



Munich Personal RePEc Archive

**The surveys on the informal sector in
Djibouti: A Comparative Analysis
1980-2001**

Mahamoud, Ismael and Adair, Philippe

ERUDITE EA 437, Université Paris XII

2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/59136/>

MPRA Paper No. 59136, posted 08 Oct 2014 01:46 UTC

Ismaël MAHAMOUD, Philippe ADAIR

Les enquêtes sur le secteur informel à Djibouti : une analyse comparative 1980-2001

ERUDITE EA 437, Université Paris XII

Résumé

Le secteur informel, au sens du BIT, alimente une grande partie de l'activité portuaire comme de l'économie de Djibouti dans son ensemble. L'analyse comparative des deux enquêtes réalisées en 1980 (PECTA) et en 2001 (PATARE) met l'accent sur l'évolution des branches d'activité et trace les limites d'une approche en coupe instantanée. La taille réduite des effectifs et la segmentation de l'emploi occupé, la propriété du capital dont le financement initial est assuré sur fonds propres et l'absence de tenue d'une comptabilité sont les caractéristiques majeures des unités informelles. Les contraintes économiques et institutionnelles concernent les besoins de financement rationnés par l'offre du système bancaire, la forte concurrence et l'étroitesse des débouchés, l'excès de pression socio-fiscale et de réglementation.

Mots-clés : Djibouti, emploi, enquêtes, financement, micro-entreprises, PATARE, PECTA, pression socio-fiscale, réglementation, secteur informel, segmentation.

Abstract

The informal sector, according to ILO's definition, nurtures to a large extent both the economic activities of the port as well as the overall economy of Djibouti. A comparative approach of two surveys carried out in 1980 (PECTA) and 2001 (PATARE) emphasizes the evolution of the various branches and sets the limits of such a cross section analysis. The small size of the units in terms of occupied workers and the segmentation of employment, the property of capital and self-financing of initial investment, as well as the absence of bookkeeping are the main characteristics of the small businesses. They face economic and institutional constraints regarding financing needs vs. credit rationing from the banking system, strong competition and lack of outlets, as well as excess of taxes and regulations.

Keywords: Djibouti, employment, financing, informal sector, PATARE, PECTA, regulations, segmentation, surveys, small businesses, tax burden

Introduction

Les enjeux économiques de l'activité portuaire et de son extension (Doraleh), nous conduisent à mettre l'accent sur le secteur informel urbain qui constitue une caractéristique majeure de l'économie de Djibouti en termes d'emplois, de revenus, de satisfaction des besoins de base et, probablement d'une façon implicite à l'équilibre du système social [Lachaud, 2004].

Le secteur informel est par ailleurs décrié pour non-respect des lois sociales, non-paiement des impôts, concurrence déloyale (...) et l'attitude des pouvoirs publics est ambiguë: il est tantôt réprimé parce que le secteur formel (la chambre de commerce de Djibouti) se plaint de la concurrence déloyale ; tantôt l'Etat observe une certaine indifférence qui se mue, dans le «cadre stratégique de lutte contre la pauvreté » [Ministère des Finances et de l'Economie, 2004], en incitation à travers l'assouplissement des règles fiscales et administratives, et le développement de la micro finance.

Si le concept désormais largement utilisé demeure néanmoins contesté, c'est que «le secteur informel est comme une girafe, difficile à décrire mais facile à reconnaître» [Singer, 1950]; il recouvre des activités hétérogènes et ses liens avec le secteur moderne font l'objet de controverses. Au modèle dualiste de Lewis [1954] qui prédit la résorption du secteur informel (chômage déguisé) par la mobilité de l'offre de travail va succéder une approche en terme de *job search* qui explique la pérennité du secteur informel par la mobilité de l'offre de travail [Harris et Todaro, 1970; Fields, 1990, 1975].

La section 1 retient la définition du secteur informel du BIT et propose une analyse comparative des enquêtes réalisées à Djibouti depuis deux décennies – par le BIT en 1980 (PECTA) et le Ministère des Finances et de l'Economie en 2001 (PATARE) – qui met l'accent sur l'évolution des branches d'activité et trace les limites d'une approche en coupe instantanée.

La section 2 identifie les caractéristiques des unités informelles en termes de taille des effectifs et de segmentation de l'emploi occupé, de propriété du capital et de financement initial de l'activité, et de tenue d'une comptabilité.

La section 3 s'attache aux contraintes économiques et institutionnelles sous l'angle des besoins de financement du secteur informel et de l'offre, des conditions de la concurrence et des débouchés, de la pression socio fiscale et de la réglementation administrative.

La conclusion esquisse d'une part quelques pistes de recherche pour alléger les contraintes institutionnelles et fiscales qui pèsent sur les unités informelles et d'autre part élargit la réflexion afin de mieux comprendre le poids du secteur dans l'économie djiboutienne et la manière de mise en place des dispositifs cohérents d'appui.

1/ Le secteur informel à Djibouti : définition et analyse comparative des sources

1/ La définition du secteur informel

Le concept de secteur informel est élaboré au début des années 1970, avec le lancement du programme mondial de l'emploi par le Bureau International du Travail et la publication du rapport sur le Kenya en 1972 [ILO, 1972]. Ce rapport faisait ressortir que l'exode rural et la croissance urbaine qui en résulte se traduisent non par l'existence d'un taux élevé de chômage, mais par le développement de petites activités permettant aux migrants ruraux et aux citadins n'ayant pu avoir accès aux emplois du secteur moderne, de vivre et de survivre. La question controversée est de savoir si le secteur informel est «une éponge propre à absorber tous ceux qui ne peuvent trouver à s'employer ailleurs ou s'il est une source d'innovation, de créativité de croissance peu capitalistique, de nature à observer une vie à peu près décente aux nombreux demandeurs d'emploi qui arrivent sur le marché du travail» [Charmes, 1990].

Encadré 1/ Définition du secteur informel (BIT, 1993)

1) La population occupée comprend toutes les personnes qui, durant une période de référence donnée, étaient pourvues d'un emploi dans une unité économique appartenant au secteur informel tel que défini ci-après.

2) Le secteur informel est constitué d'un groupe d'unités économiques appartenant, en tant qu'entreprises individuelles, au secteur des ménages selon les définitions du système de comptabilité des nations unies.

Ces entreprises individuelles du secteur des ménages peuvent être distinguées des autres (sociétés et quasi-sociétés) sur la base de leur non-enregistrement en tant que sociétés ou à des fins fiscales ou de comptabilité nationale, car elles ne tiennent pas une comptabilité complète.

3) Le secteur informel comprend toutes les entreprises familiales n'employant aucun salarié permanent (catégorie des indépendants dans la nomenclature des situations dans la profession).

4) La définition du secteur informel peut, en fonction des contextes nationaux, être étendue aux micro-entreprises, entreprises individuelles qui emploient des salariés réguliers mais sur une échelle qui reste inférieure à un niveau défini par la taille en nombre de salariés permanents (< 5)

5) Le champ du secteur informel peut être limité aux unités économiques qui produisent des biens et services pour le marché en dehors de l'agriculture, de la chasse, de la pêche et de la forêt.

