International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

Informalité des TPE : ambivalence de la mainmise institutionnelle

Informality of VSEs: ambivalence of institutional control

PETER Simon Joseph Gérard
LARSIG, Institut Supérieur de Technologie (Libreville-GABON)

INDJENDJE NDALA Pierre Daniel
LARSIG, Institut Supérieur de Technologie (Libreville-GABON)

Correspondance address: *Libreville-GABON*

Cite this article PETER, S. J.G. INDJENDJE NDALA, P.D. (2026) Informalité des TPE : ambivalence de la mainmise institutionnelle. IJEMS, Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122

Submitted: 15/11/2025
Accepted : 15/04/2026

Copyright © IJEMS

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

Résumé

L'objectif de cet article est de montrer le lien entre l'ambivalence née des institutions et l'encastrement des TPE dans l'informel. Nous définissons un modèle relationnel via les arrangements institutionnels, à travers les attitudes et comportements des agents publics et des managers de TPE. Notre ancrage théorique est la théorie néo-institutionnelle. Nous adoptons une logique hypothético-déductive et une méthodologie quantitative, permettant d'expliquer cette réalité à partir d'observations empiriques. Les données sont issues d'un questionnaire administré à 133 TPE. Nous utilisons une régression logistique binaire pour modéliser le maintien des TPE dans l'informel par les institutionnels. Nos résultats indiquent que les TPE sont maintenus dans l'informel sous les pressions institutionnelles des agents publics. Les arrangements proposés par ces institutionnels aux managers arrangent ces derniers, qui y adhèrent. Les pressions institutionnelles menacent les activités des TPE, ce qui contribue également à les maintenir dans l'informel.

Mots-clés : TPE, informel, contraintes institutionnelles, règles.

Abstract

The objective of this paper is to show the link between the ambivalence born from institutions and the embedding of VSEs in the informal sector. We define a relational model via institutional arrangements, through the attitudes and behaviors of public agents and VSE managers. Our theoretical anchoring is neo-institutional theory. We adopt a hypothetico-deductive logic and a quantitative methodology, allowing us to explain this reality from empirical observations. Data come from a questionnaire administered to 133 VSEs. We use binary logistic regression to model the maintenance of VSEs in the informal sector by institutional actors. Our results indicate that VSEs are kept informal under institutional pressure from public officials. The arrangements proposed by these institutional actors suit the managers, who adhere to them. Institutional pressures threaten VSE activities, which also contributes to keeping them informal.

Keywords: VSEs, informal, institutional constraints, rules.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

INTRODUCTION

Selon le rapport *Emploi et questions sociales dans le monde : Tendances 2025* de l'OIT, l'économie informelle reste une réalité structurelle majeure, affectant plus de la moitié de la population active mondiale, avec des conséquences directes sur la persistance du chômage, en particulier chez les jeunes, et sur l'aggravation des disparités de genre sur le marché du travail (OIT, 2025). En Afrique subsaharienne, l'informalité représenterait encore 26 % du PIB, tandis qu'au Gabon, les entités informelles, estimées à près de 200 000 acteurs, constituent un manque à gagner financier de 400 milliards de FCFA, , soit 610,132 millions d'euros[1].

Benjamin et Mbaye (2012) soutiennent que la plupart des études sur le secteur informel s'intéressent davantage aux implications sur le marché du travail et sur le bien-être des ménages. Ces approches souffrent de divergences méthodologiques : la taille des firmes, l'âge des acteurs ou le secteur d'activité varient fortement selon les études (Benjamin et Mbaye, 2012).

Cependant, il reste un vaste champ faiblement exploré qui lie l'informel à l'institutionnel. En effet, les très petites entreprises sont souvent sollicitées administrativement et financièrement au-delà de leurs capacités. Les pressions multiformes qu'elles subissent, de la part d'acteurs institutionnels nationaux et locaux, frôlent parfois le harcèlement.

Le rapport de l'OIT (2025) souligne que ces difficultés s'inscrivent dans un contexte de reprise économique mondiale ralentie, où les déficits de travail décent persistent et où les mécanismes institutionnels de régulation peinent à s'imposer face à l'urgence de la création d'emplois.

Nous cherchons donc à étudier les pressions subies par les TPE de la part des institutionnels. La question de recherche est : **« Quels sont les leviers des institutions qui maintiennent les TPE dans l'informel ? »** En d'autres termes, nous étudions la responsabilité des institutions, et plus précisément le comportement des agents publics, dans le maintien des TPE dans l'informel. L'objectif de cet article est de montrer que les institutions qui déploient leur énergie à formaliser les TPE sont aussi celles qui exercent des pressions pour les maintenir dans l'informel. L'intérêt est de faire ressortir, de cette ambivalence, des implications managériales efficaces.

L'article est structuré en quatre parties. La première section présente les approches conceptuelle et théorique (contraintes institutionnelles, informalité, théorie néo-institutionnelle). La deuxième section expose la méthodologie d'enquête et le traitement des données. La troisième section présente les résultats. La quatrième section discute ces résultats et propose des implications

1. APPROCHES CONCEPTUELLE ET THÉORIQUE

Cette section définit les concepts centraux et le cadre théorique mobilisé. Nous examinons d'abord les contraintes institutionnelles et la légitimité organisationnelle (1.1). Nous présentons ensuite un état des débats sur la notion d'informalité, en justifiant notre positionnement processuel (1.2). Enfin, nous développons l'ancrage théorique principal – la théorie

[1] Commerce informel : des cartes professionnelles pour assainir le secteur au Gabon - Le Nouveau Gabon (consultation 31-08-2022) https://www.lenouveaugabon.com/fr/gestion-publique/1507-17232-commerce-informel-des-cartes-professionnelles-pour-assainir-le-secteur-au-gabon

néo-institutionnelle – et ses concepts opératoires (1.3), avant de formuler nos hypothèses de recherche (1.4).

1.1. Contraintes institutionnelles et légitimité

Les contraintes institutionnelles sont inhérentes aux écosystèmes entrepreneuriaux. Cargnello et Peter (2012, p.185) révèlent que le cadre institutionnel est « un régulateur de comportements associé à un ensemble de règles, de normes et de lois qui sont respectés par la contrainte ». Ainsi, les institutions – services étatiques et municipaux – maintiennent une pression sur les entreprises.

Dans les pays en transition institutionnelle, les structures mobilisant la proximité comme levier stratégique (Torres, 2003) sont enclines à l'informalité. La Porta et Shleifer (2014) affirment que l'informel réduit les recettes de l'État et éloigne les acteurs de la sécurité sociale.

La légitimité organisationnelle est un jugement social : les actions d'une entité sont jugées souhaitables et appropriées dans un système de normes et valeurs partagées (Bayoudh et al., 2015, p.10). Ce qui est légitime est conforme aux règles établies.

Certains auteurs expliquent l'informalité des TPE par l'aptitude à s'adapter (Dia, 1992), la culture ambiante (Engelhard, 1987, 1988), le non-respect des règles légales (De Soto, 1994a, 1994b), ou le coût de la légalité (Ferchiou, 1990). D'autres mettent l'accent sur le caractère désavantageux de la législation (Pigeon, 1994), la bureaucratie et la surréglementation (Arellano, Gasse et Verna, 1992).

