

## **Institutions informelles et régulation sociale des activités économiques informelles : une revue de littérature théorique**

### **Informal institutions and social regulation of informal economic activities: a theoretical literature review**

**Rachid CHAYBOUB, (Docteur chercheur)**

*Laboratoire de recherches en Économie Sociale et Solidaire, Gouvernance et Développement  
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Marrakech  
Université Cadi Ayyad de Marrakech, Maroc*

**Brahim EL MORCHID, (Enseignant chercheur)**

*Laboratoire de recherches en Économie Sociale et Solidaire, Gouvernance et Développement  
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Marrakech  
Université Cadi Ayyad de Marrakech, Maroc*

<b>Adresse de correspondance :</b>	Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Marrakech BP 2380, Daoudiate Université Cadi Ayyad de Marrakech, Maroc
<b>Déclaration de divulgation :</b>	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
<b>Conflit d'intérêts :</b>	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
<b>Citer cet article</b>	CHAYBOUB, R., & EL MORCHID, B. (2025). Institutions informelles et régulation sociale des activités économiques informelles : une revue de littérature théorique. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(4), 192-211. <a href="https://doi.org/10.5281/zenodo.15118864">https://doi.org/10.5281/zenodo.15118864</a>
<b>Licence</b>	<b>Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND</b>

*Received: January 23, 2025*

*Accepted : March 30, 2025*

**International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME**

**ISSN: 2658-8455**

**Volume 6, Issue 04 (2025)**

## **Institutions informelles et régulation sociale des activités économiques informelles : une revue de littérature théorique**

### **Résumé**

Cet article présente une revue de littérature théorique sur le rôle des institutions informelles dans la régulation sociale des activités économiques informelles. Contrairement aux thèses dominantes supposant le caractère inorganisé des activités économiques informelles, la littérature existante sur cette question montre que les activités informelles fonctionnent selon des logiques d'organisation bien définies et dérivées des institutions informelles de chaque société. Sur la base d'une revue de littérature systématique, dont l'objectif principal consiste à identifier, sélectionner et recenser les connaissances déjà produites sur cette question, nous avons pu identifier quatre formes d'organisation sociale caractérisant l'économie informelle. Il s'agit des formes organisationnelles à des fins de contrôle et de surveillance de l'activité économique informelle, des formes organisationnelles à des fins financières, des formes organisationnelles à des fins sociales, et des formes organisationnelles à des fins politiques et syndicales. Ces formes d'organisation sociale sont opérationnelles à travers un ensemble de mécanismes informels de régulation sociale à savoir la confiance, les normes de réciprocité et de réputation, les réseaux sociaux informels, et les sanctions informelles.

**Mots-clés :** Institutions informelles, Régulation sociale, Économie informelle.

**JEL Classification :** B15, D02, O17

**Type du papier :** Recherche théorique

### **Abstract**

This article presents a theoretical literature review on the role of informal institutions in the social regulation of informal economic activities. Contrary to dominant theses that assume the unorganized nature of informal economic activities, the existing literature on this issue shows that informal activities operate according to well-defined organizational logics derived from the informal institutions of each society. Based on a systematic literature review, we were able to identify four forms of social organization characterizing the informal economy: organizational forms for the purpose of controlling and monitoring informal economic activity, organizational forms for financial purposes, organizational forms for social purposes, and organizational forms for political and union purposes. These forms of social organization function through a set of informal mechanisms of social regulation, namely trust, norms of reciprocity and reputation, informal social networks, and informal sanctions.

**Keywords:** Informal Institutions, Social Regulation, Informal Economy.

**Classification JEL:** B15, D02, O17

**Paper type:** Theoretical Research

## 1. Introduction

La structure productive de toute économie, en particulier celle des économies en développement se caractérise par une cohabitation entre secteur formel et secteur informel. Pour les pays en voie de développement, les données statistiques sur le secteur informel, quoique rares et souvent imprécises, affichent une forte concentration des emplois dans le secteur informel. Par exemple, la part de l'emploi informel dans l'emploi total en Afrique est estimée pour 2024 à 83.1 % contre seulement 16.7 % pour l'Europe et l'Asie centrale selon les dernières estimations du Bureau International du Travail<sup>1</sup>. Les rares travaux qui ont tenté d'expliquer cette différence dans l'ampleur de l'économie informelle entre pays développés et pays en développement avancent l'idée selon laquelle l'économie informelle dans les pays en développement est une manifestation de la crise des théories de développement à caractère libéral. Les tenants de cette explication avancent que les politiques de développement concoctées dans les pays en développement n'ont pas permis de substituer les structures de production informelles par les structures de production modernes transposées, et ce, en raison de l'inadéquation de ces politiques avec les logiques des activités informelles dans les pays en développement. Selon ce point de vue, la persistance de l'économie informelle est due en partie à une inadéquation entre les politiques de développement libérales et les réalités institutionnelles des pays en développement.

Par ailleurs, les travaux analysant la question de l'économie informelle se focalisent davantage sur des questions de définitions et de mesure de l'informalité économique, plutôt que sur l'analyse institutionnelle de ce phénomène et l'explication des différences observées entre la situation des pays développés et celle des pays en développement. Or, la compréhension du phénomène de l'économie informelle doit nécessairement passer par la recherche d'éléments de réponse à la question : *pourquoi l'économie informelle est omniprésente dans les pays en développement que dans les pays développés ?* La réponse à cette question nécessite d'abord une compréhension des logiques de fonctionnement de l'économie informelle, en dépassant les approches classiques présentées dans la littérature sur le phénomène de l'informalité.

Les conceptions les plus retenues pour l'économie informelle assimilent les activités informelles à tous types d'activités qui dérogent aux lois et aux réglementations formelles. Ces conceptions vont de pair avec l'hypothèse supposant le caractère inorganisé de l'activité économique informelle (Kinyanjui, 2014 ; BIT, 2000). Cependant, et selon une perspective toute différente, de nombreux chercheurs ont tendance à considérer les activités informelles comme des modèles qui fonctionnent selon des logiques dérivées des institutions informelles au sens de Douglass North (1990), c'est-à-dire des valeurs culturelles, des normes sociales, des coutumes, des traditions, etc. Et c'est dans cette nouvelle perspective de recherche que s'inscrit cette recherche, qui consiste à mobiliser la théorie des institutions informelles pour comprendre comment les activités informelles naissent, s'organisent et se développent en l'absence de toutes formes de régulation par les institutions formelles de l'État.

Cet article a pour objectif de passer en revue des travaux traitant le rôle des institutions informelles dans la régulation sociale des activités économiques informelles. Elle vise à mettre l'accent à la fois sur les différentes formes de l'organisation sociale de l'activité économique informelle et sur les mécanismes informels à travers lesquels les opérateurs informels orientent et coordonnent leurs comportements au sein des espaces économiques informels.

Pour répondre aux exigences de cette recherche, notre article est articulé autour de trois sections. La première section traite la notion de la régulation sociale, ainsi que les motivations, les contraintes à une organisation sociale au sein de l'économie informelle. La deuxième section

---

<sup>1</sup> Les données sont disponibles sur le site officiel du Bureau International du Travail (BIT) ([www.ilo.org](http://www.ilo.org)) : lien <https://shorturl.at/C8Nq0> (consulté le 10/03/2025)

aborde les différentes formes de l'organisation sociales des activités économiques informelles. La troisième section présente les mécanismes informels de la régulation sociale des activités économiques informelles.

## **2. La régulation sociale des activités économiques informelles**

Les formes de régulation sociale s'apparentent à un ensemble de mécanismes d'organisation informels dérivés des réalités sociales et culturelles spécifiques à chaque société. Elles se définissent par opposition aux formes de régulation formelle fondées sur un ensemble d'institutions politiques, juridiques et économiques formelles.

### **2.1. Qu'est-ce que la régulation sociale ?**

Pour O'Reilly (1989), la fonction de la culture est le « *contrôle social* ». Les travaux récents sur la sociologie économique des marchés et sur l'économie institutionnelle mettent en évidence le rôle de la culture dans l'organisation sociale des marchés et des économies. À l'opposé de l'organisation formelle, l'organisation sociale repose sur un ensemble de mécanismes et de processus informels dérivés des réalités sociales et culturelles. À ce titre, Meagher (2011) distingue entre une gouvernance informelle et une gouvernance formelle. Les processus de gouvernance informelle se rapportent au rôle régulateur des institutions informelles, des réseaux sociaux informels et des associations populaires ; tandis que les processus de gouvernance formelle impliquent le rôle des institutions politiques et économiques formelles (Meagher, 2011 :49).