Nous reprenons ici la définition du secteur informel établie par le BIT en 1993 (Cf. encadré 1), puis affinée en 2002, qui met l'accent sur l'unité de production économique conformément à la nomenclature des comptes nationaux des Nations-Unies [OECD, 2002] et qui repose sur un double critère de légalité et d'enregistrement (statistique).

Il concerne les activités marchandes de production et de transferts légaux qui se distinguent des activités prohibées de l'économie criminelle [OECD, 2002]; il recouvre à la fois l'emploi salarié ou non des entreprises individuelles ou micro entreprises - appartenant au secteur des ménages au sens des comptes nationaux - dont l'effectif est inférieur à 10 employés, et l'emploi salarié non déclaré des sociétés dont l'effectif est supérieur à 10 employés. La micro entreprise informelle, employant moins de six salariés, dispose d'un faible niveau de capital par tête et recourt très rarement au crédit bancaire,

ne tient pas une comptabilité, ne respecte pas au moins une prescription légale (enregistrement, fiscalité, réglementation) et exerce son activité dans une branche secteur où l'accès est relativement facile.

1-2/ Les enquêtes sur le secteur informel à Djibouti : portée et limites de l'analyse comparative

L'analyse comparative porte essentiellement sur deux enquêtes en coupe instantanée réalisées à Djibouti respectivement en 1980 par le BIT [1980] dans le cadre du Programme des Emplois et des Compétences Techniques pour l'Afrique (PECTA) et en 2001 par le Ministère des Finances et de l'Economie dans le cadre du Projet d'appui technique à la restructuration de l'économie (PATARE) [Mahamoud, 2001].

L'enquête PECTA s'appuie sur la base d'un recensement individuel de 428 entreprises informelles, un échantillon de 186 entreprises a été questionné et 250 entrepreneurs ont été interviewés (Cf. annexe 2). Le choix des échantillons s'est opéré sur la base de la représentativité des activités et le nombre des entreprises recensées. Les secteurs du commerce et du transport ont été exclus du champ de l'investigation. Cinq secteurs ont été retenus parmi lesquels les activités de production (*menuiserie, minoterie, poterie, vannerie, tannerie, coordonnerie, confection et couture*), construction et bâtiment (*briqueterie, tacherons, carrelage, charpenterie, électricité, ferrallerie et serrurerie*), artisanat d'art (*articles de décoration, peinture dessinateurs, bijouterie, sculpture et céramique*), services de réparation automobile (*mécanique auto, carrosserie, tôlerie, soudure et peinture auto, charretiers, boutes et colporteurs*), autres services (*photographie, horlogerie, coiffure, bars, hôtels et restaurants, blanchisserie, frigorifiste*).

Tableau 1/ Distribution des unités économiques informelles recensées selon le secteur d'activité, 1980

Branches d'activités	Nombre d'unités informelles recensées	%
Production	113	26
Construction/Bâtiment	17	4
Transport	15	3,5
Commerce	129	30
Services	154	36
Total	428	100

Source: BIT [1980]

L'enquête PATARE procède d'un recensement individuel de 8065 entreprises dont a été tiré un échantillon de 150 entreprises auxquelles un questionnaire a été soumis (Cf. annexe 2). La méthode de quotas a été utilisée selon le poids de chaque secteur d'activité dans le recensement. Cinq secteurs ont été enquêtés : production (*boulangerie, menuiserie, confection*), construction et bâtiment (*briqueterie, charpenterie*), commerce (*textile, électroménager, boutiques des quartiers, vente au détail, vente des meubles, alimentation générale, fruits et légumes, poissonnier, boucherie, restaurants-alimentation préparée, objets artisanaux*), transport (*bus, minibus, taxi, camion utilitaire*), services (*agents de change, écrivain public, cabine*

téléphonique, réparation chaussure, réparation TV-Radio, mécanique auto-garage, réparation pneus, coiffure, réparation climatiseur/ réfrigérateurs, toilettes publiques).

Tableau 2/ Distribution des unités économiques informelles recensées selon le secteur d'activité, 2001

Branches d'activités	Nombre d'unités informelles recensées	%
Production	287	4
Construction/Bâtiment	49	1
Commerce	6894	83
Transport	465	6
Service	370	6
Total	8065	100

Source: PATARE [2001]

Ces deux enquêtes sont de même nature puisqu'elles procèdent d'un recensement des entreprises informelles dont cependant la taille diffère, l'enquête PATARE recense 20 fois plus d'entreprises que l'enquête PECTA, mais dont un échantillon de taille équivalente a fait l'objet d'un questionnaire.

Elles ne portent pas nécessairement sur les mêmes secteurs d'activité, en raison de différences de nomenclature: les secteurs du commerce et du transport ne sont pas distingués dans l'enquête PECTA, l'artisanat est classé dans le commerce dans l'enquête PATARE; cependant la nomenclature peut être harmonisée afin de rendre les enquêtes en partie comparables (Cf. annexe 2bis).

Il apparaît alors que la structure par branches ou par métiers est parfois comparable en raison de la pérennité des activités: production (*confection*), construction/bâtiment, commerce (*alimentation générale, poissonnier, restaurants-alimentation préparée*) et services (*écrivain public, coiffure, réparation chaussures, mécanique auto-garage, réparation pneus*). Lorsque les branches diffèrent, c'est à la fois en raison du progrès technique (transport, *réparation électroménager*) et des lacunes propres à chaque enquête (*hôtels et bars* ne figurent pas dans l'enquête PATARE). Les limites de l'analyse comparative tiennent à ce qu'il n'est pas possible de raisonner comme il s'agissait de données de panel et moins encore de données longitudinales puisque ce ne sont pas les mêmes entreprises.

Ainsi, on ne peut inférer de la taille des enquêtes que les activités économiques informelles ont considérablement proliférées dans la ville de Djibouti durant les années 1980 et 1990. En termes de structure, on peut cependant observer que le commerce et les services représentent 66% des activités du secteur informel en 1980 et près de 90% en 2001; l'essor du tertiaire est caractéristique des activités de négoce et de service qui réalisent environ 80% du PIB de l'économie djiboutienne. En revanche, l'importance des activités de confection diminue très sensiblement, probablement en raison de la concurrence dans la branche et du nombre croissant des magasins de prêts-à-porter qui ont conduit la disparition des tailleurs dans les quartiers

populaires; les rares tailleurs existant sont concentrés pour la majorité dans le centre ville où ils se spécialisent souvent dans la confection des uniformes pour l'armée djiboutienne et française. La répartition spatiale des activités informelles accompagne l'extension de la ville de Djibouti. En 1980, elles étaient essentiellement concentrées dans le centre commercial de la capitale (46%) qui n'en accueille plus que 8% en 2001. Elles se sont déplacées vers des quartiers périphériques de la capitale, notamment dans les quartiers de Balballa qui en regroupent environ 28% (environ 7% en 1980), et sont concentrées dans des quartiers pauvres¹ dont les habitants sont généralement des populations chassées par la sécheresse qui sévit dans les zones rurales et par les conflits dans les pays limitrophes.

