

Les économies urbaines subsahariennes et le problème de la mobilisation de ressources via le secteur informel

par

Adama Zerbo

Centre d'Economie du Développement - Université Montesquieu - Bordeaux IV

Résumé

Basé sur les récentes études des économies locales en Afrique de l'Ouest et sur des données d'enquêtes sur le secteur informel de la ville de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso), ce travail a eu pour objectif de contribuer à la réflexion sur la mobilisation des ressources fiscales dans les villes moyennes pour le financement du processus de développement local. Il confirme la marginalité des budgets locaux en regard du produit local brut et des charges communales qui ont augmenté avec la décentralisation. Cette marginalité des budgets locaux s'explique en grande partie par l'inefficacité des administrations fiscales dans le secteur informel qui par rapport au secteur moderne est très hétérogène et difficile à cerner. Mais, cette difficulté est surmontable comme le montre l'analyse typologique du secteur informel – réalisée à l'aide de la méthode de classification hiérarchique couplée avec une analyse en correspondances multiples –, car il existe dans ce secteur des sous-groupes homogènes pour lesquels une politique adéquate d'appui ou fiscale peut être appliquée. Construit pour l'occasion, le modèle d'optimisation donne une esquisse théorique aux problèmes de la fiscalisation des micro-unités permettant d'analyser ces problèmes et de proposer des stratégies d'imposition des unités informelles allant dans le sens d'une politique fiscale adaptée. Ce modèle mérite d'être complété et amélioré en introduisant par exemple des mécanismes d'incitation, de sanction ou de dissuasion pour enrichir davantage l'analyse.

Abstract

Based on the recent studies of the local economies in Western Africa and on survey data about the informal sector of Bobo-Dioulasso city (Burkina Faso), this work aimed to contribute to the reflection on the mobilisation of the fiscal resources in the average cities for financing city development. It confirms the marginality of local budgets in regard to the raw local product and the communal expenditure which increased with the decentralisation. This marginality of local budgets is mainly the consequence of the ineffectiveness of the fiscal administrations in the informal sector. Actually the informal sector is very heterogeneous and difficult to encircle compared to the modern one. But, it's possible to overcome this difficulty as proved by typological analyses of the informal sector – realised by means of the method of hierarchical classification coupled with an analysis of multiple correspondences – because in this sector there are homogeneous subgroups for which an adequate policy of support or a fiscal one can be applied. Built for this occasion, the optimisation model gives a theoretical esquire to the problems of the taxability of micro-units. This model allows to analyse these problems and to propose strategies of taxation of the informal units going in the direction of an adapted fiscal policy. This model deserves to be completed and improved, by introducing for example mechanisms of instigation, penalty or deterrence to enrich the analysis.

Sommaire

1.	Introduction	1
2.	Finances et économies locales	2
1.	<i>La décentralisation et ses implications financières au niveau local en Afrique de l'Ouest</i>	2
A.	Les besoins des communes dans le processus de la décentralisation	2
B.	Les finances locales dans les pays de l'Afrique de l'Ouest	3
2.	<i>Analyse des économies urbaines</i>	4
A.	Les trois villes dans leurs zones d'influence respectives	5
B.	L'urbanisation et ses conséquences économiques	5
C.	L'économie des villes subsahariennes	6
D.	La commune dans l'économie locale	8
3.	Le secteur informel urbain	8
1.	<i>Analyse descriptive du secteur informel urbain</i>	8
A.	Le capital humain dans les micro-entreprises	8
B.	La nature des activités et les conditions d'exploitation dans le secteur informel	9
C.	La demande de biens et services dans le secteur informel	10
2.	<i>Une typologie du secteur informel urbain</i>	11
A.	La méthode de classification	11
B.	La mise en oeuvre	12
C.	Les six classes de l'économie populaire	12
D.	Quelques remarques sur la typologie	14
4.	La fiscalisation de l'informel vue sous un angle théorique	15
1.	<i>Le modèle théorique : construction et résolution</i>	16
A.	Cadre et hypothèses du modèle	16
B.	Résolution du modèle	17
2.	<i>Une tentative d'application par la spécification du modèle</i>	18
A.	Spécification et autres enseignements du modèle	18
B.	Propositions d'estimation des paramètres et simulation du modèle	20
5.	Conclusion	23
	Références bibliographiques	23

1. Introduction

Depuis le début des années 90, la majorité des Etats de l'Afrique de l'Ouest ont entamé un processus de décentralisation caractérisé par l'élévation de plusieurs villes moyennes en communes de plein exercice. Ce processus se caractérise, entre autres, par l'élargissement des domaines d'implication des pouvoirs locaux. Ces pouvoirs locaux ont la lourde tâche de diriger le processus de développement économique et social de leur territoire. Ainsi, outre la voirie, les municipalités sont chargées d'offrir à leur population respective des infrastructures sociales pour améliorer les conditions de vie et des infrastructures économiques pour garantir ou accroître la compétitivité des unités économiques.

Les défis que doivent relever les communes africaines posent l'éternel problème des modalités de financement, mais cette fois en des termes différents. Bien qu'il soit prévu que l'Etat apporte un appui financier à chaque localité, les pouvoirs locaux sont invités à chercher sur place les ressources nécessaires au financement du processus de développement de leur ville.

Les communes ne peuvent pas et ne doivent pas s'attendre à un soutien financier plus important de la part de l'administration centrale. En effet, le processus de décentralisation a eu lieu dans un contexte d'ajustement structurel dans lequel l'Etat est appelé à réduire le plus possible ses charges. De plus, les contraintes internes et externes¹ qui pèsent sur les finances publiques centrales des Etats africains sont telles que, malgré leur bonne volonté, les pouvoirs centraux ne peuvent pas apporter une aide financière suffisante ou satisfaisante à chaque commune².

La recherche de ressources propres au niveau local s'impose donc aux communes. Elles doivent mobiliser les ressources nécessaires à la conduite du processus de développement urbain sur les activités économiques locales. Cela suppose une bonne connaissance du potentiel économique des villes moyennes devenues désormais des communes de plein exercice.

¹ Après la masse salariale qui constitue la principale contrainte interne et qui absorbe entre 30 pour-cent et 45 pour-cent des recettes fiscales des Etats Africains, vient le paiement du service de la dette extérieure dont la part dans le total des recettes hors dons est de 15,4 pour-cent au Burkina Faso, 22,7 pour-cent au Mali et 53,1 pour-cent en Côte d'Ivoire pour l'année 2000 – UEMOA [2001].

² D'ailleurs, les quelques années de la décentralisation ont permis de constater que le soutien financier des Etats a été faible, voire inexistant. A Bobo-Dioulasso (Burkina Faso), l'apport financier de l'Etat dans le budget communal a été nul sur toute la période 1994–1998 – FASEG-Ouagadougou, IRD [2000]. A Korhogo (Côte d'Ivoire), l'ensemble des aides financières de l'Etat et des aides extérieures représente moins de 8 pour-cent du budget communal – ENSEA, ICEF, IRD [1999].

C'est dans cet objectif d'évaluation du potentiel économique qu'une dizaine d'études a été réalisée entre 1997 et 2000 sur les économies locales au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Mali et au Sénégal. Ces études ont montré la faiblesse des finances locales et de la pression fiscale locale. On s'est souvent hâté de conclure que le doublement, voire le triplement, de cette pression fiscale locale était aisément réalisable pour les municipalités, puisqu'une bonne partie de la richesse créée ne serait pas fiscalisée³. En réalité, la dualité des économies urbaines africaines et l'actuel mode de partage de l'assiette fiscale entre administration centrale et locale rendent à notre avis les choses plus complexes.

Les études sur les économies locales ont montré que dans la majorité des villes moyennes, le secteur informel⁴ contribue autant à la création de richesse en milieu urbain que le secteur moderne⁵. Or, le secteur moderne, relativement facile à imposer, reste principalement le domaine fiscal de l'administration centrale. Seule la patente versée par les entreprises du secteur moderne est reversée à la commune⁶. Les communes sont aussi limitées quant aux possibilités d'innovation en matière de fiscalité dans ce secteur moderne. En effet, les politiques fiscales s'inscrivent désormais dans un contexte sous régional qui est celui de l'UEMOA. Mais, proposer un nouveau mode de partage des recettes collectées dans le secteur moderne, c'est poser d'une autre façon le problème du soutien financier de l'Etat aux communes.

Ainsi, les communes doivent résolument se tourner vers le secteur informel dont la quasi-totalité des recettes fiscales leur revient dans la plupart des pays. Mais l'imposition de ce secteur reste une opération très complexe dans la mesure où il est très hétérogène et difficile à cerner. L'administration fiscale doit se poser la question de la rentabilité fiscale et non collecter quels que soient les coûts que cela engendre. La question est alors de savoir quels types d'activité fiscaliser dans le secteur informel et comment fiscaliser de façon optimale ?

Nous proposons d'aborder ces questions en nous basant sur les études qui ont été réalisées dans les villes moyennes de l'Afrique de l'Ouest, principalement celles de Bobo-Dioulasso (deuxième ville du Burkina Faso), Korhogo (capitale de la région des savanes au Nord de la Côte d'Ivoire) et Sikasso (troisième ville du Mali)⁷.

³ Club du Sahel et PDM [1999].

⁴ On utilisera très souvent le terme " économie populaire " à la place de " secteur informel ". Bien que ces deux notions peuvent ne pas couvrir les mêmes réalités, on assimilera ici l'une à l'autre.

⁵ FASEG-Ouagadougou, IRD [2000] ; AGPDM, Club du Sahel [1998] ; ENSEA, ICEF, IRD [1999].

⁶ La patente ne représente qu'une petite composante des prélèvements sur les entreprises du secteur moderne.

⁷ FASEG-Ouagadougou, IRD [2000] ; AGPDM, Club du Sahel [1998] ; ENSEA, ICEF, IRD [1999].

On effectuera, dans un premier temps (section 2), une analyse financière et économique des villes de l'Afrique de l'Ouest, afin de confronter les besoins des communes, les moyens disponibles et le potentiel économique urbain. Dans la suite, il s'agira de traiter des possibilités de prélèvement sur le secteur informel. Comme l'ont souligné Bougouin et Moisseron⁸, "l'importance du secteur informel dans l'ensemble de la richesse produite justifie à elle seule la nécessité de sa fiscalisation, mais il va de soi que tout dans ce secteur n'est pas susceptible d'être fiscalisé ni au même degré, ni de la même manière, compte tenu de son hétérogénéité". Ainsi, dans une troisième section, par des techniques d'analyse de données, on analysera et on réalisera une typologie du secteur informel afin d'identifier les sous-groupes homogènes dont les unités sont susceptibles d'être fiscalisées de la même manière. A elle seule, cette étape d'identification de sous-groupes homogènes ne saurait répondre aux questions de stratégies de fiscalisation. Doit-on fiscaliser tous les sous-groupes identifiés dans le secteur informel ? Quelles sont les strates qui constituent le potentiel fiscal de la commune dans ce secteur ? Quelles sont les mesures à adopter pour améliorer les taux de recouvrement et élargir l'assiette fiscale à moyen terme ? Pour répondre à ces questions essentielles, nous proposerons dans une quatrième section un modèle théorique d'optimisation, construit pour l'occasion, dont la résolution et l'application à la typologie qui sera dégagée dans le cas de Bobo-Dioulasso permettront de lever un coin du voile.

2. *Finances et économies locales*

L'un des enjeux les plus significatifs de la décentralisation en terme d'impact potentiel est celui de la mobilisation des ressources fiscales des collectivités locales. Pour ne pas perdre leur raison d'être économique et leur poids politique dans le nouveau contexte qui leur donne la possibilité de diriger le processus de développement, les collectivités locales doivent être en mesure de mobiliser suffisamment de ressources financières. "Elles doivent être capables de dégager une épargne suffisante pour financer les investissements qui relèvent désormais de leurs compétences"⁹. Or, les domaines de compétence des collectivités locales, sans tenir compte de leur capacité financière, se sont élargis, d'une part par les textes d'orientation de la décentralisation et, d'autre part, dans les faits, l'Etat ayant profité de l'occasion pour se désengager de certains domaines qui en principe restent à sa charge.

Devant une telle situation, on est amené dans un premier temps à confronter la situation financière actuelle des collectivités locales et les charges dues à la décentralisation, afin de juger de la capacité de ces collectivités à assumer leurs responsabilités. Dans un deuxième temps, on analysera les économies urbaines afin de cerner l'origine de la faiblesse des budgets locaux.

1. **La décentralisation et ses implications financières au niveau local en Afrique de l'Ouest**

1. Les besoins des communes dans le processus de la décentralisation

"Bien plus qu'un thème à la mode, la décentralisation est aujourd'hui un enjeu essentiel du développement en raison de son impact économique direct mais surtout de son rôle fondateur dans l'instauration d'une démocratie effective"¹⁰. Avec la décentralisation, les collectivités locales sont désormais des entités dotées d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Comme prix de cette relative indépendance, elles voient aussi leurs responsabilités augmenter, souvent plus que les moyens techniques et financiers dont elles disposent. Dans la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest, les domaines d'intervention des communes s'étendent désormais de la création et de la gestion des infrastructures et équipements collectifs aux interventions dans l'activité économique locale. Ainsi, la décentralisation peut paraître comme une des mesures visant à réduire les charges de l'Etat central.

Les communes subsahariennes sont désormais chargées de la création et de la gestion des infrastructures et des équipements collectifs dans les domaines de l'éducation, de la santé, de l'économie et du loisir. Dans le domaine de l'éducation, les communes ont à charge de construire et d'entretenir les équipements des enseignements préscolaire, primaire, du premier cycle du secondaire et parfois du second cycle de l'enseignement secondaire. En matière de santé, elles doivent construire, entretenir et gérer les dispensaires et les maternités de leurs localités, s'occuper de l'assainissement, garantir l'hygiène publique et protéger l'environnement. Sur le plan économique, les communes sont chargées d'offrir et de gérer les infrastructures et équipements de transport public, de construire et gérer les foires et les marchés. Elles sont également chargées d'intervenir pour favoriser l'activité économique de leur ville. Sur le plan des activités de loisir et de culture, les pouvoirs locaux sont chargés de la création et de la gestion des équipements de sports,

⁸ DIAL [1996].

⁹ Banque Mondiale [1996].

¹⁰ Banque Mondiale [1996].

d'arts et de culture. Sans que cette liste soit exhaustive, on ajoute également que les communes sont chargées des plans d'occupation et des opérations d'aménagement de l'espace commun.

Dans les faits, d'autres charges se sont ajoutées aux compétences reconnues par les textes d'orientation. L'Etat s'est souvent désengagé de certains domaines qui relèvent de ses compétences¹¹.

