



**HAL**  
open science

# Sécurité foncière, investissement et performances des micro-entrepreneurs dans les quartiers précaires : le cas d'Antananarivo, Madagascar

Diane Cachau

► **To cite this version:**

Diane Cachau. Sécurité foncière, investissement et performances des micro-entrepreneurs dans les quartiers précaires : le cas d'Antananarivo, Madagascar. Economies et finances. Université de Bordeaux, 2024. Français. NNT : 2024BORD0056 . tel-04584394

**HAL Id: tel-04584394**

**<https://theses.hal.science/tel-04584394v1>**

Submitted on 23 May 2024

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE PRÉSENTÉE  
POUR OBTENIR LE GRADE DE  
**DOCTEUR**  
**DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX**

ÉCOLE DOCTORALE ENTREPRISE, ÉCONOMIE ET SOCIÉTÉ N°42

SPÉCIALITÉ : SCIENCES ÉCONOMIQUES

Par **M<sup>me</sup> Diane CACHAU**

SÉCURITÉ FONCIÈRE, INVESTISSEMENT ET PERFORMANCES DES  
MICRO-ENTREPRENEURS DANS LES QUARTIERS PRÉCAIRES :  
LE CAS D'ANTANANARIVO, MADAGASCAR

Sous la direction de :  
**M. François COMBARNOUS**

Soutenue le 5 avril 2024

Membres du jury :

**M<sup>me</sup> Perrine BURNOD**

Directrice de recherche, CIRAD, **Rapporteure**

**M<sup>me</sup> Mireille RAZAFINDRAKOTO, Présidente du jury**

Directrice de recherche, IRD, **Rapporteure**

**M. Jean-Philippe BERROU**

Maître de conférences HDR, Sciences Po Bordeaux, **Examineur**

**M<sup>me</sup> Claire GONDARD-DELCROIX**

Maîtresse de conférences HDR, Université de Bordeaux, **Examineuse**

**M. Jean-Fabien STECK**

Maître de conférences HDR, Université Paris Nanterre, **Examineur**

**M. François COMBARNOUS**

Professeur, Université de Bordeaux, **Directeur de thèse**



## **Sécurité foncière, investissement et performances des micro-entrepreneurs dans les quartiers précaires : le cas d'Antananarivo, Madagascar**

**Résumé :** Alors que l'urbanisation croît à un rythme inédit, la sécurisation foncière devient un enjeu de développement majeur dans les métropoles des pays en développement. La compréhension de la situation foncière dans laquelle s'inscrit l'économie informelle s'avère essentielle. Cette thèse vise à identifier et analyser la nature et l'influence de la sécurité foncière sur l'investissement et les performances des micro-entreprises de l'économie informelle d'Antananarivo à Madagascar. Après un cadrage conceptuel et analytique pour l'étude des micro-entrepreneurs informels des quartiers précaires, nous adoptons le cadre théorique d'une sécurité tripartite (légale, *de facto* et perçue) proposé par Van Gelder (2010). Sur le plan empirique, notre travail s'appuie sur une enquête originale conduite entre 2021 et 2022 dans deux quartiers précaires d'Antananarivo afin de satisfaire trois objectifs principaux. Le premier est d'élaborer une typologie des profils de sécurité foncière dont bénéficient les micro-entrepreneurs et de caractériser la sécurité foncière des Unités de Production Informelles (UPI) en milieu urbain. Le second est d'identifier le rôle de la sécurité foncière sur l'investissement des UPI afin de contribuer à la réflexion sur les leviers potentiels de formalisation et d'accumulation intensive de celles-ci. Enfin, le troisième est d'explorer plus précisément la relation entre la sécurité foncière et les moyens d'existence d'une population urbaine vulnérable dans un contexte de redéfinition de la planification et de l'aménagement à Antananarivo.

**Mots-clés :** Économie informelle, sécurité foncière, droits de propriété, bidonvilles, vulnérabilité, Madagascar

---

## **Tenure security, investment and performance of micro-entrepreneurs in precarious neighborhoods : the case of Antananarivo, Madagascar**

**Abstract :** At a time when urbanization is growing at an unprecedented rate, securing land tenure is becoming a major development issue in the cities of developing countries. Understanding the land situation in which the informal economy operates is essential. The aim of this thesis is to identify and analyze the nature and influence of land tenure security on the investment and performance of microenterprises in the informal economy in Antananarivo (Madagascar). After establishing a conceptual and analytical framework for the study of informal micro-entrepreneurs in precarious neighborhoods, we adopt the theoretical framework of tripartite security (legal, *de facto*, and perceived) proposed by Van Gelder (2010). Empirically, our work is based on an original survey conducted between 2021 and 2022 in two precarious neighborhoods of Antananarivo in order to achieve three main objectives. The first is to develop a typology of the land tenure security profiles enjoyed by micro-entrepreneurs and to characterize the land tenure security of Informal Production Units (UPI) in urban areas. The second is to identify the role of land tenure security in investment by IPU to contribute to the debate on potential levers for formalizing and intensively accumulating IPU. Finally, the third objective is to explore more precisely the relationship between land tenure security and the livelihoods of a vulnerable urban population in a context of redefined planning and development in Antananarivo.

**Keywords :** Informal economy, tenure security, property rights, slums, vulnerability, Madagascar

---

**Bordeaux Sciences Économiques / Bordeaux School of Economics**

UMR-CNRS 6060, UMR-INRAE 1441, Université de Bordeaux

16 avenue Léon Duguit, 33608 PESSAC CEDEX, FRANCE



L'université n'entend ni approuver, ni désapprouver les opinions particulières émises dans cette thèse. Ces opinions sont considérées comme propres à l'auteur.



# REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je tiens à remercier mon directeur de thèse, François Combarnous, pour sa confiance, son soutien et la liberté qu'il m'a accordée tout au long de cette thèse. Son écoute, sa disponibilité et sa rigueur méthodologique ont été des éléments essentiels à la conduite de cette thèse. Quant à son enthousiasme, il a été moteur à chaque étape de ce parcours. Un grand merci également de m'avoir soutenu dans mes projets de mobilité et de les avoir rendus possibles. Celles-ci ont, à de multiples égards, nourri mes réflexions.

Je tiens également à remercier l'ensemble des membres du jury d'avoir consacré du temps à l'évaluation de mon travail. Ainsi, je remercie tout particulièrement Perrine Burnod et Mireille Razafindrakoto d'avoir accepté d'être les rapporteuses de cette thèse. Merci à Jean-Philippe Berrou, Claire Gondard-Delcroix et Jean-Fabien Steck d'avoir accepté le rôle d'examineur.

Un remerciement tout particulier à Claire Gondard-Delcroix qui a été un soutien technique et moral fidèle dès les premières années de ce doctorat. Merci de m'avoir intégré à l'équipe Protect, sans quoi mon enquête n'aurait pas vu le jour, d'avoir rendu possible notre codirection du mémoire de Miantsoa et enfin de m'avoir sollicité pour la réalisation d'une expertise sur la situation du sud de Madagascar. Ces expériences ont constitué une première approche de terrain précieuse dans un contexte où les déplacements sur le terrain étaient impossibles.

Je souhaite également exprimer toute ma reconnaissance et mes remerciements à tous ceux qui ont participé aux enquêtes de terrain.

Tout d'abord, à Miantsoa pour sa rigueur et sa prise d'initiative dans la réalisation de son mémoire et sa participation à la mise en place de la collecte de données pour cette thèse, notamment à travers l'ensemble des retours de terrain qui ont contribué à son amélioration.

Ensuite, à l'ensemble de l'équipe de l'IISS et tout particulièrement à Patrick Rasolofo, Mendrika et bien sûr à Nafissa. Merci pour votre travail toujours rigoureux et pour votre sérénité et votre soutien dans les moments de doute.

De même, j'adresse un remerciement particulier à toute l'équipe qui a participé à la collecte de données SYSMIPRO 2021 et à l'enquête auprès des micro-entrepreneurs, notamment aux



coordinateurs, aux enquêteurs et aux guides pour leur sens du contact et leur chaleur.

Merci également à Rémi de Bercegol pour ces conseils.

Enfin, il est difficile d'exprimer par des mots toute ma reconnaissance envers toutes celles et ceux, à Manarintsoa Centre, Soamanandrany et Behoririka, qui nous ont accordé de leur temps et partagé une partie de leur histoire.

Ce doctorat n'aurait pas été aussi enrichissant d'un point de vue professionnel et personnel sans le soutien permanent du laboratoire BSE.

Merci à son directeur, Tanguy Bernard, de soutenir chaque projet servant à l'aboutissement d'une thèse mais aussi plus largement à l'épanouissement des jeunes chercheurs au cours de leur doctorat.

Sur ce dernier élément, je souhaite également remercier chaleureusement Jalil Nordman, Isabelle Guérin, Blandine Ripert et Delphine Thivet de m'avoir permis de réaliser une mobilité longue dans un laboratoire extérieur qui restera une expérience marquante de mon parcours.

Je remercie également mon comité de suivi de thèse pour leur écoute et leurs conseils toujours avisés et particulièrement Matthieu Clément, notamment pour son soutien financier en tant que responsable de programme.

L'ensemble des collègues aux côtés desquels j'ai travaillé tout au long de ce doctorat ont contribué à ce travail par leur présence quotidienne, leur soutien et leur gentillesse. Avant tout, mes collègues de promotion, Arnaud, Sébastien et Jérémy, puis plus tard, Enno. Je suis très heureuse d'avoir passé ces années à vos côtés. Coralie, Élodie, Lucie, Marine, Damien, Léo et Louis, merci de m'avoir accueillie puis guidée dans l'accomplissement de cette thèse. Et enfin, Félix, Jémal, Mampianina, Bijan, Mathilde, Béka, Florian, Maël et Josias, je suis ravie d'avoir partagé une petite partie de ce parcours avec vous et vous souhaite le meilleur.

Pour finir, je me tourne vers ma famille, ceux qui m'accompagnent depuis toujours. Vat, Mut, ma Loute, les mots ne suffiront jamais à vous exprimer toute ma reconnaissance pour ce que vous me permettez d'accomplir. À tous les trois ainsi qu'à Arnaud et Guillaume, sans votre présence, votre écoute, vos conseils, votre légèreté et vos rires, ces années n'auraient pas été les mêmes.

# SOMMAIRE

<b>Introduction générale</b>	<b>1</b>
<b>1 Micro-entrepreneurs en milieu urbain inapproprié : cadrage conceptuel et analytique</b>	<b>11</b>
1.1 Bidonvilles : espaces urbains aux dynamiques complexes . . . . .	12
1.2 L'économie informelle comme organisation socio-économique . . . . .	28
1.3 Performance des UPI : vers une promotion de leur dynamisme . . . . .	39
1.4 La propriété privée au centre de la logique d'accumulation . . . . .	56
<b>2 Sécurité foncière et économie informelle à Madagascar : contextualisation et méthodologie de collecte de données</b>	<b>71</b>
2.1 Cadrage économique, social et politique . . . . .	73
2.2 Méthodologie d'échantillonnage et modalités pratiques de l'enquête . . . . .	101
2.3 Construction du questionnaire et enquêtes qualitatives complémentaires . . . . .	108
2.4 Description de la population étudiée . . . . .	114
<b>3 Insécurité foncière des UPI : lecture et caractérisation multidimensionnelles</b>	<b>127</b>
3.1 Déconnexion entre la dimension légale et les dimensions <i>de facto</i> et perçue de la sécurité foncière . . . . .	128
3.2 Cinq profils de sécurité foncière : latence, construction et reconnaissance du droit d'occupation . . . . .	147
<b>4 Rôle de la sécurité foncière dans les décisions d'investissement</b>	<b>171</b>
4.1 Capital productif fixe des UPI . . . . .	172
4.2 Relation entre investissement et sécurité foncière : spécification du modèle économétrique . . . . .	183
4.3 Influence de la reconnaissance et de la perception sur la décision d'investir . . . . .	192
4.4 Importance conditionnée de la sécurité foncière des UPI . . . . .	201

<b>5</b>	<b>Effet direct de la sécurité foncière sur les conditions d'existence</b>	<b>213</b>
5.1	Sécurité foncière et revenus des chefs d'UPI . . . . .	214
5.2	Marchands de rue : une stratégie d'occupation limitée . . . . .	232
5.3	Remise en question des moyens d'existence : déconnexion entre objectifs de planification et réalité socio-économique . . . . .	254
	<b>Conclusion générale</b>	<b>267</b>
	<b>Bibliographie</b>	<b>275</b>
<b>A</b>	<b>Annexe</b>	<b>293</b>
A.1	Sécurité foncière et économie informelle à Madagascar : contextualisation et méthodologie de collecte de données . . . . .	293
A.2	Caractérisation du niveau d'insécurité foncière . . . . .	296
A.3	Rôle de la sécurité foncière sur l'investissement . . . . .	300
	<b>Liste des tableaux</b>	<b>301</b>
	<b>Liste des figures</b>	<b>303</b>
	<b>Table des matières</b>	<b>307</b>

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

*« C'est l'histoire d'un homme simple, comme il y en a des millions, qui, à force d'être écrasé, humilié, nié dans sa vie, a fini par devenir l'étincelle qui embrase le monde. »*

Tahar Ben Jelloun, *Par le feu* (2011, p. 50)

Cette citation fait suite à l'immolation par le feu d'un vendeur ambulant de fruits et légumes le 17 décembre 2010 à Sidi Bouzid, en Tunisie, suite à la confiscation par les autorités municipales de ses outils de travail afin d'assouvir un but : lutter contre la multiplication des activités de subsistance. Dans un contexte où l'État ne parvient à garantir une protection sociale qu'à une fraction limitée de la population, l'autoentrepreneuriat s'érige en ultime filet de protection sociale déployé par les individus parmi les plus vulnérables. Cette réalité se constate sur l'ensemble des continents et est particulièrement visible dans les zones urbaines des pays en développement. Les micro-entreprises qui se multiplient dans l'espace public, à domicile ou dans des locaux professionnels non conventionnels sont très largement le résultat d'une absence d'alternative. Quant aux revenus qu'elles génèrent, ils sont la principale voire l'unique source de revenus d'une fraction importante de la population exposée à la vulnérabilité et à la pauvreté. Le cas est particulièrement frappant en Afrique subsaharienne où 60,8 % de l'ensemble des travailleurs, soit 251 millions d'individus, vivent sous le seuil de pauvreté de 3,10 USD par jour en 2021 et dont une large part exerce au sein de ces activités de subsistance (Samaan et al. 2023). Ces activités représentent un enjeu prioritaire pour les pays en développement. Elles sont au centre des objectifs de lutte contre la pauvreté et de réduction de la vulnérabilité des populations. Leur reconnaissance par les autorités et l'ensemble de la société constitue la pierre angulaire de la sécurisation de la capacité de ces micro-activités à rester en dehors ou à s'extraire de la pauvreté et de la vulnérabilité. L'urbanisation galopante que connaît Madagascar ouvre la voie à de nouveaux leviers de reconnaissance de ces activités, via la planification et la régulation foncière, dans un contexte de sous-emploi massif, de croissance de l'économie informelle et de pauvreté. En apportant un nouvel éclairage sur la nature de la sécurité foncière des petits entrepreneurs et son rôle dans les stratégies et les performances des UPI, cette thèse explore la capacité de la sécurité foncière à constituer un potentiel levier de réduction de la vulnérabilité des micro-entrepreneurs par la sécurisation de leurs moyens de subsistance.

D'après les données de l'ILO, 2 milliards de personnes dans le monde travaillent au sein de l'économie informelle, soit plus de 60 % de la population mondiale en âge de travailler (Bonnet, Vanek et Chen 2019). L'économie informelle regroupe les travailleurs du secteur informel (micro-entrepreneurs, employeurs, employés et travailleurs familiaux au sein d'unités de production non enregistrées) et les travailleurs informels du secteur formel (employés et travailleurs familiaux au sein d'unités de production formelles et travailleurs domestiques non couverts par la protection sociale ou le droit du travail national). Elle est présente dans l'ensemble des pays du monde mais connaît de fortes disparités régionales. L'Afrique subsaharienne hors Afrique du Sud se démarque particulièrement avec une économie informelle comprenant 92 % de sa population en âge de travailler, alors que ce taux est respectivement de 88 %, 68 %, 54 % et 37 % en Asie du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, en Amérique latine, en Europe de l'Est et en Asie centrale (Bonnet, Vanek et Chen 2019). En termes de composition, la forme d'emploi la plus fréquente au sein de l'économie informelle des pays en développement est l'entrepreneuriat, où 57 % des travailleurs informels non agricoles sont des micro-entrepreneurs. En termes monétaires, l'économie informelle représenterait en moyenne plus de 40 % du PIB des pays africains et d'Amérique latine contre moins de 17 % pour les pays de l'OCDE (Schneider 2004; Schneider, Buehn et Montenegro 2010).

La littérature théorique sur le marché du travail et l'emploi informel propose différentes visions de l'économie informelle, tantôt positives, comme le terrain d'expression d'une concurrence pure et parfaite sans intervention de l'État (Soto 1989), tantôt transitoires, comme le produit d'un déséquilibre temporaire entre une offre de travail non qualifiée et une demande de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur formel productif urbain (A. W. Lewis 1954), tantôt négatives, comme le produit de l'incapacité durable du secteur formel à absorber une partie de la main-d'œuvre disponible (Castells et Portes 1989). Toutefois, l'économie informelle, par son ampleur, est aujourd'hui largement reconnue comme un fait de développement. Les orientations politiques internationales et nationales vont désormais dans le sens d'un soutien aux activités de l'économie informelle plutôt que d'une lutte contre leur prolifération : l'enjeu réside dans la réduction de la vulnérabilité des acteurs de cette économie.

S'intéresser à cet enjeu revient à poursuivre des objectifs économiques plus globaux, tant à l'échelle des acteurs de l'économie informelle que des États. D'une part, la plupart des travailleurs s'insèrent au sein de l'économie informelle non pas par choix mais par manque d'opportunités dans l'économie formelle et par l'absence d'autres moyens de subsistance (OIT 2018b). Les activités au sein de l'économie informelle se substituent alors à une protection sociale lacunaire voire absente dans de nombreux pays en développement. De plus, les travailleurs de l'économie informelle sont privés de conditions de travail décentes :

*[...] elevated rates of informality inhibit access to social protection and fundamental rights at work. (Samaan et al. 2023, p. 15)*

Ainsi, la diminution de la vulnérabilité des travailleurs de l'économie informelle s'apparente à

une promotion du travail décent et à une consolidation des moyens de subsistance. D'autre part, l'économie informelle ne génère pas de ressources collectives dans la mesure où elle ne participe pas directement aux recettes fiscales. Elle entretient ainsi un cercle vicieux où, ne contribuant pas directement aux recettes fiscales, elle limite la capacité financière de l'État à offrir une protection sociale pour tous, ce qui entraîne la multiplication des activités de subsistance et l'accroissement de la taille de l'économie informelle. Pour endiguer ce cercle vicieux, la diminution de la vulnérabilité des activités informelles, leur reconnaissance et leur éventuelle intégration à l'économie formelle constituent des leviers prioritaires.

La littérature sur l'économie informelle a ainsi recherché les leviers potentiels, directs comme indirects, permettant de sécuriser les activités informelles, notamment par leur intégration au sein d'institutions formelles et par la promotion d'éléments de travail décent. L'ensemble de ces leviers s'inscrit dans un objectif de développement des unités de production informelles (UPI) <sup>1</sup> par l'accumulation intensive. Cela s'explique par le fait que si les activités informelles peuvent être conçues comme une alternative au système capitaliste (Castel 2007), elles apparaissent et se développent dans un environnement capitaliste où prévalent la recherche de profit et les objectifs de croissance. Nous retrouvons parmi les leviers explorés une participation adaptée des UPI au système fiscal, la fourniture d'un appui technique et financier, l'amélioration du capital humain et de la capacité de gestion des auto-entrepreneurs, l'inclusion de ces derniers dans le système bancaire, l'élargissement de la couverture sociale aux travailleurs indépendants et domestiques, la simplification et la digitalisation des procédures d'enregistrement, ou encore l'aménagement d'espaces locatifs dédiés aux activités artisanales (OIT 2018a). Toutefois, les résultats de ces projets et politiques publiques sont restés limités pour contenir la taille de l'économie informelle : les activités informelles ne cessent de se multiplier.

C'est précisément l'inscription des activités de l'économie informelle dans un système capitaliste qui nous pousse à rapprocher dans cette thèse la littérature de l'économie informelle de la théorie des droits de propriété de Alchian et Demsetz (1973). En effet, les droits de propriété privés représentent, selon ces auteurs, un prérequis à l'objectif d'accumulation intensive. Cette idée a été réactualisée par Soto (2000) en faisant de l'absence de droits de propriété privés la responsable du « capital mort » des populations vulnérables des zones urbaines. Nous retrouvons cette idée dans les travaux récents de Childress, Diop et Berning (2022, p. 6) où nous pouvons lire :

Les considérations foncières doivent être placées au cœur de la manière dont ces défis de développement sont relevés de manière résiliente et démocratique. Un

---

1. Dans les rapports produits par l'Institut National de la Statistique à Madagascar (INSTAT), l'acronyme UPI désigne des unités de production individuelles. Dans la mesure où 99,9 % des UPI malgaches sont informelles (INSTAT 2013) et qu'aucune des unités de production étudiée durant cette thèse n'est formelle, nous emploierons le terme d'UPI pour les unités de production informelles. Cela évite notamment les possibles confusions avec le statut d'entreprise individuelle, conçu pour le démarrage de petites activités et dont les possibilités d'embauche et de croissance sont limitées.

accent renouvelé sur la résolution des problèmes liés au logement, à la propriété et aux terres pour l'agriculture et la gestion de l'environnement sur le continent africain [...] a le potentiel de faire passer le continent sur une trajectoire plus résiliente, équitable et durable (Hollande, Masuda, Robinson, 2022). [...] Lorsque les citoyens contrôlent le logement, la terre et les ressources naturelles et se sentent en sécurité quant à leurs droits, ils investissent dans l'amélioration de leurs maisons, de leurs fermes et de leurs petites entreprises.

Malgré l'importance théorique, reconnue dans la littérature, de la sécurité foncière pour le développement, notamment pour le développement des UPI, les études empiriques restent rares en économie, alors qu'elles se développent dans d'autres champs tels que celui des études urbaines (anthropologie, géographie, sociologie, urbanisme) (Matamanda, Kalaoane et Chakwizira 2023; Nogueira et Shin 2022; Tsonyo et al. 2021). Plus précisément, les économistes se sont concentrés sur le rôle de la sécurité foncière dans l'investissement et la productivité agricoles dans les pays en développement majoritairement ruraux. Pourtant, comme le montrent les données Prindex<sup>2</sup> portant sur 33 pays en développement, les urbains sont en moyenne plus nombreux (26 %) que les ruraux (24 %) à se sentir en insécurité foncière (Prindex 2019), c'est-à-dire à considérer comme assez probable voire très probable de perdre leur droit d'usage sur leurs propriétés ou une partie de leurs propriétés, contre leur volonté, dans les cinq années suivant l'enquête. Cela démontre que l'enjeu de la sécurité foncière ne se limite pas aux zones rurales et se déplace en milieu urbain à mesure que l'urbanisation des pays en développement s'accélère.

Antananarivo connaît une croissance urbaine inédite : alors que la population totale de Madagascar a été multipliée par 3,5 de 1960 à 2015, la population urbaine de la capitale a quant à elle été multipliée par 10 (Sourisseau et al. 2016). Elle se positionne parmi les pays africains qui enregistrent la croissance annuelle de la population urbaine la plus élevée, avec un taux s'élevant à plus de 4 % en 2021 contre 3,1 % pour le Ghana, 3,4 % pour la Côte d'Ivoire ou encore 3,7 % pour le Sénégal, le Cameroun et le Kenya, selon les données de la Banque Mondiale<sup>3</sup>. La capitale compte plus de 1,2 million d'habitants, soit 25 % de la population urbaine du pays, et enregistre chaque année 200 000 habitants supplémentaires (Cabinet RADSE-CERED 2015; INSTAT 2019; UN-Habitat 2012c).

Cette croissance est due à deux facteurs principaux. Premièrement, avec un taux de natalité de 3,42 % et un taux de mortalité de 0,56 % (INSTAT 2021c, 2021d), l'accroissement naturel reste élevé à Madagascar, pays qui « entame timidement et sensiblement sa transition dé-

2. Prindex est une base de données portant sur la sécurité foncière dans 140 pays, réalisée en 2018 et 2019. Elle est le produit d'une initiative conjointe de l'ODI et du Global Land Alliance (<https://www.prindex.net/> (Consulté le 13 Novembre 2023)).

3. <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SP.URB.GROW> (Consulté le 5 Janvier 2024).

mographique» (INSTAT 2021b, p. 7). Selon le dernier recensement de la population, l'indice synthétique de fécondité est de 4,3 enfants par femme. Bien qu'il y ait des disparités géographiques entre les zones rurales et urbaines, cet indice reste de 3,1 enfants par femme en milieu urbain.

Deuxièmement, les migrations s'accroissent vers la capitale. 80 % de la population de Madagascar vit en milieu rural, et bien que l'exode rural existe, il restait jusqu'à présent contenu (Rakotonarivo et al. 2010). Malgré tout, la difficulté des conditions de vie en milieu rural, avec des aléas climatiques extrêmes de plus en plus fréquents, fait de l'exode rural une réalité actuelle et un enjeu futur. Selon le dernier recensement de la population, 43 % des urbains malgaches sont des migrants, c'est-à-dire qu'ils déclarent avoir changé de district au moins une fois dans leur vie. Cette proportion est largement supérieure à la proportion nationale de 20 %. La région d'Analamanga, où se trouve la capitale, concentre un tiers des migrants du pays (INSTAT 2019).

À un taux de croissance constant, la population urbaine du pays doublerait d'ici 2036. Cette croissance démographique urbaine constitue alors un défi pour la capitale malgache. Elle incarne, d'une part, une opportunité de développement importante, notamment en raison de la jeunesse de la population urbaine. Mais elle impose d'être gérée pour constituer un atout majeur et non pas se transformer en obstacle à ce développement. Ce défi a été très clairement illustré par le dialogue entre le maire de la ville, Naina Andriantsitohaina, et Catherine Fournet-Guerin, professeur de géographie à la Sorbonne Université, lors d'une rencontre autour des « Enjeux urbains de la ville d'Antananarivo » à l'Institut d'Économie Politique de Madagascar en avril 2023<sup>4</sup>. Alors que le maire de la ville fait un lien direct entre l'absorption de 100 000 urbains supplémentaires chaque année dans la capitale et l'accroissement des problèmes urbains (inégalités, insécurité, inondations, gestion des déchets, etc.), Catherine Fournet-Guerin souligne quant à elle la relation étroite entre urbanisation et développement économique et social et insiste sur le besoin de temps avant que cette croissance démographique ne se transforme en réelle opportunité de développement.

En attendant que l'urbanisation galopante se transforme en opportunité, la question de l'intégration économique et sociale de la population urbaine reste entière. En effet, le nombre d'activités indépendantes informelles se multiplie. La pauvreté et le sous-emploi sont des problématiques majeures en milieu urbain : le taux de chômage en milieu urbain est de 7,6 %, 25 % de la population active travaille moins qu'elle le souhaiterait et qu'elle serait disposée à le faire, et 42 % de la population active occupe un emploi en dehors de son champ de formation (UN-Habitat 2012a). Même si le sous-emploi ne se résume pas à l'économie informelle, elle en constitue un « refuge de prédilection » (Rakotomanana et Randriankolona 2011, p. 1). Cette situation est due, d'une part, à la faiblesse de l'offre d'emplois formels dans la capitale puis, d'autre part, à l'inadéquation des compétences de la main-d'œuvre disponible aux emplois

---

4. Synthèse de la rencontre sur <https://www.iep-madagascar.mg/kafe-politika-enjeux-urbains-de-la-ville-dantananarivo/> (Consulté le 14 Novembre 2023).



formels à pourvoir dans un contexte d'absence généralisée de sécurité sociale. Or, comme le souligne le rapport de l'INSTAT (2011, p. 115), les revenus générés par ces activités indépendantes sont faibles :

Les ménages pauvres ne profitent que très faiblement des bénéfices produits par ces activités. [...] On retrouve le fameux cercle vicieux des entraves aux activités génératrices de revenus : disponibilités financières insuffisantes, capital et fonds de roulement insuffisants, faible productivité et échelle d'activités, faibles revenus, faibles disponibilités financières. Briser cette sorte de trappe constitue l'une des problématiques à laquelle les programmes d'appui aux micro-entreprises doivent faire face en priorité.

Les tendances observées sur la base des dernières enquêtes montrent qu'entre 2001 et 2010, les unités de production informelles de l'agglomération d'Antananarivo ont subi une dégradation de leurs conditions d'activité, étant à peine 27 % à disposer d'une installation appropriée en fin de période contre 31 % en début de période (Rakotomanana et Randriankolona 2011). Derrière l'hétérogénéité des installations et des emplacements occupés (à domicile avec ou sans installations spécifiques, dans un local professionnel précaire ou non, dans l'espace public ou dans l'espace privé, locataire ou propriétaire, etc.), les activités informelles ont en commun un statut foncier opaque.

Produit de l'urbanisation galopante, l'agglomération d'Antananarivo connaît un phénomène de bidonvillisation. L'habitat précaire constitue l'unique porte d'entrée vers les opportunités qu'offre la capitale pour de nombreux ménages pauvres et vulnérables qui se regroupent au sein de quartiers denses et précaires. Ces quartiers se caractérisent, en plus des aspects matériels d'accès limité aux infrastructures publiques et de faible consolidation de l'habitat, par un statut foncier opaque. Le moindre coût d'accès au logement dans ces quartiers se fait au prix de subdivisions de parcelles non enregistrées au cadastre, d'arrangements informels ou encore d'occupation illicite de terrains privés comme publics. Dans ces quartiers, une vie sociale et économique se construit en réponse à l'exclusion progressive du reste de la ville de la population qui y réside. Ainsi, de nombreuses activités informelles sont implantées au sein de ces quartiers et sont confrontées à une forme d'insécurité foncière relative à l'opacité de leur statut foncier, quel que soit le type d'emplacement qu'elles occupent.

Endiguer l'occupation anarchique de la capitale et reprendre le contrôle de la planification urbaine est une priorité pour l'agglomération d'Antananarivo, sa participation au Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles (PPAB) et la Lettre de Politique Foncière 2015-2030 en témoignent. Antananarivo fait donc face au double enjeu de l'économie informelle et de la sécurité foncière au sein de ces quartiers précaires. C'est dans ce contexte que nous avons choisi d'explorer le rôle de la sécurité foncière dans le développement des UPI.

La théorie des droits de propriété, dans une vision classique de l'économie, stipule que les droits de propriété privés, par la sécurité foncière qu'ils confèrent, sont un prérequis à l'investissement, et ainsi, au développement. Elle est aujourd'hui largement reprise pour justifier la mise en place de réformes foncières et de planification urbaine. L'une des idées sous-jacentes à ces politiques est de construire un environnement urbain réglementé, fonctionnel et durable par l'investissement privé, dans le logement et les lieux de vie notamment, qui ne peut se réaliser que lorsque les individus bénéficient d'une propriété privée légale sur leurs biens. Les petites activités informelles, qui partagent elles aussi l'environnement urbain non réglementé et qui sont régulièrement les cibles directes de ces politiques, ne connaissent pourtant qu'un intérêt très limité dans la littérature. Or, l'une des sources de vulnérabilité essentielles des acteurs de l'informel est l'insécurité foncière relative à leur lieu d'activité et celle-ci se trouve au cœur du processus d'accumulation, tant en capital humain, social que physique. L'objectif de cette thèse est de combler ce manque en rapprochant les littératures sur la sécurité foncière et sur l'économie informelle par *l'exploration de la capacité de la sécurité foncière des UPI à limiter la vulnérabilité des acteurs de l'informel mais aussi, par extension, à constituer un levier de développement urbain.*

Trois interrogations spécifiques contribuent à la réalisation de cet objectif. La première découle de la nécessité de comprendre la nature de la sécurité foncière des UPI, en examinant *de quelle manière les diverses formes de sécurité foncière accessibles aux UPI s'articulent.* La seconde s'inscrit dans le cadre de la littérature classique sur la sécurité foncière, se concentrant sur le rôle de la sécurité foncière des UPI et explorant dans quelle mesure elle influe sur leur dynamisme. La question centrale est de savoir *dans quelle mesure la sécurité foncière agit-elle en tant que déterminant de l'investissement en capital physique des UPI.* La troisième, quant à elle, s'éloigne de la théorie classique en se penchant directement sur le rôle joué par la sécurité foncière des UPI dans la capacité des ménages entrepreneurs à générer des revenus. Elle explore *de quelle manière la sécurité foncière exerce-t-elle une influence sur les profits réalisés par les UPI.*

Ces questionnements nous amènent à formuler certaines hypothèses de recherche. La première est que les UPI urbaines sont exposées, au même titre que les résidents des quartiers précaires, à différentes formes d'insécurité foncière. La seconde est que la sécurité foncière favorise l'investissement et, inversement, que l'exposition à une forte insécurité foncière est un facteur désincitatif de l'investissement. Ce positionnement implique l'hypothèse que l'accumulation intensive puisse être un moteur du développement des UPI au sens de leur capacité à créer de la richesse. La dernière hypothèse est enfin que le rôle de la sécurité foncière sur les UPI ne se limite pas à l'investissement et que d'autres canaux de transmission entre la sécurité foncière et la vulnérabilité des acteurs de l'informel existent.

Nous proposons d'explorer ces questionnements dans le contexte de deux quartiers d'Antananarivo, Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny. Ils s'inscrivent tous deux dans les politiques nationales et communales de planification urbaine ainsi que dans la politique de régulation du commerce de rue à Antananarivo, notamment avec la création de grands marchés et le

nettoyage urbain à proximité des deux quartiers. Par ailleurs, Manarintsoa Centre fait partie des quartiers ciblés par le Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles (PPAB) soutenu par les Nations Unies. Il a bénéficié, dans ce cadre, d'un certain nombre d'améliorations, notamment la réhabilitation des canaux d'assainissement, et a permis une collecte de données relatives aux types d'habitat et au statut foncier de ces derniers. Enfin, Soamanandrarinny illustre le phénomène d'urbanisation galopante des zones périurbaines en partie due à de nouvelles infrastructures publiques. La construction d'une rocade à l'est de la capitale traverse le quartier et a entraîné de nombreuses mutations au sein de celui-ci, à commencer par le recul des activités agricoles au profit des activités commerciales.

Pour répondre à notre problématique, nous nous appuyons sur une méthode mixte en combinant des données quantitatives et qualitatives originales. Nous avons, dans un premier temps, réalisé une enquête ménages-établissements auprès de 414 entrepreneurs en octobre 2021. Puis, dans un second temps, nous avons mené des entretiens semi-directifs individuels avec 43 entrepreneurs, le responsable du marché de Behoririka et le directeur des marchés de la Commune Urbaine d'Antananarivo en octobre 2022.

Cette thèse n'a pas pour vocation de produire des conclusions généralisables. Son objectif est de fournir un regard approfondi sur la sécurité foncière propre aux UPI en milieu urbain et sur ses implications pour ces UPI, tant en termes d'accumulation intensive que de capacité à générer des revenus, dans le cadre de deux quartiers d'Antananarivo. Ces questions sont particulièrement contextuelles, tout comme les résultats qui en découlent. Toutefois, les pistes de réflexion soulevées par notre thèse peuvent et devraient être explorées dans d'autres contextes pour une meilleure prise en compte des UPI et des ménages entrepreneurs dans les politiques de développement urbain.

Afin d'analyser la capacité de la sécurité foncière des UPI à limiter la vulnérabilité des acteurs de l'informel, cette thèse s'articule en cinq chapitres.

Le chapitre 1 fournit un cadre conceptuel et analytique pour l'étude des micro-entrepreneurs informels des quartiers précaires. Il nous permet de discuter les enjeux des quartiers précaires et de l'économie informelle pour les pays en développement et d'introduire la notion complexe de sécurité foncière par un tour d'horizon des littératures relatives à ces trois notions. Nous exposons dans ce chapitre le cadre théorique de la sécurité tripartite (légale, *de facto* et perçue) proposé par Van Gelder (2010), sur lequel nous avons construit notre réflexion et nos analyses.

Le chapitre 2 présente le contexte dans lequel s'ancre notre travail ainsi que la méthodologie de collecte des données sur lesquelles s'appuient l'ensemble de nos analyses. Nous présentons tout d'abord les dynamiques spatiales et économiques des quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny. Nous développons ensuite la méthodologie de l'enquête ménages-établissements que nous avons conduite et le recours à la méthode des quotas pour faire face aux contraintes de terrain. Puis, nous insistons sur la démarche du modèle séquentiel

explicatif que nous avons suivie pour notre enquête qualitative ainsi que sur les motivations à l'origine de l'ajout d'entretiens semi-directifs exploratoires dans un autre quartier d'Antananarivo, Behoririka, suite à un rejet de sécurisation foncière intervenu entre nos enquêtes quantitatives et qualitatives. Enfin, nous présentons quelques statistiques préliminaires pour décrire la population étudiée. Notre échantillonnage aboutit donc à la constitution d'une population de chefs d'UPI peu éduqués, partagés entre le manque d'opportunités et la volonté d'indépendance, à la tête de micro-entreprises composées, dans l'écrasante majorité des cas, du seul chef d'UPI et exerçant dans des conditions précaires avec un accès très limité aux ressources financières et matérielles.

Le chapitre 3 élabore une typologie des profils multidimensionnels de sécurité foncière auxquels sont confrontés les micro-entrepreneurs des quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany. Il s'attache dans un premier temps à présenter les définitions retenues pour les dimensions légale, *de facto* et perçue de la sécurité foncière et à détailler la construction de chacune de ces trois mesures. Puis, nous nous appuyons sur la statistique multidimensionnelle dans le but d'établir des profils multidimensionnels de sécurité foncière et ainsi de dépasser les limites des typologies usuelles parfois trompeuses et régulièrement réductrices. Ce chapitre aboutit à l'identification de cinq profils multidimensionnels, non hiérarchisés, de sécurité foncière.

Le chapitre 4 prend appui sur le chapitre 3 en proposant une analyse économétrique de la relation entre la sécurité foncière et l'investissement, puis il explore les mécanismes causaux du rôle de la sécurité foncière dans la décision d'investissement en mobilisant les entretiens semi-directifs. La méthode retenue pour mesurer l'investissement en actifs corporels de l'UPI est celle de l'inventaire des actifs et de leur estimation à la valeur d'acquisition. Nous nous focalisons dans ce chapitre sur quatre indicateurs : la probabilité d'avoir investi, le niveau d'investissement consenti, la probabilité d'avoir réalisé un investissement élevé et la probabilité d'anticiper un investissement futur. En mobilisant les modèles probit, tobit et de régression tronquée, nous identifions le rôle significatif de la sécurité foncière, dans ses dimensions légale et perçue, sur la probabilité d'avoir réalisé un investissement. Toutefois, l'analyse menée sur les profils multidimensionnels de sécurité foncière tend à nuancer ce caractère déterminant. Le cas particulier du marché de Behoririka nous permet de mieux comprendre la complexité de cette interaction.

Le chapitre 5 affine le questionnement du chapitre 4 en ne se limitant plus au seul investissement, mais en admettant la possibilité que la sécurité foncière ait une influence plus spécifique sur les performances des UPI, en particulier sur leur capacité à générer des revenus par et pour le chef d'UPI. Après avoir détaillé notre mesure du profit par déclaration directe, nous nous concentrons sur trois indicateurs : le niveau de profit dégagé par l'UPI, la probabilité de dégager un profit supérieur au SMIC et la probabilité de dégager un profit supérieur au seuil de pauvreté international. En établissant une fonction de gains et un modèle probit, nous identifions le caractère déterminant de la sécurité légale et des profils multidimensionnels de la sécurité

foncière sur le niveau de profit dégagé par les UPI. L'exploitation des entretiens semi-directifs nous permet de mettre en évidence les coûts, directs ou indirects, à court et à moyen terme, que l'insécurité foncière fait peser sur la capacité des chefs d'UPI à générer des revenus pour eux-mêmes et leur ménage. Plus encore, ces analyses nous permettent d'apporter un éclairage sur l'ambiguïté des effets des politiques de planification et des réformes foncières sur la sécurité foncière des acteurs de l'informel et sur les moyens de subsistance de cette population urbaine vulnérable.

# MICRO-ENTREPRENEURS EN MILIEU URBAIN INAPPROPRIÉ : CADRAGE CONCEPTUEL ET ANALYTIQUE

## Introduction

Selon les estimations des Nations Unies, plus d'un habitant sur huit vit aujourd'hui à travers le monde dans un bidonville<sup>5</sup>, lieu d'expression le plus marquant du mal développement.

À la fois enjeux de sécurité publique, politique et économique, les bidonvilles se retrouvent au centre des réflexions sur le développement, comme le démontre leur inclusion dans les Objectifs du Millénaire pour le Développement et leur maintien dans les Objectifs du Développement Durable. Considérées comme des réservoirs stratégiques, ces zones urbaines extra-légales constituent un potentiel électoral, de main-d'œuvre et de consommateurs majeur pour les économies en développement. Toutefois, échappant à toute réglementation formelle, elles constituent également un manque à gagner important pour les États et des potentiels foyers insurrectionnels menaçant la sécurité publique.

Caractérisée par une grande vulnérabilité, la population qui y réside, en dehors de tout cadre formel, assure par ses propres moyens tant la fourniture de biens et services que les revenus nécessaires à sa subsistance. Alors que les bidonvilles se définissent, entre autres, par leur manque d'infrastructures publiques et l'absence de sécurité foncière, les entrepreneurs informels formulent leurs stratégies dans cet environnement contraint et risqué. Le constat d'une multiplication des petites activités informelles aux logiques de production plus extensives

---

5. Les bidonvilles apparaissent sous différents noms dans la littérature. Nous emploierons indifféremment dans ce manuscrit les termes bidonvilles, taudis et quartiers précaires ou informels.

qu'intensives et de l'absence de formalisation nous amène à nous interroger sur leur capacité à prospérer dans cet environnement urbain spécifique.

Après avoir défini le concept de bidonville et analysé les dynamiques en présence (section 1.1), nous nous attarderons sur la spécificité de l'économie informelle urbaine à travers le concept d'économie populaire (section 1.2). L'inclusion de cette économie dans un environnement contraint et risqué, ainsi qu'au sein de dynamiques sociales complexes, nous permettra d'étudier les spécificités des dynamiques et des performances des activités informelles (section 1.3). Enfin, face aux résultats contrastés des politiques (directes ou indirectes) de promotion à la formalisation, nous questionnerons la notion de droits de propriété et de sécurisation foncière s'érigeant, sous l'impulsion de Soto (2000), comme un levier de développement majeur, absent ou lacunaire dans les zones urbaines stratégiques que sont les bidonvilles (section 1.4).

## 1.1 Bidonvilles : espaces urbains aux dynamiques complexes

### 1.1.1 Définition et ordre de grandeurs

#### 1.1.1.1 Cadrage progressif de la notion de bidonville

Apparu dans les années 1820 à Londres, le terme *slum* caractérise aujourd'hui encore ces zones urbaines où règnent pauvreté, vulnérabilité et exclusion sociale, notamment dans les pays en développement. UN-Habitat (2003) met en évidence six domaines essentiels pour le développement, mis à mal dans les quartiers informels : l'éducation, la santé, le travail et les moyens de subsistance, les problématiques de genre, la mobilité et, pour finir, l'espace public. Les politiques de développement, nationales et internationales, cherchent donc des solutions afin de réduire la pauvreté et la vulnérabilité, concentrées dans les bidonvilles en zone urbaine, mais aussi d'inclure dans la société formelle la population qui en est exclue.

Pourtant, s'intéresser aux bidonvilles comporte plusieurs difficultés. Tout d'abord, le terme même de bidonville peut être contesté, insatisfaisant intellectuellement, mais pourtant le plus parlant pour le plus grand nombre. Entre habitat précaire, informel ou spontané, le choix de la terminologie la plus adaptée est délicat. En effet, selon Damon (2017), les bidonvilles recouvrent ces trois réalités. Leur précarité tient à la faiblesse, voire à l'absence, de protection physique et juridique des résidents et de leurs habitats. Leur caractère informel provient de leur absence d'inscription à tout droit de la construction ou de l'urbanisme. Enfin, la spontanéité de ces espaces reflète l'absence de planification urbaine et l'incapacité des villes à maîtriser la croissance urbaine. Il est toutefois nécessaire de préciser que chacun de ces adjectifs peut être nuancé en fonction des bidonvilles dont il est question (le terme « informel » serait peu adapté dans certains bidonvilles d'Afrique du Sud, alors que c'est celui de « spontané » qui le serait peu à Rio de Janeiro au Brésil) (Damon 2017).

Initialement, les définitions des bidonvilles ne prenaient en compte que des dimensions

qualitatives. Le *Cities Alliance Action Plan* (UN-Habitat 2003, p. 10) les définit comme :

*[...] neglected parts of cities where housing and living conditions are appallingly poor. Slums range from high-density, squalid central city tenements to spontaneous squatter settlements without legal recognition or rights, sprawling at the edge of cities. Slums have various names, favelas, kampungs, bidonvilles, tugurios, yet share the same miserable living conditions.*

Cette définition nous offre une vision globale de ce qu'est un bidonville. Cependant, le besoin d'opérationnalisation a nécessité une définition plus quantitative de ce phénomène. En effet, pour que les politiques publiques s'emparent de cette question, il est nécessaire de pouvoir identifier, sur le terrain, ces espaces urbains. Or, cinq spécificités freinent cette identification.

Tout d'abord, les bidonvilles sont à la fois trop complexes pour être définis à travers un seul paramètre et constituent un phénomène relatif dans la mesure où ce qui peut être considéré comme un bidonville quelque part peut ne pas l'être ailleurs, y compris au sein d'un même pays. De plus, les variations locales entre les bidonvilles sont trop importantes pour identifier des critères applicables universellement et ils changent trop rapidement pour rendre un critère valide pour une période suffisamment longue. Enfin, la nature spatiale des bidonvilles implique que la taille de ces derniers est dépendante des changements juridiques et des agrégations spatiales (UN-Habitat 2003). Pour autant, ressortent des différentes définitions des bidonvilles (gouvernements nationaux, offices de statistiques, institutions, perception publique) quelques traits caractéristiques communs (voir l'encadré 1.1.1).

Par ailleurs, Kohli et al. (2012) proposent une lecture à trois niveaux des bidonvilles : l'environnement dans lequel ils s'insèrent (localisation et caractéristiques du quartier et des parcelles occupées), l'occupation (sa forme et sa densité) et l'habitat (caractéristiques de l'habitat et voirie). Selon cette étude, l'habitat connaît des distinctions régionales, mais il se distingue systématiquement des autres habitats urbains. En Afrique subsaharienne, l'habitat des bidonvilles se caractérise par des habitations non mitoyennes aux toitures en étain ou en tôle, alors qu'en Asie on retrouve plutôt des constructions mitoyennes en boue, plastique ou en chaume. De plus, la plupart des bidonvilles ne disposent pas de réseaux routiers adéquats, et les routes existantes sont mal reliées à l'ensemble du réseau routier urbain. Les auteurs soulignent l'existence de bidonvilles privés de routes goudronnées, uniquement pourvus de chemins d'accès piétonniers. Concernant le bidonville dans sa globalité, il occupe régulièrement les bordures de grands axes routiers ou des canaux de drainage en raison de la disponibilité de l'espace public. En relation directe avec ce dernier élément, les bidonvilles se développent sur des sites aux conditions particulières, sur lesquels un développement planifié ne peut être envisagé. En Amérique latine, nous retrouvons les bidonvilles à flanc de colline, sur des pentes particulièrement instables, et davantage le long de grands axes routiers, de canaux et de voies ferrées en Asie et en Afrique subsaharienne. Les habitations se trouvent ainsi fortement exposées aux risques d'inondation et/ou de glissement de terrain.



**Encadré 1.1.1 : Caractéristiques communes aux bidonvilles**

- Manque de services de base  
Critère le plus universel, en tête un mauvais accès aux installations sanitaires et à une source d'eau potable. Peuvent s'ajouter d'autres critères tels que l'absence d'électricité, de collecte d'ordures, etc.
- Logements insalubres ou illégaux et structures inadéquates  
Matériaux provisoires insoutenables au vu des conditions géographiques et climatiques (sol en terre, mur en boue, toit en paille);
- Surpeuplement et forte densité  
Peu d'espace par personne, cohabitation de plusieurs familles, logements ne comportant qu'une seule pièce, dont la surface est inférieure à 4m<sup>2</sup>. On retrouve fréquemment 5 personnes ou plus partageant une même pièce, utilisée à la fois pour cuisiner, dormir et vivre;
- Mauvaises conditions de vie et emplacements dangereux  
Environnement pollué par les déchets, les égouts à l'air libre, etc. Logements localisés sur des zones inondables, soumis au risque de glissement de terrain, proche de zone industrielle rejetant des déchets toxiques, etc.;
- Régime foncier précaire et établissements irréguliers ou informels  
Absence de tout document formel autorisant les individus à occuper ces lieux. Aucun droit sur les zones occupées et occupation résidentielle qui n'est pas en accord avec l'objet du terrain (autre que résidentiel).
- Pauvreté et exclusion sociale  
Ce n'est pas une caractéristique inhérente aux bidonvilles, mais une cause (et très certainement une conséquence) des conditions de vie au sein des bidonvilles. L'exclusion sociale se manifeste notamment par un taux plus élevé de criminalité et d'autres maux sociétaux;
- Taille minimale  
Pour être considéré comme bidonville, l'espace occupé doit être suffisamment grand et/ou le nombre d'individus qu'il abrite suffisamment important.

Les habitants des bidonvilles cumulent ces différents fardeaux. Nul besoin d'être tous à l'œuvre pour pouvoir qualifier un espace urbain de bidonville, la pire situation étant celle pour laquelle le bidonville répond à toutes ces caractéristiques à la fois.

C'est seulement depuis le début des années 2000 que la définition de l'*Expert Meeting Group* des Nations Unies fait référence dans les milieux académique et politique. Les bidonvilles sont alors définis comme des lieux combinant (UN-Habitat 2003) :

- Un accès difficile à l'eau potable ;
- un accès difficile aux installations sanitaires et autres infrastructures ;
- une mauvaise qualité de logements ;
- un phénomène de surpeuplement ;
- un statut résidentiel non sécuritaire.

Opérationnelle, cette définition exclut la dimension sociale associée à la vie des bidonvilles, plus difficile à mesurer, mais non moins essentielle. Les critères retenus nous permettent d'uniformiser la définition de bidonville. Pour autant, toute étude sur ces zones urbaines ne peut se faire sans tenir compte de leurs spécificités locales, essentielles pour comprendre les stratégies adoptées par leurs habitants.

Les chiffres étant devenus indispensables pour une prise de conscience globale de l'ampleur du phénomène, cette nouvelle définition a permis d'estimer, à l'échelle mondiale, le nombre d'individus habitant ces parties négligées des villes où règnent des conditions de vie misérables et des logements insalubres.

#### **1.1.1.2 Un nombre croissant d'habitants dans les bidonvilles**

Les bidonvilles existent dans toutes les régions du monde. Cependant, les pays en développement sont particulièrement touchés par ce phénomène. Selon les chiffres de la Banque Mondiale et de UN-Habitat, en 2014, près de 30 % de la population urbaine de cette région vit dans un bidonville. L'Afrique subsaharienne se démarque des autres sous-continentes par le fait que plus de la moitié de sa population urbaine habite dans ces espaces urbains précaires. Le Soudan, le Tchad, le Mozambique, la Mauritanie ou encore Madagascar affichent des taux dépassant 80 % de la population urbaine (Observatoire des inégalités ; Damon 2017 ; UN-Habitat 2016).

Toutefois, il paraît flagrant que, partout dans le monde, la part d'urbains vivant dans les bidonvilles diminue. Dans les pays en développement, la part de la population urbaine vivant dans des quartiers précaires est passée de 46 % à 30 % entre 1990 et 2014. Cette réduction peut être en partie expliquée par l'attention que ces zones urbaines ont connue depuis l'établissement des Objectifs du Millénaire pour le Développement, dont l'un des objectifs était « d'améliorer sensiblement, d'ici 2020, la vie d'au moins 100 millions d'habitants de taudis » (Objectif 7, Cible 7.D) (UN-Habitat 2016).

Pourtant, le nombre d'individus qu'abritent ces bidonvilles ne cesse d'augmenter. Selon les données produites par les Nations Unies, le nombre d'individus au sein des bidonvilles avoisinerait le milliard d'habitants. Autrement dit, désormais plus d'un individu sur huit vit dans un bidonville dans le monde aujourd'hui. Cette estimation doit être prise avec précaution dans la mesure où nous cherchons à mesurer ce qui est, par définition, inmesurable puisqu'inexistant officiellement. En effet, les difficultés auxquelles nous faisons face pour estimer cette population sont nombreuses, allant de la méfiance de cette population à l'insécurité potentielle

des collecteurs de données en passant par la forte mobilité de ces habitants (Marx, Stoker et Suri 2013). Bien que ces estimations doivent être comprises comme des ordres de grandeur du phénomène, elles n'en restent pas moins alarmantes (Damon 2017).

## **1.1.2 Les déterminants de la croissance du phénomène**

### **1.1.2.1 De fortes distinctions régionales**

Outre les chiffres, à l'échelle régionale, les réalités des bidonvilles sont bien différentes (UN-Habitat 2003). Les années 1990 ont été marquées par une augmentation de la prévalence des bidonvilles dans les pays en développement. Cependant, il semble difficile d'analyser cette hausse dans la mesure où ces pays ont connu à la fois une amélioration des services publics (accès à l'eau potable notamment) et une forte immigration urbaine, composée d'une population pauvre dans le besoin urgent de se loger. En Asie, les standards de logements se sont améliorés, mais la croissance de la population urbaine a été plus rapide que celle de l'offre de logement, ce qui a contribué à l'augmentation de la prévalence des bidonvilles, particulièrement en Asie du Sud. L'Amérique latine a mis en place de nombreuses réformes sur le logement et l'accès à la propriété qui ont permis de réduire drastiquement le nombre de *squatters*. Par ailleurs, l'urbanisation a atteint un niveau de saturation autour de 80 %, entraînant un ralentissement de la formation des bidonvilles. Toutefois, le déficit de logements reste élevé et le phénomène persiste. L'Afrique subsaharienne, enfin, enregistre une augmentation de la pression immobilière simultanément à une baisse des revenus. Dans la plupart des villes, l'augmentation de la prévalence des bidonvilles en est le résultat.

### **1.1.2.2 Forte croissance démographique et exode rural**

Bien que le phénomène ne soit pas récent, les bidonvilles d'aujourd'hui se distinguent de ceux qu'a connus l'Europe lors de la Révolution industrielle. Premièrement, ce phénomène n'est plus réservé aux seuls pays connaissant des périodes de forte croissance économique. Au contraire, ce sont les pays les moins développés qui enregistrent les taux les plus élevés de population urbaine vivant dans les bidonvilles. Deuxièmement, le caractère provisoire de la vie dans les bidonvilles semble disparaître à mesure que les générations se succèdent dans ces espaces urbains informels. L'urbanisation rapide des pays en développement est régulièrement évoquée comme le déterminant principal de la formation des bidonvilles. Selon la Banque Mondiale, alors que la population urbaine ne constituait que 18 % de la population totale des pays en développement en 1950, elle a grimpé jusqu'à atteindre 40 % en 2000 et devrait atteindre plus de 50 % en 2030 (UN-Habitat 2003).

D'une part, la croissance démographique des pays en développement, encore élevée, alimente mécaniquement la population urbaine. Cette population se caractérise alors par sa jeunesse. En effet, les chiffres de la Banque Mondiale évaluent à 25,8 % la population âgée de

moins de 14 ans à l'échelle mondiale. Et alors que cette proportion n'est que de 17,8 % pour les pays de l'OCDE, elle s'élève à 42,5 % pour l'Afrique subsaharienne en 2018 (World Bank).

D'autre part, l'exode rural, toujours à l'œuvre dans les pays en développement, alimente ce phénomène. Les conditions de vie dans les campagnes étant particulièrement rudes et soumises aux aléas (climatiques, économiques, etc.), les ménages ruraux peuvent chercher à diversifier leurs sources de revenus, notamment en transférant tout ou partie de leur main-d'œuvre en ville. Cette justification met en évidence les logiques d'attraction-répulsion à l'œuvre dans les dynamiques de migrations rurales-urbaines. Le principal facteur de répulsion provient des changements qu'entraîne le progrès technologique dans les campagnes (moins d'emploi, *enclosure* des terrains communaux). L'attraction, quant à elle, interroge lorsque l'on constate l'ampleur des bidonvilles en zones urbaines. Pourtant, la vie en ville semble moins pénible que dans les campagnes. L'accès aux services et infrastructures sanitaires y reste plus élevé que dans les zones isolées et la famine, par exemple, reste un phénomène touchant largement plus les campagnes que les villes (UN-Habitat 2003). Les modèles de W. A. Lewis (1954) et de Michael Paul Todaro (1969) nous apportent un éclairage théorique sur le choix de migrer. Selon W. A. Lewis, la migration est motivée par le différentiel net de salaire entre zones rurales et zones urbaines qui résulte d'un différentiel de productivité entre un secteur traditionnel à la productivité marginale du travail quasi nulle et un secteur moderne à la productivité marginale du travail positive et croissante. Face au développement du chômage urbain et de l'économie informelle et à la persistance des migrations rurales-urbaines, Michael Paul Todaro précise le modèle précédent en ajoutant au différentiel de salaire la probabilité de trouver un emploi. Si cette probabilité peut être relativement faible en début de période, mais que les agents économiques anticipent que celle-ci augmentera au cours du temps, la décision de migrer reste alors rationnelle (Gubert 2010).

Les villes se retrouvent alors en capacité d'accueil insuffisante. La pression foncière se fait ressentir dans certains grands centres urbains. Les bidonvilles deviennent, par conséquent, l'unique offre de logement accessible aux populations les plus vulnérables.

### 1.1.2.3 Décalage entre aspirations et opportunités

Pour aller plus loin, Damon (2017) parle d'une urbanisation à deux visages. Premièrement, comme nous venons de le voir, elle est considérée comme une conséquence de l'industrialisation qui pousse les populations à migrer des campagnes vers les villes. Les économies d'échelle rendent les politiques publiques plus efficaces en zone urbaine en ce qui concerne les transports, l'assainissement, l'accès à l'eau, la gestion des déchets et l'éducation. La concentration de la population dans ces espaces permet donc d'améliorer l'accès, pour tous, à ces services et donc d'améliorer globalement les conditions de vie de la population. Nous pouvons alors parler, en termes économiques, d'externalités positives de la ville. Deuxièmement, la vie urbaine s'accompagne d'une mutation des modes de vie, avec en particulier une érosion des solidarités

et un phénomène d'anonymat des individus dans la masse urbaine. La ville peut alors s'avérer productrice d'inégalités et d'insécurité.

Or, l'urbanisation à venir sera majoritairement alimentée par des populations pauvres, trouvant refuge dans les espaces urbains les plus insalubres et intégrées dans une moindre mesure aux dynamiques et externalités positives dégagées par la ville. Les difficultés de fourniture d'eau, d'électricité ou encore de services et infrastructures d'assainissement sont une réalité et rendent de plus en plus visibles les inégalités intra-urbaines. L'urbanisation s'accompagne alors d'une « bidonvilisation » (Damon 2017). Le décalage entre les aspirations de ces populations majoritairement jeunes et les faibles opportunités qui s'offrent à eux peut alimenter la pauvreté, l'exclusion sociale, la criminalité et les conflits sociaux (UN-Habitat 2003).

#### **1.1.2.4 Responsabilité politique**

L'urbanisation n'étant pas l'unique cause de la formation et de la persistance des bidonvilles, des explications plus politiques sont revendiquées. Parmi celles-ci, l'absence de planification urbaine, caractéristique de nombreux pays en développement, vient accentuer l'incapacité d'accueil des villes. Alors que les villes du Nord ont établi une règle d'urbanisme généralisée à savoir l'aménagement, la construction puis enfin l'habitation des quartiers, ces règles sont lacunaires dans les villes des pays en développement. Par conséquent, les quartiers sont premièrement habités puis construits et enfin aménagés. Cette logique met en lumière les difficultés auxquelles font face ces villes pour planifier l'urbanisation, mais aussi pour gérer et contrôler leur capacité d'accueil (Damon 2017).

Plus largement, les bidonvilles sont définis par UN-Habitat (2003) comme le produit de politiques échouées, de mauvaise gouvernance, de corruption, de régulations inappropriées, de dysfonctionnements du marché foncier, de systèmes fonciers non adaptés et d'un manque fondamental de volonté politique. Cet échec politique opère aux échelles globale, nationale comme locale. Au-delà des déterminants, un débat existe quant aux trajectoires de pauvreté dans les bidonvilles. Deux visions s'opposent : les bidonvilles de l'espoir et les bidonvilles du désespoir (UN-Habitat 2003; Damon 2017; Turok et Borel-Saladin 2018).