La comparaison des deux enquêtes selon le critère de l'âge des unités informelles est délicate étant donné que la situation économique a évolué au cours des deux dernières décennies. L'âge moyen d'une entreprise, qui est de 4 ans en 1980 s'élève à 6,5 ans en 2001. Dans l'enquête PATARE, les unités économiques les plus jeunes se trouvent dans le transport (4 ans) tandis que les plus anciennes se situent dans le secteur construction/bâtiment (11,5 ans). Dans l'enquête PECTA le secteur construction/bâtiment a une durée de vie moyenne la plus courte (2,5 ans) parce que ces entreprises vivent au rythme des activités saisonnières et des demandes des particuliers. La différence de durée de vie entre les deux enquêtes pour le secteur construction/bâtiment pourrait s'expliquer par le fait que durant la décennie 1990 ce secteur a bénéficié des projets de construction des logements sociaux et des projets de haute intensité de main d'œuvre (HIMO) à travers la rénovation des bâtiments publics par l'Agence djiboutienne d'exécution des travaux d'intérêts publics (ADETIP).

2/ Les caractéristiques des unités de production informelles

2-2/ La main d'œuvre et le statut de l'emploi des unités

La comparaison de la répartition sectorielle des effectifs entre les deux enquêtes est difficile du fait que l'enquête PECTA de 1980 n'a pas réalisé un recensement exhaustif des effectifs dans la totalité des entreprises recensées. Les effectifs des activités comme menuiserie, blanchisserie, écrivain public n'ont pas été recensés. Ceci dit, d'une manière générale, la contribution des entreprises informelles à l'emploi est très importante à Djibouti à l'instar des autres villes africaines. En 1980, le secteur non structuré était le plus gros employeur du pays avec 18743 employés avant le secteur moderne où l'on comptait 15672 employés enregistrés à la caisse de prévoyance sociale [PECTA, 1980]. L'emploi s'élève alors à 34 400 actifs occupés. En deux décennies ce même secteur a vu ses effectifs augmenter de plus 167,64 % avec 50164 personnes employées alors que le secteur moderne a au contraire enregistré une réduction de ses effectifs de plus de 30% pendant cette période avec 10959 employés

¹ La pauvreté extrême, mesurée par l'indicateur de développement humain (IDH), affecte respectivement de 56,3% et 45,1% de la population vivant dans les arrondissements 4 et 5 où se trouvent ces quartiers [PNUD, 2003].

inscrits à l'organisme de protection sociale en 2004. Ce qui donne un total de l'emploi de 61 000 actifs occupés. Ce résultat est malheureusement de la conséquence de l'incapacité d'une administration à étendre ses prérogatives, à faire appliquer ses règlements à l'ensemble des populations auxquelles ils s'adressent ou à les adapter aux réalités locales. Toutefois, si on prend en compte les emplois dans le secteur public, selon l'enquête ménage réalisée en 2002 [Lachaud, 2004], le secteur moderne occupe la plus grande partie des emplois, en particulier ceux qui ont un caractère protégé. Le secteur moderne salarié procure environ 55% des emplois du pays, soit 36,4% pour le seul secteur public. En outre, si l'on exclut les apprentis-aides familiaux, et les «autres actifs», il apparaît que l'emploi salarié protégé occupe 60,8% des individus de 12 ans et plus, soit près des trois quarts dans le secteur public (44,5%). L'emploi dans le secteur public, administratif et productif, est prépondérant en milieu rural comme en milieu urbain, et sa part de la masse salariale dans le PIB (14,0% en 2002) est l'une des plus élevées d'Afrique. Le systèmes productifs, qui prévalent à Djibouti, mettent en évidence une *structure dualiste de l'économie*, où prédomine surtout un secteur moderne urbain abritant, la plupart du temps, des emplois protégés, et un secteur informel urbain, source d'activités le plus souvent précaires, l'agriculture occupant un rôle très résiduel.

Le secteur informel est la deuxième composante importante de l'emploi: les travailleurs indépendants ou les employeurs du segment «involutif», qui ne sont pas affiliés à une caisse de protection sociale, représentent 24,8% des actifs occupés âgés de 12 ans et plus. Si l'on considère que l'ensemble des apprentis et aides familiaux, ainsi qu'un quart des salariés non protégés du secteur privé, appartiennent au secteur informel, celui-ci englobe environ 42% des actifs occupés de Djibouti [Lachaud, 2004].

Enfin, les revenus de l'activité principale exercée par le chef de ménage sont différenciés selon le genre, le statut professionnel et le segment considérés. Le revenu mensuel d'un chef de ménage féminin (33.200 FD²) s'élève en moyenne à 80% de celui d'un chef de ménage masculin (41.800 FD). Les revenus mensuels moyens les plus élevés des chefs de ménage sont ceux des entrepreneurs d'une micro-entreprise du segment supérieur (évolutif), et des salariés protégés du secteur privé ou de la fonction publique. La segmentation du marché du travail entre salariat et micro-entreprises, fondée sur l'estimation de fonctions de gains³, montre l'existence d'une « prime » à l'avantage des salariés dans leur ensemble : les salariés des secteurs public et privé gagnent 22,9% de plus que les non salariés. La segmentation des marchés du travail relatifs aux salariés du public et du privé, fondée sur la même méthode, montre que la « prime » de 10,4%.dont bénéficie le secteur public n'est cependant pas très élevée.

Selon, l'enquête PATARE, on observe que la taille moyenne des entreprises varie selon le secteur d'activité: les secteurs construction/bâtiment et production représentent l'effectif moyen le plus élevé

² 187.5\$, soit 177 Francs Djibouti (FD) pour 1\$.

³ Corrigées des différences des caractéristiques des travailleurs des deux segments.

mais rassemblent environ 5% de la main d'œuvre alors que le commerce représente l'effectif moyen le plus faible mais rassemble plus de 50% de la main d'œuvre.

Tableau 3/ Distribution par secteur d'activité des effectifs moyens des unités recensées (2001)

Secteur d'activité	Nombre d'unités économiques	Effectifs moyens/unités	Total	%
Production	287	8,2	2353,4	7%
Construction/Bâtiment	49	11,3	553,7	2%
Commerce	6894	4,1	28265	83%
Transport	465	1,8	837	2%
Services	370	5,7	2109	6%
Total	8065	4,2	34118,5	100%

Source: PATARE [2001]

En matière de recrutement, les unités économiques puisent volontiers de la main d'œuvre dans le cercle domestique. Plus de 96% des unités économiques déclarent avoir recruté leur personnel selon des relations familiales ou amicales en 2001. Le mode de recrutement n'a guère évolué puisque pour la même question la proportion est de 93,35% en 1980. Cette pratique s'inscrit dans le prolongement des normes de solidarité qui caractérisent la société djiboutienne. La solidarité aide à supporter le pire et conduit à partager le meilleur dans une population chassée vers les villes et sans cesse à la recherche d'un travail rémunérateur. Ici, l'emploi de la main d'œuvre ne passe pas par les mécanismes du marché dans la mesure où c'est la cellule familiale qui détermine le degré d'utilisation des capacités de travail disponible en facilitant l'accès de ses membres à l'emploi au sein de l'unité économique. Toutefois la contribution de la cellule familiale a des limites. Premièrement, cette dernière n'est pas extensible indéfiniment; ensuite, plus probablement, l'incompatibilité des qualifications des travailleurs de cette catégorie avec les exigences d'un procédé technique de travail complexe pourrait poser des difficultés. Un aide familial, malgré le manque de qualification, peut-être capable d'exécuter certaines opérations simples; il n'en est pas de même si la technicité des tâches exige une compétence particulière ou une formation préalable.

