

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix-Travail-Patrie

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

ECOLE NORMALE SUPERIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

BP : 886 EBOLOWA

DEPARTEMENT DE L'INNOVATION
DES TECHNIQUES COMMERCIALES
ET DE L'INDUSTRIALISATION



REPUBLIC OF CAMEROON

Peace-Work-Fatherland

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

HIGHER TECHNICAL TEACHER'S
TRAINING COLLEGE

PO.BOX : 886 EBOLOWA

DEPARTMENT OF INNOVATION
COMMERCIAL TECHNICS AND
INDUSTRIALIZATION

ECONOMIE INFORMELLE ET CROISSANCE ECONOMIQUE AU CAMEROUN

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme des Professeurs d'Enseignement
Technique de Deuxième Grade (DIPET II)*

OPTION : Economie

REDIGE PAR :

NKOMO ME NKOMO Roger Dimitri

SOUS LA DIRECTION DU :

Dr ELOMO ZOGO Thérèse

Chargée de cours à l'Université de Yaoundé II



2020-2021

SOMMAIRE

SOMMAIRE	i
AVERTISSEMENT	ii
DEDICACES.....	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES GRAPHIQUES.....	v
LISTE DES TABLEAUX	vi
RESUME	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : ECONOMIE INFORMELLE ET CROISSANCE DE L'ECONOMIE.....	10
CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE : PANORAMA THEORIQUE	11
Section 1. Encrage théorique de l'économie formelle.....	11
Section 2. L'économie informelle : Les indicateurs de mesure et les approches théoriques.....	17
CHAPITRE 2 : INFLUENCE THEORIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE	22
Section 1 : croissance économique : définitions et théories.....	22
Section 2. Encrage théorique de l'économie informelle et de la croissance économique	27
DEUXIEME PARTIE : INFORMALITE DE L'ECONOMIE ET PRODUCTIVITE DU TRAVAIL AU CAMEROUN : UNE APPROCHE METHODOLOGIQUE.....	31
CHAPITRE 3 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE	32
Section 1 : Modèles théoriques.....	32
Section 2 : Modèle empirique	37
CHAPITRE 4. ANALYSE EMPIRIQUE DE L'EFFET DE LA TRANSFORMATION STRUCTURELLE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE : ECONOMIE SUR LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL AU CAMEROUN.....	44
Section 1 : source de données et statistiques descriptives.....	44
Section 2 : Résultat de l'estimation et interprétation	49
CONCLUSION GENERALE	55
BIBLIOGRAPHIE.....	56
ANNEXE	59
TABLE DE MATIERE	60

AVERTISSEMENT

« L'Université de Yaoundé I n'entend donner ni approbation ni improbation aux opinions émises dans ce dossier technique. Ces opinions seront considérées comme propres à leurs auteurs »



DEDICACES

A MES PARENTS

REMERCIEMENTS

Ce document est le fruit de l'effort conjugué de plusieurs personnes qui nous ont témoigné leur soutien durant la rédaction. Il nous tient donc à cœur d'adresser notre gratitude et nos sincères remerciements à l'endroit de :

- Dr ELOMO ZOGO Thérèse qui a accepté nous diriger pour la rédaction de ce mémoire, ses encouragements sa disponibilité et ses multiples conseils
- Dr BILOA Aristide et ONDOUA Hervé pour leur motivation, leur conviction et leur foi lors de la présentation du concours de l'ENSET ;
- Mr NKOMO MIMBO'O Orfeo, Mr MESSANGA Elvis Christian, Mr MAMENE MAMENE David Sylvert pour leur soutien psychologique ; spirituel et financier.
- Mlle MAGUINE Trosphanie pour son assistance et son amour.
- Mlle NGAZIGA ONANA Manuella pour sa chaleur fraternelle et sa disponibilité.
- Mr EMGBWANG ANDRE Brice pour sa disponibilité et son apport pour notre recherche ;
- Mr ADJOMO ASSAKO Julien pour sa grande contribution dans la rédaction de cette étude ;
- Mr NGOMO Thierry pour sa large contribution et ses conseils pour la bonne rédaction de ce travail ;
- Mr Blaise BEYENE pour sa forte mobilisation lors de notre parcours ;
- Nous remercions tous nos camarades de la promotion ainsi que tous ceux qui ont œuvrés de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

LISTE DES GRAPHIQUES

Figure 1 : Evolution du taux de croissance..... 46
Figure 2 : valeur ajoutée du secteur informel..... 47
Figure 3 : superficie agricole 47
Figure 4 : Taux de scolarisation 48

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Variables de l'étude.....	45
Tableau 2 : résultats	45
Tableau 3 : Matrice de corrélation	48
Tableau 4 : test de racine unitaire	49
Tableau 5 : Résultats d'estimation du modèle ARDL asymétrique	50
Tableau 6 : Test post estimation.....	53

RESUME

L'objectif principal de cette étude consiste à analyser l'incidence de l'économie informelle sur la croissance économique au Cameroun. Cela revient à évaluer la contribution de cette économie sur la croissance économique de long terme et de court terme. Pour atteindre cet objectif, nous avons fait recours à des données secondaires qui proviennent de la base de la World Development Indicator WDI (2020) et de la base de Médina et al. (2019) pour la période 1970 à 2020. Pour analyser les effets de l'économie informelle sur la croissance, nous avons estimé un modèle Non linearity Autoregressive Distributed Lag (NARDL). Nous relevons que l'économie informelle a un effet négatif sur la croissance de long terme à travers l'éducation, alors qu'à court terme, cet effet est positif.

Mots clés : Economie informelle, croissance, productivité, transformation, NARDL.

ABSTRACT

The main objective of this study is to analyze the impact of informal economy on economic growth in Cameroon. This amounts to valuating the contribution of this economy on long-term and short-term economic growth. To achieve this objective, we used secondary data from the World Development Indicator (WDI) database (2020) and the Medina et al. database (2019) for the period 1970 to 2020. To analyze the effects of structural transformation on growth, we estimate a Non-linearity Autoregressive Distributed Lag (NARDL) model. We find that informal economy has a negative effect on long-run growth through education, while in the short-run this effect is positive.

Keywords: informal economy, growth, productivity, NARDL.

INTRODUCTION GENERALE

1. Contexte

L'économie informelle selon l'OIT (2015), occupe plus de la moitié de la main-d'œuvre mondiale et plus de 90% des micro et petites entreprises dans le monde. Ainsi, l'informalité est une caractéristique importante pour le marché du travail mondial, avec des millions d'unités économiques opérant et des centaines de millions de travailleurs gagnant leur vie dans les conditions informelles. Ceci revient à dire que le travail dans l'économie informelle est souvent caractérisé par des lieux de travail petits, ou indéfini, des conditions de travail plus sur et malsain, un faible niveau de compétences et de productivité, des rémunérations basses ou irrégulières, une longue durée de travail et l'absence d'accès à l'information, aux marchés, services financiers, à la formation et à la technologie.

Globalement, les emplois informels dans les pays se conçoivent sous deux angles les emplois dans le secteur informel et l'emploi non protégé dans le secteur formel. Pour ce dernier, plusieurs critères d'identification sont proposés : absence de couverture sociale ou de contrat de travail, etc. Par convention, l'économie informelle exclue largement les Etats du monde, des activités économiques de leurs citoyens.

Dès lors, il convient ainsi de la distinguer de l'économie souterraine où les entreprises cherchent délibérément à se soustraire aux régulations publiques, en particulier fiscales, et de l'économie illégale qui porte sur des produits, biens et services, interdits par la loi. En dépit de comportements économiques bien différenciés, les marges sont parfois floues et il existe des intersections entre les composantes.

Cette prédominance de l'informelle n'épargne pas l'Afrique ce qui nécessite des actions fortes en ce qui concerne la modernisation de son système productif à travers non seulement la diversification économique horizontale en vue de l'élargissement de l'offre d'exportation de nos produits agricoles, mais aussi la diversification verticale (transformation/industrialisation de nos produits de base) et la sophistication des exportations : elle procède par une transformation productive. Jusqu'à présent, l'estimation montre que la part de l'emploi non agricole dans la main-d'œuvre informelle est de 78 pour cent en Afrique (Ilo, 2013).

La transformation productive est ici, le processus par lequel les Etats africains peuvent améliorer leurs activités en devenant plus productifs dans un secteur donné ou en réaffectant des ressources à de nouvelles activités grâce à la valorisation de l'informel. Elle se manifeste fondamentalement par la diversification vers de nouveaux produits et des activités à plus forte valeur ajoutée, ainsi que la modernisation technologique, la création d'emplois plus productifs et de meilleure qualité et des modèles entraînant une hausse des salaires et une réduction de la pauvreté. Il s'agit d'atteindre les estimations de 3,9% de croissance en 2019, 3,9 en 2020 et 2023. Cette situation a vu le PIB par habitant progressé à un rythme annuel de 4,6%¹.

Dans cet ordre d'idées, l'Agenda 2063 de l'Union Africaine insiste sur le rôle déterminant de la structure de production pour le développement économique d'un pays et appelle vivement les pays africains à transformer la structure de leurs économies afin de créer une croissance forte, régulière et inclusive, générant des emplois et des opportunités économiques pour tous. En effet, la croissance économique d'un pays, et bien plus, la capacité de son système économique à générer et à redistribuer équitablement les retombées, sont fortement déterminés par ce que le pays produit et commercialise (UA, 2019).

Sur ce point, les statistiques révèlent que dans le monde en développement, l'Afrique Sub-saharienne (ASS) se démarque avec un secteur informel qui contribue à 63,6% du PIB, contre 16% dans les pays de l'OCDE (Schneider et Klinglmair, 2004) ; 30,2% en Asie ou encore 19,5% dans les pays en transition. Ainsi, en 1992, les statistiques soutiennent que le secteur informel a contribué à la création de plus de 8 emplois sur 10. Depuis, cette date, la contribution du secteur informel à la création des emplois s'est progressivement renforcée pour se stabiliser au-dessus de la moyenne en ASS (65,9%) depuis le début des années 2000 (90,4% en 2005 et 90,5% en 2010 et 88,6% en 2014).

C'est en outre dire l'importance du couple « *diversification-complexité* » des produits d'un pays, et la nécessité d'intégrer les chaînes de valeur mondiales, pour l'équilibre extérieur. Le rôle dévolu aux entreprises par l'analyse économique s'observe dans les pays en développement (PED), mais dans une configuration particulière.

En effet, à la différence des pays développés, les économies des pays africains, en général et celle du Cameroun en particulier, se caractérisent par la cohabitation entre un secteur informel dynamique et le secteur formel qui connaît une expansion atone. Pour s'en

¹ Rapport des dynamiques du développement en Afrique, (2019).

convaincre, il convient d'observer la contribution du secteur informel au Produit Intérieur Brut (PIB).

Le Cameroun apparaît donc comme l'un des pays ayant un secteur informel urbain en expansion, avec une contribution au PIB hors agriculture (36,0%) située au-dessus de la moyenne africaine (31,3%) et plus importante que celle des pays tel que le Sénégal, le Bénin ou le Niger. La position du Cameroun s'inscrit dans la dynamique contributive du secteur informelle à la création de richesse en ASS.

Dans cette optique, il est un cas d'analyse intéressant. La récession que le Cameroun a traversée à partir du début des années 1980 et les choix économiques qui ont suivis ont contribué à positionner le secteur informel comme le principal pourvoyeur d'emplois. Toutefois, cette évolution globale masque des disparités liées aux caractéristiques de la demande de travail (secteur d'activité, statut dans l'emploi, aux conditions de travail, âge ou expérience, etc.) ou aux caractéristiques de l'offre de travail (sexe, âge, milieu de résidence, niveau d'éducation). En ce qui concerne le secteur d'activité, les données de l'INS (EESI) de 2005 et 2010 montrent que, le secteur informel domine dans tous les secteurs d'activité notamment dans la sphère primaire et le commerce.

Entre 2005 et 2010, excepté dans le domaine du commerce, la part de l'informel c'est accru d'en moyenne 1,43 point. D'après la BAD (2017), l'économie du Cameroun est la plus diversifiée d'Afrique centrale, non seulement grâce à de nombreuses implantation étrangères, mais aussi à de nombreux groupes nationaux. On trouve dans le pays, des activités très variées, notamment dans les secteurs forestiers et agricoles (cultures de rentes et vivrière), les hydrocarbures, l'industrie autour des boissons, sucreries, huilerie, savonnerie, minoterie, aluminium, ciment, métallurgie, première transformation de bois etc.

En tenant compte de la place démesurée qu'occupe le secteur informel au Cameroun à travers sa forte contribution au PIB (50% du PIB en 2005 selon les estimations) et son fort niveau de mobilisation des actifs (89% en 2010) dont 9,2 millions de personnes, la présente recherche vise à encourager l'Etat camerounais, à faciliter la transition de l'économie informelle pour faire d'elle un gage de croissance amélioré. Pour capter les réalités convoquées, nous formulons comme thème de recherche : « *Economie informelle et croissance économique au Cameroun* ».

Du choix de ce thème découle la problématique suivante.

2. Problématique

Au lendemain des indépendances, de nombreux pays ont adopté diverses formes de politique de développement avec des Etats providences au cours des années 1960-1979, caractérisé par des plans de développements triennaux, quinquennaux, renouvelables à l'échéance. L'industrialisation par substitution à l'importation, était la norme excepté pour quelques rares pays dont le taux de croissance économique était de +4% par an (Gbemenou, 2020).

En effet, c'est au début des années 1970 que les économistes ont forgé le concept d'économie informelle pour les pays du tiers monde (Castel, 2006). Il convient de noter selon cet auteur, que les théories traditionnelles de l'économie duale sur lesquelles repose l'économie du développement suggèrent que l'existence d'un secteur traditionnel à faible productivité qui disposerait d'un excédent de main-d'œuvre, avec des travailleurs percevant une rémunération supérieure à la productivité marginale soit substituée par un secteur moderne caractérisé par des rendements d'échelle, l'innovation technique et des gains de productivité accru. D'autant plus qu'au fil du temps, les gains de productivité dans le secteur moderne se traduisent par une réallocation des ressources (main d'œuvre notamment) du secteur traditionnel à faible productivité au secteur moderne en particulier celui manufacturier (Lewis, 1954).

Ce processus exige une transformation structurelle d'autant plus qu'il est un facteur essentiel à la croissance économique de long terme et un facteur de réallocation de la demande sectorielle vers des utilisations moins consommatrices de ressource naturelle. C'est d'ailleurs ce qui a motivé Kuznets (1979) à penser qu'il est impossible pour un pays de réaliser soutenue du PIB réel par habitant sur une longue durée sans une transformation structurelle profonde.

Pour Gbemenou (2020), l'ouverture commerciale serait un accélérateur de ce processus de transformation de l'économie et un levier idéal de rattrapage pour le reste du monde surtout pour les pays en voie de développement. En effet, les distorsions sur le marché domestique étant levées, l'ouverture se traduirait par une transmission des prix mondiaux sur le marché local. Cette situation va ainsi améliorer l'emploi des facteurs de production en fonction de l'avantage comparatif au pays. Grâce à la libéralisation des marchés de capitaux par exemple, les pays en voie de développement peuvent combler l'insuffisance de l'épargne

domestique par un accès aux capitaux mondiaux et améliorer par-là, le ratio capital-emploi, relativement faible.