### **1.1.3 Sas ou trappe : deux visions des bidonvilles**

#### **1.1.3.1 Sacrifice provisoire**

D'une part, la vision qui décrit les bidonvilles comme un sentier pour sortir de la pauvreté repose sur quatre piliers : les individus (aspirations, capacités), les lieux (localisation, structures, environnement), l'économie (externalités, investissement, emplois) et la gouvernance (coordination institutionnelle, dépenses publiques) (Turok et Borel-Saladin 2018). Selon cette approche, les individus migrent non pas par contrainte, mais suite à un calcul coûts-avantages en faveur des villes (Turok et Borel-Saladin 2018; Pithouse 2009). Ces dernières génèrent un

phénomène d'attraction important en éveillant chez les populations pauvres et rurales à la fois espoir et optimisme. L'absence de garantie de sécurité et de filets de sécurité sociaux entraîne débrouillardise, inventivité et création d'une offre d'emploi par les individus eux-mêmes. L'expérience acquise leur permet alors de pourvoir à des postes plus sûrs et mieux payés. Les lieux qu'ils habitent, à savoir les bidonvilles, ne sont en réalité qu'un sacrifice présent et temporaire de confort en termes de conditions de vie afin de pouvoir acquérir de nouvelles compétences et connaissances (Turok et Borel-Saladin 2018; Payne 2005). De plus, cette forme d'habitat et d'organisation spécifique aux bidonvilles est la plus adaptée pour les personnes ayant une forte irrégularité de revenus. La concentration de la population, spécifique aux villes, est à l'origine d'un certain nombre d'externalités positives. Elle permet une meilleure circulation des connaissances, élargit l'assiette de consommateurs directement accessibles, stimule l'investissement, mais encore fournit une main-d'œuvre conséquente venant renforcer l'avantage comparatif de certaines villes du Sud en main-d'œuvre peu coûteuse.

Selon cette vision, il s'agit de laisser chaque individu décider de l'endroit et de la façon dont il souhaite vivre, ces conditions de vie répondant à des calculs coûts-avantages et à un système foncier adapté à des contraintes particulières (irrégularités des revenus en particulier). Toute intervention ne fera que bouleverser les organisations déjà en place et ne pourra aboutir qu'à un déplacement du problème (Turok et Borel-Saladin 2018). Par ailleurs, la pauvreté en zone urbaine fait face à un certain paradoxe. Elle serait, selon l'économiste Glaeser (2011), le signe, voire même une caractéristique, d'une ville attractive. Une ville offrant de nombreuses opportunités telles que l'accès au marché, aux infrastructures et aux services publics attire les populations, notamment rurales, n'y ayant pas accès jusqu'ici. Même si la ville est en capacité d'absorber cette population en l'incluant socialement et économiquement à la société formelle, le paradoxe de Todaro nous ramène à nouveau à la fatalité selon laquelle toute amélioration de la situation des populations vulnérables des zones urbaines correspondra à une incitation à la migration pour les populations qui n'y sont pas encore installées. La pauvreté urbaine n'est alors qu'une situation provisoire, issue de l'ajustement entre le mode de vie rural et urbain.

Une vision plus pessimiste est, elle aussi, pourvue de solides arguments.

### 1.1.3.2 Trappe à pauvreté

En premier lieu, le marché du travail étant segmenté et non pas fluide, les ménages des bidonvilles peuvent rester bloqués dans un segment de ce marché : celui où les revenus sont extrêmement faibles et la sécurité de l'emploi et des conditions de travail inexistante. La migration serait alors plutôt le fait d'un effet de répulsion que d'attraction, dû à l'insécurité alimentaire ou encore à des conflits civils. Alors que la vision précédente valorisait l'expérience et la débrouillardise, ici l'accent est mis sur la possibilité que le cumul d'emplois précaires n'aboutisse pas à une expérience valorisante aux yeux des employeurs. Être auto-entrepreneur et vouloir produire des biens ou services de qualité nécessite une certaine quantité de capital physique et humain,

ainsi que des connaissances sur le marché dans lequel l'activité s'inscrit, dont les habitants des bidonvilles sont souvent dépourvus. Les activités se limitent donc à de l'entrepreneuriat de survie.

En conséquence, la logique de consolidation de l'habitat à mesure que les revenus des ménages augmentent est elle aussi compromise. Par définition informels, les habitants des bidonvilles sont soumis au risque d'expulsion, autrement dit au risque de perdre le peu qu'ils ont. Il semble effectivement probable que les incitations à investir de ces ménages dans le logement en soient restreintes (Turok et Borel-Saladin 2018; Marx, Stoker et Suri 2013; Field 2005; Soto 2000). Par ailleurs, les enfants des bidonvilles sont désavantagés en termes d'accès à l'éducation, au système de santé, aux infrastructures et à l'emploi. L'égalité des revenus est impossible dans un cadre de profondes inégalités des chances (Turok et Borel-Saladin 2018).

Pour Marx, Stoker et Suri (2013), les caractéristiques précédemment citées, couplées à un désintérêt politique, font des bidonvilles des trappes à pauvreté. Définies généralement comme n'étant « *nothing more than socioeconomic environments in which persistence in economic status is arbitrarily long* » (Durlauf 2011, p. 143), les trappes à pauvreté doivent être appréhendées tant à l'échelle individuelle que sociale, afin de comprendre l'individu comme membre d'un groupe et d'analyser la façon dont ce groupe influence les perceptions et les préférences des individus le composant (Durlauf 2011).

### 1.1.3.3 Influence de l'environnement proche

Les trappes à pauvreté peuvent alors représenter « *a socially undesirable (in the sense of producing poverty across a community) collection of behaviors in which the behaviors are mutually reinforcing and so individually rational.* » (p. 149). En termes d'analyse sur l'influence du voisinage, Durlauf (2011) distingue ce qui relève de l'héritage intergénérationnel de comportements, du mimétisme de comportements entre membres d'un même groupe. Dans les deux cas, la transmission s'opère par trois canaux : l'envie de ressembler aux autres, l'interdépendance des contraintes auxquelles font face les individus et enfin l'interdépendance des informations transmises. Cette conception des trappes à pauvreté est intéressante puisque, comme le rappelle Durlauf (2011), la persistance des bidonvilles est lue par les institutions politiques soit comme un manque d'opportunité économique, soit comme une certaine culture de la pauvreté. Or, si l'on prend en compte la double échelle d'analyse (individuelle et sociale) de l'origine des trappes à pauvreté, il semblerait que le mode de vie construit dans ces quartiers – qui s'apparente à une forme de culture de la pauvreté – n'existe que du fait de l'absence d'opportunités économiques.

## 1.1.4 Réactions politiques

### 1.1.4.1 Entre choix politiques et contraintes contextuelles

Bien que ne pouvant trancher entre les deux visions et qu'un mélange des deux soit le plus proche de la réalité, l'évidence d'une persistance des bidonvilles pousse les autorités à réagir.

À l'échelle internationale, au moins sur le papier, les « 3 R » de la reconnaissance, de la réhabilitation et de la régulation semblent avoir pris le pas sur les « 3 E » de l'exclusion, de l'éviction et de l'éradication. Les pratiques des « 3 D » (pour démantèlement, décampement, déguerpissement) restent néanmoins communes.

(Damon 2017, p. 85)

L'Agence Française du Développement (AFD) propose une double typologie sur la question des politiques publiques concernant les bidonvilles (Damon 2017). En définitive, une fois la décision d'intervention prise, il s'agit de faire le choix entre le déplacement (repousser *ex situ*) ou le maintien sur les lieux (intervenir *in situ*) de la population.

Si le choix se porte sur le déplacement, un second arbitrage doit être opéré entre le fait de proposer une offre de relogement ou non. Il faut alors penser la question de l'éligibilité des individus et des ménages qui pourront bénéficier de cette offre de relogement. Lorsque cette dernière est de qualité, le risque encouru est la réalisation du paradoxe de Todaro (Cavalheiro et Abiko 2015). Il nous révèle que toute amélioration de la situation des habitants des bidonvilles est une incitation à la migration en zone urbaine qui, par conséquent, alimente la surpopulation (Marx, Stoker et Suri 2013; Damon 2017; Michael P Todaro 1976).

Par ailleurs, les politiques de déplacement peuvent avoir des conséquences dramatiques sur les réseaux constitués par les habitants des bidonvilles, variable pourtant essentielle tant d'un point de vue social qu'économique pour ces populations vulnérables (Damon 2017; UN-Habitat 2003).

En revanche, si la politique opte pour le maintien sur les lieux, alors il s'agit de choisir entre la réhabilitation ou la restructuration complète. Si les risques naturels sont trop importants, la réhabilitation n'est simplement pas envisageable. Si la situation le permet, la réhabilitation progressive des bidonvilles et leur mise en relation avec les réseaux de services publics (transports, égouts, etc.) correspondent à une reconnaissance de la légitimité de ces populations (Damon 2017).

### 1.1.4.2 Amélioration progressive des politiques

À la lumière de cette typologie, Arimah (2001) revient sur la chronologie des actions politiques pour endiguer les bidonvilles.

À partir des années 1950, perçus comme le résultat temporaire de changements structurels soudains touchant tant la sphère politique, qu'économique et sociale, les bidonvilles ont connu les politiques du « laisser faire ». Prenant exemple sur l'histoire des pays développés, où les



bidonvilles ont laissé place à des logements résidentiels décents à mesure que le niveau de vie des résidents augmentait, cette politique s'est accompagnée de la construction de nouveaux logements permettant une certaine stimulation de cette dynamique.

Le nombre insuffisant de logements construits et l'inaccessibilité financière de ces derniers pour les ménages pauvres ont fait de cette politique un échec. Face à la persistance du phénomène, les régions du Nord comme du Sud ont adopté des politiques plus radicales : l'éradication des bidonvilles par la destruction des habitats informels et l'expulsion de leurs habitants. La destruction matérielle de ces quartiers entraîne avec elle la destruction des liens sociaux existants et des activités économiques informelles s'y déroulant. Il est difficile d'envisager cette politique comme une solution durable. Alors qu'il s'agit parfois d'un simple « nettoyage esthétique » en vue de la réception d'un événement ou d'une personnalité importante, ce peut aussi être dans le but d'éliminer la criminalité ou encore les problématiques sanitaires qu'engendrent les bidonvilles, mais enfin et surtout, ces politiques sont justifiées par des plans de réaménagement urbain qui visent à construire des structures s'adressant aux plus aisés (immeubles de bureaux, appartements, centres commerciaux), dans des lieux où la valeur des terrains s'est appréciée (Arimah 2001). Cette politique n'étant donc pas une véritable solution, elle peut également être considérée comme un échec puisque les bidonvilles existent toujours, s'étant simplement déplacés au sein d'une même ville.

Les années 1980 et 1990 ont donc été marquées par des tentatives de programmes de relogement. Comme nous l'avons vu dans la conceptualisation de ce qu'est un bidonville, son caractère informel et donc, d'une certaine façon, son inexistence pour toutes les institutions formelles, est une entrave à l'efficacité de ces politiques. D'une part, les logements y sont régulièrement fournis en quantité insuffisante. D'autre part, l'instabilité économique et sociale qui émane de l'annonce des politiques de déplacement ainsi que le manque d'information, place la population ciblée dans une grande incertitude, ayant des conséquences tant psychologiques que sociales et économiques (Nikuze et al. 2019). Enfin, l'absence d'inclusion de la population concernée dans l'élaboration de ces politiques empêche le ciblage des besoins de ces individus, souvent contraints d'être relogés dans un environnement les plongeant dans une précarité similaire, voire plus importante encore, qu'auparavant (manque de transport, destruction des réseaux sociaux et économiques).

#### **1.1.4.3 Reconnaissance de la légitimité des bidonvilles**

Prenant en compte les limites de cette nouvelle politique, la Banque Mondiale a promu, à partir des années 1980, les politiques de réhabilitation des bidonvilles grâce à la théorie de Turner selon laquelle l'amélioration de l'environnement de ses résidents entraînera progressivement l'amélioration de leurs conditions de vie (Werlin 1999; Pugh 2000). La réhabilitation des bidonvilles se démarque des politiques précédentes dans sa volonté de ne pas faire disparaître les bidonvilles, mais de leur fournir l'environnement propice à un développement

pérenne. L'élaboration participative des politiques prend le pas sur les politiques conçues uniquement par des acteurs extérieurs à l'environnement en question. Pour cela, il est nécessaire d'abandonner certaines idées et pratiques, telles que sous-estimer le rôle des autorités locales, séparer la réhabilitation de la planification urbaine, ignorer les spécificités des groupes les plus vulnérables, imposer des régularisations irréalisables ou bien, plus simplement encore, d'abandonner l'idée selon laquelle la croissance économique à elle seule viendra à bout du phénomène des bidonvilles. En ce sens, UN-Habitat promeut des politiques impliquant toutes les parties prenantes dès l'élaboration du projet (ménages, autorités locales, entrepreneurs formels et informels, ONG, gouvernement), encourage les initiatives issues des habitants des bidonvilles eux-mêmes, mais incite aussi à la mise en place de stratégies de développement urbain pro pauvres et à l'implication des locataires et des propriétaires des bidonvilles dans la recherche de solutions priorisant l'intérêt collectif (Majale 2008).

Répondant aux limites des politiques précédemment citées, l'élaboration participative aux projets de réhabilitation n'est pas pour autant dépourvue de critiques à son encontre. Parmi celles-ci, Arimah (2001) cite la faiblesse des niveaux d'investissement, le choix d'action par projet et le caractère local des actions, compromettant la soutenabilité d'une telle politique. Plus inquiétante, la participation de seulement quelques-uns au processus de décision peut engendrer des tensions au sein de la communauté, aboutissant à une fragmentation au sein de la ville (Lizarralde et Massyn 2008). De plus, le processus participatif peut alimenter le manque de confiance de la communauté envers le gouvernement à travers l'expression de besoins pour lesquels l'État n'est pas prêt à agir ou dans l'impossibilité de le faire (Mafukidze et Hoosen 2009).

Afin de mieux comprendre le fonctionnement des programmes participatifs, Patel (2013) distingue trois acteurs : les non-résidents chargés de la conception et de la mise en œuvre de la réhabilitation, le comité de développement communautaire formé par des résidents et enfin les autres résidents ne faisant pas partie du comité. Cette organisation implique trois hypothèses implicites, mais pourtant essentielles à l'efficacité de tels programmes. Premièrement, il est nécessaire que le comité et les autorités locales aient été élus de façon démocratique et juste. Deuxièmement, les autorités locales doivent agir en faveur des intérêts des habitants des bidonvilles même s'ils vont à l'encontre des intérêts d'une partie de l'électorat des zones formelles. Troisièmement, le bidonville doit constituer une communauté, partageant une identité commune qui permette aux résidents de revendiquer des actions en faveur du bien-être collectif.

Un tel programme a été implanté en Afrique du Sud et les retombées sont particulièrement encourageantes : la sécurité d'occupation perçue et les conditions de vie de la population éligible se sont améliorées (Patel 2013). Les caractéristiques du nouvel emplacement et de l'environnement auquel il appartient (services, localisation, etc.) sont l'un des déterminants majeurs de satisfaction. Autrement dit, lorsque la population relogée perçoit une amélioration de ses conditions de vie, cela peut venir atténuer le choc du déplacement contraint subi aupa-

ravant (Cavalheiro et Abiko 2015). Toutefois, les auteurs invitent à la prudence. Le manque de capacité financière de la population relogée compromet le maintien en bon état des locaux les abritant. L'amélioration perçue ne pourrait être que provisoire et les conséquences néfastes du déplacement contraint peuvent alors resurgir. De plus, ce type de politique peut légitimer, d'une certaine façon, les relations de pouvoir existantes dans la sphère informelle. Dans le cas où les résidents souhaiteraient changer de mode de représentation, nous pouvons nous demander dans quelle mesure ce changement pourra être possible et ce que cela impliquerait pour cette communauté (Cavalheiro et Abiko 2015).

Si certaines politiques ont pu être efficaces en matière d'assainissement des villes et, d'une certaine manière, dans l'amélioration des conditions de vie d'une population urbaine vulnérable se densifiant, elles ont échoué quant à la réduction des inégalités et à la création d'une classe urbaine homogène (Angotti 2013).

## **1.1.5 Bidonvilles comme lieux de vie**

### **1.1.5.1 Plus qu'un lieu d'expression du mal développement**

Se cantonner à une lecture des bidonvilles comme lieux de vie misérables nous ferait passer à côté des raisons de la présence des habitants des bidonvilles dans ces lieux de vie hostiles et des apprentissages à tirer de leur organisation (Damon 2017).

Il est intéressant de souligner que certaines caractéristiques, telles que la densité, la mixité fonctionnelle des établissements ou encore le dynamisme économique, rapprochent les bidonvilles des villes durables évoquées par les urbanistes. Pour autant, il ne faut pas se méprendre sur la portée de ce constat. Les bidonvilles peuvent être considérés comme l'incarnation du mal développement. S'ils satisfont les critères des villes durables, ce n'est que par contrainte de moyens. L'idée n'est pas de dire que la ville durable de demain doit ressembler à un vaste bidonville. Mais plutôt de prêter attention à certains aspects des bidonvilles, trop souvent ignorés, et d'élargir notre vision de ces quartiers afin de prendre en compte leurs spécificités et leur fonctionnement de sorte à prendre conscience et comprendre à la fois les besoins, mais aussi les capacités et les compétences dont sont pourvus leurs habitants (Damon 2017).

Wachsberger (2009) pose explicitement la question de la fonction sociale des quartiers pauvres pour leurs habitants. Les quartiers pauvres sont très largement représentés comme « l'agrégat concentré de tous les maux urbains » (p. 126). Par conséquent, cet environnement peut avoir des conséquences déterminantes sur les trajectoires de vie et sur le bien-être des individus, d'autant plus lorsque l'ancienneté dans ces quartiers devient importante. Or, il s'avère que les quartiers, y compris les quartiers pauvres, semblent être porteurs de fonctions sociales (Wachsberger 2009). En 1963, Gans nous apportait déjà un éclairage sur cette question à travers la volonté des habitants des taudis de Boston de ne déménager qu'à la condition de garder les liens sociaux et le climat social construit dans leur quartier actuel. Wachsberger insiste alors sur le fait que, bien que les taudis puissent avoir des effets déterminants sur les perspectives des

individus, ils peuvent également représenter un véritable support social, tout particulièrement en l'absence d'autres sources d'insertion sociale.

### 1.1.5.2 Fonction sociale : la notion de support

La notion de support que nous venons d'évoquer est empruntée à la sociologie. Il en existe trois types, qu'il semble intéressant de présenter afin de comprendre la place essentielle du quartier comme support pour exister, dans un contexte si précaire que les autres supports ne peuvent être effectifs.

Premièrement, le support juridico-économique comprend à la fois les droits socio-économiques et la notion de travail libre. En effet, selon Castel et Haroche (2001), l'individu moderne, pour exister en tant que tel, doit se reposer sur un système complexe de propriété privée (droits et libertés, propriété privée, propriété sociale). La reconnaissance par l'État des droits et des libertés de chacun a permis la naissance de la « propriété de soi ». La participation au marché du travail permet par ailleurs aux individus d'acquérir à la fois indépendance économique et reconnaissance sociale. Pour des individus en marge de la société formelle, dont le respect des droits est compromis par la faiblesse des institutions et où la propriété privée n'est qu'imparfaitement garantie, ce support ne peut remplir sa fonction. Ensuite, le support socio-relationnel s'apparente au réseau. Il permet de répondre aux trois besoins que sont la fourniture de biens et services, l'assistance morale et le besoin de reconnaissance qui permet d'alimenter l'estime de soi, besoins essentiels notamment dans des situations de forte précarité (Durkheim 1897; Honneth 2000). Enfin, le support spatio-temporel fait référence au quartier d'habitation à l'origine d'une « attache affective et identitaire » et non pas seulement pourvoyeur de solidarité, d'entraide et de communication (Noschis 1984).

À partir des définitions de ces supports, Wachsberger émet l'hypothèse selon laquelle les populations pauvres, ne pouvant s'appuyer sur le support juridico-économique que de façon bancale, « existent face au monde social » grâce à leur support socio-relationnel avec une forte attache territoriale qui se traduirait alors par un « besoin de quartier ».

### 1.1.5.3 Institutions informelles

Une particularité des bidonvilles vient de leur composition sociale et des rapports de force qu'elle impose. En fonction de l'homogénéité des populations en présence, différentes formes de *leadership* naissent. Elles peuvent aller d'une transplantation des institutions rurales dans le nouvel environnement urbain (population homogène) à la détermination de dirigeants locaux sur la base de critères d'éducation, de réseau et de relations politiques (population hétérogène). Ces formes d'organisations informelles au sein des bidonvilles permettent à des individus dont la seule voix porte peu d'accéder à une forme de représentation qui leur facilitera l'accès aux services publics et qui accroît leurs chances de faire entendre leurs besoins auprès des dirigeants politiques officiels (Jha, Rao et Woolcock 2005). Cette idée est renforcée par une étude sur le

Ghana qui démontre la persistance des institutions informelles comprises comme :

*[...] the socially shared rules that are created, communicated, and enforced outside of officially sanctioned channels and that enable leaders to gain power in daily life. (Paller 2014, p. 125)*

Les représentants des habitants des bidonvilles permettent une médiation avec l'État et la possibilité de porter la voix de ces habitants dépourvus de légitimité. Cependant, nous ne devons pas ignorer que les représentants peuvent avoir des intérêts différents de ceux des plus vulnérables, ce qui peut aboutir à des médiations garantissant avant tout l'intérêt des moins vulnérables. Bien que des acteurs de l'informel démontrent leurs capacités à négocier l'espace urbain en termes économiques, politiques ou d'occupation, il ne faut toutefois pas oublier les rapports de force en présence (Banks, Lombard et Mitlin 2020). Les travaux de Marx, Stoker et Suri (2013) montrent bien comment la connexion entre quelques individus puissants (propriétaires terriens, bureaucrates), disposant d'un réseau social dense, permet de faire respecter des règles informelles au détriment des intérêts des habitants des bidonvilles. Lorsque cette autorité ne parvient pas à se faire respecter, des *gangs* peuvent occuper cet espace en faisant régner leurs propres règles, allant de la mise en place de taxes au contrôle des dépenses et des investissements au sein du bidonville (Marx, Stoker et Suri 2013).

#### 1.1.5.4 Rapports de force autour de la question foncière

La gestion informelle du foncier est elle aussi à l'origine de rapports de force. On trouve, d'une part, des petits propriétaires (« *landlords* ») cherchant à obtenir le meilleur revenu locatif de leurs locataires. Puis, d'autre part, des locataires faisant face à de multiples contraintes les plongeant dans la vulnérabilité et la pauvreté sans autre solution de logement. Cette structure a pour conséquence une dépendance des locataires envers leur propriétaire, notamment lorsqu'il s'agit d'améliorer les conditions de vie et les infrastructures sanitaires, synonymes d'augmentation des loyers et de réduction de l'offre de logement abordable (Isunju et al. 2011). En effet, les ménages cherchent à réduire au maximum le coût du logement en partageant tant le loyer que l'espace. Attractif pour les propriétaires, ce phénomène peut s'étendre à plusieurs bâtiments d'un même quartier et les propriétaires n'hésitent pas à aller jusqu'à segmenter une même pièce pour des ménages distincts. Habités par une population pauvre, dense et vulnérable, ces quartiers voient le prix des logements diminuer. Les propriétaires s'empressent alors de racheter ces bâtiments pour étendre cette pratique qui leur est profitable. Alors que les logements sont subdivisés à l'extrême, les services, eux, ne sont pas démultipliés. Compte tenu de leurs moyens, les ménages n'ont pas d'autres choix que d'accepter ces conditions de vie (UN-Habitat 2003).

Marx, Stoker et Suri (2019) se sont intéressés au rapport existant entre l'ethnicité et le montant des loyers exercés au sein de Kibera, l'un des plus grands bidonvilles africains, situé à Nairobi au Kenya. Ils parviennent à démontrer que lorsque les propriétaires partagent la même

ethnicité que le chef de la communauté ou du quartier, les loyers tendent à être plus élevés que lorsqu'une même ethnicité est partagée entre les ménages locataires et le chef. Toutefois, lorsque la diversité ethnique se fait plus présente, ces effets sont atténués de façon significative. Là encore, cette étude vient nous conforter dans l'idée que les bidonvilles sont des lieux d'interactions économiques, culturelles, sociales et politiques. Outre la définition opérationnelle de ce qu'est un bidonville, utile pour les diverses raisons que nous avons évoquées dans une précédente partie, il est nécessaire, voire impératif, de prendre en compte les autres aspects, difficilement mesurables, décrivant la vie au sein des bidonvilles.

Forte densité, pauvreté et désespoir peuvent être à l'origine d'une rupture de l'ordre social, entraînant cette population dans des stigmas sociaux, avérés ou supposés par le reste de la société (UN-Habitat 2003).

#### 1.1.5.5 Sources informelles de *leadership*

Cette idée est accentuée par la mise en évidence d'institutions informelles sources de *leadership* dans les pays africains (Paller 2014). L'auteur identifie comme telles le réseau amical, l'entrepreneuriat capitaliste, le cercle familial étendu et enfin la religion. En effet, à mesure que le réseau d'un individu se densifie, les opportunités s'offrant à lui se multiplient, l'accès à diverses ressources lui est facilité, sa sécurité personnelle s'en retrouve consolidée et enfin, son pouvoir augmenté. L'entrepreneuriat capitaliste, quant à lui, connaît un avantage majeur pour celui dont l'activité prospère : devenir l'un des rares pourvoyeurs d'emplois dans un environnement qui en manque. Cet avantage lui confère une certaine reconnaissance de la part de sa communauté qui peut se traduire par une forme de pouvoir sur elle. L'étendue du cercle familial fournit une certaine crédibilité à la figure patriarcale qu'adopte régulièrement les *leaders*. Enfin, faire partie des représentants de la communauté religieuse peut participer au renforcement du *leadership* d'un individu et à la reconnaissance que sa communauté lui accordera (Paller 2014).

Venant s'ajouter aux études précédentes, il semble clair que les bidonvilles ne sont pas des lieux dénués de toutes règles. Bien que ne répondant pas au cadre institutionnel formel, les bidonvilles forment un ensemble complexe où les besoins des individus ont engendré la création d'institutions informelles basées sur des systèmes de réciprocité et de *leadership* fort, dépendant des caractéristiques propres à chaque population.

Difficilement définissables et mesurables, les bidonvilles font pourtant partie intégrante du paysage urbain des pays en développement. Entre sas d'entrée dans l'environnement urbain et trappe à pauvreté, ils ont animé de nombreux débats et fait naître autant de politiques. Au cœur de l'espace urbain informel, enjeux politiques, économiques et sociaux s'entremêlent autour de la question des bidonvilles. L'entrepreneuriat informel urbain s'érige tant comme l'une des caractéristiques économiques principales des habitants des bidonvilles que comme une institution informelle source de *leadership*. Moteur des dynamiques économiques et sociales

dans les bidonvilles, l'entrepreneuriat informel urbain devient un enjeu politique dès lors qu'il représente un manque à gagner pour le pays, une concurrence déloyale pour les unités de production formelles tout en restant le seul recours face à l'absence de fourniture de filet de sécurité sociale par l'État.

## 1.2 L'économie informelle comme organisation socio-économique

### 1.2.1 Définir les contours de l'informel

#### 1.2.1.1 Le « résidu de l'économie formelle »

L'informel est un terme aussi abstrait qu'hétérogène dans ce qu'il cherche à recouvrir. Hugon (2014) nous rappelle que les débats sémantiques ont disparu aujourd'hui au profit d'autres débats basés sur des analyses empiriques. Pour autant, nous pouvons garder à l'esprit que la notion d'« informalité » traduit une vision normative de la société où cet espace de l'économie est doté d'une dimension négative. C'est pourquoi d'autres termes sont apparus, cherchant à se délester de toute dimension normative, parmi lesquels nous retrouvons : économie parallèle, économie non enregistrée, secteur transitionnel ou de développement spontané, ou encore économie populaire (Hugon 2014). Outre cet aspect terminologique, il semble important de différencier le légal du légitime et, par conséquent, l'illégal de l'illégitime. Alors que l'économie officielle est à la fois légitime et légale, l'économie criminelle se situe à l'extrême opposé, n'étant ni légale ni légitime. L'économie informelle, quant à elle, s'inscrit dans un positionnement intermédiaire où, bien qu'illégale, elle n'en est pas pour autant illégitime et s'apparente régulièrement à des stratégies de survie de la part de populations vulnérables (Hugon 2014).

Dès sa mobilisation par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) en 1972, l'informel fut qualifié de résidu : le nombre de personnes n'appartenant ni à la population active occupée ni aux chômeurs, ayant pourtant une occupation (Barthélemy 1998). Les études s'intéressant à ce résidu ont alors cherché à en définir les contours. À travers sa revue de la littérature sur le secteur informel dans les pays en développement, Barthélemy révèle les limites des critères employés. Le secteur informel est régulièrement défini comme un ensemble de petites entreprises comptant, selon les études, moins de 5, 10 ou 20 travailleurs. Bien qu'arbitraire, ce critère présente l'avantage d'être simple et de résumer de nombreux critères parmi lesquels :

- une technologie à forte intensité de main-d'œuvre, un mode de gestion plus familial que produit du rapport salarial, un recours à un financement plus personnel ou communautaire que bancaire ou institutionnel, un accès aux subventions publiques quasi nul, une contribution d'ordre fiscal ou social embryonnaire, un capital par tête très faible, des débouchés sur les marchés extérieurs négligeables, une

publicité insignifiante, des horaires de travail indépendants de toute application d'une législation quelconque, etc. (p. 3)

Cependant, la nature des activités peut fortement influencer la taille des entreprises sans que cela n'ait à voir avec la nature formelle ou informelle de l'activité. Un second critère semble naturellement être le critère juridique. Toute activité qui ne serait pas enregistrée légalement et qui ne se soucierait ni du droit du travail, ni des règles de sécurité et d'hygiène, ni de la protection sociale de ses travailleurs appartiendrait au secteur informel. Toutefois, le manque d'homogénéité des législations à l'échelle mondiale et la possibilité que les entreprises soient enregistrées dans certains registres et non enregistrées dans d'autres peuvent rendre la tâche d'identification délicate.

### 1.2.1.2 Définition opérationnelle de l'économie informelle

Comme pour les bidonvilles, la nécessité d'une définition de référence et opérationnelle est née. D'après l'OIT, l'économie informelle englobe :

[...] toute activité économique réalisée par des travailleurs ou des unités économiques qui n'est pas couverte ou est insuffisamment couverte – selon la loi ou en pratique – par des dispositions formelles. (OIT 2020, p. 63)

En son sein, nous retrouvons les entreprises et l'emploi du secteur informel, mais aussi l'emploi informel provenant du secteur formel. En effet, l'économie informelle englobe la totalité du secteur informel, mais ne se limite pas à celui-ci.

D'après la 15<sup>ème</sup> Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST), le secteur informel se caractérise par :

[...] un sous-ensemble d'entreprises [...] pas constituées en tant qu'entités juridiques distinctes, indépendamment de leurs propriétaires. [...]. Généralement, elles présentent un faible niveau d'organisation, fonctionnent à petite échelle et avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteur de production. (p. 63)

Les critères opérationnels retenus pour identifier les activités formelles sont :

- l'inscription au Registre du Commerce ou;
- la possession d'un Numéro d'Identification National des Entreprises et des Associations (NINEA) ou;
- la tenue d'une comptabilité formelle selon le plan comptable en vigueur.

Toute activité n'ayant aucune de ces trois caractéristiques sera alors qualifiée d'informelle (OIT 2020).

Tout emploi émanant des entreprises du secteur informel constitue l'emploi dans le secteur informel : le caractère informel de l'emploi est donc ici entièrement défini par la nature informelle de l'entreprise. Cette catégorie compte les travailleurs à leur propre compte du secteur



informel (dont la production est destinée à la vente ou à l'autoconsommation), les employeurs du secteur informel, les employés du secteur informel, les travailleurs familiaux du secteur informel et les membres de coopératives de producteurs informels. Afin de prendre en compte la totalité de l'économie informelle, nous devons ajouter au secteur informel, et à l'emploi au sein de ce secteur, l'emploi informel s'opérant dans le secteur formel, défini cette fois non pas par les caractéristiques de l'entreprise elle-même, mais par l'absence de protection sociale accompagnant cet emploi.

### **1.2.1.3 Auto-entrepreneurs et travailleurs de l'économie informelle**

Banerjee et Goswami (2020) rappellent l'importance de distinguer les types d'emploi de l'économie informelle, en particulier la distinction entre auto-entrepreneurs et travailleurs de l'économie informelle. Alors que les auto-entrepreneurs voient leurs revenus dépendre directement du profit réalisé par l'unité de production, les travailleurs, quant à eux, tirent le montant de leurs revenus d'un contrat, écrit ou oral, formel ou tacite.

Prendre en compte cette distinction permet de soulever la question de l'adéquation des politiques de promotion de l'entrepreneuriat ou de promotion de l'emploi en fonction des besoins des ménages. En effet, alors que l'auto-entrepreneuriat est perçu par certains, dans les économies en développement, comme une stratégie de subsistance qui ne parvient pas à améliorer significativement la vie des plus vulnérables, d'autres voient dans ces initiatives productives un véritable moteur de la croissance économique (Schumpeter 1943).

Si le travail salarié, avec les droits et la protection qu'il confère, est largement préféré parmi les autres formes de mises au travail, il ne représente pas une alternative accessible pour les plus pauvres et les plus vulnérables (Banerjee et Goswami 2020). La segmentation du marché du travail, à l'œuvre dans les pays en développement, offre à ces populations le choix entre l'auto-entrepreneuriat et le travail informel rémunéré. Le manque de droits et de protection, l'irrégularité des revenus et la durée excessive ou insuffisante du temps de travail aboutissent à une préférence pour l'auto-entrepreneuriat, tout aussi incertain et précaire, mais plus valorisant.

À ce niveau, il semble que le degré d'éducation formelle des parents ait une influence non négligeable sur le choix de devenir auto-entrepreneur. Une étude réalisée au sein des bidonvilles du Bengale-Occidental montre que plus de la moitié des parents des travailleurs payés sont analphabètes, alors que cette proportion n'atteint pas les 40 % pour les auto-entrepreneurs (Banerjee et Goswami 2020).

## **1.2.2 Défis méthodologiques de la mesure de l'informel**

### **1.2.2.1 Méthodologies d'estimation**

Pour mieux appréhender les enjeux du phénomène, Elgin et Erturk (2019) recensent les différentes mesures de la taille de l'économie informelle qui ont été établies.

Les approches directes utilisent des enquêtes ménages, des enquêtes entreprises ou des enquêtes mixtes. Roubaud (2009) recense les limites de chacune de ces approches. Les enquêtes ménages ne fournissent des informations que sur l'emploi informel et échouent à produire des informations fiables sur les agrégats économiques. Quant aux enquêtes entreprises, elles n'offrent pas une couverture complète de la population de référence. Les enquêtes mixtes, telles que les enquêtes 1-2-3, permettent de combler certaines de ces lacunes en combinant les enquêtes ménages et entreprises. L'enquête ménage, en première phase, permet d'identifier les emplois de l'économie informelle, variable d'intermédiation pour atteindre ensuite les unités de production informelles, dans le cadre de la phase 2.

Très différentes, les approches indirectes vont mobiliser des indicateurs macroéconomiques afin d'estimer la taille de l'économie informelle. Elgin et Erturk (2019) recensent notamment les approches par la demande de monnaie, par l'écart entre la main-d'œuvre réelle et la main-d'œuvre enregistrée, par l'écart entre le revenu national et les dépenses effectuées, ou enfin par la consommation d'électricité. L'une des plus grandes limites de ces approches vient de la formulation des hypothèses fortes qu'elles sous-tendent. De plus, se focaliser sur une seule dimension ne permet pas de capter la complexité de l'informel, ce qui peut potentiellement entraîner des biais de mesures.

Enfin, nous pouvons rajouter à ces deux premières approches l'approche par des modèles économiques visant à évaluer la taille de l'informel en identifiant ses déterminants (modèles économétriques ou équilibre général).

### **1.2.2.2 Estimation du périmètre de l'économie informelle**

Comme pour les bidonvilles, malgré la difficulté, voire l'impossibilité, de mesurer avec justesse l'informel, nous pouvons retenir des ordres de grandeur pour prendre conscience de l'importance du phénomène et du nombre d'individus, et donc de ménages, concernés par un travail dénué de toute protection, pouvant être source de vulnérabilité bien qu'il représente, dans de nombreux cas, l'ultime recours face à la pauvreté.

D'après les données de l'OIT, en 2016, plus de 60 % de la population mondiale en âge de travailler travaille au sein de l'économie informelle. Les activités agricoles mises à part, c'est tout de même la moitié de la population mondiale qui exerce une activité ou un emploi informel. Ce chiffre varie selon le degré de développement des pays en termes de revenu. Alors que pour les pays développés la mesure tombe à 17 %, elle s'élève à 59 % pour les pays émergents et à 73 % pour les pays en voie de développement. À l'échelle régionale, l'Afrique subsaharienne se détache des autres régions du monde : 77 % de l'emploi non agricole est informel. Après exclusion de l'Afrique australe, ce taux grimpe à 82 %. C'est également dans cette région que se trouve le taux d'emploi informel en zone urbaine le plus élevé, dépassant lui aussi les 80 % de l'emploi urbain total (Bonnet, Vanek et Chen 2019).

Les chiffres sont tout aussi impressionnants lorsque l'on essaie d'estimer ce que représente

l'économie informelle par rapport au produit intérieur brut (PIB) de chaque pays et la contribution potentielle qu'elle pourrait représenter. En 2002, sur 37 pays africains, l'économie informelle de chaque pays représente en moyenne 43,2 % de leur PIB, allant de 33,3 % au Lesotho à 63,2 % au Zimbabwe. Dans les mêmes ordres de grandeur, sur 21 pays d'Amérique centrale et du Sud, ce taux s'élève à 43,4 % de leur PIB, avec un intervalle encore plus extrême où l'on retrouve le Chili à 20,9 % et la Bolivie à 68,3 %. La moyenne établie sur 27 pays asiatiques chute à 30,8 % du PIB de chaque pays, cette moyenne étant amoindrie par la présence de quelques pays développés présentant des taux relativement faibles. À titre comparatif, les pays de l'OCDE voient l'économie informelle sur leur territoire représenter 16,3 % de leur PIB, chiffre bien inférieur aux moyennes précédentes, mais non négligeable. Il est également intéressant de noter que sur la période 1999–2003, seuls les pays de l'OCDE voient la part de l'économie informelle dans le PIB diminuer alors qu'elle croît pour les pays en développement et émergents (Schneider 2004; Schneider, Buehn et Montenegro 2010).

## 1.2.3 Évolution de la perception de l'économie informelle

### 1.2.3.1 Trois approches pour trois visions de l'économie informelle

Trois approches se distinguent traditionnellement : néolibérale, dualiste et structuraliste. Il semble important de les mettre en évidence, tant les réactions politiques en sont dépendantes (Chen 2012; Nyssens, Fonteneau et Fall 1999).

L'approche néolibérale, incarnée par Soto (1989), propose une lecture extrêmement positive du secteur informel. Alors que le secteur formel est contraint par de nombreuses mesures légales et un système bureaucratique lourd, le secteur informel, lui, permet à la concurrence pure et parfaite de s'exprimer, sans intervention de l'État, afin de combler de manière optimale les besoins de la population (Rakowski 1994). Cette lecture positive est nuancée par la mise en lumière de la concurrence déloyale qui s'opère entre les entreprises formelles, s'acquittant de coûts divers en fonction des réglementations en vigueur (taxes, salaire minimum), et les unités informelles ne s'y soumettant pas.

Inspirée de la vision dualiste de A. W. Lewis (1954), l'approche dualiste ne voit l'économie informelle que comme temporaire. Le secteur informel est le fruit d'un déséquilibre entre la croissance démographique et l'offre d'emploi, mais aussi entre les compétences détenues par la population et les opportunités offertes par le secteur formel. L'idée est ici que le moteur du développement se trouvant en zone urbaine au sein d'un secteur formel productif et la main-d'œuvre résidant en zone rurale, le secteur informel ne représente alors qu'un passage transitoire de l'espace rural à l'espace urbain (A. W. Lewis 1954; Roubaud 1994).

Enfin et de manière moins optimiste, l'approche structuraliste souligne d'une part le caractère non provisoire du secteur informel, mais également sa moindre productivité. Le secteur informel est décrit comme le produit de l'incapacité du secteur formel à absorber la totalité de la main-d'œuvre, voire même de sa capacité à en exclure une partie (Moser 1978; Castells et

Portes 1989).

Quelle que soit l'approche en question, Nyssens, Fonteneau et Fall (1999) soulignent l'assimilation du développement à la croissance par l'accumulation industrielle du secteur formel. Par conséquent, le secteur informel a vocation à disparaître à mesure que le secteur formel se développe et que sa capacité à absorber la main-d'œuvre croît. Les dimensions sociales ou culturelles n'ont alors qu'un rôle extrêmement secondaire.

### 1.2.3.2 Limites de la vision dichotomique de l'économie

Moins liées aux erreurs de mesure qu'à la vision dichotomique que le terme de secteur informel fait valoir de l'économie, les premières critiques sont apparues au lendemain de l'émergence de celui-ci. R. Bromley, dès 1978, s'adonne à la démonstration, en neuf points, des failles de cette vision binaire.

Premièrement, classer l'intégralité des activités économiques en deux groupes semble être une vision trop simplifiée de la réalité économique, qui tendrait plus volontiers à être décrite comme un continuum entre deux pôles extrêmes et opposés que sont le formel et l'informel.

La deuxième faille vient creuser la première, soulignant l'incapacité de hiérarchiser les différents critères de l'informalité. Cela empêche alors de différencier une entreprise absente de tous les registres, sans comptabilité formelle et sans capital physique, d'une entreprise absente de tous les registres mais tenant une comptabilité formelle et ayant fait un effort d'investissement en capital, ou bien encore d'une entreprise enregistrée seulement sur une partie des registres. La diversité au sein de l'informel comme du formel est forte, et, dans certains cas, la barrière entre formel et informel peut être floue.

Troisièmement, une telle vision binaire admet comme hypothèse sous-jacente que ces secteurs sont indépendants. Or, cela élimine la possibilité de prise en compte d'interactions entre ces deux secteurs, pourtant souvent réelles, notamment en Amérique latine ou en Asie.

Quatrièmement, R. Bromley note que considérer l'informel comme un secteur implique des décisions politiques en direction de ce tout, pourtant extrêmement hétérogène. Il interroge alors la capacité des politiques visant le secteur informel à répondre tant à la problématique des artisans traditionnels de l'informel que des vendeurs ambulants ou des petits entrepreneurs de manufactures diverses.

Cinquièmement, si le terme d'économie informelle s'applique en zone urbaine, l'auteur insiste sur le fait que les mêmes types d'activités et de fonctionnements sont à l'œuvre en zone rurale et devraient faire partie intégrante de ce secteur.

Sixièmement, le dualisme entre formel et informel semble cacher le manque de connaissances sur les autres formes d'activité et les logiques associées au sein d'une économie.

La septième faille soulève de grands débats théoriques. En effet, la définition de l'informel par de multiples critères négatifs, tels que le manque de reconnaissance ou l'absence de règles formelles et de cadre légal, sous-entend que le « *government support is a virtual guarantee of*

*success.* » (R. Bromley 1978, p. 1034). Or, l’informel est essentiellement composé d’unités de production de taille réduite qui, même avec le soutien et la reconnaissance de l’État, devront affronter le jeu des marchés et de la concurrence, une question largement laissée de côté dans la promotion de la formalisation dans une économie duale.

Huitièmement, les termes « formels » et « informels » ne peuvent s’appliquer, malgré leurs limites, qu’aux entreprises. Les études s’y intéressant devraient par conséquent se garder d’émettre des conclusions à l’échelle des individus, des ménages et des quartiers, tant le profil de ces derniers peut être complexe et mêler à la fois des activités formelles et informelles.

Enfin, la neuvième et dernière faille présentée par l’auteur correspond à l’amalgame trop fréquent entre le secteur informel et la pauvreté urbaine. Si l’économie informelle semble fournir de faibles salaires, des conditions de travail non décentes et une sécurité de l’emploi déplorable, elle n’est pas la seule (Bartoli 2011). Il n’est pas rare que le secteur formel de nombreux pays n’offre pas des salaires suffisants à ses salariés, ni même de sécurité sociale leur garantissant des conditions de travail, voire de vie, décentes. La pauvreté urbaine ne s’évalue donc pas seulement par la taille de l’informel et ne semble pas être un élément discriminant entre formel et informel.

Plutôt que de s’attacher à définir l’informel comme un tout et compte tenu de la difficulté de la tâche tant celui-ci est hétérogène, certains auteurs ont pris le parti d’identifier des sous-groupes homogènes au sein d’un secteur informel trop flou (Barthélemy 1998).

### 1.2.3.3 Reconnaissance de l’hétérogénéité du secteur informel

Barthélemy rapproche le travail de Penouil (1990) de celui de Cogneau, Razafindrakoto et Roubaud (1996) qui met en lumière un informel servant le seul besoin de subsistance, la persistance d’un artisanat traditionnel et enfin un informel entretenant des relations avec la formalité ou présentant de nombreuses similitudes avec cette dernière.

L’intérêt d’une telle caractérisation est d’identifier les différentes logiques pouvant être à l’œuvre dans ce que l’on appelle le secteur informel. En effet, alors que l’informel de subsistance représente un filet de sécurité pour les populations les plus précaires et que l’accès y est donc non-réglementé, l’artisanat traditionnel peut prendre la forme de « monopole ethnique » où les compétences et les savoir-faire sont revendiqués par une minorité (Barthélemy 1998). Quant à ce que Penouil appelle l’« informel concurrentiel », il peut à la fois recouvrir des petites entreprises informelles ayant des liens étroits (en amont ou en aval du processus de production) avec le secteur formel, mais aussi des petites entreprises fabriquant des biens similaires à certaines entreprises formelles et se positionnant comme concurrentes directes (Penouil 1990; Cogneau, Razafindrakoto et Roubaud 1996).

Précisons que l’économie informelle ne se limite pas à des logiques dictées par la nécessité et la survie. L’enquête de Zogli et al. (2019), à Accra et Kumasi au Ghana, démontre que le salaire moyen des opérateurs informels est quatre fois supérieur au salaire minimum dans l’économie

formelle. Cette constatation vient appuyer l'idée d'un jeu simultané entre un phénomène de répulsion de l'économie formelle (barrières financières, administratives ou capitalistiques à l'entrée) et d'attraction de l'économie informelle (faiblesses des coûts, flexibilité ou faibles réglementations).

Plus qu'une opposition stricte entre les motivations dictées par l'opportunité ou la nécessité, elles semblent coexister chez les entrepreneurs informels (Aidis et al. 2007). Les résultats de l'étude de Adom et Williams (2012) au Ghana renforcent cette dernière hypothèse, puisque la majorité des hommes à la tête d'établissements appartenant au secteur informel le sont par choix et que les femmes ayant initialement eu une démarche de nécessité ont développé, avec l'expérience, des attitudes plus opportunistes.

Enfin, Majale (2008) nous rappelle que lorsque nous nous intéressons au travail, en particulier dans le secteur informel, il ne faut pas ignorer la « culture d'entreprise », comprise comme :

*[...] "set of attitudes, values and beliefs operating within a particular community or environment that lead to both 'enterprising' behaviour and aspiration towards self-employment"*  
(Gibb, 1988). (p. 278)

## **1.2.4 Encastrement dans le social : l'approche par l'économie populaire**

### **1.2.4.1 Insertion dans un réseau communautaire et familial**

L'étude de De Lettenhove et Lemaître (2018) confirme cette vision plus nuancée de l'économie informelle où le comportement des auto-entrepreneurs ne semble correspondre ni à la logique de survie, ni à celle de croissance mises en évidence dans la typologie de Berner, Gomez et Knorringa (2012). Il semblerait en effet que les situations soient plus nuancées et se répartissent entre ces deux pôles extrêmes.

Par ailleurs, les résultats de l'étude montrent que les entrepreneurs prospères ne sont pas les seuls à inclure une prise de risque dans leurs stratégies et qu'une grande majorité des entrepreneurs informels calculent le niveau de risque leur permettant d'assurer la plus grande stabilité pour assurer le bien-être des ménages. Les auteurs soulèvent que parmi les entrepreneurs n'ayant jamais investi leur épargne ou fait de crédit pour leur entreprise et n'ayant aucune envie de le faire à l'avenir, ce qui correspond à une absence de prise de risque, nombreuses sont des femmes dont le revenu sert d'assurance à la totalité du ménage. La diversification des activités se fait donc au niveau de l'individu, mais également au niveau du ménage.

Concernant la pression redistributive, régulièrement perçue comme une entrave au processus d'accumulation de la firme, il apparaît que ceux sur qui cette dernière pèse le plus ne sont nul autre que les entrepreneurs prospères. Pour aller plus loin, les entrepreneurs prospères de l'économie informelle ne suivent pas nécessairement des logiques capitalistiques et restent insérés dans des réseaux sociaux familiaux et communautaires.

Le travail de Fambeu (2018) remet lui aussi les normes sociales au centre de l'analyse de l'économie informelle. De nombreux travaux économiques considèrent les acteurs de l'informel comme des *homo œconomicus* opérant des calculs coûts-avantages, mais ils occultent la part sociologique des individus répondant à des normes sociales. La proximité géographique ou sectorielle pour les entrepreneurs de l'économie informelle peut jouer un rôle important sur leur décision de formalisation. Par effet de mimétisme, pour ne pas se marginaliser voire pour ne pas perdre en compétitivité, il est probable que les entrepreneurs agissent comme leurs pairs. Nous nous retrouvons alors dans une situation ayant « des caractéristiques de contagion et d'épidémie par un "effet multiplicateur social" (Glaeser et al., 2003) » (p. 480). Fambeu montre qu'au Cameroun, les effets de pairs existent et sont plus importants pour la proximité sectorielle que géographique.

La nature même des unités de production informelles nécessite des relations de confiance et de réciprocité accrues entre fournisseurs, vendeurs et clients, permises par l'insertion de ces acteurs dans un réseau communautaire et familial.

#### 1.2.4.2 Sentiment de satisfaction au sein du secteur informel

Si l'appartenance à l'économie informelle se trouve à la frontière entre volonté individuelle et contrainte structurelle, nous pourrions toutefois nous interroger sur la satisfaction tirée de cette appartenance.

Alors que certaines études concluent à une influence négative de l'appartenance à l'économie informelle sur le bonheur subjectif individuel, en raison des problématiques d'incertitude, d'insécurité, de risques, de conditions de travail précaires ou encore d'absence de protection sociale (Beuran et Kalugina 2005; Krstić et Sanfey 2007), d'autres mettent en avant une influence positive, à travers les sentiments d'accomplissement, de fierté et de liberté (Blanchflower et Oswald 1998; Blanchflower 2000; Benz et Frey 2008a, 2008b; Millán et al. 2013; Hessels et al. 2018; Herrera, Razafindrakoto et Roubaud 2006). Cependant, ces études se sont majoritairement concentrées sur les économies des pays développés. Il est alors nécessaire d'analyser cette relation dans le contexte des pays en développement, où les caractéristiques du marché du travail diffèrent (Fields 2011).

Pour Rakotomanana (2007), la littérature s'est limitée à une lecture économique du bonheur, particulièrement restrictive dans les pays en développement où :

les dimensions sociale, culturelle ou même surnaturelle tiennent encore des places importantes dans la vie quotidienne de la population et le sentiment individuel. (p. 3)

Par son étude, il montre que les entrepreneurs informels de la capitale malgache n'obéissent pas uniquement à une logique de nécessité. En effet, plus de 85 % d'entre eux souhaitent continuer leur activité au sein de ce secteur, et plus de la moitié croient en l'avenir de leur unité de production, exprimant le désir de transmettre la gestion à leurs enfants s'ils le souhaitent.

Toutefois, le sous-emploi (temps de travail insuffisant et/ou inadéquation des compétences) reste le plus élevé dans le secteur informel. Pour autant, dans le cas d'Antananarivo, il semblerait que la participation à l'économie informelle ne diminue pas le niveau de bonheur subjectif des individus, grâce à un équilibre entre, d'une part, l'incertitude, l'insécurité et les conditions de travail précaires, et d'autre part, la fierté, la liberté et l'accomplissement.

#### 1.2.4.3 Élargissement de la notion de secteur informel

Tenant compte de cet encastrément, le travail de Andriamanindrisoa (2004) nous permet d'adopter une approche plus complète du phénomène d'informalité à travers la notion d'économie populaire. Dans une optique néo-classique, il apparaît que seule la croissance peut endiguer la pauvreté de masse, d'où l'intérêt de se concentrer sur les aspects économiques et financiers de la pauvreté, notamment dans les bidonvilles, expression urbaine du mal développement. L'informalité dont parle Andriamanindrisoa est celle du travail qui, loin de se limiter à une lecture économique, doit être comprise comme un système complexe mêlant les dimensions sociale, politique, culturelle et institutionnelle. Certains chercheurs vont jusqu'à dénoncer le caractère normatif et la vision négative et simplifiée de l'informel que les définitions institutionnelles promeuvent (Kanté 2002).

Dès lors, la notion d'économie informelle devient trop étroite et offre un spectre plus large lorsqu'on l'envisage comme économie populaire. Apparu dans les années 1980 en Amérique latine, sous l'impulsion des travaux de Razeto et Calcagni (1989) puis de Coraggio (1994), l'économie populaire n'est plus seulement un résidu, produit des lacunes du secteur formel, mais une économie dont chaque acteur « ne vise pas tant l'accumulation monétaire, mais la sécurisation de son cadre de vie et celui de ses proches (Hillenkamp et al., 2013). » (Lemaître et al. 2016, p. 36). Selon Peemans (1997, p. 117) :

Les liens d'aides mutuelles, la coopération et la solidarité caractérisent ces expériences d'économies populaires. La production, la circulation et la consommation des biens et services s'articulent au sein des réseaux de réciprocités.

On retrouve au sein de l'économie populaire les Organisations de l'Économie Populaire (OEP), à l'initiative d'un groupe de personnes cherchant à satisfaire au sein d'un quartier des besoins de consommation, de production et de distribution de base; les micro-entreprises familiales, comprises comme des unités de production ou de commercialisation gérées par les membres d'une même famille; les initiatives individuelles, où une seule personne crée sa propre offre d'emploi; les stratégies d'assistance, telle que la charité; et enfin les activités illégales. Les niveaux de développement de ces activités vont, quant à eux, de la survie à la croissance en passant par celui de subsistance (Razeto et Calcagni 1989). En recoupant les types d'activité avec un certain niveau de développement, les auteurs nous permettent de distinguer les activités ponctuelles et d'urgences, des activités entrant dans un processus volontaire de satisfaction des besoins essentiels, mais ne permettant aucune forme d'accumulation, elles-mêmes à distinguer



des activités pour lesquelles des formes d'accumulation existent et permettent d'améliorer le niveau de vie et de générer une certaine satisfaction (Razeto et Calcagni 1989).

#### 1.2.4.4 Le capital social au centre de la logique d'accumulation

Le terme d'informalité peut être rapproché de la notion d'*habitus* de Bourdieu (1986), qui se définit comme :

[...] une spontanéité génératrice qui s'affirme dans la confrontation improvisée avec des situations sans cesse renouvelées, il obéit à une *logique pratique*, celle du flou, de l'à-peu-près, qui définit le rapport ordinaire au monde. (p. 40)

Cependant, si l'informel échappe, par définition, au cadre formel, il est à l'origine d'« institutions coutumières non marchandes qui en quelque sorte régissent et sanctionnent un code de lois non écrites de la vie en société urbaine informelle » (Andriamanindrisoa 2004, p. 25).

Les auteurs de cette réflexion sur l'économie populaire opposent l'accumulation monétaire des économies capitalistes, basée sur l'échange, à l'accumulation relationnelle, régie par le principe de réciprocité de nombreuses économies africaines (Nyssens, Fonteneau et Fall 1999). Tant son rôle importe dans les économies africaines, Razeto et Calcagni (1989) comprennent le capital social comme un facteur de production supplémentaire. Source de coopération et d'organisation, il revêt un rôle stratégique pour l'efficacité des unités de production, et s'apparente alors à une source de productivité majeure. Le travail de Berrou et Combarous (2012) le démontre dans le contexte de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. En effet, plus les liens du réseau de l'entrepreneur sont forts, plus les performances de l'UPI sont élevées. Par ailleurs, qu'ils soient forts ou non, les liens d'affaires au sein du réseau de l'entrepreneur ont une influence positive sur la valeur ajoutée et sur les revenus générés par l'UPI. Ces relations permettent d'une part de faire face aux chocs et d'actionner des mécanismes de solidarités et, d'autre part, de favoriser une meilleure diffusion des informations et ainsi d'accroître la résilience des UPI. Il n'est cependant pas rare d'observer la superposition de certaines valeurs et certains modes d'organisation traditionnels à des influences capitalistes, fruit de l'histoire propre à chaque pays (Nyssens, Fonteneau et Fall 1999).

Les entretiens menés au Rwanda de 2004 à 2013 par Lemaître et al. (2016) ont démontré l'importance de la prise en compte de la sociabilité des acteurs de l'économie populaire. Un vaste programme de valorisation et de modernisation des unités de production, à l'échelle et à l'intensité capitaliste les plus élevées, a eu pour effet pervers de décourager l'investissement et le dynamisme des plus petites unités de production. Les regroupements et associations spontanés de producteurs ont peu à peu connu, eux aussi, la formalisation. Bien que permettant une meilleure gestion de ces derniers, cette formalisation est venue étouffer les initiatives locales par un renforcement du pouvoir des dirigeants politiques faisant la promotion d'orientations nationales trop contraignantes pour certains entrepreneurs, les excluant mécaniquement de ces regroupements (Ansoms et al. 2014).

Les études sur l'économie informelle se doivent de tenir compte de cette sociabilité, plus largement insérée dans une économie populaire où liens de solidarité et marchandage participent à la conservation d'un mode de vie spécifique au sein duquel les logiques capitalistes ne servent pas nécessairement l'utilité sociale (De Lettenhove et Lemaître 2018).

Lieu d'expression de la débrouillardise, de l'innovation et de relations socio-économiques denses, l'économie populaire pourrait être vue comme une alternative au modèle économique dominant, potentiellement mieux adaptée aux réalités du Sud. Pour autant, la grande précarité, l'absence de protection sociale et la vulnérabilité constante auxquelles sont soumises ces populations laissent penser qu'une faille ou une barrière existe dans ce modèle et l'empêche de constituer un mode de vie durable et viable pour la population. S'intéresser à l'économie informelle et au secteur informel, c'est donc analyser les logiques marchandes à l'œuvre et leurs modes d'expression (concurrence, recherche de profit), tout en prenant en compte le poids des traditions régissant certains aspects de la vie de ses acteurs (Hugon 2014; Andriamanindrisoa 2004).

## **1.3 Performance des UPI : vers une promotion de leur dynamisme**

### **1.3.1 Comportement entrepreneurial propre à l'informel**

#### **1.3.1.1 Préférence pour l'accumulation extensive**

Depuis le début des années 1990, la problématique de l'accumulation dans les petites unités de production des pays en développement, particulièrement en Afrique, a connu un intérêt grandissant. Le point de départ de ces analyses provient de la vision de l'investissement comme condition nécessaire à l'accroissement de la productivité et du niveau de vie, conduisant à un processus de développement cumulatif. L'augmentation du stock de capital physique est un élément clé de la performance des unités de production : elle permet à la fois d'augmenter la quantité de capital disponible pour la production et d'intégrer de nouveaux procédés qui favorisent les gains de productivité. Or, le ratio investissement sur capital, bien qu'élevé pour certaines unités productives informelles, recouvre dans de nombreuses études les dépenses effectuées dans le remplacement d'outillage, la rénovation de locaux ou encore l'amortissement du matériel. Par conséquent, même lorsque ce ratio paraît élevé, il ne permet en rien d'affirmer qu'il existe un changement d'échelle de production. De ce constat, les études aboutissent à la conclusion d'une « absence d'accumulation au sein des unités de production artisanale ou dans le petit commerce africain. » (Lootvoet et Oudin 1995, p. 551).

Pourtant, il est nécessaire de prendre en compte une spécificité des petites unités productives africaines. Elles semblent limiter leurs investissements à la constitution initiale du

capital nécessaire au démarrage de l'activité. Ce dernier doit se comprendre comme toutes les dépenses d'installation initiale en relation directe avec l'activité, regroupant tant le capital fixe que le capital circulant. On retrouve alors le prix d'achat du local ou, dans le cas où il aurait été construit pour l'activité, le prix des matériaux nécessaires à sa construction ainsi que les divers coûts d'aménagements et de connexion aux services publics si ceux-ci sont faits pour les besoins de l'activité. Ajoutons à cela le prix des machines et de tout autre matériel et outillage nécessaire à la production. Et enfin, les coûts imputables à la constitution du stock initial de matières premières ou de marchandises (Lootvoet 1988). Or, bien que l'investissement initial représente des montants extrêmement variables, il est systématiquement non négligeable comparativement au niveau de vie des pays en question (Lootvoet 1988 ; Lootvoet et Oudin 1995).

Lootvoet et Oudin ne s'arrêtent pas là. Une fois leur conclusion établie au niveau microéconomique, leur échelle d'analyse se place à un niveau plus macroéconomique. Après la constatation d'un accroissement important du nombre d'unités productives sans perte de valeur moyenne du capital immobilisé dans chacune d'entre elles, les auteurs font la démonstration de l'existence d'un processus d'accumulation. Opérant un léger détour, ce travail s'attarde dans un premier temps sur la prévalence de l'autofinancement à l'origine de la naissance des petites unités productives. Il apparaît que cet autofinancement n'est autre que le fruit d'activités productives antérieures, dans des contextes où les taux de natalité et de mortalité des petites unités productives sont particulièrement élevés. C'est alors que le processus d'accumulation prend à nouveau sens. Alors que le processus de création et disparition d'unités productives dans des branches d'activités systématiquement différentes peut traduire une succession d'échecs, ce même processus dans la même branche d'activité peut relever d'un processus d'accumulation où la recherche d'accroissement de la capacité productive prévaut. Alors que l'accumulation intensive est au cœur de la vision capitaliste dominante, les petits entrepreneurs africains semblent préférer l'accumulation extensive.

Toutefois, cette réalité ne doit pas masquer des pressions redistributives subies qui peuvent contraindre l'entrepreneur tout au long de la durée de vie de son activité.

Trois arguments principaux justifient le choix d'une accumulation extensive plutôt qu'intensive.