Tableau 4/ Caractéristiques de la main d'œuvre des unités enquêtées (2001)

Secteur d'activité	Mode de recrutement		Nationalité		Sexe	
	Famille, amis	Candidature	Djibouti	Etrangère*	Homme	Femme
Production	4	1	2	3	3	2
Construction/Bât	2	0	0	2	2	0
Commerce	126	2	32	96	104	25
Transport	7	1	1	7	8	0
Services	6	1	2	5	4	2
Total	145	5	37	113	111	29

* *Somalie, Ethiopie, Yémen*

Source: PATARE [2001]

La pluri-activité qui se manifeste par la participation au secteur informel d'un nombre significatif de travailleurs (précédemment) occupés dans le secteur public est un phénomène qui n'était pas analysé en 1980. En 2001, 11.47% des patrons des unités économiques interrogées déclarent exercer une deuxième activité dans le secteur public. Cette pluri-activité est à mettre en relation

avec la crise économique (arriéré des salaires, hausse des impôts, chômage...). On constate que ces «nouveaux patrons» qui possèdent souvent un capital éducatif et social (accès aux crédits, accès aux marchés publics, maîtrise du circuit administratif) réussissent mieux dans les affaires. On les retrouve essentiellement dans le transport (74% des cas) et dans une moindre proportion dans le secteur construction/bâtiment (16%), le commerce (21%) surtout l'importation en gros. Concernant la nationalité, 24.83% des entreprises interrogées déclarent employer uniquement des travailleurs de nationalité djiboutienne ; les autres unités économiques emploieraient aussi bien des personnels de nationalité djiboutienne qu'éthiopienne, somalienne ou yéménite. En 1980, 82,4% les entreprises informelles employaient essentiellement des travailleurs de nationalité djiboutienne. En général ces travailleurs étrangers commencent à travailler COMME salariés dans le secteur informel comme d'ailleurs, les migrants venant du district de l'intérieur du pays pour s'insérer sur le marché du travail ; ensuite, ils travaillent pour leur propre compte. Ils sont souvent mal rémunérés (81.5 \$ en moyenne en 2001) dans des conditions de travail difficiles, comparés à leurs collègues djiboutiens (159.4 \$ en moyenne en 2001) travaillant dans le secteur informel. Ainsi, il existerait sur le marché du travail, non seulement une segmentation entre les emplois du secteur moderne et ceux du secteur informel mais aussi une segmentation à l'intérieur même de ce dernier (Cf. encadré 2).

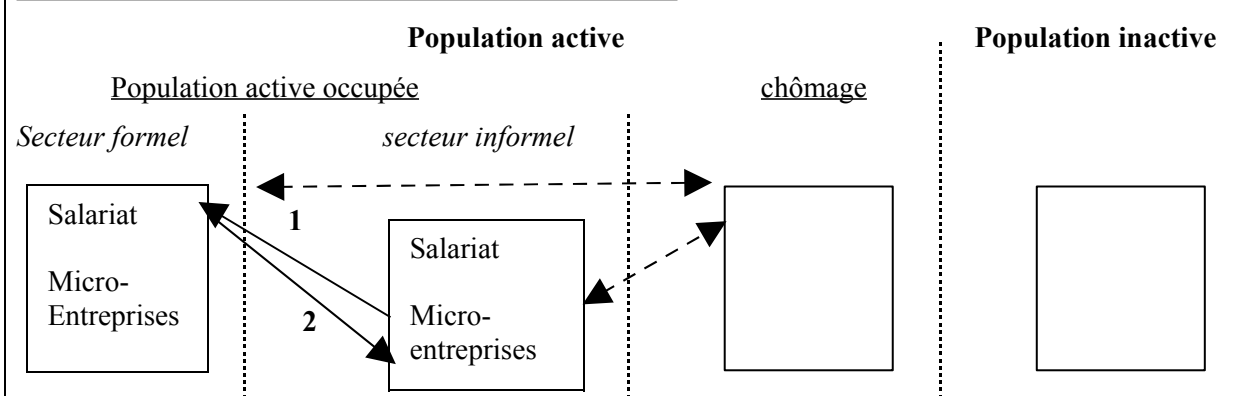
Encadré 2/ Mobilité de la main-d'œuvre et secteur informel : le modèle de Fields

Le modèle de segmentation de Fields [1975, 1990] est une extension du modèle de Harris & Todaro qui comprend 2 secteurs (formel et informel) et le comportement individuel relève de 2 options (emploi ou chômage) ; l'emploi pouvant être occupé au sein du secteur formel ou au sein du secteur informel. La probabilité de trouver un emploi dans le secteur formel est plus faible pour un travailleur informel que pour un chômeur en recherche d'emploi (*job search*).

La rémunération moyenne au sein du secteur formel est plus élevée en raison de l'existence d'un salaire minimum, de la présence de syndicats et du recours à des incitations (salaire d'efficiences) qu'au sein du secteur informel auquel ces caractéristiques font défaut. Cependant, les rémunérations au sein du secteur informel (notamment les revenus non salariaux) ne sont pas nécessairement inférieures à celles du secteur formel. Il y a segmentation du marché du travail mais non dualisme.

Le secteur informel lui-même est hétérogène : il comprend 2 segments : un segment facile d'accès, l'emploi y est peu qualifié et la rémunération est faible ; un segment comportant des barrières à l'entrée dont la rémunération est plus élevée. Le segment 1 est caractérisé par une faible rotation de la main d'œuvre et, lorsque le transfert de main d'œuvre a lieu, il se dirige vers le secteur formel. Le segment 2 est caractérisé par un transfert de main d'œuvre inverse en provenance du salariat formel vers les micro-entreprises informelles qui relève d'un choix volontaire.

Schéma 1/ Mobilité la main-d'œuvre et secteur informel



Concernant la répartition de main d'œuvre selon le sexe, globalement les entrepreneurs de sexe masculin dominent le secteur avec 81% en 2001 contre 93,35% en 1980. Cette sous représentation de la population féminine est à relativiser car elle domine certains secteurs. Le commerce de détail est une activité de quasi-monopole des femmes puisqu'elles sont 68% à y travailler, notamment le secteur des changes (*sarrifley*) où elles sont 100% des actives. Les *sarrifley* qui sont souvent des bijoutières par la même occasion s'installent le long des grandes artères commerciales et font concurrence aux bureaux de change réguliers et aux banques; illettrées pour la plupart, elles connaissent cependant par cœur les taux de change et les cours au jour le jour des principales devises. Les femmes sont également très actives dans le secteur de l'import/export où les *charcharies*⁴ importent du Moyen Orient et de l'Asie des produits alimentaires, des vêtements, des matériels électroménagers par container pour les écouler dans les souks de la capitale et sur les marchés des pays voisins.