Les frictions ainsi nées, des intérêts divergents, entre TPE/Pouvoirs publics (État, Collectivités locales) suscitent des interrogations sur leurs comportements encastrés entre résilience, arrangement et convention. En s'intéressant à la TPE Cargnello et Peter (2012, p. 181) décrivent cette forme de structure « *comme étant une réalité micro-organisationnelle monocratique de proximité à faible concentration capitalistique, technologique et humaine qui se distingue par sa flexibilité, sa faible institutionnalisation et sa capacité à repenser sans cesse son fonctionnement systémique* », en environnement contraignant.

Kane et Ndao (2019) expliquent que les organisations de cette typologie, sans envergure, ont des faiblesses au niveau des facteurs de production. La difficile capacité d'homogénéisation de l'entreprise informelle ne permet pas de stabiliser sa définition.

Au Gabon, l'autorité institutionnelle n'a pas légiféré sur les attributs précis de la TPE. Le dirigeant de TPE est un prolongement de son entité. Le chiffre d'affaires moyen observé est de 800 000 FCFA, l'effectif ne dépasse pas cinq personnes. Les TPE se sentent légitimes dès lors qu'elles honorent les taxes municipales.

Nous distinguons la légitimité juridico-légale (conformité intégrale) de la légitimité auto-attribuée (respect de règles jugées suffisantes par le manager).

1.2. Informalité : définitions et controverses

La notion d'« informalité » a fait l'objet de débats théoriques et méthodologiques intenses depuis les premiers travaux de l'OIT sur le « secteur informel » au Kenya (1972). L'enjeu n'est pas seulement sémantique : la manière de définir l'informel conditionne les instruments de mesure, les politiques publiques et la compréhension des comportements des acteurs.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

1.2.1. Genèse et approches fondatrices

L'approche dualiste (OIT, 1972 ; Tokman, 1978) considère l'informel comme un secteur résiduel, marginal, composé d'activités de survie destinées à disparaître avec le développement économique.

L'approche légaliste (De Soto, 1989, 1994a) renverse l'analyse : l'informel est une réponse rationnelle à un excès de réglementation, à la corruption et aux coûts prohibitifs de la formalisation.

L'approche structuraliste (Portes, Castells et Benton, 1989) voit dans l'informel une composante structurelle du capitalisme contemporain, liée à la flexibilisation du travail et à la sous-traitance.

1.2.2. Définition opérationnelle et ses limites

L'OIT (2002, 2015) propose une définition opérationnelle : l'entreprise informelle est une unité non enregistrée, de petite taille, sans comptabilité formelle. Cependant, cette définition bute sur trois difficultés majeures.

Première limite : le continuum. Lautier (2014, p.38) montre qu'il existe un continuum entre formel et informel. Une micro-entreprise peut être partiellement enregistrée, partiellement déclarée.

Deuxième limite : l'hétérogénéité interne. Charmes et Adair (2014) parlent d'un « caméléon » dont les couleurs changent selon le regard porté.

Troisième limite : l'institutionnalisation de l'informel. Pesqueux (2012, p.217) définit l'économie informelle comme regroupant « les activités qui ne sont pas ou peu observées ». Mais dans de nombreux contextes, l'informel est devenu une institution en soi (Benjamin et Mbaye, 2012).

1.2.3. Positionnement de l'étude

Notre étude s'inscrit dans une perspective **néo-institutionnelle élargie** : nous définissons l'informel par une **relation dynamique** entre les TPE et leur environnement institutionnel (évitement, arrangement, compromis). Cette définition processuelle est adaptée au Gabon, où la frontière entre formel et informel est négociée localement.

Tableau 1 : Synthèse des approches de l'informel

Approche	Auteurs représentatifs	Thèse principale	Limite principale
Dualiste	OIT (1972), Tokman (1978)	Secteur résiduel de survie	Néglige la rationalité des acteurs
Légaliste	De Soto (1989, 1994a)	Réponse rationnelle à la surrèglementation	Sous-estime les défaillances institutionnelles
Structuraliste	Portes, Castells, Benton (1989)	Maillon fonctionnel du capitalisme flexible	Tendance à l'essentialisme

Approche	Auteurs représentatifs	Thèse principale	Limite principale
Continuum	Lautier (2014), Charmes & Adair (2014)	Continuum entre formel et informel	Difficile à opérationnaliser
Néo-institutionnelle (notre position)	Meyer & Rowan (1977), Di Maggio & Powell (1983)	Rapport contingent aux règles, pressions, arrangements	Exige des données fines

1.3. Ancrage théorique : la théorie néo-institutionnelle

1.3.1. Isomorphisme et pressions institutionnelles

L'approche normative de la théorie néo-institutionnelle (TNI) porte sur les règles, croyances et normes qui régissent les rapports sociaux. Bowen et De Clercq (2008, p.748) montrent que les caractéristiques institutionnelles influencent le développement économique via l'effort entrepreneurial.

Di Maggio et Powell (1983) conçoivent les institutions comme des schémas de référence légitimes orientant l'action. L'isomorphisme coercitif résulte de pressions formelles et informelles. Les organisations peuvent les contourner par des arrangements informels.

Selon Meyer et Rowan (1977), les organisations adoptent des comportements leur fournissant les soutiens nécessaires à leur survie. Granovetter (1985) et Selznick (1957) montrent que l'organisation est imbriquée dans des liens sociaux et économiques contraignants.

1.3.2. Arrangements institutionnels et changement

La TNI inclut l'agence (Di Maggio, 1988) pour expliquer le changement institutionnel. L'entrepreneur institutionnel manipule les règles (Bréchet et al., 2009). Davis et North (1971) distinguent environnement institutionnel (règles du jeu) et arrangements institutionnels (modes d'utilisation de ces règles).

Les travaux de Chakkour et Perret (2007), Zogning et al. (2017) et Simen (2019) montrent que la corruption et les lourdeurs bureaucratiques poussent à l'informel. De Soto (1989) estime que les entreprises informelles dépensent 10 à 15 % de leurs revenus en abus d'agents publics. Loayza (1996) souligne le rôle d'une réglementation trop rigide.