(Bacchetta et al., 2009) par contre, il règne une grande confusion sur l'informalité de l'emploi qui reste en partie artificielle car chaque chercheur tend à adopter sa propre définition de l'informel. Cette situation s'explique également par la nature multiforme de l'économie informelle. Dans la littérature économique, trois approches dominantes sont invoquées pour comprendre les origines et les causes de l'informalité :

- L'approche « *dualiste* » s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et de Harris-Todaro (1970). Cette approche est basée sur un modèle de marché du travail dual, où le secteur informel est considéré comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de lien avec l'économie formelle ; c'est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant ;

- A la différence de la précédente, l'approche « *structuraliste* » souligne les interdépendances entre les secteurs informel et formel. Selon cette approche d'inspiration marxiste, le secteur informel s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination ; en fournissant du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles, le secteur informel accroît la flexibilité et la compétitivité de l'économie ;

- Enfin, l'approche « *légaliste* » considère que le secteur informel est constitué de micro-entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper à des régulations publiques jugées asphyxiantes ; cette approche libérale tranche avec les deux précédentes, dans la mesure où le choix de l'informalité est volontaire et lié aux coûts excessifs de légalisation associé au statut formel et à l'enregistrement.

L'avantage des activités du secteur informel pour soutenir les moyens d'existence et contribuer à la consommation et la production dans les pays en développement dans les domaines de la création d'emplois et de la création d'emplois est assez louable et largement évident. Cependant, il n'y a pas de définition acceptable de l'informalité à travers le globe qui a entravé sa reconnaissance et sa mesure pour une comparaison appropriée. De plus, son la relation avec la croissance économique n'est pas simple car le secteur n'est pas réglementé ou reconnaître par la loi, il n'y a pas non plus de preuve concrète que ce secteur améliore la

croissance économique, car la contribution du secteur à la croissance n'est pas mesurée (Yelwa, 2012).

Pour cet auteur, c'est une source de revenus pour une majorité de pauvres, des non qualifiés socialement marginalisés et des femmes, et constitue un moyen vital de survie pour les personnes vivant dans des pays dépourvus de filets de sécurité sociale appropriés et l'assurance-chômage, en particulier ceux qui manquent de compétences dans les emplois du secteur formel. En plus d'être un principale source d'emploi, en particulier les habitants des zones rurales, l'économie informelle contribue de manière significative à la production des pays en développement. Selon les estimations de la Banque mondiale, l'économie informelle représente 40 pour cent du produit national brut (PNB) des pays à faible revenu.

Par contre, le secteur informel est un terme large qui désigne pour d'autres auteurs, la partie d'une économie qui n'est pas taxée, surveillée par toute forme de gouvernement, ou inclus dans tout produit national brut (PNB). Il est parfois référé comme marché clandestin, marché noir, marché illégal ou même économie parallèle (Becker, 2004). Même si le secteur n'est réglementé par aucune loi gouvernementale existante, mais dans une large mesure, le secteur offre des opportunités d'emploi aux habitants des zones rurales, par conséquent, toutes les activités ne sont pas illégales ou interdites.

Bien qu'il soit difficile de mesurer la taille de l'économie informelle en raison de ses activités aléatoires, divers efforts sont faits pour mesurer sa taille mais il n'y a pas de mesure cohérente pour rendre l'international comparaison (Becky, 2004). Jusqu'à présent, l'estimation montre que la part de l'emploi non agricole dans la main-d'œuvre informelle est de 78 pour cent en Afrique, 57 pour cent en Amérique latine et dans les Caraïbes, et 45-85 pour cent en Asie (Ilo, 2013).

A la lumière de ces débats théoriques, la présente recherche milite pour les atouts de l'informalité économique à l'ère des transformations structurelles au Cameroun. Dès lors, il s'agit de renforcer la diversification de notre économie aussi bien sur le plan vertical en terme de création de la valeur ajoutée, des emplois et transformation de nos matières premières, qu'horizontal par le biais de la diversification des gammes et de nos produits d'exportation. De cette problématique, la question que nous posons est celle de savoir : **Quel est l'effet de l'économie informelle sur la croissance économique au Cameroun ?**

Autrement dit :

Quelle est l'incidence de la productivité du secteur informel sur la croissance de long terme au Cameroun ?

Quelle est l'influence de la transformation structurelle du secteur informel sur la croissance de court terme au Cameroun ?

De ces questions nous formulons les objectifs de recherche.

3. Objectifs

L'objectif principal de cette recherche est d'évaluer la contribution de l'économie informelle sur la transformation structurelle au Cameroun. De cet objectif se dégagent les sous objectifs suivants :

Evaluer l'incidence de la productivité du secteur informel sur la croissance de long terme au Cameroun

Evaluer l'influence de la transformation structurelle du secteur informel sur la croissance de court terme au Cameroun

De ces objectifs, nous formulons les hypothèses suivantes :

4. Hypothèses

L'hypothèse principale de cette recherche se présente comme suit :

H0 : l'économie informelle a une influence positive sur la croissance économique au Cameroun.

La vérification de cette hypothèse est conditionnée par celle des deux hypothèses subsidiaires suivantes :

H1 : la productivité du secteur informel a une influence positive sur la croissance de long terme au Cameroun.

H2 : la transformation structurelle du secteur informel a une influence positive sur la croissance de court terme au Cameroun.

5. Méthodologie

Dans l'optique de l'atteinte de vérifier nos hypothèses, atteindre nos objectifs et répondre à nos questions de recherche, nous adoptons une démarche méthodologique

quantitative avec une méthode hypothético-déductive qui repose sur les analyses statistiques et économétriques.

Nous procédons à cet effet, à la spécification du modèle empirique de base qui capture la relation hypothétique parmi les principales variables étudiées. La théorie de la croissance endogène est également considérée car elle souligne bien le rôle de la production sur la croissance à long terme via un taux plus élevé d'innovation (Lucas, 1988 ; Romer, 1986). Nous adaptons ainsi Lucas (1986).

6. Intérêt de l'étude

Cette partie nous permet non seulement de ressortir les avantages théoriques liés à l'étude de nos concepts, mais aussi, elle va rapporter cette littérature dans un contexte particulier qui est celui du secteur informel. A cet effet, nous formulons deux intérêts ; un théorique et l'autre pratique.

- Intérêt théorique

Il convient de rappeler ici qu'un bon nombre d'études portant sur l'informalité et la croissance économique sont mobilisés et pris en compte dans la littérature. Seulement, cette recherche va en plus d'être un recueil de littérature, rapporter ces travaux dans un contexte particulier qui est celui du Cameroun en vue de concilier l'informalité à la transformation structurelle. C'est donc une source d'information de plus, qui va aider et accompagner plusieurs autres chercheurs et curieux dans leur recherche.

- Intérêt pratique

L'importance accordée à cette recherche dans le contexte camerounais, se justifie par le fait que les difficultés soulevées dans la littérature sur l'informalité, interpellent aussi bien le gouvernement camerounais. Pour cela, l'expérience de son terrain laisse croire que le pays doit largement miser sur le secteur informel pour répondre à ses contraintes de croissance.

7. Organisation du travail

Dans le cadre de ce travail, nous abordons dans un premier temps l'économie informelle et la croissance économique (*Partie 1*) avec l'économie informelle : panorama théorique (*Chapitre 1*) et l'influence théorique de l'économie informelle et de la croissance économique (*Chapitre 2*) ; en deuxième lieu l'informalité de l'économie et la productivité du travail au

Cameroun : une approche méthodologique (*Partie 2*) avec l'approche méthodologique (*Chapitre 3*) et estimation et résultats (*Chapitre 4*).

PREMIERE PARTIE : ECONOMIE INFORMELLE ET CROISSANCE DE L'ECONOMIE

« *Il est impossible de parvenir à des taux élevés de croissance du produit par habitant où par travailleur sans modifications substantielles correspondantes des parts des divers secteurs* » (Kuznets, 1979). Dès lors, la modification de la part de production des différents secteurs selon cet auteur, sous-tend la croissance économique. Dans cette première partie, il est question d'analyser théoriquement l'économie informelle (*Chapitre 1*) et d'apprécier son influence théorique sur la croissance économique (*Chapitre 2*).

CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE : PANORAMA THEORIQUE

Ce chapitre porte sur la présentation théorique de la notion de l'économie informelle (*Section 1*) tout en ressortant ses déterminants (*Section 2*).

Section 1. Encrage théorique de l'économie formelle

Nous présentons ici les définitions de l'économie formelle (*I*), une revue de littérature (*II*) et les caractéristiques de l'économie formelle (*III*).

I. Définitions

L'économie informelle regroupe des activités qui ne sont pas ou peu observées ou encore qui échappent à l'observation (Pesqueux, 2012). C'est à ce titre qu'elle serait caractérisée par la manière dont elle « *échappe* » aux institutions tant d'un point de vue légal que social, un aveu d'ignorance en quelque sorte, aveu assorti de prescriptions sécuritaires : la structuration d'un Etat policier devrait permettre la maîtrise et la réduction de l'économie informelle et sa transformation en économie formelle comme mode d'institutionnalisation, réduction qui tiendrait lieu de situation normale.

L'économie informelle peut ainsi être définie comme étant l'activité économique réalisée par le « *secteur informel* » (ou « *secteur non structuré* ») tel qu'entendu par le Bureau international du travail. Comme précisé ci-dessous, le caractère « *informel* » d'une activité ne doit pas être assimilé automatiquement au fait qu'elle s'exerce de façon « *non marchande* » (le travail au noir est rémunéré) ou de manière « *illégal* » (le travail domestique est bien légal).

Selon une acception plus récente, elle désigne l'ensemble des activités productrices de biens et services qui échappent au regard ou à la régulation de l'État. Les chercheurs du secteur informel doivent d'abord faire face à l'absence d'une seule définition (Benjamin et Mbaye, 2014). En effet, depuis le rapport révolutionnaire de 1972 de l'Organisation internationale du travail (OIT), les chercheurs ont créé de nombreuses définitions. Kanbur (2009) soutient à juste titre que tout chercheur du secteur informel devrait commencer par définir l'informalité. En effet, le manque d'accord sur la définition du secteur informel est une caractéristique importante de la littérature.

Le secteur informel, s'apprécie pour cet auteur, comme l'ensemble des entreprises individuelles (en général non agricoles) produisant au moins en partie pour le marché, qui opèrent à petite échelle (en deçà d'un certain seuil d'emplois ; souvent 5 employés) et/ou qui ne sont pas enregistrées. Plus récemment, afin d'élargir la perspective à l'ensemble des travailleurs et de prendre en compte le processus d'informatisation des emplois liés à la mondialisation, le concept d'emploi informel a été développé.

Une activité n'est pas considérée comme en fonction de sa nature illicite ou licite, mais selon le type d'organisation exerçant l'activité. Les activités criminelles et informelles sont cachées, mais pas dans la même mesure, et ils ne sont manifestement pas vus avec le même degré de désapprobation ni exposés au même risque de poursuites (Benjamin et Mbaye, 2014). Ces auteurs utilisent ainsi plusieurs critères pour définir l'informalité : la taille, l'inscription et la couverture sociale des salariés, étant la plus répandu.

La Conférence internationale des statisticiens du travail (OIT 1993) définit le secteur informel comme « *un groupe d'entreprises familiales ou d'entreprises non constituées en société appartenant à des ménages qui comprend : les entreprises informelles pour leur propre compte, qui peuvent employer des travailleurs familiaux employés à titre occasionnel ; et les entreprises d'employeurs informels, qui emploient un ou plus d'employés sur une base continue* ».

L'Organisation de coopération économique et Développement caractérise le secteur informel comme les entreprises qui : n'ont pas de site de travail légal, travaillant généralement à la place de résidences privées ; ont un faible niveau d'investissement en capital, et qui sont gérés par les membres de la famille en tout ou en partie (OCDE, 1997).

Les entreprises informelles affichent une productivité plus faible que les entreprises formelles. Parmi les résultats de l'informalité, la question de la productivité est cruciale. Comme de nombreuses études l'ont trouvé, il existe un écart de productivité important entre les entreprises formelles et informelles. Résultats de Gelb et al., (2009) confirment le même résultat pour l'Afrique australe et orientale, et Benjamin et Mbaye (2012a) corroborent ce fait en Afrique de l'Ouest francophone. De plus, lorsque l'informalité est décomposé en différents degrés le long d'un continuum, le niveau de formalité et de productivité sont fortement et positivement corrélés.

Une hypothèse sous-jacente à toutes ces conceptions est que l'informalité est considérée comme synonyme avec des activités de survie. Tout en se concentrant sur les micros et petites entreprises, Maloney's (2004), une étude sur l'Amérique latine offre une perspective plus optimiste sur le secteur informel, avec des individus choisissant librement de quitter le secteur formel pour récolter les bénéfices de l'informalité.

II. Revue de littérature sur l'économie informelle

La notion de « *secteur informel* » tire son origine de la Conférence Internationale du Travail organisée par l'Organisation Internationale du Travail et tenue en 1969. C'est dans le cadre de cette Conférence que fut lancé le Programme Mondial de l'Emploi dont le double but est de faire de l'emploi productif d'une grande masse de la population un objectif majeur des politiques nationales et internationales de développement, et d'aider les Etats Membres à élaborer et à mettre en œuvre des plans d'action pour le réaliser (Pesqueux, 2012).

Le terme « *informel* » a été utilisé pour la première fois par Hart (1973) lors d'une étude sur le Ghana présentée initialement en 1971 et publiée en 1973. Rompant avec l'idéologie du dualisme « *secteur formel - secteur traditionnel* » qui dominait alors, il a introduit un nouveau clivage entre un secteur informel qu'il considérait comme une extension du secteur traditionnel et un secteur formel plus ou moins assimilable au secteur moderne.

Les origines et les causes de l'informalité peuvent, elles aussi, varier. La littérature développée depuis plus de 30 ans sur l'informel a conduit à un constat relativement partagé sur la coexistence, au sein de ce « *secteur* », d'activités de subsistance conduites par nécessité (survie dans un contexte de pauvreté, exclusion du formel) et de véritables entrepreneurs saisissant les opportunités offertes par l'informalité (choix volontaire, exit) (Backiny-Yetna, 2009). Du côté du segment inférieur, majoritaire, se concentrent une part importante d'auto-entrepreneurs, des travailleurs plutôt jeunes et peu qualifiés.

Pour les économies développées, l'économie informelle est un simple résidu de l'économie pré-industrielle (l'économie familiale), un manque de l'État-providence et de la société des loisirs (l'économie conviviale) ou le résultat des perversions de l'économie moderne (Gourévitch, 2002).

L'économie informelle est une sorte de phénomène anormal (Pesqueux, 2012). Et pourtant, il serait intéressant de distinguer entre un « *bon* » et un « *mauvais* » informel, qualifié ici de « *conforme* » (sous-entendu, conforme à la situation socio-économique du pays,

donc bien loin des référentiels occidentaux). C'est aussi le lieu de genèse d'innovations, de construction d'un entrepreneurship qui n'est certes pas celui des business schools ni celui des très fréquentables « *entrepreneurs sociaux* ».

Des notions comme celles de leadership, de motivation, de capacité de négociation, d'apprentissage organisationnel, de stratégie, d'avantage concurrentiel, de diversité, etc. y trouvent des concrétisations tout à fait cohérentes mais dont l'origine diffère structurellement de ce qui en est habituellement dit.

Rappelons qu'en économie, l'action collective spontanée non institutionnalisée est qualifiée d'« *économie informelle* ». Elle y est considérée comme indissociable de l'économie formelle, mais elle est toujours mise au second rang malgré les nombreux travaux que lui consacre M. Godelier en tant que fondateur d'une anthropologie économique. C'est aussi autour de sa destruction au XIX^e siècle en Europe que Polanyi a consacré un argument important de son ouvrage.

L'économie informelle dans les pays en voie de développement est une économie de survie et de pauvreté indispensable mêlant réseau social, famille, faible dimension de l'activité, etc., et qui, malgré la succession des rapports des institutions internationales, ne peut être institutionnalisée comme cela.