2-2/ Le capital des unités : local professionnel, investissement initial et taille

En 2001, sur les 150 unités économiques informelles interrogées 56.23% utilisent des locaux loués contre 70% en 1980 et 33.77% sont propriétaires. Ces derniers utilisent le local à la fois pour l'activité et le logement. Seul, 9.9% en 2001 n'ont pas de local et vendent leurs produits sur les trottoirs des routes. Alors que ces derniers étaient 26% dans les résultats de l'enquête PECTA en 1980. La répression policière a contraint à des nombreux vendeurs ambulants à trouver un local fixe ou à abandonner l'activité.

En 2001, le montant moyen du capital investi au départ est très variable allant de 28 \$ pour le petit détaillant de textile, vendant ses produits à la place principale (Mahamoud Harbi) jusqu'à 21 348 \$ pour une entreprise du secteur construction/bâtiment en passant par le transport avec 3370 \$. Le capital par tête du secteur est 1326 \$ en 2001 contre 2647 \$ en 19980. Alors que le capital moyen du secteur est de 8245 \$ contre 2647 \$ en 1980 [PECTA, 1980]. On pourrait penser que le secteur informel à Djibouti est un secteur très capitalistique comparé à d'autres villes africaines [Charmes, 1990] ce qui impliquerait l'existence d'une véritable barrière pour la création de certaines entreprises informelles à Djibouti. En fait, il faudrait observer avec prudence ces chiffres compte-tenu de l'extrême diversité des activités : des activités comme la construction/bâtiment et la boulangerie requièrent un investissement de départ élevé proche de celui du secteur moderne dans leur évolution ; des activités comme la coiffure, la vente en détail exigent un investissement départ relativement bas.

Concernant la question de la propriété du capital, on relève en 2001 que sur 147 des 150 unités économiques enquêtées, soit 97 % du total, appartient à une seule personne qui est en même temps le dirigeant. 3 unités (2 %) peuvent être considérées comme des entreprises familiales

⁴ Les *charcharies* sont la version locale des Mama-Benz de l'Afrique de l'Ouest.

appartenant à deux personnes voir plus, de la même famille. Les unités économiques informelles se répartissent en deux catégories.

La forme de production spécifiquement artisanale (41.44% en 2001 contre 50.23% en 1980): le même agent économique a la double qualité de propriétaire des moyens et de producteur direct des marchandises. Détenteur de compétences techniques acquises la plupart du temps par la voie de l'apprentissage traditionnel qui se transmet de père en fils ou du maître à l'apprenti, il assure également toutes les fonctions périphériques de la production (approvisionnement, commercialisation et gestion). Les moyens de production étant souvent réduits au strict minimum, le procédé de travail repose sur une division technique très rudimentaire. Il n'existe pas de séparation des tâches techniques et administratives. Il arrive souvent par exemple que dans un garage, le patron fait office de mécanicien, de comptable et de commercial. Ces petits patrons ont recours parfois aux aides familiales pour effectuer certaines tâches périphériques, notamment dans le secteur du commerce où des qualifications particulières ne sont pas généralement requises ; ils s'occupent par exemple de l'approvisionnement et de la livraison des produits aux clients ; ils s'occupent de la vente lorsque le patron s'absente. Lorsque l'unité économique comprend un petit nombre de travailleurs (2 à 6 personnes), la main d'œuvre familiale l'emporte toujours sur la catégorie des «aides salariés» engagés sur une base d'entente personnelle. Les petits producteurs associent souvent à leur activité des éléments extra économiques et des relations paternalistes liées aux formes d'organisation et de solidarité traditionnelle des nomades.

La forme capitaliste simple (2.65% en 2001 contre 40.65% en 1980) comporte une échelle de production et une division technique du travail plus prononcée du fait d'une dotation accrue de capital. Lorsque le caractère manuel de la production demeure prédominant, on a affaire à la «*petite manufacture*» [Hugon, 1980]. Ces entreprises restent tout de même de taille modeste. Le nombre des salariés (6 en moyenne) tend à devenir plus important que celui des aides familiaux. L'instauration des rapports salariaux prend un caractère nécessaire et permanent du fait de la recherche de rentabilisation du capital investi. Ce changement qualitatif s'accompagne de la mise en place des moyens souvent encore sommaires de la gestion comptable.

2-3/ Tenue de la comptabilité

A priori, on pourrait penser que concernant les instruments de comptabilité dont ces unités économiques disposent, un simple carnet dépenses et recettes, dans lequel l'entrepreneur inscrit ses opérations monétaires et qui lui permet de les suivre pourrait être l'instrument le plus efficace pour une gestion optimum. Mais dans la pratique la petite taille des activités permet un contrôle *ad hoc* de la gestion de l'unité de production. Ce qui n'a pas sans inconvénient car le manque de données chiffrées ne permet pas d'en suivre l'évolution au-delà du court terme. Toutefois, à mesure que l'unité de production prend de l'importance, une forme de suivie des opérations de

production, à laquelle l'entrepreneur peut se référer ultérieurement devient de plus en plus nécessaire. Les enquêtes PECTA de 1980 et PATARE de 2001 ont pu établir que la majorité, respectivement 70% et 67.33% des unités enquêtées ne disposent d'aucune comptabilité, même rudimentaire. Peu nombreux sont les patrons qui tiennent un carnet de dépenses et des recettes. Le groupe qui pratique une comptabilité plus développée est très restreint (32.66% en 2001). On les trouve essentiellement dans le secteur construction/bâtiment. Et lorsque ces outils existent, ils ne permettent pas de suivre vraiment les opérations et leur coût. De surcroît nombreux sont les patrons (42% en 2001) qui ne font pas de distinctions formelles entre les sommes destinées au fonctionnement de l'unité de production, le fond de roulement et l'argent qu'ils peuvent utiliser pour la famille. Il convient de relever à cet égard que la proportion des patrons qui font la distinction entre l'unité de production et l'unité de consommation croît avec l'importance du capital immobilisé. Il semble qu'une vision trop courte chez l'entrepreneur a pour effet non seulement de limiter le fonctionnement de l'unité de production mais aussi d'exposer dangereusement ses moyens d'existence, lorsque notamment la consommation prend le pas sur le renouvellement des moyens de production.

Tableau 5/ Caractéristiques comptables et financières des unités économiques enquêtées

Secteur d'activité	Comptabilité simple		Compte bancaire	
	OUI	NON	OUI	NON
Production	2	3	1	4
Construction/bâtiment	2	0	2	0
Commerce	4	88	2	126
Transport	2	6	0	8
Services	3	4	0	7
Total	49	101	5	145

Source: PATARE [2001]

3/ Contraintes économiques et institutionnelles

3-1/ Le financement du secteur informel

Dans le cas de Djibouti, l'investissement initial provient de 4 sources essentielles : l'épargne personnelle, les banques, la famille et les amis. Dans l'enquête PECTA, au niveau de tout le secteur, 47% du capital initial est financé sur des fonds propres de l'entrepreneur (épargne personnelle), 23% des fonds proviennent des banques, 15% de la famille et 12% sont des prêts d'amis. S'il y a lieu de souligner le rôle actif des banques dans le financement des activités informelles dans les années 80, l'enquête de 2001 relève un désengagement des banques à l'égard de ce secteur. Seul 3,33% des entrepreneurs interrogés possèdent un compte bancaire. Les banques observent une certaine prudence du fait des problèmes de recouvrement des créances consenties dans les années 1980. L'environnement des affaires est risqué du fait de l'étroitesse du marché intérieur et des problèmes de compétitivité externe, de la relative inefficacité du système judiciaire et de la difficulté à donner de l'effectivité aux garanties ; .de 25