Pour mieux appréhender cette situation, il serait intéressant de chiffrer ces besoins nés avec la décentralisation. Cela est évidemment une opération complexe. Néanmoins, on essaiera dans ce qui suit d'estimer une certaine catégorie de besoins. A partir d'hypothèses minimales en matière d'entretien et de renouvellement du stock de capital physique communal, on peut estimer les besoins minima des communes dans ce domaine.

Afin d'éviter une situation plus critique en matière d'infrastructures et d'équipements, les municipalités doivent mettre l'accent sur l'entretien et le renouvellement de leurs acquis dans ce domaine. Pour évaluer les besoins d'entretien du stock de capital physique existant, on supposera que la durée de vie moyenne de ce capital physique est de 25 ans¹². Dont un montant annuel équivalent à 4 pour-cent de la valeur du stock de capital serait nécessaire pour faire face à l'amortissement. A cela, on ajoute les besoins d'entretien que nous supposons égaux à 1 pour-cent de la valeur du capital à entretenir, conformément à l'hypothèse retenue dans certaines études sur les villes moyennes¹³.

Parallèlement à ces besoins d'entretien et de renouvellement, le fort accroissement démographique implique une croissance rapide du stock de capital physique si l'on veut accroître ou à défaut maintenir le niveau de vie des populations. Sous l'hypothèse d'un tassement du phénomène démographique dans les zones urbaines de la sous région et de l'existence d'économies d'échelle en matière d'investissements publics locaux, on peut supposer que pour maintenir le niveau de vie de la population, toutes choses égales par ailleurs, le stock de capital communal doit croître de 2 pour-cent au moins par an, c'est-à-dire d'un point de moins que le taux moyen d'accroissement démographique dans les zones urbaines.

¹¹ C'est par exemple le cas de l'éclairage public dans la ville de Bobo-Dioulasso qui a été souligné dans l'étude sur l'économie locale – FASEG-Ouagadougou, IRD [2000].

¹² En comptabilité nationale – Seruzier M. [1993] –, on estime que la durée de vie des produits de la construction civile est de l'ordre de 30 ans, celle des équipements industriels est de l'ordre de 10 à 20 ans et celle des équipements de transport est de l'ordre de 5 à 15 ans. Une hypothèse de durée de vie moyenne de 25 ans pour l'ensemble des actifs, toutes catégories confondues, reste alors optimiste.

¹³ AGPDM, Club du Sahel [1997].

Tableau 1 : besoins de financement minimum estimés*

	Bobo-Dioulasso	Sikasso	Saint-Louis
Capital physique communal (milliards FCFA)	81	12	21
Entretien et renouvellement du stock de capital communal par habitant et par an (FCFA)	13 225	5 455	7 000
Investissements nouveaux par habitant et par an (FCFA)	6 610	2 730	3 500
Total	19 835	8 185	10 500

* Notons que ces estimations n'ont pas été effectuées pour la ville de Korhogo du fait que nous ne connaissons pas la valeur du stock de capital communal. On se limitera donc aux estimations sur les villes de Bobo-Dioulasso et Sikasso pour lesquelles les valeurs du stock de capital sont connues. On estimera ces besoins pour la ville de Saint-Louis dans le souci de prendre en compte une ville de l'un des pays les mieux placés en matière de finances locales. Source : FASEG-Ouagadougou, IRD [2000] ; AGPDM, Club du Sahel [1998] ; BOUCHAUD C. et alii [1996] ; Estimations de l'auteur à partir des données des études locales.

Sur la base de ces estimations, les communes doivent consacrer au renouvellement et à l'entretien de leur stock de capital physique un montant annuel par habitant de 10 000 à 20 000 FCFA (tableau 1). Ces chiffres ne sont pertinents en terme d'analyse que s'ils sont confrontés à la capacité financière des communes africaines. Alors dans la sous-section suivante, on donnera d'abord une vision assez globale des finances locales dans les pays de l'UEMOA, afin de confirmer la pertinence des cas particuliers retenus. Après ce constat général, on analysera les finances des villes retenues à travers les études sur les économies locales afin de confronter les besoins estimés et la capacité de financement des communes.

B. Les finances locales dans les pays de l'Afrique de l'Ouest

Si dans les pays développés, les finances locales avoisinent 10 pour-cent du produit intérieur brut et 40 pour-cent du budget de l'Etat¹⁴, ceci est loin d'être le cas pour les pays de l'UEMOA. Comme on peut le constater dans le tableau 2, les finances locales dans ces pays restent inférieures à 1 pour-cent du produit intérieur brut et moins de 10 pour-cent du budget de l'Etat. Les situations sont variables selon le rang des villes. Moins la ville est importante sur le plan administratif et/ou économique, plus la situation des finances locales est mauvaise. Ainsi, on peut voir dans le tableau 2 que le niveau des recettes reste beaucoup plus faible pour les villes moyennes que pour les capitales. Cette situation serait moins due à une relative plus grande performance des municipalités des

¹⁴ Club du Sahel/OCDE [1999].

Tableau 2 : situation des finances locales dans l'UEMOA en 1994

PAYS	Total des budgets locaux en % du PIB	Total des budgets locaux en % du budget de l'Etat	Recettes locales de toutes les collectivités par habitant (en FCFA)	Recettes locales de la capitale par habitant (en FCFA)	Dépenses d'investissement de toutes les collectivités par habitant (en FCFA)	Dépenses d'investissement de la capitale par habitant (en FCFA)
Bénin	39	313	634	2124	140	835
Burkina Faso	25	146	2267	1566	441	678
Côte d'Ivoire	76	611	7294	14334	1236	2130
Mali	21	163	2510	3011	386	496
Niger	42	397	3374	4300	420	890
Sénégal	82	600	6092	7974	954	808
Togo	15	150	800	887	0	0
Ensemble	60	441	3966	7036	684	1100

Source : Club du Sahel et PDM, 1999

Tableau 3 : les finances locales*

	Bobo-Dioulasso (1997)	Korogho (1997)	Sikasso (1996)
Budget local / habitant (en FCFA)	3293	3932	3273
Dépenses de fonctionnement (% du budget)	696	634	-
Capacité de financement / habitant (FCFA)	887	922	-
Recette fiscale (% des recettes totales)	637	38	369

* La présentation des chiffres sur le budget de la commune de Sikasso dans l'étude à laquelle on se réfère n'a pas permis de calculer la part des dépenses de fonctionnement et la capacité de financement par habitant. Source : AGPDM, Club du Sahel (1998) ; ENSEA, ICEF, IRD (1999) ; FASEG-Ouagadougou, IRD (2000).

capitales qu'à des effets de concentration économique dans ces premières villes.

La majorité des villes dégagent une capacité de financement (total des recettes – les dépenses de fonctionnement). Mais cette capacité reste tout de même très négligeable puisque les charges de fonctionnement absorbent en moyenne 70 pour-cent des recettes locales. En dehors de la Côte d'Ivoire et du Sénégal, pour lesquels les dépenses communales d'investissement atteignent 1000 FCFA environ par habitant, pour les autres pays la capacité d'investissement est beaucoup faible, soit moins de 500 FCFA par habitant. Les capitales restent encore les lieux qui accueillent un montant relativement plus élevé d'investissement communal par habitant.

Les chiffres du tableau 3 corroborent les résultats globaux de la situation financière des municipalités africaines. Les montants annuels du budget par habitant restent inférieurs à 4 000 FCFA pour les villes de Bobo-Dioulasso, Korogho et Sikasso. Les recettes fiscales restent de loin la source de recette la plus importante pour les communes. Elles représentent selon les villes 40 à 60 pour-cent environ du total des recettes communales. Du côté des dépenses, les charges de fonctionnement sont dominantes dans le budget communal – plus de 60 pour-cent du budget. Ainsi, la capacité d'investissement des communes reste très faible.

En confrontant, les évaluations faites précédemment (tableau 1) sur les besoins de renouvellement et d'entretien du stock de capital

physique communal et la capacité de financement des communes, on se rend compte que les autorités locales sont loin du compte. Pour une capacité de financement annuelle par habitant atteignant à peine 1 000 FCFA, les besoins d'entretien, de renouvellement et d'investissements nouveaux seraient au minimum de 10 000 FCFA par habitant et par an.

Les collectivités locales perdront à moyen terme leur indépendance relative et leur capacité d'initiative si cette situation financière perdure. Elles perdront rapidement leur raison d'être, aussi bien sur le plan économique que politique. D'où l'intérêt de cerner ou de comprendre l'origine de la marginalité des finances locales. Résulte-t-elle d'une inefficacité des administrations fiscales ou d'une insuffisance du potentiel économique des villes moyennes africaines ? Une analyse des économies urbaines permettra de répondre à de telles questions.

2. Analyse des économies urbaines

Comme signalé dans l'introduction, il a été réalisé dans plusieurs villes moyennes de l'Afrique de l'Ouest des études s'inscrivant dans le cadre de la décentralisation. Malgré les quelques divergences méthodologiques, ces études restent globalement comparables sur certains points et permettent d'avoir une vision assez complète des économies urbaines subsahariennes.

Il s'agira dans cette sous-section de réaliser une synthèse des études de Bobo-Dioulasso, de Korhogo et de Sikasso en s'intéressant principalement aux résultats économiques et financiers qu'elles livrent. Ce choix se justifie par le fait que ces trois villes sont situées dans une même zone géographique dont la végétation de savane et l'enclavement sont les principaux points communs. Ces trois villes ont également un passé commun en ce sens qu'elles ont eu entre elles, pendant des siècles, des échanges de peuples et de biens¹⁵. Ces ressemblances géographiques et socioculturelles ont pour avantages de réduire les biais de l'analyse comparative. On fera toutefois appel très souvent à d'autres études, pour compléter les analyses.

A. Les trois villes dans leurs zones d'influences respectives

De façon générale, les villes étudiées dans le cadre du programme de relance des économies locales constituent des pôles économiques dans leurs régions respectives (province, département ou cercle). Cela est d'ailleurs l'un des critères de sélection des villes comme zone d'étude dans le cadre de ce programme, en plus du critère de taille¹⁶ et de la motivation des autorités locales.

Ainsi, au Burkina Faso, Bobo-Dioulasso est le second pôle économique et urbain à l'échelle nationale après Ouagadougou (la capitale). La ville de Bobo-Dioulasso compte environ 310 000 habitants selon les chiffres du recensement général de la population et de l'habitat de 1996. Par sa position de carrefour entre le reste du pays et les pays côtiers du sud, notamment la Côte d'Ivoire, Bobo-Dioulasso a connu pendant longtemps un rayonnement important sur le plan économique et culturel, sans doute accentué par le chemin de fer qui a été un atout pour le commerce transfrontalier. Au niveau régional, Bobo-Dioulasso serait le pôle de toute la région de l'ouest du Burkina Faso qui occuperait 18 pour-cent de la population nationale et contribuerait à hauteur de 23 pour-cent au Produit Intérieur Brut. Dans cette région de l'ouest, la ville de Bobo-Dioulasso accueille environ 17 pour-cent de la population régionale et crée 42 pour-cent de la richesse de cette zone¹⁷.

Située au nord de la Côte d'Ivoire, la ville de Korhogo est considérée comme la capitale de la région des savanes limitée au nord par le Mali et le Burkina Faso. Korhogo compte environ 162 000 habitants, soit 36 pour-cent de la population de son département qui regroupe 11 sous-préfectures dont les

chefs-lieux ont désormais tous le rang de commune de plein exercice. La région de Korhogo a été pendant longtemps un carrefour sur le plan commercial entre les zones sahéliennes et les zones côtières. Cette situation a donné à la ville un poids non négligeable sur le plan économique de telle sorte que son produit local représenterait 51 pour-cent environ de celui du département¹⁸.

Quant à la ville de Sikasso, elle occupe la troisième position dans l'armature urbaine du Mali après Bamako et Ségou. Située à l'extrême sud-est du pays, elle est le chef lieu de la région limitée à l'est par le Burkina Faso et au sud par la Côte d'Ivoire. Sikasso compte 91 000 habitants, soit 16 pour-cent de la population des cercles de Kadiolo et de Sikasso considérés dans l'étude sur l'économie locale comme la zone d'influence de la ville de Sikasso. Cette zone d'étude regroupe environ 6,3 pour-cent de la population du Mali et contribue à 9 pour-cent environ au Produit Intérieur Brut. La commune de Sikasso produirait 30 pour-cent de la richesse de sa zone d'influence.

Comme la majorité des villes africaines, ces trois villes ont connu une urbanisation très accélérée dont les conséquences ont été considérables sur les économies locales.

B. L'urbanisation et ses conséquences économiques

Le milieu urbain subsaharien aurait accueilli entre 1960 et 1990 plus du tiers de la croissance démographique totale. Le nombre de villes de plus de 100 000 habitants est passé de 17 à 90, celui des agglomérations de plus de 5 000 habitants y est passé de 600 à 2500 sur la même période. Ainsi, pendant ces trente premières années d'après les indépendances, le niveau moyen d'urbanisation s'est accru de 14 pour-cent à 40 pour-cent¹⁹. Les chiffres du tableau 4 semblent confirmer ces faits, bien que l'on puisse constater un léger tassement de la croissance démographique sur les dernières années. Dans les trois villes, la population a d'abord plus que doublé pour chacune de ces villes sur les quinze premières années d'après les indépendances et ensuite son rythme de croissance s'est réduit dès la moitié des années 80. Cela serait en partie le résultat, d'une part, du freinage à partir de cette période de l'exode rural dû à la crise économique et, d'autre part, des politiques de planification familiale.

L'urbanisation entraînerait une plus grande productivité via les phénomènes de concentration des

¹⁵ Labazée P. [1992] cité dans ENSEA, ICEF, IRD [1999].

¹⁶ La population de la ville doit être de l'ordre de 100 000 à 300 000 habitants.

¹⁷ IRD, FASEG-Ouagadougou [2000].

¹⁸ ENSEA, ICEF, IRD [1999].

¹⁹ Club du Sahel/OCDE [1998].