La littérature sur les formes d'organisation sociale se caractérise par une variété de termes qui se rapportent au terme de la « *gouvernance informelle* », tels que, par exemple, la gouvernance populaire, la gouvernance communautaire, la gouvernance traditionnelle, etc. Les processus de gouvernance informelle représentent une caractéristique commune à toutes les économies informelles, dans le sens où les travailleurs informels combinent et adoptent diverses formes de régulation informelle pour organiser leurs activités, et ce, en s'appuyant à la fois sur les institutions informelles et sur les réseaux sociaux informels.

Dans une étude portant sur le rôle des stratégies populaires dans les processus de gouvernance urbaine en Afrique contemporaine, Meagher (2011) reconnaît le rôle des institutions informelles et des réseaux sociaux dans les processus de gouvernance populaire des clusters d'entreprises informelles de tissage, de chaussures et de vêtements. De cette étude, Meagher (2011) révèle qu'il est important de distinguer entre la capacité des institutions informelles et des réseaux sociaux informels à organiser les moyens de subsistance et leur capacité politique à influencer les résultats de la gouvernance au niveau institutionnel formel. De la sorte, il paraît qu'à la fois les institutions informelles et les réseaux sociaux servent les bases solides pour le développement des stratégies de subsistance et des associations populaires. Toujours par rapport aux stratégies de populaires caractérisant l'économie informelle, Kinyanjui (2013) utilise le terme « *solidarity entrepreneurialism* » pour faire référence aux alliances formées par les individus en vue de faire face à l'asymétrie d'information, aux coûts de transaction et aux incertitudes économiques. Cependant, il paraît que les stratégies populaires développées par les travailleurs informels sont diverses et s'étendent pour inclure d'autres formes comme, par exemple, les formes d'entraide communautaire et le recours aux associations (Pang, 2003).

Par ailleurs, deux caractéristiques à avancer quant à la structure de l'économie informelle. La première caractéristique réside dans le fait que l'organisation de l'économie informelle est horizontale plutôt que hiérarchique. La deuxième caractéristique renvoie à la diversité des activités pratiquées par les différents opérateurs participant à l'économie informelle (Kinyanjui, 2013). Ceci tient à dire que l'absence d'une organisation hiérarchique et la diversité des opérateurs informels ainsi que de leurs activités exigent la mise en place de mécanismes de régulation sociale sur lesquels les opérateurs informels doivent s'appuyer pour coordonner leurs

rapports et leurs activités sur le marché. Les formes de régulation sociale se fondent sur un ensemble de normes sociales, de règles morales et de coutumes qui sont associées à des domaines institutionnels informels et qui indiquent et dictent les façons d'agir. Ces normes et règles informelles façonnent de manière critique les intérêts, les identités et les relations des membres des organisations et influencent les décisions stratégiques et le comportement organisationnel. En ce sens, les logiques organisationnelles fondées sur des normes et des règles informelles se définissent comme un « *modèle historique socialement construit de pratiques matérielles, d'hypothèses, de valeurs, de croyances et de règles par lesquelles les individus produisent et reproduisent leur substance matérielle, organisent le temps et l'espace, et donnent un sens à leur réalité sociale* » (Thornton et Ocasio, 1999).

En tant qu'enracinées dans les gènes sociaux et culturels de chaque société, les institutions informelles servent de bases à l'établissement et au maintien des réseaux sociaux informels. Ces derniers, à leur tour, établissent des normes partagées et fournissent une infrastructure économique et un cadre de cohésion capable à surmonter les problèmes liés à l'action collective au sein de l'économie informelle. Caractérisés diversement comme des associations informelles (y compris les organisations basées sur l'adhésion) et des réseaux communaux, les réseaux informels représentent des mécanismes sociaux populaires indépendants des institutions formelles de l'État, capables à répondre plus efficacement et démocratiquement aux besoins économiques et sociaux de la population (BM, 1989). Ils se fondent sur des éléments de confiance et de flexibilité et sur des relations sociales ; des éléments qui fournissent un aperçu plus riche des conditions dans lesquelles les réglementations étatiques (régulation formelle) ne sont pas nécessaires pour la régulation du comportement économique. En ce sens, ils représentent des formes de régulation sociale alternatives (ou substitutives) aux formes de régulation formelle de l'État.

Cependant, la force d'un réseau fait référence à la mesure dans laquelle les acteurs (membres) du réseau partagent du temps, d'une intensité émotionnelle, d'une confiance mutuelle et des services (Granovetter, 1973). Les réseaux solides se caractérisent par des relations réciproques dans lesquelles les membres du réseau échangent des conseils et des aides (Marsden et Campbell, 1984), en fournissant des canaux d'information précieuse (Marsden et Campbell, 1984). En effet, des travaux antérieurs ont montré que la proximité du réseau<sup>2</sup> a une influence significative sur la circulation de l'information (Ibarra et Andrews, 1993) et sur la probabilité d'une action collective (Poteete et Ostrom, 2004). En ce sens, les réseaux informels représentent des modèles de régulation sociale qui prédisent l'action collective (Oliver, 1984) grâce à la confiance inhérente aux liens solides qui permettent aux membres d'un corps collectif de travailler ensemble.

## **2.2. Les motivations et les contraintes à une organisation sociale collective au sein de l'économie informelle**

Les sociétés, notamment les sociétés traditionnelles et collectivistes, se caractérisent par une organisation communautaire qui crée des structures et des mécanismes permettant la création des bénéfices pour l'ensemble des citoyens (Thelen, 2004). A travers des liens personnels, les individus au sein de ces sociétés développent des réseaux de soutien social en prévision d'en bénéficier (Bourdieu, 1986). Les avantages de ces réseaux de soutien social pourraient inclure, entre autres, le partage des risques en cas de grandes incertitudes, la collaboration pour résoudre les problèmes qui surgissent dans la société et l'accès à de nouvelles informations (Sparrowe et al., 2001).

---

<sup>2</sup> Selon Bell et Zaheer (2007), la proximité du réseau fait référence à la dispersion géographique des liens du réseau.



Quant à l'organisation de l'activité économique informelle, les modes d'organisation collective des travailleurs informels prennent un large éventail de formes et d'orientations. Dans un article, Bonner et Spooner (2011a) décrivent l'émergence de diverses formes de l'organisation collective parmi les travailleurs informels, allant des associations basées sur l'adhésion, des coopératives et des syndicats informels aux groupes confessionnels. Ces formes organisationnelles collectives visent à soutenir les besoins économiques, financiers, sociaux et politiques des travailleurs informels. Elles sont devenues des approches pour soutenir les moyens de subsistance des travailleurs informels et une manière pour surmonter les vulnérabilités qui caractérisent le secteur informel en général.

Un nombre important de travaux ont montré l'existence de nombreuses initiatives au sein de l'économie informelle, visent, entre autres, à former des associations d'opérateurs informels, à négocier la fiscalité et à créer des chaînes de négociation avec l'État (Meagher, 2013). Pour Lindell (2001), les formes d'organisation sociale collective sont des éléments cruciaux pour réduire la vulnérabilité et améliorer les stratégies d'adaptation des citoyens pauvres des villes africaines. Elles fournissent une gamme de services de base tels que la résolution des conflits, des gardes de nuits au sein des clusters et une assistance sociale de base (Meagher, 2011). Elles peuvent être aussi un moyen pour les travailleurs informels de s'affilier à l'échelle internationale et de profiter de la solidarité internationale (Horn, 2008).

Contrairement aux avantages perçus d'une organisation collective au sein de l'économie informelle, certains travaux ont souligné les quelques effets négatifs des organisations collectives sur le bon fonctionnement des espaces économiques informels (Meagher, 2010a ; Kinyanjui, 2014). A ce propos, certains chercheurs contestent même le rôle des formes d'organisation sociale collective au sein de l'économie informelle, arguant que la plupart des activités économiques informelles sont inorganisées (Kinyanjui, 2014 ; BIT, 2000).

En ce qui concerne les contraintes à une organisation sociale collective au sein de l'économie informelle, elles sont principalement liées aux caractéristiques structurelles de cette dernière. De la sorte, elles constituent l'obstacle majeur de l'organisation collective et par conséquent conduisent à l'échec de toute action organisée à des fins économiques, sociales et politiques (Bonner et Spooner, 2011b). A cet égard, Lindell (2010a) a identifié un certain nombre de contraintes à l'organisation populaire de l'économie informelle, telles que, par exemple, le manque de ressources matérielles, le faible leadership, et la faiblesse ainsi que le manque de connexions politiques. Ces points de vue se rapportent à l'idée selon laquelle la force et le succès de chaque groupe dans la négociation collective dépendent du niveau de cohésion organisationnelle, du statut, de la qualité du leadership et de la richesse du groupe (Enemuo, 2015). Dans le contexte des pays d'Afrique, où les États prétendent être démocratiques, l'échec des formes organisationnelles collectives au sein de l'économie informelle peut s'expliquer, entre autres, par le fait que les gouvernements dépensent souvent une grande partie de leurs ressources pour supprimer la capacité des citoyens à se rassembler et à former des organisations, en particulier dans l'économie informelle (North, 2006).