à 30% des créances bancaires seraient litigieuses [Plane, 2003]. Même si les banques n'ont pas forcément le dynamisme qu'on observerait sur un marché plus concurrentiel, le coût du facteur capital apparaît, d'abord, comme la conséquence du besoin de changement des mentalités et des institutions qui surchargent les coûts de transaction relatifs à l'intermédiation bancaire. Il manque à Djibouti toute une culture de la transparence qui engendre de la méfiance, et aboutit à allocation du crédit qui est à la fois très coûteuse et fortement rationnée [Stiglitz, Weiss, 1981]. Certaines unités économiques du secteur informel n'osent pas s'engager dans de telles opérations, faute d'être sûres d'honorer les remboursements et préfèrent utiliser les ressources réalisées par l'unité économique. Cette stratégie d'auto sélection est tout à fait rationnelle dans la mesure où la demande constitue le problème le plus important des unités économiques informelles. Il n'en reste pas moins que ces micro-entreprises ont besoin d'accéder à de nouveaux modes de financement pour pouvoir améliorer leur équipement, lisser leur cycle d'exploitation, le cas échéant, assurer l'expansion de leurs affaires. Selon leur cycle de vie les unités économiques informelles éprouvent des besoins de financement relatifs à l'implantation (investissement et fonds de roulement de départ), au développement de l'activité au fond de roulement ordinaire, à des marchés spécifiques (par exemple la réalisation de commandes importantes), et un besoin d'autres services financiers tels que la caution sur marché, la caution d'avance de démarrage. Face cette situation, sous l'impulsion de l'Etat des timides tentatives ont vu le jour pour offrir un système de financement alternatif aux crédits bancaires. Le fond de développement économique de Djibouti (FDED) cible une population relativement aisée de la société. Les prêts, dont les montants iront de 11 300 \$ à 282 486 \$, seront donc accordés aux promoteurs capables d'apporter 30% du coût du projet et disposant de biens servant de garantie. Cette démarche «supply driving» comporte un risque de biais dans le fonctionnement de l'institution. L'expérience montre, en effet, que les meilleurs services financiers sont accordés sur des bases «demand driving». Alors que la plupart du temps, les micro-entreprises recourent à des mécanismes informels de financement [Plane, 2003].

Le Fonds Social de Développement (FSD) qui travaille avec des ONG intervient dans les projets inférieurs à 11 300 \$. Actuellement, on compte 9 institutions de micro-crédit à Djibouti, dont 8 sont en partenariat avec le FSD, qui représentent environ 900 clients [Plane, 2002]. Enfin, le secteur informel bénéficie parfois des capitaux de la diaspora djiboutienne d'Europe et de l'Amérique du Nord par le biais des agences informelles de transfert de fonds, les *Hawalas* [Mahamoud, 2006].

3-2/ Concurrence et débouchés

Les contraintes extérieures résident essentiellement dans la limitation du marché due au faible niveau de vie de la population à qui les produits sont destinés et la forte proportion du revenu destiné à satisfaire leurs besoins de ménage. L'entrepreneur qui se trouve en concurrence avec

ses collègues (81.34% des entrepreneurs interrogés en 2001) ne peut espérer augmenter sa part de marché qu'en améliorant les caractéristiques visibles de son produit.

Egalement, un meilleur usage des ressources disponibles dans les ateliers, consécutif à une amélioration des compétences et à la suppression des contraintes discriminatoires qui pénalisent les petits entrepreneurs pourraient ouvrir d'autres possibilités aux plus petites unités de production. La clientèle est essentiellement une clientèle des quartiers, fonctionnaires ou travailleurs du secteur moderne privé (86.88% en 2001 contre 75% en 1980).

S'agissant des marchés de l'Etat (construction, rénovation, entretien, fournitures des mobiliers...), principal dispensateur de commandes (les dépenses publiques représentent 20.23% en 1980 [Ministère des finances, 1999] et 34.8% en 2001 du PIB. Les réglementations restent trop lourdes et des habitudes administratives contestables et discriminatoires à l'égard des unités économiques du secteur informel privent ces dernières d'un débouché stable. Seul 0.16% en 2001 contre 5% en 1980 des unités interrogées disent avoir comme client l'Etat aussi.

Un grand nombre des unités économiques du secteur informel entretiennent entre elles des relations très étroites pour écouler leur produit sur le marché. Il s'agit des distributeurs parcellaires dispersés, travaillant pour le compte du capital commercial. Il n'est pas rare de voir des vendeurs ambulants devant les grands magasins de la ville sans que ces derniers se plaignent de concurrence déloyale. Les unités économiques informelles constituent également des régulatrices des aléas du marché pour les gros importateurs. Des nombreuses micro-entreprises subsistent que dans l'ombre de ces derniers et assurent la distribution de leur produit. Du coup ces importateurs bénéficient du fait de la fragmentation de leur offre une plus grande flexibilité et des économies substantielles (pas des frais d'installation pour mettre en place un circuit de distribution, pas de salaire, pas d'impôts, compétitivité accrue...). La main d'œuvre dans ce secteur est majoritairement constituée des éthiopiens et des somaliens.

3-3/ Contraintes socio fiscales et administratives

A la question concernant les facteurs qui seraient les plus importants pour que les micro-entreprises puissent développer leurs activités, la réduction des contraintes administratives - enregistrement obligatoire au registre de commerce, au service des contributions directes et à la caisse de la prévoyance sociale -. revient dans les deux enquêtes : respectivement en troisième rang en 1980 (4%) et en deuxième rang en 2001 (28%). La première préoccupation des entrepreneurs du secteur informel concerne les difficultés de financement en 1980 (57%); en 2001, elle concerne l'étroitesse du marché (62%). Demande insuffisante en raison de l'ajustement structurel en 1996, entraînant une baisse des salaires réels de 10%. Avec également la suppression du salaire minimum, introduction de nouveaux impôts dont la taxe sur les

prestations des services au taux de 17%). L'inflation croît au rythme de 5% par an entre 1996 et 2001 (2% à partir de 2001).

Lorsque les unités économiques sont en règle vis à vis de l'administration, cette légalisation ne débouche pas forcément sur un élargissement substantiel de leur marché car les conditions d'accès aux marchés publics fixées par l'Etat sont extrêmement strictes. Cet accès dépend non seulement de la légalité de l'entreprise, mais aussi de ses possibilités d'obtenir du crédit pour se doter des équipements nécessaires et d'un fonds de roulement, d'une caution assez importante selon le montant du marché en passation, de la formation, de l'expérience et des motivations de l'entrepreneur, du niveau d'organisation interne de l'entreprise, ainsi que des relations familiales ou politiques de l'entrepreneur. Or, la plupart des micro-entreprises n'ont pas la capacité structurelle de répondre à l'ouverture de ces nouveaux marchés.