Tout d'abord, « la défiance des opérateurs économiques à l'égard de l'État » se traduit par le désir de discrétion des entrepreneurs (Lootvoet et Oudin 1995, p. 557). Que ce soit par peur du risque d'expulsion lié au caractère informel de leur activité ou par volonté d'échapper à la vigilance du fisc, privilégier les établissements modestes et engageants de faibles montants d'investissements en capital semble être une stratégie rationnelle. *L'exit fiscal* ne correspond pas à un refus systématique de la participation à l'impôt. En revanche, l'inclination à payer l'impôt est très souvent dépendante de la visibilité de la dépense publique. Dans son travail sur la collecte des droits de marché en milieu urbain au Sénégal, Blundo (2006) montre comment « les droits de marché sont perçus comme un tribut indu, leur acquittement n'étant pas accompagné

par la fourniture de services publics de qualité» (p. 339).

De plus, les faiblesses en matière de fourniture d'infrastructures et de services publics (réseaux de communication, transport) peuvent constituer une véritable entrave au processus d'accumulation intensive pour les activités rentables en raison de la désincitation à l'investissement qu'elles suscitent.

Enfin, l'argument le plus repris dans la littérature est celui de la volonté de diversification des agents dans un objectif de minimisation du risque. Fauré et Labazée (2000) distinguent la diversification opérée au sein de l'entreprise de la diversification opérée hors de l'établissement et identifient même d'autres formes de diversification plus directement liées à l'entrepreneur en tant qu'individu qu'à son entreprise. Au sein de l'entreprise, ils dénombrent trois types d'activités. Premièrement, nous retrouvons les activités complémentaires à l'activité principale. Elles peuvent prendre la forme de stock de marchandises, issues d'opportunités ou de la perpétuation d'activités antérieures, ou encore d'activités secondaires situées en amont ou en aval du processus de production de l'activité principale. Deuxièmement, nous retrouvons les activités complémentaires sans rapport avec l'activité principale, caractérisée par la vente de biens courants. Troisièmement, moins vraie pour les micro-entreprises de l'informel, par définition peu détentrice de capital physique, un troisième et dernier type d'activité est constitué de la location de matériels ou d'autres types de services aux particuliers nécessitant du capital.

La diversification en dehors de l'établissement répond à deux impératifs qui la distinguent de celle au sein de l'entreprise : la nécessité d'un investissement en capital (outils de production et/ou local) et la délégation de la gestion de la nouvelle entité. Cette dernière peut répondre à une logique de redistribution ou de solidarité où prévaut la sécurisation du cadre de vie de l'entrepreneur ainsi que celle de son entourage. La création d'un nouvel établissement peut alors permettre d'en déléguer la gestion à un membre de la famille ou du réseau de l'entrepreneur (Berrou 2014). Toutefois, cette réalité ne doit pas masquer des pressions redistributives subies qui peuvent contraindre l'entrepreneur tout au long de la durée de vie de son activité.

Fauré et Labazée rappellent à juste titre la double lecture qui peut être faite des stratégies de diversification. Pour les entrepreneurs les plus modestes, le manque de revenus issus de l'activité principale les incite à se diversifier afin de cumuler différentes sources de revenus. Pour les entrepreneurs les plus prospères, ce sont les opportunités offertes par la réussite de l'activité principale qui les amènent à adopter ces stratégies. Ce qui relève de l'accumulation extensive, à opposer à l'accumulation intensive, devrait donc se limiter aux stratégies adoptées par les entrepreneurs prospères.

En s'intéressant aux entrepreneurs en tant qu'individus, les auteurs décèlent une pratique dominante dans les stratégies des entrepreneurs : l'aide et le don. En effet, l'aide et le don font appel à des logiques de réciprocité qui permettent d'associer ces pratiques à des investissements (en capital social) impliquant des obligations à l'égard du donateur, mais pouvant représenter une source de diversification des risques.

### 1.3.1.2 Rationalité propre aux acteurs de l'économie populaire

Les trois arguments vus dans la section précédente (discrétion, faiblesse des infrastructures publiques et minimisation des risques) démontrent la rationalité des petits entrepreneurs informels concernant leur stratégie d'accumulation. Labazée (1993) soutient l'idée selon laquelle ces stratégies obéissent à une rationalité propre aux agents en question.

Selon lui, les investissements suivant un modèle extensif et ceux en capital social ont pour but de « construire et reproduire des dépendances à l'intérieur des réseaux et à leur conférer l'apparence de relations de nature » (p. 170). Plus qu'un simple facteur de production, la main-d'œuvre incarne une partie du capital social des petits entrepreneurs. Comme Lootvoet (1988) l'a mis en lumière dans son étude, la quantité de main-d'œuvre effective est souvent différente de la quantité de main-d'œuvre jugée optimale par l'entrepreneur, mais les raisons expliquant cet écart sont ambiguës. La mauvaise conjoncture est évoquée pour justifier l'écart entre la quantité de main-d'œuvre effective et la quantité maximale de main-d'œuvre déjà employée dans le passé, mais d'autres raisons justifient l'écart entre la quantité de travail optimale et la quantité effective. Lorsque la quantité de travail effective est inférieure à la quantité optimale, l'argument le plus couramment cité est le manque de travail, de sérieux et/ou de motivation de la part des jeunes travailleurs. En revanche, le fait que la quantité de travail effective puisse dépasser dans certains cas la quantité optimale traduirait un phénomène de pression sociale.

Cela traduit une information essentielle quant aux stratégies entrepreneuriales opérées par l'entrepreneur : elles ne dépendent pas uniquement du résultat de l'entreprise, mais également d'aspects sociaux particulièrement contextuels. Pas nécessairement optimales pour autant, elles obéissent également à une contrainte forte et déterminante qu'est la faiblesse de la demande et le faible pouvoir d'achat des clients (Lootvoet 1988).

Ce travail remet au centre de l'analyse de grands débats : l'offre crée-t-elle sa propre demande ? Ou bien une faible demande peut-elle entraver le niveau de production de l'économie ? Mais il pose également des questions jusque-là sans réponse : la concentration de l'investissement est-elle nécessairement plus productive que le même montant d'investissement dilué au sein de multiples unités productives ? Quelles en sont les retombées économiques et sociales en termes de rémunération totale du travail, de proportion de la population active occupée, de satisfaction de la demande et de développement ? Sur ces points, les résultats de Lootvoet (1988) ne permettent pas d'établir une quelconque relation entre le nombre d'activités antérieures et la probabilité d'appartenir à une certaine classe de revenu.

### 1.3.1.3 Assimilation de l'auto-entrepreneur et de son ménage

Par ailleurs, une caractéristique essentielle des auto-entrepreneurs informels est l'assimilation de deux entités pourtant distinctes : l'unité de production et l'entrepreneur. Autrement dit, les différents actifs de l'unité de production n'appartiennent pas à cette dernière, mais à l'entrepreneur, n'opérant pas de distinction entre ses actifs personnels et professionnels (Kanté

2002).

Cette configuration, où les comptes de l'entreprise sont mêlés à ceux du ménage, lie étroitement la situation socio-économique du ménage à la performance de l'entreprise. En cas de réussite, nous pourrions nous attendre à des retombées positives directes sur les conditions de vie du ménage (amélioration des besoins fondamentaux tels que l'alimentation, l'habillement, le logement, la santé, l'éducation). En cas d'échec, nous pourrions alors en déduire une augmentation conséquente de la précarité du ménage qui devra, en plus de la satisfaction au jour le jour de ses besoins élémentaires, s'acquitter des différentes dettes de l'entreprise (Kanté 2002).

Le revenu dégagé par l'unité de production correspond au revenu d'un entrepreneur, potentiellement chef de ménage, qui doit procéder à « des arbitrages individuels entre dépenses de consommation et diverses formules d'investissement » (Lootvoet 1988, p. 215). Parmi les entrepreneurs dégagant un surplus, alors que certains privilégieront les dépenses de consommation familiales aux dépens de la constitution d'une épargne en vue d'investir dans l'activité productive, d'autres feront le choix inverse. Contrairement à ce que l'on pourrait imaginer, le seul fait d'avoir un revenu élevé ne garantit pas que le choix de la constitution d'une épargne en vue d'investir dans l'activité soit privilégié. Par conséquent, la constatation d'une stabilité de la taille des unités de production n'implique pas une absence de surplus dégagé par ces dernières ni, pour ceux ayant constitué une épargne, l'absence d'investissements productifs (Lootvoet 1988).

Enfin, les petits entrepreneurs sont caractérisés par le faible niveau d'organisation de leur unité de production et l'absence de comptabilité écrite. Cette gestion souvent décrite comme répondant au besoin de la quotidienneté et enfermant les petits entrepreneurs dans des logiques de subsistance, ne signifie pas « qu'ils n'ont pas une idée bien précise de leurs intérêts » (p. 33).

#### **1.3.1.4 L'occupation foncière : une stratégie entrepreneuriale**

Le même raisonnement peut être tenu quant à l'occupation de la rue par les entrepreneurs informels. Bien qu'étant régulièrement le fait d'un accès restreint au foncier, la rue semble répondre à un besoin entrepreneurial de visibilité et de proximité avec les consommateurs. Le choix du quartier, de l'emplacement ou encore du mode de vente répond dans ce sens à une stratégie entrepreneuriale, s'adaptant au mode et au rythme de circulation citadin (Steck 2006). Le travail d'observation de l'occupation des rues de Yamoussoukro (Côte d'Ivoire), Abidjan (Côte d'Ivoire) et Lomé (Togo) a permis à l'auteur de distinguer trois espaces urbains convoités et occupés par les entrepreneurs informels.

On retrouve dans un premier temps le centre-ville à savoir les abords et l'intérieur des marchés ainsi que les « centres modernes ». Lieux de convergence de la population, déplacements lents et à pieds et forte animation sont autant de facteurs qui rendent ces emplacements

rentables aux yeux des entrepreneurs informels par la visibilité accrue qu'ils procurent.

Ensuite, les carrefours sont des espaces où se rencontrent passants, entrepreneurs informels et véhicules, engendrant un encombrement des voies de circulation profitable aux entrepreneurs qui y voient une opportunité commerciale. La densité des entrepreneurs informels dans ces espaces urbains contribue en elle-même au pouvoir d'attraction des carrefours, tant pour les consommateurs que pour les entrepreneurs.

Enfin, les quartiers résidentiels représentent également un lieu privilégié de commercialisation, tenant son attrait plus de l'espace de vie qu'il constitue que de la visibilité qu'il procure. Bien implantés dans le quartier, les entrepreneurs exercent ici leurs activités dans leur habitation, tout en investissant les abords des rues attenantes.

Lorsque ces activités sont implantées en centre-ville et encombrent les voies circulatoires, les autorités mobilisent les arguments de salubrité, de sécurité et de nuisance paysagère. En revanche, lorsqu'elles se situent dans des quartiers résidentiels, on parle plus volontiers d'une identité de quartier et d'espace de vie tout en reconnaissant la nature indispensable de ces activités pour les populations (Steck 2006).

### **1.3.2 Faible productivité, faibles performances, faibles revenus**

#### **1.3.2.1 Informalité et productivité**

Bien que les entrepreneurs informels démontrent leur rationalité, certains auteurs alertent sur la capacité d'adaptation infinie que l'on confère au secteur informel. Se reposer sur cette caractéristique peut être dangereux dans la mesure où elle empêche de penser « un tissu dense de micro et petites entreprises dotées de flexibilité dans une dynamique de complémentarité et d'intégration des logiques formelles et informelles de production et de consommation » permettant de réduire la précarité (Kanté 2002, p. 22). Le lien entre informalité et productivité a été amplement documenté. Nous trouvons une revue de cette littérature dans les articles de Bakehe (2016) ou encore dans le travail de Benjamin et Mbaye (2012). Il en ressort que le caractère informel des entreprises est négativement corrélé à la productivité de celles-ci (Ali 2014; Gelb et al. 2009; La Porta et Shleifer 2008; Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste 2008). Certains auteurs vont même jusqu'à montrer que l'expansion du secteur informel détériore la croissance économique dans la mesure où les acteurs de l'économie informelle utiliseraient les services publics sans en payer le coût (via les impôts et taxes), créant un phénomène d'encombrement (Loayza 1996; Fredström, Peltonen et Wincent 2020).

Toutefois, l'existence d'une causalité double entre informalité et productivité vient nuancer le simple constat d'un secteur informel non productif. L'hypothèse avancée est que les entrepreneurs capables de générer une productivité élevée seront mieux à même d'évaluer les avantages de la formalité. Inversement, la formalité permet d'accéder aux services publics, aux crédits bancaires ou à du personnel qualifié pouvant accroître la productivité. Les entrepreneurs informels formulent alors leurs choix de production en fonction de leurs contraintes.

Par conséquent, conscients de leur moindre accès au capital et à la main-d'œuvre qualifiée, ils opèrent dans des secteurs où une échelle de production limitée n'empêche pas l'efficacité de production (Benjamin et Mbaye 2012). La survie de ces unités de production informelles face à la concurrence des unités formelles est en partie due à l'économie qu'elles opèrent des impôts et autres taxes (Perry et al. 2007).

### 1.3.2.2 Capacité de gestion et environnement contraint

Par ailleurs, bien que ne tenant pas de comptabilité, les entrepreneurs ont conscience de leurs intérêts, mais également de leur capacité de gestion. Il n'est pas rare que ces derniers fassent le choix de conserver une échelle de production modeste qui leur permette à la fois d'être en mesure de gérer leur entreprise, mais aussi de ne pas avoir à déléguer une partie des responsabilités dont ils sont pourvus. Cet argument vient à nouveau souligner la rationalité dont font preuve les agents dans leur démarche de diversification du risque par la multiplication des petites entreprises plutôt que par l'accroissement de l'échelle de production de leur activité. Toutefois, le constat d'un développement plutôt extensif qu'intensif et la prolifération de micro-entreprises informelles qui en découle, amènent Kanté (2002) à évoquer des risques de saturation du marché pouvant compromettre le rôle de filet de sécurité assuré par le secteur informel.

Lootvoet (1988) précise qu'avoir conscience des forces et des faiblesses de son entreprise est déterminant dans la définition du meilleur choix d'investissement. En effet, certains investissements peuvent impacter la production au point que le produit ou service créé ne s'adresse plus à la même clientèle. Renoncer à une partie de sa clientèle sans avoir de garantie sur sa substitution par un autre type de clients peut représenter un risque pour de petits entrepreneurs. L'investissement et l'accroissement de l'échelle de production ne garantissent pas à eux seuls la réussite des unités de production, qui font face à des contraintes de gestion, de demande et de pression sociale très forte. Par ailleurs, l'auteur note que la relation intuitive selon laquelle plus un établissement est initialement équipé, autrement dit plus le potentiel de production est important, plus est élevée la probabilité de dégager un revenu élevé, n'est pas si évidente dans le cadre ivoirien, qui laisse entrevoir une multitude de relations possibles.

La notion d'« incongruence institutionnelle » (Fredström, Peltonen et Wincent 2020) nous apporte un nouvel éclairage sur la problématique de productivité du secteur informel. Selon North (1990), les institutions sont les règles du jeu qui façonnent une société. Ces règles sont de nature diverse : celles formées par le corps socio-politique en tant qu'institutions formelles ne font que s'ajouter aux règles normatives et cognitives que compte la société. C'est sur la base de cette distinction entre institutions formelles et informelles que Fredström, Peltonen et Wincent vont fonder leurs hypothèses. Le renforcement des institutions formelles par une application plus stricte des réglementations peut avoir un effet contreproductif sur l'entrepreneuriat. L'argument est alors qu'à mesure que les réglementations se resserrent autour de



l'objectif des institutions formelles, la contradiction avec les institutions informelles se creuse. Les individus doivent donc opérer un choix entre institutions formelles et informelles régissant leur quotidien, le renoncement s'accompagnant de risques et de coûts. Selon les auteurs, tant que ces deux types d'institutions ne servent pas les mêmes objectifs, l'arbitrage pour les populations restera coûteux et risqué au-delà de situations de court terme. En termes de productivité entrepreneuriale, une contradiction trop forte peut rendre moins lisible les opportunités de marché et aboutir à une augmentation de l'informel par nécessité au détriment de l'informel par opportunité, pourtant plus proche des logiques formelles et avec un potentiel de croissance plus important.

L'entrepreneuriat des bidonvilles s'opère dans un environnement urbain où prévalent une multitude de règles normatives. Bien que répondant à des stratégies rationnelles de la part des acteurs de l'informel, il rassemble alors les caractéristiques d'un développement involutif.

### 1.3.2.3 Enjeux de la mesure de la performance des UPI

Les spécificités de l'informel que nous avons vues précédemment compliquent la mesure de la production et de la performance de ces activités. La première difficulté évidente vient de l'absence de comptabilité formelle, caractéristique des activités informelles, ce qui nous oblige à nous satisfaire d'estimations.

En gestion, la performance des entreprises est appréhendée de manière multidimensionnelle. Elle est comprise comme la réalisation des objectifs que l'entrepreneur s'est lui-même fixés sur des dimensions financières et non financières, notamment les dimensions économiques (croissance des ventes, augmentation du flux de liquidités, etc.), personnelles (qualité de vie, indépendance, autonomie, reconnaissance sociale, etc.), sociales et environnementales (St-Pierre et Cadieux 2011). Nkakleu et Ali (2017) insistent néanmoins sur le caractère contextuel des critères qui composent la performance :

[...] les micro-entrepreneurs qui, le plus souvent, exercent leurs activités dans le secteur informel (Mbaye et al, 2014, Imas et al, 2012) ou dans le monde souterrain pour pouvoir survivre (Marchesnay, 2015), peuvent avoir des objectifs économiques, mais surtout des objectifs personnels (Imas et al, 2012) qui rendent spécifiques le contenu et les critères de mesure de la performance des micro-entreprises. (p. 2)

Dans leur étude de cas menée au Cameroun et au Burkina Faso, les entrepreneurs caractérisent leurs performances en fonction des seules dimensions économiques et personnelles. En termes économiques, les critères de succès qui ressortent majoritairement sont la capacité à constituer une épargne, l'augmentation des revenus, la proposition de services annexes, l'investissement dans l'activité, l'augmentation des stocks ou encore la satisfaction des clients. Quant aux critères de succès sur la dimension personnelle, ils font référence à la satisfaction des besoins de la famille élargie avec notamment la capacité de se nourrir, de payer son loyer,

de se soigner, de poursuivre des études, de fonder une famille ou encore d'acheter un terrain et de construire sa maison.

En économie, la mesure de la performance des micro-entreprises se concentre sur la dimension économique avec des indicateurs classiques tels que le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée ou le profit dégagés par l'activité. Plusieurs techniques d'estimation de la production, et donc des revenus générés par les petites unités du secteur non structuré, existent. Premièrement, le choix de la temporalité du chiffre d'affaires doit être laissé, d'après Charmes (1992), à la libre appréciation de l'enquête, car celle-ci est fortement dépendante de l'activité. De plus, il est nécessaire d'admettre une variabilité du chiffre d'affaires au cours de l'exercice, approchée par l'évaluation du nombre de semaines dites normales, bonnes et mauvaises. L'auteur constate que plus la question sur le chiffre d'affaires est directe (« Quel est votre chiffre d'affaires ? ») plus les entrepreneurs ont tendance à en sous-estimer la valeur. En revanche, lorsque les questions s'intéressent aux consommations intermédiaires et autres coûts, l'estimation semble surestimée. À l'inverse, Lootvoet (1988) s'appuie sur son travail de terrain pour soutenir que les petits entrepreneurs :

[...] depuis la vendeuse de beignets au coin d'une rue jusqu'au menuisier bien équipé, savaient toujours estimer correctement leur recette et connaissaient bien les prix de toutes leurs consommations intermédiaires; qu'ils pouvaient également se souvenir de tous les investissements, même lointains, qu'ils avaient effectués et en donner la valeur et, qu'enfin, ces investissements, lorsqu'ils avaient lieu, correspondaient à une stratégie très élaborée et n'étaient pas l'expression d'un mode de gestion plus ou moins impulsif ou fantasque. (p. 34)

La mesure de la productivité est elle aussi soumise à débat. Alors qu'il est usuel de l'estimer à l'aide d'une fonction Cobb-Douglas, cette méthode ne fait pas consensus dans le cas des activités informelles (Benjamin et Mbaye 2012). En effet, les hypothèses de rendements constants et d'une répartition équivalente entre travail et capital pour tous les secteurs d'activité, communément employées, peuvent être critiquables. Afin de tenir compte de l'hétérogénéité des unités de production, Rakotomanana (2010) propose d'adapter l'évaluation de leurs performances aux différents types d'unités. En effet, l'effet de variables telles que le capital (humain et physique) ou la branche d'activité peut avoir une influence différente sur l'efficacité des unités de production en fonction de l'importance de leur valeur ajoutée. De même, la dispersion de la performance des entreprises peut être plus importante dans les petites unités de production que dans les grandes.

Lorsque l'on s'intéresse à l'investissement, là encore une difficulté intervient. Si la valeur des différents éléments composant le capital productif des ateliers et des boutiques est en monnaie courante, à la date d'acquisition, il devient impossible de comparer les investissements initiaux de plusieurs artisans ne s'étant pas installés à la même époque et de calculer un investissement moyen annuel pour un seul entrepreneur (Lootvoet 1988). La solution la plus commune est de

passer de monnaie courante à monnaie constante avec un déflateur basé sur l'indice des prix à la consommation des ménages, par exemple :

[Cela] permet d'apprécier au cours du temps l'effort d'investissement des artisans et des commerçants en fonction du pouvoir d'achat que leurs disponibilités monétaires leur auraient conféré sur un marché auquel ils s'adressent quotidiennement pour satisfaire leurs besoins et ceux de leur famille. (Lootvoet 1988, p. 187)

L'auteur souligne cependant une limite à cette conversion. Plus la date d'acquisition de l'investissement est lointaine, plus sa valeur sera surévaluée par rapport à sa valeur de remplacement à la date de référence, si son prix a décré. Pour illustrer ce point, l'auteur s'appuie sur un exemple :

Soit une machine à coudre (modèle de base) dont le prix neuf était de 50 000 FCFA (francs courants) en 1975. Selon nos critères, la valeur de cet investissement en FCFA constants était de 142 000 FCFA en 1984. Or, en 1984, avec 142 000 FCFA il était possible d'acheter deux machines à coudre d'un modèle similaire à celle acquise en 1975 : la conversion en FCFA constants a masqué la baisse de 50 % du prix réel des machines au cours de la période, et le tailleur ayant débuté en 1975 avec une machine de 50 000 FCFA sera crédité d'une même valeur d'investissement initial en machine que le tailleur qui a démarré son activité avec deux machines en 1984. (p. 187)

La méthode n'est alors pas satisfaisante pour évaluer le capital ou la capacité de production d'une entreprise. En revanche, elle traduit avec justesse l'effort d'investissement consenti au moment de l'acquisition (Lootvoet 1988).

Enfin, dans un contexte où l'administration domestique et le don sont des éléments clés de l'activité de production, il devient essentiel de les comptabiliser pour approcher, de façon réaliste, la capacité de production d'une entreprise informelle (Lootvoet 1988 ; Lemaître et al. 2016).

### **1.3.3 Politiques de soutien aux UPI**

#### **1.3.3.1 Causes de l'extension de l'informalité**

Nous pouvons retenir trois causes majeures de l'extension de l'informalité : le fardeau des taxes et de la sécurité sociale, l'intensité des régulations, et enfin l'offre de services publics (Schneider 2004). En effet, une certaine forme de consensus existe autour du fait que plus l'écart entre le coût du travail (pour les employeurs) et les revenus nets (pour les travailleurs) est élevé, plus l'incitation à l'informalité est grande. Toutefois, une diminution drastique des taxes risquerait de stabiliser la taille de l'informel plutôt que d'entraîner sa diminution, tant le capital réel, humain et social engagé dans les activités informelles est important. Notons néanmoins que si cet argument peut être valable pour une partie des auto-entrepreneurs et

travailleurs informels, il semble moins probant quant aux situations d'informalité de survie ou de nécessité. L'intensité des régulations du commerce ou du travail ferait naître, quant à elle, une incitation à l'informalisation. L'auteur en déduit que les États devraient préciser le contenu des réformes qu'ils mettent en place plutôt que de les multiplier. Enfin, plus la taille de l'informel est grande, moins les recettes fiscales sont importantes. Cette situation peut amener les États à augmenter le taux de taxation afin de compenser ce manque à gagner, aux dépens des acteurs formels de l'économie. Accompagnée d'une moindre qualité et quantité de services publics, l'incitation à l'informalisation peut être importante. Les pays de l'OCDE se trouveraient sur ce dernier point dans un « bon équilibre » où les taux de taxation et de régulation sont relativement bas, les recettes fiscales non négligeables, où la gouvernance est bonne tout comme le contrôle de la corruption, ce qui permet donc d'enregistrer une taille de l'économie informelle relativement faible. En revanche, les pays d'Amérique latine se retrouveraient dans un « mauvais équilibre » où les taux de taxation et de régulation sont élevés, les recettes fiscales faibles, et où se cumulent mauvaise gouvernance et corruption, entraînant le développement d'une économie informelle importante (Johnson, Kaufmann et Zoido-Lobato 1998).

Enfin, à l'échelle macroéconomique, Andriamanandrisoa (2004) note que depuis le début des années 1990, de nombreux pays en développement orientent leurs politiques vers l'idéologie dominante, à travers les mesures préconisées par les Programmes d'Ajustement Structurel émanant du Consensus de Washington<sup>6</sup>. La volonté de rétablir les grands équilibres macroéconomiques s'est parfois faite aux dépens de la population, ne pouvant que constater la diminution de la part du budget public consacrée à la fourniture de services de base. La détérioration de l'accès à l'éducation et à la santé, la dégradation des conditions de vie urbaine (logements, transports, infrastructures, sécurité), l'afflux d'anciens fonctionnaires sur le marché du travail privé et la faiblesse de la capacité d'absorption du secteur formel dans sa globalité ont entraîné une montée fulgurante du sous-emploi.

Du fait de son rôle essentiel et de sa fonction de filet de sécurité pour les populations vulnérables, mais restant illégal et précaire, les politiques de développement ont cherché à soutenir le secteur informel (Kanté 2002). Ce dernier étant bien trop hétérogène pour définir une politique globale efficace, nombreux ont été les pays à se concentrer sur les activités artisanales informelles, et ce au lendemain des indépendances pour les pays africains.

À travers les différentes initiatives mises en place en Afrique subsaharienne, Kanté (2002) propose d'établir une typologie d'actions politiques. Certains pays (Congo, Côte d'Ivoire, Gabon) ont pensé une dynamique d'industrialisation bâtie sur la « frange supérieure » des activités artisanales informelles. D'autres (Burkina Faso, Mali, Sénégal, Togo) ont voulu intégrer l'artisanat informel à l'économie formelle par un processus de régularisation. Or, ces deux stratégies n'ont pas permis de répondre aux besoins de la grande majorité des petits artisans informels. Enfin, d'autres pays encore (Bénin, Mauritanie, Niger, Rwanda) ont privilégié une approche

6. Pour plus de détails, voir Williamson (2009).

participative où chaque partie prenante dialoguait et négociait. Cette politique s'est exprimée par l'accord de crédit, de formation, d'appui logistique ou d'aide financière.

Kanté rappelle que bien que ce modèle ait semblé plus en adéquation avec les besoins des artisans informels, il ne peut être efficace et durable que si les questions de rigidités législatives, de coordination institutionnelle et de fiscalité sont traitées en parallèle. En d'autres termes, l'efficacité de tout programme est dépendante de l'adéquation du cadre juridico-politique aux spécificités qu'exige le développement des micro-entreprises.

Plus encore, avant d'envisager une proposition de solution pour le secteur informel, il faut apprendre à en comprendre la structure, à connaître sa taille, sa composition (types d'activités et d'acteurs) et son rôle. Sans cette analyse préalable, les politiques risquent d'être inefficaces, voire néfastes. Les causes étant profondes, elles nécessitent une action politique profonde et globale à l'échelle des États (OIT 2018a).

### 1.3.3.2 Programmes de formalisation de l'informel

**Participation au système fiscal** Comme nous l'avons vu précédemment, l'une des motivations à la formalisation de l'informel vient de la non-participation au système fiscal de ce dernier. Elle peut s'expliquer par une mauvaise perception et une méconnaissance des montants d'imposition, une méconnaissance des obligations et de l'intérêt de s'y conformer et enfin une inadéquation des modalités de paiement aux contraintes des entrepreneurs informels. Au Ghana, une «taxe associationnelle» vise à confier aux associations d'entrepreneurs informels (bénéficiant d'une légitimité auprès de ses adhérents comme des autorités nationales) la responsabilité de la collecte des taxes en adaptant les modalités de paiement aux contraintes de ses adhérents. De nombreux pays, tels que le Bénin, le Burkina Faso, le Mali, le Sénégal ou encore Madagascar, bénéficient de Centres de Gestion Agréés (CGA) permettant aux entrepreneurs, sur la base d'adhésion volontaire, de cotiser mensuellement ou annuellement en fonction de leur chiffre d'affaires dans le but de s'acquitter de leurs taxes. Ces centres intègrent un système d'incitation puisque l'adhésion permet aux entrepreneurs informels et formels de bénéficier de formations gratuites (gestion comptable, déclarations fiscales, etc.). Cependant, des retours d'expérience sur ces initiatives montrent la difficulté de proposer des incitations suffisamment attrayantes pour les entrepreneurs (OIT 2018a).

**Simplification de l'enregistrement et institutionnalisation des organisations socio-professionnelles informelles** L'absence de cadre institutionnel formel, tel que celui formé par les chambres de commerce par exemple, masque un autre phénomène spécifique au secteur informel. Pour reprendre les termes de Kanté (2002, p. 45) :

L'émergence d'organisations à caractère socio-professionnel constitue l'un des faits les plus significatifs de la dynamique sociale en milieu urbain, notamment dans les sous-secteurs commerce et artisanat du secteur informel.

Bien que ces organisations deviennent dans de nombreux pays de véritables intermédiaires entre l'État ou les unités de production formelles et les unités de production informelles, leur diversité peut affaiblir le poids de leur parole face à d'autres institutions formelles. C'est pourquoi certains projets visent à donner les moyens à ces organisations de s'institutionnaliser afin de créer de plus amples synergies pouvant aboutir à un dynamisme élargi.

De même, l'objectif de formalisation des activités informelles est parfois poursuivi en tant que tel. L'OIT (2018a) recommande la simplification des procédures d'enregistrement. Parmi les exemples de bonnes pratiques, nous trouvons les guichets uniques d'enregistrement, les programmes de facilitation des affaires (PFA) ou encore l'appui aux démarches administratives et bancaires.

Le guichet unique permet aux entrepreneurs de procéder à l'enregistrement de leur unité de production en une seule visite complétée seulement par une deuxième visite, au même endroit, pour récupérer les documents. La mise en place de guichets uniques au Mali, au Bénin, au Togo et en Côte d'Ivoire par exemple, a permis de réduire drastiquement le temps d'enregistrement (de plusieurs mois à quelques jours), le coût d'enregistrement, mais aussi le nombre de documents requis (passant de plusieurs dizaines à moins de cinq), tout en garantissant l'enregistrement aux différentes structures telles que la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, le Registre de Commerce et la délivrance d'un Identifiant Fiscal Unique.

Une autre bonne pratique en la matière est le programme de facilitation des affaires. Semblable au principe des guichets uniques, l'accent est porté ici sur l'appui du numérique pour permettre une e-Regulation, e-Registration et e-Simplification. Les délais d'enregistrement peuvent alors se limiter à vingt-quatre heures et les lourdeurs administratives en sont considérablement amoindries.

Enfin, le programme d'appui aux démarches administratives et bancaires mis en place par la Banque Mondiale au Malawi a pu montrer qu'une assistance technique n'était efficace que dans la mesure où elle s'accompagne d'informations sur l'intérêt de l'enregistrement (ouverture de compte, prêts bancaires, accès aux programmes d'appui gouvernementaux, etc.), prenant alors la forme d'incitations.

**Statut spécifique pour les micro-entrepreneurs** Des initiatives moins ciblées, établies à travers le continent africain, se sont attachées à créer un nouveau statut spécialement conçu pour les micro-entreprises. Avec l'appui des guichets uniques, ce nouveau statut permet également de bénéficier d'avantages, notamment fiscaux, importants. Il s'applique généralement aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à un certain seuil avec pour seule contrainte de tenir un journal comptable.

Avantageuse pour les petits entrepreneurs du secteur informel, ce type d'initiative ne règle pas le problème de l'élargissement de l'assiette fiscale à court terme, mais peut, à moyen ou long terme, devenir avantageuse si la régularisation entraîne un cercle vertueux amenant ces micro-entreprises à un développement viable et durable (OIT 2018a).

Une façon différente de voir les choses est de penser que les entreprises informelles le restent tant qu'elles ne parviennent pas à dégager un revenu suffisant pour entrer dans le cadre formel qui, bien que présentant des avantages pour les travailleurs, représente un coût trop important. Par conséquent, des initiatives de promotion de l'entrepreneuriat et de développement des entreprises apportent un soutien financier et/ou technique, parfois sans condition de formalisation, aux entrepreneurs le souhaitant (OIT 2018a).

### 1.3.3.3 Soutien à la croissance des UPI

**Amélioration des capacités de gestion** Tout d'abord, les capacités d'organisation et de gestion des auto-entrepreneurs informels semblent essentielles et inhérentes au statut d'entrepreneur. Ces capacités s'expriment par une bonne gestion des stocks, une tenue régulière de comptabilité, un suivi des prix des intrants ou encore une analyse de l'évolution de la demande sur le marché. Elles permettent aux entrepreneurs de faire preuve de fiabilité tant envers leurs fournisseurs qu'envers leur clientèle, entraînant des relations de fidélisation pérennes.

Or, les entrepreneurs informels échouent souvent à entretenir ces qualités. L'absence de comptabilité ou une tenue partielle ou irrégulière, une mauvaise gestion des stocks, une organisation de l'espace de travail et une répartition des tâches lacunaires les entraînent dans une logique au jour le jour, les empêchant de répondre à la demande en cas de hausse non anticipée ou, au contraire, causant des pertes en cas d'incapacité à épuiser les stocks. Des projets sont donc voués à consolider les capacités entrepreneuriales des micro-entrepreneurs afin que, bien que n'ayant pas de formation initiale de gestionnaire, ils puissent avoir les compétences nécessaires à la conduite d'une entreprise pérenne.

Campos et al. (2017) ont cherché à évaluer l'efficacité des programmes d'amélioration du capital humain des auto-entrepreneurs au Togo. À l'aide d'un essai randomisé, il s'agissait de comparer l'efficacité d'un programme de formation sur les pratiques commerciales et managériales classiques à un programme axé sur le développement des initiatives personnelles des entrepreneurs en vue d'atteindre un comportement entrepreneurial proactif. Selon leurs résultats, alors qu'aucun des programmes n'a d'influence sur la survie des entreprises, seul le programme de développement des initiatives personnelles permet de jouer positivement sur le montant du profit des entreprises. Il est important de noter ici que prendre conscience de sa capacité d'entreprendre, se former à adopter une psychologie d'entrepreneur peut être un prérequis à la réussite d'une entreprise avant même que l'entrepreneur maîtrise les techniques commerciales et managériales. En d'autres termes, acquérir les techniques (comptabilité, gestion des stocks, etc.) n'assure pas, à elle seule, la réussite des entrepreneurs. Il faut également développer une démarche proactive d'entrepreneur, une démarche plus psychologique que technique.

De plus, le niveau d'éducation formelle des auto-entrepreneurs en Afrique subsaharienne est souvent faible. La majorité des entrepreneurs informels ont au mieux un niveau d'éduca-

tion primaire et peuvent être nombreux à être analphabètes. Cette spécificité peut en partie expliquer les lacunes dont ils font régulièrement preuve en termes de compétences entrepreneuriales.

Les opportunités d'apprentissage dans le secteur informel permettent une transmission des savoir-faire, offrant une formation pratique et des capacités à faire valoir à des individus disposant d'un faible bagage scolaire. Pour autant, cette formation pratique est souvent insuffisante et se limite aux pratiques et aptitudes (notamment pédagogiques) de l'entrepreneur opérant cette transmission.

Un complément d'apprentissage, plus théorique, semble être à promouvoir, mais de telles formations sont le plus souvent onéreuses et mal adaptées aux besoins de ces individus, particulièrement lorsqu'ils sont analphabètes. Afin de combler ce besoin de formation et de pallier les difficultés énoncées précédemment, l'OIT a mis en place le programme GERME. Implanté dans le monde entier, dans les pays en développement comme développés, ce programme comprend quatre modules distincts selon l'état d'avancement de l'unité de production : Trouver Votre Idée d'Entreprise (TRIE), Créez Votre Entreprise (CREE), Gérez Mieux Votre Entreprise (GERME), Agrandissez Votre Entreprise (AVE). Pour chacun d'eux, l'entrepreneur est accompagné vers la concrétisation de son projet à l'aide d'outils adaptés pour qu'il soit pérenne (qualité d'un entrepreneur, gestion des stocks, tenue de compte, etc.). De plus, la mise en place de plusieurs niveaux au sein de ces modules permet d'adapter mieux encore ces formations aux spécificités des individus (notamment en termes d'alphabétisation) et de coller à celles des entrepreneurs de l'informel.

**Inclusion dans le système bancaire** Le financement des petites unités de production informelles a cette spécificité de se faire en dehors de toute institution formelle. Le plus souvent en autofinancement, les entrepreneurs informels peuvent mêler les finances du ménage à celles de l'entreprise, faire appel à des envois de fonds ou encore s'insérer dans des mécanismes de financement informels (tontines, etc.). Cependant, le difficile accès au crédit peut être un facteur limitant de la réussite de ces unités.

Les institutions de financement présentent le double avantage de pouvoir offrir des crédits aux entrepreneurs informels (favorisant l'investissement) tout en les conditionnant à un effort de formalisation. En Égypte, une initiative consiste à fixer le montant maximum du prêt pour un entrepreneur informel à son degré de formalisation. S'il dispose d'une pièce d'identité et d'une adresse commerciale fixe, il pourra emprunter jusqu'à 1 315 USD et l'ajout d'une preuve d'alphabétisation ou d'un certificat de sécurité sociale par exemple permet de faire augmenter ce montant (OIT 2018a).

Parmi les projets mis en place, et pour que les expériences de financement par crédit deviennent accessibles au plus grand nombre, nous retrouvons également ceux cherchant à institutionnaliser les pratiques informelles en s'inspirant du principe de « caution solidaire ». L'une des grandes difficultés des auto-entrepreneurs informels face au système bancaire est



leur incapacité à fournir des garanties viables. Les tontines utilisent pour cela un principe de solidarité où, au sein d'un groupe, chaque personne emprunte une somme d'argent à tour de rôle et l'emprunt suivant dépend du remboursement de l'emprunteur actuel. C'est sur cette base que se sont créées les institutions de microcrédits. En Angola, des institutions formelles proposent, d'une part, des microcrédits de montant très faible avec un délai de remboursement de moins d'un an conditionnant l'accord d'un prêt ultérieur d'un montant plus élevé et, d'autre part, des microcrédits pour des groupes d'une vingtaine de membres s'organisant sur un modèle de mutualisation (OIT 2018a). Il est cependant primordial que le personnel soit formé et à même de proposer un système aussi flexible et adapté que celui que proposent les financements traditionnels.

**Élargissement de la couverture de la protection sociale** Par ailleurs, les questions des conditions de travail, mais aussi de la protection sociale, sont essentielles en ce qui concerne les capacités productives des unités de production informelles. Lorsque les conditions de travail sont mauvaises, le risque d'accident ou de maladie augmente, entraînant une diminution de la productivité des travailleurs. Les salaires reflétant cette productivité, ces derniers font face à une baisse de revenus devant être compensée par un endettement conséquent ou par la vente d'actifs pour assurer un seuil minimum de ressources. Cette solution a pour conséquence une diminution de la compétitivité des petites unités de production contraintes à la faillite ou à une rentabilité amoindrie. La protection sociale est à ce titre digne d'intérêt pour tous, y compris pour les travailleurs de l'informel.

L'élargissement de la couverture de la protection sociale est souvent complexe à mettre en place et nécessite un système de cotisations et de prestations difficile à établir pour les travailleurs informels. À nouveau, des programmes alternatifs naissent, directement inspirés des pratiques coutumières. Nous retrouvons ici la volonté d'institutionnaliser et d'encourager la formation de tontines et de mutuelles qui assurent une protection face aux risques sociaux par une participation active et adaptée des travailleurs de l'informel. Par exemple, avec l'appui de nombreuses campagnes d'information par le biais de supports variés (radio, télévision, affiches, autorités locales, etc.), le Cap-Vert a su élargir la couverture de la sécurité sociale aux travailleurs indépendants et domestiques. Le nombre d'années de cotisation, à un taux fixe représentant moins de 20 % du salaire minimum national, définit les prestations auxquelles les travailleurs ont droit (seulement quatre mois pour bénéficier de congés paternité/maternité, 15 ans en revanche pour les retraites). Au Kenya et au Ghana, un système d'assurance retraite basé sur l'épargne volontaire individuelle a su faire preuve d'une flexibilité lui permettant d'être aligné avec les contraintes des travailleurs individuels. Cotisations journalières, hebdomadaires, mensuelles, trimestrielles, saisonnières ou encore annuelles sont au choix des épargnants qui n'ont qu'à se munir de leur téléphone mobile pour effectuer l'opération. Un projet similaire d'adhésion à la sécurité sociale en Zambie a démontré l'intérêt de mener des actions de sensibilisation sur les avantages et obligations de la sécurité sociale et de son intérêt pour les travailleurs tout

en facilitant l'accès à ces organismes pour les travailleurs informels via leur téléphone mobile (OIT 2018a).

En revanche, garantir le respect des règles d'hygiène et de sécurité par la mise en place de contrôles voit son efficacité entravée par les problématiques de corruption.

**Amélioration de l'accès au foncier** La question de l'insécurité foncière est à la fois cause et conséquence de la vulnérabilité. Nous pouvons établir ici un lien direct avec les bidonvilles. La grande pauvreté dans laquelle se trouve une partie de la population ne lui offre pas d'autres possibilités de logement que des situations irrégulières. La vie sociale et économique s'organise dans ces parties des villes et produit de nombreux auto-entrepreneurs et travailleurs du secteur informel. Leur situation foncière irrégulière l'est également pour leurs activités génératrices de revenus dans la majorité des cas. Se trouvant dans l'impossibilité de payer un loyer pour leur activité ou d'acheter un terrain ou une boutique, les auto-entrepreneurs s'installent dans des boutiques sans titre légal ou se placent au bord des routes ou des marchés, à même le sol ou dans des abris de fortune. Se trouvant dans une situation irrégulière, ces populations sont soumises au risque d'expulsion et à l'insécurité économique et sociale. Il n'est pas rare que ces abris ou emplacements irréguliers favorisent une organisation anarchique de la ville, entravant la bonne circulation des usagers des zones urbaines et pouvant créer des problèmes de salubrité.

Pour ces raisons, les États ainsi que les instances locales ont mis à disposition des espaces (cantines, centres artisanaux, places de marché) pour les auto-entrepreneurs en situation foncière irrégulière, permettant alors une diminution de la vulnérabilité, mais aussi une amélioration des conditions de travail et d'accès aux services et infrastructures de base (eau, électricité, etc.). Certains États sont allés jusqu'à réserver des zones urbaines aux entrepreneurs informels, telles que les « zones artisanales ». Ces zones urbaines sont choisies avec précaution, en fonction des contraintes et besoins des entrepreneurs informels, notamment la proximité des centres urbains et le prix abordable de la location ou de l'achat de ces emplacements. Il est toutefois important de souligner que ces programmes ne sont pas toujours couronnés de succès. Lorsque la pression foncière est forte, certains acteurs s'adonnent à la spéculation en détournant habilement la fonction première de ces zones (OIT 2018a).

Bien que de nombreuses études aient cherché à identifier les causes de l'informalité, la coexistence de ces nombreux programmes avec l'augmentation de la part de l'économie informelle dans le PIB des pays en développement nous démontre qu'il n'est pas aisé de cibler le meilleur levier afin d'endiguer le phénomène.

## 1.4 La propriété privée au centre de la logique d'accumulation

### 1.4.1 Théories des droits de propriété

#### 1.4.1.1 Enjeux de la pérennité de l'occupation foncière

Les travaux de Rodrik, Subramanian et Trebbi (2004) ainsi que ceux de Acemoglu et Johnson (2005) placent les institutions au centre des préoccupations économiques et font des droits de propriété un déterminant fondamental de la croissance. En effet, les droits de propriété peuvent stimuler l'investissement via trois principaux canaux : un gain de sécurité sur les retours d'investissement à long terme, une meilleure convertibilité de la terre en actif, et enfin la possibilité de transformer la terre en garantie pour accéder au crédit (Besley 1995).

Une étude menée à la fin des années 1990 à Dar es Salaam en Tanzanie s'est intéressée aux conditions de travail, aux problèmes de santé qui en découlent, et aux moyens de sécurisation mis en place. Un résultat intéressant et original provient des déclarations faites par les entrepreneurs au sujet de la difficile incitation à l'investissement : le manque de sécurité foncière. Leurs emplacements n'étant que provisoires, la crainte d'une expulsion s'érige comme une barrière face à l'investissement. Bien que les investissements en question soient ceux consacrés à une amélioration des conditions de travail, nous pouvons généraliser ce constat à tous les investissements productifs. Dans la mesure où tout investissement matériel peut être soumis à confiscation ou destruction si l'activité est exercée sur un lieu non prévu à cet effet, l'insécurité foncière constitue une entrave à l'investissement matériel productif (Rongo et al. 2004).

La rue est assimilable à une opportunité foncière valorisable par les commerçants dans toutes les régions du monde, comme le démontrent les marchés, les terrasses ou encore les extensions de boutiques (Steck 2006). Cependant, une spécificité majeure des villes du Sud tient à la non-règlementation de l'espace urbain. En effet, les entrepreneurs informels investissent la rue de façon permanente et sans local de rattachement, en dehors de tout plan d'aménagement urbain. La fonction d'opportunité foncière de la rue est complexe et doit répondre, pour en être une, à une double exigence de la part des entrepreneurs : rentabilité et sécurité, la seconde renforçant la première. Steck (2006, p. 79) note que :

La sécurité de la place, c'est-à-dire avant tout l'assurance de sa pérennité, est une condition *sine qua non* du rendement de l'activité : elle permet de se constituer une clientèle fidèle, elle permet aussi de s'assurer, le cas échéant de la compréhension des fournisseurs en cas de coup dur, elle est enfin moins consommatrice de capital-sécurité, cette part du bénéfice que l'entrepreneur investit dans d'autres lieux et dans d'autres activités plutôt qu'en renforçant son activité principale afin de pouvoir s'assurer d'une continuité de ressources en cas d'expulsion (Chevassu, 1997; De Soto, 2004).

Nous pouvons alors nous demander à qui appartient la rue. Alors qu'elle relève du domaine

public et devrait être assujettie à une gestion municipale, ces autorités n'ont en réalité qu'un faible contrôle sur ce marché foncier informel. L'espace public est ouvert à tous, mais il en est autrement de son usage marchand, ce qui le rend particulièrement attractif aux yeux des acteurs s'en accordant la propriété. Parmi les «propriétaires de la rue», on retrouve tout d'abord les boutiquiers qui, s'accordant un droit d'usage sur la devanture de leur boutique, louent cet emplacement aux entrepreneurs informels. Par ailleurs, des «accapareurs» qui, sans véritables droits sur les emplacements, s'en octroient la gestion spéculative. Contrairement au loyer payé au boutiquier, cette situation est perçue comme injuste par les entrepreneurs et assimilée à du racket (ce paiement ne garantissant nullement une sécurité durable). S'ajoutent enfin à ces acteurs les autorités traditionnelles, les autorités gestionnaires des marchés ou encore les syndicats de transporteurs, qui étendent leur domaine d'action à la gestion de la rue en justifiant ce dû par l'émulation, et donc l'attractivité, créée par leurs activités. Tous obtiennent, par ce biais, un certain pouvoir foncier, caractéristique centrale de l'informel urbain des pays du Sud, laissant percevoir les implications sociales, économiques, mais encore politiques des activités informelles en zone urbaine (Steck 2006).

L'économie informelle urbaine est une réalité des pays du Sud. Forme majoritaire de mise au travail pour les populations les plus vulnérables, elle résiste aux diverses politiques de formalisation préconisées par les institutions internationales. Alors que l'identification du levier qui permettra d'endiguer ce phénomène n'est toujours pas achevée, la propriété privée semble être un prérequis à la logique d'accumulation recherchée par toutes les politiques mises en place jusqu'à présent.

#### 1.4.1.2 Alchian et Demsetz : investissement et productivité agricole

La notion de propriété apparaît dans la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme de 1948, article 17, dans les termes suivants : «Toute personne, aussi bien seule qu'en collectivité, a droit à la propriété. Nul ne peut être arbitrairement privé de sa propriété». En termes juridiques, elle se définit par le droit d'user d'une chose (*usus*), d'en percevoir les fruits (*fructus*) et enfin de l'aliéner par vente, don ou destruction (*abusus*), dans le respect du cadre légal en vigueur. En termes économiques, ce sont leurs capacités à être opposables face à une tierce partie, transférables, héréditaires et hypothécables qui sont mises en lumière (Payne, Durand-Lasserve et Rakodi 2009).

Au sein du paradigme capitaliste, les droits de propriété représentent le moyen d'allouer les ressources le plus efficacement. À la fin des années soixante, une théorie des droits de propriété, établie par Alchian et Demsetz (1973) suite aux travaux de Demsetz (1964), voit le jour et rend compte de l'importance de la garantie de l'appropriation des fruits des investissements effectués. En effet, un agent économique opère ses choix d'investissement en fonction des retombées espérées de ces derniers. Or, si l'investissement n'est pas soumis à un système de propriété clairement établi et reconnu, l'investisseur court le risque de l'expropriation, risque

aléatoire qui s'apparente à un coût potentiel, diminuant la rentabilité de l'investissement et pénalisant enfin l'incitation à investir. À partir de ces déductions, les auteurs concluent que les droits de propriété rendent possible l'utilisation optimale des actifs ainsi que l'investissement dans ces derniers. Cette théorie faisant référence au sein de la « vision classique » des droits de propriété en économie, certains auteurs, comme le souligne Vertova (2020, p. 62), l'érige en principe général : « *As pointed out by Kaplow and Shavell (2002), "Today the virtues of property rights seem to be taken for granted or are only casually asserted".* ».

Suite aux travaux de Alchian et Demsetz (1973), de nombreuses recherches se sont attachées à mesurer l'effet de la stimulation de l'investissement par le renforcement des droits de propriété privée. Alors que certains résultats confirment les effets théoriques exposés précédemment, d'autres ne trouvent pas de relation significative entre sécurité foncière et investissement ou productivité (Place 2009).

Cependant, Brasselle, Gaspart et Platteau (2002) notent l'imprécision de ces analyses en raison de l'absence de prise en compte de la double causalité entre le renforcement des droits de propriété et l'investissement. En effet, la théorie des droits de propriété démontre comment les droits de propriété privée aboutissent à une stimulation de l'investissement. Or, il paraît naturel de penser que des agriculteurs souhaitant renforcer la sécurité foncière sur leurs terrains auront tendance à cibler dans un premier temps les terrains les plus rentables. De même, les systèmes informels ou coutumiers de sécurisation des terrains agricoles passent régulièrement par l'investissement, notamment en plantations de long terme telles que les arbres. Pour preuve, certaines études réalisées dans les années 1990 ont abouti à des résultats parfaitement inverses les uns des autres en fonction de la méthode employée (Migot-Adholla et al. 1994; Besley 1995). La potentielle double causalité mise en évidence de façon théorique par les auteurs connaît une confirmation empirique par leurs résultats. En effet, une fois traité le problème d'endogénéité dans les villages burkinabés de Bassé et Lampa, les résultats montrent que l'investissement renforce la sécurité foncière, notamment via des investissements visibles tels que la plantation d'arbres ou la délimitation de la parcelle. Les résultats des études concernant l'effet de la sécurité foncière sur la stimulation de l'investissement doivent donc être lus avec précaution.

Par ailleurs, la spécificité des échantillons peut compromettre la généralisation des conclusions obtenues. À titre d'exemple, Brasselle, Gaspart et Platteau (2002) citent une étude réalisée au Zimbabwe, pour laquelle la population enquêtée était nouvellement installée. Les résultats font état de l'effet positif de l'enregistrement foncier sur l'investissement à long terme au sein des exploitations (Moor 1996). Pourtant, ce constat est difficilement généralisable dans la mesure où aucun droit coutumier n'était établi dans cette nouvelle zone de peuplement et où l'enregistrement foncier représentait alors la seule modalité de sécurisation foncière. Pour pallier cette limite, Brasselle, Gaspart et Platteau (2002) ont complété leur analyse en distinguant les villages occupés de longue date des autres afin de tester la robustesse de leur premier résultat. Bien que le régime foncier coutumier soit bien établi, les stratégies de renforcement

de la sécurité foncière par l'investissement dans les plantations d'arbres ou la délimitation de parcelles persistent et semblent, d'après leurs résultats, tout aussi efficaces dans les deux types de villages considérés. En revanche, lorsqu'on s'intéresse à l'effet de la sécurité foncière sur l'investissement, il apparaît comme non significatif, alors même que sans procédure de contrôle de l'endogénéité, un effet était bien détecté pour un seuil de confiance de 99 % (Brasselle, Gaspart et Platteau 2002).

Dans les années 1990, Feder et Feeny (1991) en Thaïlande, ainsi que Carter, Wiebe et Blarel (1994) au Paraguay et Carter et Olinto (1998) au Kenya, démontrent la faiblesse voire l'absence de relation entre le renforcement de la sécurité foncière et l'accès au crédit formel. Si dans certaines régions les institutions financières restent quasi inexistantes et empêchent donc la réalisation de l'effet théorique des titres fonciers sur le crédit, dans d'autres c'est la pauvreté des ménages qui, bien que possédant un titre de propriété sur leurs parcelles, ne leur permet pas de prétendre à un crédit. Brasselle, Gaspart et Platteau (2002) affirment par conséquent que si la possession de titres de propriété légaux (le plus haut niveau de sécurisation foncière) ne suffit pas à accroître, de façon systématique, l'accès au crédit, alors il n'est que peu surprenant qu'un renforcement plus informel de la sécurité foncière n'ait pas d'effet sur l'investissement, dont le canal de stimulation principal est l'accès au crédit. Un autre canal existe pourtant entre sécurité foncière et investissement : le gain de sécurité sur les retours d'investissement à long terme. Comme le soulignent les auteurs, nous pouvons être surpris par le fait que cet effet, qui semble naturel, ne s'exprime pas chez les populations enquêtées. Les auteurs avancent l'hypothèse, potentiellement majeure, d'une mauvaise appréciation de la sécurité foncière par les chercheurs. Les degrés de sécurité foncière établis pour chaque étude sont réalisés à travers un prisme potentiellement biaisé de chercheurs n'appartenant pas aux communautés étudiées et dont certaines réalités historiques, coutumières ou encore sociales peuvent leur échapper (Brasselle, Gaspart et Platteau 2002). Matlon (1994) en fait la démonstration en retranscrivant le caractère durable des prêts de parcelles, servant à entretenir des relations sur plusieurs générations.

#### 1.4.1.3 Soto : extension en milieu urbain

Parallèlement à la recherche de validation empirique en zone rurale, Soto (2000) est à l'initiative d'une approche nouvelle des quartiers précaires, mettant les institutions au centre de son analyse<sup>7</sup>. Selon lui, la source du problème n'est pas à chercher au niveau de la population en question, mais bien des institutions et du cadre légal de leur environnement. Il soutient tout d'abord que la lourdeur administrative à laquelle doivent faire face les entrepreneurs les incite à recourir à des activités informelles. En effet, les procédures d'enregistrement se multiplient et peuvent prendre jusqu'à plusieurs mois. Ensuite, il réfute l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs informels n'accumulent pas de capital. En réalité, ils accumuleraient

7. Les deux ouvrages de Soto (2000, 1989) ont eu un tel écho qu'ils lui ont valu le *Global Award for Entrepreneurship Research* en 2017.

de nombreux équipements, constitutifs de ce qu'il nomme le « capital mort ». Ce sont les droits de propriété formels, absents ou extrêmement lacunaires dans les pays en développement, qui représentent la mystérieuse clé pour transformer cette accumulation de biens en capital. En effet, le capital est une notion abstraite trop souvent, selon l'auteur, résumée par la notion d'argent. Or, le concept de capital est plus complexe et donc plus difficile à analyser. Soto (2000, p. 49) propose la définition suivante :

*Capital is born by representing in writing—in a title, a security, a contract, and in other such records—the most economically and socially useful qualities about the asset as opposed to the visually more striking aspects of the asset.*

L'estimation à 9,4 milliards de dollars de ce « capital mort » a poussé la communauté internationale à s'intéresser à sa théorie. Si, comme l'avance l'auteur, les droits de propriété permettent de débloquer ce capital, alors le secteur informel représenterait une opportunité de développement majeure via le processus d'accumulation, puisque :

*Whether anyone intended it or not, the legal property system became the staircase that took these nations from the universe of assets in their natural state to the conceptual universe of capital where assets can be viewed in their full productive potential. (p. 50)*

L'une des clés importantes de la théorie de Soto (2000) est la transformation de ce capital en garantie pour l'obtention de prêts, jusque-là inenvisageable. Les droits de propriété permettraient finalement à tous les entrepreneurs (formels comme informels) d'adopter les mêmes stratégies de croissance, par l'obtention de crédit, l'investissement et l'accumulation, qui, couplés à un allègement considérable des régulations, permettraient à ces derniers de se retrouver sur un marché concurrentiel des plus efficient.

Contrairement aux études précédentes, Soto (2000) ouvre cette problématique aux zones urbaines. L'insécurité foncière ne se limite pas aux terrains agricoles et à leur productivité. Elle est, d'une part, l'un des éléments caractéristiques des bidonvilles des zones urbaines. D'autre part, elle constitue un enjeu pour de nombreux entrepreneurs informels occupant l'espace urbain. Enfin, il est important de considérer la spécificité des zones récemment occupées, via les politiques de relogement ou de migrations urbaines par exemple, moins exposées au système coutumier de réglementation foncière et pour lesquelles le renforcement de la sécurité foncière, notamment par la formalité, peut avoir des implications différentes de celles observées en milieu rural (Brasselle, Gaspart et Platteau 2002).

Ce travail a ouvert le champ à de nouvelles recherches et est à l'origine de la promotion d'une nouvelle orientation politique par les institutions internationales. Coase et Friedman<sup>8</sup> ont souligné les progrès apportés par cette vision du développement économique et la capacité d'opérationnalisation de la théorie avancée (Andersson et Waldenström 2017). Les droits de propriété deviennent alors un enjeu crucial pour l'économie informelle et un potentiel levier

8. Les économistes Milton Friedman puis Ronald Coase ont reçu le prix de la Banque de Suède respectivement en 1976 et 1991.

de développement important<sup>9</sup>. Au centre des politiques de développement, la formalisation de la propriété ne connaît toutefois pas une approche unique. D'une part, la Banque Mondiale souhaite inclure le marché informel dans l'économie formelle par la formalisation foncière, dans une logique de développement par la dérégulation et la privatisation. D'autre part, les Nations Unies ajoutent à la dimension économique un aspect plus social en encourageant la reconnaissance de la pluralité des pratiques foncières. De là naissent des politiques d'octroi de droits de propriété ou bien de mesures protectrices contre le risque d'expulsion, pouvant passer par la formalisation de la propriété, prenant en compte la préservation de la cohésion sociale (Durand-Lasserre 2006).

Avant même d'en évaluer les effets, les politiques de formalisation de la propriété privée rencontrent des difficultés d'opérationnalisation aux niveaux technique, administratif, économique et culturel. Compte tenu du nombre de ménages au sein des bidonvilles, la délivrance de droits de propriété formels nécessite des moyens techniques et administratifs importants. Par ailleurs, l'identification des bénéficiaires, la résolution des conflits et la procédure d'allocation en elle-même doivent s'accompagner d'un renforcement des institutions et de l'administration afin de pallier la « résistance passive des cadres intermédiaires des administrations en charge de la gestion foncière » tirant des intérêts de l'informel (corruption, etc.) (Durand-Lasserre 2006). Du côté des ménages, le manque de moyens ne leur permet pas de s'acquitter du prix de la formalité, ce qui contraint les autorités à subventionner cet accès, favorisant la corruption. De plus, les systèmes fonciers, notamment informels, ont un rôle social important pouvant être compromis par la venue d'un système foncier extérieur (Durand-Lasserre 2006).

Andersson et Waldenström (2017) soulignent deux autres critiques naissantes. La première vise les faiblesses méthodologiques de l'analyse de Soto (2000), empêchant la reproductibilité de ses résultats et décrédibilisant son estimation du « capital mort » (Woodruff 2001; Rossini et Thomas 1990). La seconde porte sur la surestimation des bénéfices des droits de propriété. Comme nous l'avons vu précédemment, l'accès au crédit est central dans la théorie de Soto (2000). Or, les ménages les plus pauvres sont frileux à l'idée de convertir leur maison en garantie pour un prêt pour lequel le risque de défaut est élevé (Gilbert 2002). Payne, Durand-Lasserre et Rakodi (2009) précisent que le logement représente davantage un lieu de vie qu'un simple actif aux yeux des populations, notamment les plus pauvres. Le risque de perdre ce bien peut alors être jugé trop important pour utiliser le titre foncier comme garantie (Rakodi et Leduka 2004). De plus, les pauvres, bien que disposant d'un titre de propriété, restent trop pauvres pour que les banques leur accordent un crédit. Seuls les moins pauvres des pauvres ont l'opportunité d'améliorer leur situation (Carter et Olinto 2003). Enfin, les banques n'utilisent pas nécessairement la propriété foncière comme garantie pour les crédits (Field et Torero 2006). Cette dernière critique met à mal la théorie de Soto (2000) en s'attaquant à son maillon principal.