1.4. Formulation des hypothèses et modèle théorique

À partir de ce cadre, nous formulons cinq hypothèses :

- **H0 :** Plus les institutions imposent des exigences de formalisation, plus la TPE perçoit la formalisation comme une source de légitimité.
- **H1 :** Les pressions institutionnelles (contrôles, amendes, injonctions) augmentent significativement la probabilité de maintien dans l'informel.
- **H2 :** Plus les pressions institutionnelles sont fortes, plus les dirigeants perçoivent une menace sur la continuité de leur activité.
- **H3 :** Les pressions institutionnelles augmentent la probabilité de recours aux arrangements informels avec les agents publics.
- **H4 :** Le recours aux arrangements informels accroît significativement la probabilité de maintien dans l'informel.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

Figure 1 : Modèle théorique du maintien des TPE dans l'informel

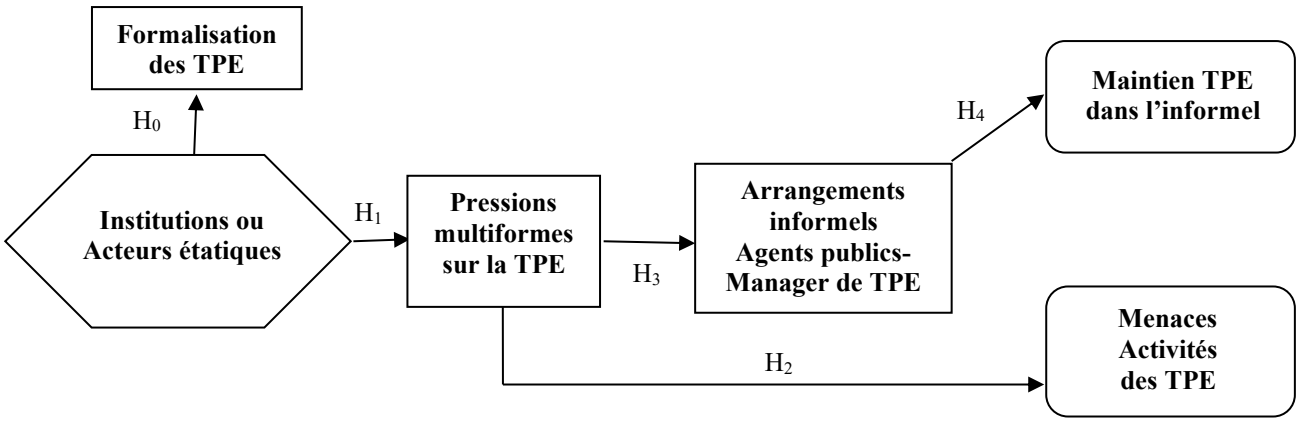


Tableau 2 : Récapitulatif des hypothèses

Hypothèse	Énoncé
H0	Plus les institutions imposent d'exigences de formalisation, plus la TPE perçoit la formalisation comme une source de légitimité.
H1	Les pressions institutionnelles augmentent significativement la probabilité de maintien dans l'informel.
H2	Plus les pressions institutionnelles sont fortes, plus les dirigeants perçoivent une menace sur la continuité de leur activité.
H3	Les pressions institutionnelles augmentent la probabilité de recours aux arrangements informels.
H4	Le recours aux arrangements informels accroît significativement la probabilité de maintien dans l'informel.

Source : données d'enquête

2. MÉTHODOLOGIE

Cette section expose le dispositif empirique mobilisé pour tester les hypothèses. Nous présentons notre posture épistémologique (2.1), les données de la recherche (2.2), puis la technique économétrique utilisée (2.3) par emprunt.

2.1. Posture épistémologique et approche méthodologique

Nous adoptons une posture **post-positiviste** (Popper, 1963 ; Bhaskar, 1975), qui reconnaît l'existence d'une réalité institutionnelle objective tout en admettant que notre accès à cette

réalité est imparfait et probabiliste. Cette posture se distingue du positivisme (qui postule des lois universelles) et du constructivisme (qui nie toute réalité indépendante des représentations). Notre logique de recherche est **hypothético-déductive** : nous partons de la théorie néo-institutionnelle pour formuler des hypothèses, que nous testons par des observations empiriques. Notre méthodologie est quantitative, adaptée à notre objectif explicatif.

Notre posture épistémologique comporte des limites qu'il convient d'expliciter pour éviter tout malentendu sur la portée de nos résultats.

En premier lieu, la régression logistique, comme tout modèle économétrique, identifie des associations statistiques entre variables, mais ne permet pas d'établir des relations causales certaines. Lorsque nous affirmons que « les pressions institutionnelles augmentent la probabilité de maintien dans l'informel », nous entendons que, toutes choses égales par ailleurs et sous réserve d'une spécification correcte du modèle, une corrélation positive et significative est observée. Une relation causale unidirectionnelle ne saurait être affirmée avec certitude dans un dispositif non expérimental comme le nôtre.

En deuxième lieu, la nature même des arrangements informels – objets centraux de notre recherche – rend leur mesure délicate. Ces pratiques sont par définition cachées, non officielles, et souvent tues par les répondants par crainte de représailles ou par désirabilité sociale. Les réponses aux questions sensibles peuvent donc être biaisées, malgré les précautions prises dans l'administration du questionnaire (anonymat, formulation indirecte, questions ouvertes).

En troisième lieu, notre échantillon, bien que représentatif des TPE des villes de Libreville et Owendo, reste géographiquement circonscrit au Gabon. Les résultats obtenus ne sauraient donc être généralisés directement à d'autres pays d'Afrique subsaharienne ou à d'autres contextes institutionnels, même si des similarités structurelles peuvent exister. Des réplications dans d'autres capitales régionales seraient nécessaires pour étendre la portée externe de nos conclusions.

En quatrième lieu, notre approche quantitative, si elle présente l'avantage de la mesure et de la testabilité, ne permet pas d'accéder aux mécanismes fins par lesquels les arrangements se négocient, se maintiennent ou se transforment dans le temps. Une partie de la complexité des interactions entre agents publics et managers de TPE échappe nécessairement à notre modélisation.

C'est pourquoi nous recommandons, dans la continuité de cette recherche, un dispositif mixte associant des entretiens semi-directifs approfondis à une enquête quantitative élargie. Une telle triangulation méthodologique permettrait de mieux comprendre les ressorts subjectifs et relationnels de l'informalité que notre seul modèle logit ne peut saisir.

2.2. Données de la recherch

Pour tester nos hypothèses, nous avons construit un dispositif de collecte adapté à la population des TPE gabonaises, caractérisée par une forte mobilité et une méfiance fréquente envers les enquêtes administratives. Nous présentons successivement la procédure de collecte (2.2.1), une synthèse descriptive des réponses (2.2.2), puis l'opérationnalisation des variables (2.2.3).

2.2.1. Collecte et échantillonnage

Nous avons collecté les données via un questionnaire de 32 questions (14 ouvertes, 18 fermées) auprès de 145 gérants et propriétaires de TPE à Owendo et Libreville (Gabon). L'administration a eu lieu en face-à-face, échantillon aléatoire.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

133 managers ont répondu (29 % gérants, 71 % propriétaires). Âge moyen : 36 ans.

- 36 % de nationaux (âge moyen 31 ans ; âge moyen des TPE : 3 ans).
- 57 % d'Afrique de l'Ouest (âge moyen 39 ans ; âge moyen des TPE : 9 ans).
- 6 Camerounais (8 ans), 3 Congolais (4 ans).

Bien que l'échantillon de 133 TPE permette une première modélisation, sa taille reste modeste pour stabiliser les coefficients. Un échantillon d'au moins 250 unités serait nécessaire pour atteindre une puissance statistique satisfaisante.

2.2.2. Synthèse des réponses

Les réponses des 133 gérants et propriétaires interrogés sont résumées comme suit :

- 56 % estiment que la Mairie les incite à l'informalité ; 45 % : l'État.
- 80 % subissent des pressions d'agents publics ; 67 % d'agents de l'État.
- 71 % se voient proposer des arrangements informels ; 45 % les acceptent.
- 74 % estiment que les pressions menacent leur chiffre d'affaires.
- 67 % se sentent légitimes par le paiement des taxes municipales, la patente, le numéro statistique ou l'agrément, mais aucun n'est enregistré à la sécurité sociale.
- Chiffre d'affaires mensuel moyen : 830 000 FCFA.
- Secteurs : restauration, petit commerce, coiffure, épicerie, cordonnerie, bar, vêtements.