La pertinence de la politique urbaine selon laquelle l'accès aux infrastructures et plus particulièrement aux emplacements viabilisés des zones urbaines est susceptible d'offrir quelques avantages pour la création ou l'expansion des petites entreprises n'est cependant pas démontrée, car elle a l'inconvénient de déloger le petit commerçant de son environnement immédiat, les quartiers commerciaux, qui constituent normalement un cadre plus favorable à l'écoulement de sa production et à la prestation de services personnels.

Les efforts déployés dans cette direction par la ville de Djibouti avec la tentative de déplacement des commerçants de la place Mahamoud Harbi vers le nouveau centre commercial Makka semble ne pas aboutir à des résultats concluants. On peut même se demander si ce type d'action réservé à un nombre restreint de bénéficiaires (bouchers et commerçant des fruits et légumes) est bien adapté aux petits commerçants du secteur informel. Ceux-ci paraissent mieux s'intégrer dans le tissu urbain, où ils sont plus près de leur clientèle et des sources d'approvisionnement. Ces pratiques discriminatoires et de ségrégation spatiale, qui privent les couches les plus défavorisées de leur survie, ne sauraient aider à résoudre les problèmes liés à la pauvreté qui les frappe.

A Djibouti la réglementation est trop confuse et complexe pour des unités de petite taille, en ce qui concerne les formalités de constitution comme pour l'obtention des avantages du code des investissements.

Les démarches administratives pour enregistrer une nouvelle société sont fastidieuses et coûteuses : il faut accomplir au moins 13 procédures pour pouvoir créer une entreprise⁵ et celles-ci prennent 15 jours à 30 jours en moyenne, selon les relations et les facilités dont peut disposer l'entrepreneur ; en termes de coût de démarche rapporté au PNB, un micro-entrepreneur doit

⁵ Seulement 7 en Ethiopie et 12 au Yémen qui sont des partenaires commerciaux.

consacrer environ 6 fois son revenu moyen (617,2% du PNB) aux démarches administratives pour légaliser son entreprise⁶. qui s'avère exclusivement réservée à une élite.

Concernant le code des investissements, l'obtention d'un agrément prend jusqu'à 6 mois, voire 1 an [Ecomag, 2005], ce qui est fortement décourageant surtout lorsqu'il s'agit d'un investisseur étranger qui a la possibilité de redéployer ses investissements ailleurs.

L'inadaptation réglementaire apparaît également dans les tarifs douaniers, les déclarations fiscales supposant une comptabilité bien tenue; il en va de même concernant le droit du travail, rédigé en référence au statut du salariat protégé; une part importante des travailleurs des micro-unités, voire des PME, se trouve totalement hors droit et dépourvu de protection.

Les unités économiques enquêtées (88% en 2001) déclarent s'acquitter régulièrement de leur patente. Alors en 1980, seules 60% des entreprises enquêtées déclaraient payer leurs impôts. S'agissant de l'inscription au registre du commerce, la quasi-totalité des unités économiques interrogées ignorent cette formalité ou ne l'ont pas fait sciemment puisque lors des contrôles les agents ne leur demandent pas. 100% des unités économiques du secteur construction/bâtiment déclarent payer l'impôt sur le bénéfice. L'administration fiscale élabore des règles contestables et discriminatoires: ainsi, le calcul de l'impôt sur le bénéfice ne repose pas seulement sur la valeur locative (la surface des locaux utilisés) mais intègre aussi des éléments de confort ou d'équipement (enseigne, peinture, mobilier, ...) qui ne sont pas forcément des signes de richesse supplémentaire et dont l'imposition peut dissuader l'entreprise d'investir dans l'amélioration de

«l'image» pour attirer une clientèle supplémentaire.

En 2002, la pression socio fiscale mesurée par le rapport entre le montant des prélèvements obligatoires (cotisations sociales et impôts) et le produit intérieur brut s'élève à 39,4% du PIB [Plane, 2003]. . Une comparaison avec les pays africains de l'Union Economique et Monétaire Ouest africaine (UEMOA) montre que ce taux (14.1%) est particulièrement élevé [Banque de France, 2003]. L'interprétation des textes fiscaux pose également des problèmes pour les agents notamment lorsqu'il s'agit de contrôler si le commerçant dispose des patentes d'importation correspondant aux produits importés ; le fait d'obliger les commerçants d'avoir plusieurs patentes d'importation les dissuade de se diversifier et s'avère pénalisant dans un contexte de forte concurrence qui affecte un certain nombre de branches du commerce des biens de consommation.

Conclusion

L'analyse du secteur informel à Djibouti fait apparaître à la fois son ampleur et son essor mais la baisse de la productivité globale, due à la création d'emplois dans des activités peu productives,

⁶ 77,4% en Ethiopie et 269,2% au Yémen. Ce coût, quasi nul au Danemark, est très faible au Canada (1%) et en France (1.1%).

implique de favoriser l'orientation d'un plus large segment des micro-entreprises vers des logiques plus productives. A cet égard, une meilleure connaissance du rôle des micro-entreprises et des différentes contraintes qu'elles subissent devrait permettre de surmonter la méconnaissance des pouvoirs publics des enjeux qu'elles représentent et d'élaborer des actions efficaces pour accompagner leur développement. Jusqu'à présent, les dispositifs d'appui aux micro-entreprises ont mis l'accent sur l'offre : détection des profils d'entrepreneurs et sélection des candidats à la création d'entreprise, élaboration des projets et financement des investissements. Cependant, la structuration et la cohérence des appuis ou encore l'aide au fonctionnement courant des nouvelles entreprises afin d'assurer leur pérennité font défaut.

A cet égard, l'échantillon 2001 fait l'objet d'une nouvelle enquête en 2006, et l'analyse longitudinale pourra identifier la dynamique des entreprises (taux de survie, évolution des effectifs) et leurs contraintes.

Au plan macroéconomique, il s'agit d'assouplir les contraintes et de promouvoir une politique d'incitation qui tendra au maintien d'une certaine segmentation entre les micro-entreprises «évolutives» dont la taille s'accroît et celles qui stagnent. Il convient de diminuer et de simplifier les réglementations afin de réduire les coûts d'entrée sur le marché, y compris la corruption, ce qui aura pour effets d'aviver la concurrence et de baisser les prix des biens. Les modes de fonctionnement contestables et les défaillances des institutions publiques Djiboutiennes font obstacle à l'instauration d'un climat de sécurité économique; ils induisent des situations de rentes, de l'informalité juridique des entreprises, de la corruption, dont le coût économique élevé limite l'impulsion du développement. Un cadre juridique robuste et une application rigoureuse de la loi sont des conditions préalables à une bonne gouvernance. Les divers marchés (des biens, du travail et du capital) ne peuvent fonctionner sans un certain nombre de règles codifiées par les institutions (fiscalité, droit du travail, code des investissements, code du commerce, processus de contrôle et de règlement des litiges...) dont l'application réduit les coûts de transaction, permettant aux entrepreneurs d'atteindre des niveaux de performance plus élevés et de protéger ceux qui prennent des risques, tandis que les contrôles évitent que ces institutions ne tombent sous la domination d'intérêts particuliers [Maldonado, 1999].

Il convient enfin de diminuer les prélèvements, ce qui aurait pour effets d'accroître l'offre de travail officielle et le rendement des prélèvements; l'augmentation des pénalités s'avérant plus efficace que l'augmentation des contrôles [Ihrig & Moe, 2003].