Tableau 4 : taux de croissance démographique des villes

	1960-1975	1975-1986	1986-1996
Sikasso	5,7 %	4,3 %	2,3 %
Bobo-Dioulasso	5,2 %	7,1 %	2,8 %
Korogho	8,6 %	6,6 %	3,5 %

Source : AGPDM, Club du Sahel (1998) ; ENSEA, ICEF, IRD (1999) ; FASEG-Ouagadougou, IRD (2000).

activités et le développement du marché, des infrastructures et équipements publics. Mais, pour les villes africaines, elle constituerait également un dilemme. En effet, le phénomène d'urbanisation subsaharien est plus dominé par l'accroissement démographique que par l'évolution du niveau de développement des villes en terme d'infrastructures et d'équipements. C'est donc plus un phénomène démographique qu'une réelle urbanisation. Dans ces villes africaines, la population augmenterait plus vite que l'offre d'infrastructures et de biens d'équipement publics. Le dilemme viendrait donc du fait que dans une telle situation, les services publics sont amenés, à la fois, à accroître l'offre de biens et services publics et à assurer des emplois à une population active qui est sans cesse croissante. Il y a alors lieu de se demander si ce déséquilibre entre l'offre d'infrastructures publiques et l'accroissement démographique dans les zones urbaines n'a pas au contraire ralenti l'accroissement de la productivité dans les zones urbaines. D'après le Club du Sahel²⁰, la productivité des zones urbaines de cette partie de l'Afrique stagne depuis les années 80. Les récentes études réalisées dans le cadre du programme de relance des économies locales semblent confirmer ces résultats, à tel point que dans certaines villes, notamment à Bobo-Dioulasso, on parle de l'essoufflement de la ville sur le plan économique²¹.

C. L'économie des villes subsahariennes

La synthèse que nous effectuons ici ne vise pas à comparer le niveau de développement de ces villes. En se basant sur les agrégats exprimés en structure, on tentera de donner l'image économique d'une ville moyenne africaine à travers la richesse créée. Évalué au coût des facteurs²², le produit local par habitant des

Tableau 5 : le produit local et le PIB par habitant

	Bobo 1997	Korogho 1997	Sikasso 1996
Population	310000	162000	91000
Produit local brut (milliards FCFA)	1042	556	341
Produit local par habitant (FCFA)	397000	370000	310000
Produit intérieur par habitant (FCFA)	129000	391000	134000
Produit local par hab. / Produit nat. par tête	31	95	23

Source : calculs de l'auteur à partir de AGPDM, Club du Sahel (1998) ; ENSEA, ICEF, IRD (1999) ; FASEG-Ouagadougou, IRD (2000).

Tableau 6 : contribution des secteurs moderne et informel au produit local

	Bobo- Dioulasso 1997	Korogho 1997	Sikasso 1996
Secteur moderne	505	483	455
Secteur informel	477	500	530
Secteur primaire	18	17	25
Ensemble	100	100	100

Source : calculs de l'auteur à partir de AGPDM, Club du Sahel (1998) ; ENSEA, ICEF, IRD (1999) ; FASEG-Ouagadougou, IRD (2000).

trois villes varie entre 300 000 et 400 000 FCFA. En dehors du cas de Korogho, la richesse locale par habitant des deux autres villes reste très élevée par rapport à la moyenne nationale. Comme on peut le constater dans le tableau 5, le produit local par habitant de la ville de Bobo-Dioulasso est trois fois plus élevé que le produit intérieur brut par habitant du Burkina Faso. Ce rapport est de 2,3 entre le produit local par habitant de Sikasso et le PIB par habitant du Mali. Pour la ville de Korogho, cet agrégat est presque égal à la moyenne nationale²³.

Les contributions sectorielles au produit local (tableau 6) montrent que la dualité des économies urbaines africaines est manifeste et fortement marquée. Les secteurs de l'économie moderne et de l'économie populaire auraient le même poids dans le produit local brut des villes moyennes.

On pourrait augmenter les exemples en évoquant le cas de la ville de Daloa (Côte d'Ivoire) où on est arrivé au même constat. La valeur ajoutée du secteur informel de cette ville représente 49 pour-cent du produit local brut. A Saint-Louis (Sénégal) et à San-Pedro (Côte d'Ivoire), le secteur informel contribuerait à la richesse locale à hauteur de 29 pour-cent et 22 pour-cent respectivement. Ces exceptions

²⁰ Selon l'étude sur les perspectives de long terme en Afrique de l'Ouest, la productivité du secteur informel a baissé de 1,3 pour-cent par an entre 1980 et 1990 et celle du secteur moderne non agricole a baissé de 0,8 pour-cent par an sur la même période – Club du Sahel/OCDE [1998].

²¹ FASEG-Ouagadougou, IRD [2000].

²² On a décidé de raisonner sur le produit local brut au coût des facteurs. L'estimation du montant des droits de douane et la TVA étant délicate et très incertaine dans le cas des villes, certaines de nos études de référence se sont limitées à l'estimation du produit local au coût des facteurs qui est égal à la somme des valeurs ajoutées créées pendant l'année.

²³ Selon les mêmes types d'études sur d'autres villes de la Côte d'Ivoire, ce constat ne serait pas atypique. Les villes de Daloa et de San-Pedro auraient respectivement un produit local estimé à 250 000 FCFA et 366 300 FCFA environ. Cette situation pourrait s'expliquer par les poids respectifs du secteur agricole et de la ville d'Abidjan dans l'économie ivoirienne.

semblent se justifier par la spécificité de ces deux villes côtières qui se distinguent des précédentes par la présence d'activités maritimes et portuaires non négligeables²⁴.

Avec le grossissement permanent du secteur informel, on peut s'attendre à ce qu'il produise plus de la moitié de la richesse des zones urbaines africaines d'ici quelques années, d'où l'importance d'accorder plus d'attention à ce dernier²⁵. Des situations d'économies quasi-informelles peuvent conduire à la marginalisation, à l'exclusion sociale généralisées dans les villes africaines et de ce fait compromettre le développement local.

Les statistiques sur l'emploi dans les études sur les économies locales ainsi que celles d'autres études antérieures montrent qu'environ 70 pour-cent de la population active des villes moyennes de l'intérieur du continent travaillent dans le secteur informel²⁶. Ainsi, plus des deux tiers de la population active de ces villes moyennes africaines produisent la moitié seulement de la richesse locale. La dualité des économies urbaines serait de ce point de vue une source d'inégalité. Il existe une seconde source d'inégalité qui, elle, est interne au secteur informel. Elle proviendrait de la répartition primaire de la richesse créée dans ce secteur. En effet, la richesse locale – évaluée au coût des facteurs de production – se répartit entre, d'une part, la rémunération du travail et du capital et, d'autre part, les impôts et taxes collectés sur l'activité économique. L'excédent brut d'exploitation du secteur informel représente environ 90 pour-cent de la valeur ajoutée de ce dernier. La part des salaires et des diverses taxes représente à peine 10 pour-cent. Par contre dans le secteur moderne, les salaires versés représentent plus de 35 pour-cent de la valeur ajoutée. Cela serait lié, d'une part, à la forte présence de l'auto-emploi dans le secteur informel et, d'autre part, au fait que les rémunérations des travailleurs (hors les patrons) de ce secteur sont de bas niveau.

²⁴ La possibilité pour les résidents des villes côtières d'exercer dans les petites activités de pêche, dont la production est comptabilisée dans le secteur primaire, et le statut de " porte d'entrée " du pays, voire de la sous région, donnant lieu au développement d'un secteur moderne pour lequel il est difficile de distinguer le local du national, sont des éléments qui pourraient expliquer la relative faiblesse du poids du secteur dit informel.

²⁵ Cela devient encore plus inquiétant quand on sait que la productivité du secteur informel a baissé de 0,8 pour-cent en moyenne par an entre 1960 et 1980 et de 1,3 pour-cent en moyenne par an entre 1980 et 1990 en Afrique de l'Ouest – Club du Sahel/OCDE [1998].

²⁶ A Bobo-Dioulasso, les emplois – y compris les patrons – du secteur informel représentent 68,2 pour-cent du total des emplois identifiés dans la ville – FASEG-Ouagadougou, IRD [2000]. A Korhogo, le secteur informel employait 65 pour-cent de la population active en 1997. Dans l'ensemble des villes de l'intérieur de la Côte d'Ivoire, 70 pour-cent des emplois étaient dans l'informel en 1995 – ENSEA, ICEF, IRD [1999].

Tableau 7 : répartition primaire de la richesse créée (en % de la valeur ajoutée)*

	Bobo-Dioulasso (1997)			Korhogo (1997)		
	Moderne	Informel	Ensemble	Moderne	Informel	Ensemble
Masse salariale	37,3	8,2	22,8	39	7,4	23
EBE	44,5	91,3	68	45,6	92	69

* La présentation des résultats économiques dans le rapport de l'étude sur la ville de Sikasso ne nous a pas permis de calculer directement ou indirectement les parts de la masse salariale et de l'excédent brut d'exploitation assimilée ici au profit des entreprises comme cela a été le cas pour les villes de Bobo-Dioulasso et Korhogo. Source : calculs de l'auteur à partir de ENSEA, ICEF, IRD (1999) ; FASEG-Ouagadougou, IRD (2000).

En terme d'effectif employé – hors les indépendants et les patrons employeurs –, le secteur moderne n'emploierait pas plus que l'informel. Par exemple, à Bobo-Dioulasso où on dispose des chiffres détaillés, on peut constater que le nombre de postes d'employés (hors les postes de patron) identifiés lors de l'étude dans les activités non agricoles se répartit entre le secteur informel pour 48 pour-cent et le secteur moderne (y compris les administrations publiques) pour 52 pour-cent. Or, comme le montrent les chiffres du tableau 7, seulement 8 pour-cent de la valeur ajoutée de l'informel de Bobo-Dioulasso est distribuée comme salaire, contre 37 pour-cent dans le secteur moderne.

Cette situation qui accentue le phénomène d'exclusion sociale précédemment évoqué, n'est pas sans inconvénient sur le secteur informel lui-même. En effet, comme on le verra plus loin, ce secteur de l'économie est très fermé. Les clients de l'informel sont pour la plupart des acteurs de l'informel, donc en partie les employés de ce secteur qui du fait de la faiblesse des revenus dont ils bénéficient ont un faible pouvoir d'achat.

Cette brève analyse des agrégats économiques fait ressortir le niveau de richesse des villes, le poids de chaque secteur dans l'économie en terme de création d'emplois et de richesse ainsi que la façon dont le produit est réparti entre les agents " ménage " et " entreprise " ²⁷. On s'interroge maintenant sur le poids du principal agent local – la commune – dans l'économie urbaine.

²⁷ Les études sur les économies locales analysent également les interactions entre les secteurs d'activité à travers la notion de " complexe d'activités ". Cette analyse met en évidence de nombreux dysfonctionnements des économies urbaines dus au fait que certains secteurs n'arrivent pas à jouer correctement leur fonction de secteur moteur. Pour plus de détails sur les méthodes et les résultats de cette analyse structurelle, on pourra se référer au mémoire de DEA de l'auteur.

Tableau 8 : les finances locales et l'activité économique locale

	Bobo 1997	Korogho 1997	Sikasso 1997	St-Louis 1997
Budget local / hab. (FCFA)	3293	3932	3273	3333
Budget local en % PLB*	97	12	1	9
Recette fiscale en % PLB	6	4	5	6
Recette fiscale en % VA informel	12	8	94	21

* PLB = produit local brut. *Source : calculs de l'auteur à partir de AGPDM, Club du Sahel (1998) ; ENSEA, ICEF, IRD (1999) ; FASEG-Ouagadougou, IRD (2000) ; Bouchaud C; et alii (1996)*

D. La commune dans l'économie locale

La confrontation au niveau local des agrégats économiques et des finances locales (tableau 8) permet de saisir l'origine de la faiblesse des budgets communaux. La marginalité de ces budgets proviendrait en grande partie de la faible capacité des communes à mobiliser des ressources. Elle proviendrait moins de la "pauvreté économique" des villes. Le budget des communes dépasse à peine 1 pour-cent du produit local dans les quatre villes. La pression fiscale locale reste très faible. Cette situation n'est nullement le fait d'une appropriation excessive des produits de la fiscalité par les administrations centrales. La confrontation de la valeur ajoutée créée par le secteur informel et le total des recettes fiscales permet d'écarter cette hypothèse. D'ailleurs à Bobo-Dioulasso, l'ensemble des recettes collectées uniquement dans ce secteur est estimé à 0,23 pour cent de sa valeur ajoutée²⁸.

En conclusion, le niveau des finances locales est assez bas comparé aux besoins des communes, mais aussi au regard de la richesse créée dans l'économie. On sait aussi que le problème provient du fait que les communes ne prélèvent pas assez sur les activités économiques locales, surtout sur celles de l'économie populaire qui créent la moitié du produit local brut. Vu les enjeux, il est nécessaire que les autorités locales puissent imposer correctement le secteur informel, qui comme tout autre secteur, bénéficie des effets externes des infrastructures et équipements publics locaux. Toutefois, la particularité de ce secteur rend son imposition très complexe. L'hétérogénéité et la forte mobilité spatiale et temporelle de ses activités peuvent être à l'origine d'importants coûts de taxation si des mesures adéquates ne sont pas adoptées. Ainsi, il est nécessaire de comprendre la spécificité du secteur informel, afin de pouvoir proposer une démarche visant à améliorer la politique fiscale. On abordera pour cette raison, dans la prochaine section, un cas

d'analyse du secteur informel sur la base de données d'enquête.

3. Le secteur informel urbain

L'analyse du secteur informel se base sur une enquête et un recensement exhaustif des activités informelles de la ville de Bobo-Dioulasso. Ils ont été réalisés par les équipes de l'IRD et de l'ex-Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Ouagadougou en fin d'année 1998. L'échantillon de l'enquête – composé de 408 unités informelles – a été constitué sur la base du recensement exhaustif. Lors de ces opérations de recensement et d'enquête, ont été considérées comme activités informelles toutes les activités non agricoles qui ne sont pas inscrites dans la plupart des registres officiels (aux impôts, à la caisse nationale de sécurité sociale, le recensement industriel et commercial, au registre de commerce, etc.).

Dans la première sous-section, il s'agira de décrire le secteur informel de la ville de Bobo-Dioulasso, afin de donner un aperçu général des caractéristiques de ce qu'est le secteur informel d'une ville moyenne en Afrique de l'Ouest. On essayera d'organiser cette description autour de trois aspects : le capital humain, les conditions d'exploitation et la demande de biens et services produits dans le secteur informel. La deuxième sous-section sera consacrée à l'analyse typologique *a posteriori* de ce secteur qui sera réalisée à l'aide de la méthode de classification ascendante hiérarchique couplée avec la technique d'analyse en correspondances multiples. La méthode de classification permet de réaliser une stratification opérationnelle et son couplage avec l'analyse en correspondances multiples permet de visualiser la position des sous-groupes, les uns par rapport aux autres, dans l'espace de l'ensemble des caractéristiques. Cela permet de se faire une idée des trajectoires des différents sous-groupes constitués *a posteriori*.