Cependant, Meagher (2011) a identifié un ensemble d'obstacles entravant la gestion de l'action collective au sein de l'économie informelle. Dans son étude, l'auteur a conclu que la prolifération des réseaux et des associations de travailleurs informels dans un contexte de difficultés économiques et de structures gouvernementales faibles fragmente l'action collective des individus et, par conséquent, exacerbe des problèmes de pauvreté, de clientélisme et de conflit social. À ce propos, Meagher cite l'exemple des programmes d'ajustement structurel (PAS) qui ont conduit à une reconstruction sociale des groupes économiques informels en Afrique. Du point de vue de l'auteur, les pressions des réformes structurelles ont affaibli plutôt que renforcé l'action collective au sein de l'économie informelle, entraînant un opportunisme croissant, une polarisation ethnique et religieuse, et une vulnérabilité accrue à la capture des élites. Il explique que le chômage élevé, la baisse des revenus réels et les pressions intenses sur

les moyens de subsistance informels ont déclenché une vague d'entrée rapide d'un éventail plus diversifié de groupes dans le secteur informel. Ceci a affaibli à la fois les institutions professionnelles informelles (les institutions d'apprentissage, les institutions informelles de crédits, etc.) et les sanctions sociales communautaires appliquées ; chose qui a conduit à une reconstruction sociale rapide des réseaux et des groupes informels et à des tensions d'identité, de génération, de classe et de genre, et par conséquent, à une différenciation en réseaux au sein de l'économie informelle. Comme cette différenciation en réseaux limite les perspectives de l'organisation de l'action collective et de l'activité associative, qui représentent les intérêts de la majorité des membres (Meagher, 2011), elle limite aussi à la fois la tendance des gains à s'infiltrer vers les travailleurs les plus faibles et la capacité des producteurs les plus faibles à développer des réseaux de production plus performants (Knorringa, 1999).

### **3. Les formes de l'organisation sociale des activités économiques informelles**

Les travailleurs informels mobilisent des formes organisationnelles collectives pour répondre à leurs besoins économiques, financiers, sociaux et politiques, y compris ceux qui dépassent le domaine du travail, tels que les besoins de ménages et les préoccupations de la communauté. Leurs stratégies d'organisation sont flexibles et alignées sur leurs besoins et réalités (Lindell, 2011). En effet, les travailleurs informels combinent souvent différentes formes d'organisations et évoluent d'une forme à une autre en fonction des besoins des membres et des circonstances (Lindell, 2011). La littérature sur les formes organisationnelles collectives au sein de l'économie informelle s'est davantage focalisée sur l'étude de quatre grandes formes organisationnelles informelles, à savoir les formes organisationnelles à des fins de contrôle et de surveillance de l'activité économique exercée, les formes organisationnelles à des fins financières, les formes organisationnelles à des fins sociales et les formes organisationnelles à des fins politiques.

#### **3.1. Des formes organisationnelles à des fins de contrôle et de surveillance de l'activité économique informelle**

En l'absence d'une autorité réglementaire chargée du contrôle de l'activité au sein de l'économie informelle, les travailleurs informels recourent à un ensemble de stratégies organisationnelles collectives pour le contrôle et la surveillance de l'activité. Ces stratégies prennent la forme de groupements collectifs de contrôle et de surveillance, visant essentiellement la gestion des rapports au sein d'un groupe et/ou entre groupes, la gestion de l'entrée sur les marchés informels, ainsi que l'organisation et la surveillance de l'activité informelle pratiquée.

Les travaux portant sur cette question se sont davantage focalisés sur la description du rôle d'un ensemble de groupements informels dans la gestion, le contrôle et la surveillance des activités pratiquées par les différents opérateurs informels. À ce titre, Odegaard (2008) décrit une association dirigeante de marché au Pérou, qui est présent sur un marché informel dans lequel se commercialise un mélange de produits agricoles, de contrebande de Bolivie et de produits piratés. Cette association dirigeante de marché a imposé l'adhésion, moyennant le paiement de frais d'adhésion, comme une condition préalable pour ceux qui souhaitent intégrer le marché. De par ce principe d'adhésion, l'association a éliminé les commerçants ambulants, c'est-à-dire ceux incapables de payer les frais d'adhésion et/ou de satisfaire d'autres exigences du marché. En raison des barrières à l'entrée imposées par ce type d'associations, souvent perçues comme trop exigeantes ou lourdes, les entrepreneurs informels exclus de ces associations font fréquemment recours, de façon disproportionnée, à certains groupes ethniques et religieux (Yusuff, 2011) comme stratégie de détournement de ces barrières.

En outre, le rôle des groupements informels s'est étendu à l'établissement des liens de coopération et de partenariat entre les différents groupements de l'économie informelle (groupes, associations, etc.), y compris la gestion des conflits d'intérêt et de concurrence qui se(re)produisent entre ces différents groupes. En cas de concurrence ou d'une complémentarité entre les activités d'un même marché ou d'un même espace d'échange économique, la coopération devient primordiale. Dans une étude sur les rapports d'échange économique entre les musulmans et les chrétiens, Meagher (2013) a révélé que la complémentarité dans l'activité économique de ces deux groupes nécessite et implique des rapports de coopération. Pour ce qui est de la concurrence, elle se manifeste généralement dans les activités où les musulmans et les chrétiens se concurrencent les clients, tandis que les conflits de valeurs surviennent dans des situations où les relations économiques entre musulmans et chrétiens impliquent une activité qui est religieusement proscrite par l'une ou par l'autre religion. Sur ce même point, Itzigsohn (2006) souligne également l'utilisation de réseaux informels comme modèles de coopération qui permettent de sécuriser les relations de sous-traitance entre les grandes entreprises et les opérateurs informels.

Un autre aspect des formes organisationnelles de contrôle et de surveillance caractérisant l'économie informelle est celui de la formation de groupes de défense et de résistance contre les transgressions criminelles, les abus des autorités publiques ou encore les transgressions des autres groupes. Sur la base des liens sociaux solides caractérisant les espaces économiques informels, les entrepreneurs informels, sont souvent victimes de nombreux types de transgressions, créent et adhèrent à des groupes de défense en vue de protéger leurs biens et leurs intérêts au sein d'un groupe ou d'un marché. Dans une étude sur les *institutions semi-formelles illégitimes*, Sutter et al., (2013) soulignent que la force du réseau d'entrepreneurs est le principal déterminant de leur résistance aux transgressions de ce type d'institutions. Ils ont constaté que les attributs du réseau (c'est-à-dire la force et la proximité du réseau) et les attributs au niveau individuel (c'est-à-dire la mobilité des ressources et la perception de la menace) influencent les réponses des entrepreneurs à l'égard de ces transgressions, et que les liens solides permettent une organisation collective contre les transgressions criminelles des gangs et les pressions institutionnelles illégitimes (Sutter et al., (2013). Sur ce même point, Meagher (2010a) attire l'attention sur les tentatives des entrepreneurs informels d'Abuja de lutter contre la criminalité endémique en créant une milice appelée « *bakassi boys* » pour défendre leurs intérêts, même au prix de graves violations des droits de l'homme.

### **3.2. Des formes organisationnelles à des fins financières**

Le statut informel des activités relevant de l'économie informelle reste la principale contrainte qui empêche les entrepreneurs informels d'accéder au financement auprès des institutions financières et bancaires formelles. Pour surmonter cette contrainte, les entrepreneurs informels développent des canaux de financement informels en tant qu'alternative des modalités du financement formel. Au point de vue de certains chercheurs comme Baydas et al. (1995) ; Guirking, (2008) et Lensink et al. (2006), le choix du financement informel est motivé à la fois par les contraintes d'accès au système de crédit formel et par les coûts de transaction faibles caractérisant les prêts informels.

Les entrepreneurs informels ont généralement recours au marché informel du crédit en créant des pratiques de financement informelles telles que les tontines de financement (associations tournantes de crédit), des associations d'épargne, ou simplement en empruntent de l'argent de leurs familles et amis. Ces pratiques de financement informelles, en tant que pratiques traditionnelles, s'adaptent aux contextes dans lesquels sont adoptées (Nicholls, 2012). Dans une étude sur le rôle du capital social ethnique dans les pratiques commerciales des immigrants chinois à Paris, à Montréal et à Bruxelles, Nicholls (2012) discute le rôle des tontines de



financement dans la prolifération des petits commerces. Par cette étude, l'auteur a montré le rôle indispensable du capital social ethnique dans la mobilisation des ressources.