Bibliographie

- Banque de France [2003], L'évolution économique et financière dans les pays africains de la zone UEMOA,
- Charmes J., [1990] in, Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte africain, in Salomé B., Schwartz A., Turnham D., pp 304-410
- Fields G. [1975], Rural-urban migration, urban unemployment and under-employment, and job search activity in LDCs, Journal of Development Economics, vol. 2, 1, March, pp 165-187
- Fields G., [1990], La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain: le théorique et l'empirique, in Turnham D. *et alii*, pp 53-79
- Harris J. R., Todaro M. P. [1970], Migration, unemployment and development: a two sector analysis, American Economic Review, vol. 60, 1, March, pp 126-142
- Hugon P. [1980], Secteur informel et petite production marchande, Tiers monde, 80, pp 126-142
- ILO [1972], Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, International Labor Office, Geneva
- Ihrig J., Moe K. S. [2003], Lurking in the shadows: the informal sector and government policy, Journal of Development Economics, 73, pp 541-557
- Lachaud J-P. [2004], Pauvreté et marché du travail en République de Djibouti, Institut International d'étude sociales, OIT, Genève
- Lewis A. W. [1954], Economic development with unlimited supplies of labour, Manchester School of Economics and Social Studies, vol. 2, 1, March, pp 139-191
- Mahamoud I. [2001], Secteur informel: contraintes fiscales et institutionnelles, PATARE, Ministère des Finances et de l'Economie, Djibouti
- Mahamoud I. [2005], La Création d'entreprise réservée à une élite?, ECOMAG, Magazine des Affaires de Djibouti, Pôle Universitaire de Djibouti, septembre, pp 20
- Maldonado C. [1989], Orientation méthodologique pour une recherche sur les contraintes institutionnelles et légales au développement du secteur informel, Genève, BIT
- Maldonado C. [1995], Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire: vers la légalisation du secteur informel?, Revue Internationale du Travail, vol. 134, 3, décembre, pp 777-801
- Maldonado C., [1996], Les petits producteurs d'Afrique, Genève, BIT
- Maldonado C. [1999], Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles, Genève, BIT
- Ministère des Finances et de l'Economie [2005], Bilan 1999-2004, Djibouti
- Ministère des Finances et de l'Economie [2004], Document Stratégique pour la réduction de la pauvreté, Djibouti
- OECD [2002], Handbook for Measurement of the Non Observed Economy, Paris, OECD.
- PECTA [1980], Rapport d'enquête sur le secteur non structuré à Djibouti, BIT, Genève
- Plane P. [2003], Cadre intégré, étude diagnostique de l'intégration commerciale, CCI, Genève
- PNUD [2003], Rapport sur les objectifs de développement pour le millénaire à Djibouti, PNUD
- Portes A., Castells M., Benton L. A. (eds.) [1989], The Informal Economy - Studies in advanced and less developed countries, John Hopkins University Press
- Schneider D. F., Enste, D. H. [2000], Shadow economies: size, causes and consequences, Journal of Economic Literature, vol. 38, 1, March, pp 77-114
- Singer H. W. [1950], The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, American Economic Review, vol.40, pp 473-485

Stiglitz J., Weiss A [1981], Credit Rationing in markets with imperfect information, American Economic Review, vol.71, pp 393-410

Salomé B., Schwarz A., Turnham D. (eds.) [1990], Nouvelles approches du secteur informel, OCDE, Paris

Annexe 2 Distribution (non ventilée) des activités informelles selon le secteur d'activité

Tableau 6/ 1980

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production	113	26
Confection	83	
Boulangerie, Minoterie	15	
Menuiserie	11	
Forgerons	4	
Construction/bâtiment	17	4
Artisanat d'art	21	5
Services de réparation automobile	41	10
Charretiers	11	
Transporteurs	3	
Mécanique Auto garage	15	
Réparation Pneus	11	
Location voiture	1	
Autres services	236	55
Blanchisserie	6	
Coiffure	19	
Hôtels	9	
Horlogerie	4	
Poissonniers	2	
Ecole du soir	6	
Photographe	7	
Bars	14	
Vente des glaces	1	
Alimentation Générale	10	
Restaurant alimentations préparées	116	
Écrivain Public	3	
Jardiniers	20	
Réparation Chaussure	19	
Total	428	100

Tableau 7/ 2001

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production	293	4
Confection	265	
Boulangerie	13	
Menuiserie	15	
Construction/Bâtiment	49	1
Commerce	6807	83
	1212	
Vente au détail		
Vente des meubles	9	
Alimentation Générale	2273	
Fruits et Légumes	837	
Poissonnier	58	
Boucherie	539	
Vêtements Tissus	683	
Restaurants alimentation préparés	1069	
Transport	465	6
Services	453	6
Écrivain Public	14	
Cabine Téléphonique	57	
Réparation Chaussure	131	
Réparation TV Radio	13	
Mécanique Auto garage	55	
Réparation Pneus	29	
Coiffure	44	
Réparation climatiseurs /réfrigérateurs	12	
Agents de change	69	
Toilettes publiques	29	
Total	8065	100

Annexe 2bis Distribution (ventilée) des activités informelles selon le secteur d'activité

Tableau 8/ 1980

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production	113	26,4
<i>Confection</i>	83	
<i>Boulangerie, Minoterie</i>	15	
<i>Menuiserie</i>	11	
Forgerons	4	
Construction/bâtiment	17	4
(Commerce)	129	30
<i>Alimentation Générale</i>	10	
<i>Poissonniers</i>	2	
<i>Restaurant alimentations préparées</i>	116	
Vente des glaces	1	0
Transport	15	3,5
Charretiers	11	
Transporteurs	3	
Location voiture	1	
Services	154	36
<i>Écrivain Public</i>	3	
<i>Coiffure</i>	19	
<i>Réparation Chaussure</i>	19	
<i>Mécanique auto garage</i>	15	
<i>Réparation pneus</i>	11	
Jardiniers	20	
Photographe	7	
Ecole du soir	6	
Hôtels, bars	23	
Blanchisserie	6	
Horlogerie	4	
Artisanat d'art	21	5
Total	428	100

Tableau 9/ 2001

Secteur d'activité	Unités recensées	%
Production ↙	293	4
<i>Confection</i>	265	
<i>Boulangerie</i>	13	
<i>Menuiserie</i>	15	
Construction/Bâtiment	49	1
Commerce	6807	83
<i>Alimentation Générale</i>	2273	
<i>Poissonnier</i>	58	
<i>Restaurants alimentation préparés</i>	1069	
Vente au détail	1212	
Fruits et Légumes	837	
Vêtements Tissus	683	
Boucherie	539	
Vente des meubles	9	
Transport ↗	465	6
Services ↘	453	6
<i>Écrivain Public</i>	14	
<i>Coiffure</i>	44	
<i>Réparation Chaussure</i>	131	
<i>Mécanique auto garage</i>	55	
<i>Réparation pneus</i>	29	
Toilettes publiques	29	
Cabine Téléphonique	57	
Agents de change	69	
Réparation TV Radio	13	
Réparation climatiseurs / réfrigérateurs	12	
Total	8065	100