L'économie informelle est aussi le lieu archétypique la division des rôles « *hommes – femmes* », « *enfants – adultes* ». Dans les secteurs des services, les femmes sont souvent commerçantes, vendeuses, femmes de ménage, coiffeuses, blanchisseuses, cuisinières, etc. Les enfants participent à la production.

III. Caractéristiques des activités de l'informel

L'économie informelle est considérée comme le regroupement de petites activités dans le cadre d'entreprises souvent individuelles ou familiales, et se caractérise par un positionnement hors cadre fiscal, social et juridique, une comptabilité réduite aux « *recettes – dépenses* », des salariés non déclarés, etc. même si l'économie informelle comprend des activités relevant de tous les secteurs économiques et qu'elle se renouvelle continuellement (son « *innovativité* »).

Ses manifestations privilégiées concernent l'agriculture, le commerce avec les marchands ambulants, les marchands sur étalage, des artisans tels que les forgerons, les soudeurs, la réparation de véhicules et d'appareils ménagers, la construction (maçons,

menuisiers, etc.), la coiffure, le tissage, la fabrication et la réparation de chaussures, la couture, et des activités de service comme la restauration (les « maquis » en Afrique subsaharienne), la sécurité, l'entretien, les employés de maison, les chauffeurs de taxis, etc. Toutes ces activités donnent lieu à des rémunérations variables suivant le lieu, l'époque, le domaine et / ou le niveau d'activité.

Les observateurs semblent être d'accord sur les caractéristiques de l'économie informelle généralement constitué de petites entreprises dans lesquelles travaillent au plus 10 employés. Il s'agit le plus souvent d'entreprises familiales dans lesquelles certains des membres constituent une main-d'œuvre sans percevoir de salaire et où les bénéfices sont contrôlés par le (ou la) « chef ». Les activités informelles mobilisent les ressources les plus aisément disponibles, c'est-à-dire les ressources locales en lieu et place de technologies plus onéreuses.

Dans le secteur agricole, on trouve des logiques de combinaison entre des activités de production et de transformation de produits agricoles, une production artisanale et une activité de vente. Les fluctuations d'activité sont importantes compte-tenu des rythmes saisonniers de la production agricole et de celui des fêtes traditionnelles (par exemple, la rupture du Ramadan stimule la confection de vêtements). Ces activités sont relativement « invisibles ». Elles ne sont pas comptabilisées dans les statistiques officielles.

Il y a toutefois consensus pour ne pas considérer les activités domestiques comme appartenant à l'économie informelle. Il en va de même pour les activités criminelles. A ces activités, on peut ajouter l'économie des pots de vin, dont les observateurs ont volontairement fait abstraction.

Le BIT propose sept critères pour caractériser les activités de l'économie informelle :

- la facilité d'entrée, que ce soit sur le plan des qualifications et des capitaux à engager,
- l'utilisation des ressources locales,
- la propriété familiale des entreprises,
- l'échelle restreinte des opérations,
- l'utilisation des techniques simples et le nombre réduit de travailleurs,
- des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel,

- des marchés ou des transactions à l'abri de toute réglementation et sujets à la concurrence déloyale.

A partir d'observations effectuées au Bangladesh, S. Canagarajah & S. V. Sethuraman proposent huit indicateurs permettant de caractériser l'économie informelle :

- un effectif d'au plus 10 personnes par entreprise,
- la non application des règles légales et administratives,
- l'emploi d'aides familiales ;
- l'absence d'horaire ou de jours fixes de travail,
- l'absence d'engagement de crédits institutionnels,
- une formation scolaire des travailleurs inférieure à six ans,
- dans certains cas, l'absence d'énergie mécanique et électrique,
- le caractère ambulatoire ou semi
- permanent de l'activité (mobilité sociale).

La grande critique adressée à l'économie informelle qui ressort de ces critères est le contournement d'une réglementation du travail et l'absence des interactions qui caractérisent le système économique formel.

Ces deux séries de critères permettraient pourtant de rapprocher certains traits de l'économie informelle de la notion de « *très petite entreprise* » ou encore de la « *micro entreprise* ». Cette attitude méprisante empêche de considérer que ces activités puissent avoir lieu sur une dimension plus large et donc plus « *organisée* ».

Les financements « *traditionnels* » (par exemple la tontine en Afrique sub-saharienne) sont laissés de côté alors que ces dernières années ont vu une emphase considérable accordée au micro-crédit et que l'économie informelle est aussi un pôle d'accumulation du capital. L'usage des technologies de l'information et de la communication (le téléphone mobile, Internet) voire leur offre (par exemple avec la création de cyber-cafés) est laissée aux études de l'anthropologie postcoloniale.

Section 2. L'économie informelle : Les indicateurs de mesure et les approches théoriques

Cette section porte sur les indicateurs de mesure de l'économie formelle (*I*) et les approches théoriques de l'informalité (*II*).

I. Mesure de l'informalité

Initialement développées par des chercheurs du laboratoire Développement, Institutions et Mondialisation (DIAL), les enquêtes mixtes (ménages-entreprises), aussi appelées enquêtes en deux phases, répondent à ce besoin (BIT, 2013). Leur principe consiste à tirer un échantillon représentatif d'unités de production informelles à partir de questions posées sur le type d'emplois exercés dans une enquête-ménage.

Une telle stratégie permet de résoudre l'incapacité inhérente de l'approche classique (enquête-entreprises) à saisir les activités « *invisibles* » (à domicile ou ambulantes), et donc sa tendance à produire des indicateurs biaisés (en général à la hausse) et une vision « optimiste » du secteur informel.

La première phase d'une enquête mixte est une enquête emploi « *augmentée* ». Des informations détaillées sur les entreprises où exerce la main-d'œuvre ainsi que le type de protection des emplois sont ainsi collectées pour mesurer l'emploi dans le secteur informel ainsi que l'emploi informel. La deuxième phase de l'enquête est adressée aux chefs d'entreprises informelles identifiés en phase 1. Elle cherche à mesurer les principales caractéristiques économiques et productives des entreprises, leurs difficultés et leurs demandes, etc.

Aussi paradoxal que cela puisse paraître, grâce à ce type d'enquêtes, les données collectées sur l'économie informelle sont plus fiables que celles portant sur le secteur formel, où les stratégies sophistiquées de sous-déclaration pour des raisons d'optimisation fiscale sont la norme.

II. Les différentes approches théoriques de la notion de d'économie informelle

Les avancées significatives dans le champ de la statistique publique ne se sont malheureusement pas accompagnées d'une harmonisation équivalente chez les économistes. Si la confusion qui continue de régner est en partie artificielle, chaque chercheur tendant à adopter sa propre définition de l'informel, elle s'explique aussi par la nature multiforme de l'économie informelle.

Dans la littérature économique, trois approches dominantes sont invoquées pour comprendre les origines et les causes de l'informalité (Bacchetta *et al.*, 2009) : l'approche « *dualiste* » s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et de Harris-Todaro (1970), l'approche « *structuraliste* » qui souligne les interdépendances entre les secteurs informel et formel et l'approche « *légaliste* » qui considère que le secteur informel est constitué de micro-entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper à des régulations publiques jugées asphyxiantes.

En réalité, les trois approches ne sont pas alternatives. Les différents types d'entreprises informelles coexistent dans des proportions qui varient suivant les périodes et les contextes locaux (ouverture internationale, régulations publiques, etc.). Les nouvelles méthodes de mesure permettent d'en quantifier les poids respectifs et d'en analyser les dynamiques productives.

Par ailleurs, de nombreuses études empiriques, notamment pour des raisons d'harmonisation et de comparaison, essaient aujourd'hui de suivre les recommandations internationales. Les activités informelles sont alors identifiées en fonction de critères relatifs à leur taille (micro-entreprises, moins de cinq employés), à leur enregistrement auprès d'un registre officiel, à la tenue d'une comptabilité.

D'un point de vue opérationnel, le secteur informel est donc une composante du secteur institutionnel des ménages dans le système de comptabilité nationale des Nations Unies, où il est assimilé aux entreprises individuelles². Néanmoins, il est courant d'isoler les entreprises non agricoles pour se focaliser sur le secteur informel plutôt urbain, dont les

² Les entreprises du secteur informel sont alors définies comme des entreprises privées, appartenant à des individus ou des ménages qui ne sont pas constituées en personne morale distincte de leur propriétaire (à la différence des sociétés) et pour lesquelles aucune comptabilité complète n'est disponible.

dynamiques différent de celles de l'agriculture familiale (qui est, par définition comptable, une composante du secteur informel).

Les études rassemblées dans Cling *et al.* (2012) considèrent ainsi le secteur informel comme « *l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services pour le marché* ». Par ailleurs, si ce secteur est défini en fonction des caractéristiques des unités de production, il doit, à ce titre, être distingué de l'emploi informel, qui correspond aux travailleurs sans contrat écrit ni assurés d'une protection sociale dans les firmes formelles et informelles.

Enfin, une distinction importante doit être établie entre économie informelle et économie illégale. Ce détail essentiel fut mis en avant par le représentant du Kenya lors de la Conférence du CIST en 1987, lorsqu'il critiqua le terme *moonlightning*, qui sous-entendait que les activités étaient réalisées dans l'ombre (Charmes, 2002). Or, elles ont lieu en plein jour, contrairement à l'économie criminelle. Il faut tenir compte de la nature du produit final qui, dans le secteur en question, est parfaitement licite et ne doit s'assimiler, en aucun cas, au marché noir de drogues et d'armes.

Si l'utilisation récurrente du terme « secteur informel » suggère une certaine homogénéité de cet ensemble, il est en réalité extrêmement hétéroclite et multiforme. On ne peut nier des traits de ressemblance et quelques faits stylisés tels que les soulignent les définitions. Dans ce secteur décrit comme « *micro-capitaliste* » (Morice 1982), les travailleurs ont, en effet, le plus souvent un faible niveau de qualification, de mauvaises conditions de travail et des revenus insuffisants pour répondre à leurs besoins essentiels.

Tous les secteurs d'activités y sont représentés, mais les différentes études font état d'une prédominance du secteur tertiaire (commerce et services). Le lieu d'exercice, la taille et le niveau d'organisation sont beaucoup plus hétérogènes au sein d'une commune, mais également entre les différentes localités, et d'autant plus d'un pays à l'autre.

Les origines et les causes de l'informalité peuvent, elles aussi, varier. La littérature développée depuis plus de 30 ans sur l'informel a conduit à un constat relativement partagé sur la coexistence, au sein de ce « *secteur* », d'activités de subsistance conduites par nécessité (survie dans un contexte de pauvreté, exclusion du formel) et de véritables entrepreneurs saisissant les opportunités offertes par l'informalité (choix volontaire, exit) (Backiny-Yetna, 2009).

Du côté du segment inférieur, majoritaire, se concentrent une part importante d'auto-entrepreneurs, des travailleurs plutôt jeunes et peu qualifiés. Ce segment est davantage un refuge en l'absence d'emploi dans le secteur formel : les plus pauvres créent leurs propres entreprises plus par défaut que par choix. Du côté du segment supérieur, minoritaire en nombre, se trouvent notamment les petits patrons de micro et de petites entreprises, dont les revenus sont souvent supérieurs au salaire minimum en vigueur, voire au salaire moyen dans le secteur formel (Charmes, 2009).

Ils ont des caractéristiques sociodémographiques inverses de celles du précédent segment. Ce « *gros informel* », tel que le qualifient Benjamin et Mbaye (2012) dans leur étude du secteur informel en Afrique de l'Ouest, se retrouve notamment dans l'import-export, le commerce de gros et de détail, le transport et la construction. Si, sur le plan des indicateurs de performance, ces entreprises ne diffèrent guère de leurs homologues du secteur formel, sur le plan des méthodes de gestion et de leur organisation, elles se rapprochent plus de celles du « petit informel ». Cette vision dualiste masque très probablement une multi-segmentation bien plus complexe (Fields 2005). Des travaux structuralistes, qui voient l'informalité comme une réponse à une situation de crise, soulignent l'existence d'« entrepreneurs exploités et dépendants », insérés dans les réseaux de sous-traitances des entreprises formelles (Portès *et al.* 1989).

Dans un autre registre, Grimm *et al.* (2012) identifient dans le secteur informel urbain ouest-africain un segment intermédiaire qui parvient à atteindre de hauts niveaux de productivité avec peu ou pas de capital (« *constrained gazelles* »). On constate donc un continuum de situations avec des motivations complexes, mêlant nécessités et opportunités. Finalement, la structure de l'informel dépend beaucoup des barrières à l'entrée et à la mobilité au sein de l'informel et vers le secteur formel. Ces barrières peuvent être financières (accès au capital et capacités d'accumulation) ou sociales (influence des réseaux sociaux et des communautés).

Certes, l'intensité capitaliste des activités informelles est relativement faible, mais un apport initial est néanmoins nécessaire, qu'il soit fixe (garages, outils) ou mobile (ocks). Or, l'accès au capital n'est pas assuré, par manque de garanties et de légalité. L'octroi de crédit conventionnel est très rare (y compris de la part des institutions de micro-financement) (Sacerdoti 2005). Le financement provient le plus souvent d'un apport personnel venant d'une activité antérieure.

Il peut aussi s'agir de prêts ou de dons amicaux ou familiaux qui s'accompagnent souvent de retour en service ou en nature. Il existe aussi des sources de prêts informels (banquiers ambulants...) qui proposent souvent des taux d'intérêt difficilement soutenables. Ainsi, les entrepreneurs informels ont une faible capacité d'investissement, ce qui limite d'autant les gains de productivité. Et lorsqu'ils parviennent à accumuler du capital, ils sont soumis à une logique souvent peu productive et induite par des pressions sociales. Les investissements sont souvent d'ordre extensif plutôt qu'intensif (Fauré et Labazée 2000).

Tel que le décrivait, il y a déjà longtemps, A. Morice (1982), « *toute stratégie d'accumulation de type capitaliste développerait dans son sillage une dissolution des liens lignagers qui seuls permettent actuellement à la masse de la population de survivre* ».

CONCLUSION DU CHAPITRE I

En définitive, ce premier chapitre établit un panorama théorique de l'économie informelle. A cet effet, la première section traite l'encrage théorique de l'économie formelle à travers ses définitions, une revue de littérature et les caractéristiques de l'économie formelle. La deuxième section en revanche, porte sur les indicateurs et les Les indicateurs de mesure et les approches théoriques.

.

CHAPITRE 2 : INFLUENCE THEORIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE

La croissance économique étant quelque chose qui concerne tous les pays car ces derniers veulent tous évoluer en peu plus, les pouvoirs publics s'interrogent donc sur les stratégies à adopter pour cela. Dans une économie fortement dominée par le secteur informel, l'Etat cherchera donc à structurer ce dernier afin d'acquérir de lui une meilleure productivité et un meilleur contrôle. Dans ce deuxième chapitre, il sera question de présenter dans la première section la croissance économique, avant de montrer dans la deuxième section l'influence théorique de la transformation structurelle sur la croissance économique.

Section 1 : croissance économique : définitions et théories

D'une manière générale, la croissance économique désigne la variation positive de la production de biens et de services, dans une économie sur une période donnée, généralement une longue période. Etant donné que l'indicateur le plus souvent utilisé est pour la mesurée est la production intérieure brute, pour mieux encadrer cette croissance, les efforts doivent davantage être mis sur le secteur informel, notamment sur sa transformation structurelle, ceci si ce secteur est le maillon fort de la chaîne de croissance d'une économie. Après définition de ce qu'on entend par croissance économique, il sera question de montrer les facteurs qui expliquent cette croissance.