2.2.3. Variables et opérationnalisation

Tableau 3 : Variable et opérationnalisation

Variables	Modalité 0	Modalité 1
Maintien_informel	Les institutions ne maintiennent pas les TPE dans l'informel	Les institutions maintiennent les TPE dans l'informel
Menace	Les TPE ne sont pas menacées	Les TPE sont menacées dans leur chiffre d'affaires
Legitimite	Pas de perception de légitimité	Perception de légitimité (paiement taxes/impôts)
Pression_inst	Pas de pressions institutionnelles	Présence de pressions institutionnelles
Arrangement	Pas de proposition d'arrangements	Proposition d'arrangements informels
Convenir	Non-adhésion aux arrangements	Adhésion aux arrangements

Source : données d'enquête

2.3. Technique de traitement : régression logistique

Nous utilisons un modèle Logit binaire. La forme générale :

$Y=\ln(\frac{Pi}{1-Pi}) =\beta 1X1+\beta 2X2+\cdots+\beta kXk+\beta 0$ $Y=\ln(\frac{Pi}{1-Pi}) =\beta 1X1+\beta 2X2+\cdots+\beta kXk+\beta 0$

Les effets marginaux sont calculés pour interpréter la probabilité.

Pour pallier la faiblesse du R^2 de McFadden (0,29) et la non-significativité de certaines variables (Arrangement, Convenir, Pression_inst au seuil de 10 %), une approche mixte est recommandée. Des entretiens semi-directifs avec une trentaine de managers permettraient de comprendre les mécanismes d'arrangement que le modèle quantitatif ne saisit qu'imparfaitement.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

3. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

Cette section expose les résultats de l'analyse économétrique menée pour tester les hypothèses formulées précédemment (H0 à H4). Nous présentons d'abord la spécification du modèle Logit retenu (3.1), puis les résultats de l'estimation des coefficients et les indicateurs de validation globale (3.2). Nous interprétons ensuite les signes et la significativité des coefficients (3.3), avant de détailler les effets marginaux – qui expriment l'impact concret, en points de pourcentage, de chaque variable sur la probabilité de maintien dans l'informel (3.4). Enfin, un tableau récapitulatif indique, pour chaque hypothèse, la décision prise (confirmation, infirmation ou non-confirmation à la marge) au regard des résultats obtenus (3.5).

3.1. Spécification du modèle

Notre modélisation repose sur une régression logistique binaire (modèle Logit). La variable dépendante Y mesure la probabilité qu'une TPE soit maintenue dans l'informel par les institutionnels. Dans le logiciel Eviews, le modèle s'écrit comme suit :

$$\textit{Maintien_informel} = c(1)*Arrangement+c(2)*Convenir+c(3)*Legitimite+c(4)*Menace+c(5)*Pression_inst+ c(6)$$

$$Yi = \text{Ln}\left(\frac{Pi}{1-Pi}\right) = C(1)*X1 + C(2)*X2 + C(3)*X3 + C(4)*X4 + C(5)*X5 + C(6)*X6 + C(7)$$

Le tableau ci-dessous présente les coefficients estimés, leurs écarts-types, les statistiques de Student et les probabilités associées.

Tableau 4 : Résultats de la régression logistique

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C(1) Arrangement	0.890798	0.602252	1.479111	0.1391
C(2) Convenir	0.681404	0.513853	1.326068	0.1848
C(3) Legitimite	-1.460908	0.543089	-2.689996	**0.0071**
C(4) Menace	1.478439	0.690669	2.140588	**0.0323**
C(5) Pression_inst	1.349297	0.503361	2.680576	**0.0073**
C(6) constante	-2.094463	0.755479	-2.772366	**0.0056**

McFadden R^2 = 0,2896 ; LR statistic = 52,76 (p = 0,0000)

3.2. Validation globale du modèle et bémol

Le modèle est globalement valide d'un point de vue statistique : la statistique de vraisemblance (LR) atteint 52,76, avec une probabilité critique p=0,0000, ce qui conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'indépendance conjointe des variables explicatives. Autrement dit, l'ensemble des variables retenues contribue significativement à expliquer le maintien des TPE dans l'informel. Cependant, un bémol doit être souligné : l'indicateur de McFadden, équivalent du R^2 en régression logistique, n'atteint que 0,29. Dans la littérature économétrique, un R^2 de McFadden compris entre 0,2 et 0,4 est généralement considéré comme acceptable pour des modèles de choix discret appliqués à des données individuelles (Louvière et al., 2000 ; Hensher et al., 2015). Il n'en demeure pas moins que le pouvoir explicatif de notre modèle reste modeste. Cette faiblesse peut s'expliquer par la taille limitée de l'échantillon (133 observations) et par la nature partiellement inobservable des arrangements informels.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

3.3. Interprétation des coefficients : signes et significativité

Avant d'examiner les effets marginaux, il convient d'interpréter le signe et la significativité des coefficients.

- ***Legitimite*** (coefficient = -1,4609, p=0,0071*p*=0,0071) : plus les managers perçoivent leur TPE comme légitime (même partiellement), plus la probabilité de maintien dans l'informel diminue. Ce résultat, significatif à 1 %, est contre-intuitif en apparence mais s'explique par le fait que le sentiment de légitimité incite à une formalisation progressive.
- ***Menace*** (coefficient = +1,4784, p=0,0323*p*=0,0323) : la perception d'une menace sur l'activité accroît la probabilité de rester informel. L'effet est significatif au seuil de 5 %.
- ***Pression_inst*** (coefficient = +1,3493, p=0,0073*p*=0,0073) : les pressions institutionnelles augmentent très significativement la probabilité de maintien dans l'informel.
- ***Arrangement et Convenir*** : leurs coefficients sont positifs mais non significatifs aux seuils usuels (p > 0,10). Ce résultat peut tenir à la taille de l'échantillon ou à la difficulté de mesurer directement ces pratiques cachées.

3.4. Effets marginaux sur la probabilité de maintien dans l'informel

Contrairement aux coefficients bruts du modèle Logit, qui indiquent uniquement le sens et la significativité des relations, les **effets marginaux** (dy/dx) expriment la variation **en points de pourcentage** de la probabilité de maintien dans l'informel lorsqu'une variable explicative augmente d'une unité (ou passe de 0 à 1 pour les variables binaires), toutes choses égales par ailleurs. Le tableau ci-dessous présente ces effets marginaux.