9. La Banque Mondiale soutient actuellement plus de 80 projets à travers le monde sur le thème des « droits de propriété individuels et patrimoniaux » (<https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/projects-list?themecodev2=000070>).



Malgré ces difficultés, des politiques ont vu le jour et ont servi d'appui à un certain nombre de recherches. Tout d'abord, Field (2005) s'est intéressée aux bidonvilles péruviens suite à la mise en place d'un programme national d'allocation de droits de propriété. Son étude, se concentrant sur la relation entre droit de propriété formel et investissement dans le logement, révèle bien une augmentation plus importante de l'investissement pour les ménages bénéficiaires du programme, y compris pour ceux n'ayant pas pour autant obtenu de crédit. Une étude similaire menée à Buenos Aires en Argentine note également une augmentation de l'investissement dans le logement pour les ménages bénéficiaires du programme de formalisation de la propriété (Galiani et Schargrotsky 2010). Toutefois, cet effort d'investissement ne semble pas provenir d'un meilleur accès au crédit, qui reste très limité, ni d'un effet richesse. Si la possession d'un titre de propriété accroît la valeur du patrimoine des ménages, elle ne peut pas expliquer les investissements dans ce même logement. Autrement dit, il est impossible qu'un ménage vende son logement et utilise cet argent pour l'améliorer. Par ailleurs, la consommation de biens durables (machine à laver, télévision, etc.) n'a, quant à elle, pas augmenté, ce qui renforce l'idée d'absence d'effet richesse. Les auteurs en déduisent alors que l'incitation à l'investissement dépendrait davantage du droit, désormais formel, de s'en accaparer les fruits, c'est-à-dire d'une révision à la hausse de la rentabilité des investissements (Galiani et Schargrotsky 2010).

Par ailleurs, les auteurs de cette étude se sont intéressés à d'autres effets que le seul effet sur l'investissement. Il apparaît alors que, même formellement propriétaires, les ménages restent pauvres. En effet, le revenu du chef de ménage, les revenus totaux du ménage, les revenus par tête du ménage, les revenus par adulte et la situation d'emploi du chef de ménage ne diffèrent pas entre les propriétaires formels et les autres ménages (Galiani et Schargrotsky 2010).

D'autre part, le travail de Vertova (2020) cherche à vérifier le caractère incitatif des droits de propriété sur l'investissement en le confrontant à un autre caractère, tout aussi reconnu, des investisseurs : la préférence pour le présent (Frederick, Loewenstein et O'Donoghue 2002). Par son modèle théorique, inspiré des travaux d'auteurs faisant référence sur les questions de préférence temporelle des agents économiques (Phelps et Pollak 1968 ; O'Donoghue et Rabin 1999, 2001), Vertova émet des conclusions plus nuancées sur la relation entre droit de propriété et investissement. Tout d'abord, il distingue les actifs utilisés des actifs inutilisés, autrement dit ceux pour lesquels un investissement a déjà été réalisé et ceux pour lesquels ce n'est pas encore le cas. Il apparaît alors, selon son modèle, que la capacité à s'approprier les fruits des investissements effectués a une influence positive sur l'incitation à investir, quelles que soient les préférences temporelles. Ce constat vient renforcer la vision classique des droits de propriété portée par Alchian et Demsetz (1973). En revanche, la sécurité apportée par les droits de propriété sur les actifs inutilisés aurait un effet nul, voire négatif, sur l'incitation à investir. En effet, pour un agent aux préférences temporelles neutres, cette sécurité n'a pas d'effet sur l'incitation à l'investissement, mais il en est autrement pour un agent préférant le court au long terme. Plus la préférence d'un agent pour le présent est forte, plus il risque de reporter dans le temps son choix d'investissement, la rentabilité de ce dernier ne s'exprimant

que dans les périodes futures. Or, la garantie de l'appropriation possible de l'actif pour lequel l'investissement n'a pas encore été réalisé exacerbe cet effet, voire incite à ne jamais le réaliser. La théorie des droits de propriété admet donc une limite quant à son caractère universel lorsqu'elle se trouve confrontée à des caractéristiques individuelles telles que la préférence pour le présent.

#### 1.4.1.4 Synthèse des dix effets attendus des droits de propriété de Webster et al.

La littérature évoque plusieurs théories concernant les droits de propriété. Comme mentionné précédemment, Alchian et Demsetz (1973) ont dès les années 1960 mis en évidence l'effet causal d'un renforcement de la sécurité foncière sur l'investissement. Trois décennies plus tard, Soto (2000) se positionne sur le devant de la scène en érigeant la formalisation des droits de propriété en condition nécessaire au développement. Cependant, ils ne sont pas les seuls à s'être intéressés à la propriété. Coase (1960) affirme que les coûts de transaction déterminent la distribution des droits de propriété, qui sont à leur tour à l'origine de l'allocation des ressources. Ostrom (1990), pour sa part, ne considère pas la propriété privée individuelle comme la seule solution pour une allocation efficace des ressources : si les conditions culturelles et institutionnelles sont réunies, la propriété collective peut être productive. Enfin, Sen (1981) met en lumière la possibilité que le renforcement de la sécurité foncière, par la formalisation des droits de propriété, se fasse au détriment d'autres sources de vulnérabilité. Webster et al. (2016) se sont attachés à rassembler les dix effets des droits de propriété les plus couramment rencontrés dans la littérature au sein des différentes théories desquels ils s'inspirent.

Sous l'influence de la théorie de Soto, nous retrouvons quatre effets dominants. Tout d'abord, les droits de propriété stimulent l'investissement en garantissant la capacité d'accaparer les fruits de celui-ci. De plus, ils génèrent des bénéfices collatéraux en termes sociaux (meilleure inclusion sociale grâce à la revalorisation du statut social), économiques (augmentation des opportunités d'emploi grâce à l'existence d'une adresse fixe) et financiers (transformation du logement en actif foncier pouvant servir de garantie). Enfin, une meilleure couverture des actifs par les droits de propriété permet de fluidifier les transactions et d'atteindre l'objectif d'allocation optimale de ces derniers.

Les effets se rapportant à une logique de substitution proviennent de la théorie de Sen. Premièrement, la propriété privée contribue à l'élargissement de l'éventail des droits accessibles, pouvant ainsi accroître le revenu réel des ménages. Cependant, imposer une formalisation de la propriété revient à augmenter la part du revenu consacrée aux dépenses dans le logement aux dépens d'autres dépenses tout aussi essentielles. Par ailleurs, l'absence de régulation permet aux ménages de disposer de leurs revenus en fonction de leurs besoins spécifiques et, par conséquent, de réduire leur vulnérabilité.

La théorie de Coase implique que dans un but de réduction des coûts de transaction, les ressources collectives ont tendance à se diviser et à se formaliser, entraînant une réduction de la pauvreté pour ceux qui bénéficient de cette nouvelle propriété.

Pour finir, la théorie de Ostrom s'oppose à celle de Coase ou peut être une explication à la persistance de certaines ressources collectives. Les droits de propriété collectifs sont efficaces dans l'allocation optimale des biens et services pour tous ceux qui répondent à un usage collectif.

Cette classification nous permet d'ores et déjà de constater la diversité des effets potentiels des droits de propriété, mais surtout de souligner leur opposition. Alors que la théorie de Soto s'est présentée comme un levier de développement majeur (bien que les effets attendus n'aient pas été systématiquement vérifiés empiriquement), la théorie de Sen voit dans la formalisation de la propriété une potentielle menace pour la vulnérabilité des ménages.

## **1.4.2 La sécurité comme élément clé**

### **1.4.2.1 Du concept de formalisation à celui de sécurisation**

Plus que l'absence d'effets des droits de propriété sur diverses variables, certains auteurs attirent l'attention sur les effets potentiellement négatifs de telles politiques de formalisation de la propriété. Dès 1990, Atwood alerte sur les potentielles faiblesses des politiques de formalisation de la propriété dans les zones rurales africaines. Il est tout d'abord important de rappeler que ces zones ne sont pas dénuées de tout régime foncier : de nombreux régimes coutumiers ou traditionnels existent et sont socialement reconnus. Par conséquent, la formalisation des régimes fonciers correspond à un changement de réglementation dans le but de répondre à certaines défaillances, mais entraînant avec elle la perte de certains avantages. Parmi eux, nous pouvons citer la perte de droits fonciers secondaires très fréquents dans les systèmes coutumiers, le risque d'individualisation des parcelles communes ou l'exclusion des plus pauvres de leurs parcelles.

Johnson (1972) met en lumière les failles des droits fonciers coutumiers à travers les notions de risque et de coût de transaction, affaiblissant leur efficacité. En effet, un acquéreur potentiel doit inclure au prix d'achat le coût des risques encourus, pouvant être élevé lorsque la garantie légale de la propriété n'est pas établie. La probabilité estimée de conflits (découverte du propriétaire ou dépossession par les autorités locales) ou de leur résolution (procédures juridiques) peut entraver des transferts qui auraient pourtant été productifs. Reprenant la conclusion de Johnson, Atwood (1990) en déduit que la formalisation du régime foncier pourra effectivement réduire le risque et les coûts de transaction pour les nouveaux acquéreurs. Cependant, elle risque de produire l'effet inverse pour la majorité de la population locale pour laquelle les systèmes informels répondent le mieux à leurs besoins. Dans le même sens, l'octroi de droits de propriété formels représente une opportunité nouvelle pour le marché foncier formel. Exerçant une pression foncière sur les zones urbaines aux droits formels lacunaires, il en ressort une augmentation des coûts du logement et un déplacement des plus pauvres vers des zones toujours plus éloignées des centres urbains (Durand-Lasserve 2006).

Par ailleurs, la sécurité foncière est autant une affaire de droit que de perception. Cette idée est le point de départ de Payne, Durand-Lasserve et Rakodi (2009) pour nuancer les avan-

tages prêtés aux politiques de formalisation de la propriété. En effet, alors que la sécurité est au centre de l'analyse des droits de propriété, de nombreuses études montrent que celle-ci n'est pas uniquement garantie par les droits de propriété formels, voire même que ces derniers peuvent représenter une certaine forme d'insécurité par le nouveau pouvoir d'attraction que ces zones urbaines représenteraient. Le risque d'expropriation ou d'exclusion par le marché se substitue alors au risque d'expulsion forcée (Kironde 2006; Mitchell 2007; Durand-Lasserve 2006). En l'absence de système foncier formel, les droits coutumiers et la sécurité qu'ils apportent peuvent suffire à stimuler l'investissement et engendrer efficacité et croissance. Toutefois, un changement au sein des autorités locales (structure, institution, etc.) ou un manque de clarté dans les règles établies peuvent produire des conflits qui n'auraient eu aucune consistance avant ce changement. D'autre part, lorsque la sécurité foncière est garantie et renouvelée par les autorités locales, l'éventail d'investissements réalisables peut se restreindre à ceux auxquels ces autorités consentent. Ces deux situations peuvent être révélatrices d'une entrave à l'efficacité de l'usage ou de l'allocation des parcelles en l'absence de droits de propriété formels (Atwood 1990).

#### 1.4.2.2 Différents degrés de sécurité

Ces derniers résultats nous permettent d'affirmer que l'informalité ne s'accompagne pas toujours d'insécurité. Durand-Lasserve (2006) précise que la reconnaissance de certains droits par la communauté et le voisinage peut être plus valorisée que celle des autorités publiques. Certains arrangements sur l'occupation foncière peuvent, bien qu'informels, garantir un degré de sécurité perçue suffisant aux populations en question.

Par ailleurs, dans un contexte rural, il est important de distinguer les droits d'usage des droits de transfert. On retrouve, parmi les droits d'usage, le droit de choisir sa culture (type de céréales, etc.) ou encore le droit de disposer librement de la production agricole. Les droits de transfert correspondent quant à eux au droit de prêter le terrain selon les modalités traditionnelles, de le donner, de le léguer ou encore de le louer (Brasselle, Gaspart et Platteau 2002). Généralisable aux zones urbaines et dans la même optique que l'informalité, Brasselle, Gaspart et Platteau nous rappellent que la combinaison de ces différents droits crée un continuum de situations entre l'absence totale de sécurité foncière et la sécurité maximale.

La sécurité foncière, comprise comme l'ensemble des droits de propriété fonciers, reste délicate à définir tant les situations sont variées et contextuelles. L'insécurité foncière est donc complexe par nature puisqu'elle recouvre des situations aussi variées que :

*"lacking" in single rights, combinations of rights, duration of rights, certainty of retaining rights, from actual or risk of dispute over rights, risk of expropriation of all land rights, among others. (Place 2009, p. 1327)*

Plutôt que de parler de sécurité ou d'insécurité, on privilégiera une vision admettant différents degrés. De plus, une connaissance fine du contexte d'étude est impérative afin de pouvoir capter

au mieux lesquels de ces droits apportent un supplément de sécurité foncière aux ménages, sans quoi nous pourrions formuler des conclusions erronées, voire même passer à côté de dynamiques locales importantes autour de la question du foncier, de la sécurité et de l'investissement (Brasselle, Gaspart et Platteau 2002).

Dans sa revue de la littérature sur la sécurité foncière et l'investissement, Place (2009) met en lumière le caractère dynamique des régimes fonciers en fonction des évolutions de la demande d'accès, d'usage et de sécurité. La privatisation des droits, dans les sociétés d'Afrique subsaharienne, est un exemple d'adaptation du régime foncier aux problématiques actuelles de raréfaction de l'espace, notamment en zone urbaine. Pour autant, des régimes fonciers coutumiers perdurent, garantissant pour nombre d'entre eux un niveau de sécurité foncière suffisant à la promotion de l'investissement (J. Bruce 1993; Platteau 1996).

#### 1.4.2.3 Sécurité légale, sécurité *de facto*, sécurité perçue

Si de nombreux auteurs ont soulevé l'importance de la perception de la sécurité foncière, Van Gelder (2009) a, quant à lui, essayé de mesurer cette dernière. Le degré de sécurité perçue provient de deux types de sources : cognitive et émotionnelle. Par cognitive, l'auteur entend la probabilité d'expulsion mesurée par les habitants eux-mêmes. La source émotionnelle fait, elle, référence à la crainte de l'expulsion. La distinction entre ces deux éléments est essentielle dans la mesure où la probabilité objective et la crainte subjective peuvent grandement diverger (Loewenstein et al. 2001).

Suite à une enquête dans les quartiers informels de Buenos Aires en Argentine, l'auteur constate qu'il existe une corrélation étroite entre les titres de propriété formels et la perception de la sécurité. Les *squatters* ont un degré d'insécurité perçue plus élevé que les propriétaires informels, qui ont eux-mêmes une insécurité perçue plus grande que les propriétaires formels. Cependant, il est intéressant de souligner qu'alors que les *squatters* ont à la fois une probabilité estimée et une crainte d'expulsion plus élevées que les deux autres groupes d'individus, les propriétaires informels font une estimation de leur probabilité d'expulsion équivalente à celle des propriétaires formels. C'est donc uniquement la crainte de l'expulsion qui distingue ces deux types de propriétaires. Or, l'auteur démontre que l'insécurité perçue joue un rôle important dans le comportement d'investissement des ménages. Cela implique donc que le sentiment d'insécurité, déconnecté de la probabilité (plus objective) d'expulsion, constitue une entrave à l'investissement pour les populations pauvres des zones urbaines (Van Gelder 2009).

La promotion des politiques de renforcement des droits de propriété formels dans les quartiers précaires des zones urbaines s'est accompagnée de nombreuses critiques, au premier rang desquelles la non-prise en compte des dynamiques culturelles, politiques et sociales en place. Le renforcement de la sécurité attendu a laissé la place à une nouvelle forme d'insécurité par la destruction de normes sociales et culturelles bien établies, bien qu'informelles (Von Benda-Beckmann 2003; D. W. Bromley 2009; Fernandes 2002a; Ramírez Corzo et Riofrío 2005;

Varley 2007). Cette critique soulève la question de l'origine de la sécurité foncière. Est-elle garantie par l'aspect légal des droits de propriété, par la situation d'occupation factuelle ou bien encore par le seul calcul de la probabilité d'expulsion réalisé par les ménages ?

Van Gelder (2010) s'appuie sur cette indétermination pour avancer l'hypothèse que la sécurité foncière ne peut se résumer à l'un ou l'autre de ces types de sécurité, mais doit s'étudier comme un concept multidimensionnel. La sécurité légale se définit par la possibilité d'obtenir et d'utiliser la terre dans un cadre légal, reconnaissant le propriétaire de cette ressource comme l'individu ayant le contrôle sur cette dernière. La sécurité *de facto* désigne, quant à elle, le simple statut d'occupation factuel, indépendamment de toute réglementation légale. L'ancienneté, la taille de l'espace urbain occupé et l'organisation communautaire sont autant de facteurs qui jouent sur la sécurité foncière. Enfin, la perception de la sécurité foncière est essentielle et réside dans la probabilité estimée par les ménages du risque d'expulsion qu'ils encourent. Plutôt que de les mettre en concurrence, nous pouvons considérer l'hypothèse qu'une sécurité légale ne saura être ni respectée ni valorisable économiquement sans sécurité *de facto* et perçue. Inversement, ces deux derniers types de sécurité ne sauront être pleinement satisfaisants sans reconnaissance légale. Sur la question de l'incitation à l'investissement, alors que certains stipulent que la reconnaissance légale de la propriété en est un déterminant majeur (Soto 2000), d'autres estiment que la situation d'occupation factuelle est suffisante dans la garantie de sécurité qu'elle procure (Payne, Durand-Lasserve et Rakodi 2009). La perception de la sécurité, bien que plus difficilement estimable, reste selon Van Gelder le déterminant principal du comportement des ménages. Des individus de la même communauté faisant face aux mêmes risques d'expulsion peuvent avoir un sentiment d'insécurité différent. Zhang et He (2020) complètent la théorie de Van Gelder en stipulant que la perception ne dépend pas seulement de caractéristiques psychologiques propres à chaque individu, mais est largement influencée par le capital social de ces derniers. La corruption et le clientélisme ont amené les ménages à chercher à s'en prémunir par le renforcement de leur réseau social. En effet, l'appartenance à un réseau social influent, constitutif du capital social de chaque individu, augmente le pouvoir de négociation de chaque membre face aux promoteurs immobiliers (Fawaz 2009). Ce constat permet à l'auteur de considérer le capital social comme le principal déterminant de la perception de la sécurité foncière des ménages. Cette théorie implique alors que la perception ne se limite pas à des facteurs psychologiques, fruits des expériences individuelles antérieures, mais est aussi le résultat de stratégies de sécurisation foncière ayant une relation directe avec le sentiment de sécurité perçue par les individus y prenant part.

La question est de savoir qui se sent en (in)sécurité et ce qui alimente cette (in)sécurité. Analyser et comprendre comment la reconnaissance légale et la situation *de facto* contribuent à la perception de la sécurité foncière, ainsi que quelle est la force de la relation entre cette dernière et l'investissement comparativement à d'autres facteurs, reste un défi à relever.

## Conclusion

L'espace urbain informel présente les stigmates du mal développement au sein de ses bidonvilles. En forte expansion et ciblés par des politiques de développement, ces lieux de vie s'apparentent à des pièges à pauvreté dans lesquels naissent pourtant des dynamiques sociales, culturelles et économiques.

L'entrepreneuriat informel est au cœur de ces dynamiques. Forme de travail prédominante et, par conséquent, principale source de revenus d'une population urbaine vulnérable et nombreuse, il constitue un enjeu économique majeur pour les pays en développement. De plus, c'est à travers l'entrepreneuriat informel que se lit et se manifeste l'esprit de débrouillardise et d'innovation de cette population. Les stratégies informelles adoptées par les entrepreneurs urbains comprennent souvent des pratiques de prêts et de dons, témoignant de leur capacité à faire face à leurs propres contraintes. Enfin, la gestion du foncier fait régulièrement appel à un système informel bien établi et reconnu par la population, résultant de l'adaptation de pratiques coutumières rurales en zone urbaine ou d'opportunisme de la part de certains acteurs urbains face à l'absence de réglementations adaptées.

Tant pour le manque à gagner qu'il représente pour les États que pour la concurrence déloyale qu'il engendre, le secteur informel urbain est devenu la cible de nombreuses politiques de développement. Comme pour les bidonvilles, l'objectif n'est pas de faire disparaître cette population, mais de parvenir à son inclusion dans la sphère urbaine formelle. Pour cela, les programmes mis en place ont cherché à identifier le levier qui parviendrait à transformer ces activités informelles urbaines en petites unités de production capitalistes. Cependant, les activités informelles urbaines dans des environnements inadaptés semblent être vouées à un développement involutif, laissant insatisfaits les objectifs d'accumulation intensive et de productivité malgré les nombreux programmes déployés. C'est alors que la notion de droits de propriété incarne à elle seule le potentiel levier du développement : la propriété privée serait un prérequis à un mode de développement capitaliste, le « mystère » révélé de la réussite des pays développés.

Après une vaste promotion du renforcement de la sécurité foncière par la formalisation des droits de propriété, puis face aux ambiguïtés découlant des résultats empiriques sur la question, les institutions internationales adoptent une position plus nuancée quant aux effets de ces politiques coûteuses et complexes. Un regain d'intérêt pour les systèmes fonciers coutumiers émerge, avec l'ambition de mieux les comprendre et de cerner les dynamiques qu'ils impliquent, notamment en ce qui concerne leur capacité à favoriser un environnement propice à l'accumulation intensive et au développement, selon le paradigme dominant.

Cette revue de la littérature, en plus des points de divergence qu'elle soulève, laisse entrevoir des pistes de recherche. En effet, l'évaluation des performances des unités de production informelles n'admet toujours pas de consensus. Fortement liée aux performances, la notion d'investissement mériterait une attention particulière. Alors que ses contours sont bien définis

pour les activités formelles, ils semblent plus flous pour celles appartenant à l'économie populaire. Étant donné la faiblesse apparente des revenus dégagés par ces dernières, s'acquitter des coûts de la formalité pour l'enregistrement de l'activité ou pour l'emplacement qu'elle occupe incarne un choix entrepreneurial peu exploré. De même, les bidonvilles, l'entrepreneuriat informel et la propriété privée sont au cœur de littératures abondantes, mais peu d'études se sont attachées à les étudier simultanément. L'entrepreneuriat informel est pourtant la forme de mise au travail majoritaire dans les bidonvilles, eux-mêmes caractérisés par une forte insécurité foncière et soumis à des réglementations informelles. Le manque d'infrastructures publiques renforce l'intérêt de ces questions dans un contexte urbain spécifique, voire inapproprié au développement, mais pas marginal pour autant. Enfin, les différentes sources de sécurité et leurs interactions restent trop peu étudiées en économie. Évoquée par certaines enquêtes qualitatives, la problématique de l'insécurité en tant qu'entrave à l'investissement des petites unités de production informelles reste encore à explorer. Si la sécurisation de la propriété est au cœur de l'enjeu de développement, analyser et comprendre la complexité de la notion de sécurité nous permettra d'appréhender avec justesse ses implications en matière de développement économique, concernant en premier lieu les populations urbaines les plus vulnérables.





# **SÉCURITÉ FONCIÈRE ET ÉCONOMIE INFORMELLE À MADAGASCAR : CONTEXTUALISATION ET MÉTHODOLOGIE DE COLLECTE DE DONNÉES**

## **Introduction**

Madagascar est l'un des pays les plus pauvres du monde. Un Malgache sur deux est en situation d'extrême pauvreté et sept Malgaches sur dix vivent avec des revenus inférieurs au seuil de pauvreté de 1,90 USD par jour (INSTAT 2021a). Le pays fait l'objet de nombreuses recherches académiques ainsi que d'actions politiques, aboutissant à la mise en évidence du fossé existant entre ses capacités de développement et son faible niveau de développement persistant. Le résultat de cette pauvreté se lit notamment à travers les migrations rurales-urbaines vers la capitale, Antananarivo, la bidonvilisation de celle-ci ainsi que la présence d'un secteur informel, voire plus largement d'une économie populaire, indispensable à la vie d'une écrasante majorité de la population. Les bas-quartiers d'Antananarivo offrent un espace de vie accessible à une population urbaine vulnérable. L'accès au foncier en est l'une, voire la principale, source d'attractivité : parcelles et logements subdivisés, contrats tacites et flexibilité permettent aux plus vulnérables de se loger en zone urbaine malgré leur précarité. Il en est de même pour les quartiers spontanés à la frontière entre zone urbaine et zone rurale, le long des principaux axes routiers du pays, attirant à la fois ruraux et urbains du fait de leur accessibilité. La vie, notamment économique, s'organise dans ces espaces urbains où se concentre une partie de

l'entrepreneuriat informel. Toutefois, s'ils représentent une opportunité pour les plus vulnérables, ils n'en restent pas moins des lieux où prévalent l'insécurité et le déficit d'infrastructures et de services publics. Dans ce contexte, la question des relations entre les sphères extra-légale et légale prend tout son sens. Comment s'organise l'occupation foncière? Existe-t-il des normes extra-légales reconnues socialement? Quel informel retrouve-t-on dans ces espaces urbains malgaches? Ou bien, plus largement encore, l'extra-légalité est-elle une source de préoccupation pour les ménages et les entrepreneurs des bas-quartiers? Qu'en est-il des trajectoires de sortie de la pauvreté?

Pour apporter un premier éclairage sur ces questionnements, nous proposerons tout d'abord un cadrage contextuel du pays, mêlant les dimensions économiques, politiques et sociales, puis nous présenterons le travail de production de données effectué dans les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany. Le cadrage contextuel (section 2.1) dressera les grandes lignes des enjeux politico-économiques de Madagascar auxquels sont venues s'ajouter les conséquences sociales de la gestion de la pandémie de la COVID-19. Il se concentrera ensuite sur la capitale, Antananarivo, et particulièrement sur l'importance et les spécificités de son secteur informel ainsi que sur la particularité de son aménagement urbain. Enfin, il s'attachera à caractériser les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany ainsi que leur population afin de mettre en évidence les enjeux propres à ces espaces micro-urbains.

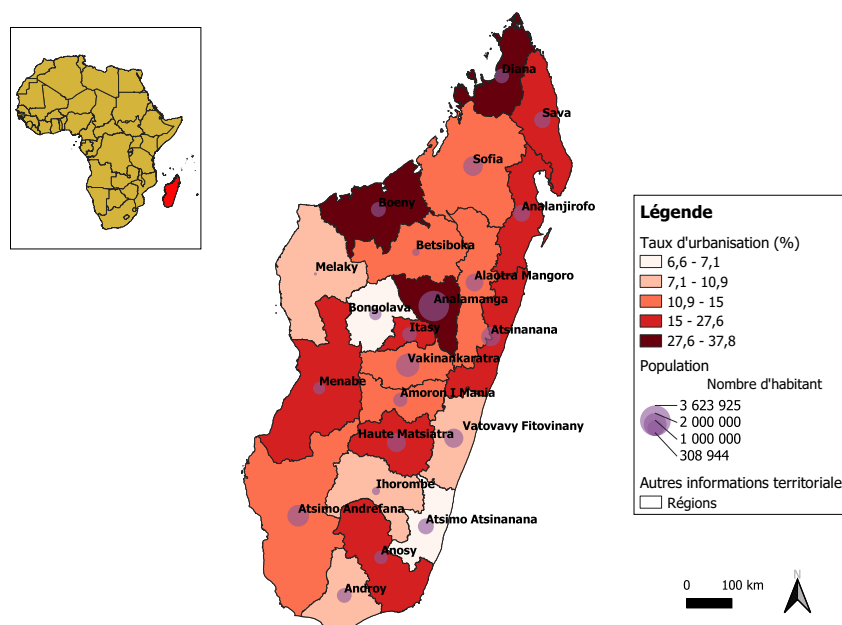
L'enjeu des données produites dans le cadre de cette thèse consiste, quant à lui, à prendre en compte les usages fonciers dans la construction des stratégies des entrepreneurs informels de ces espaces micro-urbains spécifiques. En effet, les enquêtes 1-2-3 menées à Antananarivo permettent d'établir une caractérisation très complète du secteur informel urbain sur plus d'une décennie et les données issues de la deuxième phase du Programme Participatif pour l'Amélioration des Bidonvilles (PPAB II) constituent un outil précieux pour la compréhension des enjeux fonciers des ménages des quartiers défavorisés à l'ouest de la capitale malgache. Notre production de données se veut alors complémentaire à ces travaux, en mettant en relation le secteur informel et les modes d'occupation foncière dans les quartiers de développement spontané. La présentation du travail de production de données réalisé dans le cadre de cette thèse reviendra sur la méthodologie d'échantillonnage dans un contexte marqué par l'absence d'enregistrement, et donc, de base d'échantillonnage (section 2.2). Nous détaillerons ensuite la construction du questionnaire d'enquête et le processus de collecte de données (section 2.3). Enfin, nous présenterons dans leur ensemble les données collectées (section 2.4).

## 2.1 Cadrage économique, social et politique

### 2.1.1 Contexte économique et politique national

#### 2.1.1.1 Retard de développement, croissance et crises

Le dernier recensement général de la population et de l'habitat, réalisé en 2018 à Madagascar, évalue la population malgache à plus de 25,6 millions d'habitants dont près de 57 % sont âgés de 15 à 64 ans. Le pays enregistre un accroissement annuel moyen de sa population de 3,01 % : entre 1993 et 2018, la population malgache a plus que doublé. Analamanga, qui constituait déjà la plus grande région avec plus de 1,7 million d'habitants, a vu sa population quasiment tripler sur la période. Elle se distingue des autres régions par l'appartenance d'environ 38 % de sa population au milieu urbain dans un pays où 80 % de la population vit en milieu rural (INSTAT 2019) (voir carte 2.1).



**FIGURE 2.1** – Concentration des urbains à Analamanga : population et taux d'urbanisation des régions de Madagascar

Source : Réalisé par l'auteur - Mai 2021 - Source : BNGRC (National Disaster Management Office), 2018.

Avec un taux de pauvreté s'élevant à 74,3 % de la population en 2019, Madagascar est l'un des pays les plus pauvres du monde. Suite à la crise sanitaire de la COVID-19, ce taux a grimpé à 77,4 % : 1,38 million d'individus seraient alors tombés dans la pauvreté en 2020 (World Bank 2020b).

Razafindrakoto, Roubaud et Wachsberger (2020) analysent l'économie malgache à travers l'« énigme » et le « paradoxe » qu'elle incarne. Pour mettre en évidence les spécificités malgaches, les auteurs comparent les performances malgaches à celles de quatre pays : le Cameroun et

la Côte d'Ivoire (tailles de population comparables, anciennes colonies françaises, centres de développement de leur région respective), le Bénin (trajectoires politiques comparables) et enfin le Burkina Faso (également analysé sous l'angle de l'économie populaire). L'analyse et la comparaison du PIB courant par tête et du PIB constant par tête montrent le décrochage de l'économie malgache avec une détérioration constante du pouvoir d'achat de sa population entre 1960 et 2015. Alors que jusqu'aux années 1970, Madagascar présentait un PIB par tête similaire à celui de l'Afrique subsaharienne et des quatre pays précédemment cités, le pays ne parvient pas à suivre les performances économiques de ses voisins et finit par enregistrer le plus faible PIB par tête de la région en 2015. C'est ce que les auteurs appellent l'« énigme » de l'économie malgache.

S'ajoute à cette énigme le « paradoxe » malgache. Madagascar connaît des phases de croissance importante, avec près de 5 % de croissance annuelle, dès la seconde moitié des années 1960, mais celles-ci sont étouffées par des crises politiques aux conséquences économiques majeures. Les auteurs évoquent le mouvement étudiant et urbain de 1972 qui a entraîné la chute de la Première République et une période de récession avec elle. La croissance n'a alors repris qu'une décennie plus tard, à la fin des années 1980, signe des premiers effets positifs des politiques d'ajustement structurel. Dès 1991, des mouvements populaires en faveur de la démocratie entraînent cette fois la chute de la Deuxième République et plongent l'économie dans une nouvelle récession. Après une élection démocratique en 1996, la croissance retrouve des taux annuels en constante progression autour de 3 %. Les élections de 2001 vont amener avec elles de violentes contestations qui, une nouvelle fois, plongeront l'économie dans une récession sans précédent qui laissera toutefois la place, à partir de 2004, à une période de croissance avoisinant les 5 %. Le coup d'État de 2009 sera accompagné d'une nouvelle récession puis une phase de croissance reprendra dès 2011 en grimant progressivement d'un taux annuel de 1,5 % à 4,8 % en 2019, année marquée par une stabilité politique retrouvée et des résultats encourageants sur une reprise économique durable et une diminution de la pauvreté (Razafindrakoto, Roubaud et Wachsberger 2020 ; World Bank 2020b).

Les contributions aux PIB des différents secteurs mettent en lumière les spécificités de chacun d'eux. En 2009, le secteur primaire, constituant 23 % du PIB, employait 80 % de la population active. Le secteur secondaire, dont la contribution s'élève à seulement 15 % du PIB, est responsable de 50 % des exportations. Enfin, le secteur tertiaire est à lui seul à l'origine de plus de la moitié du PIB. Au sein de ce secteur, les richesses sont principalement créées par les activités de transport et de services, le commerce n'étant responsable que de 17 % de celles-ci (UN-Habitat 2012c).

Un secteur, non pris en compte officiellement, reste pourtant au cœur de l'économie malgache et du quotidien de sa population : le secteur informel. Il représenterait 36 % du PIB marchand non agricole et plus de la moitié des ménages tireraient, au moins pour partie, leur revenu des unités de production informelles (INSTAT 2013).

Au dernier trimestre de 2012, Madagascar comptait 2 268 900 unités de production indivi-

duelles hors agriculture, élevage, chasse et pêche. Selon l'INSTAT, 99,9 % de ces dernières sont informelles : elles ne possèdent pas de numéro statistique ou de comptabilité écrite ayant une valeur administrative. La quasi-totalité de ces unités est inconnue des services administratifs (registre du commerce, Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS), etc. (voir encadré 2.1.1)). Cette situation ne semble pas être transitoire puisqu'aucune corrélation n'apparaît entre le taux d'enregistrement et l'ancienneté des unités de production (INSTAT 2013). Cela implique une absence de sécurité sociale tant pour les employeurs que pour les employés. Plus de 80 % d'entre elles se tiennent dans des « installations de fortune, privées d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone) » (p. 7). Les activités de commerce sont un bon exemple de la variété des choix d'emplacement opérés par les entrepreneurs informels. En 2012 :

18 % [d'entre elles avaient lieu] sur la voie publique, 13 % dans un endroit fixe, 13 % dans un endroit spécifiquement aménagé au domicile du chef de l'UPI, 12 % au marché sans un emplacement fixe, 12 % dans un comptoir ou un kiosque au marché et 17 % dans une épicerie ou un magasin. (p. 21)

Pour la moitié des chefs d'UPI, l'absence de local relève d'un choix, répondant notamment à des stratégies de minimisation des coûts. Il n'en reste pas moins que pour la seconde moitié, l'absence de local est le fait de l'inaccessibilité financière de ceux-ci ou bien des emplacements peu attractifs qu'ils offrent. Par ailleurs, disposer d'un local spécifique ne garantit pas la sécurité de l'emplacement de l'activité puisque 21 % des UPI disposant d'un tel local sont implantées dans un domaine public, en accord avec les autorités ou de façon irrégulière (INSTAT 2013).

#### Encadré 2.1.1 : Enregistrement légal des UPI

Processus d'enregistrement des unités de production non constituées en société :

- Déclaration auprès du *fokontany*<sup>a</sup> dans lequel s'établit l'activité ;
- remplissage d'une déclaration d'existence aux contributions, paiement de la patente, demande d'une carte statistique à l'INSTAT ;
- obtention de la carte professionnelle (« carte rouge ») à renouveler chaque année et donnant accès aux grossistes ;
- inscription au Registre du Commerce afin de recourir au système judiciaire en cas de litige ;
- pour les UPI employant des salariés, inscription obligatoire à la CNaPS.

Source : INSTAT (2013)

<sup>a</sup>. Division administrative malgache comprenant des hameaux, des villages, des secteurs ou des quartiers. Il en existe 17 544 sur le territoire.

Quatre motivations principales sont à l'origine des créations d'UPI à Madagascar : la volonté d'augmenter ses revenus, le besoin d'indépendance (ne plus être soumis aux ordres d'autrui),

l'impossibilité de trouver du travail dans une entreprise et enfin la tradition familiale (INSTAT 2013). La durée de vie de ces unités de production dépend des motivations à leur origine. Les motivations pécuniaires et l'impossibilité de trouver du travail sont à l'initiative d'UPI vivant, en moyenne, moins longtemps que celles ayant eu pour motivation le besoin d'indépendance, elles-mêmes vivant, en moyenne, moins longtemps que les UPI de tradition familiale.

En matière de main-d'œuvre, les unités de production informelles exercent dans une très large majorité en auto-emploi. On retrouve toutefois des UPI comptant de la main-d'œuvre mais le plus souvent non salariée, composée des membres de la famille. Ce type de mise au travail prive la main-d'œuvre de contrats écrits et de toutes « prestations classiques dans le cadre d'une relation de travail réglementée » comme la couverture sociale ou les congés payés (p. 32).

### 2.1.1.2 Réforme foncière de 2005

En 2005, Madagascar a adopté une réforme foncière de grande ampleur, visant à reconnaître légalement les droits qui le sont socialement. Premièrement, cette réforme met fin à la présomption de domanialité<sup>10</sup> et crée la propriété privée non titrée (PPNT). De plus, la certification se veut être une alternative aux titres de propriété. À cet effet, des guichets fonciers<sup>11</sup> se sont implantés sur le territoire national, entraînant la décentralisation de la gestion foncière, et délivrent des certificats en relation avec les pratiques et les autorités en place. La certification se veut accessible au plus grand nombre, par la faiblesse de ses coûts, la simplicité des démarches et la rapidité du traitement des demandes.

Parallèlement aux enjeux de pérennité technique et financière, la réforme se heurte à une faible demande de certification. Les auteurs du Comité technique Foncier et développement (2017) fondent la justification de cet état de fait sur la distinction entre sécurisation et formalisation. La sécurisation, bien que non formellement garantie, n'est pas absente en milieu rural. Le risque de contestation des droits existe, mais il n'est pas perçu comme une menace à court terme par la population. De plus, la sécurisation foncière s'exprime selon de nombreuses modalités et prend racine dans la reconnaissance sociale des pairs et des institutions locales. Les *Petits Papiers* sont l'exemple le plus frappant des normes informelles de sécurisation foncière. Pouvant parfois être délivrés par le *fokontany* ou la commune, ces actes de vente, d'héritage ou de mise en valeur, attestent de la transaction et de l'origine des droits.

Les ménages faisant le choix de la certification répondent à deux motivations distinctes (Comité technique Foncier et développement 2017). D'une part, la volonté de réaffirmer leurs droits. En effet, la certification s'accompagne d'une amélioration du sentiment de sécurité, tout comme le font les *Petits Papiers*, à laquelle s'ajoute une meilleure garantie pour les droits des

10. La présomption de domanialité admettait que tout terrain non cadastré, immatriculé ou approprié appartenait à l'État.

11. Ils sont en charge d'informer la population sur les formes de sécurisation foncière, de délivrer des certificats fonciers et d'actualiser le Plan Local d'Occupation Foncière (PLOF).

descendants. Cette logique est adoptée par les ménages les plus pauvres faisant face à une menace concrète et par les plus aisés connaissant ou non une menace. D'autre part, la demande de certification émane de comportements opportunistes suite aux campagnes d'information.

Toutefois, la sécurité foncière reste dépendante de la reconnaissance que les acteurs attribuent au mode de sécurisation. La PPNT, par exemple, représente une première sécurité face à l'État ou tout autre investisseur puisqu'elle garantit la présence de propriétaires sur les terrains en question. Or, selon Burnod, Andrianirina-Ratsialonana et Teyssier (2013) et Burnod, Gingembre et Andrianirina-Ratsialonana (2013), sans certificat il n'est pas exclu que les autorités « feignent d'ignorer l'existence de la PPNT comme celle des guichets (Burnod et al. ; 2013 a et b). » (Comité technique Foncier et développement 2017, p. 8).

Bien que la réforme soit une véritable avancée pour la décentralisation de l'administration, les effets attendus de la certification restent discrets. À Madagascar, la possession d'un certificat foncier ne permet pas de faciliter l'accès au crédit. Les banques et autres institutions financières privilégient les garanties pouvant être « aisément saisies et revendues » tels que les vélos, les bœufs ou les sacs de riz (p. 8). Les ménages, quant à eux, sont frileux à l'idée de prendre le risque de perdre leur maison et donc de s'en servir comme garantie pour un prêt pour lequel ils peuvent avoir des difficultés de remboursement (Comité technique Foncier et développement 2017).

La relation ambiguë entre sécurisation foncière et investissement se confirme dans le cas malgache (Comité technique Foncier et développement 2017). Si la sécurisation foncière facilite l'investissement, elle ne suffit pas à déclencher un mécanisme systématique. Deux précisions sont nécessaires. Premièrement, la sécurisation foncière ne se limite pas à la formalisation de la propriété. Deuxièmement, l'investissement se produit régulièrement avant la certification, faisant de lui une première étape de sécurisation foncière, consolidée par l'obtention de droits légalement reconnus. « Ces dispositifs ne se substituent pas aux arrangements fonciers existants. Ils s'y superposent et s'y articulent, contribuant ainsi au pluralisme normatif et institutionnel. » (p. 9).

Parmi les explications à la persistance des normes foncières informelles telles que les *Petits Papiers*, on retrouve leur ancrage dans les modes organisationnels des populations, leur reconnaissance sociale, voire institutionnelle, et enfin la volonté des autorités locales de les maintenir (Comité technique Foncier et développement 2017). En effet, les *Petits Papiers* présentent l'avantage d'être très peu onéreux, de bénéficier aux instances d'autorités reconnues par la population (famille, chef de *fokontany*) et d'être socialement acceptés du fait de leur « ancienneté ». Même si ce n'est pas obligatoire, les relations étroites entre l'administration décentralisée et les instances d'autorités locales amènent les guichets à inclure les *Petits Papiers* dans les pièces requises pour la formation d'un dossier de certification. Cette démarche renforce le caractère nécessaire des *Petits Papiers* et leur reconnaissance. Financées en partie par l'acquisition de *Petits Papiers*, les instances d'autorités locales ont quant à elles intérêt à préserver ces pratiques qui leur permettent d'affirmer leur pouvoir.



La réforme foncière de 2005 mentionne explicitement le milieu urbain dans ses champs d'action. Pourtant, les parcelles urbaines étant considérées comme majoritairement sécurisées et le chevauchement de délimitations pouvant entraîner des conflits, le milieu urbain n'a été que marginalement affecté par celle-ci. D'autres arguments plus politiques sont évoqués pour justifier ce choix, tels que la volonté de l'État de conserver les compétences et les avantages de la gestion foncière urbaine ou encore l'orientation des politiques des bailleurs de fonds vers les zones rurales (Burnod et al. 2020). Le Comité technique Foncier et développement (2017, p. 5) parle d'une « absence de politique foncière urbaine ou, plus exactement, d'une politique implicite de partage du territoire laissant l'urbain potentiellement plus rémunérateur aux services fonciers ». Ceci indique la nécessité d'adapter les politiques aux spécificités et aux contraintes propres aux milieux urbains. L'intérêt pour la question foncière en milieu urbain se dévoile dans la Lettre de Politique Foncière de 2015<sup>12</sup> qui en fait une priorité et vient pleinement se concrétiser en 2019, lors de l'adoption de la politique nationale de développement urbain (Burnod et al. 2020).

### 2.1.1.3 Gestion de la crise sanitaire de la COVID-19

L'état d'urgence sanitaire a été déclaré dès le 21 mars 2020 à Madagascar<sup>13</sup>. Les premières mesures ont pris effet dès le lendemain, le 22 mars 2020, dans les régions d'Analamanga et de Toamasina. La circulation de tous les transports en commun et des lignes nationales desservant Antananarivo a été suspendue, avec le soutien de l'État, des maires et des chefs de *fokontany* pour « maîtriser les prix des produits et les approvisionnements ». De plus, un couvre-feu a été instauré de 20 heures à 5 heures. En dehors de ces horaires, seuls les commerces de première nécessité pouvaient ouvrir (grandes surfaces, grossistes, épiceries, commerces de quartier) et les marchés de *fokontany* ne pouvaient se tenir que de 6 heures à 12 heures. Les entreprises du secteur privé n'avaient pour seule obligation que de respecter les mesures en vigueur ainsi que de se soumettre aux inspections, et enfin, tous les départements de l'administration publique, à l'exception des domaines de la santé publique, de la justice et de la sécurité, ont été fermés. Ces mesures se sont étendues à la ville de Fianarantsoa le 3 avril, puis à la région de Alaotra Mangoro le 17 mai.

Dès les premiers jours du confinement partiel, le gouvernement a instauré des marchés à bas prix dans les *fokontany* les lundis, mercredis et vendredis pour aider les plus démunis. De plus, un plan d'urgence sociale a été mis en place à partir du 26 mars. Les familles de chauffeurs de taxi et de bus, les laveuses, les marchands de rue, les vendeurs de journaux, les personnes âgées ainsi que les prostituées ont pu bénéficier d'une aide alimentaire (riz, légumineuses, huile, sucre, savon, *koba aina*). Les personnes sans domicile ont reçu, en plus de l'aide alimentaire, une

12. Détails de la Lettre de Politique Foncière de 2005 – <http://www.fao.org/faolex/results/details/en/c/LEX-FAOC163912> (Consulté le 24 Mai 2021).

13. Retranscriptions écrites des déclarations sur les mesures et la situation sanitaire durant la pandémie de la COVID-19 du Président de la République – <https://mg.ambafrance.org/Communication-officielle-malgache> (Consulté le 15 Février 2021).

aide pour l'hébergement. Dans le but d'atténuer les conséquences des mesures de confinement partiel, le gouvernement a annoncé la suspension des paiements d'eau et d'électricité pour le mois de mars, ainsi que des allègements fiscaux (suspension des cotisations salariales et des contrôles fiscaux) et le report des échéances bancaires pour les crédits aux entreprises, y compris les crédits immobiliers. L'objectif déclaré par le président de la République est que aucun Malgache ne soit licencié ou ne se retrouve au chômage technique en raison de la crise sanitaire.

Les 26 et 27 mars, des conducteurs de pousse-pousse se sont rassemblés pour revendiquer leur droit de circuler et une prolongation de leur temps de travail. Le 30 mars, ce sont les conducteurs de tuk-tuk qui ont déploré l'insuffisance de la distribution de produits de première nécessité, remettant en question le ciblage des aides mises en place. Face à ces contestations, le président a annoncé la mise en place d'un recensement des travailleurs du secteur informel à partir du 4 avril. Par ailleurs, l'aide alimentaire a été étendue de 100 000 à 240 000 foyers, impliquant une dépense de 10 milliards d'ariary (Ar).

Parallèlement, la Banque Mondiale, avec le Fonds d'Intervention pour le Développement (FID), le Programme Alimentaire Mondial (PAM), l'Union européenne avec CARE/Action Contre la Faim et Humanité & Inclusion/Douleurs Sans Frontières/SOS Villages d'Enfants, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), l'UNICEF et la Croix-Rouge malgache, ont apporté leur soutien technique et financier au programme Tosika Fameno, un programme de transfert monétaire non conditionné établi en avril 2020 pour aider les ménages les plus durement touchés par la pandémie de la COVID-19<sup>14</sup>. Cette aide a été attribuée aux ménages les plus vulnérables des quatre villes soumises au confinement partiel : Antananarivo, Toamasina, Moramanga et Fianarantsoa. Selon la Banque Mondiale, 244 000 ménages ont été identifiés et ont bénéficié de 100 000 Ar<sup>15</sup> par mois pendant deux mois<sup>16</sup>.

L'annonce de la découverte et de la commercialisation d'un traitement, produit localement, pour prévenir et guérir la COVID-19, le 19 avril, a marqué un tournant dans la gestion de la crise sanitaire. Bien que les mesures de couvre-feu et les restrictions de circulation au départ d'Antananarivo, Toamasina et Fianarantsoa aient été maintenues, les auto-entrepreneurs ont pu reprendre leur activité à partir du 22 avril, tout comme les activités professionnelles et les établissements de restauration, qui ont été autorisés jusqu'à 13 heures, ainsi que les livraisons, jusqu'à 21 heures. La circulation des taxis et des bus a également pu reprendre. Mi-juin, le couvre-feu a été levé, sauf pour la région d'Analamanga et les districts de Toamasina 1 et 2, Moramanga et Fénérive-Est, pour lesquels il a été maintenu de 22 heures à 4 heures. Les activités

14. <https://www.mg.undp.org/content/madagascar/fr/home/presscenter/pressreleases/2020/le-pnud-soutient-leffort-du-gouvernement-pour-venir-en-aide-aux-.html> et <https://www.unicef.org/madagascar/communiqu%C3%A9s-de-presse/lancement-de-la-deuxi%C3%A8me-phase-des-transferts-mon%C3%A9taires-non-conditionnels> (Consultés le 9 Juin 2020).

15. 100 000 Ar  $\approx$  26,86 USD selon la moyenne des taux de change USD/MGA du mois d'avril 2020 (1 USD = 3 722,7 Ar).

16. [https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=zUDzdREPYDA&ab\\_channel=WorldBank](https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=zUDzdREPYDA&ab_channel=WorldBank) (Consultés le 9 Juin 2020).

économiques et professionnelles ont pu s'exercer jusqu'à 15 heures dans les districts et jusqu'à 17 heures dans la région d'Analamanga.

C'est seulement le 18 octobre que l'état d'urgence a été levé, mais les frontières restent toutefois toujours fermées. Face à la montée du nombre de malades atteints de la COVID-19, l'état d'urgence sanitaire est réinstauré à compter du 4 avril 2021. Les déplacements depuis et vers les régions Analamanga, Atsinanana, Sava, Boeny et Nosy Be sont suspendus, sauf pour les transports de marchandises, et un couvre-feu de 21 heures à 4 heures est mis en place pour ces régions. À partir du 19 avril, un confinement total est imposé tous les samedis et dimanches pour la région Analamanga, et de nouvelles régions sont placées en quarantaine (Sofia dès le 19 avril, puis Vakinankaratra, Haute Matsiatra et Anosy à partir du 3 mai). À partir du 17 mai, la quarantaine est levée pour certaines régions. Le couvre-feu se tient désormais de 22 heures à 4 heures, le confinement total les samedis et dimanches pour Analamanga est levé, les restaurants peuvent rouvrir mais ne peuvent accueillir que la moitié de leur capacité d'accueil, et les régions Analamanga, Vakinankaratra, Haute Matsiatra et Anosy restent toutefois en quarantaine. C'est à partir du 30 mai que les quarantaines ont été levées et que seuls les vols internationaux restent suspendus.

En date du 21 mai 2021, le nombre de cas confirmés de personnes atteintes de la COVID-19 s'élevait à 40 385 et le nombre de décès à 777<sup>17</sup>. S'ajoutant à la problématique sanitaire, les conséquences économiques et sociales issues de l'état d'urgence et des mesures qui en découlent sont profondes et représentent un nouveau défi pour les années à venir.

Alors que les estimations d'avant la crise sanitaire anticipaient une croissance de 5,2 % pour l'année 2020, le pays doit faire face à une forte récession : le PIB a chuté de 4,2 %. 97 % des entreprises déclarent avoir connu une chute de la demande au cours du premier semestre 2020. Pour y faire face, elles ont diminué les salaires, réduit le temps de travail voire licencié du personnel et enfin, 32 % d'entre elles se sont retirées du marché. Sur cette période, l'emploi total a chuté de 7,7 % (World Bank 2020b). 73 % des ménages urbains déclarent avoir connu une diminution de leur revenu d'activité en juin 2020 et 13 % d'entre eux ont manqué de nourriture (World Bank 2020a). Ces derniers chiffres s'expliquent d'une part par les mesures de confinement qui ont ralenti l'économie nationale mais également par la dimension internationale de cette crise qui impacte les échanges commerciaux internationaux ainsi que le secteur touristique. Or, c'est en partie à son secteur touristique dynamique et à la capacité d'exportation de son industrie textile que le pays doit sa croissance (World Bank 2020b).

À Madagascar, ce sont les zones urbaines qui ont le plus durement subi les conséquences des mesures de confinement partiel. Les activités agricoles en milieu rural se sont démarquées par leur résilience, permettant d'atténuer le choc engendré par la crise sanitaire (World Bank 2020b). Toutefois, les événements climatiques qui se sont ajoutés à cette crise ont plongé plus d'un million de personnes du grand sud de Madagascar en insécurité alimentaire.

---

17. Site régional de l'OMS en Afrique – <https://who.maps.arcgis.com/apps/dashboards/0c9b3a8b68d0437a8cf28581e9c063a9> (Consulté le 21 Mai 2021).

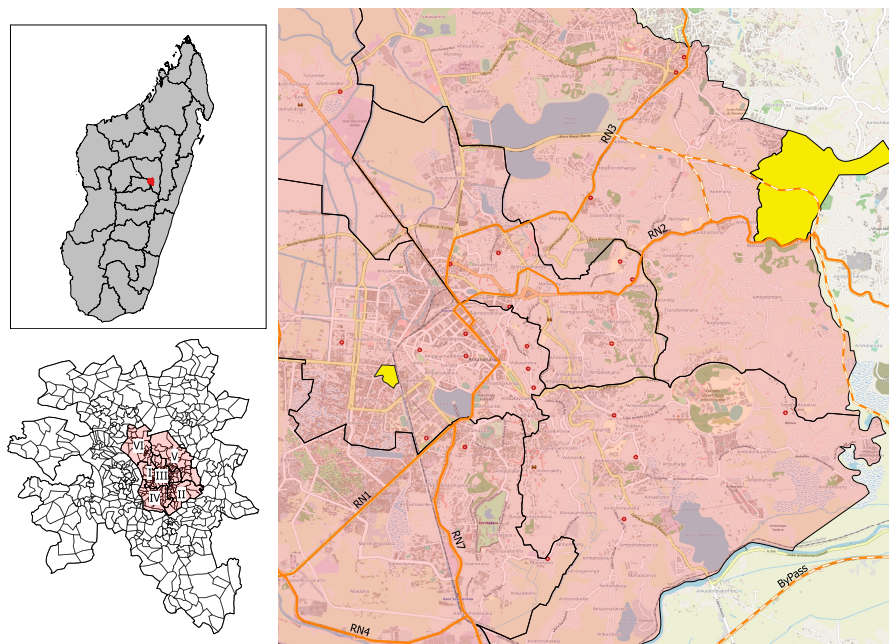
## 2.1.2 Antananarivo : urbanisation et enjeux de la capitale malgache

### 2.1.2.1 Structuration spatiale et administrative

Antananarivo est la capitale de Madagascar, mais aussi le chef-lieu de la région Analamanga, du district d'Antananarivo-Renivohitra, et enfin de la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA). Cette dernière comprend six arrondissements scindés en 192 *fokontany* (voir carte 2.2). La capitale de Madagascar compte plus de 1,2 million d'habitants, soit 25 % de la population urbaine du pays, et enregistre chaque année 200 000 habitants supplémentaires (UN-Habitat 2012c; INSTAT 2019; Cabinet RADSE-CERED 2015). Le rapport du Cabinet RADSE-CERED (2015) propose une schématisation de l'occupation foncière de la ville en sept espaces urbains :

- Le centre historique, de nature résidentielle, le centre commercial et le centre administratif constituent le noyau central de la capitale, se concentrant autour du lac Anosy;
- le canal Andriantany constitue une démarcation avec les bas-quartiers des plaines de l'ouest de la ville. On y retrouve une population pauvre et le développement d'habitats spontanés, tels que dans les quartiers de Manarintsoa, mais aussi des cités bâties dans les années 1970, comme l'illustre le quartier 67ha. C'est ici que se trouve notre premier quartier d'étude, Manarintsoa Centre (en jaune sur la carte 2.2);
- les bas-quartiers du nord sont, quant à eux, caractérisés par leurs quartiers industriels, construits le long des axes routiers;
- le long de la RN2 se trouve le quartier populaire de Besarety. Le long de cette même route, à la périphérie de la CUA, on trouve notre second quartier d'étude, Soamanandriny (en jaune sur la carte 2.2);
- les quartiers résidentiels et les ambassades se mélangent aux quartiers traditionnels dans le nord-est de la ville;
- les mêmes caractéristiques que dans le nord-est se retrouvent dans les quartiers du sud-est;
- les collines sont occupées par les bâtiments militaires et universitaires.

L'administration d'une commune urbaine est confiée à un maire et à son conseil municipal, élus au suffrage universel direct. Chacune d'entre elles compte une commission municipale d'urbanisme et un service technique chargés d'assurer la planification urbaine et la gestion des permis de construire. Cette structuration décentralisée ne s'est pas accompagnée d'une décentralisation financière (UN-Habitat 2012c). En 2005, le budget de l'État consacré aux communes ne représentait que 1,5 % du budget total. À l'échelle nationale, les ressources communales sont principalement le fait de ressources non fiscales. Antananarivo ne fait pas exception. En 2008, les recettes non fiscales représentaient 55,94 % des ressources de la commune, où les droits de voirie et les recettes de marché occupent les deux premières positions en termes de recettes fiscales, les différents impôts n'arrivant qu'en troisième et quatrième positions. L'inefficacité



**FIGURE 2.2** – Aire urbaine d'Antananarivo et CUA : bas-quartiers, haute ville et périurbanisation

Source : Réalisé par l'auteur - septembre 2021 - Source : BNGRC (National Disaster Management Office), 2018. Contributeurs d'Open Street Map.

du système est alors considérée comme l'une des causes de la difficulté d'accès au foncier et de l'accroissement des occupations irrégulières. UN-Habitat estime à 72 % la proportion de la population malgache vivant dans un bidonville.

Par ailleurs, le rôle du *fokontany* manque de clarté alors même qu'il pourrait s'ériger comme une administration locale, favorisant l'implication de la commune urbaine dans l'élaboration des politiques municipales (UN-Habitat 2012c). Ce dernier point peut être renforcé par le travail de Wachsberger (2009), assimilant le quartier à un support pour les individus, particulièrement pour les plus vulnérables. Alors que l'auteur constate une surreprésentation des ménages les plus pauvres au sein des bas-quartiers où le manque d'infrastructures publiques est criant, l'attachement de ces ménages à leur *fokontany* y est plus fort qu'ailleurs. Wachsberger, par l'identification d'un ancrage territorial du réseau social des ménages comme de l'économie informelle, parle alors des *fokontany* comme d'un support, permettant de « maintenir une forme d'insertion sociale » (p. 134). L'un des exemples les plus marquants de la reconnaissance des *fokontany* par la population provient du quartier spontané de la Réunion Kely. Les ménages se sont eux-mêmes organisés en *fokontany* (non officiels au regard de l'administration), dont les autorités nommées avaient la responsabilité de certains aspects de la vie du quartier, notamment la gestion foncière des droits de propriété sur les cabanes et la délivrance de certificats de résidence (Wachsberger 2009).

### 2.1.2.2 Enjeux socio-économiques : prédominance du secteur informel

Antananarivo se positionne parmi les capitales africaines enregistrant la croissance annuelle de la population urbaine la plus élevée, avec un taux s'élevant à 3,59 % en 2018 (Burnod et al. 2020). Elle est à l'origine de 42 % du PIB national, avec une prédominance du secteur tertiaire, regroupant les activités de commerce et de services, les activités bancaires et l'administration (UN-Habitat 2012b). Principal contributeur au PIB de la capitale, ce secteur est également l'employeur le plus important. Le secteur secondaire est, quant à lui, stimulé par la création d'entreprises franches<sup>18</sup>, notamment textiles. Intensives en main-d'œuvre, ces dernières sont en partie responsables des migrations rurales-urbaines et du développement des bidonvilles. L'arrivée à terme de l'Accord Multifibre (AMF)<sup>19</sup> et la suspension provisoire, par les États-Unis, des avantages accordés à Madagascar par l'Africa Grows Opportunity Act (AGOA)<sup>20</sup> a eu des répercussions importantes sur les entreprises franches en 2009. De nombreux ouvriers se sont alors retrouvés sans emploi et sont venus alimenter le secteur informel (Cabinet RADSE-CERED 2015).

Pauvreté et sous-emploi restent des problématiques majeures au sein de l'aire urbaine : le taux de chômage en milieu urbain est de 7,6 %, 25 % de la population active travaille moins qu'elle le souhaiterait et qu'elle serait disposée à le faire et 42 % de la population active occupe un emploi en dehors de son champ de formation (UN-Habitat 2012b). Bien que les centres urbains enregistrent de nombreuses créations d'entreprises, leur capacité à endiguer la pauvreté semble freinée par un environnement urbain défavorable : main-d'œuvre insuffisamment qualifiée, services urbains de base lacunaires et absence de « stratégie durable en matière d'emploi » ralentissent la constitution d'un tissu économique dynamique (UN-Habitat 2012c, p. 9). Le secteur informel qui en découle est une caractéristique majeure du paysage urbain malgache. Par définition non comptabilisé dans les chiffres officiels, il n'emploierait, en 2004, pas moins de 58 % des actifs occupés de la capitale. En 2010, l'agglomération d'Antananarivo comptait plus de 350 000 UPI, employant plus de 520 000 travailleurs. On les retrouve principalement dans les métiers d'approvisionnement alimentaires, de transports non mécanisés et d'artisanat de service. À cette même date, le secteur informel de la capitale aurait produit autour de 2 600 milliards d'Ar de biens et services et plus de 1 400 milliards de valeur ajoutée (Cabinet RADSE-CERED 2015).

Contrairement à ce que l'on peut observer dans d'autres régions, le secteur informel de la capitale malgache, bien que dépendant du secteur formel, n'entretient que peu de liens avec ce

18. Madagascar a adopté en 1990 le régime de Zone et Entreprise Franche pour les activités orientées vers l'exportation. Il implique des avantages sociaux, fiscaux et douaniers pour ces entreprises, censés stimuler l'investissement.