1. Analyse descriptive du secteur informel urbain

A. Le capital humain dans les micro-entreprises

Dans le secteur informel de Bobo-dioulasso, on rencontre presque autant de femmes (46 pour-cent) que d'hommes (54 pour-cent) dont la majorité sont mariés ou en union libre (75 pour-cent). Contrairement aux hypothèses faites dans certains modèles sur le secteur informel, les résultats de l'enquête montrent que seulement un cinquième des acteurs de ce secteur y serait par contrainte, c'est-à-

²⁸ FASEG-Ouagadougou, IRD [2000].

dire pour ne pas rester trop longtemps au chômage (14 pour-cent) ou après avoir été licenciés (6 pour-cent). La plupart y sont pour des raisons que certains analystes qualifient de "positives", c'est-à-dire la volonté d'être indépendant (23,5 pour-cent), de s'inscrire dans une tradition familiale (9 pour-cent) ou de rechercher un meilleur revenu (37,5 pour-cent). La prédominance de ces "raisons positives" mise en évidence par ces chiffres ne montrerait-elle pas la volonté de ces petits entrepreneurs de s'affirmer ? N'est-ce pas le contexte économique, politique et institutionnel qui serait inadapté et par conséquent constituerait un blocage au développement de ces activités²⁹, plutôt qu'un manque de volonté ou d'initiative individuelle chez ces acteurs ? Au lieu de voir en ce secteur un monde éternellement stagnant, il faut plutôt s'interroger sur la cause des échecs des actions qui ont été menées, notamment sur leur pertinence. Il faut noter que les villes africaines, en particulier les villes moyennes, sont aujourd'hui plus ou moins obligées de composer avec les acteurs de cette économie populaire qui est d'ailleurs plus intégrée à l'économie locale que tout autre secteur, en particulier le secteur dit moderne³⁰. Les pouvoirs locaux doivent s'ouvrir davantage aux acteurs du secteur informel et voir au-delà de la simple collecte de ressources municipales. Une bonne stratégie d'appui pourrait à notre avis faire émerger des unités motrices de façon directe ou de façon indirecte par l'élévation des pouvoirs d'achat qui pourrait encourager des investisseurs potentiels. Cela nécessite évidemment une réelle volonté politique locale, un pouvoir local relativement fort sur le plan financier et organisationnel et ayant une capacité de négociation non négligeable. En effet, la tâche ne serait pas facile comme le montre les caractéristiques des activités et des acteurs de ce secteur.

La grande majorité des acteurs de l'économie populaire sont non instruits ou d'un bas niveau scolaire – 80 pour-cent de ces opérateurs ont au plus un niveau primaire. Ils ont appris leurs métiers sur le tas (41 pour-cent) ou au mieux par apprentissage traditionnel (44 pour-cent). De plus, le passé professionnel est moins riche chez ces opérateurs de l'informel que chez leurs homologues des petites et moyennes entreprises, où on rencontre une part non négligeable d'anciens fonctionnaires et d'anciens employés du secteur privé moderne³¹. On n'y

rencontre que quelques anciens agriculteurs (23 pour-cent), d'anciens employés (17 pour-cent) et d'anciens aides familiaux (20 pour-cent), qui pour la plupart ont toujours exercé dans l'informel. Malgré cette absence apparente d'un capital humain consistant, la formation ne fait pas partie des préoccupations des opérateurs de l'économie populaire. Environ 71 pour-cent de ces derniers ne comptent pas se former.

Ont-ils compris le sens et la nécessité d'une formation ? Se former n'est pas toujours synonyme d'abandon de ses activités pour s'y consacrer pendant une ou plusieurs années. Les opérateurs doivent comprendre cela et l'outil premier pour y parvenir est la sensibilisation. Car l'intérêt de la formation des dirigeants d'entreprises n'est plus à démontrer³². Elle est d'autant plus nécessaire si la commune doit fonctionner et investir sur des fonds collectés auprès de ces établissements. Ne faut-il pas envisager des méthodes de formation plus adaptées dans lesquelles les entrepreneurs des micro-unités se sentiront concernés et moins frustrés ? Des chercheurs, comme Bruno Ponson, pensent qu'il est possible de discuter de logiques entrepreneuriales avec des exploitants non-scolarisés, que des notions simples mais aussi des concepts élaborés peuvent être conçus pour être présentés à des analphabètes.

B. La nature des activités et les conditions d'exploitation dans le secteur informel

Selon le recensement des activités populaires de la ville de Bobo-Dioulasso, environ trois quarts des établissements concernent le commerce (74 pour-cent). Les activités de services et de production (artisanat) représentent respectivement 16 pour-cent et 10 pour-cent. Dans la plupart des villes africaines, l'économie populaire présente la même structure, le commerce est toujours plus important en effectif³³. Cette structure serait née d'une situation de fait liée aux caractéristiques socio-économiques des populations et à la plus grande facilité relative d'accès à l'activité commerce. Comme, on le verra plus loin, ce sous secteur de l'informel contient une part non négligeable – toujours en terme de points d'activités – de commerces de subsistance ou commerces traditionnels.

²⁹ Comme l'ont souligné Gaufryau et Maldonado [1997].

³⁰ Les études sur les économies locales le montre bien, le secteur moderne est fortement extraverti : ses retombés locaux sont très faibles par rapport à leur image dans ces économies urbaines.

³¹ A propos du capital humain dans les petites et moyennes entreprises de l'Afrique de l'ouest, on pourra se référer aux écrits des socio-économistes, dont ceux de Labazée P. et de

Fauré Y.-A., surtout le dernier livre de ces deux auteurs, intitulé "Les petits Patrons Africains" paru en 2000, qui donne un aperçu rapide sur cette question.

³² Ponson B.[1988].

³³ Les récentes études sur les économies locales confirment cela.

Par rapport à leur taille³⁴, il faut noter qu'une part importante des activités populaires constitue de l'auto-emploi (67 pour-cent). Environ le tiers (31 pour-cent) des établissements ont un effectif employé compris entre 2 et 5. Seulement 3 pour-cent environ ont des effectifs supérieurs à 5 employés, y compris le patron. Ainsi, les micro-entreprises, telles que définies à la quinzième conférence internationale des statisticiens du travail³⁵, ne représentent que le tiers des activités de l'économie populaire de Bobo-Dioulasso.

Comme l'ont montré plusieurs études sur ce secteur, il y a une corrélation entre l'effectif employé et le chiffre d'affaires des micro-unités. Mais ce lien n'est pas systématique. Il dépend, entre autres, du secteur d'activité. Il serait donc important d'avoir une idée de la distribution du chiffre d'affaires annuel, dans la mesure où la capacité de paiement des taxes en dépend. Le recensement ne permet pas d'avoir cette distribution parce que le chiffre d'affaires n'a été pris en compte que dans l'enquête dont l'échantillon a été tiré de façon raisonnée, donnant plus de poids aux unités pouvant effectivement être considérées comme micro-entreprises au sens de la quinzième conférence internationale des statisticiens du travail. Ainsi, la distribution du chiffre d'affaires de l'échantillon pourrait surestimer le niveau des affaires du secteur informel dans sa globalité. Néanmoins, elle montre que 40 pour-cent environ des unités réalisent un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 500 000 FCFA. Environ la moitié de ces derniers (20 pour-cent de l'échantillon) réalise un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1 000 000 FCFA. Environ 40 pour-cent des acteurs ont un chiffre d'affaires de plus 5 000 000 FCFA.

Le fait qu'une bonne partie des activités dégage un chiffre d'affaires annuel modeste amène à s'interroger sur la possibilité pour les communes de mobiliser assez de recettes fiscales dans ce secteur à court terme. Mais lorsqu'on se rend compte qu'environ le quart (23 pour-cent) des activités enquêtées réalisent un chiffre d'affaires annuel de 10 000 000 FCFA au moins, il y a lieu de penser que c'est un problème d'organisation, un manque d'image entrepreneuriale ou tout simplement une volonté de ne pas être imposées qui maintient ces dernières dans le secteur informel. On gagnerait sans doute à commencer l'intervention dans ce secteur par le "haut".

Le problème d'organisation est mis en

évidence, entre autre, par la nature des locaux. Les activités de l'économie populaire sont exercées le plus souvent dans des locaux précaires (banco, hangar, tables ou sans abris). Seulement le tiers des activités de l'échantillon sont exercées dans des locaux en dur ou semi-dur. Malgré ce constat, seulement le quart des opérateurs estiment avoir des problèmes de local. Pourtant, l'existence et l'état du local d'exploitation sont des données importantes non seulement pour l'administration fiscale, mais aussi pour le développement de ces unités elles-mêmes. En effet, un fournisseur n'est pas prêt à avancer de la marchandise à un opérateur sous un hangar ou sans abri, sans adresse fixe et fiable. De même, ni une banque, ni une caisse de crédit, ni un usurier ne sont disposés à prêter de l'argent à un opérateur de ce type. De plus, une certaine catégorie de consommateurs, surtout celle qui a un pouvoir d'achat relativement élevé (les touristes, les hauts cadres, les ONG, etc.) ne s'adresse généralement qu'à des établissements de type moderne. D'où tout l'intérêt de soigner l'image de ces petites entreprises en facilitant l'accès aux locaux en dur ou semi-dur.

Concernant l'organisation interne, notamment en matière de gestion, la situation n'est guère meilleure. Les méthodes élémentaires de gestion sont négligées ou ignorées par plusieurs opérateurs du secteur informel. Plus de 65 pour-cent des enquêtés ont déclaré ne pas avoir de compte d'épargne (compte bancaire, postal ou autre type de compte). Environ 41 pour-cent ont affirmé ne pas tenir de comptabilité, même sous une forme très sommaire. La grande majorité (85 pour-cent) de ceux qui tiennent une comptabilité n'enregistre que les recettes et les dépenses. Cela montre une fois de plus les besoins de formation déjà soulignés.

Nombreux sont les établissements de l'économie populaire (70 pour-cent) qui ne sont enregistrés dans aucun document administratif.

C. La demande de biens et services dans le secteur informel

Les biens et services produits et vendus dans l'économie populaire sont essentiellement des biens de première nécessité : les produits alimentaires et assimilés, les articles d'habillement. Par conséquent, l'espace économique et le type de demandeurs restent très réduits.

L'offre des biens et services de l'économie populaire se limite généralement à la ville. Environ 70 pour-cent des opérateurs écoulent leurs produits dans la ville de Bobo-Dioulasso uniquement. Les opérateurs dont les produits sont vendus au-delà de la province ne représentent que 18 pour-cent de l'effectif. Seuls 7 pour-cent des opérateurs ont déclaré avoir des clients dans les pays voisins.

³⁴ La taille des unités est appréhendée ici par l'effectif des employés (indicateur le plus utilisé dans les études comme critère de taille) qui nous est donné par le recensement exhaustif des points d'activité de la ville.

³⁵ Selon les concepts adoptés au cours de cette conférence, l'auto-emploi ne peut pas être considéré comme une micro-entreprise – OIT [1993].

Concernant le type de clients, seuls 5 pour-cent des opérateurs ont déclaré avoir les administrations et les organismes internationaux comme clients, en plus des ménages et des revendeurs de l'informel. Environ 25 pour-cent des opérateurs se limitent aux revendeurs ou autres établissements informels en plus des ménages. Les biens produits par 70 pour-cent des opérateurs enquêtés ne sont adressés qu'aux ménages. Cette structure de la clientèle ne favorise pas le développement des activités informelles. Le faible pouvoir d'achat de la population urbaine, notamment celle qui s'adresse au secteur informel limite le dynamisme de ce dernier.

Cette image plus ou moins sombre de l'économie populaire inquiète quant à la possibilité de la fiscaliser. Il est évident que toute politique fiscale qui ne tiendrait pas compte de l'hétérogénéité et du nomadisme qui prévalent dans ce secteur, des préoccupations et des intérêts de ses opérateurs, conduirait à des taux de recouvrement très faibles, comme c'est le cas actuellement dans la plupart des villes de la sous région. Pour espérer mobiliser assez de ressources dans l'informel, il faut lui apporter un minimum d'organisation. Pour l'organiser, il faut suffisamment de ressources. Or, la pauvreté des communes n'est plus à démontrer. Une des solutions pour sortir de ce cercle vicieux, est d'identifier des catégories de micro-activités et de procéder par étape selon les moyens disponibles. C'est en cela qu'une typologie de l'économie populaire peut être utile.

2. Une typologie du secteur informel urbain

L'objectif de cette opération est d'identifier dans le secteur informel des sous-groupes homogènes pour lesquels le soutien des autorités – adapté à chaque sous-groupe – peut avoir des effets positifs à moyen terme et dont les unités sont susceptibles d'être soumises à un même régime fiscal. Avant l'analyse des résultats, on donnera quelques éléments généraux sur les méthodes statistiques utilisées.

A. La méthode de classification

La méthode de la classification ascendante hiérarchique est l'outil statistique utilisé pour opérer la typologie. Elle permet de regrouper les individus statistiques (ici les établissements) qui se ressemblent du point de vue de l'ensemble des critères ou des variables choisis pour les décrire. Le principe de l'algorithme de la classification ascendante hiérarchique consiste à créer à chaque étape une partition en regroupant deux à deux les éléments les plus semblables. Cette agrégation des points ou des individus se fait par le biais d'un calcul de distance.

Cela suppose la définition des coordonnées des points entre lesquels les distances sont calculées et un choix de la distance utilisée.

En analyse des données, la distance la plus utilisée est la distance du Khi-deux. C'est également cette distance qui est retenue dans le logiciel utilisé dans cette étude. Dans un tableau croisé de fréquences

Tableau 9 : exemple d'un tableau disjonctif complet

Identifiant	Variable n° 1 Modalités			...	Variable n° S Modalités		Total
	m ₁	m ₂	m ₃		m ₁	m ₂	
1	0	0	1	...	1	0	S
2	1	0	0	...	1	0	S
:	:	:	:	:	:	:	:
i	1	0	0	...	0	1	S
:	:	:	:	:	:	:	:
N	0	1	0	...	0	1	S
Total	Z ₁	Z ₂	Z ₃	...	Z _{p-1}	Z _p	NS

f_{ij} , f_j et f_i , la distance du Khi-deux entre les lignes i et i' est donnée par l'expression mathématique suivante :

$$d^2(i, i') = \sum_j \frac{1}{f_{\bullet j}} \left(\frac{f_{ij}}{f_{i\bullet}} - \frac{f_{i'j}}{f_{i'\bullet}} \right)^2$$

Pour appliquer cette distance à l'analyse des gros fichiers d'enquête, comme le notre, qui ne sont pas *a priori* des tableaux croisés, on transforme le format des données de sorte à obtenir un tableau plus proche de ce type de tableau, connu sous le nom de tableau disjonctif complet. L'analyse en correspondances multiples et la classification hiérarchique se font sur un tableau disjonctif complet. Ce tableau est composé de variables qualitatives pour lesquelles chaque modalité est considérée comme une variable codée en 1 ou 0 selon que l'individu présente ou non la modalité. Ainsi, soient P le nombre de toutes les modalités ($j = 1$ à P) de l'ensemble des variables qualitatives choisies comme critères pour opérer la typologie, S le nombre de ces variables, N le nombre d'individus de l'échantillon, Z_j le nombre d'individus présentant la $j^{\text{ème}}$ modalité. Le tableau disjonctif complet peut être illustré par le tableau 9.