Tableau 5 – Effets marginaux (dy/dx) sur la probabilité de maintien dans l'informel

Variable	Effet marginal	p-value
Arrangement	+0,187	0,139
Convenir	+0,143	0,185
Legitimite	–0,312	0,007
Menace	+0,311	0,032
Pression_inst	+0,284	0,007

- Une TPE qui subit des pressions institutionnelles voit sa probabilité de rester dans l'informel augmenter de **28,4 points de pourcentage** (effet marginal de Pression_inst = 0,284). Cet effet est significatif à 1 %.
- La perception de légitimité (paiement partiel des taxes) réduit cette probabilité de **31,2 points de pourcentage** (effet marginal de Legitimite = –0,312).
- La perception d'une menace sur l'activité accroît la probabilité de maintien de **31,1 points de pourcentage**.
-

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

3.5. Synthèse des décisions sur les hypothèses

À partir des coefficients significatifs et des effets marginaux interprétables, nous concluons comme suit :

Tableau 6 : Décisions sur les hypothèses

Hypothèse	Décision	Justification
H0	Infirmée	Coefficient de Legitimite négatif et significatif
H1	Confirmée	Pression_inst : $p < 0,01$
H2	Confirmée	Menace : $p < 0,05$
H3	Non confirmée (statistiquement)	Arrangement : $p > 0,10$
H4	Non confirmée (statistiquement)	Convenir : $p > 0,10$

Source : Données d'enquête

L'absence de significativité statistique pour H3 et H4 peut s'expliquer par la taille modeste de l'échantillon (133 observations) et par la difficulté à mesurer directement des pratiques cachées comme les arrangements informels. Une approche qualitative complémentaire serait nécessaire pour explorer ces mécanismes.

4. DISCUSSIONS

Cette section confronte nos résultats empiriques aux travaux antérieurs et dégage les apports théoriques et managériaux de l'étude. Nous examinons successivement les résultats contre-intuitifs (infirmation de H0), la question de la légitimité auto-attribuée, puis les hypothèses confirmées (H1 et H2) et celles qui ne le sont pas (H3 et H4). Enfin, nous présentons les implications de notre recherche et ses prolongements possibles.

4.1. Confrontation des résultats à la littérature

Nos résultats se distinguent de la littérature existante sur plusieurs points. Nous présentons ci-dessous, de manière synthétique, le statut de chaque hypothèse avant d'en discuter les implications.

4.1.1. L'infirmation de H0 : un résultat contre-intuitif

L'hypothèse H0 (« Plus les institutions imposent d'exigences de formalisation, plus la TPE perçoit la formalisation comme une source de légitimité ») est infirmée par nos données. Ce résultat va à contre-courant des prédictions classiques de la théorie néo-institutionnelle, selon laquelle les institutions exercent des pressions isomorphismes pour amener les organisations à se conformer et à gagner en légitimité (Di Maggio et Powell, 1983 ; Meyer et Rowan, 1977).

Dans notre contexte gabonais, les pressions institutionnelles ne semblent pas produire l'effet de légitimation attendu. Au contraire, elles apparaissent comme des vecteurs de corruption auto-entretenue entre agents publics et managers de TPE. Ce résultat rejoint les observations de Friedman et al. (2000) et de Dabla-Norris et al. (2008) sur le rôle de la corruption et des défaillances institutionnelles dans la persistance de l'informel. Il s'en distingue toutefois en

montrant que ce ne sont pas seulement les coûts de la formalisation qui dissuadent, mais bien l'existence d'un **arrangement tacite** entre contrôleurs et contrôlés – arrangement que notre modèle quantitatif, ne parvient pas à saisir statistiquement (voir infra, 4.1.3).

4.1.2. La légitimité auto-attribuée : un quiproquo institutionnel

Un deuxième résultat marquant concerne la perception de légitimité par les managers. Pour eux, le fait de remplir *quelques* conditions de légalisation (paiement des taxes municipales, obtention d'une patente ou d'un numéro statistique) suffit à se sentir légitime, même en l'absence d'enregistrement à la sécurité sociale. Cette **légitimité auto-attribuée** diffère fondamentalement de la légitimité juridico-légale, qui exigerait une conformité intégrale.

Ce décalage entre la perception des managers et les attendus institutionnels ressemble à un **quiproquo institutionnel**. Il appelle un dialogue entre les parties pour faire converger les points de vue et aboutir à une définition partagée de ce qu'est une TPE « en règle ». Ce résultat rejoint les travaux de Welter, Smallbone et Pobol (2015) sur la dimension socialement construite de la légitimité dans les environnements institutionnels défaillants.

Notons que la légitimité perçue, bien que non conforme aux critères légaux, n'explique pas le maintien dans l'informel. Au contraire, son effet marginal est négatif (–0,312) : les managers qui se sentent légitimes (même partiellement) ont une probabilité plus faible de rester dans l'informel. Cela suggère que tout seuil de formalisation, même incomplet, crée un effet de « sortie partielle » de l'informel, une pente ascendante vers une formalisation plus complète.

4.1.3. Pressions et menaces (H1, H2) : un cercle vicieux partiellement démontré

Nos résultats confirment statistiquement les hypothèses **H1** et **H2**. Les pressions institutionnelles augmentent significativement la probabilité de maintien dans l'informel (effet marginal = +0,284, $p < 0,01$), tout comme la perception d'une menace sur l'activité (effet marginal = +0,311, $p < 0,05$). Ces résultats dessinent le début d'un **cercle vicieux** : les pressions subies par les TPE sont perçues comme une menace, ce qui incite les managers à rechercher des solutions de court terme.

En revanche, les hypothèses **H3** (les pressions incitent aux arrangements) et **H4** (les arrangements maintiennent dans l'informel) ne sont pas statistiquement confirmées par notre modèle quantitatif. Les coefficients d'*Arrangement* et de *Convenir*, bien que positifs, ne sont pas significatifs aux seuils usuels ($p > 0,10$).

Ce résultat peut paraître surprenant au regard de la littérature qualitative, qui insiste sur le rôle central des arrangements dans la persistance de l'informel (De Soto, 1989 ; Simen, 2019 ; Zogning et al., 2017). Plusieurs explications sont possibles :

1. **La taille de l'échantillon** (133 TPE) est modeste pour détecter des effets fins, notamment sur des variables sensibles. Un échantillon plus large (250-300 unités) permettrait peut-être d'atteindre la significativité.
2. **La nature cachée des arrangements** : les répondants peuvent hésiter à déclarer des pratiques informelles, voire illégales, malgré l'anonymat du questionnaire. Un biais de désirabilité sociale est probable.
3. **Un effet de seuil** : peut-être les arrangements ne deviennent statistiquement détectables qu'au-delà d'un certain volume ou d'une certaine fréquence que notre dichotomie (0/1) ne capte pas.

International Journal of Economics and Management Sciences
Volume 5, Issue 2 (2026), pp. 102-122
ISSN 2823-9350

4. **Une possible endogénéité** : les arrangements et l'adhésion pourraient être des conséquences du maintien dans l'informel, et non des causes – ou les deux à la fois. Notre modèle n'identifie pas de direction causale certaine.

Ainsi, plutôt que de conclure à l'absence d'effet, nous considérons que notre dispositif quantitatif ne parvient pas à saisir pleinement ces mécanismes. Une enquête qualitative par entretiens semi-directifs serait nécessaire pour comprendre comment les arrangements se négocient, se maintiennent et contribuent à l'informalité. La littérature qualitative suggère fortement que ces mécanismes existent ; notre travail quantitatif ne les infirme pas, mais ne parvient pas à les confirmer statistiquement avec les données disponibles.