I. Définitions

De son étymologie, la croissance vient du latin « *crescere* » qui signifie croître, grandir. La croissance en économie désigne donc selon Toupictionnaire, l'évolution annuelle, exprimée en pourcentage, du PIB ou du PNB. C'est ainsi quelle traduit la relation $(PIB_n - PIB_{n-1})/PIB_{n-1}$. Pour le dictionnaire de croissance économique, la locution fait référence à la progression des valeurs d'un pays étudié sur une période relativement longue tout en tenant compte des échanges commerciaux et du pays.

Elle désigne la variation positive de la production de biens et de services dans une économie sur une période donnée. C'est un processus fondamental des économies contemporaines reposant sur le développement des facteurs de production lié à la révolution industrielle, à l'accès à de nouvelles ressources minérales et énergétique.

Pour Perroux, la croissance économique correspond à l'augmentation soutenue durant une ou plusieurs périodes longues d'un indicateur de dimension : pour une nation, le produit global brut ou net en termes réels.

II. Les facteurs explicatifs de la croissance économique

La croissance économique dépend de l'utilisation des facteurs de production. La littérature nous renseigne que les facteurs de production sont le capital, le travail et la productivité globale.

❖ **Le facteur travail** : il renvoie à ce qui se fait appelé, quantité de travail utilisé et est lié à la population active, à la durée de travail, la qualité de ce dernier et au savoir-faire accumulé par le travail, ce qui est parfois appelé le « capital humain ».

❖ **Le facteur capital** : renvoie quant à lui à l'investissement, soit à l'augmentation du stock de capital.

❖ **La productivité globale des facteurs** : elle fait allusion à tous ce qui n'est pas expliqué par les deux facteurs précédent. Il s'agit de l'innovation organisationnelle, c'est le cas par exemple du Taylorisme, il s'agit également de l'innovation technologie, qui renvoie aux techniques de production (production à l'unité, la production continue et la production de masse).

Les deux premiers facteurs sont considérés par Barro (2000) comme les principaux facteurs de la production et donc de la croissance économique. En effet, pour l'auteur, la croissance économique va être stimulée par l'accroissement du recours au facteur capital pour favoriser la croissance extensive, notamment en augmentant la population active, c'est-à-dire celle se retrouvant dans le marché du travail et en augmentant la durée du temps de travail.

La véritable croissance du facteur travail dit l'auteur est donc la croissance intensive, c'est-à-dire les gains de productivité et les économies d'échelles, plus que par l'augmentation de la quantité de travail. Cette croissance s'explique par une amélioration de l'organisation du travail, mais aussi par une hausse du stock de capital humain. Le capital humain qui renvoie à

l'ensemble des compétences pouvant être valorisées économiquement. L'investigateur de cette notion fut alors Théodore Schultz (1961).

III. Effets de la croissance économiques

Une bonne croissance économique donc forte aura des effets positifs dans de nombreux domaines notamment :

- Augmentation du pouvoir d'achat

Le pouvoir d'achat correspond à la quantité de biens et services qu'un revenu permet d'acheter. Il correspond alors au niveau de revenu et des prix. Son augmentation correspond donc, à la différence entre l'évolution des revenus des ménages et l'inflation.

- Amélioration du niveau de vie des populations

En économie, le niveau de vie est une notion qui cherche à évaluer le niveau de richesse et de prospérité d'une population. Il se traduit en général par une mesure de la quantité et la qualité des biens et services qu'une personne ou une population peut acquérir.

Selon l'INSEE le niveau de vie d'une personne se présente comme le revenu disponible du ménage divisé par le nombre d'unité de consommation (uc). Ainsi calculé, il est le même pour toute es personne appartenant à un même ménage.

- Augmentation de l'espérance de vie

Elle se définit comme le nombre moyen d'années qu'il reste à vivre à un individu ayant un âge donné, en supposant que le taux de mortalité mesuré au moment du calcul persiste au cours du temps. En pratique, le décès d'un individu peut survenir bien avant ou après l'âge attendu.

- Baisse du chômage

Du latin caumare, se reposer pendant la chaleur et venant du grec kauma, chaleur brulante, le chômage est une situation d'une personne qui, souhaitant travailler et ayant la capacité de le faire (âge notamment), se trouve sans emploi malgré ses recherches. L'absence d'emplois peut résulter d'une entrée dans la vie active, du désir de retrouver un emploi après une période d'une activité, d'un licenciement, d'une démission volontaire ou d'un désir de changer d'activité.

On distingue par conséquent le chômage naturel (frictionnel), le chômage conjoncturel (ou keynésien), le chômage structurel, technique, partiel, ou saisonnier. La baisse résulte donc de la création d'emplois.

- Diminution du taux de pauvreté

Il représente le nombre de personnes vivant sous le seuil de pauvreté pour une population donnée.

- La stabilisation politique

Dans la politologie (spécialiste de la science politique), sociologie et droit contemporain, il existe une grande quantité de regards sur la nature de la stabilité politique qu'on peut classer comme l'absence de la menace réelle d'une violence illégitime ou la présence des possibilités étatique de les éliminer. La stabilité est un fonctionnement du gouvernement caractérisé par la présence d'un ordre constitutionnel compris comme le facteur définitif de la stabilité dans les pays démocratiques.

IV. Typologies de croissances économiques

La littérature présente généralement deux types de croissances :

- **la croissance extensive** qui a trait à l'augmentation des quantités de facteurs de production à l'exemple de la culture de nouvelles terres, ouverture de nouvelles usines,
- **la croissance intensive** qui renvoie à l'augmentation par les gains de productivité, de la production en volume de facteurs de productions identiques, notamment sans création d'emplois supplémentaires.

V. Quelques théories et modèles explicatifs de la croissance économique

Plusieurs théories et modèles ont été développés par des auteurs pour expliquer la croissance économique. Nous convoquons dans ce travail deux théories, la théorie de la croissance endogène et celle de

V.1 La théorie de la croissance endogène

Cette théorie cherche à aller au-delà de la théorie néoclassique conventionnelle, en traitant comme endogènes les facteurs (particulièrement le changement technologique et le capital humain relégués comme exogènes par les modèles néoclassiques). Les premiers

économistes de théorie de la croissance endogène et la nouvelle croissance empirique ont commencé à utiliser des modèles de la croissance régionale à long-terme pour tester et développer leurs idées.

Leurs analyses suggèrent que la convergence régionale est un processus lent et discontinu. Il n'existe pas de raison nécessaire pour que l'on assiste à la convergence de la croissance régionale et des revenus, même à long terme. La divergence régionale est plutôt un phénomène dont l'occurrence est la plus probable. Ainsi, les modèles de croissance régionale, proposés par Perroux (1950, 1955), Myrdal (1957) et Kaldor (1970, 1981) stipulent une tendance à la divergence des revenus régionaux car, livrées à elles-mêmes, les forces du marché engendrent un déséquilibre spatial et, sous les effets conjoints des économies d'échelle et d'agglomération, apparaissent un processus cumulatif de concentration du capital, du travail et de la production dans certaines régions, au détriment d'autres : l'inégal développement régional s'auto-entretient plutôt qu'il ne s'autocorrige.

Si des forces opposées (comme les déséconomies engendrées par la congestion, des effets de « *trickle down* »³ et des transferts fiscaux de l'État) arrivent à contenir la tendance à la divergence, elles ne peuvent aucunement favoriser la convergence régionale. Le regain d'intérêt pour une approche empirique de la croissance, centrée très précisément sur l'évidence de la convergence à long terme des revenus par habitant et de la production des nations, y a fortement contribué. Le débat empirique ainsi engagé a été l'occasion d'un réexamen et d'une réorientation de la théorie de la croissance.

La vigueur de cette tentative tient à ce qu'elle a pu échapper au carcan de la théorie néoclassique conventionnelle en considérant comme endogènes, dans le processus de croissance, des facteurs que la théorie néoclassique tient pour exogènes, comme le changement technique et le capital humain. Ce qui justifie l'expression « *théorie de la croissance endogène* » généralement utilisée lorsqu'on se réfère à cette nouvelle approche.

V.2 Le modèle Solow

Alors que les travaux de Arrord-Domar étaient pessimistes (l'équilibre est difficilement atteignable si on laisse faire), celui de Solow (1956) est de nature optimiste, car il conçoit que la croissance peut être durable ou stable. Il est conçu sur la base de plusieurs

³ Trickle down : c'est la Théorie selon laquelle, la richesse finit par toucher les plus pauvres par « déversement », (NdT).

hypothèses simplificatrices qui viennent pour la plupart de la théorie néoclassique. L'auteur considère un monde à un seul bien et un seul agent (la communauté), ne connaissant ni chômage ni disfonctionnement.

Dans ce monde la production ne dépend que de deux facteurs comme le dit Barro (2000) : le travail et le capital. Comme autres hypothèses, l'auteur énonce la flexibilité des facteurs de productions, les rendements décroissants, les rendements d'échelles constantes et le réinvestissement de toute l'épargne. Ici, l'augmentation des facteurs de productions explique une part de la croissance. C'est donc parce qu'il y a une augmentation de la population (facteurs de travail) et des investissements (facteurs de capital), qu'il y a croissance.

Section 2. Encrage théorique de l'économie informelle et de la croissance économique

Cette section ressort les relations théoriques entre l'économie formelle à la croissance économique dans l'informel (*I*), de l'économie informelle à la croissance intensive (*II*) ainsi que celle de l'économie informelle et de la croissance intensive (*III*).

I. De l'économie informelle à la croissance économique dans l'informel : Relations théoriques

L'informalité influe fondamentalement sur le rythme de croissance et de développement des pays, ainsi que sur leur capacité à proposer des débouchés économiques convenables à leurs habitants. Le développement durable exige de réduire l'informalité, mais ce processus doit être progressif, car le secteur informel est aujourd'hui la seule source de revenus viable de milliards de personnes. Le meilleur moyen de lutter contre l'informalité est d'adopter des réformes sur la durée, telles que des investissements dans l'éducation, et des mesures ciblant les causes sous-jacentes. La solution ne consiste pas à s'attaquer au secteur avec pour seul motif qu'il opère en marge de la loi et échappe à la fiscalité.

Les problèmes relatifs à la croissance économique et ne sont pas clairs mais sont vastes et variés. Cependant, si l'informalité mène à la croissance économique, elle est une question assez discutée et analysée par de nombreux agents du gouvernement, des décideurs politiques et / ou des économistes. Il y a ceux qui prônent la croissance à tout prix et ceux qui suggèrent de mettre l'accent sur les politiques qui affectent directement les activités du secteur informel. Pourtant, l'impact de l'informalité sur la croissance économique dépend de la nature,

de la force et d'autres caractéristiques des liens qui existent entre l'informalité et la croissance à un moment donné et dans un pays particulier.

Alors que les économies ou secteurs formels et informels peuvent être, et sont généralement, considérés comme activités économiques réglementées et non réglementées, les différences substantielles entre eux concernent les dotations en ressources, la technologie et l'organisation des productions (Farrell, 2004).

En effet, le secteur informel a trop de main-d'œuvre par rapport aux ressources ; c'est un réservoir de main-d'œuvre excédentaire. La production dans le secteur implique la l'utilisation des ressources naturelles et une partie de la main-d'œuvre disponible. Les formes dominantes de l'emploi - travail indépendant et emploi salarié occasionnel, facilitent le travail partager et donc l'accueil du surplus de travail.

Production dans le secteur formel, sur d'autre part, implique l'utilisation du capital et du travail salarié régulier embauché au fur et à mesure nécessaire. La productivité du travail dans le secteur formel est naturellement beaucoup plus élevée que celui du secteur informel. Le salaire moyen dans le secteur formel est également supérieur au revenu moyen du travail dans le secteur informel.

La motivation de la production est assez différente dans les deux secteurs. Production en le secteur informel est destiné à la consommation tandis que la production dans le secteur formel est destinée à profit. Les entrepreneurs capitalistes, y compris l'État, n'opèrent que dans le secteur formel. Et cela signifie que l'épargne et l'investissement ne se produisent également que dans ce secteur.

Compte tenu de ces caractéristiques structurelles d'une double économie, il semble parfaitement raisonnable de déduire que le secteur informel déclinerait avec la croissance économique et finirait par disparaître ; c'est en effet une prédiction de base du développement. Si l'épargne et l'investissement ne se produisent que dans le secteur formel, alors, c'est aussi où la croissance se produirait. Le secteur informel, sans source ni agent de l'investissement, ne pouvait que stagner.

Ainsi, la part du secteur informel dans le PIB doit déclin continuellement jusqu'à ce qu'il tombe à l'insignifiance. Naturellement, il y aurait des changements parallèles dans la structure de l'emploi. Le secteur formel, pour se développer, aurait besoin de retirer les

travailleurs du secteur informel Transformation structurelle dans l'informel : lieu d'expression de la croissance extensive.

La qualité de la croissance extensive est un facteur déterminant du succès de la transformation structurelle. La croissance porteuse de transformation est celle qui accroît à la fois la productivité globale et individuelle des facteurs tout en relevant le niveau d'utilisation des ressources internes, soutient l'innovation et promeut la diversification de l'économie (Isso et Yeo, 2014).

Dans les économies en développement caractérisées par des taux de chômage élevés, un secteur informel dynamique mais peu structuré, des ressources naturelles généralement exportées à l'état brut, l'intégration des différentes couches de la population au processus de développement n'est pas chose aisée. Des groupes de populations vulnérables comme les femmes et les jeunes en sont souvent exclus, mettant en cause le changement structurel et la cohésion sociale. Pour exploiter les opportunités de transformation qui s'offrent à eux, les pays en développement doivent promouvoir la croissance exclusive qui créera plus d'emplois décents tout en valorisant les ressources naturelles.

II. Economie informelle et croissance intensive dans l'informel : liens théoriques

Les deux dernières décennies ont été marquées par une croissance intensive et des changements structurels dans les économies émergentes et en développement (Diao et al., 2017). Beaucoup de ces économies se caractérisent par des secteurs informels importants, qui représentent une part substantielle de l'emploi et de la production à valeur ajoutée (Hassan et Schneider, 2016). De Vries et coll. (2012) observent que lorsque les activités formelles et informelles au sein des industries ne sont pas distinguées, l'estimation de l'impact dans le changement de croissance peut être biaisée.

Les chercheurs ont également commencé à explorer le lien entre informalité et productivité. Restuccia (2013), par exemple, affirme que l'informalité est la réponse des entrepreneurs moins productifs au resserrement des règlements. L'informalité elle-même peut créer des distorsions à l'échelle de l'économie qui sont préjudiciables à la productivité. McKinsey (2006), par exemple, distingue l'informalité comme une principale raison de l'écart de productivité entre le Brésil et les États-Unis.

Marcouiller et coll. (1997) identifie l'informalité comme la cause de la faible croissance de la productivité construction, fabrication et vente au détail en Amérique latine. Utilisation

du Mexique comme sujet, Leal-Ordóñez (2014) spécifie trois types de distorsions induites par le secteur informel : la mauvaise affectation des ressources aux petits, stagnants les plantes ; distorsions dans les choix professionnels ; et les distorsions de l'utilisation des capitaux établissements informels.

Même avec de nouvelles recherches, peu d'études empiriques ont approfondi l'impact du changement structurel sur la croissance de la productivité lorsque le travail excède vers le secteur informel et qu'il est explicitement inclus. L'exception est de Vries et al., (2012), qui montre que l'expansion de l'informalité a généré un effet de réallocation en Inde, tandis que la contraction du secteur informel au Brésil a produit une redistribution de la main-d'œuvre favorisant la croissance.