19. L'AMF (1974-1994) consistait à contrôler, avec un système de quotas par pays et par produit, les importations de textiles et vêtements aux États-Unis et en Europe de l'Ouest. Cet accord a pris fin en 2005, à la suite d'un accord transitoire : l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) – [https://www.wto.org/french/tratop\\_f/texti\\_f/-textintro\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/texti_f/-textintro_f.htm) (Consulté le 16 avril 2021).

20. L'AGOA est une loi de 2000 permettant aux pays d'Afrique subsaharienne d'exporter sur le marché américain sans droit de douane – <http://agoa.ga/infos-agoa/presentation-de-lagoa> (Consulté le 16 avril 2021).

dernier. En 2010, seuls 30,7 % des intrants proviennent de commerces formels alors que cette proportion s'élevait à 46,6 % en 2001. Ce changement s'est opéré au profit des commerces et fournisseurs informels, à l'origine de 44,8 % et 15,2 % des matières premières employées par les UPI du secteur informel. Bien que près de 80 % des UPI ne possèdent ni numéro statistique ni carte professionnelle (« carte rouge »), ne sont enregistrées ni au registre du commerce ni à la CNaPS et ne paient pas la patente<sup>21</sup>, les acteurs du secteur informel ne sont pas totalement exclus du système fiscal. Tout d'abord, 20 % des UPI participent à l'effort fiscal par le biais du paiement de la patente et nombreuses sont les UPI à y participer indirectement par l'impossibilité de déduire les taxes payées lors de l'approvisionnement en intrants auprès d'entreprises formelles. Par ailleurs, les entrepreneurs informels sont en grande partie favorables à un impôt de proximité desservant les objectifs d'amélioration des infrastructures (routes, marchés, etc.), d'augmentation des dépenses sociales (santé, éducation) et d'appui au secteur informel (Rakotomanana 2011).

Le travail de Rakotomanana (2011) offre une lecture approfondie des dynamiques du secteur informel dans la capitale malgache. Les nombreuses vagues d'enquêtes 1-2-3 à Antananarivo lui ont permis de retracer l'évolution du secteur informel sur une décennie. Tout d'abord, le secteur informel a connu une forte expansion entre 2001 et 2010 avec un taux de croissance annuel moyen du nombre d'UPI de 6,2 % et du nombre d'emplois de 7 %. Cette expansion s'est accompagnée d'une croissance moyenne en volume de 7,1 %, tant en matière de production que de valeur ajoutée générée par ce secteur. Notons toutefois que les différentes branches de cette économie n'ont pas toutes suivi la même évolution. La branche des services connaît l'expansion la plus importante, allant jusqu'à représenter 36 % du secteur informel de la capitale en 2004. En revanche, la branche du commerce ne cesse de voir son poids diminuer. Rakotomanana, p. 107 explique ce phénomène par « la politique d'assainissement sur la gestion et l'aménagement de la ville et des marchés de la ville d'Antananarivo » ayant entraîné les « disparitions massives et brusques des unités commerciales ». En outre, le secteur informel de la capitale malgache reste largement constitué par des micro-unités de production avec 73,2 % d'entre elles ne comptant qu'un seul travailleur en 2010.

Bien que ces activités génératrices de revenus permettent aux plus vulnérables de subvenir à leurs besoins, elles ne s'accompagnent pas nécessairement d'un enrichissement (Cabinet RADSE-CERED 2015). Tout d'abord, les capacités de production semblent s'être détériorées sur la période. Alors que 31 % des UPI disposaient d'un local approprié pour exercer leur activité en 2001, ce taux n'est plus que de 27 % en 2010. De même, bien que la proportion d'UPI dépourvues de capital ait diminué, le taux d'investissement et le coefficient de capital ont drastiquement diminué entre 2001 et 2010, passant respectivement de 6,5 % à 2,7 % et de 27,2 % à 21 % (Rakotomanana 2011). Rakotomanana souligne que ces taux particulièrement

---

21. Impôt synthétique unique, représentatif et libérateur de l'impôt sur les revenus et de la taxe sur la valeur ajoutée pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions d'Ar par an. Cet impôt s'élève à 5 % du chiffre d'affaires.

bas, pouvant en partie s'expliquer par le financement des investissements quasi exclusivement assuré par l'épargne individuelle plutôt que par un système bancaire inaccessible, ne doivent pas masquer l'importance du capital en tant que facteur de production. Ce dernier représente en effet 512 milliards d'Ar en 2010 au sein du secteur informel, valeur en hausse de 43 % depuis 2001 (Rakotomanana 2011).

Concernant la main-d'œuvre, l'une des spécificités du secteur informel est la prédominance de la main-d'œuvre familiale. Lorsque l'on se concentre uniquement sur les travailleurs dépendants<sup>22</sup>, la moitié sont des aides familiaux. L'autre moitié, bien que sous contrat salarial, appartient au cercle familial dans plus de 65 % des cas. Les intentions d'embauche confirment cette préférence pour la mobilisation du réseau social proche (Rakotomanana 2011). Cependant, cette main-d'œuvre n'est pas pour autant non qualifiée : le secteur informel emploie des individus ayant un niveau scolaire moyen de sept ans d'étude<sup>23</sup>. La valorisation du niveau scolaire au sein de ce secteur se lit à travers la corrélation positive entre celui-ci et le niveau de salaire, dans un contexte où il n'existe pas de grille de salaire formelle. L'auteur constate des salaires allant du simple au double selon que les travailleurs aient appris leur métier sur le tas ou suite à une formation professionnelle (Rakotomanana 2011). De manière générale, selon les estimations de l'auteur, la rémunération mensuelle moyenne des actifs du secteur informel en 2004 (547 000 francs malgaches (Fm)<sup>24</sup>) est inférieure à la rémunération moyenne du secteur public (780 000 Fm) mais supérieure à celle du secteur privé (490 000 Fm) et largement supérieure au salaire minimum en vigueur (230 000 Fm<sup>25</sup>). Cependant, la lecture du salaire médian dans le secteur informel renvoie à une réalité différente. Si les salaires élevés tirent la moyenne vers le haut, la très large proportion d'aides familiaux et d'apprentis, tous deux non rémunérés, révèle la faiblesse des rémunérations, bien en dessous du salaire moyen du secteur privé voire même du salaire minimum. Rakotomanana affine ses conclusions en différenciant les types d'emploi. Il apparaît alors nettement que les patrons du secteur informel<sup>26</sup> perçoivent une rémunération plus élevée que les salariés du secteur public et privé formel mais aussi que les cadres de ces secteurs. En ce qui concerne les travailleurs à leur propre compte<sup>27</sup>, leur rémunération est largement inférieure à la rémunération moyenne d'un patron mais elle reste toutefois supérieure à celle d'un salarié du secteur privé formel.

Bien qu'en expansion, ce secteur connaît des difficultés récurrentes. Rakotomanana (2011) expose les caractéristiques de ces activités, de leurs faiblesses (i) aux obstacles qu'elles rencontrent (ii), en passant par leur incapacité à entrer dans un processus d'accumulation intensive (iii).

22. Les travailleurs dépendants s'opposent aux travailleurs indépendants que sont les travailleurs à leur propre compte, les patrons et les associés.

23. Selon le système malgache, sept années d'étude sont équivalentes à un niveau 6<sup>e</sup> ou 5<sup>e</sup> en France.

24. 547 000 Fm  $\approx$  64,48 USD selon la moyenne des taux de change USD/MGF de l'année 2004 (1 USD = 8 483,4 Fm).

25. 230 000 Fm  $\approx$  27,11 USD.

26. Les patrons du secteur informel sont les travailleurs indépendants ayant au moins un salarié.

27. Les travailleurs à leur propre compte sont les travailleurs indépendants n'ayant pas de salariés.



Le sous-emploi touche une large majorité des actifs du secteur informel. 42 % d'entre eux travaillent moins de 35 heures par semaine et 31 % plus de 48 heures par semaine<sup>28</sup>. Par ailleurs, les femmes sont dans les situations les plus précaires, à la tête des unités de production les plus marginales (micro-entreprise à faible valeur ajoutée), sans local spécifique ou bien contribuant à une activité en tant qu'aide familiale (Rakotomanana 2011). Nordman et Vaillant (2014) vont plus loin dans l'explication de l'écart de performances des entreprises informelles dirigées par des hommes et celles dirigées par des femmes. Si 85 % de cet écart provient des différences de niveau de facteur de production, de capital humain du chef de l'UPI, de l'ancienneté de l'UPI et de son secteur d'activité, 15 % de celui-ci reste inexplicé. Ils constatent alors que la localisation de l'activité au domicile n'a pas d'effets négatifs directs sur l'activité productive. Cependant, cette localisation peut être le vecteur d'effets négatifs indirects. L'impossibilité de déconnecter les activités domestiques et marchandes et l'apparente disponibilité, aux yeux du voisinage, des femmes entrepreneurs à domicile peuvent entraver l'efficacité de leur activité marchande.

Le niveau et l'état du capital physique<sup>29</sup>, la qualité et la quantité de capital humain, ainsi que la dynamique d'investissement<sup>30</sup> traduisent la faible capacité d'accumulation intensive du secteur informel de la capitale malgache. Bien que le capital physique soit loin d'être négligeable au sein du secteur informel, il se concentre autour des terrains et locaux qui représentent plus de la moitié de la valeur du capital. Les machines et véhicules ne sont pas renouvelés et se dégradent à mesure que l'activité perdure (Rakotomanana 2011).

Par ailleurs, parmi les unités informelles possédant du capital, seules un tiers ont investi. Pour aller plus loin, 16 % des unités qui ont investi sont de nouvelles unités informelles dont l'investissement correspond à un investissement initial pour le démarrage de l'activité et non pas un investissement de remplacement ou de capacité (Rakotomanana 2011). Le financement du capital est un point clé pour saisir au mieux les logiques entrepreneuriales au sein du secteur informel. 95 % du capital est financé par l'épargne individuelle. Le recours aux prêts n'est qu'extrêmement minoritaire. Lorsque l'emprunt se produit, il est dans plus de 70 % des cas contracté auprès de la famille ou des amis, les tontines, quant à elles, sont quasi inexistantes à Madagascar. Les institutions de microfinance sont à l'origine de 14 % des prêts (Rakotomanana 2011). Selon leurs propres déclarations, la demande de crédit ne s'inscrit pas dans les priorités des auto-entrepreneurs informels. Cependant, Rakotomanana (2011) constate une forte hétérogénéité sur cette question en fonction du niveau de connaissances des entrepreneurs et de leurs performances. Si l'on se concentre sur les auto-entrepreneurs ayant une bonne connaissance des microcrédits, seuls 26 % déclarent ne pas en avoir besoin alors que cette proportion s'établit

---

28. Selon l'OIT et les normes internationales, la norme du quota horaire hebdomadaire de travail est comprise entre 35 et 48 heures. À Madagascar, la durée légale de travail hebdomadaire ne peut excéder 40 heures (Rakotomanana 2011).

29. Le capital physique correspond à « l'ensemble de tous les biens matériels qui sont utilisés pour la production, qui ne disparaissent pas après le processus et qui ne sont pas dissouts dans les produits finis ». On y retrouve donc les terrains, les locaux, les machines, le mobilier, les véhicules professionnels, le petit outillage, etc. (p. 131).

30. Les investissements correspondent, dans le travail de Rakotomanana (2011, p. 131), à l'achat de « biens de capital au cours des 12 [derniers] mois ».

à 45 % pour les chefs d'UPI n'en ayant jamais entendu parler. De même, il semble y avoir une corrélation négative entre le fait de déclarer ne pas avoir besoin de microcrédits et la valeur ajoutée des UPI. Pourtant, les intentions d'emprunt ne répondent pas uniquement à une volonté d'extension puisque c'est aux deux extrémités (les UPI les plus petites et les plus grandes en matière de valeur ajoutée) que s'exprime le plus le besoin de crédits (Rakotomanana 2011).

Cette faible capacité d'accumulation peut être en partie expliquée par les difficultés rencontrées par les entrepreneurs informels. Le problème, particulièrement récurrent, du manque de débouchés concerne 76 % des UPI en 2004 et celui de la concurrence, 56 % d'entre elles. La tendance depuis 1995 montre que ces difficultés ne font que s'accroître pour les opérateurs de l'économie informelle malgache. La pauvreté des ménages, principaux clients des UPI, et leur faible pouvoir d'achat s'érigent comme une forte contrainte sur la demande. Parmi les autres difficultés les plus fréquemment rencontrées, on retrouve en troisième et quatrième position le manque d'équipement et l'inadéquation du local professionnel, exprimés respectivement par 30 % et 29 % des chefs d'UPI (Rakotomanana 2011). Ces difficultés sont confirmées par les intentions d'utilisation de crédits potentiels. La quasi-totalité des chefs d'UPI utiliserait leur crédit pour améliorer leurs conditions d'activités, 49 % via un processus de croissance intensive (améliorer les machines et les équipements, améliorer le local et augmenter le stock de matières premières) et 42 % via un processus de croissance extensive (créer une nouvelle UPI dans sa branche d'activité ou dans une autre). En revanche, ni les intentions d'utilisation ni les utilisations concrètes des prêts ne laissent penser que l'accès à la microfinance permettra de créer de l'emploi, de manière directe, au sein du secteur informel. Cette réalité traduit le faible taux d'utilisation des capacités de production dans ce dernier (Rakotomanana 2011).

Pourtant, seuls 15 % des chefs d'UPI déclarent exercer leur profession par manque d'opportunités dans le secteur formel. À Antananarivo, la possibilité d'obtenir de meilleurs revenus au sein du secteur informel et la volonté d'indépendance font du secteur informel « un mode d'insertion sociale et économique encore valorisé aujourd'hui » (p. 10). Une autre lecture de la situation fait état d'une « crise d'insertion urbaine » (Cabinet RADSE-CERED 2015, p. 36). Antananarivo compte d'importants flux migratoires en provenance des zones rurales. Que ce soit une jeunesse en recherche d'emploi et d'opportunités en ville ou des familles fuyant la grande précarité des conditions de vie en zone rurale, l'inadéquation des compétences de cette population à celles valorisées sur le marché du travail en zone urbaine les contraint à des conditions de vie précaires. En matière d'emploi, l'auto-entrepreneuriat informel ou le travail auprès d'une unité informelle, caractérisé par l'absence de toute protection sociale, représentent les opportunités de travail dominantes. En matière d'habitat, enfin, la seule offre de logement abordable se trouve alors dans les bas-quartiers, caractérisés notamment par l'absence de services et d'équipements communaux et par le risque d'inondation. Cette population se retrouve en proie à des conditions de vie extrêmement précaires, les plongeant dans une grande vulnérabilité.

### 2.1.2.3 Gestion foncière

L'aménagement socio-spatial de la ville établie au XVII<sup>e</sup> siècle marque encore aujourd'hui le paysage urbain de la capitale malgache (Burnod et al. 2020). Sur les collines se trouve la ville historique où la famille du souverain résidait. Les plaines irriguées étaient, quant à elles, le lieu de culture du riz et de l'élevage, entretenues par les esclaves. L'espace urbain s'est alors peu à peu découpé pour laisser les différents groupes statutaires s'en octroyer la propriété. La colonisation française en 1896 a marqué une rupture dans l'aménagement urbain de la capitale. En 1918, Antananarivo voit naître son premier plan d'urbanisme, le Plan Cassaigne, faisant la promotion d'un étalement urbain dans la ville basse par assèchement des rizières. La ville se découpe désormais en quartiers spécialisés hébergeant pour les uns le marché (Analakely), pour les autres les fonctions administratives et industrielles (Isoraka) ou bien encore des cités de logements. Cet étalement urbain a eu pour conséquence une augmentation des risques d'inondation qui, dès 1954, a entraîné l'arrêt de cette politique (Burnod et al. 2020; Rabemalanto 2018). Pourtant, malgré l'interdiction de construction dans la ville basse, les habitats précaires et informels se sont multipliés au nord et à l'ouest de la ville. La présomption de domanialité selon laquelle l'État colonial est propriétaire de la majorité des terres coexiste avec des pratiques coutumières persistantes dans les zones à faibles intérêts pour l'État colonial. De même, alors que la propriété n'est reconnue légalement qu'après son enregistrement auprès des services fonciers, seuls les colons et l'élite malgache y ont accès du fait des coûts élevés de l'enregistrement, de la faible accessibilité des services et de la méconnaissance des procédures de la part du reste de la population. Une large majorité des parcelles est donc occupée sans que les résidents puissent fournir de documents officiels attestant de leur statut (voir encadré 2.1.2) (Burnod et al. 2020).

L'Indépendance de 1960 n'a pas modifié le système de gestion foncière, l'État malgache se substituant simplement à l'État français. Les services fonciers ont toujours la responsabilité de l'enregistrement des parcelles et de la reconnaissance légale des droits de propriété, tandis que les modes de sécurisation foncière extra-légaux tels que les *Petits Papiers* persistent (Burnod et al. 2020). Au lendemain de l'indépendance de Madagascar, Antananarivo a compté 10 000 nouveaux logements, produits des actions des secteurs public et privé. Depuis, en raison de la faiblesse du budget consacré au logement, le pays n'a connu que des actions par projet de faibles envergures. Cette gestion laisse place à une occupation spontanée et anarchique des villes, rendant encore plus complexe et coûteux leur aménagement (UN-Habitat 2012c). En 2015, 21,37 % du sol de la capitale était occupé par un bâti non planifié<sup>31</sup>, juste devant le bâti planifié avec 21,05 % de la surface totale. Le bâti semi-planifié occupe quant à lui plus de 10 % de la surface totale (Cabinet RADSE-CERED 2015). La CUA se place parmi les villes les plus densément peuplées au monde (18 000 habitants/km<sup>2</sup>) avec pour spécificité de ne

31. Selon le Cabinet RADSE-CERED, p. 21, une zone bâtie planifiée est « le produit d'un plan dûment formalisé ». Une zone semi-planifiée « se développe à partir d'éléments d'aménagement comme des routes ». Enfin, une zone non planifiée « se construit spontanément sans référence à aucun projet ».

**Encadré 2.1.2 : Bidonvillisation de la capitale malgache**

- 72 % de la population malgache vit dans des habitats précaires ou dans des bidonvilles;
- 87 % des ménages malgaches ignorent comment acquérir un terrain domanial;
- 25 % des ménages malgaches n'ont jamais fait de demande de titre ou d'extrait de cadastre pour leur parcelle;
- 60 à 70 % du bâti de la capitale correspond à des établissements informels;
- 25 % du bâti est occupé par l'habitat précaire des bidonvilles;
- 21 % des déchets produits dans les centres urbains étaient collectés en 2011 Ce chiffre monte à 37 % pour Antananarivo mais les services de collecte couvrent seulement 20 % de la superficie de la ville;
- 2,6 % des ménages urbains disposent d'une fosse septique;
- 20 % des ménages urbains ne disposent pas de toilettes adéquates et défèquent à l'air libre;
- 39,21 % des ménages urbains bénéficient de l'électricité par branchements illécites.

Source : (UN-Habitat 2012c), (UN-Habitat 2012b)

compter que très peu d'immeubles de moyenne et grande hauteur (Burnod et al. 2020). L'absence de planification urbaine et le jeu des acteurs privés marquent le paysage de la capitale : les bidonvilles se retrouvent «enchâssés dans des quartiers de bon aloi» et des «immeubles cossus» émergent au sein de bidonvilles notoires (Cabinet RADSE-CERED 2015, p. 9). De plus, certaines études mettent en lumière les dynamiques spéculatives au cœur des zones urbaines (Ranaivoarimanana 2017; Burnod et al. 2020). L'une des stratégies des promoteurs immobiliers consiste à acheter des terrains à faible coût, à proximité d'une infrastructure routière à venir, et de revendre ces terrains plus de cent fois leur valeur une fois que l'infrastructure voit le jour.

Le système d'enregistrement foncier malgache est caractérisé par sa complexité et son inefficacité. Il n'a pas connu de réelle évolution depuis la période coloniale et s'adapte mal aux problématiques actuelles que rencontre le pays en matière foncière. Alors que la population urbaine ne cesse de croître et que la pression foncière s'accroît, en 2010 il fallait effectuer 24 étapes sur une période moyenne de six ans pour sécuriser une propriété foncière (World Bank 2010). Par ailleurs, l'accès à la terre en zone urbaine est dominé, comme en zone rurale, par l'héritage (50 % des parcelles). Le marché ne concerne que 37 % des parcelles et se limite principalement à des transactions au niveau local et familial. Ce mode d'accès à la terre explique en partie «le morcellement des parcelles ou la multiplication des bâtis sur un même lopin» (Burnod et al. 2020, p. 118). La gestion familiale des parcelles implique quant à elle l'impossibilité, pour 60 % des propriétaires de terres héritées et pour 32 % de propriétaires de terres

achetées, de vendre le terrain (Burnod et al. 2020). Cette caractéristique malgache pourrait représenter une limite à la théorie de Soto (2000). Si les parcelles ne peuvent pas être soumises à transaction alors même que les propriétaires sont légalement reconnus, hypothéquer ces mêmes parcelles pour l'obtention d'un crédit semble compromis.

En matière de statut légal, une large majorité de parcelles sont titrées, en cours d'immatriculation ou cadastrées. Cependant, à Antananarivo non plus, cette situation ne reflète pas la réalité du terrain : les enregistrements ne sont pas actualisés (le propriétaire actuel ne figure pas sur l'enregistrement officiel) et les délimitations de parcelles officielles ne concordent pas avec les délimitations réelles. Toutefois, de nombreux propriétaires ont en leur possession des *Petits Papiers* attestant l'histoire de la parcelle. On observerait, en zone urbaine, plus une superposition qu'une complémentarité des systèmes fonciers formels et semi-formels, voire informels (Burnod et al. 2020). Comme évoqué dans la littérature, la sécurité foncière ne se limite pas à l'enregistrement légal de la parcelle. La perception de la sécurité peut jouer un rôle majeur dans les prises de décisions des résidents. Le sentiment d'insécurité des résidents est bien réel à Antananarivo et proviendrait de trois sources distinctes : crainte que l'État conteste leurs droits en vue de s'engager dans des projets d'infrastructures, crainte que plusieurs membres de la famille souhaitent s'accaparer la parcelle et enfin, crainte que l'ancien propriétaire ou sa famille réfutent leurs droits. Ces deux dernières sources d'insécurité mettent en évidence les problématiques générées par la non-actualisation des enregistrements, toujours au nom des ascendants ou de l'ancien propriétaire de la parcelle. Dans le but de renforcer la sécurité foncière sur leur parcelle, les résidents opèrent des investissements tels que la construction d'un bâtiment ou, simplement, la clôture de la parcelle. Cette stratégie nous rappelle que l'investissement peut faire partie intégrante du processus de sécurisation foncière et non pas n'en être qu'une conséquence.

### **2.1.3 Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny : caractéristiques économiques, sociales et foncières**

#### **2.1.3.1 Densification récente et développement de l'occupation spontanée**

**Un étalement urbain progressif à l'ouest** Comme nous l'avons évoqué précédemment, dès 1918 le Plan Cassaigne a fait la promotion d'un étalement urbain vers l'ouest, par assèchement des rizières dans l'actuel premier arrondissement de la capitale. La modernisation progressive de la ville a entraîné des mouvements de population à la périphérie de ces quartiers nouvellement planifiés, dont celui de Manarintsoa Centre. Deux types de mouvements migratoires ont été observés révélant les phénomènes d'attraction et de répulsion simultanés provoqués par cette modernisation. Les quartiers périphériques ont accueilli à la fois des ménages ruraux attirés par les opportunités nouvelles offertes par la ville mais aussi des ménages urbains, repoussés par la modernité. Ces quartiers se sont très rapidement transformés en quartiers

populaires, à l'image de Manarintsoa Centre (Rabemalanto 2018).

Durant la période coloniale, ces derniers présentaient de nombreux avantages. Tout d'abord, le mode de vie semi-rural qui prévalait permettait de pratiquer le maraîchage et l'élevage de basse-cour tout en jouissant d'une grande proximité avec les opportunités d'emploi offertes par la ville. De plus, ils étaient un lieu de sociabilité fort dont les nombreuses associations créées sous l'ère coloniale témoignent. Ce n'est qu'à partir des années 1980 que la densification des quartiers populaires de l'ouest, dont celui de Manarintsoa Centre, a été identifiée comme un véritable enjeu de développement. La forte croissance démographique et les importantes migrations rurales-urbaines font de la planification urbaine une priorité pour la capitale (Rabemalanto 2018).

Le phénomène de densification urbaine à Manarintsoa Centre s'est accentué entre 1990 et 2004. En 2019, la densité moyenne de la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA) était de 19 132 habitants par km<sup>2</sup> et de 39 853 habitants par km<sup>2</sup> pour le premier arrondissement. Avec une densité de plus de 118 000 habitants par km<sup>2</sup>, Manarintsoa Centre est le 9<sup>e</sup> *fokontany* le plus dense de la CUA<sup>32</sup>. En 2019, le *fokontany* abrite 5 909 habitants sur une surface de 5 hectares (voir images 2.3). Cette population est majoritairement constituée de ménages de quatre à six membres dont le chef est un homme de plus de 50 ans où il est fréquent de retrouver en leur sein des enfants mariés restant dans le foyer pour amoindrir les charges locatives du ménage (Cabinet RADSE-CERED 2015; Rabemalanto 2018).



**FIGURE 2.3** – Densification de Manarintsoa Centre – De gauche à droite : Manarintsoa Centre en 2002 et Manarintsoa Centre en 2021

Source : Google Earth. (27 Septembre 2002 et 25 Août 2021). Manarintsoa Centre, Madagascar. 18°54'42.97"S 47°30'51.74"E. Maxar Technologies 2021. Consulté le 07 Octobre 2021.

**Voie de circulation stratégique vers l'est** Contrairement aux quartiers urbains de l'ouest, le quartier de Soamanandrany est à l'interface entre la zone rurale et la zone urbaine ; plus

32. Données sur la population en 2019 à l'échelle des *fokontany* obtenues auprès de la CUA en juillet 2021.

précisément, c'est au sein de ce *fokontany* que se dessine la frontière entre la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA) et la Commune Rurale d'Ambohimangakely (CRA). Ancien village rural de l'époque royale, Ambohimangakely a d'abord été utilisé comme site étape pour le roi Andrianampoinimerina lors de ses voyages vers l'est. Il a ensuite constitué le lieu d'exil de la femme de ce dernier puis le lieu de résidence de sa fille aînée (Olisoa 2012).

Dès le début de la période coloniale, Ambohimangakely a su profiter de son emplacement stratégique sur la route de l'est menant au premier port de Madagascar, à Toamasina, pour poursuivre son développement (Olisoa 2012). Dans les années 1980, la commune a connu un afflux de population, notamment en réaction à la saturation du *zoma*<sup>33</sup> d'Analakely au sein de la CUA. Ce dernier approvisionnait, dans les années 1960, la quasi-totalité des marchés de la commune d'Antananarivo et de sa périphérie. Cette forte activité a eu un effet d'attraction important pour de nombreux marchands souhaitant profiter tant du dynamisme de la zone que des installations en place. Difficile à réglementer et saturé, des centaines de marchands ont été expulsés du *zoma* d'Analakely. Dès le début des années 1980, au moment où les quartiers ouest devenaient un enjeu de planification urbaine, l'occupation spontanée des périphéries de la ville, notamment par les anciens marchands du *zoma* d'Analakely mais aussi par des ménages ruraux, a fait naître un nouveau marché, le marché de Mahazo, à l'interface de la ville et de la campagne dans le *fokontany* de Soamanandrarinny (Andriamiadana 2018). Aujourd'hui, selon le chef du *fokontany*, environ 80 % de la population serait originaire de Manjakandriana (district limitrophe à l'est du district Antananarivo Avaradrano). Ces mouvements migratoires sont aussi bien motivés par la recherche d'un travail que par celle de loyers plus accessibles.

La Commune Rurale d'Ambohimangakely connaît une rapide urbanisation. La surface urbanisée est passée de 22 % en 2007 à 52,8 % de la surface totale en 2016 (voir images 2.4). La surface agricole est quant à elle passée de 31 % à 21 % sur la même période. L'accroissement naturel et les mouvements migratoires, tant de la ville que des zones rurales vers les zones périurbaines, ont transformé le paysage de la commune ainsi que les modes de vie de sa population (Olisoa 2012). Entre 2009 et 2019, la population a augmenté de 70 %, portant à 21 719 le nombre d'habitants en 2019. À l'image du pays, la population de ce *fokontany* est jeune : près de 35 % de la population a moins de 18 ans et 45 % a entre 18 et 50 ans<sup>34</sup>. La RN2 et la route By-Pass semblent être les déterminants majeurs du pouvoir d'attraction de la commune d'Ambohimangakely et du quartier de Soamanandrarinny (Olisoa 2012).

Le quartier de Soamanandrarinny s'étale sur 5 km<sup>2</sup> et est subdivisé en 6 *vakim-paritra*<sup>35</sup>. La moitié de ces secteurs appartient à la CUA, l'autre moitié à la Commune Rurale d'Ambohimangakely<sup>36</sup>. Du fait de l'étendue du *fokontany*, la densité de population est plutôt faible (6 000 à

33. Un *zoma* désigne un marché en malgache.

34. Données de recensement collectées auprès du *fokontany* de Soamanandrarinny en juillet 2021.

35. Secteurs ou quartiers au sein d'un *fokontany*, disposant chacun d'un chef de secteur faisant autorité.

36. Ampatsy (G2), Ambavahady (G3) et Ankandrina (ou Ambanivato) (G6) font partie de la CUA alors que Soamanandrarinny tanàna (G1), Mahazo Soamanandrarinny (G4) et Soamanandrarinny (la propriété de l'enceinte de l'Église Adventiste) (G5) font partie de la Commune Rurale d'Ambohimangakely.



**FIGURE 2.4** – Densification de Soamanandrany – De gauche à droite : Soamanandrany en 2002 et Soamanandrany en 2021

Source : Google Earth. (27 Septembre 2002 et 13 Août 2021). Soamanandrany, Madagascar. 18°53'18.24"S 47°33'56.56"E. Maxar Technologies 2021. Consulté le 07 Octobre 2021.

7 500 habitants par km<sup>2</sup>) contrairement à ce que nous observons à Manarintsoa Centre. Toutefois, sa rapide urbanisation et le dynamisme de sa croissance démographique laissent entrevoir une densification progressive du quartier, en particulier le long de la RN2 où les nouveaux logements se construisent sur les *tanety*<sup>37</sup>, « dans les interstices d'un vieux bâti déjà relativement dense » (Defrise 2020, p. 131).

### 2.1.3.2 Infrastructures, habitats et problématiques foncières

**Le bidonville de Manarintsoa Centre** Manarintsoa Centre est un bidonville au sens de la définition internationale. Il combine les cinq caractéristiques mises en évidence par l'*Expert Meeting Group* : difficulté d'accès à l'eau potable, difficulté d'accès aux installations sanitaires et autres infrastructures, mauvaise qualité de logement, surpeuplement et insécurité du statut résidentiel. À ce titre, Manarintsoa Centre et trois *fokontany* voisins (Manarintsoa Est, Manarintsoa Anatihazo et Andavamamba Anatihazo) ont été la cible du Programme Participatif pour l'Amélioration des Bidonvilles (PPAB). Initié en 2008 avec le soutien de la Commission Européenne, le Secrétariat de l'Afrique, Caraïbes, Pacifique et UN-Habitat, ce programme a pour but de satisfaire l'objectif 11 des Objectifs de Développement Durable (ODD) relatif aux « Villes et communautés durables » dans 190 villes de 40 pays (voir encadré 2.1.3).

37. Terme désignant les pentes des collines.



**Encadré 2.1.3 : Objectif 11 des ODD : Villes et communautés durables**

11.1 D'ici à 2030, assurer l'accès de tous à un logement et des services de base adéquats et sûrs, à un coût abordable, et assainir les quartiers de taudis.

11.2 D'ici 2030, assurer l'accès de tous à des systèmes de transport sûrs, accessibles et viables, à un coût abordable, en améliorant la sécurité routière, notamment en développant les transports publics, une attention particulière devant être accordée aux besoins des personnes en situation vulnérable, des femmes, des enfants, des personnes handicapées et des personnes âgées.

11.3 D'ici 2030, renforcer l'urbanisation inclusive et durable pour tous et les capacités de planification et de gestion participatives, intégrées et durables des établissements urbains dans tous les pays.

11.4 Renforcer les efforts de protection et de préservation du patrimoine culturel et naturel mondial.

11.5 D'ici à 2030, réduire considérablement le nombre de personnes tuées et le nombre de personnes touchées par les catastrophes, y compris celles d'origine hydrique, et réduire considérablement le montant des pertes économiques qui sont dues directement à ces catastrophes exprimé en proportion du produit intérieur brut mondial, l'accent étant mis sur la protection des pauvres et des personnes en situation vulnérable.

11.6 D'ici à 2030, réduire l'impact environnemental négatif des villes par habitant, en accordant une attention particulière à la qualité de l'air et à la gestion, notamment municipale, des déchets.

11.7 D'ici à 2030, assurer l'accès de tous, en particulier des femmes et des enfants, des personnes âgées et des personnes handicapées, à des espaces verts et des espaces publics sûrs.

11.a Favoriser l'établissement de liens économiques, sociaux et environnementaux positifs entre zones urbaines, périurbaines et rurales en renforçant la planification de développement à l'échelle nationale et régionale.

11.b D'ici 2020, accroître considérablement le nombre de villes et d'établissements humains qui adoptent et mettent en œuvre des politiques et plans d'action intégrés en faveur de l'insertion de tous, de l'utilisation rationnelle des ressources, de l'adaptation aux effets des changements climatiques et de leur atténuation et de la résilience face aux catastrophes, et élaborer et mettre en œuvre, conformément au Cadre de Sendai pour la réduction des risques de catastrophe (2015–2030), une gestion globale des risques de catastrophe à tous les niveaux.

11.c Aider les pays les moins avancés, y compris par une assistance financière et technique, à construire des bâtiments durables et résilients en utilisant des matériaux locaux.

Source : <https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/cities/> (Consulté le 26 Mars 2021).

Il comporte trois phases (Cabinet RADSE-CERED 2015). La première (PPAB I) a pour but d'identifier les problématiques urbaines en relation avec les bidonvilles et les leviers de réponses potentiels en établissant « une évaluation rapide, participative, multisectorielle, transversale et orientée vers l'action » (p. 6). La seconde (PPAB II) consiste à établir un plan d'amélioration des bidonvilles et à renforcer les capacités des autorités compétentes, notamment en ce qui concerne la recherche de financement. La troisième et dernière phase (PPAB III) est celle de l'exécution du programme par la mise en place effective de projets. Les informations recueillies à l'échelle micro-urbaine des *fokontany* sont le fruit de la deuxième phase du PPAB.

À Manarintsoa Centre, Manarintsoa Est, Manarintsoa Anatihazo et Andavamamba Anatihazo, seuls 5,2 % de la population disposent d'un branchement particulier en eau contre 80 % dépendant des bornes-fontaines. Bien qu'elles soient équitablement réparties spatialement, le temps d'attente aux bornes-fontaines est estimé à plus de 30 minutes pour plus de 70 % des usagers à Manarintsoa Centre, allant jusqu'à plus d'une heure pour 33 % d'entre eux. À titre de comparaison, dans le reste de l'agglomération, seul 50 % de la population dépend des bornes-fontaines. Manarintsoa Centre dispose de deux bornes-fontaines en 2015 pour 5 446 résidents (Cabinet RADSE-CERED 2015).

En termes de services d'éducation, Manarintsoa Centre abrite deux écoles privées, mais aucune école publique. Seule une école publique est présente dans les *fokontany* voisins. Les services de santé sont là aussi lacunaires. Il n'existe ni centre hospitalier ni dispensaire public. Un cabinet médical privé est présent dans le voisinage proche mais il reste inaccessible à la majorité de la population, cette dernière préférant les centres de santé de 67ha et Ambalavao Isotry. Manarintsoa Centre dispose d'un bassin-lavoir et, depuis 2012, chaque *fokontany* dispose du RF2, un service public d'hygiène et d'assainissement pouvant s'adapter aux spécificités des bidonvilles (Cabinet RADSE-CERED 2015; Rabemalanto 2018).

La majorité des ménages disposent de l'électricité, mais son utilisation se limite à l'éclairage de la pièce de vie et à l'alimentation des équipements électriques tels que la radio et la télévision pour la quasi-totalité d'entre eux. La principale source d'électricité provient du partage de compteurs électriques par plusieurs ménages, mais on trouve également des compteurs individuels ou des branchements divers, notamment des raccordements illicites. Une part non négligeable de ménages s'éclaire toutefois encore à la bougie. Par ailleurs, bien qu'il y ait des poteaux électriques, une minorité sont en état de fonctionnement, privant l'intérieur du *fokontany* de lumière une fois la nuit tombée (Cabinet RADSE-CERED 2015).

À Manarintsoa Centre, Manarintsoa Est, Manarintsoa Anatihazo et Andavamamba Anatihazo, seul 15 % du réseau de voirie est constitué de ruelles pavées accessibles en voiture. L'intérieur des *fokontany* est ensuite constitué de ruelles piétonnes d'1m20 de large (40 % du réseau). C'est dans ces rues que la majorité des déplacements se font. Enfin, on trouve les *elake-latrano*, passages étroits entre les habitations (30 % du réseau). Ces passages sont le fruit du développement spontané des habitations dans le quartier (Cabinet RADSE-CERED 2015).

Par ailleurs, bien que l'habitat de Manarintsoa Centre soit diversifié, plus de la moitié des

ménages vit dans de petites habitations en bois, en tôle ou en brique, construites en grande partie entre 2005 et 2015. Le bâti en dur, abritant une classe moyenne aux revenus stables, se localise dans la partie nord-ouest du quartier. La superficie des habitations est elle aussi hétérogène dans le quartier mais reste dominée par des superficies inférieures à 20m<sup>2</sup> voire à 5m<sup>2</sup> pour une part considérable de ménages (respectivement 46 % et 9 % des ménages enquêtés par le PPAB) (Cabinet RADSE-CERED 2015). Ces très petites superficies sont liées aux dynamiques foncières de fragmentation des terrains et des habitations. La très large majorité des habitations de la zone d'étude ne répondent pas aux normes en vigueur. D'une part, les habitations les plus précaires sont construites sur des terrains non constructibles, notamment en raison du risque d'inondation. D'autre part, les ménages n'ont pas demandé de permis de construire avant de s'établir (Cabinet RADSE-CERED 2015; Rabemalanto 2018). Or, le permis de construire est obligatoire et exige notamment une surface minimale de 20m<sup>2</sup> par habitation.

**L'hétérogénéité de Soamanandrarinny** Le quartier de Soamanandrarinny ne peut pas être qualifié de bidonville aussi clairement que Manarintsoa Centre. Cependant, il rassemble certaines caractéristiques propres aux quartiers spontanés telles que la difficulté d'accès à l'eau potable, le manque d'infrastructures publiques, la mauvaise qualité des logements et l'insécurité foncière.

Pour une population de 21 719 habitants, le *fokontany* compte une clinique, trois dispensaires et 11 médecins traditionnels. En termes d'infrastructures collectives, les 21 719 habitants disposent d'un WC public, d'une douche publique, d'un lavoir public et de cinq bornes-fontaines. Dans le secteur 4 (G4) où se trouve le marché de Mahazo, le chef de secteur déplore le manque de WC publics et de bacs à ordures. D'autre part, les établissements d'éducation sont majoritairement privés : alors qu'il n'y a qu'une école primaire publique, un collège d'enseignement général et deux lycées, le *fokontany* compte 10 écoles primaires privées et 6 écoles secondaires privées<sup>38</sup>.

Dans les 6 secteurs de Soamanandrarinny, le défaut d'éclairage public et la difficulté d'accès à l'eau courante ont été mentionnés comme l'une des principales difficultés par les chefs de secteur. La haute altitude du quartier entraîne un faible débit d'eau qui contraint les ménages à s'approvisionner entre 3h et 5h du matin.

Par ailleurs, le bâti est très hétérogène. On trouve d'une part des résidences et des lotissements pour les ménages modestes, voire aisés. D'autre part, les ménages les plus pauvres habitent dans de petites maisons en bois de faible superficie (Olisoa 2012). Cette hétérogénéité est accentuée par l'étendue du *fokontany* qui comprend des secteurs plus ou moins urbanisés et développés. Le secteur 3 (G3), encore partiellement agricole, et le secteur 6 (G6), malgré la présence de résidences privées, sont les plus précaires. Le secteur 4 (G4) est, quant à lui, le plus avancé bien qu'il conserve un caractère très populaire.

Malgré sa dynamique démographique, son urbanisation rapide et la densification du bâti, la surface de terres cultivées (riz et cresson) du *fokontany* de Soamanandrarinny n'a que très peu

38. Monographie de la Commune Rurale d'Ambohimangakely (CRA) obtenue auprès de la CRA en juillet 2021.

diminué. Ce maintien des activités agricoles s'explique par le projet de la Rode Est qui, par un tracé resté longuement incertain, a nourri les stratégies foncières des propriétaires des parcelles agricoles (Defrise 2020). En effet, si le tracé passait sur leur parcelle, ces propriétaires seraient expropriés. En revanche, si le tracé passait à proximité de leur parcelle, ils pourraient profiter de la plus-value foncière apportée par la nouvelle infrastructure routière. Les propriétaires fonciers n'ont alors ni vendu ni construit leur parcelle. « Ils ont préféré maintenir une activité agricole générant une petite rente et signalant l'occupation du terrain en louant les terres pour le cresson et en les donnant en métayage pour le riz. » (p. 131).

Par ailleurs, bien qu'il n'existe pas à notre connaissance de données précises sur l'importance de l'occupation illégale dans le quartier, les conflits existants entre propriétaires terriens et résidents, dans le secteur 2 (G2), témoignent de la présence de ce type d'occupation à Soamanandrany.

### 2.1.3.3 Insécurité et risque d'expulsion

**Inondations, incendies et insécurité à Manarintsoa Centre** Manarintsoa Centre est qualifié de « zone rouge » en termes d'insécurité. Mais l'insécurité à laquelle sont exposés les ménages ne se limite pas à la délinquance et la criminalité. Ils doivent également faire face à l'insécurité de leur lieu de vie.

À l'origine d'inondations et d'importants problèmes d'insalubrité, le canal Andriantany qui borde Manarintsoa Centre contraint cet environnement (Rabemalanto 2018). Outre la forte odeur qui s'en dégage, et que les résidents n'hésitent pas à mentionner parmi leurs préoccupations, pouvant être à l'origine d'une marginalisation de ce territoire, de sa population voire même de son économie, le risque d'inondation accentue la vulnérabilité des ménages les plus pauvres. Les bâtis les plus précaires étant concentrés le long de ce canal et autour du bassin tampon, les résidents les plus vulnérables sont alors les premières victimes des débordements du canal, fragilisant davantage leurs habitats et plus largement leurs conditions de vie (Rabemalanto 2018). De plus, le rapport produit par le Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles souligne qu'une proportion non négligeable de la population n'est pas en mesure d'estimer son risque d'exposition aux inondations. Cette méconnaissance peut potentiellement entraver une meilleure gestion des risques (Cabinet RADSE-CERED 2015; Rabemalanto 2018). Même lorsque les habitations ne sont pas soumises au risque d'inondation, ce sont les activités économiques et la mobilité des ménages qui se voient contraintes par ce phénomène : les petites activités génératrices de revenus sont privées de leur lieu d'activité dès lors que les rues sont inondées.

Avec une très forte densité de population et un bâti précaire, notamment en bois, les ménages les plus pauvres sont également fortement exposés au risque d'incendie, récurrent dans les bas-quartiers d'Antananarivo (Cabinet RADSE-CERED 2015; Rabemalanto 2018). Parmi les exemples récents, un départ de feu au sein d'une maison en bois s'est répandu et a embrasé 31

maisons en juillet 2018. 180 individus ont perdu, avec leur domicile, l'intégralité de leurs effets personnels, de l'argent ou encore le matériel scolaire des enfants. En juin 2020, 42 familles ont été touchées par le même type d'événement<sup>39</sup>.

Alors que la nature précaire des habitats est l'un des déterminants de la forte exposition des ménages aux deux formes d'insécurité que représentent les risques d'inondation et d'incendie, elle n'est pas uniquement due à la faiblesse des niveaux de vie des ménages y résident. Les enquêtes qualitatives menées dans la zone d'étude du PPAB ont permis de repérer des dynamiques foncières propres aux bas-quartiers (Rabemalanto 2018). Les propriétaires de terrains refusent toutes constructions en brique de sorte à pouvoir récupérer leur terrain plus facilement s'ils le désirent. Les bas-quartiers représentent alors la possibilité, pour les plus vulnérables, d'accéder au logement en milieu urbain au prix de leur maintien dans une grande vulnérabilité, alimentant leur précarité. Toutefois, l'insécurité foncière ne se retrouve pas au cœur des préoccupations des ménages (Rabemalanto 2018). Alors que la majorité d'entre eux ne disposent d'aucune sécurité légale pour occuper leur terrain ou leur logement (absence de documents formels ou non-respect des règles de construction), elle semble être une simple prise de risque afin de pallier des préoccupations de premier ordre telles que la santé. Plus encore, alors que 44 % des ménages ne possèdent aucun document formel attestant la légalité de leur occupation foncière, les ménages craignant d'être expulsés ne représentent qu'une proportion très marginale. Pourtant, le risque d'expulsion, par l'État ou les propriétaires, est bien réel et certains des ménages enquêtés en ont fait l'expérience par le passé (Rabemalanto 2018).

**Encombrement et insécurité à Soamanandrarinny** Le projet de la Rocade Est, achevé en 2021, a eu un effet d'attraction important. Alors que le *fokontany* voit sa population augmenter et son territoire s'urbaniser, le défaut d'éclairage public fait naître une problématique d'insécurité. L'insécurité et le banditisme sont particulièrement concentrés dans les secteurs 4 (G4) et 5 (G5) et prendraient la forme de cambriolages au sein des domiciles des résidents, de braquages et de vols. En 2017 par exemple, la bande à Kaisara, un réseau d'une douzaine de jeunes individus qui commettait des vols à main armée ou des braquages, a été démantelée<sup>40</sup>. Afin de répondre à l'augmentation de l'insécurité, s'ajoutant au poste de gendarmerie existant, des patrouilles de sécurité de quartier ont été mises en place. Elles effectuent des rondes quasi quotidiennes le soir venu.

De même qu'à Manarintsoa Centre, l'insécurité ne se limite pas à cela. Certains résidents doivent faire face à l'insécurité de leur lieu d'activité. En plein développement, la zone périurbaine de Soamanandrarinny fait régulièrement l'objet d'assainissement et de réorganisation

39. L'Express de Madagascar – <https://l'express.mg/12/06/2020/incendie-a-manarintsoa-une-quarantaine-de-familles-sans-abri/> et <https://l'express.mg/04/07/2018/manarintsoa-centre-les-feux-aneantissent-trente-maisons/> (Consulté de 10 Juillet 2021).

40. Newsmada – <https://newsmada.com/2017/08/12/ambohimangakely-la-bande-a-kaisara-demantelee/> (Consulté le 10 Juillet 2021).

afin de trouver une solution durable au problème d'étalement spontané du marché de Mahazo le long de la RN2 et au problème d'encombrement des voies de circulation qui en découle. En novembre 2004, 398 marchands de rues ont été expulsés par le Département de marché de la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA), les autorités du secteur de Mahazo et les gendarmes de la Commune Rurale d'Ambohimangakely (CRA). Les marchands de rues étaient réorientés vers les marchés communaux et de quartier (Andriamiadana 2018). Le 25 septembre 2020, un nouvel assainissement du quartier de Mahazo a été initié par les autorités du quartier de Mahazo, la CUA, la CRA ainsi que la gendarmerie et la police nationale. Cette nouvelle action, médiatisée, vise à nouveau le désengorgement de la RN2 mais par une réorganisation plus globale du quartier. Les marchands étaient invités à s'installer dans le marché de Mahazo où des places restent vacantes, les lieux de stationnement des taxi-ville comme les arrêts de la ligne E ont été modifiés et deux bacs à ordures ont été mis à disposition sur les lieux d'entassement des ordures préalables. Cette nouvelle expulsion a connu une résistance importante de la part des marchands installés de longue date sur les emplacements ciblés par la réorganisation. Si les marchands ne contestent pas la réorganisation du secteur, ils demandent à obtenir en contrepartie un lieu approprié pour exercer les activités qui leur permettent de vivre. En réponse à cette contestation, le chef du *fokontany* a mis en place un système de rotation des marchands dans le marché de Mahazo afin que chacun puisse disposer à un moment de la journée d'un espace de vente sur le marché<sup>41</sup>.

#### 2.1.3.4 Pauvreté et prépondérance des activités indépendantes

**Prépondérance des activités informelles à Manarintsoa Centre** Près de 70 % des ménages de Manarintsoa Centre ont des revenus mensuels inférieurs au salaire minimum, qui s'établit à 200 000 Ar<sup>42</sup>. 45,5 % gagnent moins de 100 000 Ar par mois. Pour autant, la proportion de ménages ne comptant aucun membre ayant des revenus est nulle : dans la très large majorité des cas, une seule personne du ménage est pourvoyeuse de revenus, mais environ 30 % des ménages vivent des revenus de deux membres du ménage (Cabinet RADSE-CERED 2015). Ces bas-quartiers restent toutefois hétérogènes et comprennent des ménages plus ou moins pauvres.

Le secteur informel y est fortement développé et l'on pourrait s'attendre à ce que les ménages les moins vulnérables soient pourvoyeurs d'emplois pour les ménages ne pouvant travailler à leur propre compte. Or, le travail de terrain de Rabemalanto (2018) n'a pas pu confirmer cette hypothèse. Les petites activités, notamment de services, se multiplient mais ne permettent d'assurer que la subsistance des ménages qui les exercent. Quelques individus restent toutefois salariés, mais auprès d'entreprises extérieures au quartier et n'ayant pas de relation avec le voisinage proche. Sans plus d'approfondissement, Rabemalanto (2018) fait

41. L'Express de Madagascar – <https://express.mg/26/09/2020/reorganisation-a-mahazo-bras-de-fer-entre-marchands-et-commune/> (Consulté de 10 Juillet 2021).

42. 200 000 Ar  $\approx$  60,05 USD selon la moyenne des taux de change USD/MGA de l'année 2018 (1 USD = 3330,4 Ar).

l'hypothèse que les entrepreneurs les moins pauvres privilégient l'emploi des membres de leurs familles ainsi que de leurs proches au sein de leur activité économique. Par conséquent, les résidents d'un même quartier ne bénéficieraient pas nécessairement de la réussite économique de l'un d'entre eux.

Pour aller plus loin que les revenus, l'enquête dans le cadre du Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles a cherché à connaître la capacité des ménages à dégager un surplus, autrement dit leur capacité à entrer dans une logique d'investissement et de développement. Pour cela, les auteurs ont retranché le montant des dépenses du ménage au montant des revenus. La seule dépense alimentaire représentant entre 2 000 et 5 000 Ar par jour, il apparaît alors que près de la moitié des ménages dépensent plus qu'ils ne gagnent. Cela peut s'expliquer de trois façons : les ménages ont sous-estimé leurs revenus (i) ou bien ils ont sur-estimé leurs dépenses (ii), ou, enfin, ils perçoivent des transferts qu'ils n'ont pas mentionnés (iii). Cette dernière hypothèse est renforcée par le fait que 70 % des ménages enquêtés ont effectivement bénéficié d'une aide (alimentaire, monétaire, scolaire, etc.) au cours des cinq dernières années.

**L'essor des activités informelles à Soamanandrany** Selon la monographie établie par la Commune Rurale d'Ambohimangakely (CRA), Soamanandrany comprend 5,5 hectares de surfaces cultivables, dont 4,5 sont cultivés par 30 exploitants agricoles, auxquels s'ajoutent les activités de métayage. C'est l'un des *fokontany* de la CRA les moins dotés en terres cultivables et, par conséquent, comptant le moins d'exploitants agricoles. La riziculture et l'élevage étaient des activités dominantes dans les bas-quartiers du *fokontany*, mais depuis la construction de la Rocade Est, ces activités ne représentent plus que 30 % des activités de la zone, sauf dans le secteur 3 (G3) où elles sont encore pratiquées par des familles nombreuses et précaires. Ce changement s'est fait en faveur des métiers d'ouvriers, d'entrepreneurs, de commerçants ou de transporteurs. Depuis la construction de la Rocade, ces activités représenteraient 70 % de l'emploi à Soamanandrany. Mis à part le secteur 3 (G3), tous les secteurs ont été touchés par cette augmentation. Les activités commerciales sont très diversifiées et pratiquées plutôt par les ménages pauvres.

Le salariat, formel ou informel, est également représenté dans le quartier. Les individus les plus riches et les plus éduqués, descendants des *andriana* (noblesse malgache), sont fonctionnaires et exercent leur profession en ville. Par ailleurs, une minorité de la population, non négligeable pour autant, travaille dans les carrières, en particulier dans les secteurs 2 (G2) et 6 (G6). Enfin, on trouve les salariés de la zone franche dans les secteurs 3 (G3), 5 (G5) et 6 (G6). Ces deux derniers types d'emploi sont davantage occupés par des familles nombreuses et précaires.

Le chômage et la pauvreté sont des problématiques majeures au sein du *fokontany*. Le chef du *fokontany* déplore l'absence d'entreprises, en particulier de grandes entreprises, et de projets de développement pouvant créer de l'emploi. Cette situation est d'autant plus préoccupante que le nombre de jeunes augmente.

## **2.2 Méthodologie d'échantillonnage et modalités pratiques de l'enquête**

### **2.2.1 Le choix d'une enquête ménages-établissements pour appréhender l'activité informelle des quartiers spontanés**

#### **2.2.1.1 Une enquête ménages-établissements pour appréhender les petites unités de production**

En dehors des enquêtes indirectes permettant uniquement d'estimer la taille de l'économie informelle, il existe de nombreuses approches pour collecter des informations sur l'économie informelle : les enquêtes ménages, notamment sur la force de travail, les enquêtes et recensements d'établissements et enfin les enquêtes mixtes ménages-établissements (Maligalig et Guerrero 2008).

Les enquêtes ménages, notamment sur la force de travail ou sur les revenus et dépenses des ménages, sont un outil pertinent pour appréhender la taille de l'économie informelle en identifiant les entrepreneurs et les travailleurs prenant part à l'économie informelle. Elles échouent en revanche à collecter des informations fiables sur les UPI. Les travailleurs de l'économie informelle ne sont pas en mesure de fournir des informations précises sur les capacités de production de l'UPI ou encore sur les performances de celle-ci. De même, lorsqu'un seul membre du ménage est interrogé, il n'est pas toujours susceptible de connaître précisément les caractéristiques des activités informelles menées par les autres membres du ménage.

Les enquêtes établissements remédient à cette faiblesse puisque ce sont les entrepreneurs eux-mêmes qui sont interrogés sur les caractéristiques de leurs unités de production. Elles consistent à extraire un échantillon représentatif d'unités de production informelles d'un recensement d'établissements (formels et informels ou uniquement informels). Toutefois, la principale limite de ces enquêtes est l'absence de prise en compte de toute la diversité des UPI par une couverture non exhaustive de celles-ci. Les taux de natalité et de mortalité des UPI étant particulièrement volatils, les bases de sondage peinent à être actualisées. De plus, et peut-être plus problématique encore, certaines activités spécifiques sont exclues des bases de sondage en raison de l'absence d'éléments extérieurs permettant de les identifier lors du dénombrement des établissements. Ces activités sont les activités à domicile et les activités qui n'opèrent pas dans des locaux fixes. Le choix du type d'enquête dépend étroitement de la problématique étudiée. L'objectif de notre enquête étant d'explorer la nature de la sécurité foncière et son rôle dans les dynamiques et performances entrepreneuriales, une enquête établissement ne saurait être satisfaisante. Elle nous prive de l'étude de localisations d'activités spécifiques (domicile et sans local fixe) qui pourraient avoir leur rôle à jouer dans la sécurité foncière comme dans les dynamiques et performances économiques des UPI. Notre objet



d'étude est alors particulièrement adapté aux enquêtes mixtes.

Les enquêtes mixtes ménages-établissements sont aujourd'hui considérées comme les plus efficaces pour appréhender l'économie informelle. Elles consistent en une architecture emboîtée de deux phases d'enquête où un échantillon représentatif de la population des ménages est soumis à une enquête sur les caractéristiques socio-démographiques et la situation d'emploi de chaque membre du ménage (phase 1) et est suivi d'une enquête spécifique auprès du sous-échantillon des UPI (phase 2). L'hypothèse sous-jacente est que l'économie informelle se dévoile plus aisément par les emplois des individus y travaillant que par l'identification directe des UPI. La première phase sert alors « de filtre pour obtenir un échantillon représentatif d'unités de production informelles (UPI) » et permet une couverture exhaustive de celles-ci (Brilleau, Ouedraogo et Roubaud 2005, p. 15). En combinant enquêtes ménages et enquêtes établissements, en deux phases distinctes, elles permettent d'une part de fournir une estimation précise de la taille de l'économie informelle et d'autre part de collecter des informations fines sur les conditions d'activité et les performances économiques des UPI. Les enquêtes 1-2-3, qui font l'objet de recommandations internationales pour la mesure de l'économie informelle, s'inscrivent dans cette approche. La principale difficulté de l'approche mixte est la lourdeur relative de sa mise en place. Elle nécessite des moyens logistiques et opérationnels importants, notamment en termes de délais et de moyens humains et financiers. Cette démarche n'aurait pu être possible sans la concordance de la préparation de notre enquête et de celle de l'enquête ménage SYSMIPRO 2021.

### 2.2.1.2 Enquête ménage SYSMIPRO 2021 et identification des établissements

Le projet Protect étudie l'articulation des logiques multiples façonnant les formes de la protection sociale à Madagascar. L'objectif poursuivi est de « produire un savoir innovant sur la protection sociale à Madagascar » dans le but de « proposer des pistes d'amélioration aux acteurs impliqués (institutions internationales et gouvernementales, coopérations décentralisées, entreprises multinationales, ONG, associations) »<sup>43</sup>. Dans le contexte de ce projet, l'enquête SYSMIPRO 2021 (Système micro-locaux de protection sociale), coordonnée par Claire Gondard-Delcroix, a été conduite de juin 2021 à août 2021 auprès de 1500 ménages répartis sur trois sites : Antananarivo (urbain), Itasy (rural) et Analanjirofo (rural). Sur chacun des trois sites, deux sous-secteurs ont été sélectionnés et 250 ménages ont été enquêtés dans chacun d'eux.

La préparation d'une collecte de données en milieu urbain à Madagascar dès 2019 nous a permis d'envisager une collaboration afin de produire une enquête ménages-établissements en deux temps : la première phase (ménages) portée par l'enquête SYSMIPRO 2021 et la seconde (établissements) portée par l'enquête quantitative réalisée dans le cadre de cette thèse. Pour rendre possible cette démarche, nous avons introduit un ensemble de questions dans l'enquête SYMIPRO 2021 afin d'identifier les activités productives indépendantes. Après identification

43. Pour plus d'informations sur les objectifs du projet Protect et les réalisations issues de ce projet, voir : <https://www.bse.u-bordeaux.fr/recherche/projet-protect/> (Consulté le 12 Juin 2023).

des activités agricoles, d'élevage et salariées, nous avons pu identifier les ménages pratiquant une ou plusieurs activités indépendantes non agricoles. Pour chacun de ces ménages, nous avons identifié quel membre du ménage pratique cette activité, si l'activité possède un numéro fiscal et/ou une carte statistique et enfin le type d'emplacement principalement occupé pour la mise en œuvre de l'activité. Ce module a servi de base d'échantillonnage pour la deuxième phase de l'enquête ménages-établissements.

Parallèlement à l'enquête auprès des ménages, une enquête qualitative systémique a été réalisée sur chaque site. Elle visait à recueillir des informations auprès de personnes ressources (chef de *fokontany*, chefs de secteur, professeurs, etc.) sur les dynamiques sociales locales et les mutations récentes.

### 2.2.1.3 L'enquête établissement

La fermeture des frontières malgaches, en raison de la crise sanitaire de la COVID-19, du 20 mars 2020 au 6 novembre 2021, nous a contraints à procéder à une coordination des travaux de terrain à distance. Les échanges entre les superviseuses de terrain et la coordinatrice (l'auteure de cette thèse, basée en France) se sont effectués par téléphone et visioconférence, jusqu'à plusieurs fois par jour, d'octobre 2020 à décembre 2021.

En amont de l'enquête établissements, plusieurs approches de terrain ont été effectuées. En octobre 2020, dans le cadre d'un mémoire intitulé « Occupation foncière et entrepreneuriat informel à Manarintsoa »<sup>44</sup>, une première collecte de données a été mise en œuvre auprès de 64 entrepreneurs informels non représentatifs des quartiers de Manarintsoa Centre, Manarintsoa Anatihazo et Manarintsoa Est. De plus, des entretiens semi-directifs ont été effectués auprès d'organismes tels que l'Observatoire du Foncier et de l'Aménagement du Territoire (MAHTP), le Birao Ifoton'ny Fananan-tany (BIF), le bureau du *fokontany* de Manarintsoa Centre ou encore l'ONG HARDI FINANCE. Ce travail nous a permis de collecter des ressources bibliographiques majeures et de préciser nos hypothèses de recherche.

Le questionnaire établissements a été amélioré et adapté de façon continue dès les premiers tests réalisés en mars 2021 auprès d'une vingtaine d'entrepreneurs. Une attention particulière a été portée à la bonne compréhension de celui-ci par les enquêtés, avec un travail important de traduction fidèle, par une économiste, du questionnaire initialement établi en français.

De mai à juin 2021, nous avons procédé à l'enquête systémique en milieu urbain dans les deux quartiers d'étude auprès de personnes ressources (chef de *fokontany*, chef de secteur, professeur des écoles, etc.). La mise en œuvre d'entretiens semi-directifs nous a permis de préciser le contexte de notre étude. Ils nous ont permis d'identifier les mutations récentes de ces quartiers ainsi que leur implication dans des projets de développement.