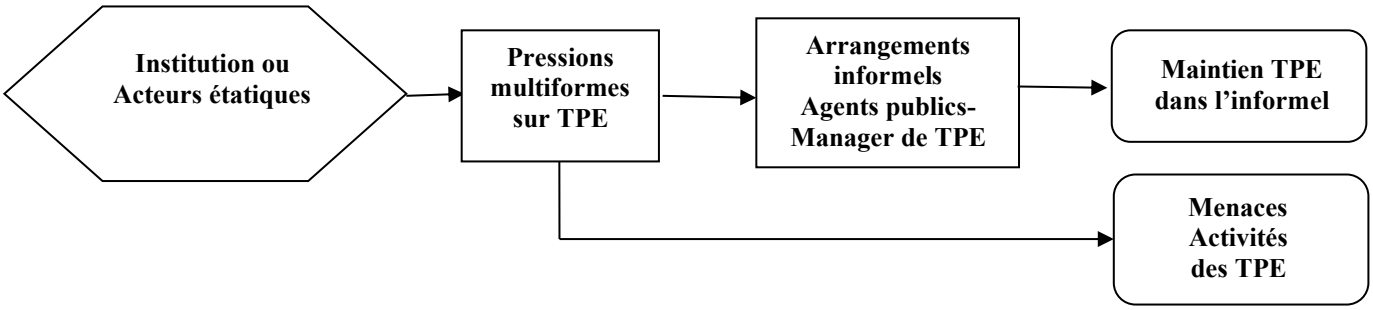
4.2. Apports de la recherche

Notre recherche comporte deux types d'apports : théoriques et managériaux.

4.2.1. Apports théoriques

Le principal apport théorique est la mise en évidence, dans le contexte gabonais, du **rôle central des pressions institutionnelles et des menaces perçues** dans le maintien des TPE à l'informel. Notre modèle final (figure 2) intègre ces deux mécanismes avérés.

Figure 2 : Modèle théorique final du maintien des TPE dans l'informel



Source : Données d'enquête

Ce modèle complète la théorie néo-institutionnelle de trois manières :

1. **Contre l'isomorphisme passif** : les TPE ne se conforment pas passivement aux pressions ; elles développent des stratégies d'évitement. Cependant, notre travail n'a pas permis de quantifier statistiquement le rôle des arrangements dans ces stratégies.
2. **Rôle ambigu des agents publics** : ces derniers ne sont pas de simples exécutants des règles ; mais notre étude n'établit pas formellement qu'ils deviennent des co-producteurs de l'informel par les arrangements – une enquête qualitative est nécessaire pour le démontrer.
3. **Limites de la mesure quantitative** : notre recherche montre qu'il est difficile de capturer par questionnaire des pratiques cachées comme les arrangements. Cela constitue un résultat méthodologique en soi : l'étude de l'informel exige une approche mixte.

4.2.2. Apports managériaux et recommandations opérationnelles

Les implications managériales sont directement déduites des mécanismes que nous avons pu établir (pressions et menaces). Elles visent à briser le début du cercle vicieux identifié.

Recommandation 1 – Guichet unique numérique

Créer une application mobile ou une plateforme web délivrant en 48 heures le NIF, la patente, l'agrément et l'inscription au registre du commerce, avec paiement intégré des taxes municipales. Cette mesure réduit les interactions discrétionnaires entre agents et managers.

Recommandation 2 – Taxe sociale unique (TSU)

Instaurer un forfait trimestriel unique (par exemple 50 000 FCFA) remplaçant toutes les cotisations sociales et fiscales pour les TPE de moins de cinq salariés. La lisibilité et la prévisibilité du coût fiscal suppriment l'incitation à l'arrangement.

Recommandation 3 – Lutte contre le harcèlement institutionnel

Former les agents de contrôle à un code de conduite anti-harcèlement, avec sanctions disciplinaires explicites en cas d'arrangement informel avéré. Instaurer des mécanismes de signalement anonyme pour les managers.

Recommandation 4 – Moratoire et accompagnement

Offrir un moratoire de douze mois sans pénalité aux TPE qui s'enregistrent volontairement, avec un accompagnement personnalisé (aide à la déclaration, conseil juridique).

Pour une Mise en œuvre opérationnelle, un projet pilote dans deux arrondissements de Libreville et la commune d'Owendo, associant guichet unique numérique et TSU forfaitaire, permettrait de tester ces réformes avant une extension nationale.

4.3. Limite et prolongements

Notre recherche comporte plusieurs limites qu'il convient de transformer en perspectives.

Limite 1 – Faible puissance statistique pour H3 et H4

Comme indiqué, les hypothèses relatives aux arrangements ne sont pas confirmées. Une recherche future devrait mobiliser un échantillon plus large (au moins 250 TPE) et un dispositif mixte associant questionnaire et entretiens semi-directifs.

Limite 2 – Biais de déclaration

Les arrangements étant des pratiques cachées, les réponses peuvent être biaisées par la méfiance ou la désirabilité sociale. Des méthodes indirectes (expériences de listage, questions randomisées) pourraient être utilisées.

Limite 3 – Causalité inversée possible

Notre modèle logit identifie des associations, non des causalités certaines. Un design longitudinal ou quasi-expérimental serait nécessaire pour établir des relations causales.

Perspective théorique : la théorie des coûts de transaction (TCT) pourrait offrir un éclairage complémentaire. Les répondants ont fréquemment évoqué les coûts élevés de la formalisation (taxes, impôts, cotisations sociales). Une recherche mobilisant la TCT permettrait d'arbitrer entre explication néo-institutionnelle (pressions et légitimité) et explication par les coûts de transaction.

CONCLUSION

Cette recherche avait pour objectif de répondre à la question suivante : **« Quels sont les leviers institutionnels qui maintiennent les TPE dans l'informel au Gabon ? »** Pour y répondre, nous avons mobilisé la théorie néo-institutionnelle comme cadre d'analyse principal, en adoptant une posture post-positiviste et une logique hypothético-déductive. Un questionnaire administré à 133 TPE dans les villes de Libreville et Owendo a fourni les données empiriques,

traitées par régression logistique binaire (modèle Logit). Nos résultats se distinguent de la littérature par plusieurs enseignements.

Premièrement, l'hypothèse H0 est infirmée : les pressions institutionnelles n'incitent pas les TPE à se formaliser pour gagner en légitimité, contrairement à ce que prédit la théorie néo-institutionnelle classique (Di Maggio et Powell, 1983). Ce résultat contre-intuitif suggère l'existence d'une corruption auto-entretenue entre agents publics et managers, plutôt qu'un processus d'isomorphisme vertueux.

Deuxièmement, les hypothèses H1 et H2 sont confirmées. Les pressions institutionnelles augmentent significativement la probabilité de maintien dans l'informel (effet marginal = +0,284, $p < 0,01$), tout comme la perception d'une menace sur la continuité de l'activité (effet marginal = +0,311, $p < 0,05$). Ces résultats dessinent le début d'un cercle vicieux institutionnel.