Dans d'autres études connexes, de nombreux chercheurs ont souligné le rôle du capital social dans les pratiques entrepreneuriales informelles, en particulier dans la mobilisation des ressources. Ces pratiques comprennent les systèmes de tontines, les coopératives de crédits et les associations d'épargne qui fournissent une gamme de services financiers à ses membres. Le bon fonctionnement de ces pratiques illustre le rôle du capital social sous forme de rapports de confiance et d'interdépendance qui se reflètent dans des engagements et dans des attentes réciproques (Coleman, 1988). Étant caractérisés par des logiques de fonctionnement et d'organisation bien spécifiques, les systèmes de financement informels représentent un des aspects qui témoignent du caractère organisé du secteur informel, ce qui invite par conséquent à revoir la perspective largement partagée qui considère le secteur informel comme inorganisé (Kinyanjui, 2014, BIT, 2000).

D'après les logiques de fonctionnement des systèmes de financement informels, l'adhésion et la souscription à un système quelconque sont des conditions nécessaires et indispensables pour pouvoir bénéficier de ses services. À ce titre, certaines études sur le contexte africain (Biggs, Raturi et Srivastava, 2002 ; Gajigo et Foltz, 2010) ont montré que l'appartenance à une communauté peut augmenter la probabilité d'obtenir un prêt, et que cette probabilité est renforcée dans le cas où la communauté du demandeur du prêt contrôle l'offre des prêts. Par ailleurs, la probabilité d'obtenir des prêts diminue dans le cas où l'autorité chargée de l'octroi du crédit a un quelconque biais négatif envers l'origine ethnique des demandeurs de crédit (Blanchflower et al., 1998 ; Fairlie et Robb, 2007). En effet, les réseaux familiaux et d'amitié, en tant qu'une des formes d'appartenance les plus répandues dans le secteur informel, représentent les bases qui sous-tendent le développement de la pratique de « *bootstrap financier* » ; une pratique qui consiste à emprunter auprès de la famille, des amis et d'autres sources informelles à un coût faible, voire nul (Welter et Smallbone (2011).

### **3.3. Des formes organisationnelles à des fins sociales**

Tant qu'ils ne sont pas intégrés dans le tissu productif formel, les travailleurs informels ne bénéficient d'aucun système de sécurité ou de protection sociale et sont, par conséquent, exposés à une insécurité sociale totale. Ils manquent de modalités de prévention contre certains risques dits sociaux, tels que ceux liés, entre autres, aux pertes d'emplois, à l'incapacité à travailler, à l'absence d'un système d'allocations familiales, au manque d'un système d'assurance en cas d'accident de travail et de maladies professionnelles, etc. Pour Lund et Skinner (2005), les travailleurs informels manquent d'accès aux crédits, d'assurance liée aux affaires, d'une infrastructure de base, de fonds, d'informations sur les prestataires de services existants, et de sécurité contre la criminalité. Les travaux menés dans cette direction analysent l'informalité à travers une perspective morale qui met en évidence ses faiblesses perçues, telles que, par exemple, son incapacité à fournir une protection sociale ou une assurance (Chen, 2009). Face à cette situation d'incertitude, les opérateurs informels développent des formes de collaboration sociale, des formes d'entraide communautaire et des associations (Pang, 2003) qu'ils mobilisent en cas de difficultés sociales imprévues. Ces formes de collaboration et de solidarité interviennent par leurs propres moyens de sécurité sociale pour garantir le bien-être des travailleurs informels (Harriss-White, 2010a), en fournissent un soutien en cas de manque ou d'incapacité à travailler, en cas de besoin (prêts, cadeaux de petite caisse, etc.), en cas de dépenses médicales coûteuses et même en cas de dépenses d'éducation et de mariage (Harriss-White, 2010a). Elles sont maintenues à l'aide d'un ensemble d'institutions sociales qui garantissent la cohésion sociale entre les différents opérateurs informels, et par conséquent, conduisent à la création de communautés nichées (Kinyanjui, 2010, 2012).

Hors de la portée directe de l'État, Harriss-White (2010b) attire l'attention au rôle que jouent les institutions d'identité sociale (genre, caste, classe, etc.) dans la structuration du travail informel et dans la fourniture du soutien lorsque les travailleurs sont dans l'incapacité à travailler. De son point de vue, ces institutions fournissent un cadre réglementaire et des pratiques de bien-être et de sécurité sur de nombreux marchés informels. Par ailleurs, d'autres chercheurs viennent de souligner le rôle de certaines institutions agraires<sup>3</sup> dans le partage des risques (Devereux et White, 2007 ; Fafchamps et Gubert, 2006). Ces dernières comprennent un ensemble de filets de sécurité informels tels que les transferts de nourriture, de bétail et de prêts entre ménages (Jodha, 1981), l'emprunt de céréales à des parents (Watts, 1983), l'échange de biens et de services avec des voisins et des proches (Kipnis, 1997) et les accords de crédit avec des proches (Agarwal, 1992).

### **3.4. Des formes organisationnelles à des fins politiques**

Outre les trois formes organisationnelles précédentes, les travailleurs informels s'efforcent également de relever les défis de l'organisation à la fois pour engager le gouvernement et pour protéger leurs intérêts dans les différents espaces économiques informels (Wakins, 2013). Pour ce faire, ils mobilisent des formes d'organisation sociale à des fins politiques (et syndicales), leurs permettant une reconnaissance politique, économique et sociale, et ce, en négociant leurs droits, leurs besoins et leurs aspirations avec l'État.

Les travaux sur les formes organisationnelles à des fins politiques s'intéressent principalement à l'analyse des rapports d'interaction entre les opérateurs intervenants dans le secteur informel et les différents acteurs de l'État. A ce titre, on peut citer par exemple les travaux de Prag (2010), Meagher (2010a, 2011), Bonner et Spooner (2011a, 2010b), Lindell (2010b), Goodfellow (2016), Kinyanjui (2014) et Webster (2011) qui discutent la mobilisation des formes d'action collective populaires par les travailleurs informels pour engager l'État sur des questions politiques. Cette perspective de recherche croit à l'importance de reconnaître les travailleurs informels comme des acteurs plutôt que comme des simples sujets. En ce sens, elle encourage l'intégration de ces travailleurs informels dans les processus de prise de décision au niveau local en leur permettant une représentation politique et une reconnaissance économique et sociale.

En vue de renforcer leur voix politique au sein de l'économie informelle, les travailleurs informels créent des formes organisationnelles collectives telles que des réseaux, des associations, des confédérations, des syndicats, etc., capables de faire des revendications efficaces auprès du gouvernement. Elles leur permettent d'obtenir une voix et une visibilité (Lindell, 2010a) en nouant des alliances tactiques entre eux et avec d'autres ONG (Bonner et Spooner (2011a). Ces formes organisationnelles populaires renforcent la capacité des travailleurs informels à s'engager avec les acteurs étatiques, notamment les responsables locaux, pour la négociation collective de leurs droits et intérêts et de faire face à leur marginalisation économique et sociale qui est d'ailleurs le résultat de la faible représentation politique de ces travailleurs.

Pour atténuer la fragilité économique et sociale qui caractérise le secteur informel, Prag, (2010) et Meagher (2011) recommandent aux travailleurs informels d'établir une capacité politique pour la négociation de leurs droits économiques et leur reconnaissance sociale, en formant des coopératives dotées d'une finalité politique et sociale (Bonner, 2010). Dans cet objectif, les acteurs informels doivent créer des alliés solides pour donner à leurs voix une certaine influence politique (Meagher, 2011). En effet, l'une des formes organisationnelles les plus répandues dans le secteur informel consiste en la création de syndicats de travailleurs informels. Les travailleurs informels créent leurs propres syndicats informels à la fois pour manifester leurs intérêts et leurs droits économiques et de citoyenneté, et pour nouer des coopérations étroites à

---

<sup>3</sup> Agraires dans le sens qu'elles sont traditionnelles et font référence à des aspects liés aux pratiques agraires rurales.

l'échelle internationale. Pour Bonner et Spooner (2011b), la coopération entre les syndicats nationaux et les autres organisations internationales de travailleurs informels améliore la position des travailleurs pour une meilleure représentativité, pour la défense de leurs droits, pour leur visibilité et pour le soutien international.

Par ailleurs, il est important de signaler que malgré les avantages perçus pour une action collective à des fins politiques au sein de l'économie informelle, cette action se heurte à de nombreux obstacles qui sont principalement liés aux caractéristiques structurelles du secteur. A ce propos, Meagher (2011) avance que les problèmes d'inefficacité économique, de pauvreté et d'insécurité qui caractérisent l'économie informelle représentent les principaux obstacles qui limitent les efforts des acteurs informels à former des groupements politiquement efficaces leur permettant d'influencer les décisions et les actions politiques.