La mise en œuvre de la phase 2 de l'enquête ménages-établissements s'est déroulée de

44. Mémoire de fin d'études réalisé à l'Université Catholique de Madagascar (UCM) par Miantso Soloharison, encadré par Claire Gondard-Delcroix et Diane Cachau, pour obtenir le diplôme de Master en Sciences Sociales Appliquées au Développement.

septembre à octobre 2021, deux mois après la première phase. L'intervalle de temps entre les deux phases répond à deux contraintes. La première vient du calendrier de la première phase d'enquête qui s'est déroulée en juin, soit avant la fête de l'Indépendance et la période de vacances. La seconde provient d'imprévus techniques et financiers durant le mois d'août. Les deux *fokontany* ont été enquêtés successivement, en commençant par Manarintsoa Centre. 220 et 194 entrepreneurs ont respectivement été enquêtés à Manarintsoa Centre et à Soamanandrany, pour un échantillon total de 414 entrepreneurs.

## 2.2.2 La construction de l'échantillon et du plan de sondage

### 2.2.2.1 Méthode probabiliste et non probabiliste

Il existe deux types de méthodes d'échantillonnage : l'échantillonnage probabiliste et l'échantillonnage non probabiliste. L'échantillonnage probabiliste repose sur le principe de sélection aléatoire. Chaque unité de la population a une probabilité de tirage connue et non nulle d'appartenir à l'échantillon. Si elle permet de produire des inférences statistiques au sujet de la population, elle nécessite une base de sondage actualisée. Lorsque cette base de sondage n'existe pas ou n'est pas accessible, l'échantillonnage non probabiliste permet de remplacer le jeu du hasard par un choix raisonné, non aléatoire. L'inférence statistique est alors plus délicate à établir dans la mesure où il n'y a aucun moyen d'estimer la probabilité qu'un individu soit inclus dans l'échantillon et où rien ne garantit que chaque individu a une chance d'y être inclus.

Les enquêtes ménages-établissements s'inscrivent dans le cadre des échantillonnages à plusieurs phases, appartenant à la famille des échantillonnages probabilistes. Cette méthode est la plus efficace dans l'identification des entrepreneurs du secteur informel en raison notamment des entrepreneurs à domicile qui échappent aux enquêtes établissements sans base de sondage. Toutefois, la faiblesse de la taille du sous-échantillon des entrepreneurs nous a amenés à compléter cet échantillon par la méthode des quotas, appartenant quant à elle à la famille des échantillonnages non probabilistes.

Lors de la première phase, l'enquête SYSMIPRO 2021 auprès des ménages s'est établie selon un échantillonnage probabiliste grâce à l'existence de recensements de la population récents effectués par les chefs de *fokontany*. Ces recensements ont permis d'effectuer un échantillonnage systématique. Cette méthode a été choisie pour des raisons pratiques et elle produit des résultats similaires à ceux d'un échantillonnage aléatoire simple, dans la mesure où la population était distribuée de manière aléatoire dans la base de sondage. Face à l'hétérogénéité de la distribution de la population entre les différents secteurs du *fokontany*, l'échantillonnage a suivi une stratification par secteur<sup>45</sup>. Cette stratification permet d'obtenir des estimations plus précises à partir d'un échantillon plus petit.

La taille de l'échantillon de la seconde phase dépend de l'échantillon de la première phase

---

45. Chaque *fokontany* est divisé en secteurs.

puisque nous nous concentrons sur le sous-échantillon des auto-entrepreneurs. En raison de la taille réduite de l'échantillon et d'un taux d'attrition potentiellement non négligeable, nous avons combiné cette méthode d'échantillonnage à la méthode des quotas. Cette méthode est la plus souvent utilisée parmi les méthodes non probabilistes. « Elle consiste à s'assurer que la structure de l'échantillon retenu reflète le plus fidèlement possible la structure de la population entière, selon certains critères préalablement choisis » (Berrou 2010, p. 174). Le processus de sélection se doit donc de respecter au maximum les proportions des principales caractéristiques de la population. Ces caractéristiques sont choisies arbitrairement par un processus de choix raisonnés et doivent pouvoir être identifiables par les enquêteurs sur le terrain. La méthode par quotas est largement diffusée dans les enquêtes socio-économiques et s'avère satisfaisante dans le cadre de petits échantillons (Berrou 2010). Afin de tirer profit de l'enquête en deux phases, nous avons dans un premier temps complété les quotas en enquêtant sur les entrepreneurs identifiés dans l'enquête SYSMIPRO 2021. Ce n'est qu'en deuxième temps que nous avons complété l'échantillon par des entrepreneurs n'ayant pas participé à la première phase de l'enquête.

### 2.2.2.2 L'unité d'observation : les UPI

L'unité de base de l'échantillon est le micro-entrepreneur et son unité de production. L'enquête prend en compte les petites activités économiques privées urbaines, qu'elles soient exercées au sein ou en dehors des places de marché, avec ou sans local, à domicile ou de façon ambulante. Elle permet ainsi de capter les différents segments de l'informel. Outre les activités illicites, l'enquête exclut les activités de transport de marchandises ou de personnes et les activités s'exerçant au domicile du client, moins adaptées à notre problématique de recherche sur le rôle de la sécurité foncière sur l'activité.

Le caractère informel des unités de production enquêtées a été établi à partir des critères opérationnels retenus par la CIST et adaptés au contexte malgache, à savoir :

- L'absence d'enregistrement ou l'enregistrement partiel de l'activité auprès des registres officiels. Dans le cas de Madagascar, ces registres sont le Registre de la Statistique (obtention de la Carte Statistique et du Numéro d'Identification Fiscale (NIF)) et la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS) pour les UPI employant des salariés ;
- L'absence de comptabilité formelle, complète ou simplifiée. À Madagascar, la comptabilité doit s'effectuer selon le Plan Comptable Général de 2005 ;
- La faible taille de l'UPI. Nous avons fait le choix de fixer cette taille à cinq travailleurs ou moins, conformément à la très large majorité des études sur les activités informelles.

Nous considérons comme informelles les activités qui possèdent au moins deux de ces trois critères. Cela évite notamment de rendre le seuil arbitraire de cinq travailleurs trop contraignant. Ainsi, un établissement ayant six travailleurs mais étant absent ou partiellement absent des

registres officiels et ne tenant pas de comptabilité formelle sera considéré comme appartenant au secteur informel (Berrou 2010).

### 2.2.2.3 Le plan de sondage et échantillon obtenu

La méthode probabiliste choisie pour l'enquête SYSMIPRO 2021 a pour base de sondage les recensements de la population effectués par les chefs de *fokontany* en 2018 pour Manarintsoa Centre et en 2017 pour Soamanandrarinny. Ces recensements prennent la forme d'une fiche par ménage mentionnant les informations socio-démographiques du ménage, parmi lesquelles l'adresse et les noms des membres du ménage. En partant d'une fiche aléatoire, un pas de 16 à Soamanandrarinny et de 4 à Manarintsoa Centre a été déterminé pour sélectionner les ménages de l'échantillon SYSMIPRO 2021. Cet échantillonnage a également tenu compte de la division en secteurs des *fokontany*, de telle sorte que tous les secteurs soient représentés dans l'échantillon proportionnellement à leur poids dans la population totale du *fokontany*. En cas d'absence d'un ménage à l'adresse mentionnée dans le recensement, deux solutions ont été mises en place : enquêter sur le nouveau ménage résidant en cas de déménagement ou bien enquêter sur le ménage voisin en cas de départ définitif et non remplacé du ménage absent. Cet échantillonnage a abouti à l'objectif de 256 ménages enquêtés à Manarintsoa Centre et 247 à Soamanandrarinny.

**TABLEAU 2.1** – Identification des UPI par l'enquête SYSMIPRO 2021 (phase 1)

	Ménages recensés (2017/2018)	Ménages SYSMIPRO 2021 (phase 1)	Ménages avec UPI $\geq 1$	UPI identifiées	Taux d'attrition (%)
Manarintsoa Centre	1412	256	137	166	79,77
Soamanandrarinny	4037	247	126	144	42,86

Source : auteure

Sur les 503 ménages de l'enquête SYSMIPRO 2021, 263 ont été identifiés comme des ménages dirigeant au moins une UPI (voir tableau 2.1). Parmi eux, chaque ménage comptait en moyenne 1,18 entrepreneurs, totalisant ainsi 310 entrepreneurs sélectionnés dans cette première phase d'enquête. Nos moyens financiers et matériels nous permettaient d'atteindre un échantillon de plus de 400 entrepreneurs, c'est pourquoi notre échantillon a été complété grâce à la méthode des quotas, établie à partir des entrepreneurs identifiés par l'enquête SYSMIPRO 2021.

**TABLEAU 2.2** – Répartition des UPI identifiées par âge et sexe du chef de l'UPI et par nature du local de l'activité

	Manarintsoa Centre		Soamanandrarinny	
	n	%	n	%
Sexe				

Femme	80	48,19	71	49,31
Age				
Moins de 25 ans	39	23,49	37	25,69
26 à 50 ans	99	59,64	79	54,86
Plus de 50 ans	28	16,87	28	19,44
Emplacement				
À domicile	27	16,27	20	13,89
Local permanent cimenté	50	30,12	46	31,94
Local précaire et poste fixe sur la voie publique	59	35,54	29	20,14
Ambulant	30	18,07	49	34,03
Total	166		144	

Source : auteur

La définition des quotas s'est établie sur la base de trois critères disponibles dans l'enquête SYSMIPRO 2021 : le sexe de l'entrepreneur, son âge ainsi que le lieu d'exercice de l'activité. La répartition de la population de l'enquête SYSMIPRO 2021 selon ces trois critères est présentée dans le tableau 2.2. Le plan de sondage est présenté dans le tableau 2.3.

La composition de l'échantillon final est présentée dans le tableau 2.4. Il comprend 414 entrepreneurs, dont 220 à Manarintsoa Centre et 194 à Soamanandrany. Notons que l'échantillon final connaît une surreprésentation de femmes et une sous-représentation d'entrepreneurs ambulants au profit d'entrepreneurs exerçant dans des locaux précaires et en dur.

**TABLEAU 2.3** – Plan de sondage établi par sexe et âge de l'entrepreneur et type d'emplacement (n=400)

	Manarintsoa Centre (n=200)				Total
	Domicile (16,5%)	Local dur (30,5%)	Local précaire/ Voie publique (36%)	Ambulant (17%)	
Femme (48%)					
Moins de 25 ans <sup>a</sup>	11	3	5	1	20
26 à 50 ans <sup>b</sup>	5	13	29	12	59
Plus de 50 ans <sup>c</sup>	3	9	2	3	17
Homme (52%)					
Moins de 25 ans <sup>a</sup>	3	8	13	4	28
26 à 50 ans <sup>b</sup>	5	21	21	12	59
Plus de 50 ans <sup>c</sup>	6	7	2	2	17
Total	33	61	72	34	200
	Soamanandrany (n=200)				Total
	Domicile (14%)	Local dur (32%)	Local précaire/ Voie publique (20,5%)	Ambulant (33,5%)	
Femme (49,5%)					
Moins de 25 ans <sup>d</sup>	1	8	7	0	16
26 à 50 ans <sup>e</sup>	8	23	14	16	61
Plus de 50 ans <sup>f</sup>	4	4	4	10	22
Homme (50,5%)					
Moins de 25 ans <sup>d</sup>	8	10	4	13	35
26 à 50 ans <sup>e</sup>	5	15	11	18	49

Plus de 50 ans <sup>f</sup>	2	4	1	10	17
Total	28	64	41	67	200

Note : Les moins de 25 ans représentent 24% (a), les 26-50 ans représentent 59% (b) et les plus de 50 ans représentent 17% (c) de l'échantillon à Manarintsoa Centre. Ces proportions sont respectivement de 25,5% (d), 55% (e) et 19,5% (f) à Soamanandrany.

Source : auteur

Cet écart entre l'échantillon final et le plan de sondage provient de contraintes de terrain auxquelles nous n'avons pas eu le temps matériel de nous ajuster.

Notre plan d'échantillonnage présente deux principales limites. D'une part, les bases de sondage datent de 2017 et 2018. Les ménages s'étant installés après ces dates n'y figurent pas. Enquêter le ménage voisin en cas d'absence prolongée ou le ménage nouvellement installé en cas de départ définitif nous permet d'amoindrir cette limite, mais sans toutefois l'éliminer. D'autre part, les enquêtes systémiques et l'enquête SYSMIPRO 2021 font état d'une grande proximité entre le lieu de travail et de résidence. Dans cette optique, nous avons fait le choix de compléter l'échantillon par la méthode des quotas avec des entrepreneurs exerçant au sein de nos quartiers d'étude et résidant dans le quartier. Nous n'avons donc pas pris en compte les entrepreneurs qui exercent leur activité loin de leur lieu de résidence.

## 2.3 Construction du questionnaire et enquêtes qualitatives complémentaires

### 2.3.1 Structure du questionnaire

#### 2.3.1.1 Les modules

Le choix d'une enquête ménages-établissements nous a conduit au modèle d'enquête 1-2-3, plus particulièrement à la phase 2 de ce type d'enquête. Notre questionnaire en est largement inspiré. Toutefois, ces enquêtes n'ont pas pour objet d'étudier l'insécurité foncière. Nous avons donc ajouté des modules spécifiques pour estimer le degré d'insécurité foncière des entrepreneurs en prenant notamment appui sur les enquêtes réalisées dans le cadre du PPAB. Dans le souci d'allier rigueur scientifique et réalité du terrain, nous avons établi un questionnaire qui s'adapte aux différents segments de l'informel, en particulier pour les questions relatives aux performances de l'UPI et aux trois types de sécurité foncière.

Notre questionnaire est alors structuré en douze modules, présentés dans le tableau 2.5. Nos analyses reposent sur cinq modules principaux : EL, MO, PE, EI et DS. Les modules EL et DS nous permettent de mesurer le degré d'insécurité foncière légale, *de facto* et perçue auquel est exposée l'UPI. L'appréhension des trois dimensions de sécurité foncière et les choix méthodologiques associés sont présentés dans la section 3.1 du chapitre 3. Le module EI nous permet de recenser l'ensemble des actifs corporels de l'UPI. Il nous permet ainsi d'appréhender le capital fixe de l'UPI et le niveau d'investissement réalisé par les UPI. Les choix méthodologiques

**TABLEAU 2.4 – Échantillon final réparti par sexe et âge de l'entrepreneur et type d'emplacement (n=414)**

Manarintsoa Centre (n=220)					
	Domicile (18,2%)	Local dur (33,2%)	Local précaire/ Voie publique (38,6%)	Ambulant (10%)	Total
Femme (51,4%)					
Moins de 25 ans <sup>a</sup>	11	3	5	1	20
26 à 50 ans <sup>b</sup>	10	23	38	5	76
Plus de 50 ans <sup>c</sup>	3	9	2	3	17
Homme (48,6%)					
Moins de 25 ans <sup>a</sup>	3	8	13	4	28
26 à 50 ans <sup>b</sup>	7	23	25	7	62
Plus de 50 ans <sup>c</sup>	6	7	2	2	17
Total	40	73	85	22	220
Soamanandrany (n=200)					
	Domicile (14,9%)	Local dur (42,8%)	Local précaire/ Voie publique (29,9%)	Ambulant (12,4%)	Total
Femme (53,1%)					
Moins de 25 ans <sup>d</sup>	1	11	7	0	19
26 à 50 ans <sup>e</sup>	8	33	16	4	61
Plus de 50 ans <sup>f</sup>	5	5	8	5	23
Homme (46,9%)					
Moins de 25 ans <sup>d</sup>	8	13	9	4	34
26 à 50 ans <sup>e</sup>	5	17	16	9	47
Plus de 50 ans <sup>f</sup>	2	4	2	2	10
Total	29	83	58	24	194

Note : Les moins de 25 ans représentent 21,8% (a), les 26-50 ans représentent 62,7% (b) et les plus de 50 ans représentent 15,5% (c) de l'échantillon à Manarintsoa Centre. Ces proportions sont respectivement de 27,3% (d), 55,7% (e) et 17,7% (f) à Soamanandrany.

Source : auteur



TABLEAU 2.5 – Modules du questionnaire de l'enquête établissements (phase 2)

Module		Description	Variables clefs
IG	Informations générales	Informations socio-démographiques et économiques du ménage auquel appartient l'entrepreneur.	Sexe ; âge ; éducation ; situation matrimoniale ; taille du ménage ; ancienneté dans le quartier ; statut dans le logement
CCUP	Caractéristiques du chef de l'UPI	Détermination du type d'activité et des produits/services offerts ainsi que de l'historique de l'activité.	Activité ; ancienneté ; raison de la création de l'activité
CUP	Caractéristiques de l'UPI	Détermination du degré de formalisation de l'activité.	Enregistrement ; <i>ticket</i> ; patente ; comptabilité ; horaires
EL	Emplacement et local	Information complète sur le statut foncier de l'activité (emplacement, documents, accords) et sur l'expérience du conflit foncier et de l'expulsion.	Moyen d'acquisition ; documents fonciers ; contrat de location ; année d'obtention du document ; coût du document ; raisons du choix du lieu ; conflit foncier ; expulsion
MO	Main-d'œuvre	Évaluation du capital humain de l'activité.	Sexe ; âge ; formation ; contrat ; rémunération ; temps de travail ; ancienneté
PE	Performances entrepreneuriales	Évaluation du chiffre d'affaires et du profit de l'activité avec prise en compte des variations saisonnières.	Montant des ventes ; montant des dépenses en matières premières et consommations intermédiaires ; profit ; niveau d'activité mensuel ; exposition aux restrictions sanitaires
CA	Charges	Évaluation des charges courantes de l'activité.	Montant et périodicité de différentes charges (eau, électricité, assurance, impôts, etc.)
EI	Équipements et investissements	Évaluation du capital physique de l'activité et de l'effort d'investissement.	Caractéristiques ; qualité ; propriété ; financement ; réparations ; historique
CC	Clientèle et concurrence	Positionnement de l'activité par rapport au dynamisme économique du <i>fokontany</i> et détermination du degré d'insertion dans le <i>fokontany</i> .	Prospection clients ; négociation fournisseurs ; nombre de concurrents dans le quartier ; niveau de prix, qualité et écoulement des produits par rapport à la concurrence
PDE	Prêts, dons et emprunts	Détermination de la capacité d'accès au crédit et identification de redistribution des profits.	Montant ; origine ; destination ; mode de remboursement ; garantie
CE	Comportement entrepreneurial	Détermination du degré de proactivité de l'entrepreneur.	Principale raison du choix des produits/services vendus ; priorité en cas de crédit ; priorité en cas de profit ; nombre de contacts clés
DS	Difficultés et sécurité foncière	Détermination des difficultés de l'activité et évaluation du degré d'insécurité foncière perçue (cognitive et émotionnelle).	Principales difficultés ; crainte de l'expulsion ; probabilité d'expulsion

Source : auteure

adoptés sont présentés dans la section 4.1 du chapitre 4. Enfin, les modules PE et MO nous permettent respectivement de mesurer les performances dégagées par l'UPI et le niveau de main-d'œuvre impliquée dans celle-ci. L'estimation des performances de l'UPI est soumise à de nombreux biais. Les choix méthodologiques adoptés pour l'estimation du profit des UPI sont présentés dans la section 5.1 du chapitre 5. Les modules IG, CCUP, CUP, CA, CC, PDE et CE nous permettent de collecter un ensemble d'informations tant sur l'UPI elle-même que sur le chef d'UPI et nous permettent de mobiliser un ensemble de variables de contrôle dans nos analyses économétriques.

L'architecture globale du questionnaire est le fruit de nombreux retours de terrain lors des préenquêtes afin de minimiser la perte d'attention des enquêtés sur les modules principaux.

### 2.3.1.2 Le déroulement pratique

Nous avons fait le choix d'une enquête sur tablette qui s'appuie sur le logiciel CSPro. Ce mode de collecte améliore la qualité des données dans la mesure où chaque étape du processus d'enquête est vérifiée (observations manquantes, conditionnalité des réponses, etc.) mais également que le coût, le temps et les erreurs associées à la saisie manuelle sur le terrain et *a posteriori* sont réduits. Par ailleurs, la diversité des profils d'entrepreneurs au regard de leur situation foncière et de leurs performances nous a imposé d'adapter le questionnaire à ces différentes configurations. Pour cela, nous avons développé de nombreuses questions filtres dont la gestion, pour les enquêteurs, est facilitée par les tablettes. La durée moyenne d'un entretien était de 45 minutes.

Le choix des entrepreneurs à enquêter s'est fait en deux temps selon le plan de sondage. Dans un premier temps, les enquêteurs se sont rendus auprès des membres du ménage ayant déclaré avoir une activité indépendante non agricole lors de l'enquête SYSMIPRO 2021. Dans un second temps, les enquêteurs se sont vu attribuer quotidiennement des entrepreneurs devant répondre aux critères imposés par les quotas.

Nous nous attendions à un taux d'attrition non nul en raison du taux de mortalité élevé des activités informelles et du refus de se soumettre à la seconde vague d'enquête. À Soamanandrany, plus de la moitié des entrepreneurs identifiés ont participé à la phase 2 de l'enquête. La perte des autres entrepreneurs était liée à leur départ en brousse. À Manarintsoa Centre, un imprévu a fait grimper le taux d'attrition : trois enquêtes, en plus de notre enquête établissement, ont eu lieu simultanément dans le *fokontany* en octobre 2021. Bien que nous ayons informé les ménages entrepreneurs de notre passage lors de la première phase d'enquête, leur lassitude a considérablement fait chuter le taux de participation à la seconde phase d'enquête. L'enquête ménage ayant eu lieu en juin, la saison des pluies approchant et l'incertitude liée à la crise sanitaire restant entière, nous avons fait le choix de compléter l'échantillon par la méthode des quotas plutôt que d'allonger le temps d'enquête ou de la décaler.

La méthode des quotas laissant le choix des entrepreneurs à la discrétion des enquêteurs,

des consignes précises leur ont été données afin d'éviter un biais de sélection en sélectionnant artificiellement des individus aux caractéristiques trop semblables. Nous avons ainsi pu vérifier quotidiennement l'hétérogénéité des localisations (dans le *fokontany*) et des types d'activité (secteur d'activité, type de produits) permettant d'ajuster les consignes données aux enquêteurs. Cette enquête n'aurait pas pu se réaliser sans la présence de guides nous permettant de retrouver les entrepreneurs. Leur présence a été indispensable pour compléter les quotas des entrepreneurs travaillant à domicile.

Les entretiens ont été menés sur le lieu d'activité dans un souci de qualité des données. Ainsi, l'observation directe a contribué au renforcement de la fiabilité des informations, notamment sur la valeur du capital.

## **2.3.2 Enquêtes qualitatives complémentaires**

### **2.3.2.1 Modèle séquentiel explicatif : entretiens semi-directifs**

L'étude de la sécurité foncière, de sa relation avec l'investissement et plus largement avec le profit dégagé par les UPI rencontre un certain nombre de limites, inhérentes aux données collectées. Elles ne nous permettent pas d'identifier, d'une part, l'effet potentiel de la sécurité foncière sur l'arrêt de l'activité et, d'autre part, de potentielles stratégies de réponse à l'insécurité foncière par le changement de type de local ou d'emplacement, pouvant dans certains cas s'apparenter à un investissement. D'autre part, l'identification d'une relation causale entre sécurité foncière et investissement soulève la question d'une causalité inverse, difficile à appréhender avec des données en coupe transversales et non expérimentales.

Le recours à la méthode mixte nous permet d'affiner nos résultats, d'améliorer la compréhension et l'interprétation de ces derniers. Le travail de Holland et al. (2017) a montré tout l'intérêt de cette méthode dans l'analyse des effets de la formalisation foncière par les nuances que les données qualitatives ont pu apporter aux résultats quantitatifs. Notre collecte de données s'est donc appuyée sur un modèle séquentiel explicatif : premièrement, nous avons collecté et analysé les données quantitatives puis, dans un second temps, nous avons réalisé la collecte de données qualitatives à partir des résultats quantitatifs (Creswell 2021). Les informations qualitatives obtenues viennent alors confirmer, nuancer et replacer nos résultats quantitatifs dans le contexte, plus dynamique, des stratégies quotidiennes des auto-entrepreneurs. Par ailleurs, elles nous permettent d'appréhender la question de la double causalité en adressant directement la question de la relation entre sécurité foncière et investissement aux entrepreneurs.

L'analyse qualitative prend appui sur des entretiens individuels semi-directifs. Ce type d'entretien « combine une attitude non-directive pour favoriser l'exploration de la pensée dans un climat de confiance et un projet directif pour obtenir des informations sur des points définis à l'avance » (Berthier 2010, p. 78).

L'écrasante majorité des entrepreneurs ayant participé aux entretiens ont également participé à l'enquête quantitative. Ils ont été sélectionnés en fonction de leur profil de sécurité foncière et de leur emplacement afin de couvrir un large panel de situations foncières. Par conséquent, les participants n'ont pas été sélectionnés de manière aléatoire. Nous avons ainsi conduit des entretiens auprès de 9 entrepreneurs à Manarintsoa Centre et 18 à Soamanandrarinny. La durée moyenne des entretiens est de 15 minutes. Ils sont structurés autour de cinq thèmes : l'historique de l'activité et du parcours professionnel de l'entrepreneur, la méthode d'obtention de l'emplacement, le conflit foncier et l'expulsion, l'investissement et les besoins de l'UPI. Plus précisément, nous nous sommes intéressés à la dynamique autour des choix d'emplacement et de l'organisation de ces derniers ainsi qu'à la dynamique d'investissement avec pour objectif d'analyser l'articulation qui s'opère entre les deux (sécurité foncière et investissement).

### **2.3.2.2 Refus de sécurisation foncière à Behoririka : entretiens individuels semi-directifs**

Nos enquêtes se sont déroulées au moment de la restructuration du marché de Behoririka, dans le troisième arrondissement d'Antananarivo. La Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA), sous le mandat de Naina Andriantsitohaina (2020-), a inscrit l'assainissement de la ville dans ses axes d'action prioritaires, ciblant notamment les marchands de rues ambulants et installés sur la voie publique. Consciente que l'efficacité d'une telle politique nécessite l'apport d'alternatives aux marchands de rue, la commune s'est lancée dans la construction de grands marchés. Cette politique vise un triple objectif : esthétique (l'embellissement de la ville), fiscal (collecte des taxes) et de planification (circulation fluidifiée et réduction de l'insécurité). Afin d'apporter des solutions adaptées à l'ampleur du phénomène, un recensement des marchands illicites exerçant sur l'espace public a été effectué par la CUA en 2020. Les grands marchés ont ainsi pour vocation à accueillir les 25 000 marchands de rues illicites des six arrondissements de la capitale malgache<sup>46</sup>. L'attribution des places au sein de ces marchés se fait en fonction du type d'activité des marchands, de sorte que l'on retrouve des sections de marché spécialisées dans la vente de confection (vêtements) ou de valises, par exemple. Un effort particulier a été déployé pour que cette réorganisation s'accompagne d'une formalisation des marchands illicites ainsi que d'une numérisation de leur enregistrement, par la délivrance d'une carte numérique de marchand.

Le marché de Behoririka a été inauguré en février 2021 dans le cadre de cette politique. Il compte un bâtiment de trois étages comprenant 740 emplacements d'environ un mètre carré et, accolés à ce dernier, une quarantaine de *boxes* (locaux en dur). Les premiers marchands ont intégré le marché en juillet 2021, soit peu de temps avant la réalisation de notre enquête quantitative à Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny.

Dans la mesure où l'accès au marché est gratuit et dépend du recensement des marchands de rues par la CUA, cette politique s'apparente à un choc exogène de formalisation foncière.

46. Voir <https://www.madagascar-tribune.com/25-000-marchands-des-rues-recenses-a-Antananarivo.html> (Consulté le 14 Mai 2023).

En raison des contraintes imposées par la gestion de la crise sanitaire de la COVID-19, nous n'avons pu élaborer une enquête au design quasi expérimental nous permettant d'identifier plus finement le rôle de la sécurité foncière sur l'investissement des UPI. Toutefois, nous avons fait le choix de nous rendre à Behoririka en novembre 2022, au moment de notre enquête qualitative dans les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany, afin d'identifier les changements induits par la formalisation foncière des marchands de rue. Pour cela, nous nous sommes entretenus avec 16 entrepreneurs dans la zone du marché de Behoririka ainsi qu'avec le responsable du marché de Behoririka, le responsable du service des marchés urbains de la CUA et le chargé de coordination des projets de la CUA. Les entrepreneurs ont été sélectionnés selon leur lieu d'activité (à l'intérieur ou à l'extérieur du marché) et leur activité. Nous avons cherché à diversifier les branches d'activité (commerce, production, services), bien qu'une écrasante majorité des activités soit commerciales, ainsi que le type de produits vendus (voir tableau A.1 en annexe).

### **2.3.2.3 Méthode de retranscription choisie**

Les entretiens ont été réalisés sur le lieu de travail des entrepreneurs en novembre 2023, par l'auteure de cette thèse ainsi qu'une assistante traductrice, laissant le choix aux entrepreneurs de s'exprimer en malgache ou en français. Le travail de traduction a été réalisé par la superviseuse de l'enquête quantitative. Cette approche a permis, d'une part, de mettre en confiance les entrepreneurs et, d'autre part, d'assurer une meilleure fluidité dans les échanges. En effet, la traduction instantanée a permis à l'auteure de rebondir sur les discours des entrepreneurs, tandis que la connaissance approfondie des hypothèses de recherche et des objectifs de l'enquête par l'assistante lui a également permis d'enrichir la discussion avec les entrepreneurs. Tous les entretiens ont été enregistrés à l'aide d'un microphone. En raison de contraintes de ressources financières et de temps, nous n'avons pas réalisé de transcription intégrale des entretiens mot à mot. Nous avons fait le choix de réécouter quotidiennement l'intégralité des entretiens et d'apporter des compléments à la traduction instantanée effectuée lors des entretiens. Seuls des extraits particulièrement significatifs ont fait l'objet d'une traduction mot à mot.

## **2.4 Description de la population étudiée**

### **2.4.1 Ménages de l'enquête SYSMIPRO 2021 (phase 1)**

#### **2.4.1.1 Ménages ancrés dans le quartier avec un capital physique limité**

Le tableau 2.6 présente les caractéristiques socio-démographiques basiques des ménages de l'enquête SYSMIPRO 2021.

**TABLEAU 2.6** – Statistiques descriptives sur les ménages SYSMIPRO 2021 avec et sans UPI

	Manarintsoa Centre			Soamanandrarinny		
	Ménages sans UPI	Ménages UPI	Total	Ménages sans UPI	Ménages UPI	Total
	n = 119	n = 137	n = 256	n = 121	n = 126	n = 247
Sexe CM (%)						
<i>Femme</i>	31,09	23,36	26,95	32,23	28,57	30,36
<i>Homme</i>	68,91	76,64	73,05	67,77	71,43	69,64
Taille du ménage						
<i>Moyenne</i>	4,50	4,55	4,53	3,91	4,17	4,04
<i>Coef. Var.</i>	0,49	0,43	0,45	0,39	0,39	0,39
<i>Médiane</i>	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Nombre d'enfants						
<i>Moyenne</i>	1,43	1,72	1,58	1,10	<b>1,43</b>	1,27
<i>Coef. Var.</i>	0,97	0,82	0,89	0,95	0,78	0,86
<i>Médiane</i>	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Enfant scolarisé 6-14 ans						
<i>Moyenne</i>	0,89	1,00	0,95	0,60	0,80	0,70
<i>Coef. Var.</i>	1,14	1,03	1,08	1,38	1,29	1,34
<i>Médiane</i>	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Ancienneté quartier (année)						
<i>Moyenne</i>	19,71	20,30	20,03	20,47	17,60	19,01
<i>Coef. Var.</i>	0,79	0,81	0,80	0,77	0,80	0,78
<i>Médiane</i>	16,00	15,00	16,00	19,00	13,00	16,00

*Note* : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khi2. Pour les variables quantitatives, une moyenne ou une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne ou la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne ou de la médiane.

*Source* : auteure

Dans les deux quartiers, nous n'observons pas de différences significatives entre les ménages exerçant au moins une activité individuelle et les autres ménages sur les principales variables socio-démographiques. La moitié des ménages sont constitués de moins de quatre membres et entre un quart et un tiers des chefs de ménage sont des femmes. Ces ménages sont installés depuis 20 ans en moyenne dans les quartiers d'étude. Pour plus de 60 % d'entre eux, leur quartier de résidence est leur quartier d'origine.

Concernant l'habitat, le tableau 2.7 présente des différences entre quartiers non négligeables.

**TABLEAU 2.7** – Statistiques descriptives sur l'habitat des ménages SYSMIPRO 2021 avec et sans UPI

	Manarintsoa Centre			Soamanandrarinny		
	Ménages sans UPI	Ménages UPI	Total	Ménages sans UPI	Ménages UPI	Total
	n = 119	n = 137	n = 256	n = 121	n = 126	n = 247
Nombre de pièces						
<i>Moyenne</i>	1,65	1,89	1,78	<b>2,05</b>	1,77	1,91
<i>Coef. Var.</i>	0,58	0,62	0,61	0,58	0,52	0,56
<i>Médiane</i>	1,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00

Salon : Oui (%)	52,10	52,55	52,34	<b>50,41</b>	36,51	43,32
Mur (%)						
<i>Végétaux/terre</i>	1,68	4,38	3,13	5,79	3,17	4,45
<i>Tôle/bois/planches</i>	27,73	27,74	27,73	4,13	2,38	3,24
<i>Briques/ciment</i>	70,59	67,88	69,14	90,08	94,44	92,31
Sol (%)						
<i>Terre/sable</i>	6,72	<b>19,71</b>	13,67	5,79	3,17	4,45
<i>Planches/bâche</i>	21,85	13,14	17,19	8,26	7,14	7,69
<i>Parquet/carrelage/ciment</i>	71,43	67,15	69,14	85,95	89,68	87,85
Toit (%)						
<i>Planches/carton/sachets</i>	0,84	1,46	1,17	1,65	1,59	1,62
<i>Tôle</i>	95,80	95,62	95,70	95,04	96,83	95,95
<i>Tuiles/ciment</i>	3,36	2,92	3,13	3,31	1,59	2,43
Équipements (%)						
<i>Radio : Oui</i>	65,55	62,77	64,06	<b>80,99</b>	69,05	74,90
<i>Télévision : Oui</i>	74,79	69,34	71,88	63,64	61,90	62,75
<i>Téléphone : Oui</i>	73,11	65,69	69,14	85,12	76,98	80,97
<i>Vélo : Oui</i>	11,76	10,95	11,33	5,79	8,73	7,29
<i>Mobylette/Moto : Oui</i>	5,88	8,76	7,42	7,44	5,56	6,48
<i>Réfrigérateur : Oui</i>	15,97	13,87	14,84	<b>13,22</b>	4,76	8,91
<i>Voiture : Oui</i>	2,52	2,92	2,73	1,65	2,38	2,02

*Note* : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khi2. Pour les variables quantitatives, une moyenne ou une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne ou la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne ou de la médiane.

*Source* : auteure

Nous constatons tout d'abord que les logements comportent en moyenne moins de deux pièces dans les deux quartiers et qu'environ seulement la moitié des ménages disposent d'une pièce de vie, en dehors de l'espace de couchage. Cette dernière proportion chute à 37 % pour les ménages ayant une activité indépendante dans le quartier de Soamanandrany. Malgré la superficie limitée des logements commune aux deux quartiers, nous constatons que les ménages de Soamanandrany sont plus nombreux à vivre dans un habitat durable<sup>47</sup> qu'à Manarinstoa Centre. Les toitures sont quasi exclusivement faites de tôle dans les deux quartiers mais environ 90 % des ménages enquêtés à Soamanandrany disposent de murs cimentés ou en briques et de sol en parquet, carrelage ou ciment là où plus de 30 % des ménages de Manarinstoa Centre disposent de murs en végétaux, terre, tôle ou planches et de sol en terre, sable, planches ou bâche. La proportion des ménages résidant dans une habitation au sol en terre ou sable s'élève jusqu'à 20 % pour les ménages ayant une activité individuelle dans le quartier de Manarinstoa Centre. En termes d'équipements, les ménages sont relativement peu nombreux (moins de 12 %) à disposer de vélos, mobylette, moto ou voiture dans les deux quartiers. Entre 60 % et 80 % des ménages disposent d'un poste radio avec un écart significatif entre les ménages ayant une UPI et ceux n'en ayant pas à Soamanandrany. De même, entre 60 % et 75 % des ménages disposent d'une télévision et, plus répandue, entre 65 % et 85 % des ménages ont un téléphone portable.

47. Le mot durable fait ici référence à une structure permanente qui assure notamment une protection contre des événements climatiques et naturels extrêmes.

**TABEAU 2.8** – Statistiques descriptives sur la perception de leur vie des ménages SYSMIPRO 2021 avec ou sans UPI

	Manarintsoa Centre			Soamanandrany		
	Ménages sans UPI	Ménages UPI	Total	Ménages sans UPI	Ménages UPI	Total
	n = 119	n = 137	n = 256	n = 121	n = 126	n = 247
Revenus couvrent besoins (%)						
<i>Non</i>	38,66	31,39	34,77	30,58	30,95	30,77
<i>Difficilement</i>	47,06	54,74	51,17	61,98	61,11	61,54
<i>Oui</i>	11,76	8,76	10,16	7,44	7,94	7,69
<i>Très bien</i>	2,52	5,11	3,91	0,00	0,00	0,00
Réduit nb repas/jour (%)						
<i>Jamais</i>	<b>22,69</b>	10,22	16,02	14,88	11,90	13,36
<i>Rarement</i>	20,17	24,82	22,66	19,01	27,78	23,48
<i>Parfois</i>	36,97	37,96	37,50	38,02	36,51	37,25
<i>Souvent</i>	20,17	<b>27,01</b>	23,83	28,10	23,81	25,91
Rien à manger (%)						
<i>Jamais</i>	47,06	32,85	39,45	47,11	49,21	48,18
<i>Rarement</i>	24,37	32,85	28,91	33,06	32,54	32,79
<i>Parfois</i>	21,85	29,20	25,78	17,36	17,46	17,41
<i>Souvent</i>	6,72	5,11	5,86	2,48	0,79	1,62
Condition de vie (%)						
<i>Très insatisfait</i>	43,70	30,66	36,72	36,36	29,37	32,79
<i>Plutôt insatisfait</i>	33,61	36,50	35,16	46,28	42,06	44,13
<i>Un peu satisfait</i>	16,81	23,36	20,31	12,40	21,43	17,00
<i>Plutôt satisfait</i>	4,20	8,03	6,25	4,13	6,35	5,26
<i>Très satisfait</i>	1,68	1,46	1,56	0,83	0,79	0,81
Changer de vie : Oui (%)	97,48	99,27	98,44	97,52	99,21	98,38
Pouvoir de changement (%)						
<i>Aucun</i>	24,14	16,91	20,24	13,56	13,60	13,58
<i>Très limité</i>	23,28	33,09	28,57	16,10	18,40	17,28
<i>Limité</i>	31,03	29,41	30,16	38,98	29,60	34,16
<i>Certain</i>	18,97	18,38	18,65	27,97	27,20	27,57
<i>Élevé</i>	2,59	2,21	2,38	3,39	11,20	7,41
PS formelle : Oui (%)	60,42	<b>69,20</b>	65,01	49,59	54,76	52,23
PS infomelles accessibles (%)						
<i>Enveloppe voisins et amis</i>	83,19	<b>97,08</b>	90,63	77,69	<b>98,41</b>	88,26
<i>Enveloppe membres d'orga.</i>	81,51	<b>92,70</b>	87,50	77,69	<b>98,41</b>	88,26
<i>Caisse de solidarité (asso.)</i>	19,33	29,93	25,00	11,57	19,05	15,38
<i>Emprunt tontine améliorée</i>	9,24	<b>32,12</b>	21,48	1,65	<b>12,70</b>	7,29

Note : Les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz.

Source : auteure

#### 2.4.1.2 Ménages précaires et recours aux mécanismes de protection sociale informelle

Le tableau 2.8 présente enfin la perception de leurs conditions de vie par les ménages enquêtés.

Plus de 30 % des ménages enquêtés dans les quartiers de Manarintsoa Centre et de Soamanandrany ont des revenus annuels qui ne permettent pas de subvenir à leurs besoins et entre la moitié et 60 % parviennent difficilement à subvenir à leurs besoins. La réduction des repas quotidiens en cas de difficultés est une stratégie courante pour les ménages de notre



population. Cette stratégie est mobilisée de façon régulière durant le mois précédent l'enquête par environ un quart des ménages. À Manarintsoa Centre, 27 % des ménages ayant une activité individuelle y ont souvent recours. Cette proportion est significativement plus élevée que pour les ménages sans activité individuelle qui, quant à eux, sont 23 % à n'y avoir jamais eu recours. Par ailleurs, même si la majorité des ménages n'ont pas expérimenté ou qu'exceptionnellement l'absence totale de nourriture dans la maison au cours du mois précédent l'enquête, plus de 20 % d'entre eux ont dû faire face à cette situation de façon régulière. Dans les deux quartiers, une écrasante majorité des ménages se déclarent insatisfaits de leurs conditions de vie, qu'ils aient une activité indépendante ou non, et la quasi-totalité exprime le besoin de changer de vie. Toutefois, seuls 21 % des ménages de Manarintsoa Centre et un tiers des ménages de Soamanandrarinny déclarent avoir un certain pouvoir pour changer ces conditions de vie. Là encore, et dans les deux quartiers, nous n'observons pas de différences significatives entre les ménages exerçant une activité indépendante et ceux n'en exerçant pas. En revanche, l'accès aux mécanismes de protection sociale formels comme informels diffère significativement entre les deux types de ménages. En cas de difficultés, les ménages exerçant une activité individuelle sont plus de 90 % à pouvoir solliciter l'aide financière de voisins et d'amis, et cette proportion est significativement plus élevée que pour les ménages n'ayant pas d'activité individuelle, en particulier à Soamanandrarinny. Moins courant, l'accès à des tontines améliorées est toutefois significativement plus élevé pour les ménages exerçant une activité individuelle. Plus de la moitié de notre population a bénéficié d'un mécanisme de protection sociale formel. Cela s'explique par le déploiement national d'aide gouvernementale pour faire face à la crise de la COVID-19.

## 2.4.2 Entrepreneurs de l'enquête établissements (phase 2)

### 2.4.2.1 Chefs d'UPI peu éduqués motivés par la volonté d'indépendance et le manque d'opportunités

L'enquête sur les établissements comprend 414 entrepreneurs. Le tableau 2.9 présente les caractéristiques socio-démographiques des chefs d'UPI.

**TABLEAU 2.9** – Statistiques descriptives sur les chefs d'UPI de l'enquête établissements

	Manarintsoa Centre	Soamanandrarinny	Total
	n = 220	n = 194	n = 414
Sexe chef UPI (%)			
<i>Femme</i>	51,36	53,09	52,17
<i>Homme</i>	48,64	46,91	47,83
Âge			
<i>Moyenne</i>	36,24	37,41	36,79
<i>Coef. Var.</i>	0,33	0,35	0,34
<i>Médiane</i>	33,00	36,00	34,00
Éducation (%)			

<i>Aucune scolarisation</i>	4,55	3,09	3,86
<i>Primaire inachevé</i>	<b>23,18</b>	10,31	17,15
<i>Primaire achevé</i>	37,73	35,05	36,47
<i>Collège achevé</i>	16,82	<b>28,87</b>	22,46
<i>Lycée achevé</i>	12,73	14,43	13,53
<i>Études supérieures</i>	5,00	8,25	6,52
Statut matrimonial (%)			
<i>Celibataire</i>	7,27	<b>14,43</b>	10,63
<i>Marie monogame</i>	79,09	69,07	74,40
<i>Union libre</i>	0,00	0,52	0,24
<i>Divorce/séparé</i>	6,36	3,09	4,83
<i>Veuf(ve)</i>	5,45	<b>10,82</b>	7,97
<i>Abandonné</i>	1,82	2,06	1,93
Ancienneté chef UPI (mois)			
<i>Moyenne</i>	117,28	107,03	112,48
<i>Coef. Var.</i>	0,95	0,99	0,97
<i>Médiane</i>	72,00	60,00	60,00
Motivation UPI (%)			
<i>Pas de travail salarié (formel)</i>	5,45	12,37	8,70
<i>Pas de travail salarié (UPI)</i>	15,45	12,37	14,01
<i>Obtenir un meilleur revenu</i>	15,00	10,31	12,80
<i>Être indépendant</i>	46,82	57,22	51,69
<i>Tradition familiale</i>	5,45	3,61	4,59
<i>Autre</i>	11,82	4,12	8,21
Acquisition (%)			
<i>Acheté</i>	0,91	0,00	0,48
<i>Reprise</i>	2,73	3,09	2,90
<i>Hérité, transmission</i>	<b>20,91</b>	<b>10,82</b>	16,18
<i>Création</i>	75,45	86,08	80,43
Activités secondaire UPI : Oui (%)	4,55	1,55	3,14
Autre établissement : Oui (%)	0,00	1,55	0,72

*Note* : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz. Pour les variables quantitatives, une moyenne ou une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne ou la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne ou de la médiane.

*Source* : auteure

Plus de la moitié sont des femmes et l'âge moyen est d'environ 37 ans. La proportion de chefs d'UPI n'ayant pas été scolarisés est marginale. Toutefois, la majorité ont au mieux un niveau primaire. À Manarintsoa Centre, les chefs d'UPI n'ayant pas achevé le niveau primaire sont surreprésentés, alors que ceux ayant achevé le collège sont surreprésentés à Soamanandrany. Par ailleurs, près des trois quarts des chefs d'UPI sont mariés monogames, avec toutefois une proportion significativement plus élevée de chefs d'UPI célibataires ou veufs à Soamanandrany (plus de 25 % des chefs d'UPI). Enfin, l'ancienneté moyenne en tant que chef d'UPI de notre population, toutes activités confondues, est d'environ 10 ans et 50 % des chefs d'UPI le sont depuis plus de 5 ans.

**TABLEAU 2.10** – Statistiques descriptives sur le type d'UPI de l'enquête établissements

	Manarintsoa Centre	Soamanandrany	Total
	n = 220	n = 194	n = 414
Type d'activité (%)			

<i>Produits frais</i>	10,45	17,01	13,53
<i>Épicerie</i>	11,36	18,56	14,73
<i>Artisanat</i>	<b>14,55</b>	6,19	10,63
<i>Vente détails</i>	<b>35,45</b>	16,49	26,57
<i>Restauration</i>	14,55	<b>22,68</b>	18,36
<i>Réparations et confection</i>	6,36	11,34	8,70
<i>Autres services</i>	7,27	7,73	7,49
Ancienneté UPI (mois)			
<i>Moyenne</i>	<b>104,76</b>	81,61	93,91
<i>Coef. Var.</i>	1,02	1,10	1,06
<i>Médiane</i>	60,00	41,00	48,00
Enregistrement (%)			
<i>Carte Statistique : Oui</i>	16,36	20,62	18,36
<i>NIF : Oui</i>	10,91	17,53	14,01
<i>CNaPS : Oui</i>	0,91	1,03	0,97
<i>Carte rouge : Oui</i>	1,82	1,55	1,69
<i>Certificat d'existence : Oui</i>	24,09	26,29	25,12
<i>Patente : Oui</i>	15,91	<b>28,35</b>	21,74
<i>Comptabilité formelle : Oui</i>	0,00	0,52	0,24
CA moyen journalier			
<i>Moyenne</i>	86269,78	90646,34	88320,63
<i>Coef. Var.</i>	1,56	2,25	1,93
<i>Médiane</i>	35000,00	40000,00	40000,00
Heures par jour (chef UPI)			
<i>Moyenne</i>	9,41	<b>10,11</b>	9,74
<i>Coef. Var.</i>	0,31	0,24	0,28
<i>Médiane</i>	10,00	10,00	10,00
Jour par semaine (chef UPI)			
<i>Moyenne</i>	6,24	6,15	6,20
<i>Coef. Var.</i>	0,16	0,14	0,15
<i>Médiane</i>	6,00	6,00	6,00
Main-d'œuvre : Non (%)	61,82	63,40	62,56

*Note* : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khi2. Pour les variables quantitatives, une moyenne ou une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne ou la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne ou de la médiane.

*Source* : auteure

Concernant le lancement de l'activité, la majorité des chefs d'UPI ont été motivés par un souhait d'indépendance pour le lancement de leur activité. La deuxième modalité la plus fréquemment évoquée reste toutefois l'absence d'opportunité d'emploi salarié au sein d'autres UPI et la volonté d'obtenir un meilleur revenu. Pour plus de 80 % des chefs d'UPI, l'activité a été créée par le chef d'UPI lui-même, mais la proportion d'UPI issue d'une transmission familiale s'élève toutefois à 20 % à Manarintsoa Centre, soit une proportion significativement plus importante qu'à Soamanandrany. L'accumulation extensive à l'échelle individuelle semble limitée dans notre échantillon. Une proportion marginale de chefs d'UPI exerce une activité secondaire au sein de leur UPI ou possède une autre activité indépendante.

### 2.4.2.2 Activités informelles, diversifiées, mobilisant l'aide familiale

Le tableau 2.10 nous permet de décrire plus finement le type d'UPI et d'activité qui composent notre échantillon. Les activités d'artisanat (vannerie, mobilier en bois, *fatapera*, etc.) et de vente au détail (valises, vêtements, chaussures, etc.) constituent la moitié des UPI de Manarintsoa Centre et y sont surreprésentées dans ce quartier. Les activités de restauration (composé, café, etc.) sont quant à elles surreprésentées à Soamanandrarinny et comptent, avec les activités de vente de produits frais (fruits et légumes, boucherie, poissonnerie, etc.) et d'épicerie (ventes de divers produits de première nécessité), pour près de 60 % des activités du quartier. Les activités de réparation électrique et de confection de vêtements ainsi que les autres services (coiffeur, taxiphone, etc.) représentent moins de 20 % des UPI dans les deux quartiers.

En raison des changements plus ou moins réguliers d'activité, l'ancienneté moyenne des UPI est plus faible que l'ancienneté dans l'emploi des entrepreneurs : 50 % des UPI existent depuis plus de 4 ans. Les activités qui composent notre échantillon sont exclusivement des activités informelles. Plus de 80 % des UPI n'ont ni carte statistique ni numéro d'identification fiscale et la quasi-intégralité des UPI n'ont pas fait de démarches auprès de la CNaPS, ne disposent pas de « carte rouge » et n'établissent pas de comptabilité formelle. Le certificat d'existence délivré par le *fokontany* est, quant à lui, plus répandu et concerne un quart des UPI.

Si le chiffre d'affaires quotidien moyen est de 88 000 Ar, il cache d'importantes disparités et 50 % des UPI ont un chiffre d'affaires quotidien moyen de moins de 40 000 Ar. Le temps de travail est d'environ 10 heures par jour en moyenne, 6 jours sur 7. Généralement, les activités débutent entre 6 et 8 heures et se terminent entre 17 et 19 heures, et les chefs d'UPI ne quittent pas leur lieu de travail pour déjeuner. Seuls moins de 40 % des chefs d'UPI ont recours à de la main-d'œuvre supplémentaire au sein de leur établissement.

**TABLEAU 2.11** – Statistiques descriptives sur la main-d'œuvre des UPI (hors chef d'UPI) de l'enquête établissements

	Manarintsoa Centre n = 119	Soamanandrarinny n = 83	Total n = 202
Sexe (%)			
<i>Femme</i>	46,22	50,60	48,02
<i>Homme</i>	53,78	49,40	51,98
Âge			
<i>Moyenne</i>	27,84	30,69	29,01
<i>Coef. Var.</i>	0,41	0,41	0,41
<i>Médiane</i>	25,00	27,00	25,00
Parenté (%)			
<i>Conjoint.e</i>	30,25	38,55	33,66
<i>Enfant</i>	20,17	8,43	15,35
<i>Autre parent</i>	1,68	3,61	2,48
<i>Autre</i>	47,90	49,40	48,51
Formation (%)			
<i>École technique</i>	5,04	4,82	4,95
<i>Grand entreprise</i>	1,68	0,00	0,99
<i>Petite entreprise</i>	5,88	7,23	6,44

<i>Par la pratique</i>	69,75	80,72	74,26
<i>Autre</i>	17,65	7,23	13,37
Satut (%)			
<i>Salarié</i>	36,97	20,48	30,20
<i>Apprenti payé</i>	0,00	2,41	0,99
<i>Apprenti non payé</i>	0,84	2,41	1,49
<i>Aide familial</i>	37,82	32,53	35,64
<i>Associé</i>	22,69	<b>42,17</b>	30,69
<i>Autre</i>	1,68	0,00	0,99
Type de contrat (%)			
<i>CDI</i>	0,00	1,20	0,50
<i>CDD</i>	4,20	0,00	2,48
<i>Contrat verbal</i>	31,93	42,17	36,14
<i>À l'essai</i>	0,84	0,00	0,50
<i>Pas de contrat</i>	63,03	56,63	60,40
Rémunération (%)			
<i>Salaire fixe</i>	17,65	24,10	20,30
<i>Au jour/à l'heure de travail</i>	15,13	3,61	10,40
<i>À la tâche</i>	4,20	3,61	3,96
<i>Bénéfices</i>	5,88	3,61	4,95
<i>En nature</i>	0,00	0,00	0,00
<i>Sans rémunération</i>	56,30	63,86	59,41
<i>Autre</i>	0,84	1,20	0,99
Ancienneté (mois)			
<i>Moyenne</i>	63,38	48,63	57,32
<i>Coef. Var.</i>	1,19	1,24	1,22
<i>Médiane</i>	24,00	24,00	24,00
Heures par jour			
<i>Moyenne</i>	9,19	<b>10,11</b>	9,57
<i>Coef. Var.</i>	0,34	0,27	0,32
<i>Médiane</i>	9,00	10,00	10,00
Jours par semaine			
<i>Moyenne</i>	6,03	6,22	6,10
<i>Coef. Var.</i>	0,19	0,16	0,18
<i>Médiane</i>	6,00	6,00	6,00

*Note* : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz. Pour les variables quantitatives, une moyenne ou une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne ou la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne ou de la médiane.

*Source* : auteur

Des éléments descriptifs de la main-d'œuvre employée au sein de ces UPI sont présentés dans le tableau 2.11. Il est intéressant de constater ici que plus de la moitié de la main-d'œuvre entretient un lien de parenté avec le chef d'UPI, le plus souvent incarné par la participation du conjoint ou de l'enfant du chef d'UPI à l'activité. Cette main-d'œuvre est peu qualifiée et tire son savoir-faire d'un apprentissage du métier par la pratique dans l'écrasante majorité des cas. Les statuts de salarié, d'aide familial ou d'associé sont les plus fréquents et plus de 60 % de ces relations de travail ne sont pas contractualisées et lorsqu'elles le sont, elles sont quasi exclusivement contractualisées verbalement. Près de 60 % de cette main-d'œuvre ne reçoit aucune rémunération pour un temps de travail proche de celui des chefs d'UPI, à savoir plus de 9 heures en moyenne par jour et plus de 6 jours par semaine. L'ancienneté moyenne de cette

main-d'œuvre est en revanche plus faible que celle des chefs d'UPI et s'établit à près de 5 ans en moyenne.

### 2.4.2.3 Emplacements précaires répondant à des besoins spécifiques

Par ailleurs, les UPI exercent sur des emplacements variés.

**TABLEAU 2.12** – Statistiques descriptives sur l'emplacement des UPI de l'enquête établissements

	Manarintsoa Centre	Soamanandrarinny	Total
	n = 220	n = 194	n = 414
Emplacement (%)			
<i>Au domicile aménagé</i>	7,27	7,73	7,49
<i>Au domicile non aménagé</i>	10,91	7,22	9,18
<i>Local dur (boutique)</i>	33,18	42,78	37,68
<i>Local précaire (bois, tôle)</i>	15,91	13,40	14,73
<i>Fixe voie publique</i>	22,73	16,49	19,81
<i>Ambulant</i>	10,00	12,37	11,11
Stockage/prod. à domicile : Oui (%)	45,91	37,11	41,79
Même emplacement : Oui (%)	94,09	94,85	94,44
Protection intempéries : Oui (%)	63,18	62,89	63,04
Continuité activité intempéries : Oui (%)	70,00	73,20	71,50
Éclairage nocturne : Oui (%)	50,45	52,58	51,45
Motivation principale emplacement (%)			
<i>Pas de frais</i>	17,73	21,65	19,57
<i>Pas trouvé mieux</i>	29,55	16,49	23,43
<i>Visibilité</i>	21,36	27,32	24,15
<i>Trop cher ailleurs</i>	5,45	5,15	5,31
<i>Flexibilité</i>	8,64	9,28	8,94
<i>Meilleur endroit</i>	17,27	20,10	18,60
Motivation secondaire emplacement (%)			
<i>Pas de frais</i>	11,36	9,28	10,39
<i>Pas trouvé mieux</i>	17,73	13,40	15,70
<i>Visibilité</i>	15,45	21,13	18,12
<i>Trop cher ailleurs</i>	18,18	18,56	18,36
<i>Flexibilité</i>	7,27	6,19	6,76
<i>Meilleur endroit</i>	30,00	31,44	30,68
Amélioration souhaitées (%)			
<i>Changer d'emplacement</i>	10,91	11,86	11,35
<i>Changer d'emplacement et amélioration</i>	15,91	10,82	13,53
<i>Amélioration</i>	59,09	62,37	60,63
<i>Aucun changement</i>	14,09	14,95	14,49

Note : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz. Pour les variables quantitatives, une moyenne ou une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne ou la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne ou de la médiane.

Source : auteur

Le tableau 2.12 présente les caractéristiques de ces emplacements et les motivations des chefs d'UPI à exercer sur ces derniers. Les locaux fixes en dur sont l'emplacement le plus fréquent. Toutefois, nous constatons une large occupation de l'espace public à travers l'exercice des UPI à un poste fixe sur la voie publique ou par les activités ambulantes. De plus, les UPI connaissent une imbrication étroite avec le lieu de résidence des chefs d'UPI. En effet, si plus de 16 % des

UPI exercent leur activité à domicile, ce sont jusqu'à 41 % des UPI qui utilisent la résidence du chef d'UPI comme lieu de stockage ou de production. Seules 5 % des UPI ont exercé leur activité sur un autre emplacement avant d'exercer sur l'emplacement actuel. La moitié des emplacements bénéficient d'un éclairage nocturne. Enfin, près de 37 % des UPI ne peuvent pas se protéger des intempéries (fortes pluies notamment), mais moins de 30 % ne peuvent pas assurer la continuité de l'activité lors de ces intempéries.

Les chefs d'UPI ont été motivés le plus fréquemment par le besoin de visibilité concernant le choix de leur emplacement. Plus de 18 % des chefs d'UPI ont déclaré que cet emplacement représentait le meilleur endroit en motivation principale de leur installation. Ce constat ne doit toutefois pas masquer que près de 50 % des chefs d'UPI ont choisi leur emplacement principalement par contrainte, soit parce qu'il n'y a pas de frais, parce qu'ils n'ont pas trouvé mieux ou que les autres emplacements étaient financièrement inaccessibles. Malgré des emplacements précaires, près de 15 % des UPI ne souhaitent pas changer ni de localisation, ni de local, et 60 % cherchent uniquement à améliorer le local, sans changer d'emplacement.