Troisièmement, les hypothèses H3 et H4 ne sont pas statistiquement confirmées dans notre modèle quantitatif. Les coefficients d'*Arrangement* et de *Convenir*, bien que positifs, ne sont pas significatifs aux seuils usuels ($p > 0,10$). Cette absence de significativité ne signifie pas l'absence d'effet ; elle tient vraisemblablement à la taille modeste de l'échantillon (133 observations), à la nature cachée des pratiques d'arrangement (biais de déclaration), et à la difficulté de mesurer des phénomènes informels par un questionnaire seul.

Quatrièmement, la légitimité auto-attribuée par les managers (sentiment d'être en règle par le paiement partiel des taxes, sans enregistrement à la sécurité sociale) produit un effet paradoxal : elle réduit la probabilité de maintien dans l'informel (effet marginal = –0,312). Tout seuil de formalisation, même incomplet, semble créer une pente ascendante vers une formalisation plus complète. Ce résultat invite à repenser les critères de la légitimité dans les économies émergentes.

Sur le plan théorique, notre étude complète la théorie néo-institutionnelle en montrant que, dans des contextes de faibles capacités de contrôle hiérarchique, les règles formelles peuvent être ignorées et remplacées par des règles informelles issues d'arrangements locaux. Elle met également en lumière les limites d'une approche purement quantitative pour saisir des pratiques cachées comme les arrangements.

Sur le plan managérial et opérationnel, nous proposons quatre recommandations concrètes : la création d'un guichet unique numérique, l'instauration d'une taxe sociale unique forfaitaire (TSU), la formation des agents de contrôle à un code de conduite anti-harcèlement, et l'instauration d'un moratoire de douze mois pour les TPE qui s'enregistrent volontairement. Un projet pilote dans deux arrondissements de Libreville et la commune d'Owendo permettrait de tester ces réformes avant une extension nationale.

Notre recherche comporte plusieurs limites qu'il convient d'expliciter.

Limite méthodologique : la taille de l'échantillon (133 TPE) reste modeste pour détecter des effets fins, notamment sur les variables d'arrangement. Un échantillon d'au moins 250 à 300 unités serait nécessaire pour atteindre une puissance statistique satisfaisante.

Limite liée à la nature des données : les arrangements informels étant des pratiques cachées, les réponses peuvent être biaisées par la méfiance ou la désirabilité sociale. Une approche mixte associant entretiens semi-directifs et questionnaire serait plus adaptée.

Limite théorique : la théorie des coûts de transaction (TCT) pourrait offrir un éclairage complémentaire, les répondants ayant fréquemment évoqué les coûts élevés de la formalisation

(taxes, impôts, cotisations sociales). Notre choix de la TNI ne couvre donc qu'une partie des déterminants possibles.

Trois perspectives s'ouvrent à l'issue de ce travail.

Première perspective : une recherche mixte, combinant un questionnaire élargi ($n \geq 250$) et des entretiens semi-directifs approfondis, permettrait de confirmer ou d'infirmer le rôle des arrangements que notre modèle quantitatif n'a pu saisir.

Deuxième perspective : l'intégration de la théorie des coûts de transaction (TCT) comme cadre d'analyse complémentaire. Une modélisation intégrant les coûts de formalisation, les coûts d'opportunité et les coûts de contrôle permettrait d'arbitrer entre explication néo-institutionnelle (pressions et légitimité) et explication par les coûts de transaction.

Troisième perspective : une extension géographique et comparative. Répliquer cette étude dans d'autres capitales d'Afrique centrale (Brazzaville, Kinshasa, Yaoundé) permettrait de tester la généralisable de nos résultats et d'identifier des variations contextuelles.

En définitive, cette recherche montre que l'informalité des TPE au Gabon n'est pas seulement le fruit de choix individuels rationnels ou de défaillances structurelles anonymes. Elle est aussi le produit d'interactions quotidiennes entre agents publics et managers, où les pressions, les menaces et les arrangements (même non pleinement mesurés ici) jouent un rôle central. Réduire l'informel suppose donc non seulement d'alléger les procédures, mais aussi de transformer les pratiques des institutions elles-mêmes – et des agents qui les incarnent.

RÉFÉRENCES

Arellano, R., Gasse, Y. et Verna, G. (1992). Le monde de l'entreprise informelle : intervention ou laissez-faire. *Centre Sahel Université Laval*, Série Dossiers n°26.

Banque mondiale (2022). *Informal Economy in Sub-Saharan Africa: Size, Determinants and Policy Options*. Washington DC.

Bayoudh, A.J., Hassine, L.B. et Gherib, J. (2015). Réputation et légitimité organisationnelles : similarités et différences conceptuelles. *XXIVème Conférence Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, 3-5 juin, Paris Dauphine, pp.1-25.

Ben Abdallah, T. et Engelhard, P. (1990). Quel avenir pour l'économie populaire en Afrique ? *Revue Quid Pro Quo*, Bruxelles, vol.1, n°3-4, p.14-17.

Benjamin, N. et Mbaye, A.A. (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophones : Taille, productivité et institutions*. Coll. L'Afrique en développement, AFD/Banque mondiale.

Bhaskar, R. (1975). *A Realist Theory of Science*. Leeds Books.

BIT (1993). *Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel*. Genève : Bureau international du Travail.

BIT (2023). *Transition de l'économie informelle vers l'économie formelle : rapport global*. Genève : Bureau international du Travail.

Bitektine, A. (2011). Toward a Theory of Social Judgments of Organizations: The Case of Legitimacy, Reputation and Status. *Academy of Management Review*, 36(1), 151-179.

Bowen, H.P. et De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747-767.

Branstetter, L.G., Lima, F., Lowell, J.T. et Venancio, A. (2010). Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal. *NBER Working Paper n°16473*.

Bréchet, J.-P., Schieb-Bienfait, N. et Desreumaux, A. (2009). Les figures de l'entrepreneur dans une théorie de l'action fondée sur le projet. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 8(1), 37-54.

Bruhn, M. (2011). License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico. *Review of Economics and Statistics*, 93, 382-386.

Cargnello-Charles, E. et Peter, S. (2012). Le paradoxe de la proxémie territoriale en situation de crise : une étude exploratoire du cas des très petites entreprises gabonaises. *Projectics / Proyéctica / Projectique*, 2012/2, n°11-12, 179-191.

Chakour, S.C. et Perret, C. (2007). Le commerce informel en Algérie. *Critique Économique*, n°17, 15-36.

Charmes, J. et Adair, P. (2014). L'inconstant caméléon, ou comment appréhender l'informel ? *Mondes en développement*, vol.2, n°166, 17-30.

Cling, J.-P., Razafindrakoto, M. et Roubaud, F. (2012). Économie informelle, crise et politiques publiques au Vietnam. In Cling, J.-P., Lagrée, S., Razafindrakoto, M. et Roubaud, F. (dir.), *L'économie informelle dans les pays en développement*, coll. Conférences et séminaires, 363p.

Cornu, G. (2022). *Vocabulaire juridique*. Association Henri Capitant, 14ème éd., PUF.

Croidieu, G., Ruling, C.-C. et Jathol, B.-A. (2017). Complex field-positions and non-imitation : Pioneers, strangers, and insulars in Australian fine-wine. *M@n@gement*, 20(2), 129-165.

Dabla-Norris, E., Gradstein, M. et Inchauste, G. (2008). What Causes Firms to Hide Output? *Journal of Development Economics*, 85(1-2), 1-27.