#### **4. Les mécanismes informels de la régulation sociale des activités économiques informelles**

Dans l'objectif de soutenir, organiser, contrôler et surveiller leurs activités économiques, les opérateurs informels mobilisent diverses formes de régulation sociale. Ils procèdent à la création et au maintien de ces formes de régulation sociale en mobilisant un ensemble d'institutions informelles relevant du capital social de la société, telles que la confiance, les normes de réciprocité et de réputation, les sanctions informelles, les réseaux sociaux, etc.

Le capital social englobe les connexions entre les individus, les réseaux sociaux, et les normes de réciprocité et de fiabilité qui en découlent (Putnam, 2000). En tant que produit des interactions sociales, il fournit les bases d'une connectivité sociale et d'une gouvernance informelle efficace et favorise la confiance et, par conséquent, la capacité politique et économique populaire (Meagher, 2011). Ainsi, il accroît l'efficacité de l'action gouvernementale en créant un cadre de cohésion sociale et de gouvernance participative (Putnam, 1993). En ce sens, les composantes du capital social servent de mécanismes informels de connexion, de coopération, et de coordination des comportements économiques entre les différents groupements économiques informels.

Quant à la définition de la notion de « *capital social* », elle renvoie, selon Bourdieu (2006), à l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles liées à la possession d'un réseau durable de relations et au sentiment d'appartenance à un groupe d'agents unis par des liaisons permanentes et utiles. Cette définition coïncide avec celle de Nahapiet et Ghoshal (1998 :243), qui définissent le capital social comme « *la somme des ressources réelles et potentielles intégrées, disponibles et définies à partir du réseau de relations possédées par une unité individuelle ou sociale* ». En effet, Nahapiet et Ghoshal (1998) distinguent trois dimensions du capital social : une dimension structurelle, une dimension relationnelle et une dimension cognitive. La première dimension capture les interactions sociales personnelles informelles. La deuxième dimension identifie la confiance et la crédibilité ancrées dans les relations comme des atouts. La troisième dimension fait référence aux codes et langages partagés. Pour Coleman (1988), Ostrom (1990, 1999), et Putnam (2000), les normes partagées, la confiance, les réseaux sociaux et la structure sont les composantes principales du capital social. De la même manière, Adhikari et Goldey (2010) définissent le capital social comme la confiance, les normes de réciprocité, les sanctions et les réseaux qui permettent une coopération à trois niveaux : entre individus, au niveau du village et au niveau du groupe. Ils attirent l'attention sur rôle du capital social à la fois dans la réduction des coûts de transaction liés à l'organisation des activités et dans le fonctionnement de certaines pratiques informelles telles que l'assurance informelle, le crédit informel et la surveillance du marché de travail. En bref, la notion du « *capital social* » fait référence à la capacité de certains acteurs à bénéficier de leurs positions dans des structures sociales particulières (Coleman, 1988 ; Portes, 1998 ; Putnam, 1993).

De cette brève présentation du rôle que jouent les institutions informelles du capital social dans le maintien et la structuration des formes de régulation sociale, nous focalisons notre attention sur la discussion du rôle de quatre institutions informelles, à savoir la confiance, les normes de réciprocité et de réputation, les sanctions informelles et les réseaux sociaux informels.

#### 4.1. Le rôle de la confiance

La confiance est importante pour un large éventail de fonctions sociales et économiques (Kortt et Drew, 2018), car elle réduit les coûts de transaction et de surveillance, protège les droits de propriété (Williamson et Kerekes, 2008) et, par conséquent, encourage les interactions et les échanges entre les individus. La bonne foi, la sincérité, l'honnêteté et le respect sont des ingrédients de la confiance, sans lesquels la performance économique ne peut pas être imaginée (Bostan et al., 2016). En l'absence de mécanismes formels régissant les échanges au sein de l'économie informelle, la confiance est considérée comme une composante essentielle des transactions sociales informelles. Elle permet la coordination des comportements des individus sans besoin de faire recours à la régulation et à la législation formelle (Mendolia, Tosh, et Yerokhin, 2016) ; car un niveau de confiance plus élevé facilite les échanges sociaux, fournit les conditions favorables pour le partage des ressources et réduit la nécessité d'une surveillance longue et coûteuse (Dakhli et De Clercq, 2004).

La confiance se définit comme « *une volonté d'accepter la vulnérabilité et elle se produit à proximité d'une action dans laquelle un "truster" attend un certain comportement d'un "trustee"* » (Kortt et Drew, 2018). De cette définition, on peut comprendre qu'elle repose sur deux facteurs : l'interdépendance et le risque (Kortt et Drew, 2018). En tant que l'un des mécanismes informels de la régulation sociale, la confiance fournit un cadre de coordination alternatif, permettant aux opérateurs informels de structurer leurs interactions sociales et leurs échanges économiques et commerciaux.

La confiance est cruciale pour toute une série d'associations quotidiennes et constitue le fondement de nombreuses interactions humaines qui sous-tendent la société (Finnis, 2013 ; Putnam, 2000). En effet, plusieurs types de confiance existent, dont chacun remplit des fonctions spécifiques. Dans la littérature sur la théorie de la confiance, on distingue généralement trois grands types de confiance : la confiance généralisée (ou sociétale) « en anglais *generalized trust* », la confiance interpersonnelle « en anglais *interpersonal trust* », et la confiance liée à l'appartenance à un groupe « en anglais *depersonalized ingroup trust* ». Le premier type renvoie à une croyance générale en la bienveillance humaine, à travers laquelle on peut faire confiance à la plupart des individus. Le deuxième type repose sur la création et le maintien de relations engagées avec des personnes spécifiques, dont le comportement est prévisible, telles que les amis ou les membres de la famille. Le troisième type correspond au sentiment de faire confiance à des individus que l'on ne connaît pas personnellement, mais qui ne sont pas de parfaits inconnus, du fait qu'on partage avec eux l'appartenance à un groupe social ou à une catégorie particulière commune.

En outre, Delhey et al., (2011) suggèrent qu'il existe deux formes de confiance : la confiance à l'intérieur du groupe et la confiance en dehors du groupe. La première implique un cercle restreint de personnes familières telles que la famille, les voisins et les personnes connues personnellement. Ce type de confiance est fonctionnel dans les petites communautés où les interactions sociales sont intensives, les contrôles sociaux sont forts et les mauvais comportements peuvent être sanctionnés. La deuxième forme fait référence au sentiment de confiance envers d'autres personnes avec lesquelles personne n'a de relation particulière. Ce type de confiance, qui résulte de l'application et de la réalisation des règles morales à des personnes extérieures au groupe, est fonctionnel dans les contextes caractérisés par une interaction régulière et dynamique entre des personnes inconnues. Pour Fukuyama (1995), il est important de distinguer entre le niveau et le rayon de la confiance. Au point de vue de



Fukuyama, le niveau de la confiance est compris comme la force des normes coopératives, tandis que son rayon est défini comme « *un cercle de personnes parmi lesquelles les normes coopératives sont opérationnelles* » (Fukuyama, 1995 :4).

La confiance, comme étant une condition nécessaire au développement du comportement coopératif dans une société (Brunetto et Farr-Wharton, 2007), permet la résolution des problèmes de l'action collective car elle facilite les comportements coopératifs, réduit les conflits nuisibles, diminue les coûts des interactions et favorise des réponses efficaces aux situations de crise. En ce sens, elle est indispensable pour les interactions sociales, économiques et commerciales, car elle offre la possibilité de compter sur les autres pour atteindre des fins mutuelles et réciproques en minimisant les risques associés aux interactions. A ce propos, des études ont démontré que la volonté d'interagir avec les autres au sein d'une société dépend de la prévalence de la confiance (Blau, 1964) ; et que lorsqu'une société est dotée de valeurs de confiance, les individus sont plus désireux de s'engager dans une activité coopérative (Fukuyama, 1995).

#### **4.2. Le rôle des normes de réciprocité et de réputation**

Les normes de réciprocité et de réputation constituent les bases sur lesquelles repose la confiance. Les individus dotés des valeurs de réciprocité et d'une bonne réputation sont plus susceptibles de recevoir un soutien social auprès des membres de la société ou d'un groupe social. Ceci implique également que, dans l'économie informelle, les travailleurs dotés de ces valeurs bénéficient généralement d'un niveau élevé de soutien social. Ces valeurs leur permettent de renforcer leur degré de confiance qui conditionne souvent l'adhésion aux structures sociales de l'économie informelle et d'en tirer parti. En adhérant à ces structures sociales, les travailleurs informels s'engagent et nouent de nouvelles relations, ce qui leur permet de valider de nouveaux partenaires (Murphy, 2002).