De Vries et al., (2012) appliquent une analyse de la part de transfert vers une décomposition de la croissance agrégée de la productivité du travail en composants inter-industriels et intra-industriels. Leur approche est en ligne avec les travaux pionniers de Fabricant (1942) et Denison (1962), mais souffre encore des lacunes fondamentales. En particulier, De Avillez (2012) souligne la position contre-intuitive des contributions de la réallocation de la main-d'œuvre industrielle pour agréger la croissance de la productivité du travail. Dumagan (2013) met en évidence le problème des poids fixes dans cette approche et sa dépendance à l'agrégation formulés.

CONCLUSION CHAPITRE II

Le présent chapitre nous a permis de présenter l'influence théorique de l'économie informel sur la croissance économique. De façon particulière, il s'agissait de ressortir la croissance économique en terme de définitions et théories, avant de présenter l'encrage théorique de l'économie informelle et de la croissance économique.

**DEUXIEME PARTIE : INFORMALITE DE L'ECONOMIE ET
PRODUCTIVITE DU TRAVAIL AU CAMEROUN : UNE
APPROCHE METHODOLOGIQUE**

Cette seconde partie nous permet de présenter l'approche méthodologique de notre étude (*Chapitre 3*) et l'analyse empirique de l'effet de la transformation structurelle sur la croissance économique (*Chapitre 4*).

CHAPITRE 3 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE

Le présent chapitre passe en revue les théories de la croissance économique et une revue méthodologique critique des méthodes qui ont été utilisées pour traiter de la thématique. Nous présentons les modèles théoriques de la croissance dans la *section 1*. La croissance pour certains économistes est un phénomène exogène (*I*) déséquilibré pour Domar (1942) et Harrod (1947), mais équilibré pour Solow (1956). Pour Lewis (1954), le développement économique naît d'une offre de travail illimitée (*II*).

L'économie se subdivise donc en deux secteurs dans le modèle de développement économique de Lewis, à savoir, premièrement le secteur de subsistance et deuxièmement le secteur capitaliste. Nous présentons le modèle empirique dans la section 2. Une revue critique des méthodes est présentée (*I*) et le modèle NARDL est monté (*II*).

Section 1 : Modèles théoriques

La notion de croissance économique est utilisée dans l'analyse de court et de long terme. Pourtant, les déterminants sont bien différents ; dans le court terme, ils sont avant tout conjoncturels alors que la croissance de longue période résulte des facteurs structurels (Montousse, 2002). Dans le cadre de cette nous abordons les modèles de croissance exogène (*I*) et le modèle de Lewis (1954) (*II*).

I. Modèle de croissance exogène

Les modèles de croissance exogène mettent en relation les facteurs de production tels que le facteur travail, capital et le niveau de technologie. Les théories traditionnelles postulent que la croissance de long terme est exogène. Le débat sur ces modèles porte sur leur caractère équilibré ou non. Ainsi, nous présentons le modèle de Harrod (1948) (*I.1*) et celui de Solow (1956) (*I.2*).

I.1. Modèle de croissance déséquilibré : Modèle postkeynésien

Domar(1942) et Harrod(1947) ont prolongé les analyses de Keynes sur le long terme, en introduisant l'accumulation des facteurs capitaux et travail. Selon Keynes (1936), le

fonctionnement spontané des économies de marché débouche presque inévitablement sur le chômage. Deux raisons expliquent cela ; la première concerne la rigidité nominale qui empêche les salaires et les prix de s'ajuster ; la seconde est relative aux défauts de coordination qui amènent les agents à avoir des anticipations de dépenses dont la somme ne permettra pas le plein usage des capacités d'offre, et notamment de la main-d'œuvre.

Les mécanismes convoqués par Keynes sont relatifs au court terme, lequel est défini par le fait que les capacités de production sont fixées. Domar (1942) et Harrod (1947) prolongent cette analyse en introduisant la stabilité de la croissance. Domar (1942) et Harrod (1947) sont très pessimistes à la possibilité d'une croissance durable et assurant le plein emploi. Cependant, ils n'attribuent pas cela à des facteurs techniques (rendements d'échelle décroissants), mais aux problèmes de rigidités et de coordination identifiés par Keynes (Kocherlakota and Yi, 1996).

I.2. Modèle de croissance équilibré : Modèle de Solow (1956)

Le passage du modèle exogène keynésien s'est effectué à travers les critiques adressées à ces derniers. La base méthodologique de la théories de la croissance équilibrée est fondée sur la théorie classique des facteurs de production, considérant le travail, le capital et la terre comme des facteurs indépendants de la formation du produit national, ainsi que sur la théorie de la productivité marginale, selon laquelle les revenus perçus par les propriétaires des facteurs de production sont déterminés par les produits marginaux de ces facteurs (Sharipov, 2015).

Solow (1956) construit ainsi un modèle qui s'appuie sur une fonction de production microéconomique, celle-ci permet de présenter une conception équilibrée de la croissance. Il remet en cause la théorie de la croissance néo-keynésienne sur trois points (UN, 2011). D'abord, parce qu'ils se concentrent sur un seul facteur de croissance l'accumulation du capital, ignorant tous les autres facteurs, et en particulier ceux associés au progrès technologique tels que la croissance de l'éducation, des compétences, l'amélioration de l'organisation de la production, etc. ; Ensuite, parce que le capital est invariant dans le revenu.

Le modèle néoclassique, prenant en compte le capital et le travail, et suppose leur interchangeabilité, permet la possibilité de changer le coefficient du capital. Par conséquent, même dans l'équipement technique de production actuel, il est possible d'atteindre un certain volume de production simplement en utilisant différentes combinaisons de ressources ; Enfin,

parce que les néo-keynésiens ont sous-estimé la capacité du mécanisme de marché à assurer un l'équilibre automatique. Les économistes néoclassiques, quant à eux, pensaient que seul un système de marché concurrentiel est capable d'assurer une croissance économique équilibrée. Cette condition s'applique également à un système monétaire stable. Ils s'opposent donc aux dépenses publiques inflationnistes et considèrent l'intervention de l'État dans l'économie comme un facteur de violation de la stabilité (Hagemann, 2009).

Solow (1956) part de l'hypothèse qu'une condition nécessaire à l'équilibre du système économique est l'égalité de la demande globale et de l'offre globale. Dans sa théorie, l'offre globale est déterminée sur la base de la fonction de production de Cobb-Douglas, qui exprime la dépendance fonctionnelle entre les volumes de production, d'une part, et les facteurs utilisés et leurs combinaisons, d'autre part. La théorie de Solow permet de révéler les interconnexions entre trois sources de croissance économique à savoir les investissements, la main-d'œuvre et le progrès technologique. Il convient de souligner aussi que Solow est parvenu à une meilleure compréhension de l'efficacité économique de la production en tant que facteur relativement indépendant de la croissance économique et source matérielle de progrès social. De plus, le progrès technique est la seule condition d'une croissance continue du niveau de vie, mesuré par le revenu par habitant (Sharipov, 2015).

II. Modèle de développement de Lewis (1954)

Lewis (1954) a cherché à expliquer le processus de développement économique dans le cadre classique qui suppose qu'une offre de travail illimitée facilite le développement économique. Pour cela, il divise l'économie en deux secteurs, le secteur de subsistance (**II.1.**) et le secteur capitaliste (**II.2.**) afin d'analyser l'économie différente de chacun et ses interconnexions.

II.1. Modèle de Lewis (1954)

La caractéristique importante de ce modèle est que l'économie se compose de deux secteurs à savoir un secteur agricole, rural et de subsistance et un secteur industriel, urbain et capitaliste. Dans le secteur de subsistance, la population est si importante par rapport aux produits et aux ressources naturelles que la productivité marginale du travail y est très faible, voire nulle. Cela signifie qu'il existe un « *chômage déguisé* » ou un sous-emploi, qui constitue un réservoir potentiel de main-d'œuvre pour le secteur capitaliste.

Cette main-d'œuvre pourrait être réduite sans diminuer la production. En outre, d'autres facteurs contribuent à une offre abondante de main-d'œuvre, l'énorme croissance démographique due à une faible mortalité et à un taux de natalité élevé, les filles et les épouses libérées du travail domestique, les travailleurs de divers types d'emplois occasionnels et le chômage généré par l'augmentation de l'efficacité. Par conséquent, l'offre de travail est supérieure à la demande. Alors, le marché du travail est en faveur des capitalistes, et ces derniers peuvent maintenir le salaire constant (Lewis, 1954).

Le niveau des salaires dans le secteur capitaliste est déterminé par celui du secteur de subsistance. Car si le salaire dans le secteur capitaliste est inférieur à la consommation dans le secteur de subsistance, aucun paysan ne quitte la terre pour chercher un emploi dans le secteur capitaliste.

Selon Lewis (1954), le salaire capitaliste est environ 30% plus élevé que le salaire de subsistance. Cet écart est considéré comme nécessaire pour induire la transformation du secteur de subsistance afin de compenser le coût plus élevé de la vie dans une zone urbaine ou le coût psychologique du transfert. Comme le produit marginal du travail est négligeable ou nul, le salaire dans le secteur de subsistance reste constant à un niveau de subsistance. Par conséquent, le salaire dans le secteur capitaliste reste également constant. Même s'il est plus élevé que le salaire dans le secteur de subsistance en raison d'une petite incitation, il ne dépasse pas le niveau de subsistance dans la vie urbaine.

Dans le secteur capitaliste, la main-d'œuvre est embauchée jusqu'au point où le produit marginal est égal au salaire afin de ne pas réduire le surplus capitaliste. Étant donné que l'offre de travail dépasse la demande et que le salaire reste constant au niveau de subsistance, le taux de profit est maximisé. On suppose que les capitalistes soucieux du profit réinvestissent tous les profits pour créer du nouveau capital à un taux maximal. L'expansion du capital entraîne alors de nouveaux emplois.

L'accumulation de capital devient plus importante mais le salaire reste constant, de sorte que le surplus devient plus important. Le plein investissement et une offre de main-d'œuvre illimitée garantissent que l'accumulation de capital et l'emploi se développent au taux maximum. En absorbant davantage de main-d'œuvre, le secteur capitaliste continue de s'étendre. Ce processus se poursuit jusqu'à ce que le surplus de travail disparaisse. À partir de ce moment, l'extraction de travailleurs supplémentaires du secteur de subsistance entraîne l'augmentation de la productivité marginale du travail dans ce secteur. Le transfert de main-

d'œuvre s'accompagne donc d'une perte de production alimentaire (Diao and McMillan, 2018).

Cependant, avant que le surplus de travail ne soit épuisé, l'augmentation des gains dans le secteur de subsistance peut se produire et affecter l'expansion du secteur capitaliste. Lewis explique cela par les termes de l'échange entre les deux secteurs en partant du principe qu'ils produisent et échangent des choses différentes. Le changement du nombre absolu de la population par le transfert de la main-d'œuvre conduira aux deux situations. D'une part, la réduction du nombre absolu de personnes dans le secteur de subsistance, même s'il y a un surplus de main-d'œuvre et que la productivité totale n'augmente pas, la moyenne de l'indice des prix à la consommation n'augmente pas.

La première est qu'en raison de la réduction du nombre absolu de personnes dans le secteur de subsistance, même s'il y a un surplus de main-d'œuvre et que la productivité totale n'augmente pas, la production moyenne par tête peut éventuellement augmenter. Cette augmentation des gains dans ce secteur pousse à la hausse le salaire dans le secteur capitaliste. L'autre situation est qu'à mesure que la taille du secteur capitaliste augmente par rapport à l'offre de main-d'œuvre subséquente(Diao and McMillan, 2018).

D'autre part, si l'augmentation de la productivité du secteur agricole se produit, par l'introduction de nouvelles technologies ou de rotations agricoles plus efficaces, cela augmentera directement la productivité du secteur rotation agricole plus efficace, cela augmentera directement le revenu moyen par tête dans ce secteur, et indirectement, le salaire des travailleurs capitalistes augmentera(Lewis, 1954).

II.2. L'exploitation du travail

Lewis (1954) pense que seuls les capitalistes peuvent épargner et investir leurs revenus. La distribution des revenus favorise la classe qui épargne, c'est-à-dire, pour Lewis, la classe capitaliste, afin de faciliter une croissance économique rapide. Ceci est réalisable en maintenant constant le salaire dans le secteur de subsistance et le secteur capitaliste. Cela nous amène à examiner plus en détail deux implications du modèle d'abord, la distribution inégale des revenus d'autre part, l'exploitation du travail.

Le fossé entre les riches et les pauvres dans les pays en développement au début du développement économique peut être expliqué clairement par ce modèle. Comme le montre le modèle, les profits des capitalistes augmentent de plus en plus alors que les salaires des

travailleurs restent constants malgré le privilège du développement économique. Plus l'écart entre eux se creuse, plus le capital est accumulé. Les profits totaux ne sont utilisés que pour la formation de plus de capital et ne sont jamais redistribués aux travailleurs. La redistribution n'est que l'obstruction du processus de croissance économique.

De plus, la distribution inégale permet d'expliquer davantage l'exploitation du travail. Lewis suppose que le revenu agricole est distribué de manière égale dans le secteur de la subsistance, de sorte que les gains dans ce secteur correspondent à la productivité moyenne par tête. Dans cette hypothèse, le transfert de main-d'œuvre provoquerait rapidement une augmentation des revenus dans le secteur de la subsistance, car la même production est divisée par moins de paysans (Lewis, 1954).

Après avoir observé la structure de l'exploitation, nous pouvons examiner plus en détail les hypothèses sur lesquelles le modèle de Lewis est construit afin d'examiner si le modèle de Lewis peut être considéré comme un modèle d'exploitation. Lewis est construit afin d'examiner si le modèle est entièrement valide pour expliquer le développement économique général (Lewis, 1954)

Section 2 : Modèle empirique

L'une des caractéristiques les plus marquantes des économies en développement est l'existence d'un vaste secteur informel. Plusieurs travaux ont jusqu'à nos jours meublés le débat concernant les effets du secteur informel sur la croissance, et ceux-ci ont été abordés de différentes manières. Dans le cadre de cette section, nous présentons la revue des méthodes (I) par la suite, nous allons mettre en évidence le modèle choisi (II).

I. Revue critique des méthodes

Dans le cadre de cette sous-section, nous distinguons dans la littérature les méthodes directes et indirectes (I.1.) et celles économétrique rencontrées dans les différents travaux abordés (I.2).

I.1. Les méthodes directes et indirectes

Les méthodes directes et indirectes sont utilisées pour estimer la taille de l'économie souterraine ou du contrôle fiscal (Kemal 2003 ; Schneider et Enste 2000 ; Pyle 1989). Alors que les méthodes d'échantillonnage et d'enquête basées sur des réponses volontaires sont liées à la méthode directe. L'estimation indirecte dépend de la détermination des traces, alors que

l'économie souterraine laisse dans l'évocation. En outre, ces approches indirectes comprennent différentes méthodes, telles que l'approche monétaire, l'approche du marché du travail, la méthode des entrées physiques et l'approche monétaire. L'approche monétaire est la meilleure, la plus facile à appliquer et la plus courante parmi celles-ci pour estimer la taille de l'économie souterraine et de l'évasion fiscale.

L'approche indirecte (approche monétaire) est utilisée comme Tanzi (1980) et explique que les estimations de l'économie souterraine issues de cette approche ne doivent pas être considérées comme des mesures précises en raison de la sensibilité des hypothèses. Ces méthodes ont été utilisées comme des indications générales de tendances et d'ordres de grandeur. Kemal (2003) a adapté la spécification du modèle de Tanzi aux conditions macroéconomiques du Pakistan et a vérifié la robustesse des estimations. Mais plus tard, les études de Tanzi (1983) et de Kemal (2007) ont identifié plusieurs problèmes dans l'approche monétaire et n'ont pas recommandé cette méthode comme étant la meilleure approche pour mesurer l'économie souterraine.