Sur la base de la distance du Khi-deux et du tableau disjonctif complet, l'inertie totale, qui mesure la dispersion du nuage de point autour de son point moyen (G) est donnée par :

$$I(N) = \sum_i f_i d^2(i, G)$$

Pour une partition donnée, l'inertie totale est égale à la somme de l'inertie intra-classe et de l'inertie interclasse. Lorsqu'on forme successivement des partitions de façon ascendante, on perd de l'inertie interclasse au profit bien sûr de l'inertie intra-classe, étant donné que l'inertie totale reste

constante. Le principe de la classification hiérarchique ascendante consiste à faire varier le moins possible l'inertie interclasse. A une étape donnée de l'agrégation, chercher deux éléments ou deux classes les plus semblables revient à chercher le regroupement de deux éléments pour lequel la perte d'inertie interclasse est minimum.

Cette méthode, comme son nom l'indique, fournit une hiérarchie de partition des individus statistiques, allant de la partition en N classes à celle en une classe. Le choix de la bonne partition est facilité par l'algorithme. Dans les résultats, la valeur de l'inertie interclasse perdue, en passant d'une partition en s classes à une partition en $s-1$ classes, appelée "indice de niveau" en analyse de données, est représentée sous forme d'histogramme. D'une manière générale, plus on agrège des éléments, plus la distance entre les deux éléments ou classes les plus proches est grande et plus la perte d'inertie – l'indice de niveau – est élevée. Alors, on peut espérer obtenir une partition de bonne qualité en choisissant la partition en s classes pour laquelle le passage en $s-1$ classes introduit un saut important dans l'histogramme des indices de niveau.

Une fois la bonne partition choisie, on projette, par le principe de l'analyse en correspondances multiples, le nuage de points, contenant cette fois ci les points moyens des classes constituées, sur des plans factoriels.

B. La mise en oeuvre

Il s'agit de montrer ici de façon concrète comment on a appliqué cette méthode aux données d'enquête. L'objectif étant d'opérer une typologie basée sur les caractéristiques des établissements et non sur les caractéristiques socio-démographiques des propriétaires des établissements, on a tenu compte de façon active que des variables sur les unités. Celles des opérateurs interviennent de façon passive – en variables supplémentaires – pour enrichir la description des classes obtenues et mettre en évidence les associations entre ces deux catégories de variables. De même, les variables "secteur d'activité" et "branche d'activité" n'ont pas servi comme critères d'agrégation, elles ont été mises en éléments supplémentaires, au même titre que les variables socio-démographiques.

Les variables qui ont été retenues comme variables actives dans la formation des classes sont celles portant sur les indicateurs de la taille des unités, les formalités juridiques, les méthodes de gestion, la nature des locaux, les problèmes rencontrés dans le cadre de l'activité, le type de clients, les lieux d'écoulement des produits, l'ancienneté des installations, les motifs de création et autres variables.

Le logiciel utilisé est le SPAD (système portable pour l'analyse des données) dont la spécialité est l'analyse des données. La sortie des résultats est présentée en annexe. Dans le souci d'alléger les tableaux, on n'a présenté pour chaque classe que les modalités pour lesquelles la "valeur-test" est significative³⁶.

Dans l'économie populaire de la ville de Bobo-Dioulasso, la partition en cinq classes est la plus satisfaisante. On peut caractériser *a posteriori* les classes obtenues. Ainsi, on distingue la classe des acteurs des commerces traditionnels, la classe des micro-commerces semi-modernes, la classe des artisans, la classe des micro-services semi-modernes et celle des micro-entreprises modernes³⁷. A ces cinq classes, on peut ajouter une sixième composée de l'ensemble des activités itinérantes de la ville³⁸. Ainsi, l'économie populaire de Bobo-Dioulasso serait dans ce cas stratifiée en six groupes statistiquement homogènes.

C. Les six classes de l'économie populaire

Le commerce traditionnel de Bobo-Dioulasso

Ce groupe contient le tiers (33 pour-cent) des établissements enquêtés. Il est composé à 97 pour-cent de commerçants – 48 pour-cent des commerçants interviewés –, notamment les vendeurs des produits alimentaires et assimilés qui représentent environ 70 pour-cent de la classe. Plus de la moitié des opérateurs de ce groupe sont de sexe féminin, soit 78 pour-cent des opératrices interviewées. Le taux des non instruits est plus important pour ces commerçants de produits alimentaires. Environ la moitié (46 pour-cent) d'entre eux sont sans instruction contre 31 pour-cent de non instruits dans l'ensemble de l'échantillon.

Ces commerçants exercent généralement à l'air libre, sur des tables ou au mieux sous des abris précaires (hangar, secco, banco, etc.). Seulement 11 pour-cent ont des locaux en dur ou semi-dur. Malgré la grande précarité des lieux d'exploitation, le local ne constitue pas une préoccupation pour ces opérateurs. Environ 91 pour-cent d'entre eux estiment ne pas avoir de problèmes de local. Ces locaux d'exploitation

³⁶ La valeur-test est la valeur de la statistique du test dont l'hypothèse nulle est H_0 : "la proportion de la modalité observée dans la classe est égale à la proportion sur l'ensemble de l'échantillon". On rejette H_0 si la valeur absolue de la valeur-test est supérieure à 1,96.

³⁷ On décrira ces classes dans l'ordre des résultats chiffrés figurant en annexe (de l'annexe 1.a à l'annexe 1.d).

³⁸ Les activités itinérantes de la ville ont fait l'objet d'un recensement exhaustif dont le contenu n'est pas le même que celui de l'enquête sur les activités fixes. Par conséquent, le traitement effectué ne pouvait pas prendre en compte ces activités ambulantes en même temps que les activités fixes.

sont généralement gratuits (52 pour-cent), seulement 21 pour-cent de ces opérateurs sont locataires.

Plus de la moitié (54 pour-cent) de ces activités constitue de l'auto-emploi et environ 35 pour-cent ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1 000 000 FCFA. Moins du cinquième (16 pour-cent) réalisent des affaires annuelles de plus de 5 000 000 FCFA. Elles ont comme clients uniquement les ménages et les particuliers de la ville. Pour environ 92 pour-cent, le marché économique se limite à la ville et pour 81 pour-cent, seuls les ménages et les particuliers leur adressent une demande. Leurs propriétaires ne possèdent pas de compte d'épargne (91 pour-cent) – compte bancaire, postal ou autre type –, ne tiennent pas de comptabilité, même sommaire à 57 pour-cent et ne sont enregistrés nul part (97 pour-cent).

Les micro-commerces semi-modernes de Bobo-Dioulasso

Cette classe contient 29 pour-cent des opérateurs enquêtés dont tous sont des commerçants, soit 45 pour-cent des commerçants de l'échantillon. Il s'agit de tous les commerçants d'engins mécaniques, de 82 pour-cent des commerçants de textile, de 70 pour-cent des quincailleries et de magasins modernes de vente de produits divers.

Ces commerces, dirigés par des hommes à 94 pour-cent, s'exercent le plus souvent dans des locaux en dur pour plus de la moitié, moins de 5 pour-cent s'exercent à l'air libre ou simplement sur des tables, et 75 pour-cent de ces opérateurs sont locataires de l'enseigne d'exploitation. La taille des affaires est plus importante par rapport à la classe précédente. Environ 44 pour-cent de ces établissements réalisent des chiffres d'affaires annuels de 10 000 000 FCFA au moins, ce qui représente 58 pour-cent des établissements de cette taille dans l'échantillon. Contrairement au premier type de commerçants pour lequel le marché se limite à la ville et les clients ne sont que les ménages, pour les commerçants de cette classe, la province fait partie de leur zone commerciale et en plus des ménages, plus de la moitié ont affaire à des revendeurs comme clients. Toutefois, il faut préciser que rares sont ceux qui dans ce groupe ont des clients hors de la province ou ont les administrations ou les organismes internationaux comme clients.

De même, par rapport aux méthodes de gestion et aux formalités juridiques, les opérateurs de cette classe sont plus rigoureux que les premiers. Moins du quart (24 pour-cent) seulement n'ont pas de comptabilité. Environ 47 pour-cent ont un compte bancaire. La moitié de ces commerces sont enregistrés au registre de commerce tandis que 44 pour-cent ne

sont enregistrés nulle part. Il est clair que ces statistiques ne sont pas satisfaisantes, mais comparées aux chiffres d'ensemble ou à ceux de la classe précédente, elles sont meilleures.

Les problèmes de clientèle, de trésorerie et administratifs sont plus accentués chez ces commerçants que dans l'ensemble. Les problèmes financiers sont évoqués par plus de 83 pour-cent de ces commerçants, les problèmes de clientèle par 88 pour-cent et les problèmes administratifs par plus de 58 pour-cent.

L'artisanat de Bobo-Dioulasso

Cette classe correspond bien à l'artisanat, parce qu'elle contient 98 pour-cent des artisans enquêtés et est composée à 100 pour-cent d'artisans. Elle contient 10 pour-cent environ des opérateurs de l'échantillon. Précisons que, l'artisanat de la ville de Bobo-Dioulasso est dominé par les activités de textile dont 95 pour-cent sont dans cette classe.

La taille des affaires n'est pas si élevée dans cette classe, seulement 2,6 pour-cent de ces artisans réalisent des chiffres d'affaires supérieurs à 10 millions de FCFA contre 23 pour-cent dans l'ensemble.

Ces artisans n'ont pas les mêmes méthodes de gestion que les deux groupes précédents de commerçants. Ils tiennent presque tous (90 pour-cent) une comptabilité très simplifiée (enregistrement dépenses/recettes). Mais, environ 85 pour-cent d'entre eux n'ont pas de compte d'épargne et 95 pour-cent ne sont pas du tout enregistrés. Les 5 pour-cent autres sont enregistrés au registre de commerce.

Les micro-services semi-modernes de Bobo-Dioulasso

Cette quatrième classe contient 81 pour-cent des services et uniquement des activités de service. Elle regroupe 19 pour-cent des opérateurs de l'échantillon. Dans ce groupe, on a toutes les activités de transports y compris les taxis, tous les services de beauté, 81 pour-cent des services de réparation, 75 pour-cent des services de restauration de l'échantillon.

Ces services sont généralement dirigés par des hommes (91 pour-cent) dont environ le tiers sont des anciens employés du privé et 34 pour-cent sont propriétaires de leur enseigne d'exploitation. Il faut souligner que dans ce groupe le taux de non instruits est réduit de moitié (15,5 pour-cent) par rapport au taux d'ensemble.

Environ 70 pour-cent de ces établissements emploient 2 à 5 personnes. Respectivement environ 45 pour-cent et 31 pour-cent réalisent des chiffres

d'affaires supérieurs à 5 000 000 FCFA et 10 000 000 FCFA. Mais, 70 pour-cent environ ne tiennent pas de comptabilité.

Par rapport aux formalités juridiques et à la possession d'un compte d'épargne, ces établissements

Tableau 10 : synthèse de classification

	Classe 1 : Activités ambulantes	Classe 2 : Commerces traditionnels	Classe 3 : Artisanat	Classe 4 : Services semi- modernes	Classe 5 : Commerces semi-modernes	Classe 6 : Micro- entreprises modernes
Non enregistrés (%)	100	97	95	70	44	24
Pas de comptabilité (%)	100	57	10	69	24	13
Pas de compte d'épargne (%)	100	91	85	65	53	15
Local Précaire ou pas de local (%)	100	90	78	76	45	21
Chiffre d'affaires < 1 millions FCFA (%)	-	35	15	8	3	0
Chiffre d'affaires > 5 millions FCFA (%)	-	16	41	52	76	100
Chiffre d'affaires > 10 millions FCFA (%)	-	6	3	31	44	53

Source : calculs de l'auteur à partir de l'enquête du secteur informel de Bobo-Dioulasso, 1998.

ne se démarquent pas des comportements d'ensemble de l'échantillon. Mais la particularité de ce groupe est qu'il contient plus de la moitié des établissements enregistrés à la chambre de commerce et des métiers, ce qui représente un peu plus de 10 pour-cent des établissements de cette classe.

Les problèmes d'équipement sont plus cruciaux pour ces opérateurs, 44 pour-cent de ces opérateurs sont concernés, soit 42 pour-cent de ceux qui estiment avoir des besoins en équipement. Pour ces opérateurs, les problèmes de local, de trésorerie et administratifs ne sont ni moins importants ni plus importants que dans l'ensemble de l'économie populaire.

Les micro-entreprises modernes de Bobo-Dioulasso

Cette dernière classe qui contient 9 pour-cent des établissements enquêtés, est composée à 47 pour-cent d'activités de services et à 53 pour-cent de micro-entreprises commerciales tels que les établissements de commerce général, l'import-export et les petites alimentations. Cette classe est à cheval entre les micro-entreprises et les petites entreprises modernes du secteur dit formel. Les opérateurs de ces établissements qui sont à 97 pour-cent des hommes, exercent le plus souvent dans des locaux en dur (79 pour-cent). Plus de 60 pour-cent de ces établissements ont plus de 5 employés et environ le quart (24 pour-cent) a plus de 9 employés, soit 81 pour-cent des établissements de 10 employés et plus. Plus de la moitié (53 pour-cent) réalisent des affaires de plus de 10 000 000 FCFA.