Les confréries, les systèmes de castes, les groupements religieux et les réseaux communautaires sont des structures sociales qui fonctionnent à travers les normes de réciprocité et de réputation. Cependant, les informations recueillies par les dirigeants de ces structures sur le comportement de chacun des membres fournissent une idée assez claire du degré de fiabilité et d'honnêteté de chaque membre. En ce sens, on peut dire que la clé du succès d'un tel mécanisme basé sur la réputation dépend des informations circulant au sein des structures sociales et communautaires concernant les actions passées des individus.

Les normes de réciprocité font référence à une situation où les individus ont tendance à réagir aux actions positives des autres individus par des réponses positives et aux actions négatives par des réponses négatives. Pour Gouldner (1960), la réciprocité est importante pour le bon fonctionnement des structures sociales et pour la stabilité des systèmes sociaux, car en tant que norme sociale, elle permet la résolution des problèmes de l'action collective. À ce propos, Ostrom précise que c'est la confiance mutuelle qui est à la base de la réciprocité (Ostrom, 2003) et insiste sur le fait qu'une coopération sans réciprocité ne peut pas être imaginée (Ostrom, 1998).

#### **4.3. Le rôle des réseaux sociaux informels**

De nombreuses recherches considèrent les réseaux sociaux comme une forme du capital social contribuant à la régulation sociale des rapports économiques et sociaux. Cette perspective de recherche s'intéresse à analyser la « *capacité des acteurs à obtenir des avantages grâce à leur appartenance à des réseaux sociaux ou à d'autres structures sociales* » (Portes, 1998 :6).

En adhérant à des réseaux sociaux et à des structures sociales communautaires, les opérateurs informels créent des identités collectives leur permettant la coordination de leurs comportements économiques et sociaux sur les marchés informels. Les identités collectives, en tant que des schémas de comportement reflétant les similarités et les caractéristiques communes



à plusieurs individus, permettent de surmonter les différences d'identité en créant des significations partagées (Lindell, 2011). Ce point de vue est soutenu par Yun (2011) lorsqu'il déclare que, pour une meilleure organisation au sein de l'économie informelle, les opérateurs informels doivent faire preuve d'une forte volonté à la construction des identités collectives reflétant les caractéristiques communes à plusieurs individus.

Cependant, il est généralement admis que dans les espaces économiques informels, la création de structures et d'organisations de travailleurs informels par l'affiliation à des réseaux et à des groupements informels rend invisible la grande différenciation qui caractérise les économies informelles d'aujourd'hui (Lindell, 2010b). Cela suppose en effet que la suppression de ces différences par la création de réseaux sociaux informels permet aux travailleurs informels d'harmoniser leurs objectifs et d'orienter leurs comportements vers des actions bénéfiques à tous les membres du réseau. En ce sens, la régulation sociale de l'économie informelle par la création de réseaux sociaux harmonise les différences qui caractérisent les espaces économiques informels, telles que les différences de capacité économique, les différences de sexe, les différences d'âge et les différences d'identification ethnique et religieuse, etc. Cependant, même si elle harmonise les différences qui surgissent dans l'économie informelle, cette régulation sociale basée sur la création des réseaux d'identité collective est encore incapable de mettre fin aux sources d'exploitation et d'injustice qui caractérisent encore les économies informelles (Lindell, 2011).

Les réseaux et les groupements sociaux tels que les associations professionnelles informelles, les groupements ethnico-religieux, les réseaux de crédits, les réseaux de soutien social, et toutes les autres formes de l'organisation sociale collective sont à la fois des formes d'identité collective qui permettent aux opérateurs d'établir des liens de connexion, des relations d'échange (économique, commercial et informationnel, etc.), et des formes de coopération entre les différents groupes de l'économie informelle. En ce sens, ils influent sur les comportements des agents économiques (Leonard, 2000) et déterminent, par conséquent, leurs résultats économiques (Granovetter, 2005).

L'influence qu'exercent les réseaux sociaux sur les résultats économiques est principalement due à leur rôle dans la mobilisation et le partage des ressources, dans la coordination des actions et des comportements des agents, dans l'établissement des partenariats et des coopérations à plusieurs échelles (inter-groupes et intra-groupes), dans le partage de l'information, et dans la négociation des accords. En bref, ils représentent un mode de régulation et de gouvernance sociale qui permet aux travailleurs informels de s'organiser collectivement, soit en créant des groupements d'identité partagée, soit en générant des avantages informationnels qui orientent leurs comportements vers des actions bénéfiques (Coleman, 1988 ; Burt, 1992), favorisant par conséquent un développement économique d'« *en bas* » (Prag, 2013).

#### **4.4. Le rôle des sanctions informelles**

Contrairement à l'idée largement partagée selon laquelle l'économie informelle est inorganisée (Kinyanjui, 2014 ; BIT, 2000), plusieurs activités économiques informelles affichent et fonctionnent selon des logiques organisationnelles bien spécifiques. C'est le cas, par exemple, de certains groupements professionnels qui fonctionnent selon des règles d'organisation et de fonctionnement communément et socialement instituées. Ces règles dictent les comportements, les actions et les manières d'agir de chaque membre du groupe, et sont soutenues par la mise en place d'un système de sanctions informelles. Ces dernières s'appliquent en cas de comportements déviants, c'est-à-dire lorsqu'un ou plusieurs membres du groupe violent les règles et les principes du fonctionnement du groupe.

Par ailleurs, il est important de souligner que les sanctions informelles varient d'un groupe à l'autre, d'une activité à l'autre, et même en fonction de la gravité et du type du comportement déviant. En ce sens, elles reflètent les caractéristiques des contextes économiques informels

dans lesquels sont appliquées. Elles peuvent être des sanctions économiques (interdiction de toute transaction ultérieure, refus de toute future possibilité d'embauche, exclusion du marché, licenciement, etc.), des sanctions monétaires (par exemple, paiement d'une amende informelle), des sanctions sociales communautaires (l'ostracisme collectif, l'exclusion du groupe, etc.) et des sanctions morales et verbales (sanctions de mauvaise réputation, avertissements verbaux, blâme, etc.).

En tant que mécanisme d'une gouvernance informelle, les sanctions informelles s'appliquent en cas de violation des principes de fonctionnement d'un groupement informel quelconque (Mung, 2000), comme par exemple la transgression des normes du groupe, la mauvaise réputation, la tricherie et tous autres comportements déviants. Ces sanctions, visant à imposer la discipline et le rétablissement de l'ordre au sein d'un groupe informel donné, s'appliquent exclusivement aux membres qui font partie du groupe ayant établi le système de sanctions. Cependant, elles peuvent être appliquées entre groupes si ceux-ci sont engagés dans des relations d'échange économique entre eux.

Les sanctions informelles sont importantes pour un large éventail de relations sociales caractérisant l'économie informelle, car elles fournissent un cadre de crédibilité et de confiance quant aux rapports d'échange et de production. En ce sens, la confiance dans les échanges informels est générée non seulement par des identités et des sentiments partagés, mais aussi par l'espoir que les actions frauduleuses seront pénalisées par l'exclusion du contrevenant des principaux réseaux sociaux et des transactions futures (Portes et Haller, 2005 :407). Ceci veut dire autrement que la présence et la probabilité qu'une sanction s'appliquera en cas d'un comportement déviant peuvent augmenter la disposition des opérateurs informels à s'engager dans une relation économique informelle.

Les travaux sur le commerce médiéval illustrent l'utilisation des sanctions informelles pour conclure les contrats d'échange commercial entre les différents commerçants impliqués dans le commerce à longue distance. En l'absence de mécanismes formels efficaces, les commerçants médiévaux mobilisent les sanctions informelles basées sur des réseaux sociaux pour faire respecter les contrats. Ce point de vue est soutenu par Greif (1989) quand il affirme que les transactions économiques complexes ne nécessitent pas des mécanismes formels écrits, car les commerçants de la période médiévale ont réussi à substituer ces règles écrites par des sanctions informelles. En outre, Edward et Ogilvie (2012) constatent à leur tour que les commerçants médiévaux ont basé leurs accords d'agence non seulement sur les mécanismes d'application formels, mais aussi sur des sanctions informelles.