I.2. Les méthodes économétriques utilisées dans la littérature

La Porta et Shleifer (2014) présente les résultats de la régression effectuée à une fréquence annuelle (avec des effets fixes de pays) pour un panel de 68 pays durant la période 1990-2012. Ils régressent la variation du pourcentage de la population active exerçant un emploi indépendant, une mesure fiable et largement disponible de l'informalité, sur la variation du logarithme du PIB par habitant et la variation du logarithme de la population active. Cette régression est faite en différences premières pour éviter que la forte corrélation négative entre l'emploi indépendant et le PIB par habitant.

Tandis que, Yelwa et Adam (2017) au Nigeria testent de causalité de la réponse du PIB nominal de l'économie officielle au PIB nominal de l'économie informelle. Ils trouvent un impact positif de l'économie du secteur informel sur la croissance économique au Nigeria. Il ressort de là qu'il n'existe pas une relation directe entre l'informalité et la croissance économique. Ils effectuent leur analyse empirique en trois étapes : Test de racine unitaire pour les variables, technique d'estimation des moindres carrés ordinaires (MCO) et test de causalité de Granger.

Pendant ce temps, Castro et al. (2004) et Antunes et al. (2008) présentent des modèles d'équilibre général avec des frictions financières et un taux d'intérêt endogène. Ces références

trouvent deux effets de frictions financières plus faibles sur l'économie. Premièrement, un effet positif standard sur la demande, car les individus obtiennent plus de crédit. Cela se traduit par un taux d'intérêt plus élevé qui entraîne un deuxième effet négatif sur l'offre future de crédit. Castro et al. (2004) comparent l'effet d'une protection accrue des investisseurs sur l'économie dans une économie fermée et dans une économie ouverte.

Dans l'économie ouverte, il n'y a que l'effet de la demande car le taux d'intérêt est considéré comme donné. Dans l'économie fermée, le même effet de demande implique un taux d'intérêt plus élevé qui réduit les bénéfices et l'épargne des entrepreneurs, ce qui entraîne un second effet négatif sur l'offre de crédit. Massenot et Straub (2011) présentent un modèle d'équilibre général avec un secteur informel et un secteur formel. Analysent la manière dont les réformes des coûts d'entrée et de l'application des règles judiciaires peuvent affecter la formalité et la production. En effet, les incitations à entrer dans la formalité et à accéder au crédit peuvent nécessiter un marché du crédit plus compétitif et ouvert pour être efficaces.

Docquier et al. (2017) utilisent une théorie quantitative pour étudier les implications dynamiques de l'informalité sur l'inégalité des salaires, l'accumulation de capital humain, le travail des enfants et la croissance à long terme. Le modèle peut générer des équilibres transitoires d'informalité ou des pièges de pauvreté induits par l'informalité. Docquier et al., (op cit) construisent un modèle de générations imbriquées qui est capable de reproduire ces relations, conformément aux résultats précédents d'autres auteurs. Le modèle est calibré pour reproduire plusieurs faits observés dans les données. Le modèle est également calibré pour évaluer différentes politiques envisagées pour réduire la taille et les effets de l'informalité.

Kuhong et al. (2021) réexaminent l'impact de l'économie informelle sur la croissance économique au Pakistan de 1973 à 2017. Ils calculent tout d'abord l'économie informelle par le biais de l'équation de la demande de devises, puis a adopté la technique de l'auto-régresseur à retards distribués (ARDL) pour l'analyse des données. Le résultat indique que 56% du produit intérieur brut (PIB) de l'économie informelle existe au Pakistan. C'est l'approche que nous adoptons dans la présente étude. Mais Ifionu et Ibe (2015), trouvent un résultat contraire au Nigéria à l'aide du modèle vectoriel à correction d'erreur, durant la période 1981 à 2013. Ils trouvent un impact négatif du secteur financier informel sur le produit intérieur brut par habitant au Nigeria.

II. Spécification du modèle

Dans le cadre de cette sous-section, nous abordons dans un premier temps le modèle ARDL (II.1) et le modèle NARDL (II.2).

II.1. Présentation du modèle ARDL

L'analyse de Monte Carlo montre que la méthode ARDL est supérieure et produit des résultats cohérents même pour de petits échantillons (Pesaran et Shin, 1999 ; Saleem et al., 2019). La méthode ARDL réduit le problème de l'endogénéité car elle est exempte de corrélation résiduelle et elle prend des retards appropriés qui sont habitués à la corrélation sérielle et aux problèmes d'endogénéité.

Notre analyse est basée sur des données de séries chronologiques. Cela nécessite donc des approches spécifiques de l'analyse. Il est généralement connu que l'estimation économétrique d'un modèle basé sur des données de séries temporelles exige que les séries soient stationnaires, car les séries non stationnaires entraînent généralement des inférences trompeuses. Engle et Granger (1987) ont fourni une technique standard pour traiter ce problème. Il s'agit de tester la stationnarité des variables d'une équation en exécutant les régressions pour toutes les séries à la fois en différence première et en niveaux, avec une constante et une tendance dans l'équation en utilisant le test ADF de Dickey Fuller augmenté (1979). SI les séries de données de toutes les variables sont stationnaires en niveaux, c'est-à-dire que les valeurs absolues des statistiques du test ADF des variables sont supérieures aux valeurs absolues de la valeur critique de 5% des statistiques ADF.

II.2. Approche méthodologique

Pour montrer l'effet du changement structurel du secteur informel sur la croissance économique, la plupart d'études supposent que la relation de long terme est une combinaison symétriquement linéaire de régresseurs stochastiques non stationnaires. Kuhong et al. (2021) qui à partir du modèle ARDL (Autoregressive Distributed Lags) montrent l'effet du secteur informel sur la croissance économique. De cette façon, ces études ne tiennent pas compte de la possibilité d'une relation non linéaire entre secteur informel et la croissance économique. Ce qui implique qu'une augmentation de l'informalité entraîne une augmentation proportionnelle. Cependant, la non vérification de l'hypothèse d'une association linéaire entre l'informalité et la croissance dans les études antérieures peut donner lieu à des déductions

incorrectes si l'association est effectivement non linéaire (Udeagha and Ngepah, 2021; Bahmani-Oskooee et al., 2018).

Dans le cadre de cette étude, nous nous intéressons au Cameroun dès lors, nous utilisons le nouveau cadre non linéaire autorégressif à retards distribués (NARDL) pour réexaminer le lien entre transformation structurelle du secteur informel et le développement économique sur la période 1977-2020. L'objectif de ce document à mettre en œuvre l'approche dynamique non linéaire flexible et capable de modéliser simultanément et de manière compréhensible les effets asymétriques de transformation structurelle du secteur informel et le développement économique au Cameroun.

Il adopte l'approche méthodologique du cadre des décalages distribués autorégressifs non linéaires (NARDL) proposé par Shin et al. (2013). Ainsi, les non-linéarités à court et à long terme sont vérifiées de manière compréhensible en dérivant les décompositions de somme partielle positive et négative de transformation structurelle du secteur informel.

Dans le cadre de notre étude le modèle s'écrit sous la forme :

$$\Delta pib_t = \varphi_0 + \sum_{j=1}^{p-1} \alpha_1 \Delta vainf_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \alpha_{2j} \Delta pib_{t-j} + \beta_1 vainf_{t-1} + \beta_2 pib_{t-1} + \vartheta_t \quad (1)$$

Avec $vainf_t$ qui représente la valeur ajoutée du secteur informel à la date t , pib_t le produit intérieur brut. $p - 1$ et $q - 1$ représentent le nombre de retard des variables ; ϑ_t est le terme d'erreur.

Suivant donc Shin et al. (2013), nous décomposons le produit intérieur brut en une somme partiel de ses variations à la baisse et à la hausse $vainf_t^-$ et $vainf_t^+$ pour capter les effets asymétriques.

Nous avons :

$$vainf_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta vainf_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta vainf_j^+, 0)$$

Et (2)

$$vainf_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta vainf_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta vainf_j^-, 0)$$

A partir de la relation (2), nous pouvons tester l'asymétrie de l'équilibre de long terme par l'équation :

$$pib_t = vainf_0 + \gamma^+ vainf_t^+ + \gamma^- vainf_t^- + \varepsilon_t \quad (3)$$

Où γ^+ et γ^- sont les paramètres de long terme qui représentent respectivement les effets positifs et négatifs des variations de la valeur ajoutée du secteur informel.

Par la suite, nous combinons les équations (1) et (3) pour obtenir le modèle autorégressif à retards échelonnés non linéaire NARDL(p,q) donné par l'équation suivante :

$$\Delta pib_t = \varphi_0 + \sum_{j=1}^{p-1} \alpha_1 \Delta pib_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} (\alpha_{2j}^+ \Delta vainf_{t-j}^+ + \alpha_{2j}^- \Delta pib_t^-) + \beta_1 pib_{t-1} + \beta_2^+ vainf_{t-1}^+ + \beta_2^- vainf_{t-1}^- + \vartheta_t \quad (4)$$

Avec :

$$\beta_2^+ = -\beta_1/\gamma^+ \text{ et } \beta_2^- = -\beta_1/\gamma^-.$$

L'hypothèse nulle de non existence d'une relation de long terme révélé par le test de bornes de Pesaran (2001) se décline comme suite : $\beta_2^+ = \beta_2^-$. Dès lors, l'on a une symétrie de long terme lorsque $\gamma^+ = \gamma^-$. La décision est donnée en comparant les moyennes de la statistique de Fisher. Pour la symétrie de court terme, il est nécessaire que $\alpha_{2j}^+ = \alpha_{2j}^-$ pour $j = 1, \dots, q - 1$ ce qui implique qu'il y'a symétrie de court terme lorsque $\sum_{j=0}^{q-1} \alpha_{2j}^+ = \sum_{j=0}^{q-1} \alpha_{2j}^-$.

Par ailleurs, ce modèle permet de capter les réponses aux asymétries des chocs positifs et négatifs des précipitations. Ceci se fait à travers les multiplicateurs dynamiques cumulés (m_h^+ et m_h^-) avec $h = 0, 1, \dots, H$. Ces multiplicateurs montrent les variations à la hausse et à la baisse causées par un choc sur valeur ajoutée du secteur informel. Ces multiplicateurs sont donnés par les relations suivantes :

$$m_{h,ouv}^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial pib_{t+j}}{\partial vainf_t^+} \quad \text{et} \quad m_{h,ouv}^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial pib_{t+j}}{\partial vainf_t^-} \quad (5)$$

Avec $h \rightarrow \infty$, $m_h^+ \rightarrow \gamma^+$ et $m_h^- \rightarrow \gamma^-$.

γ^+ et γ^- sont les coefficients d'asymétrie de long terme. Les multiplicateurs représentent l'ajustement dynamique non linéaire du produit intérieur brut suite à un choc sur la valeur ajoutée du secteur informel.

CONCLUSION DU CHAPITRE III

Dans le cadre de ce chapitre, il a été question de passer revue sur les modèles fondamentaux de la théorie de la transformation structurelle à travers notamment la théorie de la croissance exogène et le modèle de Lewis. De plus, nous avons présenté le modèle empirique des séries chronologiques, une revue critique des méthodes des techniques d'estimation qui nous a permis d'aboutir à la spécification d'un modèle NARDL.

CHAPITRE 4. ANALYSE EMPIRIQUE DE L'EFFET DE LA TRANSFORMATION STRUCTURELLE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE : ECONOMIE SUR LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL AU CAMEROUN

Pour analyser l'effet de la transformation structurelle sur la croissance au Cameroun, nous utilisons une base de données constituées à partir de la base de données de la Banque Mondiale sur les indicateurs de développement dans le monde (WDI, 2018) ; de la base de données de de Médina et al. (2019).

Dans ce chapitre, il s'agira tout d'abord de détailler une analyse des tendances des concepts étudiés (*Section 1*), suivi d'une étude économétrique (*Section 2*).

Section 1 : source de données et statistiques descriptives

Dans le but d'expliquer l'effet de l'informalité de l'économie sur la productivité du travail au Cameroun, il est nécessaire pour nous de mettre en évidence son influence à travers différentes évolutions des indicateurs. A cet effet, nous allons présenter (*I.*) les variables ainsi que leurs sources de données ; par la suite présenter l'évolution graphique des indicateurs ainsi que les principaux résultats des statistiques descriptives (*II.*).

I. Présentation des données

Dans le cadre de cette sous-section, nous présentons les variables de l'analyse et les sources de données (*I.1.*) les statistiques sommaires de l'ensemble de ces variables (*I.2.*).

I.1. Variables et sources de données

Nous présentons l'ensemble des variables mobilisées dans le cadre de cette étude.

Tableau 1 : Variables de l'étude

Variables	Description	Source
PIB	Taux de croissance du PIB en %	WDI(2020)
Valeur ajoutée informelle		Medina et al.,(2019)
Superficie agricole	Superficie des terres cultivée en hectare	WDI(2020)
Education secondaire	Taux d'inscription au secondaire	WDI(2020)
Education primaire	Taux d'inscription au primaire	WDI(2020)

Source : Construit par l'Auteur

Ce tableau met en évidence les variables de notre étude leur description ainsi que la source respective de nos données.

I.2. Statistiques descriptives

Dans le cadre de cette sous sous-section, nous présentons les résultats des statistiques descriptives.

Tableau 2 : résultats

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
PIB	51	3.981	5.441	-7.932	22.003
Vainformel	51	33.271	.554	31.1	35
SuperAgri	49	91042.449	4625.496	79780	97500
EduSecon	43	27.206	13.427	8.17	60.058
EduPrimaire	47	105.774	9.88	80.29	122.391
Npib	51	.398	.182	0	1
NVainformel	51	.557	.142	0	1
nsuperAgri	49	.636	.261	0	1
nEduSecon	43	.367	.259	0	1
NEduPrimaire	47	.605	.235	0	1

Source: Auteur, calculs effectués par *STATA 16.0*

Au regard des résultats du tableau 2 ci-dessus, l'on constate que les valeurs des écarts types du PIB, des superficies agricoles, de l'éducation secondaire et de l'éducation primaire sont plus grands que ceux des variables telles que la valeur ajoutée du secteur informel, le PIB

normalisé, valeur ajoutée du secteur informel normalisé, la superficie agricole normalisée, l'éducation secondaire normalisée et l'éducation primaire normalisée.

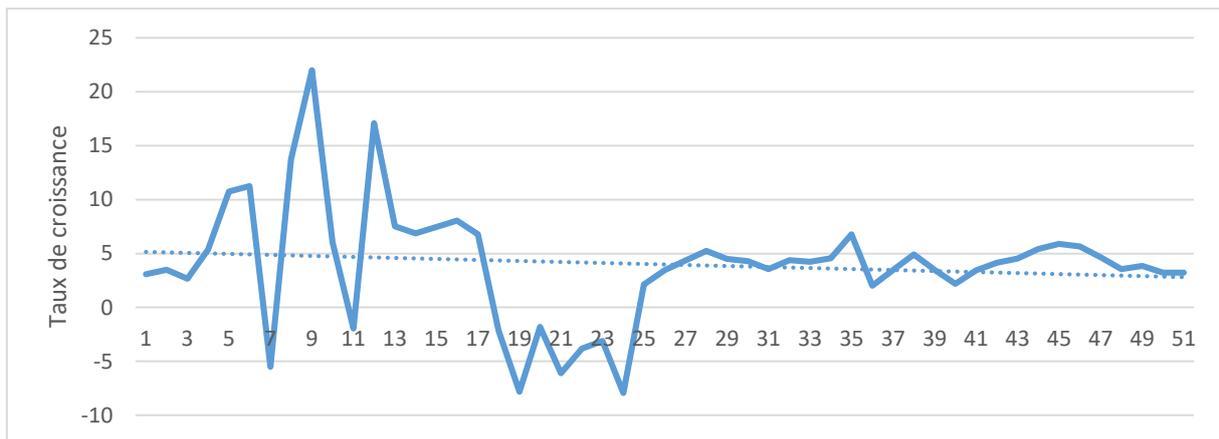
II. Evolution graphique et corrélation

Dans cette sous-section, nous présentons l'évolution graphique des variables telles que le taux de croissance, la valeur ajoutée du secteur informel, le produit intérieur brut, la superficie agricole ainsi que les différentes statistiques descriptives au Cameroun.