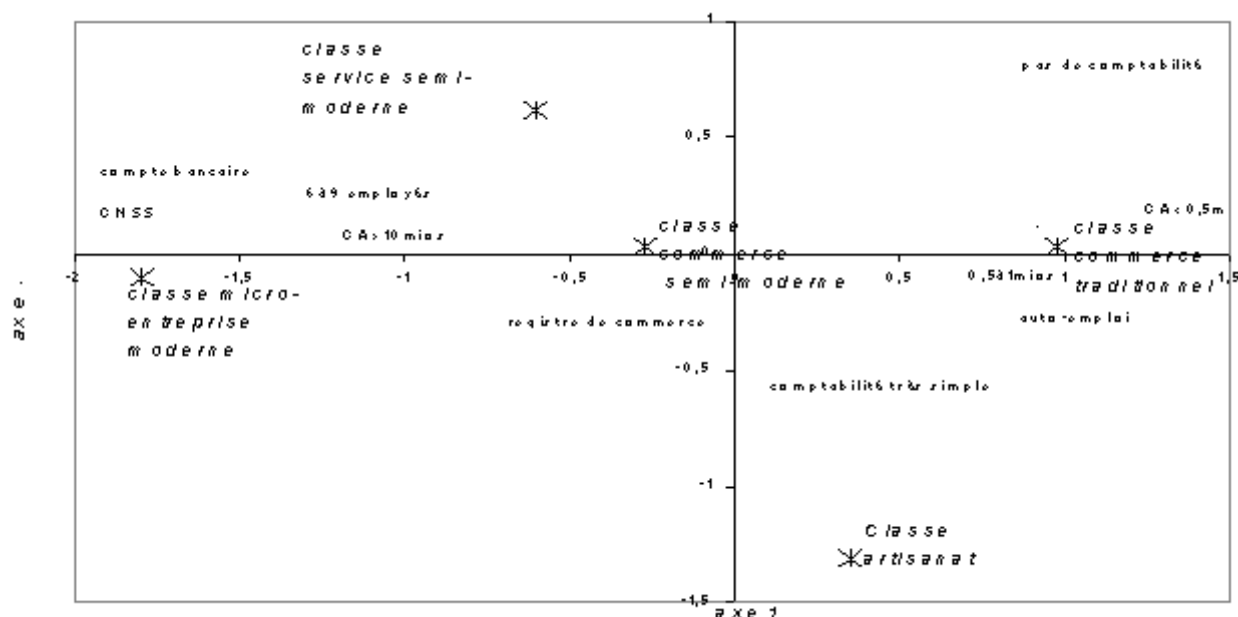
Contrairement aux classes précédentes, les opérateurs de cette classe sont moins confrontés aux

problèmes de clientèle. Environ 70 pour-cent de ces opérateurs ne sont pas confrontés à une insuffisance de la demande parce que leur réseau de clientèle s'étend au-delà de la ville et même au-delà de la province. Environ 37 pour-cent de ces opérateurs ont un réseau de clientèle non limité à la province. En plus des ménages, des particuliers et des revendeurs, environ le tiers des établissements obtiennent des marchés des administrations et/ou d'autres organismes.

Par rapport aux formalités juridiques et à la gestion des affaires, ce groupe se classe en première position. Seulement environ le quart (24 pour-cent) n'est pas du tout enregistré et moins de 16 pour-cent n'ont pas de compte. Ils s'adressent généralement aux banques, 84 pour-cent ont un compte bancaire. Environ 87 pour-cent de ces promoteurs tiennent une comptabilité qui le plus souvent n'est pas sommaire.

Les ambulants de la ville de Bobo-Dioulasso

A ces cinq classes définies par la classification, il faut ajouter une sixième classe d'opérateurs de l'informel, celle des ambulants. Ces activités itinérantes représentent en terme d'effectifs 10 pour-cent environ des points d'activité de l'informel de la ville. Elles sont non enregistrées, sans comptabilité, sans compte d'épargne et sans local par définition. Les deux tiers des opérateurs ambulants sont de sexe masculin. Pour environ 74 pour-cent de ces opérateurs, cette activité ambulante constitue une occupation permanente. Deux tiers de ces ambulants déclarent exercer cette activité pour leur propre compte et le tiers restant exercent pour le compte d'un patron. Ce qui laisse croire que le tiers des activités



Graphique 1 : le plan factoriel (1, 3)

ambulantes constitue un mode de distribution des unités fixes.

D. Quelques remarques sur la typologie

Bien que la nomenclature des secteurs et branches d'activités n'ait pas été utilisée comme critère de base pour la formation des classes, on peut constater que le secteur d'activité est fortement corrélé avec les classes obtenues. Il existerait dans le secteur informel une forte logique sectorielle jusqu'à un certain seuil de développement des unités. Dans le commerce, on semble avoir deux niveaux différents avant la phase de transition vers les petites unités modernes.

En comparant les groupes obtenus, on peut effectuer un classement par ordre croissant par rapport à la " qualité " des classes constituées (tableau 10). Ainsi, cette stratification a permis d'identifier des sous-groupes de micro-unités les uns plus " évolués " que les autres. Mais, comme on peut le voir sur le plan factoriel ci-dessus³⁹, le classement n'est pas linéaire comme on pourrait le croire.

La classe de commerce traditionnel correspond au segment habituellement appelé "le segment involutif" du secteur informel. La majorité des femmes (80%) sont dans cette classe d'activités involutives. Le secteur de l'artisanat, bien que mieux structuré et réalisant des affaires plus importantes que la classe précédente, semble stagner. L'âge moyen (4

à 5 ans) des installations de ce secteur est un peu plus élevé que celui de l'ensemble des installations du secteur informel, mais le chiffre d'affaires reste borné autour de 10 000 000 FCFA. Cela semble se confirmer par le fait que la classe des entreprises en transition vers le secteur moderne ne contient pas d'activités de transformation artisanale.

Dans le tableau 10, les classes de rang 4 et 5 se distinguent plus par les méthodes de gestions et par les problèmes rencontrés. Elles semblent évoluer chacune selon sa trajectoire vers la classe des entreprises en transition vers le secteur moderne (cf. plan factoriel). Mais, cela ne pourrait se réaliser dans le moyen terme que par un appui conséquent des autorités et par une amélioration de l'environnement institutionnel et financier en faveur des ces unités qui semblent, malgré leurs difficultés, se métamorphoser positivement.

4. La fiscalisation de l'informel vue sous un angle théorique

Comme l'ont montré l'analyse descriptive et l'analyse en classification, l'économie populaire est loin d'être homogène. On peut distinguer plusieurs sous-groupes homogènes (six dans notre cas) fortement différentes entre eux. On peut alors se demander s'il faut soumettre tous ces sous-groupes de micro-unités au même régime fiscal. De plus, étant donné que la fiscalisation de très petites unités peut être à l'origine de coûts de taxation relativement plus élevés, il y a lieu de se poser la question de savoir s'il est rentable de taxer tous les sous-groupes de micro-activités de la ville. Quels sont les sous-groupes qui constituent réellement un potentiel fiscal pour la

³⁹ On a choisi de présenter le plan factoriel (1, 3) au lieu du premier plan (1, 2) parce que ce plan (1, 2) ne fait ressortir que les phénomènes évidents (ce qui le cas le plus souvent en analyse de données), contrairement au second plan factoriel (1, 3) qui permet de se rendre compte des phénomènes latents et de visualiser l'ensemble des classes.

commune et comment s'y prendre pour élargir, dans la mesure du possible, ce potentiel ?

Nous proposons dans la première sous-section de cette section un modèle théorique d'optimisation qui nous permettra d'appréhender les problèmes auxquels les communes peuvent être confrontées en matière de fiscalité dans ce secteur si hétérogène. Nous montrerons quelles sont les conséquences d'un certain nombre de comportements des agents économiques et des autorités sur les possibilités de mobilisation des ressources et quelles sont les conditions d'existence d'une limite du potentiel fiscal. Dans la deuxième sous-section, la spécification de ce modèle nous permettra d'abord de tirer plus d'enseignements du modèle théorique puis de l'appliquer en utilisant les résultats de la classification de l'informel de Bobo-Dioulasso.

1. Le modèle théorique : construction et résolution

A. Cadre et hypothèses du modèle

Le cadre du modèle

Il serait d'abord nécessaire de situer le lecteur dans le contexte que nous essayons de modéliser, car la fiscalisation du secteur informel rencontre plusieurs types de difficultés. Un certain nombre d'entre elles proviendrait de la relative complexité et de la multiplicité des impôts auxquels devraient normalement souscrire les agents économiques. Parmi les plus importants on peut citer la patente – le plus souvent fonction de la taille des unités mesurée à travers le chiffre d'affaires, le nombre d'employés ou la valeur locative des installations –, les forfaits sur la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) et assimilés, les impôts forfaitaires sur les bénéficiaires, les droits de place sur les marchés. Chacun de ces impôts nécessite naturellement, pour être perçu, des ressources humaines et des efforts de l'administration fiscale. Mais, les prélèvements aux titres de la TVA et de l'impôt sur le bénéfice nécessitent de plus un minimum de connaissance sur la valeur ajoutée et le bénéfice dégagés par les unités informelles, afin d'éviter des prélèvements trop arbitraires. Or, pour un secteur tel que le secteur informel, la connaissance de ces deux agrégats peut nécessiter plus de moyens que ce que pourraient rapporter ces deux types de prélèvement. C'est l'une des raisons pour lesquelles les forfaits prélevés aux titres de l'impôt sur les bénéficiaires et de la TVA n'étaient que peu appliqués. La patente, dont le calcul se base sur la taille de l'entreprise semble être mieux acceptée. Pour cela, il a été fréquemment proposé de mettre en place, dans le secteur informel, un impôt unique semblable à la

patente et qui synthétise les différents forfaits⁴⁰. Dans certains pays, comme le Burkina Faso ou la Côte d'Ivoire, ce type d'impôt a vu le jour sous le nom de contribution du secteur informel (CSI)⁴¹.

C'est dans cette logique d'impôt synthétique basé sur la taille des unités que le modèle sera construit.

Les hypothèses du modèle

On considère une ville à n entreprises informelles, chaque entreprise étant identifiée par l'indice i . Soient Q_i le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise i , C_i le coût supporté par la commune pour effectuer un prélèvement au taux τ_i sur l'entreprise i . Comme signalé, on raisonnera dans le cadre d'un impôt synthétique dont le taux s'applique sur le chiffre d'affaires choisi ici comme caractéristique principale de la taille des unités. On supposera que le coût de taxation d'une entreprise est fonction de sa taille et du taux de taxation. C'est-à-dire $C_i = C(Q_i, \tau_i)$ avec les hypothèses suivantes :

$$\frac{\partial C(Q_i, \tau_i)}{\partial Q_i} < 0$$

(1) le coût de taxation est décroissant avec la taille de l'entreprise. Plus une entreprise est grande, plus il est facile de la localiser et plus elle a du mal en mettre en œuvre des stratégies – stratégie de délocalisation ou de fermeture temporaire – pour ne pas payer la taxe.

$$\frac{\partial C(Q_i, \tau_i)}{\partial \tau_i} > 0$$

(2) le coût de taxation augmente avec le taux de taxation. En effet, on peut penser que l'entreprise, entre autres, fait un arbitrage entre le coût des stratégies à mettre en œuvre pour ne pas payer la taxe et ce que lui coûterait de supporter la taxe. Ce dernier coût augmente évidemment avec le taux de prélèvement. Alors, plus ce taux est élevé, plus le coût de prélèvement est élevé car l'entreprise est prête à mettre en œuvre des stratégies plus complexes pour ne pas payer la taxe.

$$\frac{\partial^2 C(Q_i, \tau_i)}{\partial \tau_i^2} > 0$$

(3) cette condition qui assure la convexité de la fonction de coût de prélèvement par rapport à son second argument, signifie tout simplement que ce coût augmente plus rapidement au fur et à mesure que le taux de prélèvement augmente.

⁴⁰ DIAL [1996].

⁴¹ FASEG-Ouagadougou, IRD [2000].

$$\frac{\partial^2 C(Q_i, \tau_i)}{\partial Q_i \partial \tau_i} < 0$$

(4) à travers cette quatrième condition, on suppose que la vitesse d'accroissement du coût de taxation par rapport au taux de prélèvement baisse lorsque la taille de l'entreprise augmente.

$$Max \sum_{i=1}^n [\tau_i Q_i - C(Q_i, \tau_i)] \quad (7)$$

τ_1, \dots, τ_n
 $0 \leq \tau_i < \alpha$

Compte tenu de l'indépendance des termes de la sommation dans la relation (6), le programme ci-dessus est équivalent au programme (8) contenant n sous-programmes de maximisation, correspondant chacun à la maximisation de la recette nette collectée au niveau de chaque unité de production.

La décision des autorités

Les conditions du premier ordre du programme (8) donnent la relation suivante :

$$\frac{\delta C(Q_i, \tau_i)}{\delta \tau_i} = Q_i \text{ pour } i = 1, \dots, n \quad (9)$$

Les conditions du second ordre se vérifient grâce à la relation (3) et la contrainte sur le taux de prélèvement dans la maximisation se vérifie automatiquement grâce à la relation (5).

Cette relation (9) stipule que les autorités ont intérêt à pratiquer des taux variables selon la taille des entreprises. Un taux unique ne permettrait pas à la commune d'atteindre le niveau maximum de ressources fiscales. Elle s'éloignerait davantage de ce maximum s'il existe une forte hétérogénéité dans l'économie. Toutefois, appliquer un taux pour chaque entreprise peut être très coûteux, voire impossible pour la commune. Elle aurait plutôt intérêt à baser sa politique fiscale sur des strates plus ou moins homogènes d'entreprises, comme celles dégagées dans la classification, et à appliquer des taux différenciés selon les classes. La question est de savoir comment doit évoluer le taux de prélèvement en fonction des strates homogènes.

En différenciant les conditions du premier ordre du programme de maximisation des recettes nettes de la commune – relation (9) –, il est possible de mettre en évidence l'évolution du taux de taxation en fonction de la taille des entreprises. La dérivée de cette condition du premier ordre par rapport au chiffre d'affaires de l'entreprise donne la relation (10).

$$\frac{\delta \tau_i}{\delta Q_i} = \frac{\left[1 - \frac{\delta^2 C(Q_i, \tau_i)}{\delta Q_i \delta \tau_i} \right]}{\frac{\delta^2 C(Q_i, \tau_i)}{\delta \tau_i^2}} \quad (10)$$

L'hypothèse de convexité du coût par rapport au taux de prélèvement assure la positivité du dénominateur du membre de droite de la relation (10). La condition (4) entraîne également que le numérateur de ce membre de droite soit positif. Donc, sous ces conditions, il vient que le taux de prélèvement est croissant avec la taille de l'entreprise. La commune

$$\lim_{\tau_i \rightarrow 1} C(Q_i, \tau_i) = +\infty$$

(5) c'est-à-dire $\lim_{\tau_i \rightarrow \alpha} C(Q_i, \tau_i) = +\infty$

dire le

coût de taxation devient exorbitant pour la commune lorsque le taux de prélèvement tend vers 1. Cette condition traduit tout simplement l'impossibilité d'appliquer un taux de prélèvement égal à l'unité. En réalité, il existe, dans un secteur donné, un niveau du taux de taxation à partir duquel aucun opérateur n'est disposé à s'acquitter de ses engagements fiscaux. Ce niveau est fonction bien sûr de la performance économique des unités, c'est-à-dire en fonction de la part du profit dans le chiffre d'affaires. On comprend alors pourquoi ce niveau dépend du secteur d'activité ou de la branche d'activité. Donc, lorsque le taux de prélèvement tend vers α , le coût devient exorbitant. On peut alors remplacer la condition de limite ci-dessus par la condition de limite suivante:

La recette nette totale de la commune (hors les coûts fixes de gestion) s'écrit :

$$RN = \sum_{i=1}^n [\tau_i Q_i - C(Q_i, \tau_i)] \quad (6)$$

B. Résolution du modèle

Le programme des autorités

La commune a pour objectif la maximisation des recettes nettes. Le taux de taxation est l'instrument de politique fiscale de court terme à la disposition des autorités dans le secteur informel. Ainsi, le problème auquel sont confrontées les communes est de savoir quel taux de taxation appliquer à chaque type d'entreprises pour optimiser

$$Max [\tau_i Q_i - C(Q_i, \tau_i)] \text{ pour } i = 1, \dots, n \quad (8)$$

τ_1, \dots, τ_n
 $0 \leq \tau_i < \alpha$

la recette nette totale. Faudrait-il appliquer un taux unique pour toutes les unités économiques de la ville ? Sinon, comment doit varier le taux de taxation en fonction du type d'entreprise ?