## 5. Conclusion

Pour nombreux chercheurs, l'une des caractéristiques majeures du secteur informel réside dans le caractère inorganisé des activités qui y sont exercées (Kinyanjui, 2014 ; BIT, 2000). Ce point de vue est bien plus ou moins valable si on définit l'informalité par rapport au respect ou non des réglementations et dispositions formelles en vigueur régissant les rapports de production et d'échange économique. Par ailleurs, les conceptions les plus retenues dans la littérature, et qui sont développées au cours des dernières décennies, assimilent l'activité informelle à tout type d'activités qui dérogent des formes de régulation formelle pour s'inscrire dans les logiques d'une régulation sociale par les institutions informelles. Cette conception, qui renvoie à dire que ce sont les institutions informelles qui attribuent à l'activité exercée son caractère informel, s'inscrit dans une nouvelle tenance de recherche qui considère les activités économiques informelles comme des modèles qui fonctionnent selon des logiques d'organisation dérivées des institutions informelles spécifiques à chaque société.

Partant de cette conception, nous avons pu contribuer à la construction d'un cadre théorique sur les manières et les processus selon lesquels les activités informelles naissent, s'organisent et se

développent en l'absence de toute institution de régulation formelle. Les recherches menées dans cette perspective de recherche analysent comment les institutions informelles façonnent le comportement social et économique au sein des différents marchés informels. A ce titre, Meagher (2011) distingue entre une gouvernance formelle et une gouvernance informelle. Du point de vue de l'auteur, la gouvernance informelle fait référence aux formes de régulation sociale des marchés et des économies, dont le contrôle du comportement social et économique des différents acteurs impliqués est assuré par une gouvernance par les institutions informelles. Par ailleurs, la littérature existante nous renseigne sur deux caractéristiques majeures de la structure de l'économie informelle. La première caractéristique réside dans le fait que l'organisation de l'économie informelle est horizontale plutôt que hiérarchique. La deuxième caractéristique renvoie à la diversité des activités pratiquées par les différents opérateurs participant à l'économie informelle (Kinyanjui, 2013). Ceci tient à dire que l'absence d'une organisation hiérarchique et la diversité des opérateurs informels ainsi que de leurs activités exigent la mise en place de mécanismes de régulation sociale sur lesquels les opérateurs informels doivent s'appuyer pour coordonner leurs rapports et leurs activités sur le marché. S'agissant des formes caractérisant l'organisation sociale de l'économie informelle, nous avons pu identifier quatre formes organisationnelles : des formes organisationnelles à des fins de contrôle et de surveillance de l'activité économique informelle, des formes organisationnelles à des fins financières, des formes organisationnelles à des fins sociales, et des formes organisationnelles à des fins politiques et syndicales. Ces mécanismes dont l'objectif est de soutenir, organiser, Contrôler et surveiller l'activité économique permettent aux différents acteurs impliqués dans le secteur informel la coordination de leur comportement d'échange économique et social.

## **Références**

- (1). Adhikari, K. P., & Goldey, P. (2010). Social capital and its “downside”: the impact on sustainability of induced community-based organizations in Nepal. *World Development*, 38(2), 184-194.
- (2). Agarwal, B. (1992). The gender and environment debate: Lessons from India. *Feminist Studies*, 18, 119–158.
- (3). Baydas, M. M., Bahloul, Z., & Adams, D. W. (1995). Informal finance in Egypt: «banks” within banks. *World Development*, 23(4), 651-661.
- (4). Bell, G., Zaheer, A., (2007). Geography networks, and knowledge flow. *Organization Science* 18 (6), 955–972
- (5). Biggs, T., Raturi, M., & Srivastava, P. (2002). Ethnic networks and access to credit: evidence from the manufacturing sector in Kenya. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49(4), 473-486.
- (6). BIT (Bureau International du Travail), 2000. *Employment and Social Protection in the Informal Sector*. Geneva: BIT.
- (7). Blanchflower, D. G., Levine, P. B., and Zimmerman, D. (1998). Discrimination in the small business credit market. NBER Working Paper.
- (8). Blau, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. Transaction Publishers.
- (9). BM (Banque Mondiale), (1989). *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth*. Washington, DC: The World Bank.
- (10). Bonner, C. (2010). Domestic workers around the world: organising for empowerment. In *Social Law Project Conference, Exploited, Undervalued—and Essential: The Plight of Domestic Workers*, Cape Town, May (pp. 7-8).
- (11). Bonner, C., & Spooner, D. (2011a). Organizing labour in the informal economy: Institutional forms & relationships. *Labour, Capital and Society/Travail, capital et société*, 126-152.

- (12). Bonner, C., & Spooner, D. (2011b). Organizing in the Informal Economy: A Challenge for Trade Unions.” *International Politics and Society* IPG 2: 87–105.
- (13). Bostan, I., Clipa, F., & Clipa, R. I. (2016). Informal institutions and economic performance. *Knowledge Horizons. Economics*, 8(2), 53-58.
- (14). Bourdieu P. (1986). The forms of capital. In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Richardson JG (ed). Greenwood Press : New York ; 241– 258.
- (15). Bourdieu P. (2006[1980]), « Le capital social. Notes provisoires », in Bevort A. & Lallement M., *Le Capital social. Performance, équité et réciprocité*, Paris, La Découverte, pp. 31-34.
- (16). Brunetto, Y., and T. Farr-Wharton (2007). “The Moderating Role of Trust in SME Owner/ Managers’ Decision-Making about Collaboration,” *Journal of Small Business Management* 45(3), 362–387.
- (17). Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (18). Chen, M. A. (2009). Informalization of the Labour Markets: Is Formalization the Answer?, In *The Gendered Impacts of Liberalization*, edited by S. Ravazi, 119–18. New York: Routledge.
- (19). Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94, S95-S120.
- (20). Dakhli, M., & De Clercq, D. (2004). Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study. *Entrepreneurship & regional development*, 16(2), 107-128.
- (21). Delhey, J., Newton, K., & Welzel, C. (2011). How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem. *American sociological review*, 76(5), 786-807.
- (22). Devereux, S., & White, P. (2007, December). Pilots, principles or patronage: What makes social protection succeed in Southern Africa. In conference *Social Protection and Ideologies of Welfare in Southern Africa*, Oxford (Vol. 6).
- (23). Edwards, J., & Ogilvie, S. (2012). Contract enforcement, institutions, and social capital: the Maghribi traders reappraised 1. *The Economic History Review*, 65(2), 421-444.
- (24). Enemuo, F. (2015). Approaches and methods to the study of politics, in R. Anifowose and F. Enemuo (eds), *Elements of politics*, 2nd ed, Lagos, Sam Iroanusi Publications, 16–28.
- (25). Fafchamps, M. & Gubert, F. (2006). Contingent loan repayment in the Philippines. Mimeo.
- (26). Fairlie, R. W., & Robb, A. M. (2007). Why are black-owned businesses less successful than white-owned businesses? The role of families, inheritances, and business human capital. *Journal of Labor Economics*,
- (27). Finnis, J. (2013), *Human Rights and Common Good*, Oxford University Press, Oxford.
- (28). Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- (29). Gajigo, O., & Foltz, J. D. (2010). Ethnic networks and enterprise credit: The serahules of the gambia (No. 320-2016-10615).
- (30). Goodfellow, T. (2016). ‘Urban informality and the state: a relationship of perpetual negotiation’, in J. Grugel and Hammett (eds), *The Palgrave handbook of international development*, London, Macmillan Publishers Ltd, 207–25.
- (31). Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 25(2), 161-178.
- (32). Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78(6), 1360-1380.
- (33). Granovetter, M. S. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33-50.