II.1. Evolution graphique des variables

Dans le cadre de cette sous-section, nous présentons tour à tour l'évolution graphique des différentes variables de l'étude.

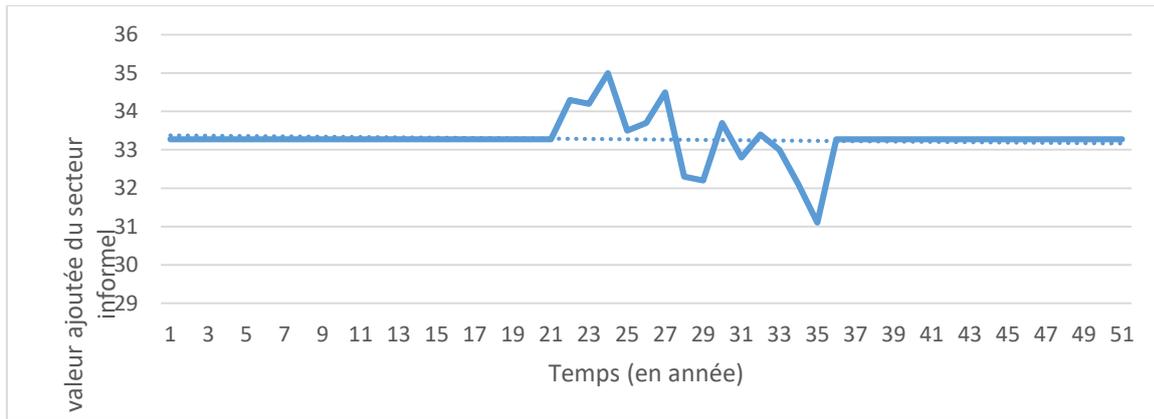
Figure 1 : Evolution du taux de croissance



Source : Auteur à partir des données WDI (2020)

De l'observation du graphique 1 ci-dessus, il ressort que sur la période de l'étude, le taux de croissance est décroissant. De plus, entre la 6^{ième} et la 8^{ième}, la 11^{ième}, la 17^{ième} et la 25^{ième} année ce taux de croissance est négatif.

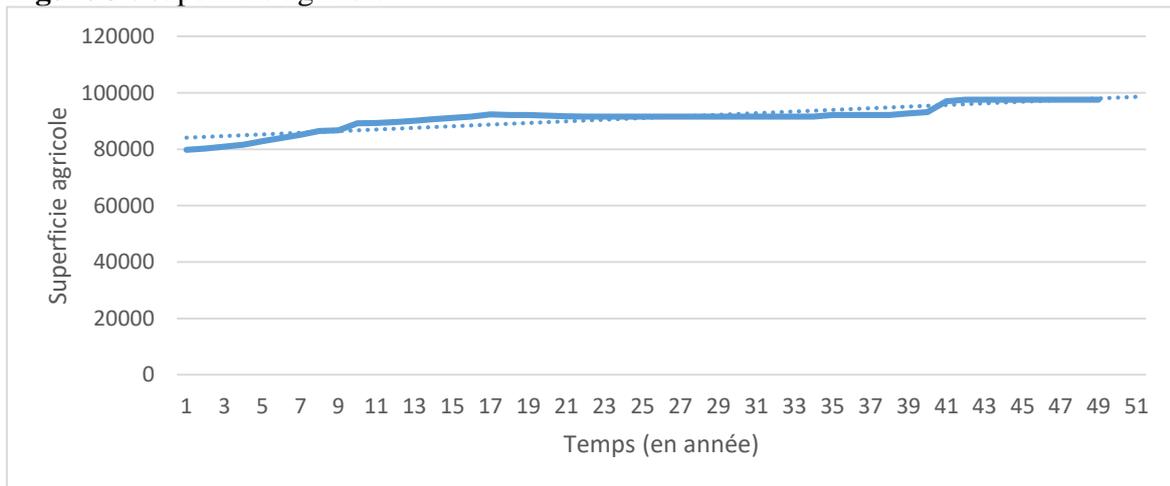
Figure 2 : valeur ajoutée du secteur informel



Source : Auteur à partir des données de Medina, Leandro; Schneider, Friedrich (2019).

Au regard de l'évolution graphique de la variable valeur ajoutée du secteur informel sur la période de l'étude à travers le graphique 2, il ressort que celle-ci a une tendance baissière sur l'ensemble de la période considérée.

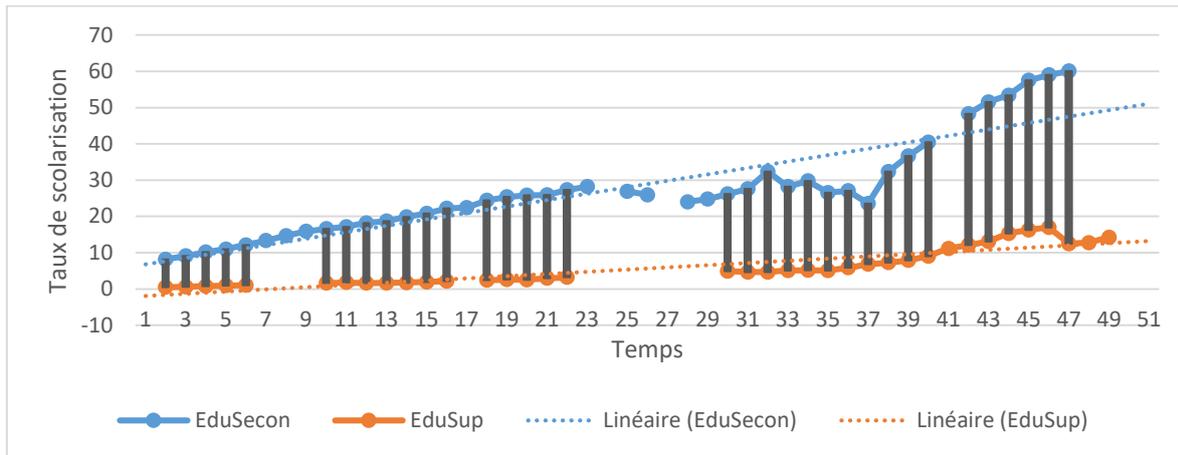
Figure 3 : superficie agricole



Source : Auteur à partir des données de WDI(2020).

De l'observation de la figure 3 ci-dessus, il ressort que la superficie agricole des terres cultivées au Cameroun est en nette croissance sur l'ensemble de la période de l'étude (1970-2020).

Figure 4 : Taux de scolarisation



Source : Auteur à partir des données de WDI(2020)

Le graphique 4 ci-dessus met en lumière l'évolution du taux de scolarisation secondaire et supérieur au Cameroun. Il en ressort de ce graphique que les différents taux de scolarité ont une tendance à la hausse sur l'ensemble de la période de l'étude. Cependant, le taux de scolarisation secondaire est supérieur à celui de l'enseignement supérieur, ce qui prouve à juste titre que l'on rencontre beaucoup plus dans la population des personnes avec un niveau d'éducation supérieur entre 1970 et 2020.

II.2 Résultat de corrélation

Dans cette sous partie, l'on présente les résultats de la entre les variables mobilisées dans le cadre de notre étude.

Tableau 3 : Matrice de corrélation

Variabes	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
(1) PIB	1.000				
(2) Vainformel	-0.189	1.000			
(3) superAgri	-0.186	-0.044	1.000		
(4) EduSecon	-0.134	0.009	0.876	1.000	
(5) EduPrimaire	0.017	-0.031	0.383	0.522	1.000

Source: Auteur, calculs effectués par STATA 16.0

Ce tableau 3 met en évidence les résultats de la corrélation entre différentes variables de notre modèle. Il ressort de celui-ci que la corrélation entre le PIB et les variables telles que valeur ajoutée du secteur informelle, superficie agricole, éducation secondaire est faible et négative ; tandis que celle avec l'éducation primaire est positive.

Section 2 : Résultat de l'estimation et interprétation

Dans le cadre de cette section nous présentons dans un premier temps (*I*) les résultats de l'estimation et dans la seconde (*II*) interprétation.

I. Résultats de l'estimation

Cette sous-section met en évidence les tests de racine unitaire (*I.1.*) et les résultats de l'estimation (*I.2.*).

I.1. Résultats du test de racine unitaire

Le tableau ci-dessous met en relief les résultats du test de racine unitaire.

Tableau 4 : test de racine unitaire

Variables	Test à niveau	Test en différence	décision
PIB	0.0001		I(0)
Vainf	0.0001		I(0)
Superagri	0.0889		I(0)
Edusecondaire	0.9931	0.0000	I(1)
Eduprimaire	0.4403	0.0000	I(1)

Source : Auteur

Au regard des résultats du tableau 5 ci-dessus, il ressort que les variables telles que le PIB, la valeur ajoutée du secteur informelle, la superficie agricole sont intégrées en niveau ; tandis que les variables telles que l'éducation secondaire et primaire sont intégrées en différences première.

I.2 Résultats de l'estimation

Les résultats sont mis en évidence à travers le tableau 6.

Tableau 5 : Résultats d'estimation du modèle ARDL asymétrique

VARIABLES	DPIB
Coefficients de long terme	
<i>PIB</i>	-2.184*** (0.352)
<i>LVainf⁺</i>	1.086 (2.028)
<i>LVainf⁻</i>	-1.297 (2.065)
<i>LSuperagri⁺</i>	1.030 (0.894)
<i>LSuperagri⁻</i>	103.1** (33.63)
<i>LEdusecondaire⁺</i>	0.0511 (2.605)
<i>LEdusecondaire⁻</i>	-3.951 (4.374)
<i>LEduprimaire⁺</i>	-3.215* (1.349)
<i>LEdusecondaire⁻</i>	-5.251 (3.369)

Source : Auteur

Standard errors in parentheses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Coefficients de court terme	
ΔPIB	0.800** (0.219)
$\Delta Vainf^+$	4.487*** (1.108)
$\Delta Vainf_{t-1}^+$	-0.446 (1.334)
$\Delta Vainf^-$	-7.647** (1.916)
$\Delta Vainf_{t-1}^-$	8.516** (2.847)
$\Delta Superagri^+$	4.962* (2.098)
$\Delta Superagri_{t-1}^+$	2.112 (1.556)
$\Delta Superagri^-$	-9.985 (15.43)
$\Delta Superagri_{t-1}^-$	-82.01 (42.04)
$\Delta Edusecondaire^+$	-5.340 (4.227)
$\Delta Edusecondaire_{t-1}^+$	5.623* (2.713)
$\Delta Edusecondaire^-$	-14.37** (4.999)
$\Delta Edusecondaire_{t-1}^-$	-18.69* (7.747)
$\Delta Eduprimaire^+$	8.665** (2.386)
$\Delta Eduprimaire_{t-1}^+$	0.604 (1.013)
$\Delta Eduprimaire^-$	-8.767* (3.558)
$\Delta Eduprimaire_{t-1}^-$	-2.736 (1.734)
Constant	0.255 (0.321)

Observations	32
R-squared	0.964

Source : Auteur

Standard errors in parentheses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Le tableau 6 ci-dessus met en évidence les résultats de l'estimation des effets de long et de court terme de la transformation structurelle sur la croissance au Cameroun.

II. Interprétation et test post estimation

Dans cette sous-section, nous présentons l'interprétation des résultats (II.1.) et les tests post estimations (II.2.).

II.1. Interprétation

Le tableau 6 nous donne les résultats de l'estimation du modèle ARDL asymétrique sur le long et le court terme. Il ressort de son analyse pour le long terme que Le taux de croissance du PIB a un effet mémoire significatif au seuil de 1%. Son coefficient stipule que toute augmentation du taux de croissance d'un point entraîne une baisse de la croissance de 2.184 points. Les variations positives de la superficie agricole ont un effet positif et significatif au seuil 5% sur la croissance.

Dès lors, toute augmentation de la superficie agricole d'une unité s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 103.1 points. Les variations positives du taux de scolarisation du primaire ont un effet négatif et significatif au seuil de 10% son coefficient stipule que toute variation à la hausse d'une unité du taux de scolarisation au primaire entraîne une baisse de croissance de 3,951 points.

Les résultats de court terme consignés dans la deuxième partie du tableau révèle un effet mémoire de la croissance significatif au seuil 5%. Son coefficient implique que toute augmentation du PIB d'un point à la période $n-1$ s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 0.8 points. Les variations positives de la valeur ajoutée du secteur informel ont un effet positif et significatif au seuil de 1% et toute augmentation de cette dernière d'une unité s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 4.487 points.

En ce qui concerne les variations négatives ont un effet mémoire significatif au seuil de 5%. Toute augmentation de cette valeur d'une unité s'accompagne d'une baisse de croissance de 7.647 point tandis que pour l'effet mémoire il s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 8.516.

Les variations positives de la superficie ont effet positif et significatif au seuil de 10% et toute augmentation de d'une unité s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 4.962 points. Pour les variations positives de l'éducation secondaire, seul l'effet mémoire est positif et significatif à 10% et son coefficient implique qu'une augmentation de l'éducation secondaire d'une unité s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 5.623 points.

Les variations négatives ont un effet négatif et significatif à 5% et 10% respectivement pour l'effet temps et mémoire dès lors, toute augmentation des variables négatives d'une unité s'accompagne d'une baisse de la croissance de 14.37 et 18.69 points. Les variations positives et négatives ont un effet temps positif et négatif et significatif à 5% et 10% respectivement. Toute augmentation des valeurs positives et négatives d'une unité s'accompagne d'une augmentation de la croissance de 8.665 points pour les variations positives et d'une baisse de croissance de 8.767 points pour les variations négatives.

II.2. Test post estimation

Le tableau 7 ci-dessous nous relate les résultats des tests post estimation.

Tableau 6 : Test post estimation

Model diagnostics	stat.	P value
Portmanteau test up to lag 14 (chi2)	35.76	0.0011
Breusch/Pagan heteroskedasticity test (chi2)	2.186	0.1392
Ramsey RESET test (F)	.878	0.5715
Jarque-Bera test on normality (chi2)	2.809	0.2454

Source : Auteur

Le tableau 7 nous présente les tests de diagnostic pour vérifier la stabilité du modèle. Le test de Breusch/Pagan révèle l'absence d'hétéroscédasticité, de même, le modèle est stable et les résidus sont normaux. Le test de portmanteau étant significatif à 5% indique qu'il y'a cointégration, et qu'il y'a causalité entre les variables du modèle.

CONCLUSION DU CHAPITRE IV

Cet ultime chapitre nous a permis d'élaborer une analyse empirique de l'effet de la transformation structurelle sur la croissance économique à travers l'économie sur la productivité du travail au Cameroun. Pour y parvenir, nous développons d'une part notre source de données et l'élaboration des statistiques descriptives. D'autre part, nous ressortons le résultat de l'estimation et interprétation.

CONCLUSION GENERALE

Dans le but de montrer l'effet de la transformation structurelle du secteur informel sur la croissance à court et à long terme, l'usage du modèle Autorégressif à retards échelonnés asymétrique estimé par les moindres carrés ordinaires nous révèle que la transformation structurelle a un effet sur la croissance à court et à long terme. Cependant à long terme, son effet à travers l'éducation primaire a un effet négatif sur la croissance tandis que à court terme, l'effet de la transformation structurelle est positif l'effet temps des variations positives, l'effet mémoire des variations négatives de la valeur ajoutée du secteur informel et négatif pour l'effet temps des variations négatives de la valeur ajoutée du secteur informel, de l'éducation primaire et l'effet mémoire de ces derniers.