Mathématiquement, le programme des autorités est le suivant :

doit appliquer des taux croissants avec la taille des entreprises des strates.

Ainsi, puisque le taux de taxation doit baisser au fur et à mesure que la taille de l'entreprise baisse et que le coût de taxation augmente quand la taille baisse, il y a lieu de se demander s'il est rentable pour la commune de taxer tous les sous-groupes de micro-unités.

Des strates de micro-unités à ne pas taxer

La recherche du maximum de ressources locales pour financer le processus de développement ne doit pas pousser la commune dans une politique fiscale qui viserait à taxer toutes les petites activités de la ville. Elle doit se soucier de la rentabilité fiscale. Un prélèvement est-il toujours rentable dans ce monde hétérogène de micro-unités ? Comme on l'a vu avec la classification, l'économie populaire des villes africaines est faite certes d'unités non négligeables en taille, mais il existe à côté de ces unités relativement importantes des unités très petites et très instables dans l'espace et dans le temps. Donc, il pourrait exister des strates de micro-unités dont la taxation ne serait pas rentable pour la commune.

En effet, d'une part, de façon naturelle et dans la logique de nos résultats, puisque le taux de taxation est croissant avec la taille des unités, il est possible que ce taux soit nul pour les micro-unités de très petite taille. C'est probablement le cas pour nombre d'activités ambulantes de la ville de Bobo-Dioulasso. D'autre part, bien qu'étant maximale, la recette nette engendrée par une strate peut être négative lorsque les unités concernées sont très petites. En effet, le coût de prélèvement d'une telle strate peut être supérieur à la recette brute totale qu'elle engendrerait, puisque le taux de prélèvement d'une telle strate, même s'il est strictement positif, reste de toute façon faible conformément aux résultats précédents. Cela pourrait être le cas pour nombre d'unités de la strate de commerce traditionnel identifiée dans le secteur informel de Bobo-Dioulasso.

Mathématiquement, l'existence de strates d'unités non taxables peut être analysée à travers une condition de limite sur la recette nette collectée sur

chaque unité. Si on a $\lim_{Q_1 \rightarrow 0} [\tau_1 Q_1 - C(Q_1, \tau_1)] < 0$, il

existe un niveau de chiffre d'affaires \bar{Q} strictement positif pour lequel la recette nette est nulle et en dessous duquel la recette nette prélevée sur les unités de taille correspondante est négative. Ce niveau limite de taxation dépend des paramètres de la fonction de coût qui sont eux-mêmes fonction des caractéristiques

des contribuables et des autorités. Ainsi, \bar{Q} définit le

potentiel fiscal de la commune. Plus ce niveau \bar{Q} est élevé, plus l'ensemble des activités imposables se réduit. On verra dans le cas d'une fonction de coût de taxation spécifiée que ce potentiel fiscal dépend de plusieurs paramètres liés aux opérateurs, aux établissements et aux attitudes des autorités locales dans la gestion des affaires de la cité.

En résumé, la résolution de ce modèle d'optimisation fournit trois principaux enseignements :

- (1) Pour espérer collecter le maximum de recettes fiscales dans le secteur informel, les administrations fiscales doivent tenir compte de son hétérogénéité. Elles doivent identifier les sous-groupes homogènes afin d'adapter leur politique fiscale à chaque niveau des différents segments de ce secteur.
- (2) Bien que le coût de fiscalisation soit décroissant avec la taille des affaires dans les strates, le modèle nous enseigne qu'il est plus rentable que les taux de taxation soient croissants avec la taille des unités.
- (3) Il est possible que la fiscalisation de toutes les unités du secteur informel ne soit pas la solution optimale. Le potentiel fiscal peut avoir une limite dans le secteur informel.

On cherchera à spécifier le modèle afin d'approfondir et d'aller au-delà de ces trois enseignements. Pour que le modèle soit spécifié, il suffit de trouver la forme fonctionnelle de la fonction de coût de taxation des unités. C'est ce qu'on essayera de faire dans la sous-section suivante en incorporant dans la fonction de coût un certain nombre de comportements des agents du secteur informel et des autorités en matière de fiscalité.

2. Une tentative d'application par la spécification du modèle

A. Spécification et autres enseignements du modèle

L'objectif est de partir d'une forme fonctionnelle du coût de taxation pour tirer suffisamment d'enseignements de notre modèle théorique. Pour cela, on considère la fonction de coût de prélèvement ci-dessous que nous avons construit de sorte qu'elle vérifie toutes les conditions (1 à 5) du modèle théorique. Dans cette fonction de coût de taxation on a eu le souci de tenir compte de l'hétérogénéité du secteur informel tel que perçue dans les analyses descriptive et typologique de ce secteur. Notre fonction de coût (relation (11)) tient compte de la taille des unités, de leurs caractéristiques (nature des installations, l'existence ou non de comptabilité), de la performance économique des

activités (part du profit dans le chiffre d'affaires) et de l'aversion des opérateurs pour la taxe. Grâce à l'équivalence entre les relations (7) et (8) nous pouvons abandonner les indices pour simplifier les écritures.

$$C(Q, \lambda) = K \left(\frac{\alpha - \tau}{\alpha} \right)^{-\theta} Q^{-\delta} \quad (11)$$

où K , θ , et δ sont des constantes strictement positives.

Le paramètre θ représente ici le coefficient d'aversion pour la taxe de l'entrepreneur. Plus ce coefficient est élevé plus l'opérateur est réticent à la fiscalité. Il est fonction des caractéristiques propres des entrepreneurs, notamment de leur degré d'implication ou de leur volonté de participer au développement local par le paiement des taxes et leur degré de confiance envers les autorités locales dans l'utilisation des fonds collectés.

Le paramètre δ représente le coefficient de dévoilement des entreprises par rapport à leur taille. Pour une taille donnée (chiffre d'affaires), plus ce coefficient est élevé plus il sera facile pour la commune d'identifier ou de localiser l'entreprise. Ce paramètre est fonction des caractéristiques physiques des entreprises, notamment la nature des locaux, la mobilité spatiale des unités, la tenue de comptabilité.

La constante K représente le taux de taxation limite au-delà duquel aucun promoteur n'est disposé à payer la taxe. Dans un secteur d'activité donné, ce coefficient peut être interprété comme le taux maximum qu'accepterait un opérateur sans aversion absolue pour la taxe. C'est le même paramètre que celui de la relation (5) du modèle théorique. Il est fonction de la performance économique des activités.

K est une constante multiplicative qui peut dépendre d'autres facteurs ignorés ici.

La condition du premier ordre de maximisation du programme (8), donnée par la relation (9) permet d'obtenir l'expression du taux de prélèvement qui maximise la recette nette de la commune (relation (12)). La relation (13) donne le niveau du chiffre

d'affaires \bar{Q} en dessous duquel il n'est pas rentable d'effectuer des prélèvements sur les unités correspondantes⁴².

$$\tau = \alpha \left[1 - \left(\frac{K\theta}{\alpha Q^{1+\delta}} \right)^{\frac{1}{1+\theta}} \right] \quad (12)$$

$$\bar{Q} = \left(\frac{K\theta}{\alpha} \right)^{\frac{1}{1+\delta}} \left(\frac{1+\theta}{\theta} \right)^{\frac{1+\theta}{1+\delta}} \quad (13)$$

D'après ces relations, le taux de taxation optimal que pratiqueront les autorités – relation (12) – et le seuil du potentiel fiscal – relation (13) – dépendent des caractéristiques physiques des établissements (à travers le coefficient de dévoilement δ), du degré d'implication des agents dans le processus de développement local et de la confiance que les agents ont de l'utilisation des fonds (à travers le coefficient d'aversion θ). Les dérivées de ces relations fournissent les principaux enseignements suivants⁴³ :

$$\frac{\partial \tau}{\partial \theta} < 0$$

(1) le taux de taxation optimal de la commune décroît avec le coefficient d'aversion θ . C'est-à-dire lorsque les opérateurs sont de plus en plus réticents à la fiscalité, les autorités seront obligées de réduire le taux de taxation pour espérer atteindre l'optimum. Toutes choses égales par ailleurs, la baisse des taux se traduit par une baisse des recettes collectées.

$$\frac{\partial \tau}{\partial \delta} > 0$$

(2) le taux de prélèvement optimal est croissant avec le coefficient de dévoilement des unités δ . Lorsqu'il est facile d'identifier les unités, le taux de taxation peut être significatif. Cela montre une fois de plus la nécessité d'organiser le monde de l'économie populaire.

$$\frac{\partial \bar{Q}}{\partial \theta} > 0$$

(3) le niveau du chiffre d'affaires définissant la limite du potentiel fiscal de la commune est croissant avec le coefficient d'aversion θ . Plus le manque de confiance et/ou la non implication des opérateurs dans le processus de développement sont importants, plus \bar{Q} est élevé, et plus le nombre et la taille des entreprises à ne pas taxer sous peine d'inefficacité deviennent importants. La commune perd dans ce cas une part considérable de son potentiel fiscal, au fur et à mesure que θ augmente.

$$\frac{\partial \bar{Q}}{\partial \delta} < 0$$

(4) le niveau du chiffre d'affaires limite baisse

⁴² Pour la résolution mathématique se reporter à l'annexe 2.

⁴³ Pour les démonstrations mathématiques se reporter aux annexes 3 et 4.

avec l'augmentation du coefficient de dévoilement des unités. Autrement dit, le potentiel fiscal ou la base imposable de la commune dans le secteur informel augmente quand le paramètre de dévoilement augmente. Plus les entreprises ont de bonnes caractéristiques physiques (des installations solides, stabilité dans l'espace, présence d'une comptabilité, etc.), plus le potentiel fiscal de la commune s'élargit.

Ainsi, dans l'espoir d'augmenter le potentiel fiscal et les taux de taxation, les autorités doivent faire en sorte à rendre le coefficient le plus élevé possible et le coefficient le plus faible possible :

- en menant des actions de sensibilisation pour impliquer davantage les promoteurs dans le processus de développement. Chaque acteur de l'économie populaire doit se sentir concerné par les problèmes de développement de la ville.
- en organisant les opérateurs et en les aidant à s'installer dans des locaux acceptables. Le caractère nomade des activités informelles entraîne plusieurs effets négatifs en matière de fiscalité comme on l'a vu à travers le paramètre de dévoilement : réduction du niveau des taux de prélèvement, réduction de la base imposable sans parler du faible taux de recouvrement de la base supposée imposable et des coûts en ressources humaines.
- en essayant de répondre le mieux possible aux exigences des opérateurs en terme d'investissements et d'infrastructures publics locaux. Cela permet non seulement de gagner leur confiance par rapport aux taux de prélèvement en vigueur, mais aussi d'accroître de façon substantielle l'assiette fiscale.

Cette troisième mesure est aussi importante que toute autre stratégie en matière de fiscalité, car les opérateurs espèrent bénéficier des retombées des fonds qu'ils versent aux titres des impôts. L'on n'en tient pas assez souvent compte ou on ne lui accorde pas assez d'importance par rapport aux autres mesures visant à collecter les recettes. Pourtant, sans se limiter aux affirmations, on peut démontrer qu'une bonne utilisation des fonds collectés est essentielle pour des possibilités croissantes dans l'avenir en matière de fiscalité. Pour ce faire, on propose le bref modèle intuitif suivant, dans lequel on cherche à savoir ce qui peut motiver un entrepreneur à s'acquitter de ces engagements fiscaux sans engendrer de coûts pour les administrations fiscales. On raisonnera à rebours pour aboutir à la condition recherchée.

On considère alors un cas idéal, où tous les entrepreneurs sont conscients de l'impact que peuvent avoir les investissements communaux sur leurs activités. Par conséquent, ils sont prêts à s'acquitter des différents impôts et taxes sans engendrer de coûts de collecte pour la commune. On suppose que dans ce cas, chaque entreprise choisit de payer la taxe à un

taux qui maximiserait son profit. En conservant les notations précédentes et en considérant qu'il y a n entreprises, la recette nette totale de la commune s'écrit :

$$RN = \sum_{i=1}^n \tau_i Q_i \quad (14)$$

Pour prendre en compte les effets externes positifs des investissements sur l'activité de chaque agent économique, on suppose que le coût de production – noté CP – pour un niveau de production donnée, baisse avec l'accroissement des dépenses publiques locales, donc avec les recettes nettes (RN) de la commune. Alors le profit net de l'entreprise est donné par :

$$\pi(\tau_i) = (1 - \tau_i)Q_i - CP(Q_i, RN) \quad (15)$$

Dans ce cas de référence, l'entreprise maximise son profit par rapport au taux de prélèvement pour un niveau de production donnée, en supposant la contribution des autres entreprises comme fixée. La condition du premier ordre du programme de maximisation donne la relation suivante :

$$1 = - \frac{\delta CP(Q_i, RN)}{\delta RN} \quad (16)$$

La condition du second ordre se vérifie si on suppose que l'effet marginal (pris en valeur absolue) des recettes sur le coût de production des entreprises baisse avec l'augmentation de la recette totale. Ce qui semble être une fois de plus une hypothèse réaliste.

Cette relation (16) stipule que l'entreprise choisira de payer la taxe à un taux de taxation tel que l'augmentation d'une unité des recettes nettes communales due à sa contribution (celle des autres étant fixée) abaisse son coût de production d'une unité.

Ce cas idéal permet de montrer, toutes choses égales par ailleurs, que tant que la variation de la recette entraîne une baisse relativement plus importante du coût de production des entreprises, elles seront peu réticentes à une augmentation du taux de prélèvement. A l'inverse, lorsqu'une augmentation de recette n'entraîne pas une diminution des coûts de production des entreprises, elles seront très réticentes à la fiscalité. Par conséquent les taux de couverture resteront très faibles.