- (34). Greif, A. (1989). Reputation and coalitions in medieval trade: evidence on the Maghribi traders. *The journal of economic history*, 49(4), 857-882.
- (35). Guirkinger, C. (2008). Understanding the coexistence of formal and informal credit markets in Piura, Peru. *World development*, 36(8), 1436-1452.
- (36). Harriss-White, B. (2010a). Work and wellbeing in informal economies: The regulative roles of institutions of identity and the state. *World Development*, 38(2), 170-183.
- (37). Harriss-White, B. (2010b). Globalisation, the financial crisis and petty production in India's socially regulated informal economy'. *Global Labour Journal*.1(1) :152-177
- (38). Horn, P. (2008). Respective Roles for and Links between Unions, Cooperatives, and other forms of organizing informal workers. Mimeograph. *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing*, Cambridge, USA.
- (39). Ibarra, H., Andrews, S. (1993). Power, social influence, and sense making: effects of network centrality and proximity on employee perceptions, *Administrative Science Quarterly* 38(2), 277-303
- (40). Itzigsohn, J., (2006). Neoliberalism, markets, and informal grassroots economies. In: Fernandez-Kelly, P., Shefner, J. (Eds.), *Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy in Latin America*. The Pennsylvania State University Press, University Park, PA, pp. 81–96.
- (41). Jodha, N. S. (1981). Role of credit in farmers' adjustment against risk in arid and semi-arid tropical areas of India. *Economic and Political Weekly*, 16, 1696–1709.
- (42). Kinyanjui, M. N. (2010). *Social Relations and Association in the Informal Sector in Kenya*. Social Policy and Development Programme Paper 43. Geneva: UNRISD.
- (43). Kinyanjui, M. N. (2012). *Vyama: Institutions of Hope, Ordinary People's Market Coordination and Society Organizational Alternatives*. Canada: Nsemia Publishers.
- (44). Kinyanjui, M. N. (2013). *ASR FORUM: ENGAGING WITH AFRICAN INFORMAL ECONOMIES: Women Informal Garment Traders in Taveta Road, Nairobi: From the Margins to the Center*. *African Studies Review*, 56(3), 147-164.
- (45). Kinyanjui, M. N. (2014). *Women and the informal economy in urban Africa: from the margins to the centre*, London, Zed Books.
- (46). Kipnis, A. B. (1997). *Producing Guanxi: Sentiment, self, and subculture in a North China Village*. Durham, NC: Duke University Press.
- (47). Knorringa, P. (1999). Agra: An Old Cluster Facing New Competition. *World Development* 27 (9): 1587-604.
- (48). Kortt, M. A., & Drew, J. (2018). Does religious affiliation influence trust? *International Journal of Sociology and Social Policy*.
- (49). Kortt, M. A., & Drew, J. (2018). Does religious affiliation influence trust? *International Journal of Sociology and Social Policy*.
- (50). Lensink, B. W., & McGillivray, M. (2006). Financial liberalization in Vietnam: Impact on loans from formal, informal and semi-formal providers. In *Linking the formal and informal economy: Concepts and policies* (pp. 145-162). Oxford University Press.
- (51). Lindell, I. (2001). Social Networks and Urban Vulnerability to Hunger. In *Associational Life in African Cities: Popular Responses to the Urban Crisis*, edited by Arne Tostensen, Inge Tvedten, and Mariken Vaa, 30-45. Uppsala: Nordic Africa Institute.
- (52). Lindell, I. (2010a). Introduction: The Changing Politics of Informality: Collective Organizing, Alliances and Scales of Engagement. In *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa*, ed. Ilda Lindell (London and Uppsala: Zed Books and The Nordic Africa Institute, 2010), 1-32.
- (53). Lindell, I. (2010b). Informality and collective organising: identities, alliances and transnational activism in Africa. *Third World Quarterly*, 31(2), 207-222.



- (54). Lindell, I. (2011). Organizing across the formal-informal worker constituencies. *Labour, Capital and Society / Travail, Capital Et Société*, 44(1), 2-16. Retrieved from [www.jstor.org/stable/43158389](http://www.jstor.org/stable/43158389)
- (55). Lund, F., & Skinner, C. (2005). Creating a positive business environment for the informal economy: Reflections from South Africa. In *International Donor Conference 'Reforming the Business Environment (Vol. 29)*.
- (56). Marsden, P., Campbell, K., (1984). Measuring tie strength. *Social Forces* 63 (2), 482–501
- (57). Meagher, K. (2010a). Identity economics: social networks & the informal economy in Nigeria. *Boydell & Brewer Ltd*.
- (58). Meagher, k. (2011). Informal Economies and Urban Governance in Nigeria: Popular Empowerment or Political Exclusion? *African Studies Review* 54 (2): 47–72.
- (59). Meagher, K. (2013). ASR Forum: engaging with african informal economies: Informality, Religious Conflict, and Governance in Northern Nigeria: Economic Inclusion in Divided Societies. *African Studies Review*, 56(3), 209-234.
- (60). Mendolia, S., Tosh, A. and Yerokhin, O. (2016), Ethnic diversity and trust: new evidence from Australian data, *Economic Record*, Vol. 92 No. 299, pp. 648-665
- (61). Mung, E. M. (2000). La diaspora chinoise : géographie d'une migration. *Éditions Ophrys*.
- (62). Murphy, J. T. (2002). Networks, trust, and innovation in Tanzania's manufacturing sector. *World Development* 30(4): 591–619.
- (63). Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23, 242– 266
- (64). Nicholls, A. (2012). Capital social ethnique et entrepreneuriat. Le cas des commerçants chinois de Paris, Bruxelles et Montréal. *Sociologie*, 3(4), 395-411.
- (65). North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- (66). North, D. C. (2006). What is missing from political economy, in B. Weingast and D. Wittman (eds), *The Oxford handbook of political economy*, New York, Oxford University Press, 1003–9.
- (67). O'Reilly, C. (2008). *CMR Classics: Corporations, Culture, and Commitment: Motivation and Social Control in Organizations*. *California management review*, 50(2), 85-101.
- (68). Odegaard, C.V., (2008). Informal trade, contrabando and prosperous socialities in Arequipa, Peru. *Ethnos* 73, 241–266.
- (69). Oliver, P. (1984). If you don't do it, nobody else will: Active and token contributors to local collective action. *American sociological review*, 601-610.
- (70). Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press.
- (71). Ostrom, E. (1998). A behavioral approach to the rational choice theory of collective action: Presidential address, American Political Science Association, 1997. *American political science review*, 92(1), 1-22.
- (72). Ostrom, E. (1999). Social Capital: A Fad or Fundamental Concept? in Gupta P.D. and Seregeldin I (eds), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington, DC; 172–214.
- (73). Pang, C. L. (2003). Too busy working, No time for talking: Chinese small entrepreneurs, social mobility and the transfer of cultural identity in Belgium, Britain and the Netherlands at the margins of the multicultural discourse.
- (74). Pang, C. L. (2003). Too busy working, No time for talking: Chinese small entrepreneurs, social mobility and the transfer of cultural identity in Belgium, Britain and the Netherlands at the margins of the multicultural discourse.
- (75). Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.

- (76). Portes, A., & Haller, W. (2005). The Informal Economy. In, Neil Smelser and Richard Swedberg,(2nd eds). *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- (77). Poteete, A., Ostrom, E., (2004). Heterogeneity, group size, and collective action: the role of institutions in forest management. *Development and Change* 35 (3), 435–461.
- (78). Prag, E. (2010). Women leaders and the sense of power: clientelism and citizenship at the Dantokpa market in Cotonou, Benin. In *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa*, ed. Ilda Lindell (London and Uppsala: Zed Books and The Nordic Africa Institute, 2010), 65-84.
- (79). Putnam, R. D. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect* 13(4): 35-42. Available online: <http://www.prospect.org/print/vol/13> (accessed 7 April 2003).
- (80). Putnam, R. D. (2000). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. In: Crothers L., Lockhart C. (eds) *Culture and Politics*. Palgrave Macmillan, New York.
- (81). Sparrowe RT, Liden RC, Wayne SJ, Kraimer ML. (2001). Social networks and the performance of individuals and groups. *Academy of Management Journal* 44(2): 316–325.
- (82). Sutter C, Webb JW, Kistruck GM, Bailey AV. (2013). Entrepreneurs' responses to semi-formal illegitimate institutional arrangements. *Journal of Business Venturing* 28: 743–758.
- (83). Thelen, K. (2004). *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge University Press.
- (84). Thornton, P. H., & Ocasio, W. (1999). Institutional logics and the historical contingency of power in organizations: Executive succession in the higher education publishing industry, 1958–1990. *American journal of Sociology*, 105(3), 801-843.
- (85). Wakins, D. (2013). The formalization and unionization campaign in the Buenaventura port, columbia, in S. Schurman and A. Eaton (eds), *Trade unions organising workers 'informalized from above': case studies from Cambodia, Columbia, South Africa and Tunisia*, New York, Solidarity centre, 57–100.
- (86). Watts, M. (1983). *Silent violence, food, famine and peasantry in Northern Nigeria*. Berkeley, CA: University of California Press.
- (87). Webster, E. (2011). Organizing in the Informal Economy: Ela Bhatt and the Self-Employed Women's Association of India. *Labour, Capital and Society / Travail, Capital Et Société*, 44(1), 98-125. Retrieved August 6, 2020, from [www.jstor.org/stable/43158393](http://www.jstor.org/stable/43158393)
- (88). Welter, F., and D. Smallbone. (2011). Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments." *Journal of Small Business Management* 49: 107–125.
- (89). Williamson, C. R., & Kerekes, C. B. (2008). Securing private property: formal versus informal institutions. Working Paper.
- (90). Yun, A. (2011). Building Collective Identity: Trade Union Representation of Precarious Workers in the South Korean Auto Companies. *Labour, Capital and Society / Travail, Capital Et Société*, 44(1), 154-178. Retrieved August 6, 2020, from [www.jstor.org/stable/43158395](http://www.jstor.org/stable/43158395)
- (91). Yusuff, O. S. (2011). A theoretical analysis of the concept of informal economy and informality in developing countries. *European Journal of Social Sciences*, 20(4), 624-636.