BIBLIOGRAPHIE

Articles

Antunes, A., Cavalcanti, T., & Villamil, A. (2008), “ The effect of financial repression and enforcement on entrepreneurship and economic development”, *Journal of Monetary Economics*, vol.55, n°2, p 278-297.

Bahmani-Oskooee, M., Halicioglu, F., Mohammadian, A., (2018), “On the asymmetric effects of exchange rate changes on domestic production in Turkey”, *Economic Change and Restructuring*, vol.51, p 97–112.

Bourgain A, Pieretti P et Zana S., (2014), «From evasion to tax planning », *CREA*, Discussion paper.

Cadot O et al., (2015), « Industrialisation et transformation structurelle : l’Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ? », *HAL*, p 1-85.

Castro, R., Clementi, G. L., & MacDonald, G. (2004). Investor protection, optimal incentives, and economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(3), 1131-1175.

Diao, X., McMillan, M., 2018. Toward an understanding of economic growth in Africa: A reinterpretation of the Lewis Model. *World Development* 109, 511–522.

Docquier, F., Müller, T., & Naval, J. (2017). Informality and long-run growth. *The Scandinavian Journal of Economics*, 119(4), 1040-1085.

Fazlzadeh, A., Seif, G., 2010. Trade Openness and Manufacturing Growth in Iran. *SSRN Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1672825>

Gaffard J-L et al., (2010), « Politiques macroéconomiques et réformes structurelles : Bilan et perspectives de la gouvernance économique au sein de l’Union Européenne », *Revue d’Economie Politique*, vol.120, n°2, p 247-268.

Gbemenou B (2020), « Déterminants de la transformation structurelle en Afrique », *Revue Marocaine des Sciences Agronomique et Vétérinaire*, p 3-8.

Hagemann, H., 2009. Solow’s 1956 contribution in the context of the Harrod-Domar model. *History of Political Economy* 41, 67–87.

Headey D.D et Dorosh., (The theory and empirics Africa’s economic transformation : How far do the take us ? », *Paper presented at the IFPRI-University of Ghana Conference Understanding Economic Understanding in Sub-Saharan Africa*, Accra.

- Ifionu, E. P., & Ibe, R. C. (2015). Financial dualism, the informal sector and economic growth: An econometric investigation of the Nigerian evidence. *International Journal of Empirical Finance*, 4(7), 467-478.
- Jarrett Hart, D. M. (2015). The impact of trade openness on technical efficiency in the agricultural sector of the European Union. *Applied Economics*, 47:12, 1230-1247.
- Khuong, N. V., Shabbir, M. S., Sial, M. S., & Khanh, T. H. T. (2021). Does informal economy impede economic growth? Evidence from an emerging economy. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 11(2), 103-122.
- Kocherlakota, N.R., Yi, K.-M., 1996. A simple time series test of endogenous vs. exogenous growth models: An application to the United States. *The Review of Economics and Statistics* 126–134.
- Krugman P., (1971), « Increasing returns and economic geography », *Massachusetts Institute of Technology*, p 483-499.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014), « Informality and development », *Journal of Economic Perspectives*, vol.28, n°3, p 109-26.
- Lewis B.H., (1954), « Economic development with unlimited supplies of labour », *Bobbs-Merrill Company, College division*, vol.28, n°2, p 139-191.
- Lewis, W.A., 1954. Economic development with unlimited supplies of labour.
- Lucas R., (1988), « On the mechanisms of economic growth », *Journal of Monetary Economics*, vol.22, n°1, p 3-42.
- M. Hashem Pesaran, Y. S. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 16, No. 3 pp. 289-326.
- Marouani M.A et Anda M.D., (2015), « Migration and employment interactions in a crisis context : The case of Tunisia », *Economics of Transition*, vol.23, n°3, p 597-624.
- Massenet, B., & Straub, S. (2011). Informal sector and economic growth: the supply of credit channel.
- Muhammad Tahir, A. A. (2019). Trade openness and sectoral growth in developing countries: some new insights. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*.
- Muhammad Tahir, M. A. (2016). The role of trade openness for industrial sector development: panel data evidence from SAARC region. *Journal of Asia Business Studies*, Vol. 10 Issue: 1, pp.93-103, <https://doi.org/10.1108/JABS-01-2015-0007>.
- Munusamy, V. C. (2009). Trade openness and manufacturing growth in Malaysia. *Journal of policy modeling*, 637–647.
- Perroux F., (1950), « Les espaces économiques », *Economie appliquée, Archives de l'ISEA*, n°1, p 225-244.

- Schultz T., (1961), « Investment in human capital », *The American Economic Review*, p 1-5.
- Sharipov, I., 2015. Contemporary economic growth models and theories: A literature review. CES Working Papers 7, 759.
- Shin, Y., Yu, B., Greenwood-Nimmo, M., 2013. Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications.
- Solow, R.M., 1956. A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics* 70, 65–94.
- Timmer .M.P., (2008), « Geschichte (ge) brauchen. Literatur und Geschichtskultur im staatssozialismus : jugoslaviens und Bulgariens », *Revue Slave*, vol.67, n°1, p 206-207.
- Udeagha, M.C., Ngepah, N., 2021. The asymmetric effect of trade openness on economic growth in South Africa: a nonlinear ARDL approach. *Econ Change Restruct* 54, 491–540. <https://doi.org/10.1007/s10644-020-09285-6>
- Yelwa, M., & Adam, A. J. (2017). Informality and economic growth in Nigeria: 1980-2014. *Journal of Economics and Public Finance*, 3(3), 405-417.

Ouvrages

- Barro, R.J., (2000), *Les facteurs de la croissance : Une analyse transversale par pays*, Librairie Eyrolles, Economica, 130p.
- Martin B., (2019), *Universal methods of design expanded and revised : 125 ways to research complex problems, develop innovative ideas, and design effective solutions*, Rockport Publisher, 208 p.
- OIT., (2015), *L'économie informelle*. En ligne.
- Rapport Annuel OCDE., (2013), Perspectives de l'emploi de l'OCDE. En ligne
- Rapport BIT., (2014), *La transition de l'économie formel vers l'informel*, 92 p.
- Rapport des Perspectives Economiques en Afrique (2013), *Transformation structurelle des ressources naturelles*, en ligne, 276 p.
- Schneider F et Kinglmaier R., (2004), *Shadow economies around the world : what do we know ?*, IZA Discussion Paper, n°1047, 52p.

Webographie

<https://doi.org/10.1787/aeo-2013/-fr>

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02136699>

ANNEXE

Annexe : Données de l'étude.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
6	1974	Cameroun	10,73426	4369,786	3156,267	33,27143	82800	10,97385	0,92213	101,8357
7	1975	Cameroun	11,24506	4369,786	3156,267	33,27143	83950	12,12768	1,04805	103,9283
8	1976	Cameroun	-5,495138	4369,786	3156,267	33,27143	85100	13,31261		104,6219
9	1977	Cameroun	13,73987	4369,786	3156,267	33,27143	86440	14,67733		102,578
10	1978	Cameroun	22,003	4369,786	3156,267	33,27143	86710	15,86024		103,5718
11	1979	Cameroun	6,035119	4369,786	3156,267	33,27143	89120	16,59863	1,61697	103,5631
12	1980	Cameroun	-1,965292	4369,786	3156,267	33,27143	89300	17,15844	1,81054	103,6977
13	1981	Cameroun	17,08268	4369,786	3156,267	33,27143	89600	18,19759	1,61186	106,234
14	1982	Cameroun	7,516203	4369,786	3156,267	33,27143	90100	18,69718	1,67036	107,0627
15	1983	Cameroun	6,866831	4369,786	3156,267	33,27143	90600	19,87667	1,74069	109,7958
16	1984	Cameroun	7,474573	4369,786	3156,267	33,27143	91100	20,80066	1,93817	107,7216
17	1985	Cameroun	8,063162	4369,786	3156,267	33,27143	91600	22,22578	2,13187	108,7814
18	1986	Cameroun	6,771663	4369,786	3156,267	33,27143	92300	22,42745		109,4472
19	1987	Cameroun	-2,14665	4369,786	3156,267	33,27143	92100	24,40209	2,40061	110,6322
20	1988	Cameroun	-7,823632	4369,786	3156,267	33,27143	92100	25,38271	2,57117	110,9668
21	1989	Cameroun	-1,819121	4369,786	3156,267	33,27143	91900	25,81295	2,56016	106,9976
22	1990	Cameroun	-6,105698	4369,786	3156,267	33,27143	91700	25,89794	2,91888	106,3385
23	1991	Cameroun	-3,808599	4369,786	3156,267	34,3	91500	27,32549	3,22106	103,3609
24	1992	Cameroun	-3,100003	4369,786	3156,267	34,2	91600	28,17955		94,09882
25	1993	Cameroun	-7,932067	4369,786	3156,267	35	91600			
26	1994	Cameroun	2,123935	4369,786	3156,267	33,5	91600	26,94508		87,8119
27	1995	Cameroun	3,469792	4369,786	3156,267	33,7	91600	25,93563		85,46163
28	1996	Cameroun	4,361087	4369,786	3156,267	34,5	91600			80,28999
29	1997	Cameroun	5,231321	4369,786	3156,267	32,3	91600	24,02065		83,54014
30	1998	Cameroun	4,502291	4369,786	3156,267	32,2	91600	24,78827		87,65211
31	1999	Cameroun	4,292017	4369,786	3156,267	33,7	91600	26,19423	4,91421	90,76608
32	2000	Cameroun	3,553374	4369,786	3156,267	32,8	91600	27,57544	4,64524	91,85812
33	2001	Cameroun	4,368084	4369,786	3156,267	33,4	91600	32,38818	4,6557	107,8346
34	2002	Cameroun	4,237204	4369,786	3156,267	33	91600	28,21962	5,08507	108,2776
35	2003	Cameroun	4,567195	4369,786	3156,267	32,1	91600	29,79597	5,12258	108,8704
36	2004	Cameroun	6,780956	4369,786	3156,267	31,1	92100	26,55448	5,09329	113,513
37	2005	Cameroun	2,020662	4369,786	3156,267	33,27143	92130	27,06101	5,8506	112,5032
38	2006	Cameroun	3,457669	4369,786	3156,267	33,27143	92130	23,56108	6,8095	111,2484
39	2007	Cameroun	4,902202	4774,522	2680,333	33,27143	92130	32,35642	7,26151	112,0428
40	2008	Cameroun	3,488801	4369,786	3156,267	33,27143	92630	36,66806	7,88311	112,1741
41	2009	Cameroun	2,198664	4369,786	3156,267	33,27143	93130	40,47854	9,0476	113,8494
42	2010	Cameroun	3,422508	4369,786	3156,267	33,27143	97000		11,15702	115,9688
43	2011	Cameroun	4,129277	4369,786	3156,267	33,27143	97500	48,31893	12,07216	114,6597
44	2012	Cameroun	4,543265	4369,786	3156,267	33,27143	97500	51,58778	13,09234	118,9718
45	2013	Cameroun	5,404266	4369,786	3156,267	33,27143	97500	53,40638	15,29166	
46	2014	Cameroun	5,884059	3965,049	3632,201	33,27143	97500	57,51035	16,28087	119,7666
47	2015	Cameroun	5,651464	4369,786	3156,267	33,27143	97500	59,03209	16,96239	122,3912
48	2016	Cameroun	4,648482	4369,786	3156,267	33,27143	97500	60,05816	12,47753	122,1565
49	2017	Cameroun	3,549087	4369,786	3156,267	33,27143	97500		12,76025	116,0458
50	2018	Cameroun	3,859897	4369,786	3156,267	33,27143	97500		14,26727	108,7065
51	2019	Cameroun	3,230571	4369,786	3156,267	33,27143				111,1951
52	2020	Cameroun	3,228002	4369,786	3156,267	33,27143				
53										

TABLE DE MATIERE

SOMMAIRE	i
AVERTISSEMENT.....	ii
DEDICACES.....	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES GRAPHIQUES.....	v
LISTE DES TABLEAUX	vi
RESUME	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
1. Contexte	1
2. Problématique.....	4
3. Objectifs.....	7
4. Hypothèses.....	7
5. Méthodologie	7
6. Intérêt de l'étude.....	8
7. Organisation du travail.....	8
PREMIERE PARTIE : ECONOMIE INFORMELLE ET CROISSANCE DE L'ECONOMIE.....	10
CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE : PANORAMA THEORIQUE	11
Section 1. Encrage théorique de l'économie formelle.....	11
I. Définitions	11
II. Revue de littérature sur l'économie informelle	13
III. Caractéristiques des activités de l'informel	14
Section 2. L'économie informelle : Les indicateurs de mesure et les approches théoriques.....	17
I. Mesure de l'informalité.....	17
II. Les différentes approches théoriques de la notion de d'économie informelle	18
.....	21
CHAPITRE 2 : INFLUENCE THEORIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE	22
Section 1 : croissance économique : définitions et théories.....	22
I. Définitions	22
II. Les facteurs explicatifs de la croissance économique.....	23

III. Effets de la croissance économiques	24
IV. Typologies de croissances économiques.....	25
V. Quelques théories et modèles explicatifs de la croissance économique	25
V.1 La théorie de la croissance endogène.....	25
V.2 Le modèle Solow	26
Section 2. Encrage théorique de l'économie informelle et de la croissance économique	27
I. De l'économie informelle à la croissance économique dans l'informel : Relations théoriques	27
II. Economie informelle et croissance intensive dans l'informel : liens théoriques.....	29
DEUXIEME PARTIE : INFORMALITE DE L'ECONOMIE ET PRODUCTIVITE DU TRAVAIL AU CAMEROUN : UNE APPROCHE METHODOLOGIQUE.....	31
CHAPITRE 3 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE	32
Section 1 : Modèles théoriques.....	32
I. Modèle de croissance exogène	32
I.1. Modèle de croissance déséquilibré : Modèle postkeynésien	32
I.2. Modèle de croissance équilibré : Modèle de Solow (1956).....	33
II. Modèle de développement de Lewis (1954).....	34
II.1. Modèle de Lewis (1954)	34
II.2. L'exploitation du travail.....	36
Section 2 : Modèle empirique	37
I. Revue critique des méthodes.....	37
I.1. Les méthodes directes et indirectes.....	37
I.2. Les méthodes économétriques utilisées dans la littérature	38
II. Spécification du modèle	40
II.1. Présentation du modèle ARDL.....	40
II.2. Approche méthodologique	40
CHAPITRE 4. ANALYSE EMPIRIQUE DE L'EFFET DE LA TRANSFORMATION STRUCTURELLE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE : ECONOMIE SUR LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL AU CAMEROUN.....	44
Section 1 : source de données et statistiques descriptives.....	44
I. Présentation des données.....	44
I.1. Variables et sources de données.....	44
I.2. Statistiques descriptives	45
II. Evolution graphique et corrélation	46
II.1. Evolution graphique des variables	46
II.2. Résultat de corrélation	48
Section 2 : Résultat de l'estimation et interprétation	49

I. Résultats de l'estimation	49
I.1. Résultats du test de racine unitaire.....	49
I.2 Résultats de l'estimation	50
II. Interprétation et test post estimation	52
II.1. Interprétation.....	52
II.2. Test post estimation	53
CONCLUSION GENERALE	55
BIBLIOGRAPHIE.....	56
ANNEXE	59
TABLE DE MATIERE	60