#### 2.4.2.4 Difficile accès aux ressources financières et matérielles

Pour identifier les principales difficultés des UPI, les entrepreneurs se sont positionnés sur une échelle de Likert à quatre modalités concernant huit sources d'insatisfaction courantes ainsi que huit difficultés fréquentes. Le graphique 2.5 rend compte d'expériences nuancées

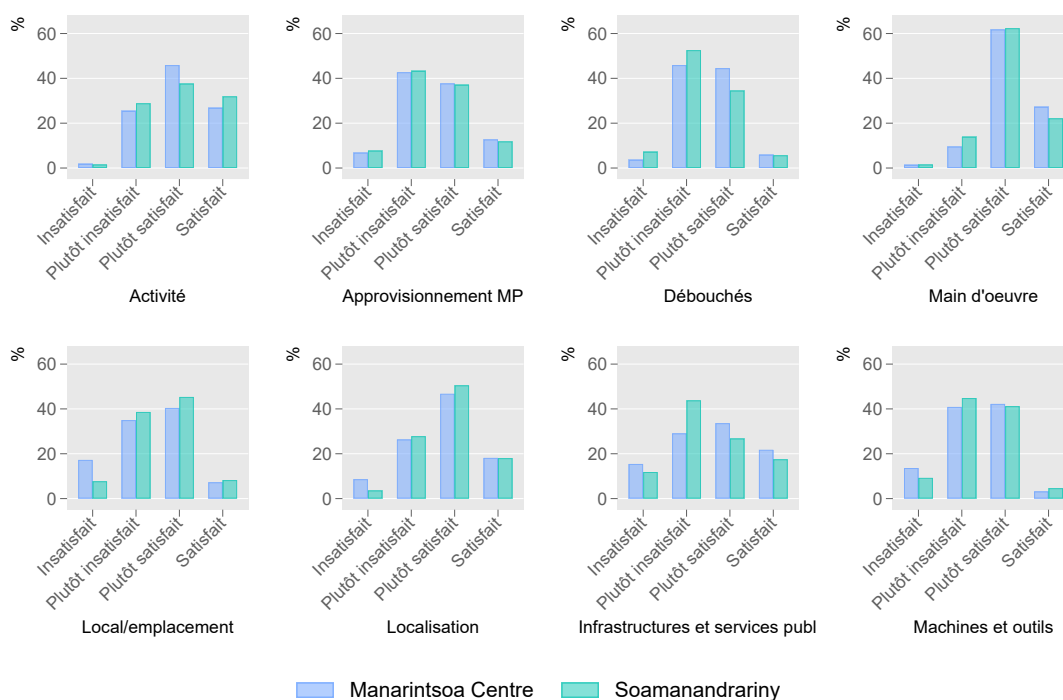
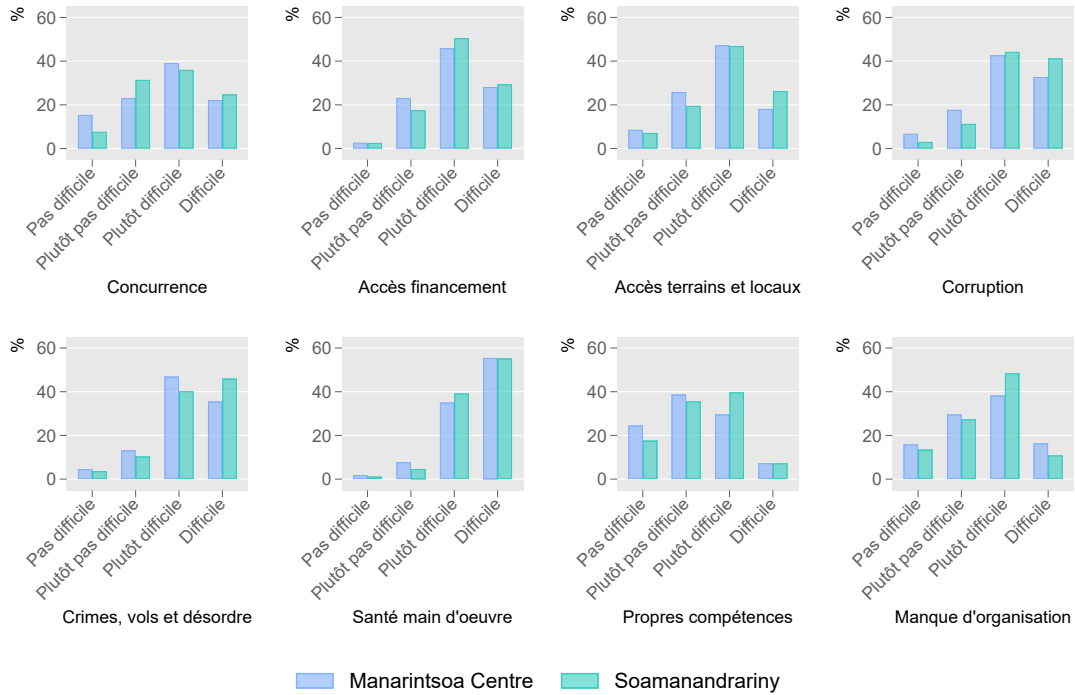


FIGURE 2.5 – Sources d'insatisfaction fréquentes parmi les chefs d'UPI

Source : auteur



**FIGURE 2.6** – Difficultés fréquentes parmi les chefs d’UPI

Source : auteure

concernant les sources d’insatisfaction parmi les chefs d’UPI. L’emplacement et les infrastructures et services publics sont les éléments qui comptent le plus d’insatisfaction. À l’inverse, la localisation de l’activité, la main-d’œuvre et l’activité de façon générale sont les éléments qui enregistrent le plus de satisfaction. L’approvisionnement en matières premières et les débouchés se trouvent dans une situation intermédiaire : environ 80 % des chefs d’UPI se sont déclarés plutôt satisfaits ou plutôt insatisfaits de ces deux éléments, à parts égales (environ 40 % pour chaque modalité).

Le graphique 2.6 présente l’expérience des chefs d’UPI concernant des difficultés courantes. L’accès aux financements, l’accès aux terrains et locaux, la corruption, les crimes et la santé de la main-d’œuvre (chef d’UPI inclus) représentent une difficulté pour plus de 70 % des chefs d’UPI. En revanche, pour environ 40 % des chefs d’UPI, la concurrence ne représente qu’une difficulté limitée. De plus, les compétences professionnelles du chef d’UPI ne représentent qu’une difficulté limitée pour plus de 60 % d’entre eux.

## Conclusion

Les UPI sont omniprésentes à Antananarivo. La quasi-totalité d’entre elles appartiennent à l’économie informelle et, bien qu’elles constituent des activités génératrices de revenus, elles peinent à entraîner un enrichissement des acteurs y participant. Nombre de ces UPI s’insèrent



dans des quartiers non planifiés, porte d'entrée vers les opportunités que représente la capitale pour les populations urbaines parmi les plus vulnérables. Ces quartiers se caractérisent notamment par le statut foncier opaque de leurs établissements résidentiels comme commerciaux.

Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny sont deux quartiers d'Antananarivo qui illustrent pleinement les problématiques économiques et foncières auxquelles fait face la capitale : quartiers denses ou connaissant une urbanisation galopante, non planifiés, avec une croissance importante du nombre d'UPI exerçant tant dans l'espace privé que public. C'est dans le contexte de ces deux quartiers que nous avons réalisé une collecte de données à la jonction entre les enquêtes 1-2-3 sur les établissements informels et l'enquête réalisée dans le cadre du PPAB II à Manarintsoa Centre sur l'habitat. En suivant une méthodologie en deux phases, nous avons collecté des données originales auprès de 414 UPI concernant, d'une part, les caractéristiques de leur activité ainsi que certains indicateurs de leurs performances et, d'autre part, les caractéristiques relatives à l'emplacement de leur activité et la sécurité foncière qui s'y rapporte, dans ses dimensions légale, factuelle et perçue. Ces données en coupe transversale ont été complétées par une collecte de données qualitatives via la réalisation d'entretiens individuels semi-directifs auprès des chefs d'UPI. C'est à l'appui de ces données que notre travail va chercher à analyser la nature de l'insécurité foncière des UPI mais également à explorer la relation entre la sécurité foncière et les performances des UPI, notamment via l'investissement en capital fixe.

## INSÉCURITÉ FONCIÈRE DES UPI : LECTURE ET CARACTÉRISATION MULTIDIMENSIONNELLES

### Introduction

Face à la progression des espaces urbains informels, la sécurité d'occupation s'est récemment érigée en enjeu prioritaire de développement. Toutefois, cette notion est complexe et admet de nombreuses conceptions et définitions.

À partir des années 1970, sous l'impulsion des travaux Alchian et Demsetz (1973), la sécurité d'occupation entre dans le champ de la recherche en économie mais se limite à l'étude de l'impact de la possession d'un titre de propriété sur le développement économique. Cette approche stipule que la possession de titres de propriété est une condition nécessaire à l'investissement. D'une part, le titre de propriété permet de garantir à un agent économique l'appropriation des fruits futurs de son investissement et d'autre part, il facilite l'accès à l'investissement par le crédit en servant de garantie bancaire. Alors que ce dernier canal de transmission peut être nuancé en raison du faible accès aux institutions bancaires dans certains contextes, le premier formule quant à lui l'hypothèse sous-jacente que la formalisation foncière (possession d'un titre de propriété) entraînera avec elle une amélioration de la notion, plus large, de sécurité foncière. Ce champ de littérature assimile et limite la sécurisation foncière à la formalisation.

Il faut attendre les années 1990 pour que naissent les premières critiques à l'encontre de cette théorie. Parmi elles, nous retrouvons l'idée que la formalisation foncière engendre un nouveau pouvoir d'attraction de la zone formalisée en raison de l'accroissement de sa valeur foncière. Ainsi, le risque d'expropriation ou le risque d'exclusion par le marché se substitue au risque d'expulsion forcée (Payne, Durand-Lasserve et Rakodi 2009). Avec ces critiques se développent des réflexions sur la notion de sécurité foncière, visant à mieux cibler les moyens

de la renforcer. D'abord étudiée sous son aspect uniquement juridique, nous savons désormais que cette notion est bien plus complexe et largement déterminée par l'expérience individuelle (Zhang et He 2020). Les travaux de Van Gelder (2010) proposent de synthétiser cette complexité par une vision tripartite de la sécurité d'occupation comprenant une dimension légale (sécurité légale), une dimension factuelle (sécurité *de facto*) et une dimension de perception (sécurité perçue). Cependant, rien ne garantit la corrélation de ces trois dimensions, en particulier dans un pays comme Madagascar où la corruption est omniprésente, où les procédures judiciaires concernant les litiges fonciers peuvent durer plusieurs années et où l'informalité des pratiques économiques et sociales est la norme. Dès lors, avant de s'intéresser au rôle de la sécurité d'occupation sur les dynamiques économiques des UPI à Antananarivo, il convient de s'interroger sur la nature de l'insécurité foncière dans nos quartiers d'étude. Pour cela, outre le fait d'estimer le niveau de chacune des trois dimensions de la sécurité d'occupation, nous cherchons à analyser leurs articulations.

En termes méthodologiques, la statistique multidimensionnelle nous permet de rendre compte de la nature multidimensionnelle de la sécurité d'occupation mais également de proposer une typologie de celle-ci. Précisons ici que l'objectif de ce chapitre se limite à fournir une typologie de la sécurité d'occupation pour notre population spécifique de micro-entrepreneurs de l'informel dans des quartiers denses et en transition de la capitale malgache et ne se prête pas, en ce sens, à une généralisation de la portée des résultats. Cette typologie est une étape intermédiaire, mais indispensable, à la compréhension de l'enjeu de la sécurité d'occupation pour les micro-entrepreneurs et de son rôle dans les dynamiques entrepreneuriales.

Ainsi, nous nous attacherons tout d'abord à définir chaque dimension de la sécurité d'occupation, à présenter leur mesure respective et à estimer le niveau d'insécurité d'occupation sur chacune de ces dimensions (section 3.1). Ensuite, nous mettrons en œuvre une analyse des correspondances multiples (ACM) sur la base de laquelle nous réaliserons une classification ascendante hiérarchique (CAH) dont l'interprétation sera appuyée par sa mise en interaction avec des variables propres au chef d'UPI, à l'UPI et à son emplacement (section 3.2).

### **3.1 Déconnexion entre la dimension légale et les dimensions *de facto* et perçue de la sécurité foncière**

#### **3.1.1 Sécurité foncière légale peu formalisée**

##### **3.1.1.1 Conceptualisation d'une sécurité légale non dichotomique**

Les approches juridiques de la sécurité foncière trouvent leurs origines dans la théorie des droits de propriété d'Alchian et Demsetz (1973). La vision classique des droits de propriété permet d'identifier, grâce au titre de propriété privée, le propriétaire d'un ensemble de ressources sur lesquelles il possède une présomption de contrôle autoritaire, dans les limites du cadre

juridique fixé par l'État (Van Gelder 2010). Cette vision implique une approche dichotomique qui oppose formalité et informalité en assimilant les droits de propriété privée à la sécurité d'occupation et, inversement, l'absence de ces droits à l'insécurité d'occupation.

Une autre vision, portée notamment par les Nations Unies, insiste davantage sur l'ensemble des règles juridiques qui protègent l'individu d'une expulsion forcée sans procédure légale ni possibilité de recours. Bien qu'elles portent des conceptions différentes de la sécurité d'occupation, Van Gelder précise qu'elles appartiennent toutes deux aux approches juridiques en raison de leur attachement à l'idée que « *tenure security refers to the legal status of tenure and its protection backed up by state authority* » en cas de violation (p. 451).

De nombreux travaux académiques ont démontré la faiblesse de la vision dichotomique. Van Gelder (2009) en a dégagé trois arguments principaux. Premièrement, certaines formes d'informalité sont plus tolérables que d'autres par l'État et l'opinion publique. Dans de nombreux pays en développement :

*[...] given a combination of certain social, political, and institutional conditions, residents in informal settlements can share an effective perception of security of tenure, have access to informal (and sometimes formal) credit and public services, and invest in housing improvement, even without having legal titles (Payne et al. forthcoming). (Fernandes 2002b, p. 7)*

Deuxièmement, les individus dépourvus de droits de propriété ne sont pas systématiquement dépourvus d'un certain contrôle sur l'occupation en question. Razzaz (1992) a particulièrement bien documenté cette situation à partir de l'exemple d'Amman en Jordanie. Un quartier informel s'est développé à l'est de la ville, sur un terrain de domaine public traditionnellement détenu par le groupe ethnique Bani Hassan. Lorsque l'État a voulu reprendre le contrôle de cet espace urbain, à mesure que le quartier se densifiait, c'est une action de désobéissance collective face à l'expulsion qui a permis aux résidents de se construire une sécurité foncière allant jusqu'à limiter le contrôle de l'État sur un terrain faisant partie du domaine public. Troisièmement, les revendications foncières s'appuient sur une accumulation de règles et de normes formelles et informelles, cherchant à former un pont vers le droit formel. En Inde, en Colombie ou en Égypte par exemple, l'accumulation de documents formels tels que les taxes foncières, les frais de services publics, les formulaires d'inscription des électeurs ou les cartes de rationnement peuvent être autant d'éléments rassemblés pour attester de sa légitimité sur un emplacement (Durand-Lasserre 2006).

Cette critique envers la vision dichotomique du caractère formel ou informel d'un emplacement prend également tout son sens dans le contexte de Madagascar. Produit des évolutions dans la demande d'accès à la terre, d'usage et de sécurité, les régimes fonciers se sont succédé à Madagascar (Place 2009). Le travail de Sandron (2008) démontre comment des éléments historiques et sociaux majeurs ont transformé la gestion foncière et les stratégies de sécurisation. Sous la royauté Mérina, le roi dispose d'une propriété de principe sur toutes les terres

du royaume. En pratique, la gestion des terres se fait localement, suivant quelques règles bien établies comme celle d'obligation d'exploitation des terres pour leur mise en valeur. La colonisation a marqué une rupture dans cette gestion. Pour faciliter l'installation des colons dans les zones stratégiques, la présomption de domanialité a été instaurée, faisant de l'État colonial le propriétaire de toutes les terres vacantes et refusant de reconnaître le témoignage comme preuve de l'occupation et de la valorisation d'une parcelle. La propriété légale est devenue inaccessible à la grande majorité de la population locale, trop éloignée d'une administration centralisée aux procédures complexes et coûteuses. La pratique des *Petits Papiers*<sup>48</sup> est alors venue se superposer à un droit coutumier oral ne permettant plus de se prémunir face au risque d'expropriation et à un droit civiliste inaccessible. À cette période, un droit coutumier (de tradition orale), la pratique des *Petits Papiers* et un droit civiliste accessible uniquement aux élites coexistent à Madagascar. Dès l'Indépendance, l'État a cherché à réconcilier les pratiques civilistes et coutumières, reconnaissant ces dernières comme des institutions traditionnelles sources de droits légitimes. Avec la décentralisation de la gestion foncière, initiée par la réforme foncière de 2005, les guichets fonciers ont eu pour rôle de reconnaître les droits fonciers non écrits et les *Petits Papiers*, ainsi que de régulariser les droits fonciers écrits par l'émission de certificats fonciers. Aujourd'hui, face à un déploiement incomplet sur le territoire et au succès relatif de la réforme, il existe une pluralité de documents fonciers dont le degré de formalité varie d'une absence totale de reconnaissance légale à une propriété privée garantie par un titre de propriété. Ces différents exemples montrent la nécessité de privilégier une approche de la formalité d'une occupation foncière par un continuum de situations dont le degré de formalité le plus élevé serait le titre de propriété privée.

### 3.1.1.2 Construction de la mesure de sécurité légale : six degrés de sécurité

Nous avons fait le choix de nous inscrire dans cette approche. Pour cela, nous avons interrogé les entrepreneurs sur les contrats fonciers qu'ils possèdent parmi une liste établie au préalable et selon le type d'UPI (voir tableau 3.1). En effet, nous avons identifié trois catégories d'emplacement soumises à des réglementations distinctes : domicile avec ou sans installation dédiée à l'activité, local en dur ou précaire, et occupation d'un poste fixe ou itinérant sur l'espace public. Les deux premières catégories, domicile et local professionnel, ont fait l'objet d'une segmentation supplémentaire selon que les chefs d'UPI soient propriétaires ou locataires.

De plus, dans la mesure où les parcelles peuvent être dissociées des habitations, en raison de subdivisions de parcelle notamment, nous avons tenu compte des documents fonciers relatifs à la fois à la parcelle et à l'habitation pour les entrepreneurs qui exercent leur activité au sein de leur domicile.

48. Les *Petits Papiers* sont des documents écrits attestant de l'occupation et de la valorisation d'une parcelle et signés par une autorité locale.

**TABLEAU 3.1** – Documents associés aux différents degrés de sécurité légale selon l'emplacement de l'UPI

Statut foncier	
Propriétaire	Locataire et hébergement gratuit
<b>Domicile avec ou sans installation dédiée à l'UPI</b>	
n = 13	n = 56
<u>Formel</u>	<u>Formel</u>
Permis de construire; titre de propriété; certificat de propriété; cadastre; acte de vente	Contrat de location écrit formel
<u>Semi formel</u>	<u>Semi formel</u>
Petits Papiers; certificat de résidence	Petits Papiers; certificat de résidence
<u>Informel</u>	<u>Informel</u>
Accord verbal	Accord verbal
<u>Occupation spontanée</u>	<u>Occupation spontanée</u>
Aucun accord verbal ou écrit	Aucun accord verbal ou écrit
<b>Local en dur et précaire</b>	
n = 33	n = 184
<u>Formel</u>	<u>Formel</u>
Acte de vente; permis de construire	Contrat de location écrit formel
<u>Semi formel</u>	<u>Semi formel</u>
Petits Papiers	Petits Papiers
<u>Informel</u>	<u>Informel</u>
Accord verbal	Accord verbal
<u>Occupation spontanée</u>	<u>Occupation spontanée</u>
Aucun accord verbal ou écrit	Aucun accord verbal ou écrit
<b>Poste fixe sans aménagement dans l'espace public et ambulancier</b>	
n = 128	
<u>Formel</u>	
<i>Ticket</i>	
<u>Semi formel</u>	
Autre arrangement écrit	
<u>Informel</u>	
Autre arrangement verbal	
<u>Occupation spontanée</u>	
Aucun accord verbal ou écrit	

*Note* : Le *ticket* correspond au droit d'emplacement dont les entrepreneurs s'acquittent quotidiennement auprès des agents communaux.

*Source* : auteure

Cette déclinaison de documents et d'arrangements fonciers nous a permis de construire une variable ordinaire à six modalités, allant de la situation foncière la plus informelle à la plus formelle d'un point de vue légal :

- Aucun contrat foncier : l'entrepreneur ne dispose d'aucun contrat foncier, qu'il soit formel, semi-formel ou informel;
- Informel : l'entrepreneur dispose uniquement de contrats verbaux, sans aucune preuve écrite;
- Semi-formel ou formel non actualisé : l'entrepreneur dispose uniquement de contrats écrits ne faisant pas partie des documents formels en vigueur pour garantir l'occupation légale de l'emplacement ou bien de contrats formels mais au nom d'un individu extérieur au ménage du chef de l'UPI;

- Hybride sans formel actualisé : l'entrepreneur dispose d'un ensemble de contrats à la fois informels et semi-formels, pouvant aller jusqu'à inclure des contrats formels non actualisés;
- Formel : l'entrepreneur dispose uniquement de contrats formels actualisés garantissant l'occupation légale de l'emplacement;
- Hybride avec formel actualisé <sup>49</sup> : l'entrepreneur dispose d'un ensemble de contrats mêlant à la fois informalité et/ou semi-formalité avec des contrats formels actualisés.

C'est à l'appui de cette variable que nous cherchons à caractériser le niveau de sécurité foncière légale dont les entrepreneurs des quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny sont pourvus.

### 3.1.1.3 Lien étroit entre sécurité légale et emplacement

Un premier constat se dessine à partir des effectifs de chaque degré de sécurité présentés dans le tableau 3.2 : l'informalité foncière est omniprésente et semble être la norme à Manarintsoa Centre comme à Soamanandrarinny. 31,88 % <sup>50</sup> des entrepreneurs enquêtés ne possèdent aucun contrat, écrit ou verbal, pour attester de leur situation d'occupation. Pour autant, le segment haut de la formalité foncière n'est ni absent ni marginal. Si l'on cumule les entrepreneurs en possession de contrats fonciers formels uniquement et ceux qui les cumulent avec d'autres types de contrats, ils représentent plus d'un quart des entrepreneurs en moyenne sur les deux quartiers. Entre ces deux pôles extrêmes, plus de 40 % des entrepreneurs se répartissent sur l'échelle de la formalité foncière et disposent de contrats informels ou semi-formels.

Par ailleurs, nous observons des degrés de formalité foncière distincts selon certains critères propres aux UPI. Tout d'abord, l'exemple le plus frappant vient de l'emplacement de l'activité. Nous observons une surreprésentation des marchands ambulants, des entrepreneurs exerçant dans un local précaire et des entrepreneurs exerçant dans un local en dur sur le segment bas de l'échelle de formalité foncière. À l'opposé, nous retrouvons une large surreprésentation des UPI implantées sur un poste fixe sans aménagement sur le segment haut de l'échelle de formalité foncière. Ajoutons également que les entrepreneurs exerçant leur activité proche d'un axe (route/carrefour) très fréquenté et ne disposant que de contrats fonciers informels sont surreprésentés. La diversité des situations des occupants de l'espace public démontre l'absence d'opposition entre espace public et espace privé en termes de sécurité foncière légale. En revanche, les constats précédents peuvent faire naître l'hypothèse que la localisation de l'activité, et plus précisément sa proximité d'accès à la demande, s'exerce au prix d'une sécurité foncière légale limitée.

49. Les contrats fonciers extra-légaux s'apparentent à une reconnaissance sociale de la présence d'un entrepreneur à un endroit spécifique dans nos quartiers d'études. Leur association avec un contrat foncier formel ne limite en rien la garantie offerte par ce dernier et peut, dans certaines circonstances, la renforcer.

50. 132 entrepreneurs sur 414 n'ont aucun contrat.

De plus, étroitement liée à l'emplacement de l'activité, les types d'activité sont également associés à des degrés de formalité particuliers. Ainsi, nous pouvons relever la surreprésentation des activités de commerce bénéficiant d'une garantie formelle de leur droit d'occupation ainsi que la sous-représentation de ce même type d'activité bénéficiant d'un ensemble de contrats fonciers non formels. À l'inverse, les activités de production bénéficiant d'un ensemble de contrats fonciers non formels sont surreprésentées et ces mêmes activités bénéficiant d'un contrat formel sont sous-représentées.

Enfin, les degrés de sécurité formelle dépendent également de caractéristiques propres aux chefs d'UPI. Nous observons une surreprésentation des entrepreneurs dont le niveau d'éducation n'a pas atteint le collège et possédant un contrat foncier formel ou un ensemble de contrats fonciers sans contrat formel ainsi qu'une surreprésentation des entrepreneurs ayant au moins un niveau collège et un contrat foncier informel. Par ailleurs, les entrepreneurs possédant un contrat foncier formel uniquement sont en moyenne significativement plus jeunes que l'ensemble des autres entrepreneurs, tandis que ceux qui accompagnent ce type de contrats de contrats fonciers non formels sont en moyenne significativement plus âgés. Ce dernier constat est corroboré par une ancienneté moyenne (de résidence, dans l'emploi en tant qu'auto-entrepreneur et de l'activité<sup>51</sup>) significativement plus élevée pour les entrepreneurs possédant un ensemble de contrats fonciers dont au moins un est légalement actualisé.

Pour finir, les degrés de sécurité foncière ne varient pas selon le sexe de l'entrepreneur dans notre population. Cela peut s'expliquer de deux façons. D'une part, de nombreux espaces fonciers à usage commercial en milieu urbain ne sont pas soumis à héritage et se prêtent ainsi moins à une distinction de genre. D'autre part, les plus hauts degrés de sécurité formelle tiennent au fait de posséder un contrat foncier légal au nom d'un membre du ménage et non pas nécessairement en son propre nom. Par conséquent, s'il existe des différences de genre quant aux contrats fonciers possédés au nom propre de chaque entrepreneur, elles ne sont pas retranscrites ici.

Au regard de ces éléments, nous pouvons tout d'abord confirmer la complexité de la notion de sécurité foncière légale, tenant sa source dans des documents formels comme semi-formels, allant jusqu'au contrat verbal, particulièrement prégnant dans un contexte où la location est la modalité d'occupation principale de la population. L'existence de formes hybrides de sécurité légale où un individu cumule des contrats formels, semi-formels et informels, nous rappelle la pluralité des situations foncières, loin d'une vision dichotomique opposant les titres de propriété à une absence totale de sécurité foncière. Dans cette première section, nous avons établi une échelle de sécurité foncière cherchant à approcher le continuum de degrés de sécurité légale existant dans nos deux quartiers d'étude. Plus de 40 % des entrepreneurs se situent sur les degrés intermédiaires de sécurité foncière légale. Par conséquent, si nous avons conservé

---

51. Notre échantillon présente une très forte corrélation entre l'ancienneté dans l'emploi et l'ancienneté de l'activité. L'activité actuelle est le premier emploi de la moitié de notre échantillon. Pour l'autre moitié, ils viennent en grande majorité d'un emploi salarié (notamment en zone franche).



**TABLEAU 3.2 – Statistiques descriptives relatives aux degrés de sécurité légale**

	Sécurité légale						Total
	Pas de document	Informel	Semi formel / formel non actualisé	Hybride sans formel	Formel actualisé	Hybride avec formel	
	n = 132	n = 98	n = 40	n = 30	n = 75	n = 39	n = 414
<b>Sexe chef UPI (%)</b>							
<i>Femme</i>	46,97	54,08	57,50	56,67	53,33	53,85	52,17
<i>Homme</i>	53,03	45,92	42,50	43,33	46,67	46,15	47,83
<b>Âge</b>							
<i>Moyenne</i>	37,47	35,28	35,18	38,03	34,24	<b>43,87</b>	36,79
<i>Coef. Var.</i>	0,34	0,33	0,34	0,36	0,31	0,31	0,34
<i>Médiane</i>	36,00	33,50	28,50	35,00	30,00	47,00	34,00
<b>Éducation (%)</b>							
<i>Primaire et moins</i>	34,85	23,47	27,50	<b>50,00</b>	<b>48,00</b>	35,90	35,02
<i>Collège et plus</i>	65,15	<b>76,53</b>	72,50	50,00	52,00	64,10	64,98
<b>Ancienneté quartier (année)</b>							
<i>Moyenne</i>	15,42	14,20	15,90	17,53	15,35	<b>23,87</b>	16,12
<i>Coef. Var.</i>	0,83	0,94	0,93	1,02	0,82	0,62	0,86
<i>Médiane</i>	14,00	10,00	11,00	12,00	12,00	21,00	13,00
<b>Ancienneté chef UPI (mois)</b>							
<i>Moyenne</i>	93,31	103,73	88,63	135,13	123,01	<b>186,08</b>	112,48
<i>Coef. Var.</i>	1,02	0,96	1,01	0,84	1,01	0,69	0,97
<i>Médiane</i>	50,00	60,00	36,00	97,00	84,00	174,00	60,00
<b>Raison emplacement (%)</b>							
<i>Choix</i>	24,24	36,73	40,00	33,33	36,00	41,03	33,09
<i>Choix/contrainte</i>	18,18	24,49	20,00	6,67	14,67	20,51	18,60
<i>Contrainte/choix</i>	21,21	22,45	25,00	23,33	26,67	15,38	22,46
<i>Contrainte</i>	36,36	16,33	15,00	36,67	22,67	23,08	25,85
<b>Proche d'un axe dense (%)</b>							
<i>Oui</i>	60,61	<b>80,61</b>	62,50	43,33	72,00	51,28	65,46
<i>Non</i>	39,39	19,39	37,50	<b>56,67</b>	28,00	<b>48,72</b>	34,54
<b>Quartier (%)</b>							

<i>Manarintsoa Centre</i>	50,00	50,00	62,50	43,33	56,00	64,10	53,14
<i>Soamanandraviny</i>	50,00	50,00	37,50	56,67	44,00	35,90	46,86
Emplacement (%)							
Domicile	6,06	3,06	<b>55,00</b>	<b>93,33</b>	0,00	20,51	16,67
Local dur (boutique)	35,61	<b>69,39</b>	40,00	6,67	14,67	30,77	37,68
Local précaire (bois, tôle)	<b>21,97</b>	<b>27,55</b>	5,00	0,00	1,33	5,13	14,73
Fixe voie publique	10,61	0,00	0,00	0,00	<b>70,67</b>	<b>38,46</b>	19,81
Ambulant	<b>25,76</b>	0,00	0,00	0,00	13,33	5,13	11,11
Branche d'activité (%)							
Production	23,48	11,22	25,00	<b>53,33</b>	2,67	25,64	19,32
Commerce	49,24	59,18	42,50	20,00	<b>77,33</b>	58,97	54,83
Services	27,27	29,59	32,50	26,67	20,00	15,38	25,85
Ancienneté UPI (mois)							
Moyenne	82,53	82,70	79,53	92,67	105,67	<b>153,72</b>	93,91
Coef. Var.	1,06	1,00	1,11	1,04	1,16	0,80	1,06
Médiane	48,00	58,00	36,00	54,00	48,00	120,00	48,00

Note : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous représentations) selon le test du Khiz. Pour les variables quantitatives, une moyenne en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne.

Source : auteur

une vision dichotomique de la sécurité foncière légale, nous aurions largement surestimé ou sous-estimé la sécurité foncière légale selon que la sécurité foncière n'existe qu'en présence de contrats fonciers formels (72,46 % d'insécurité foncière<sup>52</sup>) ou que toutes formes de documents écrits soient une garantie de sécurité foncière (55,56 % d'insécurité foncière<sup>53</sup>). La pertinence de la réalisation d'une échelle de sécurité foncière légale est renforcée par le fait que chaque degré de sécurité légale caractérise des entrepreneurs différents, notamment en termes d'ancienneté, de localisation de l'activité ou de type d'emplacement.

Comme le soulignent les critiques à l'encontre de la vision dichotomique de la formalité foncière, de nombreux éléments peuvent jouer un rôle sur le contrôle qu'un individu exerce sur son emplacement. Le choix d'une échelle de formalité foncière nous permet de prendre en considération l'argument de Durand-Lasserre (2006) selon lequel les revendications foncières peuvent se fonder sur l'accumulation de règles et de normes formelles et informelles cherchant à former un pont vers le droit formel. En revanche, cette méthodologie n'intègre nullement les conditions sociales, politiques et institutionnelles ni les dynamiques collectives qui jouent un rôle considérable dans le contrôle de l'occupation (Fernandes 2002b; Razzaz 1992). La notion de sécurité *de facto* permet d'intégrer ces dimensions à la notion de sécurité foncière, en complétant celle, trop étroite, de sécurité légale.

### 3.1.2 Sécurité *de facto* dominante

#### 3.1.2.1 Conceptualisation de la sécurité *de facto*

La sécurité *de facto* s'établit à partir du contrôle exercé par un individu sur une occupation particulière, quel que soit le statut juridique dans lequel il s'inscrit (Van Gelder 2010). Elle vient compléter la dimension légale de la sécurité foncière qui, même élargie à des degrés de formalité variables, reste incomplète et ne parvient pas à traduire le contrôle factuel d'un individu sur une occupation. Comme l'exprime Van Gelder (2010, p. 126), « *de facto tenure security can best be defined by the elements that compose it or contribute to it* ». Son travail portant sur les bidonvilles, il identifie sept principaux éléments qui contribuent à la sécurité *de facto* de leurs résidents. Les trois premiers, l'ancienneté d'occupation, la taille du bidonville et le niveau de cohésion ainsi que d'organisation de la communauté, sont des éléments intrinsèques au bidonville. Plus le niveau de ces trois éléments s'élève, plus la légitimité de cette occupation s'accroît et plus les stratégies de désobéissance collective face à une menace d'expulsion peuvent être efficaces. Les quatre éléments restants, le soutien de tierces parties, la mobilisation médiatique, l'acceptation politique et les pratiques administratives, sont quant à eux extrinsèques au bidonville. Ces éléments peuvent conduire à une reconnaissance, plus ou moins tacite, de l'existence puis de la légitimité des résidents des bidonvilles et de leurs occupations, notamment par la fourniture

52. 300 entrepreneurs ne disposent d'aucun document foncier formel (Pas de document, Informel, Semi formel ou formel non actualisé, Hybride sans formel).

53. 230 entrepreneurs ne disposent d'aucun document écrit (Pas de document, Informel).

de services et d'infrastructures de base ou de tout document attestant de l'existence d'une habitation sur une localisation spécifique (Van Gelder 2010).

De manière empirique, la sécurité *de facto* des résidents des bidonvilles se résume fréquemment à la seule variable d'ancienneté d'occupation. D'une part, la cohésion de la communauté, le soutien, la mobilisation ou encore l'acceptation civile, politique et institutionnelle des bidonvilles et de leurs résidents s'avèrent particulièrement complexes à évaluer. D'autre part, l'ancienneté d'occupation tend à résumer l'ensemble des éléments de la sécurité *de facto* dans la mesure où chacun d'entre eux renforce la légitimité des résidents des bidonvilles et de leurs occupations et contribue donc à l'installation durable de ces derniers. Par ailleurs, hormis l'ancienneté d'occupation, l'ensemble des éléments constitutifs de la sécurité *de facto* sont établis à l'échelle du bidonville et n'admettent donc aucune variance au sein des résidents de ce dernier. En effet, le développement d'infrastructures publiques au sein d'un bidonville est un signal majeur de reconnaissance politique de la légitimité du bidonville et de l'ensemble de ses résidents.

### **3.1.2.2 Construction de la mesure de sécurité *de facto* : l'ancienneté ne suffit pas**

Notre travail s'est largement inspiré de ces travaux tout en adaptant la mesure de la sécurité foncière *de facto* des résidents des bidonvilles aux spécificités des entrepreneurs des quartiers précaires.

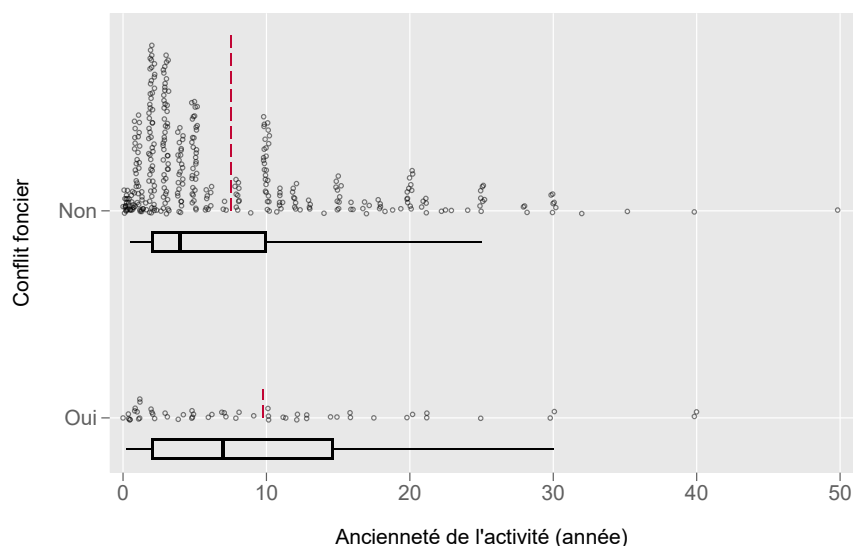
En effet, les informations quantitatives collectées auprès des entrepreneurs comprennent l'ancienneté de l'activité à l'emplacement où elle est exercée au moment de l'enquête, mais également l'existence d'un conflit foncier relatif au lieu d'exercice de l'activité au moment de l'enquête, l'expérience de l'expulsion ou encore l'anticipation d'un conflit foncier dans un futur proche. Notre échantillon est constitué d'entrepreneurs exerçant aussi bien dans un espace privé que public, pouvant être fixe ou mobile. Par conséquent, pour le cas particulier des marchands ambulants, les questions portant sur l'ancienneté de l'emplacement ainsi que sur l'expérience de l'expulsion et du conflit foncier font référence non pas à un lieu précis mais à la zone d'activité sur laquelle ils exercent au moment de l'enquête. De plus, la diversité des emplacements implique également une diversité des acteurs à l'origine des problématiques foncières. Les entrepreneurs dont l'activité se déroule à domicile ou dans un local en dur prennent part à des différends fonciers avec leur propriétaire ou, plus rarement, avec des membres de leur famille, tandis que ceux exerçant dans l'espace public (local précaire, sans aménagement ou ambulants) ont des différends avec les gérants des boutiques devant lesquelles ils s'établissent, les autres commerçants et les autorités municipales.

Afin de justifier cette divergence avec la sécurité *de facto* des résidents des bidonvilles, nous avançons quelques hypothèses tenant à la spécificité des activités entrepreneuriales dans nos quartiers d'étude que nous avons pu capter lors des entretiens qualitatifs réalisés au cours de cette thèse. Contrairement à l'aspect résidentiel des quartiers précaires, les activités écono-

miques qui s'y déroulent ne forment pas nécessairement un ensemble homogène, visible et concentré dont la présence durable alimenterait une certaine légitimité. La légitimité de ces occupations dépend fortement du type d'emplacement de l'activité et relève davantage de situations individuelles que de dynamiques collectives. Par ailleurs, la location est le mode d'occupation le plus répandu. Or, une installation prolongée d'un même locataire sur un emplacement, peut inciter les propriétaires à récupérer leur emplacement après une certaine période de temps, avant que le locataire ne cherche à revendiquer certains droits sur cette occupation. Quant aux entrepreneurs exerçant leur activité dans la rue, une installation permanente peut entraîner une contestation du droit d'occupation bien plus forte que dans le cas d'une installation provisoire. Cette dernière hypothèse nous amène à envisager une construction dans le temps en trois étapes de la sécurité *de facto* des entrepreneurs exposés à l'insécurité foncière. Tout d'abord, l'installation initiale, pouvant être ponctuelle notamment au regard de la volatilité des activités, n'entraîne qu'une faible contestation du droit d'occupation. À mesure que l'installation se pérennise et qu'une valeur économique est retirée de l'usage de cette occupation, des contestations naissent entre les différents acteurs qui considèrent posséder un droit d'occupation légitime sur cet emplacement. Ces contestations peuvent s'exprimer avec d'autant plus de force que les installations spontanées se densifient dans un espace urbain particulier (rue, carrefour, autour d'une infrastructure publique, etc.), ce que l'on nomme un marché « naturel », et d'autant plus de complexité que les parties prenantes sont de nature variée (marchands, propriétaire autodéclaré, État, etc.). Enfin, en fonction de l'issue des revendications précédentes, l'installation peut prendre un caractère permanent avec une reconnaissance, plus ou moins tacite, du droit d'occupation pouvant aller jusqu'à la désignation d'un espace comme d'un marché formel. Cette reconnaissance n'est pour autant pas systématiquement immuable et peut être remise en question lors de changements socio-politiques majeurs.

Ce constat nous empêche alors de considérer l'ancienneté d'occupation comme une *proxy* satisfaisante de la sécurité *de facto* des entrepreneurs. Si l'ancienneté du bidonville accroît la sécurité *de facto*, l'ancienneté de l'occupation marchande d'un emplacement peut quant à elle la faire décroître. Cette complexité dans l'interprétation de l'ancienneté est confirmée par la confrontation de cette variable avec celles du conflit et de l'expulsion foncière et nous a amenés à redéfinir la mesure de la sécurité *de facto* dans le cas des micro-entrepreneurs de la capitale malgache. Dans notre échantillon, les entrepreneurs prenant part à un conflit foncier relatif à leur lieu d'activité au moment de l'enquête ont une ancienneté plus élevée que ceux ne connaissant pas de conflit foncier (voir graphique 3.1). Autrement dit, les entrepreneurs dont l'occupation foncière est contestée au moment de l'enquête exercent leur activité depuis plus longtemps que les autres entrepreneurs à leur emplacement actuel. Ce constat est toutefois soumis à un biais important : les activités les plus récemment établies ont eu moins de chances que les plus anciennes de connaître le conflit ou l'expulsion foncière.

Par conséquent, nous avons fait le choix d'enrichir la mesure de sécurité *de facto* de trois critères :



**FIGURE 3.1** – Distribution de l'ancienneté de l'UPI selon l'expérience du conflit foncier

Source : auteure

- L'existence d'un conflit foncier relatif à l'emplacement de l'activité au moment de l'enquête;
- l'anticipation d'un conflit foncier relatif à l'emplacement de l'activité dans un futur proche;
- l'expérience de l'expulsion de l'emplacement actuel de l'activité.

Ainsi, l'ancienneté ne permettant pas, seule, de rendre compte de la sécurité *de facto* des micro-entrepreneurs, nous établissons un gradient de sécurité foncière à trois degrés. Le premier, le plus insécuritaire, rassemble les entrepreneurs qui se caractérisent par au moins un des trois critères précédents. Le second et le troisième degré comprennent l'ensemble des entrepreneurs n'ayant jamais connu de contestation de leur droit d'occupation mais se distinguent par l'ancienneté de l'occupation. Le second, qui constitue le degré intermédiaire, rassemble les entrepreneurs établis depuis 9 ans ou moins, alors que le troisième, le degré le plus sécuritaire, rassemble ceux dont l'ancienneté est supérieure à 9 ans<sup>54</sup>.

Par ailleurs, la monographie de Soamanandrany et les travaux réalisés dans le cadre du Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles à Manarintsoa Centre font état du développement d'infrastructures publiques dans les deux quartiers. La légitimité de l'existence et de la densification de ces quartiers est reconnue à l'échelle communale, mais le développement des activités indépendantes rencontre des résistances de degrés et de sources variés selon le type d'emplacement et de localisation au sein des deux quartiers.

54. Le seuil de 9 ans a été déterminé à partir d'une rupture dans la distribution de la variable d'ancienneté de l'établissement.

**TABEAU 3.3** – Statistiques descriptives relatives à la sécurité *de facto*

	Sécurité <i>de facto</i>			Total
	Insécurité <i>de facto</i>	Sécurité <i>de facto</i> intermédiaire	Sécurité <i>de facto</i>	
	n = 102	n = 215	n = 97	n = 414
Sexe chef UPI (%)				
<i>Femme</i>	54,90	48,84	56,70	52,17
<i>Homme</i>	45,10	51,16	43,30	47,83
Âge				
<i>Moyenne</i>	36,13	33,53	<b>44,70</b>	36,79
<i>Coef. Var.</i>	0,32	0,36	0,23	0,34
<i>Médiane</i>	34,50	28,00	48,00	34,00
Éducation (%)				
<i>Primaire et moins</i>	38,24	32,56	37,11	35,02
<i>Collège et plus</i>	61,76	67,44	62,89	64,98
Ancienneté quartier (année)				
<i>Moyenne</i>	16,19	12,98	<b>22,99</b>	16,12
<i>Coef. Var.</i>	0,70	1,10	0,57	0,86
<i>Médiane</i>	14,50	6,00	21,00	13,00
Ancienneté chef UPI (mois)				
<i>Moyenne</i>	<b>135,59</b>	53,51	<b>218,88</b>	112,48
<i>Coef. Var.</i>	0,85	1,19	0,42	0,97
<i>Médiane</i>	120,00	36,00	216,00	60,00
Raison emplacement (%)				
<i>Choix</i>	40,20	30,23	31,96	33,09
<i>Choix/contrainte</i>	15,69	20,47	17,53	18,60
<i>Contrainte/choix</i>	16,67	23,26	26,80	22,46
<i>Contrainte</i>	27,45	26,05	23,71	25,85
Proche d'un axe dense (%)				
<i>Oui</i>	<b>75,49</b>	65,12	55,67	65,46
<i>Non</i>	24,51	34,88	<b>44,33</b>	34,54
Quartier (%)				
<i>Manarintsoa Centre</i>	53,92	49,30	60,82	53,14
<i>Soamanandrarinny</i>	46,08	50,70	39,18	46,86
Emplacement (%)				
<i>Domicile</i>	12,75	15,81	22,68	16,67
<i>Local dur (boutique)</i>	29,41	40,00	41,24	37,68
<i>Local précaire (bois, tôle)</i>	19,61	13,95	11,34	14,73
<i>Fixe voie publique</i>	27,45	17,21	17,53	19,81
<i>Ambulant</i>	10,78	13,02	7,22	11,11
Branche d'activité (%)				
<i>Production</i>	17,65	13,49	<b>34,02</b>	19,32
<i>Commerce</i>	57,84	58,14	44,33	54,83
<i>Services</i>	24,51	28,37	21,65	25,85
Ancienneté UPI (mois)				
<i>Moyenne</i>	107,02	34,76	<b>211,25</b>	93,91
<i>Coef. Var.</i>	0,97	0,67	0,43	1,06
<i>Médiane</i>	72,00	36,00	192,00	48,00

Note : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous représentations) selon le test du Khiz. Pour les variables quantitatives, une moyenne en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne.

Source : auteure

### 3.1.2.3 Surexposition à l'insécurité *de facto* à proximité d'axes de circulation dense

Nous observons dans le tableau 3.3 que l'insécurité *de facto* concerne un quart<sup>55</sup> des entrepreneurs de Manarintsoa Centre et Soamanandriny. De plus, près de 25 % des entrepreneurs exercent leur activité au même emplacement depuis plus de 9 ans et n'ont jamais vu leur droit d'occupation contesté. L'ampleur de l'insécurité *de facto* doit cependant être lue avec précaution : notre échantillon n'est formé que d'entrepreneurs encore en activité et exclut donc par construction les potentiels entrepreneurs contraints d'arrêter leur activité en raison d'une trop forte insécurité *de facto*.

Tout comme la sécurité légale, les entrepreneurs exerçant leur activité près d'un axe très fréquenté et ayant vu leur droit d'occupation contesté sont surreprésentés. Nous retrouvons l'hypothèse selon laquelle l'accès direct à la demande se fait au prix d'une sécurité foncière limitée. Toutefois, nous observons des résultats en rupture avec les constats établis pour la sécurité légale et confirmons ainsi l'intérêt d'une approche multidimensionnelle.

Contrairement à la sécurité légale, la sécurité *de facto* est indépendante du type d'emplacement de l'activité ainsi que de l'éducation du chef d'UPI. L'observation du tableau A.4 (en annexe) nous permet d'affiner ce constat. Si l'emplacement est indépendant du conflit foncier et de l'anticipation d'un conflit dans un futur proche, les entrepreneurs exerçant dans un local précaire et sur un poste fixe sur la voie publique et ayant connu l'expulsion sont surreprésentés. Cela nous renvoie aux travaux de Steck (2006). La rue est un espace public qui représente à la fois « une ressource entrepreneuriale [...] et une opportunité foncière » pour les micro-entrepreneurs mais également un marché foncier non régulé où de multiples acteurs interviennent (p. 74). « Cette multitude d'acteurs qui interviennent dans la gestion du marché foncier qu'est la rue pose évidemment la question de sa définition en tant qu'espace public », en particulier en raison de la forte valeur marchande relative à son droit d'usage (p. 80). Par ailleurs, les entrepreneurs en situation d'insécurité *de facto* ne sont pas en moyenne significativement plus jeunes et ne résident pas depuis moins longtemps dans le quartier que l'ensemble des autres entrepreneurs. De même, l'ancienneté de leur activité n'est en moyenne pas significativement plus faible que l'ancienneté de l'ensemble des autres activités et l'expérience en tant que chef d'UPI (toutes activités confondues) est même significativement plus élevée pour les entrepreneurs en situation d'insécurité *de facto* que pour l'ensemble des autres entrepreneurs.

L'observation du tableau A.4 (en annexe) nous permet de regarder ces mêmes relations au niveau de chacune des variables d'expulsion, de conflit foncier et d'anticipation du conflit foncier. Nous constatons ainsi que le conflit concerne moins de 15 % des entrepreneurs, que l'anticipation d'un conflit foncier concerne moins de 10 % de ceux qui ne sont pas encore impliqués dans un conflit foncier et enfin que l'expulsion concerne 8,5 % des entrepreneurs. Ce tableau nous permet également de constater que l'expérience de la contestation du droit d'occupation n'est liée ni au sexe ni à l'éducation sur chacune des trois variables qui composent

55. 102 entrepreneurs sur 414 ont connu au moins une forme de contestation de leur droit d'occupation.



la sécurité *de facto*.

L'étude de la sécurité *de facto* nous permet d'identifier les éléments de caractérisation qu'elle ne partage pas avec la sécurité *légale*. En effet, alors que l'emplacement de l'activité est un élément caractéristique de la sécurité légale, seule la localisation de l'activité près d'un axe très fréquenté est un élément caractéristique de la sécurité *de facto*. De même, alors que les entrepreneurs qui bénéficient du degré de sécurité légale le plus élevé ont en moyenne une plus grande ancienneté (de l'activité, dans l'emploi et de résidence), il n'existe pas de différence significative de ce point de vue entre les entrepreneurs ayant vu leur droit d'occupation contesté et l'ensemble des autres. L'absence de redondance d'information entre ces deux aspects du même phénomène global qu'est la sécurité foncière démontre tout l'intérêt d'une approche multidimensionnelle.

En revanche, les contrats fonciers et la contestation du droit d'occupation de l'emplacement de l'activité ne nous donnent qu'une image partielle de la perception de leur sécurité foncière par les entrepreneurs eux-mêmes. L'ajout d'une troisième dimension, la sécurité perçue, nous permet alors d'établir une caractérisation plus fine et plus fidèle de la réalité.

### 3.1.3 Perception de sécurité foncière élevée

#### 3.1.3.1 Conceptualisation de la sécurité perçue

Cette troisième dimension permet d'intégrer l'expérience individuelle à la notion générale de sécurité d'occupation. Des individus de la même communauté faisant face aux mêmes risques d'expulsion peuvent avoir un sentiment d'insécurité différent. Ce sentiment se décompose en deux aspects proches mais pourtant distincts : l'un cognitif, penser l'insécurité, et l'autre émotionnel, la ressentir. La sécurité foncière cognitive correspond à la probabilité d'expulsion ou de perte de l'emplacement et/ou du local, estimée par l'individu lui-même. Cet aspect tend à être plus objectif que le second, pleinement subjectif. En effet, la sécurité émotionnelle est la perception de cette probabilité (Van Gelder 2010).

Le travail de Zhang et He (2020) complète celui de Van Gelder (2010). Le capital social d'un individu influencerait largement la perception de la sécurité d'occupation par les individus. Selon les auteurs, les individus adopteraient des stratégies de renforcement de leurs réseaux sociaux afin de se prémunir contre la corruption et les pratiques clientélistes dans des contextes où elles sont particulièrement répandues. En d'autres termes, l'appartenance à un réseau social influent, constitutif du capital social de chaque individu, augmente le pouvoir de négociation de chacun des membres de celui-ci (Fawaz 2009). Ainsi, la sécurité foncière ne dépend pas exclusivement de caractéristiques psychologiques propres à chaque individu.

La perception de la sécurité d'occupation prend toute son importance lorsque l'on s'intéresse à l'effet de la sécurité d'occupation sur la dynamique d'investissement. La relation entre sécurité foncière et investissement s'est posée dans des contextes divers, notamment concernant l'effet de la formalisation foncière sur la productivité agricole en milieu rural mais aussi

sur l'amélioration du logement dans les bidonvilles en milieu urbain. L'hypothèse sous-jacente s'inscrit dans le cadre de la théorie des droits de propriété, à savoir qu'un agent économique ne consentira à investir que s'il dispose de la garantie de pouvoir s'approprier les fruits futurs de son investissement. Or, cette garantie se trouverait dans le titre de propriété privé qui serait le seul à permettre une allocation optimale des ressources. Suivant cette théorie, l'absence ou l'incomplétude de sécurité foncière, résumée dans la grande majorité des travaux à son aspect légal, justifierait la faiblesse de la dynamique d'investissement. Pourtant, ces travaux en milieu rural comme urbain peinent à démontrer de manière empirique l'effet positif et systématique de la formalisation foncière sur l'investissement. La dimension *de facto* de la sécurité foncière est alors mobilisée pour expliquer cet effet mitigé sur l'investissement, notamment par le fait que l'absence de titres fonciers ne signifie pas nécessairement une absence totale de contrôle d'occupation. La perception de la sécurité d'occupation reste, quant à elle, quasi absente de ces travaux.

*However, both kinds of tenure security need to translate into perception to generate effect and lead to behaviour. Ultimately, it is the security as it is perceived that leads dwellers to decide whether or not to invest (Jansen and Roquas, 1998; Sjaastad and Bromley, 2000; Broegaard, 2005). (Van Gelder 2010, p. 454)*

### 3.1.3.2 Construction de la mesure de sécurité perçue : sécurités émotionnelle et cognitive

Nous avons fait le choix de prendre en compte cette dimension essentielle de la sécurité foncière dans notre travail. Pour cela, nous avons suivi les recommandations méthodologiques de Van Gelder (2010) en distinguant les perceptions de sources cognitive et émotionnelle par un ensemble de huit affirmations. Quatre d'entre elles font référence à la perception cognitive en employant les termes de « possibilité » ou de « chance » de se faire expulser de l'emplacement de leur activité :

- Q1 : Il est possible que quelqu'un essaie de vous expulser dans le futur;
- Q2 : Il y a des chances que quelqu'un vous oblige à quitter votre emplacement dans les mois ou années à venir;
- Q3 : Il est possible que quelqu'un conteste votre droit à être sur cet emplacement dans le futur;
- Q4 : Il est possible que le quartier où vous exercez votre activité soit concerné par les actions d'expulsion.

Les quatre autres questions mentionnent des termes tels que « l'inquiétude » ou « la crainte » qui permettent de caractériser la perception émotionnelle :

- Q5 : La possibilité d'une expulsion vous inquiète parfois;
- Q6 : La peur que quelqu'un essaie de vous expulser est toujours présente;

- Q7 : La possibilité que quelqu'un conteste votre droit à être sur cet emplacement vous inquiète;
- Q8 : La crainte d'être forcé à quitter votre lieu de travail contre votre propre volonté est toujours présente.

En réponse à ces affirmations, les entrepreneurs enquêtés se positionnent sur une échelle de Likert à quatre modalités :

- Pas du tout d'accord;
- Plutôt pas d'accord;
- Plutôt d'accord;
- Tout à fait d'accord.

L'échelle de Likert nous permet ainsi de capter le degré d'insécurité perçue plutôt que de se limiter à une vision dichotomique de celle-ci. Notons toutefois que le choix d'une échelle de Likert à modalité paire n'est pas neutre. Par ce choix, nous contraignons les individus enquêtés à se positionner en accord ou en désaccord avec l'affirmation proposée. S'il nous permet d'éviter la tendance des individus à prendre une position centriste par facilité et à faire de la modalité centrale un choix refuge où se concentre la majorité des réponses, il empêche les individus ayant une opinion réellement neutre sur le sujet de l'exprimer pleinement.

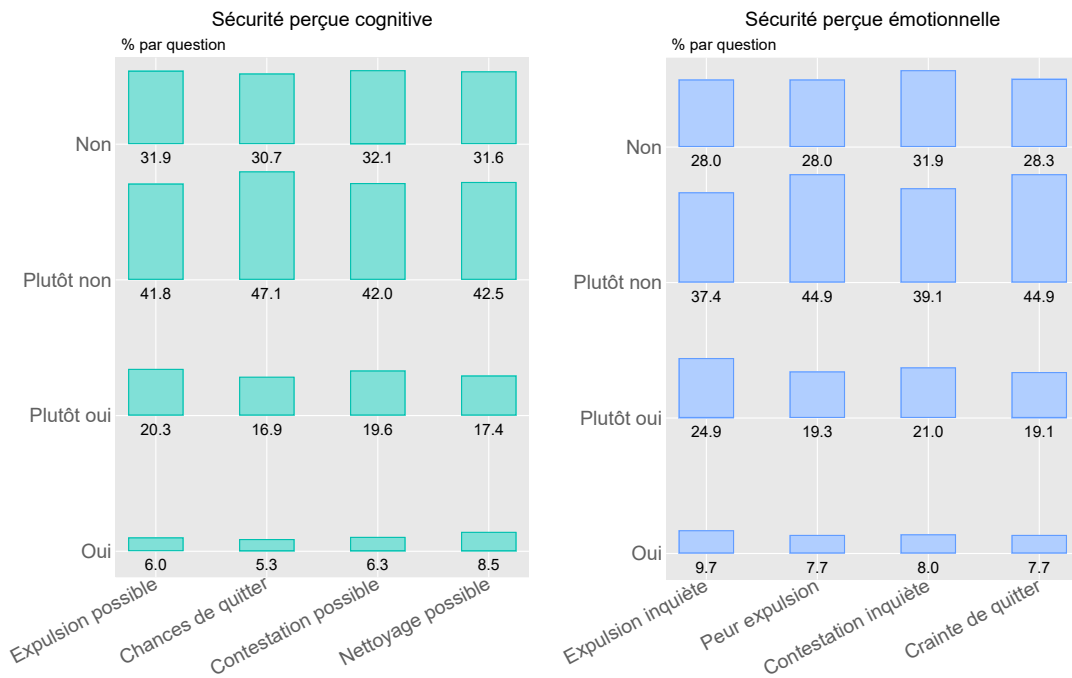
D'autre part, mesurer les perceptions cognitive et émotionnelle à l'appui de quatre affirmations plutôt qu'une nous permet d'accroître la fiabilité de l'estimation en limitant les erreurs d'incompréhension mais également d'apporter de la variance et ainsi plus de finesse dans l'estimation.

La distribution des modalités de réponses dans la population est présentée dans le graphique 3.2. Le coefficient alpha de Cronbach nous permet de mesurer le niveau de cohérence interne de ces quatre affirmations<sup>56</sup>. Leur niveau élevé (0,91 pour la sécurité cognitive et 0,95 pour la sécurité émotionnelle) nous indique une très bonne cohérence interne.

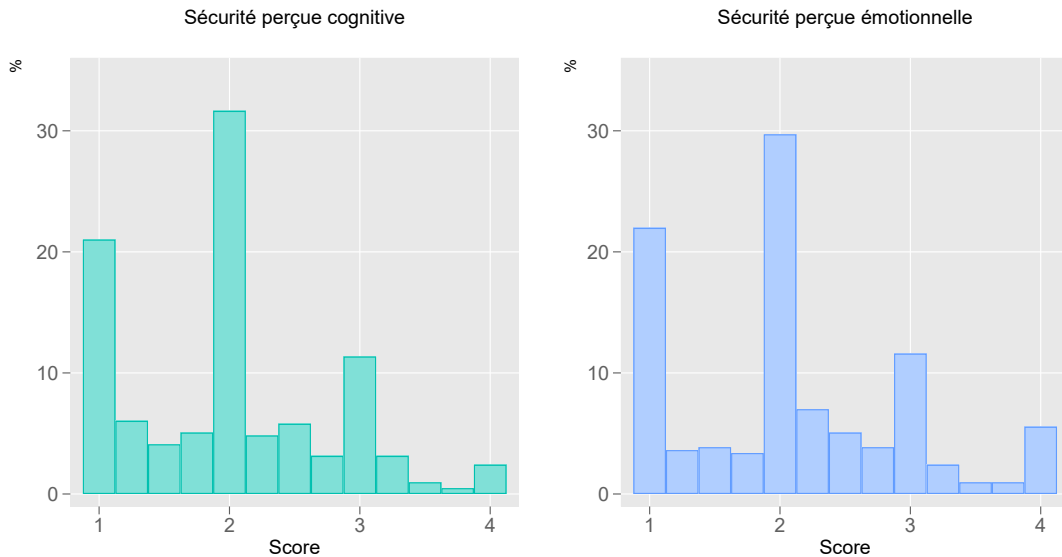
Nous avons alors construit un score à partir des réponses à ces quatre affirmations. L'échelle de Likert est assimilée à une variable ordinale à quatre modalités. Les modalités « Pas du tout d'accord », « Plutôt pas d'accord », « Plutôt d'accord » et « Tout à fait d'accord » prennent respectivement les valeurs 1, 2, 3 et 4.

Les scores sont obtenus en faisant la moyenne arithmétique des réponses aux quatre questions relatives à la perception cognitive d'une part et émotionnelle d'autre part. Les variables de scores s'étendent donc de 1, sécurité totale, à 4, insécurité totale (voir graphique 3.3).

56. Compris entre 0 et 1, le coefficient mesure le degré de corrélation entre des réponses portant sur un même sujet. Sans constituer une règle absolue, une valeur supérieure à 0,7 est considérée comme satisfaisante (Cronbach 1951).



**FIGURE 3.2** – Distribution de la sécurité perçue (émotionnelle et cognitive) sur l'échelle de Likert  
 Source : auteure



**FIGURE 3.3** – Distribution des scores de sécurité perçue  
 Source : auteure

### 3.1.3.3 Perception influencée par le sexe de l'entrepreneur et la localisation de l'UPI

Les graphiques 3.2 et 3.3 montrent que les entrepreneurs des deux quartiers d'étude se sentent majoritairement en sécurité, que cette perception soit cognitive ou émotionnelle. Comme l'avait constaté Van Gelder (2009) au sein des bidonvilles de Buenos Aires, on observe un léger décalage entre la perception émotionnelle et cognitive. La perception émotionnelle tend à accentuer le sentiment d'insécurité et à atténuer le sentiment de sécurité totale.

Le tableau 3.4 nous permet de constater la différence de sécurité perçue entre les deux quartiers. Le sentiment d'insécurité, dans sa dimension cognitive, est en moyenne significativement plus élevé à Manarintsoa Centre qu'à Soamanandriny. Par ailleurs, les entrepreneurs dont l'ancienneté de l'activité est comprise entre un et cinq ans ont un score moyen de sécurité perçue plus faible que l'ensemble des autres entrepreneurs, c'est-à-dire un sentiment d'insécurité moins fort.

De plus, alors que le sexe de l'entrepreneur ne constituait pas un élément de caractérisation de la sécurité légale et *de facto*, la différence de score de sécurité perçue émotionnelle comme cognitive entre hommes et femmes est significative. Les femmes enregistrent un degré d'insécurité perçue plus élevé que les hommes.

Enfin, les entrepreneurs exerçant leur activité dans un local précaire ont un score moyen de sécurité perçue, cognitive comme émotionnelle, significativement plus élevé que les autres entrepreneurs, c'est-à-dire un sentiment d'insécurité plus fort. Quant aux entrepreneurs à domicile, ils ont un score moyen de sécurité perçue cognitive significativement plus faible que l'ensemble des autres entrepreneurs. De plus, les entrepreneurs qui ont établi leur activité proche d'un axe très fréquenté ont un sentiment d'insécurité plus fort que les autres entrepreneurs, traduit par un score de sécurité perçue significativement plus élevé. Cela renforce l'hypothèse de l'insécurité foncière comme coût d'accès à la demande dans nos quartiers d'étude.