Davis, L.E. et North, D.C. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press.

De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Tauris.

De Soto, H. (1994a). *L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde*. La Découverte.

De Soto, H. (1994b). L'économie informelle, avenir du tiers monde ? *Revue Alternatives Économiques*, n°122, 42-44.

Deephouse, D.L., Bundy, J., Tost, L.P. et Suchman, M.C. (2017). Organizational Legitimacy: Six Key Questions. In Greenwood, R., Oliver, C., Lawrence, T.B. et Meyer, R.E. (dir.), *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, 27-54.

Demaret, J. et Meric, J. (2013). La Constitution de la Légitimité des contrôleurs de gestion : une étude exploratoire. *34ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité*, Canada.

Dia, M. (1992). Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne. *Problèmes Économiques*, 2281, 28-32.

Di Maggio, P.J. (1988). Interest and agency in institutional theory. In L.G. Zucker (dir.), *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*, 3-21. Ballinger.

Di Maggio, P.J. et Powell, W.W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.

El Boujnouni, S. et Benabdejili, N. (2018). Contribution de la théorie néo-institutionnelle à l'étude des stratégies institutionnelles des fournisseurs automobiles de la Somaga. *Revue Économie, Gestion et Société*, n°15.

Engelhard, P. (1987-1988). Quelques remarques sur l'article de Ali El Idrissi ou l'économie d'Adam Smith sous les tropiques. *Annales du Laboratoire de Gestion et Cultures*, IAE de Nice, 51-59.

Ferchiou, R. (1990). Microentreprises du secteur informel à Tunis. Obstacles de caractère légal et institutionnel. *BIT, Document de travail, Série WEP 2-19/WP.51*.

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. et Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459-493.

Gelb, A., Mengistae, T., Ramachandran, V. et Manju, K.S. (2009). To Formalize or Not to Formalize? Comparison of Microenterprise Data from Southern and East Africa. *Working Paper 175*, Center for Global Development.

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.

Haveman, H.A., Russo, M.V. et Meyer, A.D. (2001). Organizational Environments in Flux: The Impact of Regulatory Punctuations on Organizational Domains, CEO Succession, and Performance. *Organization Science*, 12(3), 253.

Hensher, D.A., Rose, J.M. et Greene, W.H. (2015). *Applied Choice Analysis* (2nd ed.). Cambridge University Press.

Ingram, M., Ramachandran, V. et Desai, V. (2007). Why Do Firms Choose to Be Informal? Evidence from Enterprise Surveys in Africa. Banque mondiale.

Julien, P.A. (dir.) (1994). *Les PME : bilan et perspectives*. Economica.

Kanbur, R. (2009). Conceptualizing Informality: Regulation and Enforcement. *Working Paper 09-11*, Cornell University.

Kane, D. et Ndao, A. (2019). La sous-traitance dans les TPE du secteur informel : une proposition de modèle par une analyse des déterminants, avantages et risques. *XXVIIIème Conférence Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, Dakar, 1-19.

La Porta, R. et Shleifer, A. (2014). Informality and development. *NBER Working Paper n°20205*.

Lautier, B. (2014). L'informel, une notion discutée. *Mondes en développement*, n°166, 31-44.

Leblebici, H., Salancik, G.R., Copay, A. et King, T. (1991). Institutional change and the transformation of interorganizational fields: an organizational history of the U.S. radio broadcasting industry. *Administrative Science Quarterly*, 36, 333-363.

Loayza, N.V. (1997). The economies of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45, 129-162.

Loayza, N., Oviedo, A.M. et Serven, L. (2005). The Impact of Regulation on Growth and Informality Cross-Country Evidence. *World Bank Policy Research Working Paper n°3623*.

Lootvoet, E. (2009). *Approche institutionnelle de l'influence et de la sensibilité des organisations : le cas de l'adoption des pratiques visant à réduire les infections nosocomiales*. Thèse de doctorat, HEC Paris.

Louvière, J.J., Hensher, D.A. et Swait, J.D. (2000). *Stated Choice Methods: Analysis and Application*. Cambridge University Press.
McFadden, D. (1973). Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior. In P. Zarembka (dir.), *Frontiers in Econometrics*. Academic Press.
Ménard, C. (2003). L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats. *Cahiers d'économie politique*, n°44, 1-16.
Meyer, J.W. et Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
Nesma, A. (2017). *Towards a better integration of the informal sector: Three empirical essays on the interaction between formal and informal firms in Egypt and beyond*. Thèse de doctorat, Université Paris-Est.
North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
North, D.C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press (trad. fr. *Le processus du développement économique*, Organisation, 2006).
Noua, H. et Alami, H. (2021). L'influence du contexte institutionnel sur l'engagement RSE d'une filiale multinationale. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 4(3), 161-184.
OCDE (1993). *Le système de comptabilité nationale – Glossaire 2000*.
OCDE (2021). *La formalisation des micro et petites entreprises en Afrique*. Paris.
OIT (1972). *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Genève.
OIT (2002). *Définition de l'entreprise informelle*. Genève.
OIT (2017). *Étude sur la migration de l'économie informelle vers l'économie formelle : production de stratégie pour le groupement inter-patronal du Cameroun*. Genève.
OIT (2025). *Emploi et questions sociales dans le monde : Tendances 2025*. Genève : Bureau international du Travail.
Pesqueux, Y. (2012). L'économie informelle, une bonne « mauvaise pratique » ? *Revue française de gestion*, n°228-229, 217-229.
Petit, V.C. (2013). *Leadership : l'Art et la Science de la Direction d'Entreprise*. Pearson.
Pigeon, P. (1994). Microentreprises des pays en développement : l'illusion institutionnelle. *UREF/AUPELF, Notes de recherche du réseau entrepreneuriat*, n°94-45.
Popper, K.R. (1963). *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*. Routledge.
Portes, A., Castells, M. et Benton, L.A. (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Johns Hopkins University Press.
Rubilar-Torrealba, R., Chahuán-Jiménez, K., De la Fuente-Mella, H. et Marzo-Navarro, M. (2022). Econometric Modeling to Measure the Social and Economic Factors in the Success of Entrepreneurship. *Sustainability*, 14, 7573.
Selznick, P. (1957). *Leadership in Administration: A Sociological Interpretation*. Harper & Row.
Simen, S.F. (2019). Dynamique de l'entrepreneuriat dans le secteur informel sénégalais : Motivations et activités intégrées au processus sociaux. *Revue africaine de management*, 4(1), 60-73.

Slimane, K.B. (2019). Théorie Néo-institutionnelle : une perspective micro. In S. Liarte (dir.), *Les grands courants en management stratégique*, 131-160.

Suchman, M.C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.

Tokman, V.E. (1978). An exploration into the nature of informal-formal sector relationships. *World Development*, 6(9-10), 1065-1075.

Torres, O. (2003). Des racines et des ailes : réflexions sur le concept de glocalisation. *Conférence Scientifique Internationale*, Lodz, Pologne.

Welter, F., Smallbone, D. et Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(5-6), 292-306.

Zogning, F., Mbaye, A.A. et Un-Ngouem, M.T. (2017). *L'économie informelle, l'entrepreneuriat et l'emploi*. JFD.