Devant de telles exigences, les autorités se trouvent en permanence confrontées à un double problème : (i) mobiliser le maximum de recettes fiscales, (ii) utiliser les fonds collectés de façon à satisfaire le plus possible de contribuables, pour espérer mobiliser davantage de recettes dans l'avenir. Une commune qui investirait sans tenir compte des préoccupations de ses contribuables, réduirait ses possibilités de mobiliser des ressources plus tard. Ainsi, l'utilisation des fonds prélevés est aussi

décisive en matière de politique fiscale que toute autre mesure.

Cette étape de spécification a permis de montrer, entre autre, les parts de responsabilité des agents économiques et des autorités dans la mobilisation des ressources. On essaiera d'appliquer cette spécification au cas de la ville de Bobo-Dioulasso en utilisant la typologie dégagée. Avant cela, nous proposons des pistes pour l'estimation de certains paramètres à travers les enquêtes.

B. Propositions d'estimation des paramètres et simulation du modèle

Propositions d'estimation des paramètres du modèle

Il s'agit de propositions sur la façon dont les coefficients de dévoilement, d'aversion pour la taxe et le coefficient peuvent être appréhendés à travers les enquêtes. Commençons par le coefficient qui nous semble le plus facile à approcher : le coefficient de dévoilement des unités.

Le coefficient de dévoilement : on sait que ce coefficient est fonction des caractéristiques physiques, de l'existence ou non de local d'exploitation et de l'existence ou non de comptabilité dans les unités. Or, ces éléments sont relativement simples à saisir à travers les enquêtes habituelles. Pour une classe donnée de micro-unités, on peut approcher le coefficient de dévoilement par une moyenne des proportions dans la classe de chacune de ces caractéristiques. Par exemple pour une classe i , on peut utiliser la formule suivante :

$$i = \alpha_0 * [1 - \alpha_1 * P_{1i} - \alpha_2 * P_{2i} - \alpha_3 * P_{3i}]$$

Où P_{1i} , P_{2i} et P_{3i} sont respectivement la proportion des unités de production sans abri, la proportion des unités ayant des locaux précaires et celle des unités ne tenant pas de comptabilité. α_1 , α_2 et α_3 sont les pondérations qui tiennent compte de l'importance de chaque caractéristique dans la qualité des unités. α_0 est le coefficient de dévoilement que l'on pourrait attribuer à une entreprise ayant un local en bon état et tenant une comptabilité. Ceci peut être calculé en utilisant la fonction de coût précédent si l'on connaît le coût de taxation d'une telle entreprise.

Le coefficient : Comme défini, ce coefficient représente pour un secteur donné le taux maximum acceptable par l'agent économique supposé avoir le moins d'aversion pour la taxe. Donc peut être obtenu en cherchant à connaître le taux maximum que chaque agent d'un secteur donné est prêt à supporter.

Le coefficient d'aversion pour la fiscalité : ce coefficient reste sans doute le plus difficile à appréhender. On part ici de l'idée que la différence de réticence entre individus pour une dépense donnée est

fonction de la façon dont chaque individu évalue intrinsèquement le coût relatif unitaire de la dépense effectuée en terme de sa richesse restante une fois la dépense effectuée. C'est-à-dire la valeur intrinsèque attribuée au rapport entre la dépense à effectuer et la richesse après dépense. Ainsi, dans le cas de la fiscalité, plus l'opérateur a de l'aversion pour la taxe, plus l'évaluation intrinsèque de ce coût unitaire relatif est élevée. On peut penser qu'un individu qui n'a pas d'aversion pour la taxe attribue une valeur intrinsèque égale au coût unitaire relatif et que pour un même niveau de taxation un individu qui a de l'aversion pour la taxe lui attribue une valeur intrinsèque proportionnelle à celle de ce dernier. Le coefficient de proportionnalité serait fonction du coefficient d'aversion pour la taxe et du coût unitaire relatif. Il serait croissant en fonction de l'aversion et décroissant en fonction du coût unitaire relatif.

Si C désigne le coût unitaire relatif qu'un individu sans aversion pour la taxe attribue à un prélèvement au taux sur son activité, alors on a : $C = \frac{1}{1 - \theta}$. Le coefficient multiplicatif (k) liant les évaluations faites par un individu ayant de l'aversion et un autre sans aversion pourrait être de la forme : $k(\theta) = C^{-\theta}$. On supposera que le niveau de prélèvement ne dépasse pas la moitié du chiffre d'affaires des unités. Dans ce cas, C est inférieur à un et k croît avec θ . Ainsi, le coût unitaire relatif intrinsèque d'un agent économique de coefficient d'aversion est donné par : $CUR(C, \theta) = k(\theta) C = C^{1-\theta}$.

Ce coût intrinsèque doit normalement augmenter avec le taux de prélèvement. Ainsi, en dérivant par rapport au taux de taxation, il vient que cette condition n'est vérifiée que si le coefficient d'aversion varie dans l'intervalle $[0, 1]$. Ce qui est tout à fait logique puisqu'on pouvait dans le cas contraire normaliser ce coefficient qui mesure une grandeur ordinale.

Plus un agent économique jugera intrinsèquement que le coût unitaire relatif est élevé, plus il aura tendance à ne pas payer la taxe. On peut penser qu'il existe un seuil de réservation du coût relatif au-delà duquel un opérateur n'est pas prêt à payer la taxe. Ce seuil sera plus ou moins vite atteint selon que l'agent a plus ou moins d'aversion pour la taxe. Si on note \bar{C} ce seuil pour un individu sans aversion pour la taxe, en utilisant la relation précédente, le seuil de réservation d'un individu d'aversion est donné par : $\bar{C}_\theta = \frac{1}{(\bar{C})^{1-\theta}}$.

Etant donné que \bar{C} est inférieur à un, on peut constater que le seuil de réservation est décroissant avec le coefficient d'aversion. Alors, il est possible à partir des enquêtes de terrain d'approcher le

paramètre d'aversion en cherchant à savoir le taux au-delà duquel les opérateurs d'un groupe donné du secteur informel ne seront pas prêts à s'acquitter de leurs impôts. En utilisant la dernière relation ci-dessus, on peut estimer le coefficient d'aversion. En principe \bar{C} est donné par $\bar{C} / (1 - \bar{C})$, où \bar{C} est le coefficient représentant le taux maximum acceptable par l'agent ayant le moins d'aversion dans un secteur donné.

Essai empirique du modèle

L'objectif est ici de juger de la cohérence du modèle en essayant, sous certaines hypothèses sur les paramètres pour lesquels on ne dispose pas de données permettant de les estimer, de l'appliquer à la typologie du secteur informel de Bobo-Dioulasso. Nous tenons à préciser que ces premiers résultats doivent être considérés avec prudence pour le fait que,

Tableau 11 : résultats de la simulation du modèle

	Class e des ambu lants	Classe du commerc e tradition nel	Class e de l'artis anat	Classe des services semi- modern es	Classe des commerc es semi- modernes	Classe des micro- entrepris es moderne s	Ensemb le du secteur informe l
	5	5	5	5	5	5	5
	1	2	282	284	331	363	262
$\bar{Q} (\alpha = 5\%)^{*2}$	2	37	28	28	25	23	30
$\bar{Q} (\alpha = 10\%)^{*}$	57	32	25	25	23	22	26
$\bar{Q} (\alpha = 15\%)^{*}$	51	30	23	23	21	20	25
	42	27	21	21	19	18	22

* en millions de FCFA. Source : simulation de l'auteur à partir du modèle.

par manque d'information, nous avons fait des hypothèses concernant certains des paramètres du modèle. Il serait intéressant de reprendre et d'approfondir cette application lorsque les informations nous permettront d'estimer les valeurs des paramètres du modèle. Dans un premier temps, on va donner des valeurs aux paramètres d'aversion et de dévoilement des unités.

D'après ce qui précède, on sait que le coefficient d'aversion varie entre 0 et 1. On peut alors faire l'hypothèse que sur l'ensemble des opérateurs du secteur informel, ce coefficient est distribué sur l'intervalle]0, 1[selon une loi de probabilité centrée. *A priori*, il n'y a pas de raison que cette loi soit différente selon les sous-groupes identifiés dans le secteur informel. On considérera donc que pour chaque sous-groupe d'opérateur le coefficient

d'aversion peut être estimé à une valeur de 0,5 égale à la moyenne de cette loi.

Pour le paramètre de dévoilement, étant donné que les données d'enquête dont nous disposons permettent de l'estimer selon la proposition faite précédemment, il nous suffit de fixer les valeurs des coefficients de pondération β_j de la formule. Pour ce faire, on donnera un score de 4 à une entreprise qui tient une comptabilité et qui a un local en bon état. Pour une telle entreprise, on fixera le coefficient de dévoilement à la valeur 4. Ainsi, β_0 est égal à 4. On supposera que le fait de ne pas posséder un local nuit deux fois plus à la "qualité" des établissements que le fait d'avoir un local précaire ou de ne pas disposer de comptabilité. Ainsi, β_1 est égal à 0,5 et β_2, β_3 sont chacun égal à 0,25. On supposera que la constante K est égale à 1. Sous ces considérations et en fonction du coefficient β_0 on donnera la limite du potentiel fiscal.

D'après les résultats du tableau 11, il est clair que les classes des ambulants et des commerces traditionnels ne sont pas taxables étant donné que quel que soit le coefficient β_0 , le seuil du potentiel fiscal reste relativement élevé. En plus le coefficient β_0 doit être assez faible pour ces deux classes puisque les unités sont moins performantes comme l'a montré l'étude de Bobo-Dioulasso.

Les deux dernières classes sont largement taxables, car toujours d'après les chiffres de ce tableau le seuil (théorique) du potentiel fiscal est inférieur au chiffre d'affaires dégagé par chacune des unités de la dernière classe et pour la plupart des unités de la classe de rang 5. De même, on peut dire que la classe de rang 4 est taxable plus que moyennement, mais que la classe des artisans reste moyennement taxable.

Toujours sur la base du modèle et de la typologie dégagée, on essaie avec beaucoup de prudence d'estimer le montant des recettes fiscales que la commune de Bobo-Dioulasso peut prélever dans le secteur informel. Pour estimer ce montant, on utilise pour chaque classe les résultats du tableau 11 en ce qui concerne les coefficients d'aversion et de dévoilement. Pour chacune des classes, le coefficient β_0 – seuil de réservation – a été estimé par le quart du rapport entre l'excédent brut avant impôt et taxe et le chiffre d'affaires.

Conformément aux résultats précédents, les classes des activités ambulantes et du commerce traditionnel ne sont pas imposables. Donc, dans nos estimations seules les quatre dernières classes de micro-unités seront considérées comme imposables.

Sur cette base, les estimations donnent des taux de prélèvements variant de 6 à 11 pour-cent selon les classes de la typologie et un montant total de recettes

fiscales de 5 738 000 000 FCFA, soit environ 11% de la valeur ajoutée de l'ensemble du secteur informel.

Comparé aux besoins de la commune⁴⁴ et même à la richesse créée dans le secteur informel, ce montant estimé des recettes fiscales qui proviendraient des micro-unités reste faible ; mais par rapport au budget communal actuel, ce chiffre représenterait un progrès énorme, soit cinq fois le budget actuel.

D'après ces estimations, les fuites fiscales du secteur informel sont considérables. Ce secteur peut apporter plus de recettes fiscales que le montant des prélèvements actuels, mais la tâche n'est pas facile pour les autorités locales comme on a pu le constater tout au long de cette étude.

5. Conclusion

Basé sur les récentes études des économies locales en Afrique de l'Ouest et sur des données d'enquêtes sur le secteur informel de la ville de Bobo-Dioulasso, ce travail a eu pour objectif de contribuer à la réflexion sur la mobilisation des ressources fiscales dans les villes moyennes pour le financement du processus de développement local. Il confirme la marginalité des budgets locaux au regard du produit local brut et des charges communales qui ont augmenté avec la décentralisation. Cette marginalité des budgets locaux s'explique en grande partie par l'inefficacité des administrations fiscales dans le secteur informel qui par rapport au secteur moderne est très hétérogène et difficile à cerner. Mais, cette difficulté est surmontable comme le montre l'analyse typologique du secteur informel – réalisée à l'aide de la méthode de classification hiérarchique couplée avec une analyse en correspondances multiples –, car il existe dans ce secteur des sous-groupes homogènes pour lesquels une politique adéquate d'appui ou fiscale peut être appliquée.

Construit pour l'occasion, le modèle d'optimisation donne une esquisse théorique aux problèmes de la fiscalisation des micro-unités permettant d'analyser ces problèmes et de proposer des stratégies d'imposition des unités informelles allant dans le sens d'une politique fiscale adaptée.

Ce modèle mérite d'être complété et amélioré, en introduisant par exemple des mécanismes d'incitation, de sanction ou de dissuasion pour enrichir davantage l'analyse.

Références bibliographiques

AGPDM, Club du Sahel 1998. *L'économie locale de Sikasso*, Mali.

Bossard, L., Niang, D., Warr, B. 1997. *L'économie locale de Saint-Louis et du Delta du fleuve sénégal*. Etudes de cas du programme " Relance des économies locales en Afrique de L'ouest ". Club du Sahel – AGPDM.

Banque mondiale 1996. *Préparer un Projet de Développement Municipal*. Institut de développement de la Banque mondiale.

DIAL. 1996. *Fiscaliser le secteur informel dans les pays en voie de développement. Pourquoi, comment ?* Document de travail, n°96/09.

Club du Sahel, PDM. 1999. Documents du séminaire sur les économies et finances locales ; Cotonou – Bénin, octobre 1999.

Cour, J.-M. 1998. *Les maires peuvent-ils agir sur l'économie locale ?* Document de communication ; rencontre panafricaine des maires. Secrétariat du Club du Sahel, janvier 1998.

Cour, J.-M., Snrech, S. 1998. *Pour préparer l'avenir de l'Afrique de l'Ouest : une vision à l'horizon 2020*. Etudes des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest. Club du Sahel/OCDE.

ENSEA, ICEF, IRD. 1999. *L'économie locale de Korhogo et de son arrière-pays*, Volume 1 et 2. Côte d'Ivoire.

FASEG-Ouagadougou, IRD. 2000. *L'économie locale de Bobo-Dioulasso*, Burkina Faso.

Gaufryau, B., Maldonado, C. 1997. *Secteur informel. Fonction macro-économique et politiques gouvernementales : le cas du Burkina Faso*. Banque mondiale.

Lebart, L., Morineau, A., Piron, M. 1995. *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Dunod.

OIT. 1993. Rapport de la 15^{ème} conférence internationale des statisticiens du travail, 28 janvier 1993.

Seruzier M. 1993. *Construire les comptes de la nation*, Economica.

⁴⁴ Les seuls besoins d'entretien du stock de capital physique communal ont été estimés à 2 500 000 000 FCFA. – FASEG-Ouagadougou, IRD [2000].