Cette dernière approche confirme l'importance de prendre en compte la distinction entre la composante émotionnelle et cognitive de la sécurité perçue qui, même si elles sont étroitement corrélées, ne sont pas équivalentes. Toutefois, les différences significatives de moyenne entre les entrepreneurs exerçant dans l'espace public et ceux exerçant dans l'espace privé, renforcées par une plus forte insécurité perçue chez les entrepreneurs ayant implanté leur activité proche d'un axe très fréquenté, peuvent être révélatrices de stratégies d'occupation différenciées où un choix entrepreneurial serait réalisé au prix d'une plus forte insécurité d'occupation.

La vision tripartite de Van Gelder (2010) fait de la sécurité d'occupation une notion multidimensionnelle à trois composantes : la sécurité légale, la sécurité *de facto* et la sécurité perçue. Selon l'auteur, la situation optimale d'un point de vue juridique s'obtient par la concomitance des trois composantes :

*That is, the occupant with legal tenure, whatever its nature, perceives his situation as en-*

*tirely secure and also enjoys full de facto security. There is legal protection against eviction evidenced by a general absence of forced evictions, formal rights that are also effectively enforced, legal institutions accessible for low-income sectors, due regard for the rule of law, etc. In this situation, the normative "ought" coincides with the factual "is" to establish complete tenure security. (p. 453)*

Or, là où l'informalité s'érige comme une norme, les trois composantes peuvent diverger et le statut légal ou illégal de l'occupation ne pas avoir d'implication systématique sur la sécurité factuelle d'occupation ainsi que sa perception. À Antananarivo, auprès de micro-entrepreneurs informels de quartiers précaires et en transition, la question de la concomitance de ces trois formes d'insécurité se pose avec acuité.

Les données empiriques que nous avons collectées confirment la nécessité de prendre en compte les trois composantes de la sécurité d'occupation. L'existence de formes hybrides de sécurité légale où un individu cumule contrats formels, semi-formels et informels, démontre la pluralité des situations foncières, loin d'une vision dichotomique opposant les titres de propriété à une absence totale de sécurité foncière. Et si les degrés élevés de sécurité formelle restent largement minoritaires, la sécurité *de facto* et le sentiment de sécurité sont quant à eux largement majoritaires. Nous avons également pu observer des divergences au sein de chacune des composantes selon le sexe de l'entrepreneur, son âge, l'emplacement du lieu de l'activité ou encore les motivations à l'origine du choix de cet emplacement. Toutefois, aucun de ces éléments ne s'est avéré être systématiquement associé à un degré d'insécurité d'occupation élevé.

L'analyse de l'imbrication des trois composantes de la sécurité foncière nous permet d'aller plus loin et d'identifier certaines récurrences dans l'association des niveaux d'insécurité de celles-ci.

## **3.2 Cinq profils de sécurité foncière : latence, construction et reconnaissance du droit d'occupation**

### **3.2.1 Analyse des Correspondances Multiples (ACM) : insécurité perçue et *de facto* comme éléments de différenciation principaux**

#### **3.2.1.1 Variables actives de l'ACM**

L'ACM est une méthode d'analyse factorielle appliquée à des bases de données croisant des individus et un ensemble de variables qualitatives (« pures », binaires ou ordinales). Comme toutes les analyses factorielles, elle permet de transformer des proximités statistiques entre éléments en distances à des fins de représentation géométrique des données (Escofier et Pagès 2008). Ainsi, la projection des données sur un plan factoriel permet à la fois d'identifier les liai-

**TABLEAU 3.4 – Statistiques descriptives relatives aux scores de sécurité perçue (émotionnelle et cognitive)**

	Sécurité cognitive			Sécurité émotionnelle				
	n	Moyenne	Coef. Var.	Médiane	n	Moyenne	Coef. Var.	Médiane
<b>Sexe chefUPI</b>								
<i>Femme</i>	216	<b>2,11</b>	0,37	2,00	216	<b>2,17</b>	0,39	2,00
<i>Homme</i>	198	1,88	0,40	2,00	198	2,00	0,42	2,00
<b>Âge</b>								
<i>Moins de 25 ans</i>	101	1,90	0,36	2,00	101	2,03	0,38	2,00
<i>25 à 50 ans</i>	246	2,05	0,38	2,00	246	2,12	0,40	2,00
<i>Plus de 50 ans</i>	67	1,96	0,41	2,00	67	2,06	0,47	2,00
<b>Éducation</b>								
<i>Primaire et moins</i>	145	2,09	0,37	2,00	145	2,17	0,41	2,00
<i>Collège et plus</i>	269	1,95	0,39	2,00	269	2,04	0,40	2,00
<b>Ancienneté quartier</b>								
<i>1 an ou moins</i>	12	2,00	0,33	2,00	12	2,08	0,41	2,00
<i>1 à 5 ans</i>	204	2,01	0,37	2,00	204	2,13	0,38	2,00
<i>Plus de 5 ans</i>	198	1,98	0,40	2,00	198	2,05	0,44	2,00
<b>Ancienneté chefUPI</b>								
<i>1 an ou moins</i>	49	2,11	0,37	2,00	49	2,20	0,40	2,00
<i>1 à 5 ans</i>	163	1,90	0,37	2,00	163	2,00	0,39	2,00
<i>Plus de 5 ans</i>	202	2,06	0,39	2,00	202	2,13	0,42	2,00
<b>Raison emplacement</b>								
<i>Choix</i>	137	2,07	0,45	2,00	137	2,13	0,44	2,00
<i>Choix/contrainte</i>	77	2,03	0,30	2,00	77	2,12	0,34	2,00
<i>Contrainte/choix</i>	93	1,96	0,34	2,00	93	2,07	0,39	2,00
<i>Contrainte</i>	107	1,92	0,37	2,00	107	2,01	0,41	2,00
<b>Proche d'un axe dense</b>								
<i>Oui</i>	271	<b>2,06</b>	0,39	2,00	271	<b>2,15</b>	0,40	2,00
<i>Non</i>	143	1,89	0,37	2,00	143	1,96	0,41	2,00
<b>Quartier</b>								
<i>Manarintsoa Centre</i>	220	<b>2,08</b>	0,38	2,00	220	2,15	0,40	2,00
<i>Soamanandrany</i>	194	1,91	0,39	2,00	194	2,02	0,41	2,00

Emplacement	69	1,82	0,43	2,00	69	1,93	0,50	1,75
Domicile	156	1,92	0,33	2,00	156	2,00	0,35	2,00
Local dur (boutique)	61	<b>2,26</b>	0,37	2,25	61	<b>2,36</b>	0,37	2,00
Local précaire (bois, tôle)	82	2,09	0,39	2,00	82	2,17	0,42	2,00
Fixe voie publique	46	2,04	0,42	2,00	46	2,08	0,44	2,00
Ambulant								
Branche d'activité								
Production	80	2,00	0,41	2,00	80	2,12	0,44	2,00
Commerce	227	2,01	0,37	2,00	227	2,10	0,39	2,00
Services	107	1,98	0,38	2,00	107	2,04	0,42	2,00
Ancienneté UPI								
1 an ou moins	67	2,08	0,39	2,00	67	2,14	0,42	2,00
1 à 5 ans	178	1,89	0,38	2,00	178	1,99	0,39	2,00
Plus de 5 ans	169	2,08	0,38	2,00	169	2,17	0,41	2,00
Total	414	2,00	0,38	2,00	414	2,09	0,40	2,00

Note : Une moyenne en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne calculée sur l'ensemble des autres modalités.

Source : auteure



sons entre variables et d'aborder les ressemblances entre individus, à travers les ressemblances entre modalités considérées comme des classes au sein de la population globale (voir encadré 3.2.1).

#### Encadré 3.2.1 : Méthodologie de l'ACM

L'ACM est construite sur la base d'un Tableau Disjonctif Complet (TDC) où chaque ligne représente un individu et chaque colonne une modalité prenant la valeur 0 ou 1 selon que l'individu possède cette modalité. Elle introduit trois familles d'objets dans l'analyse factorielle : les individus ( $i$ ), les variables ( $j$ ) et les modalités ( $k$ ). La richesse d'information et les angles d'analyse qu'elle propose ne doivent pas faire abstraction de l'unicité du tableau disjonctif complet et nécessitent d'étudier l'ensemble de ces aspects simultanément (Escofier et Pagès 2008). En pratique, cette unicité est conservée par l'interprétation de la projection des modalités, ce qui permet à la fois d'identifier les liaisons entre variables et d'aborder les ressemblances entre individus, à travers les ressemblances entre modalités considérées comme des classes au sein de la population globale.

**Inertie totale** En ACM, l'information statistique totale à traiter (inertie totale) est égale au nombre moyen de modalités par variable diminué d'une unité :

$$\text{Inertie}(N_i) = \frac{K - J}{J} = \frac{K}{J} - 1$$

où  $K$  correspond au nombre de modalités total et  $J$  au nombre de variables total.

L'inertie totale apportée par une modalité décroît en fonction de son effectif, tandis que l'inertie totale apportée par une variable croît en fonction du nombre de modalités qui la constituent. Par conséquent, il convient d'éviter :

- de trop grandes disparités entre le nombre de modalités de chaque variable ;
- ainsi que des modalités rares, à faible effectif.

**Correction de Benzécri et Greenacre** Le TDC compte autant de colonnes par variable que de modalités qui la constituent. Ainsi, il ne comprend que des variables binaires et présente une certaine redondance de l'information. « *As a consequence, the inertia (i.e., variance) of the solution space is artificially inflated, and therefore, the percentage of inertia explained by the first dimension is severely underestimated.* » (Abdi et Valentin 2007, p. 653). Les corrections de Benzécri et de Greenacre permettent de limiter cette sous-estimation. Leurs calculs prennent en compte le fait qu'une ACM réalisée sur un TDC est équivalente à une analyse du tableau de Burt, dont les valeurs propres (part de l'information statistique captée par chaque axe) sont égales aux valeurs propres au carré de l'analyse sur TDC.

La correction de Benzécri s'appuie sur la comparaison des valeurs propres obtenues par l'AFC et l'ACM dans le cas d'une analyse à deux variables qualitatives. Elle permet d'augmenter la part d'inertie des axes en corrigeant les  $\varphi$  valeurs propres ( $\lambda$ ) de tout axe pour lequel la valeur propre est supérieure à la moyenne, de sorte que :

$$\tilde{\lambda}_f = \begin{cases} \left[ \left( \frac{J}{J-1} \right) \left( \lambda_f - \frac{1}{J} \right) \right]^2 & \text{si } \lambda_f > \frac{1}{J} \\ 0 & \text{si } \lambda_f \leq \frac{1}{J} \end{cases} \quad (3.1)$$

Ainsi, le taux d'inertie d'un axe  $f$  s'établit à :

$$\text{Taux inertie}_f = \frac{\tilde{\lambda}_f}{\sum_{f=1}^{\varphi} \tilde{\lambda}_f}$$

La correction de Benzécri surestime la part d'inertie expliquée par les premiers axes. C'est pourquoi Greenacre propose de calculer le taux d'inertie en utilisant :

$$\text{Taux inertie}_f = \frac{\tilde{\lambda}_f}{I_G}, \quad \text{où} \quad I_G = \left( \frac{J}{J-1} \right) \left( \sum_{f=1}^F \lambda_f^2 - \frac{K-J}{J^2} \right)$$

**Règle d'interprétation** L'interprétation des modalités s'appuie sur la contribution et la qualité de représentation de ces dernières sur chaque axe factoriel (Le Roux et Rouanet 1998). Dans le cas des ACM, la contribution absolue d'une modalité à un axe factoriel est égale à :

$$CTRa_{kf} = \frac{n_{kj}}{n_j} (a_{kf})^2$$

avec  $n_{kj}$  l'effectif de la modalité  $k$  de la variable  $j$ ,  $n$  l'effectif de la variable  $j$ ,  $a_{kf}$  la coordonnées de la modalité  $k$  sur un axe factoriel  $f$ . On obtient alors la contribution relative d'une modalité à un axe factoriel en divisant la contribution absolue par la valeur propre de l'axe, de sorte que :

$$CTRr_{kf} = \frac{CTRa_{kf}}{\lambda_f}$$

avec  $\lambda_f$  la valeur propre de l'axe factoriel.

Ainsi, nous interprétons les modalités dont la contribution relative est supérieure à la

contribution moyenne, à savoir :

$$CTR_{moy_{kf}} = \frac{1}{K}$$

Enfin, la contribution absolue d'une variable à un axe factoriel est égale à la somme des contributions absolues des modalités qui la composent, de sorte que :

$$CTR_{a_{jf}} = \sum_{i=1}^k CTR_{a_{kf}}$$

Et la contribution relative d'une variable à un axe factoriel est de :

$$CTR_{r_{jf}} = \frac{CTR_{a_{jf}}}{\lambda_f}$$

L'objectif de l'ACM est ici d'identifier la présence de différentes formes de sécurité foncière, selon l'imbrication des trois dimensions de celle-ci. Par conséquent, le nombre de variables présentes dans l'analyse se limite aux variables caractérisant la sécurité d'occupation légale, la sécurité d'occupation *de facto* et la sécurité d'occupation perçue. La construction de chacune d'entre elles a été présentée dans la section précédente. Toutefois, nous avons procédé à un recodage des variables de sécurité légale et perçue.

La variable de sécurité d'occupation légale comprend six modalités, comprenant de 7 % à plus de 30 % de l'effectif total. Afin de limiter la présence de modalités rares (voir encadré 3.2.1), nous avons regroupé certaines modalités de sorte que :

- les modalités *Aucun contrat foncier* et *Informel* sont conservées;
- les modalités *Semi-formel ou formel non actualisé* et *Hybride sans formel actualisé* sont regroupées au sein de la classe *Semi-formel*;
- les modalités *Formel* et *Hybride avec formel actualisé* sont regroupées au sein de la classe *Formel actualisé*.

Bien que nous perdions en finesse, nous nous appuyons sur les travaux de Escofier et Pagès (2008, p. 96), qui précisent qu'« il n'est pas utile de multiplier de façon importante les modalités d'une même variable : le gain de finesse obtenu risque de ne pas pouvoir être valorisé dans l'analyse. »<sup>57</sup>. Ainsi codées, les modalités comprennent entre 17 % et 32 % de l'effectif total.

La sécurité perçue est quant à elle mesurée par deux variables : la sécurité perçue émotionnelle et la sécurité perçue cognitive, toutes deux quantitatives et continues. Nous avons

57. Ce constat est déduit de la propriété selon laquelle, en ACM, une variable à  $k$  modalités engendre un sous-espace de dimension  $k - 1$ .

discrétisé ces deux variables en nous assurant que :

- chacune des modalités ait un sens et puisse être interprétée ;
- le nombre de modalités soit compris entre 3 et 4 ;
- l'effectif au sein de chaque catégorie ne soit pas inférieur à 5 %.

Les principes de seuil naturel et de rupture dans la distribution n'imposent aucun seuil dans notre cas particulier. Nous nous sommes alors basés sur le principe de classes de mêmes effectifs en réalisant un découpage systématique de l'intervalle de variation en terciles (Escofier et Pagès 2008). Par ailleurs, les variables de sécurité perçue émotionnelle et cognitive sont fortement corrélées. Leur discrétisation aboutit à la création de deux variables quasi identiques. Or, une information redondante captée par plusieurs variables perturbe la constitution des axes factoriels et diminue la qualité de représentation de l'ACM. C'est pourquoi nous avons, dans un premier temps, agrégé les deux variables quantitatives en une seule variable de sécurité perçue en faisant la moyenne des scores de sécurité perçue émotionnelle et cognitive pour chaque individu. Ensuite, nous avons créé les terciles à partir de cette variable.

**TABLEAU 3.5** – Variables de construction de l'ACM

Étiquette var.	Variable	Étiquette mod.	Modalités	% des UPI
<i>Secu_L</i>	Sécurité légale	<i>r.L</i>	Pas de document	31,88
		<i>inf.L</i>	Informel	23,67
		<i>semi.L</i>	Semi formel + hybride sans formel actu.	16,91
		<i>form.L</i>	Formel actu. + hybride avec formel actu.	27,54
<i>Secu_F</i>	Sécurité <i>de facto</i>	<i>insecur.F</i>	Occupation contestée	24,64
		<i>securmoy.F</i>	Occupation récente non contestée	51,93
		<i>secur.F</i>	Occupation ancienne non contestée	23,43
<i>Secu_P</i>	Sécurité perçue	<i>insecur.P</i>	Faible sécurité	32,85
		<i>securmoy.P</i>	Sécurité intermédiaire	34,06
		<i>secur.P</i>	Forte sécurité	33,09

Source : auteure

Le tableau 3.5 résume les variables présentes dans l'ACM que nous menons.

### 3.2.1.2 Identification du caractère latent, construit et reconnue de la sécurité

Le tableau 3.6 présente la contribution des axes à l'inertie totale avant et après correction. Nous observons que la part de l'information statistique captée par les premiers axes est relativement faible et décroît lentement. Cela est dû à la nature des données du TDC (voir encadré 3.2.1). Les corrections de Benzécri (1979) et Greenacre (1993) nous montrent que l'information statistique non redondante est largement captée par le premier axe. Notre interprétation se concentrera sur les trois premiers axes de l'analyse factorielle.

**TABLEAU 3.6** – Inertie et résultats de l'ACM sur les variables

	Dim 1	Dim 2	Dim 3	Dim 4
Valeurs propres (VP) et corrélations				
VP	0,549	0,377	0,357	0,313
% d'inertie	23,51	16,15	15,29	13,41
VP modifiées (Benzecri)	0,104	0,004	0,001	.
% d'inertie modifiée (Benzecri)	94,99	3,87	1,13	.
% d'inertie modifiée (Greenacre)	81,70	3,33	0,97	.
Corrélation des variables avec les dimensions factorielles				
<i>Secu_L</i>	0,25	0,55	0,55	.
<i>Secu_F</i>	0,68	0,44	0,11	.
<i>Secu_P</i>	0,71	0,14	0,41	.
Contribution relative des variables aux dimensions factorielles (%)				
<i>Secu_L</i>	11,94	41,89	44,20	.
<i>Secu_F</i>	43,17	44,10	11,79	.
<i>Secu_P</i>	44,89	14,01	44,01	.

Source : auteure

En effet, selon le principe de conservation des axes dont la valeur propre est supérieure à la valeur propre moyenne<sup>58</sup>, notre interprétation devrait se limiter aux trois premiers axes. De plus, en nous appuyant sur l'inertie corrigée, l'information statistique captée par chaque axe au-delà du troisième est négligeable. Autrement dit, le pouvoir de synthèse se concentre essentiellement sur les trois premiers axes, avec un écart particulièrement marqué entre le premier axe et les suivants.

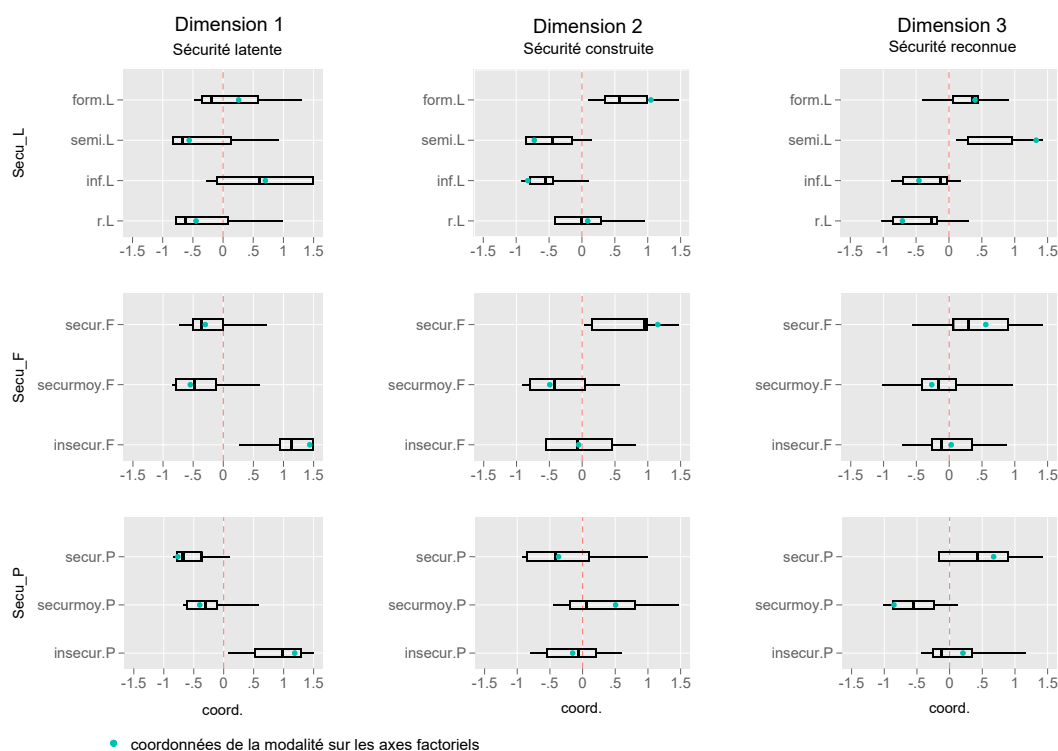
Le tableau 3.6 présente la contribution relative des variables aux premiers axes factoriels. Celles des variables *Secu\_F* et *Secu\_P* à l'axe 1 s'élèvent à 88 %, c'est pourquoi l'interprétation de cet axe se concentrera sur ces deux variables. Par ailleurs, pour l'axe 2 ce sont les variables *Secu\_L* et *Secu\_F* qui contribuent à près de 86 % à l'axe et sur lesquelles se basera l'interprétation. Enfin, pour l'axe 3, l'interprétation se concentrera sur les variables *Secu\_P* et *Secu\_L* qui contribuent à plus de 88 % à l'axe.

Le graphique 3.4 présente la répartition des modalités des variables actives de l'ACM sur chacun des trois premiers axes factoriels (tableau complet en annexe A.2) et vient appuyer le commentaire sur les contributions relatives des variables aux axes.

Nous constatons une division des modalités de la variable *Secu\_L* sur les dimensions 2 et 3. D'autre part, les modalités de la variable *Secu\_F* se divisent très clairement sur les dimensions 1 et 2. Enfin, les modalités de la variable *Secu\_P* se divisent assez nettement sur les dimensions 1 et 3. Nous constatons que la contribution d'une variable à un axe peut aussi bien être le fait de l'isolement d'une seule modalité (c'est le cas de *Secu\_F* sur la dimension 1) ou de la distribution spécifique d'un ensemble de modalités (comme *Secu\_L* sur la dimension 3).

Cette représentation graphique nous permet d'aller plus loin dans l'interprétation grâce à l'étude des proximités entre modalités, permettant ainsi de donner du sens aux premiers axes

58. La valeur propre moyenne est égale à  $\frac{1}{7}$  soit  $\frac{1}{3}$  ici (Abdi et Valentin 2007).



**FIGURE 3.4** – Répartition des modalités sur les trois premiers axes factoriels

Source : auteure

factoriels<sup>59</sup>.

Le premier axe décrit l'élément de différenciation principal entre les entrepreneurs du point de vue de leur sécurité foncière. Cet élément est d'autant plus majeur dans notre cas que la part de l'information statistique totale captée par cet axe se distingue largement de celle des axes suivants. Les modalités insécurité perçue (*insecur.P*) et insécurité *de facto* (*insecur.F*) se détachent très nettement sur cet axe, où l'intégralité des entrepreneurs partageant ces modalités se trouve du côté positif de l'axe. À l'opposé, les entrepreneurs partageant la modalité de sécurité perçue (*secur.P*) se concentrent en très grande majorité du côté négatif de l'axe 1. En revanche, aucune des modalités de la sécurité légale ne se distingue sur l'axe 1 : aucune modalité ne compte moins de 25 % des individus qui la partagent d'un côté ou de l'autre de l'axe. L'aspect légal de la sécurité d'occupation n'est alors qu'un élément de différenciation secondaire. Nous pouvons alors déduire des résultats de l'analyse factorielle que l'élément de différenciation principal entre les entrepreneurs est le *caractère latent* de la sécurité foncière : leur ressenti et leur exposition au conflit foncier ou à l'expulsion les distinguent.

Le deuxième axe décrit l'élément de différenciation secondaire entre les entrepreneurs du point de vue de leur sécurité foncière. Sur cet axe, l'intégralité des entrepreneurs disposant de contrats fonciers formels (*form.L*) et ceux dont le droit d'occupation n'a jamais été contesté

59. L'interprétation des modalités se fait au regard de leur contribution relative à l'axe et de leur qualité de représentation présentées en annexe (tableau A.2). L'interprétation des résultats de l'ACM se fait à l'appui de ces éléments.

malgré une ancienneté de plus de 9 ans (*secur.F*) se trouvent du côté positif. À l’opposé, du côté négatif de l’axe, nous retrouvons la très grande majorité des entrepreneurs, installés depuis moins de 9 ans, dont le droit d’occupation n’a jamais été contesté (*securmoy.F*) ainsi que la quasi-totalité des entrepreneurs ne disposant que de contrats fonciers verbaux (*inf.L*). L’aspect légal de la sécurité apparaît alors comme un élément de différenciation de second plan sans qu’il ne soit pour autant absent. Sachant la situation des entrepreneurs en termes de *sécurité latente*, ils se différencient selon le caractère *construit*, dans le temps et par la formalité, de la sécurité foncière.

Si le troisième axe n’est pas l’élément de différenciation principal entre les individus, il est toutefois porteur de sens. Une large majorité des entrepreneurs se sentant le plus en sécurité (*secur.P*) se concentrent du côté positif de l’axe et notamment plus de 25 % sur une coordonnée extrême. De même, nous retrouvons du côté positif de l’axe l’ensemble des entrepreneurs possédant un contrat foncier semi-formel (*semi.L*) dont plus de 50 % ont une coordonnée extrême. Ces modalités s’opposent à celles de sécurité perçue moyenne (*securmoy.P*) et d’absence de contrat foncier (*r.L*). L’écrasante majorité des entrepreneurs possédant ces modalités se positionnent du côté négatif de l’axe. L’opposition d’une perception intermédiaire de sécurité et d’une absence de quelconque forme d’arrangement, d’une part, à une forte perception de sécurité et l’existence de contrat foncier semi-formel, d’autre part, traduit le *caractère reconnu* de la sécurité foncière. Sachant la situation des entrepreneurs en termes de *sécurité latente* tout d’abord, puis de *sécurité construite*, la *sécurité reconnue* est un élément de différenciation des entrepreneurs en termes de sécurité foncière.

L’ACM offre un premier élément d’analyse des éléments distinctifs des différentes formes de sécurité d’occupation par l’identification des trois principaux axes factoriels. Toutefois, cette méthode ne permet pas à elle seule d’identifier une typologie des sécurités d’occupation, ouvrant la voie à l’étude de leur rôle dans les performances économiques des UPI de nos quartiers d’étude. Pour cela, nous procédons à une classification s’appuyant sur les résultats de l’ACM.

### 3.2.2 Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) : cinq profils de sécurité

#### 3.2.2.1 Choix d’une partition en cinq groupes

La classification aurait pu être envisagée de manière indépendante, mais la nature qualitative des variables entraîne des lourdeurs de calculs considérables. En pratique, l’ACM est utilisée comme prétraitement aux méthodes de classification en utilisant les synthèses fournies par les premiers axes factoriels (Husson, Josse et Pagès 2010) (voir encadré 3.2.2). Autrement dit, il s’agit ici d’opérer un détour quantitatif par la création de variables de synthèse que représentent les premiers axes de l’ACM.

Comme nous l’avons vu dans la section précédente, les trois premiers axes factoriels captent l’information non redondante la plus pertinente. Toutefois, l’information totale n’est pas exclusivement portée par ces premiers axes. Bien que la théorie n’établisse pas de seuil systématique,

il est d'usage de conserver pour la classification un peu plus de la moitié des axes de l'analyse factorielle (Nakache et Confais 2004). Nous avons donc retenu les cinq premiers axes<sup>60</sup>, qui expliquent plus de 80 % de l'inertie totale non corrigée, pour effectuer la classification.

### Encadré 3.2.2 : Méthodologie de la CAH : choix de la méthode de Ward

La classification consiste à construire des classes d'individus ou d'objets qui possèdent des traits de caractère communs, c'est-à-dire des individus ou objets qui se ressemblent du point de vue d'un ensemble de caractères qui les décrit. Elle matérialise des liens hiérarchiques entre individus et groupes d'individus et met en évidence un nombre naturel de classes dans la population. Le principe de partitionnement s'appuie sur une succession d'étapes permettant d'agréger deux à deux les individus ou groupes d'individus avec les individus ou groupes d'individus qui leur sont le plus proches. Cette méthode nécessite donc de définir deux paramètres : la fonction de distance et la méthode de regroupement.

Dans la mesure où la CAH s'appuie ici sur les variables de synthèse (quantitatives continues) opérées par l'ACM, la fonction de distance choisie est la distance euclidienne.

Par ailleurs, la qualité d'une partition se mesure par sa capacité à créer des groupes homogènes (faible variance intra) qui se distinguent des autres groupes (forte variance inter). Autrement dit, elle se mesure par le ratio :

$$0 \leq \frac{\text{Inertie inter}}{\text{Inertie totale}} \leq 1$$

Plus le ratio se rapproche de 1, meilleure est la partition. Or, l'inertie de la réunion des classes a et b étant :

$$\text{Inertie}_a + \text{Inertie}_b = \text{Inertie}_{a \cup b} - \frac{n_a n_b}{n_a + n_b} d^2(a, b)$$

Minimiser la diminution de l'inertie intergroupes lorsqu'on passe d'une partition en  $c$  à une partition en  $c + 1$  groupes revient à minimiser la quantité :

$$\frac{n_a n_b}{n_a + n_b} d^2(a, b)$$

où  $n_a$  et  $n_b$  sont respectivement les effectifs des classes a et b et d est la distance euclidienne entre les centres de gravité de la classe a et de la classe b. Cette méthode est

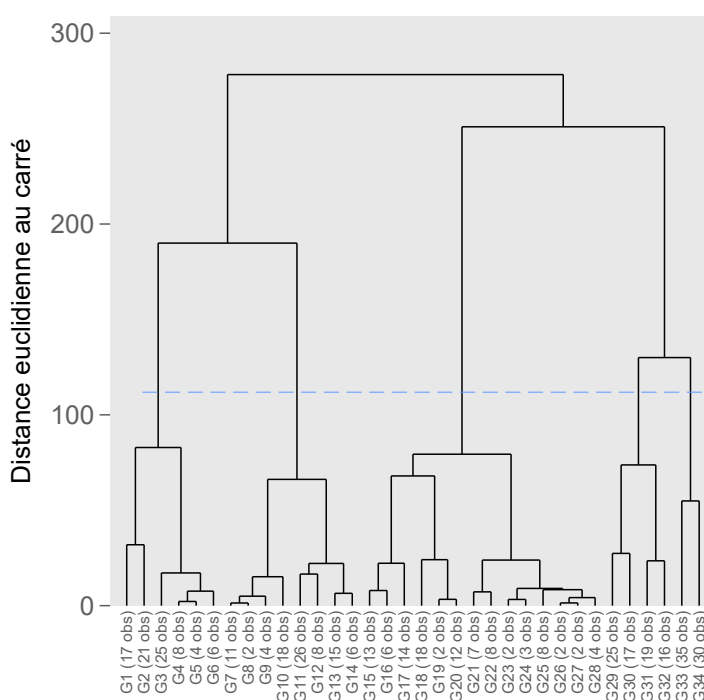
60. L'ACM produit K-J dimensions captant une part non nulle de l'information statistique totale. Dans notre cas, il existe donc 10-3 soit 7 dimensions.



appelée méthode de Ward. Après la création d'une matrice de distance (euclidienne dans notre cas) entre les  $n$  individus de la population, la méthode de Ward permet de regrouper les individus et les groupes en minimisant, à chaque étape d'agrégation, la diminution de l'inertie intergroupes. Les regroupements successifs peuvent être représentés par un dendrogramme (arbre hiérarchique) où figurent les distances entre éléments et les différents niveaux d'agrégation.

Afin de retenir le nombre de *clusters* traduisant le plus fidèlement la partition naturelle de notre population en termes de sécurité d'occupation, nous nous appuyons sur l'observation visuelle du dendrogramme ainsi que sur les indices conventionnels de Calinski-Harabasz et de Davies-Bouldin (Rachwal et al. 2023).

**Dendrogramme** Le dendrogramme traduit les gains d'inertie intergroupes lors du passage d'une partition en  $c$  groupes à une partition en  $c + 1$  groupes.

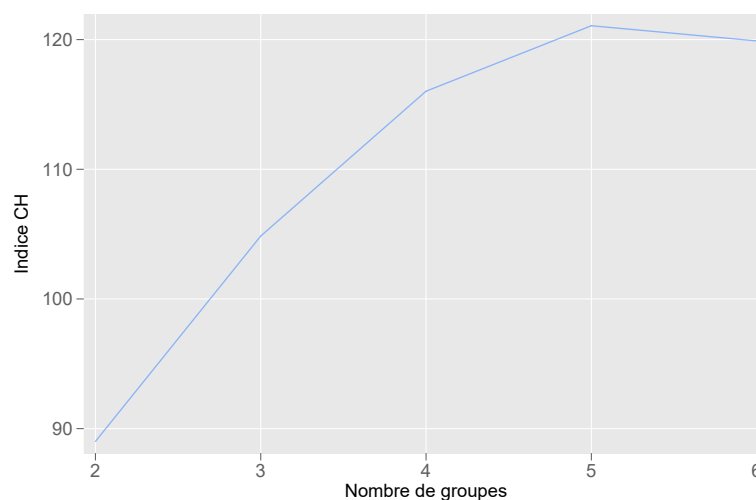


**FIGURE 3.5** – Dendrogramme par la méthode de Ward

Source : auteure

L'observation du dendrogramme nous permet de juger de la pertinence du point de coupe. Le graphique 3.5 présente les dernières branches de l'arbre hiérarchique issues de la CAH suite au prétraitement de l'information statistique totale par le détour quantitatif que constitue l'ACM. À la lecture du dendrogramme, une partition en cinq groupes semble la plus naturelle et pertinente.

**Indice de Calinski-Harabasz** L'indice de Calinski-Harabasz est le rapport entre la variance intergroupe et la variance intragroupe. Il permet de mesurer le degré de similarité d'un individu au groupe auquel il appartient (cohésion) par rapport aux autres groupes (séparation). La cohésion se mesure par la distance entre un individu et le centroïde du groupe auquel il appartient, tandis que la séparation se mesure par la distance du centroïde d'un groupe au centroïde du nuage. Puisque nous recherchons un degré de cohésion élevé, l'objectif est de maximiser cet indice.



**FIGURE 3.6** – Indice de Calinski-Harabasz

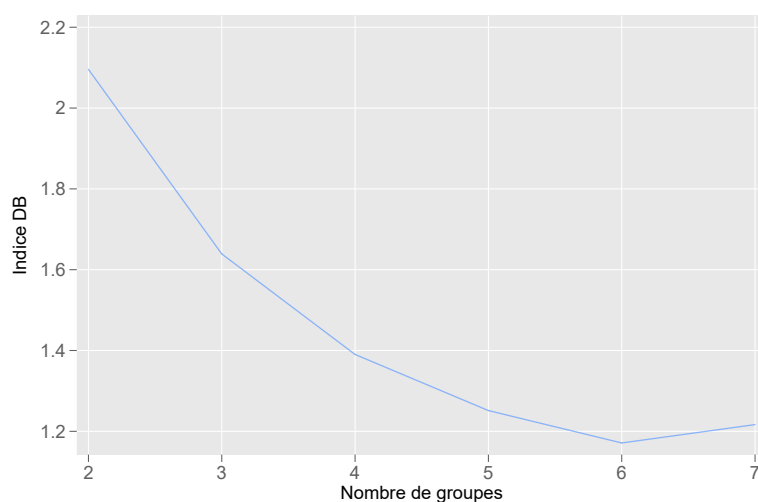
Source : auteure

Le graphique 3.6 présente l'indice de Calinski-Harabasz pour différentes partitions. Nous observons que l'indice est maximisé pour une partition admettant cinq groupes. Cela confirme le résultat obtenu à partir de la lecture du dendrogramme.

**Indice de Davies-Bouldin** L'indice de Davies-Bouldin calcule le degré de similarité moyen de chaque groupe avec le groupe auquel il est le plus similaire. Plus l'indice est faible, autrement dit, plus le degré de similarité moyen est faible, plus les groupes sont distincts. Nous cherchons donc à minimiser ce critère. La cohésion se mesure de la même façon que pour l'indice de Calinski-Harabasz. En revanche, la séparation s'établit entre les distances des centroïdes des groupes pris deux à deux.

Le graphique 3.7 présente l'indice de Davies-Bouldin pour différentes partitions. L'indice présente une inflexion de sa tendance pour une partition en six groupes, ce qui nuance l'idée qu'une partition en cinq groupes serait la partition naturelle de la population étudiée.

Selon les trois indicateurs mobilisés, le nombre de groupes optimal s'établit à cinq ou à six. S'ils constituent une aide à la décision, aucun n'est un indicateur absolu et l'interprétabilité des groupes reste un critère déterminant. Au vu de ces éléments, nous faisons le choix de conserver une partition en cinq groupes. D'une part, deux indicateurs sur trois appuient ce choix. D'autre



**FIGURE 3.7** – Indice de Davis-Bouldin

Source : auteure

part, cette partition produit des groupes équilibrés en termes d'effectifs. Elle n'isole pas un groupe marginal d'individus très spécifiques dont la mise en lumière aurait un apport limité à notre objectif de production d'une typologie de sécurité d'occupation. Enfin, nous pouvons donner du sens à l'ensemble de ces cinq groupes.

### 3.2.2.2 Caractérisation des profils de sécurité foncière : relation étroite avec l'emplacement et les performances

L'ACM nous a permis d'identifier trois axes factoriels synthétisant les principales similarités et oppositions entre les différentes modalités des trois composantes de la sécurité foncière. Les résultats de la classification, présentés dans le tableau A.3 (en annexe), se lisent à la lumière de cette première analyse.

La CAH nous permet ainsi de déterminer une typologie de la sécurité d'occupation en cinq groupes relativement homogènes que nous allons caractériser à l'aide des modalités des variables de classification, c'est-à-dire en prenant appui sur les sur et sous-représentations des modalités au sein de chaque groupe. Pour enrichir la caractérisation, nous nous appuyerons également sur un ensemble de variables de caractérisation propres au chef d'UPI, à l'emplacement, mais également aux performances de l'UPI.

**Groupe 1 : Profil de sécurité latente et non reconnue** Le premier groupe est celui qui compte le moins d'entrepreneurs, à savoir 15 % d'entre eux. Il se caractérise par un niveau de sécurité perçue élevée, une sécurité *de facto* intermédiaire et une absence totale de sécurité légale. Aucun de ces entrepreneurs ne possède un quelconque contrat foncier. Pourtant, aucun d'entre eux n'a connu de conflit foncier ou d'expulsion, et aucun d'entre eux n'appartient au tiers des entrepreneurs se sentant le plus en insécurité. Si nous reprenons la terminologie des résultats

de l'ACM, les entrepreneurs de ce groupe se rassemblent autour d'un profil de sécurité latente et non reconnue. En effet, la forte proportion d'entrepreneurs se sentant parmi les plus en sécurité dans la population totale, l'absence de ceux se sentant parmi les plus en insécurité, et l'absence de contestation de l'occupation nous permettent de parler de sécurité latente. En revanche, l'absence de contrat foncier vient atténuer ce premier élément caractéristique par une absence de reconnaissance de cette occupation.

Ce profil particulier de sécurité foncière se caractérise également par un ensemble d'éléments propres à l'UPI. Malgré la diversité des types d'emplacement qu'occupent les UPI de ce groupe, les marchands ambulants y sont surreprésentés et les UPI exerçant à domicile sont sous-représentées, tout comme l'occupation d'espace à proximité d'axes de circulation très fréquentés. Les entrepreneurs de ce groupe enregistrent un score de satisfaction <sup>61</sup> moyen inférieur au score moyen de l'ensemble des autres groupes, et les micro-entrepreneurs faisant appel à de la main-d'œuvre, familiale ou non, et dont l'UPI est formalisée, y sont sous-représentés. En termes de performances, sans être majoritaires, les entrepreneurs qui ont choisi les produits ou services qu'ils vendent pour la stabilité des recettes qu'ils procurent sont surreprésentés dans ce groupe. Cette recherche de stabilité ne se traduit pas par de meilleures performances économiques. Les entrepreneurs sont ici près de 20 %, et ainsi surreprésentés, à dégager un profit annuel <sup>62</sup> inférieur au seuil international de pauvreté <sup>63</sup>. Ils sont par ailleurs largement moins nombreux que dans la population totale à compter parmi les profits les plus élevés. Cela se confirme également par le fait que le profit annuel moyen déclaré par les entrepreneurs de ce groupe est le plus faible et que la différence entre ce profit moyen et celui de l'ensemble des autres groupes est significative. Malgré des performances significativement moins élevées, nous constatons que plus d'un quart des entrepreneurs ne savent pas situer leurs performances par rapport à celles des autres entrepreneurs du quartier et qu'ils ont été largement moins nombreux que dans la population totale à déclarer avoir de meilleures performances que les autres activités du quartier.

La nature plus mouvante et moins prospère des UPI de ce groupe ainsi que leur moindre présence sur les axes de circulation fréquentés peuvent expliquer leur inscription dans le profil de sécurité latente et non reconnue.

**Groupe 2 : Profil de sécurité latente, faiblement construite mais reconnue** Le second groupe comprend 18 % des entrepreneurs. Il se caractérise par un niveau intermédiaire de sécurité

61. Le score moyen de satisfaction a été calculé sur la base de huit affirmations exprimant une satisfaction (générale, sur l'approvisionnement, sur la demande, sur la main-d'œuvre, sur le local/l'emplacement, sur la localisation, sur les infrastructures publiques et sur les machines et outils). Pour chaque affirmation, les entrepreneurs devaient exprimer leur total accord (5), leur accord (3), leur désaccord (2) ou leur total désaccord (0) avec cette affirmation. Ainsi, nous obtenons un score de 0 à 5, avec une pondération plus importante pour les réponses extrêmes.

62. Pour la construction de la variable de profit, voir section 5.1 du chapitre 5.

63. Seuil international de pauvreté à de 2,15 USD par jour, soit 2 563 MGA par jour en 2021 (taux de change PPA). Pour le taux de change PPA, voir : <https://data.oecd.org/fr/conversion/parites-de-pouvoir-d-achat-ppa.htm> (Consulté le 26 Mai 2023).

**TABLEAU 3.7 –** Caractérisation des profils de sécurité foncière

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Total
	n = 65	n = 77	n = 101	n = 81	n = 90	n = 414
Sécurité légale (%)						
<i>Pas de document</i>	<b>100,00</b>	0,00	31,68	0,00	38,89	31,88
<i>Informel</i>	0,00	<b>46,75</b>	14,85	0,00	<b>52,22</b>	23,67
<i>Semi formel</i>	0,00	<b>53,25</b>	20,79	0,00	8,89	16,91
<i>Formel actualisé</i>	0,00	0,00	32,67	<b>100,00</b>	0,00	27,54
Sécurité de facto (%)						
<i>Contesté</i>	0,00	0,00	1,98	<b>43,21</b>	<b>72,22</b>	24,64
<i>Récent non contesté</i>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	1,98	56,79	27,78	51,93
<i>Ancien non contesté</i>	0,00	0,00	<b>96,04</b>	0,00	0,00	23,43
Sécurité perçue (%)						
<i>Forte (tercile inférieur)</i>	<b>53,85</b>	<b>54,55</b>	35,64	25,93	3,33	33,09
<i>Moyenne (tercile central)</i>	46,15	45,45	38,61	33,33	11,11	34,06
<i>Faible (tercile supérieur)</i>	0,00	0,00	25,74	40,74	<b>85,56</b>	32,85
Sexe chef UPI (%)						
<i>Femme</i>	47,69	44,16	57,43	54,32	54,44	52,17
<i>Homme</i>	52,31	55,84	42,57	45,68	45,56	47,83
Âge						
<i>Moyenne</i>	35,00	32,32	<b>44,19</b>	34,93	35,27	36,79
<i>Coef. Var.</i>	0,37	0,35	0,25	0,33	0,34	0,34
<i>Médiane</i>	31,00	28,00	48,00	31,00	32,50	34,00
Situation familiale (%)						
<i>Sans enfant</i>	<b>20,00</b>	<b>20,78</b>	10,89	14,81	17,78	16,43
<i>Couple avec enfant</i>	55,38	55,84	60,40	40,74	<b>62,22</b>	55,31
<i>Célibataire avec enfant</i>	24,62	23,38	28,71	<b>44,44</b>	20,00	28,26
Éducation (%)						
<i>Primaire et moins</i>	40,00	28,57	37,62	39,51	30,00	35,02
<i>Collège et plus</i>	60,00	71,43	62,38	60,49	70,00	64,98
Ancienneté quartier (année)						
<i>Moyenne</i>	14,12	12,38	<b>22,28</b>	15,38	14,50	16,12
<i>Coef. Var.</i>	0,99	1,26	0,60	0,82	0,83	0,86
<i>Médiane</i>	9,00	5,00	21,00	12,00	12,00	13,00
Ancienneté chef UPI (mois)						
<i>Moyenne</i>	51,00	55,53	<b>214,84</b>	101,77	100,36	112,48
<i>Coef. Var.</i>	1,29	1,03	0,45	1,10	0,98	0,97
<i>Médiane</i>	36,00	36,00	204,00	60,00	60,00	60,00
Raison emplacement (%)						
<i>Choix</i>	23,08	31,17	30,69	43,21	35,56	33,09
<i>Choix/contrainte</i>	18,46	22,08	16,83	14,81	21,11	18,60
<i>Contrainte/choix</i>	20,00	27,27	27,72	18,52	17,78	22,46
<i>Contrainte</i>	38,46	19,48	24,75	23,46	25,56	25,85
Proche d'un axe dense (%)						
<i>Oui</i>	53,85	68,83	55,45	<b>72,84</b>	<b>75,56</b>	65,46
<i>Non</i>	<b>46,15</b>	31,17	<b>44,55</b>	27,16	24,44	34,54
Quartier (%)						
<i>Manarintsoa Centre</i>	44,62	46,75	62,38	55,56	52,22	53,14
<i>Soamanandrany</i>	55,38	53,25	37,62	44,44	47,78	46,86
Emplacement (%)						
<i>Domicile</i>	3,08	<b>35,06</b>	<b>23,76</b>	3,70	14,44	16,67
<i>Local dur (boutique)</i>	35,38	<b>53,25</b>	40,59	16,05	42,22	37,68
<i>Local précaire (bois, tôle)</i>	16,92	11,69	11,88	2,47	<b>30,00</b>	14,73
<i>Fixe voie publique</i>	13,85	0,00	16,83	<b>67,90</b>	1,11	19,81
<i>Ambulant</i>	<b>30,77</b>	0,00	6,93	9,88	12,22	11,11

Branche d'activité (%)						
<i>Production</i>	20,00	11,69	<b>35,64</b>	4,94	20,00	19,32
<i>Commerce</i>	47,69	55,84	43,56	<b>79,01</b>	50,00	54,83
<i>Services</i>	32,31	32,47	20,79	16,05	30,00	25,85
Taille de l'UPI (%)						
<i>Auto emploi</i>	73,85	46,75	63,37	58,02	71,11	62,56
<i>2 ou plus</i>	26,15	<b>53,25</b>	36,63	41,98	28,89	37,44
N° statistique (%)						
<i>Oui</i>	7,69	<b>24,68</b>	15,84	6,17	14,44	14,01
<i>Non</i>	92,31	75,32	84,16	93,83	85,56	85,99
Motivation produits/services (%)						
<i>Meilleur profit</i>	13,85	<b>32,47</b>	18,81	<b>33,33</b>	20,00	23,67
<i>Tradition familiale</i>	10,77	9,09	6,93	11,11	8,89	9,18
<i>Stabilité des recettes</i>	<b>23,08</b>	12,99	<b>17,82</b>	6,17	6,67	13,04
<i>Seul métier connu</i>	52,31	45,45	56,44	49,38	<b>64,44</b>	54,11
Nb concurrents < 5 minutes						
<i>Moyenne</i>	4,83	4,65	7,73	<b>9,80</b>	5,72	6,67
<i>Coef. Var.</i>	1,92	1,27	1,75	1,48	,98	1,61
<i>Médiane</i>	2,00	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00
Score de satisfaction						
<i>Moyenne</i>	2,58	2,74	2,80	2,71	2,80	2,74
<i>Coef. Var.</i>	0,20	0,25	0,24	0,24	0,24	0,24
<i>Médiane</i>	2,75	2,75	2,75	2,75	2,88	2,75
Score de difficulté						
<i>Moyenne</i>	3,15	2,84	3,11	3,05	<b>3,32</b>	3,10
<i>Coef. Var.</i>	0,21	0,31	0,21	0,22	0,20	0,23
<i>Médiane</i>	3,00	3,00	3,00	3,00	3,31	3,00
Profit annuel (milliers d'Ar)						
<i>Moyenne</i>	3539,08	<b>9598,23</b>	6019,89	3983,39	5860,84	5862,91
<i>Coef. Var.</i>	1,06	1,03	1,44	1,09	1,80	1,43
<i>Médiane</i>	2145,00	6090,00	2916,00	2280,00	3145,50	3055,00
Catégorie de profit (%)						
<i>Sous le seuil de pauvreté</i>	13,85	2,60	9,90	<b>17,28</b>	13,33	11,35
<i>Seuil à SMIC</i>	<b>40,00</b>	16,88	30,69	<b>34,57</b>	24,44	28,99
<i>SMIC à 2*SMIC</i>	23,08	24,68	23,76	22,22	28,89	24,64
<i>2*SMIC à 10 millions</i>	15,38	<b>27,27</b>	22,77	16,05	24,44	21,50
<i>Au-delà de 10 millions</i>	7,69	<b>28,57</b>	12,87	9,88	8,89	13,53
Niveau relatif performances (%)						
<i>Meilleures</i>	4,62	16,88	<b>24,75</b>	<b>24,69</b>	13,33	17,63
<i>Identiques</i>	53,85	61,04	53,47	56,79	56,67	56,28
<i>Moins bonnes</i>	13,85	7,79	9,90	12,35	<b>21,11</b>	13,04
<i>Ne sait pas</i>	<b>27,69</b>	14,29	11,88	6,17	8,89	13,04
Ratio de mauvais mois/an						
<i>Moyenne</i>	0,36	0,24	0,34	0,35	0,33	0,33
<i>Coef. Var.</i>	0,68	0,95	0,63	0,72	0,73	0,73
<i>Médiane</i>	0,33	0,25	0,33	0,33	0,25	0,25

Note : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous représentations) selon le test du Khi2. Pour les variables quantitatives, une moyenne en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne.

Source : auteur

légale et de sécurité *de facto* ainsi qu'un niveau élevé de sécurité perçue. Aucun entrepreneur de ce groupe ne se trouve sur les segments extrêmes de la sécurité légale. De plus, comme dans le groupe 1, les entrepreneurs ayant connu le conflit ou l'expulsion et ceux ressentant le plus l'insécurité sont absents de ce groupe. En nous appuyant à nouveau sur l'interprétation des axes

de l'ACM, nous pouvons, en opposition avec le groupe 1, parler d'un profil de sécurité latente, faiblement construite mais reconnue. Comme pour le premier groupe, la surreprésentation des entrepreneurs se sentant le plus en sécurité dans la population totale au sein de ce groupe et l'absence de contestation du droit d'occupation nous pousse à parler de sécurité latente. La surreprésentation de ce sentiment de sécurité associée à une surreprésentation de contrats fonciers semi-formels nous permet de préciser et de distinguer ce profil par son caractère reconnu. Toutefois, la surreprésentation des entrepreneurs installés depuis moins de 9 ans, n'ayant jamais connu de contestation de leur droit d'occupation d'une part et des entrepreneurs possédant des contrats informels d'autre part, nous amène à préciser que la construction (dans le temps et formellement) de la sécurité foncière reste faible.

À nouveau, ce profil particulier de sécurité foncière se caractérise par un ensemble d'éléments propres à l'UPI, le plaçant en opposition nette avec le premier groupe. Les entrepreneurs qui exercent à domicile ou dans un local en dur sont surreprésentés dans ce groupe, alors que ceux exerçant sur la voie publique sans aménagement (poste fixe et ambulant) en sont absents. Les entrepreneurs de ce groupe enregistrent un score de difficulté<sup>64</sup> moyen inférieur au score moyen de l'ensemble des autres groupes, et les micro-entrepreneurs faisant appel à de la main-d'œuvre, familiale ou non, et dont l'UPI est formalisée y sont surreprésentés. Le contraste entre les deux premiers groupes s'accroît encore lorsque nous observons les performances économiques des UPI. La surreprésentation des entrepreneurs animés par des motivations de profitabilité est confirmée par un profit moyen significativement plus élevé que celui de l'ensemble des autres groupes. Les entrepreneurs sous le seuil de pauvreté international sont quasiment absents de ce groupe, et ceux entre ce seuil et le SMIC<sup>65</sup> sont largement sous-représentés. Quant aux entrepreneurs dégagant des profits équivalents à deux fois le SMIC et ceux dégagant jusqu'à plus de quatre fois le SMIC, ils sont ici surreprésentés. La majorité des entrepreneurs de ce groupe appartiennent à l'une ou l'autre de ces deux catégories de profits les plus élevés. Par ailleurs, sans opposition avec le premier groupe cette fois, nous observons que les entrepreneurs sont ici plus jeunes, plus récemment installés dans le quartier et plus récemment établis en tant que chef d'UPI que dans les autres groupes.

Le profil de sécurité latente, faiblement construite mais reconnue, rassemble donc des UPI prospères, exerçant dans l'espace privé qui semblent s'inscrire sur le segment haut de l'économie informelle pour les 75 % d'entre elles qui ne sont pas formalisées.

**Groupe 3 : Profil de sécurité construite dans le temps** Le troisième groupe est celui qui compte le plus d'entrepreneurs, en comprenant 24 % d'entre eux. Il se caractérise uniquement

64. Le score moyen de difficulté a été calculé sur la base de huit affirmations exprimant des difficultés (conurrence, accès au financement, accès au terrain/locaux, corruption, délinquance, mauvaise santé de la force de travail, compétences, manque d'organisation). Pour chaque affirmation, les entrepreneurs devaient exprimer leur total accord (5), leur accord (3), leur désaccord (2) ou leur total désaccord (0) avec cette affirmation. Ainsi, nous obtenons un score de 0 à 5, avec une pondération plus importante pour les réponses extrêmes.

65. Le salaire mensuel minimum à Madagascar était de 200 000 MGA en 2021.

par la dimension *de facto* de la sécurité foncière : il rassemble l'intégralité des entrepreneurs installés depuis plus de 9 ans qui n'ont jamais connu de contestation de leur droit d'occupation et compte quasi exclusivement ce type d'entrepreneurs. La composition des entrepreneurs de ce groupe selon leur degré de perception de l'insécurité et selon leur degré de sécurité légale ne diffère pas de la distribution dans la population totale. En prenant appui sur les éléments de différenciation principaux mis en évidence par l'ACM, nous pouvons identifier par l'existence de ce groupe un profil de sécurité construite dans le temps. Par ailleurs, la caractérisation de ce groupe par d'autres éléments propres à l'UPI le distingue des deux premiers groupes. En opposition avec le deuxième groupe, les entrepreneurs de ce groupe sont plus âgés, plus anciennement installés dans le quartier et plus anciennement établis en tant que chef d'UPI que dans les autres groupes. Tout comme le premier groupe, les UPI occupant un emplacement proche d'un axe de circulation très fréquenté sont sous-représentées et les entrepreneurs recherchant la stabilité de leurs recettes sont quant à eux surreprésentés. Toutefois, si cette recherche de stabilité ne s'accompagne de niveaux de profits ni plus faibles ni plus élevés que dans la population totale, les entrepreneurs ayant déclaré générer de meilleures performances que les autres activités du quartier sont surreprésentés au sein de ce groupe. Il est d'autre part intéressant d'observer que les activités de production, bien qu'elles ne soient pas majoritaires, sont surreprésentées dans ce groupe.

Le profil de sécurité construite rassemble donc des chefs d'UPI très implantés dans le quartier et recherchant la stabilité de leurs recettes tout en ayant une perception positive de la situation de leur activité par rapport à celles des autres activités du quartier.

**Groupe 4 : Profil d'insécurité latente accompagnée de sécurité construite** Le quatrième groupe comprend près de 20 % des entrepreneurs. Il se caractérise par la présence exclusive d'entrepreneurs possédant un contrat foncier formel actualisé relatif au lieu d'exercice de l'activité ainsi que par une surreprésentation importante des entrepreneurs ayant connu une contestation de leur droit d'occupation. La composition des entrepreneurs de ce groupe selon leur degré de perception de l'insécurité ne diffère pas significativement de la distribution dans la population totale. En nous appuyant à nouveau sur l'interprétation des axes de l'ACM, nous parlons ici d'un profil d'insécurité latente accompagnée de sécurité construite.

Par ailleurs, la caractérisation de ce groupe par d'autres éléments propres à l'UPI renforce encore la spécificité des UPI qui les composent. Largement majoritaires dans ce groupe, les UPI établies à un poste fixe sur la voie publique sont surreprésentées là où les établissements à domicile, dans un local en dur ou dans un local précaire sont, eux, sous-représentés. La présence des activités de ce groupe à proximité d'axes de circulation dense et les UPI commerciales sont surreprésentées. Ce sont également les entrepreneurs exposés à la plus grande concurrence, avec en moyenne 10 concurrents à moins de cinq minutes à pied. Cette moyenne est jusqu'à 2 fois plus élevée que celle des autres groupes. Malgré cela, les entrepreneurs de ce groupe ont été significativement plus nombreux que dans l'ensemble de la population à avoir choisi leur



activité dans le but d'obtenir le meilleur profit. Et ils sont également surreprésentés à penser avoir de meilleures performances que les autres activités du quartier tandis que ceux qui ne savent pas se situer de ce point de vue sont marginaux. Pourtant, lorsque nous nous intéressons au profit annuel, les UPI de ce groupe sont surreprésentées à dégager un profit inférieur au seuil de pauvreté international ainsi qu'un profit entre ce seuil et le SMIC et sous-représentées à dégager un profit deux à quatre fois supérieur au SMIC. Nous voyons donc se dessiner un écart entre les motivations et la perception des entrepreneurs vis-à-vis de leurs performances et des performances des activités du quartier d'une part et leurs performances déclarées d'autre part. Il nous semble par ailleurs important de souligner que seuls ce groupe est caractérisé par la surreprésentation d'entrepreneurs célibataires avec des enfants à charge.

La réalisation de profits, bien que faibles mais s'approchant du SMIC pour une part non négligeable d'entre eux, par l'occupation de l'espace public à proximité d'axes de circulation très fréquentés ainsi que la densité de la concurrence peut expliquer l'inscription de ces UPI dans un profil d'insécurité latente accompagnée de sécurité construite.

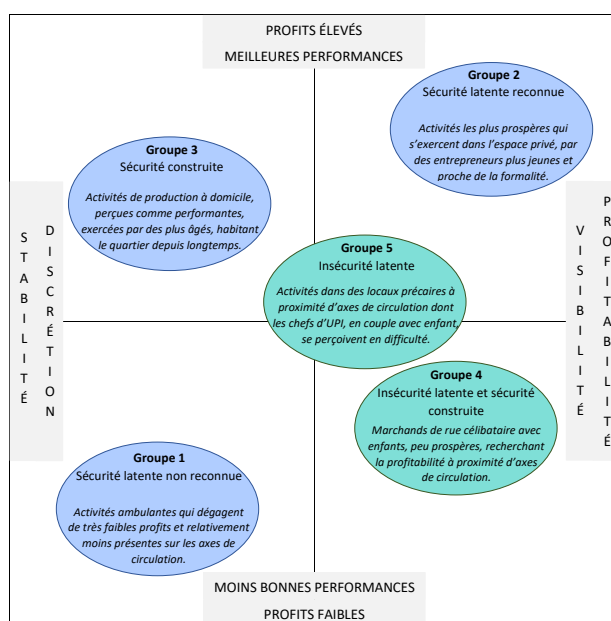
**Groupe 5 : Profil d'insécurité latente** Le cinquième groupe se caractérise par le niveau de sécurité le plus faible sur l'ensemble des trois dimensions. Plus de 85 % de ces entrepreneurs font partie de ceux qui se sentent le moins en sécurité dans la population totale et ceux qui se sentent le plus en sécurité ne sont présents qu'en proportion marginale. Le groupe ne comprend aucun entrepreneur installé depuis plus de 9 ans et n'ayant jamais connu de contestation de leur droit d'occupation. En revanche, il est composé à plus de 70 % d'entrepreneurs connaissant ou ayant déjà connu l'expulsion de leur lieu d'activité ou le conflit foncier. Nous pouvons ici parler d'un profil d'insécurité latente où le sentiment d'insécurité est omniprésent et le risque de contestation du droit d'occupation élevé.

En revanche, elles s'exercent davantage que dans la population totale dans des locaux précaires et moins que dans la population totale à un poste fixe sur l'espace public. Comme pour le groupe 4, la présence de ces activités à proximité d'axes de circulation dense est surreprésentée mais ce ne sont pas les mêmes motivations qui animent ces entrepreneurs. Ces derniers sont surreprésentés à avoir choisi leur activité par défaut d'alternative et, alors qu'ils sont sous-représentés à ne pas savoir situer leurs performances par rapport aux activités du quartier, ils sont relativement plus nombreux que dans la population totale à juger leurs performances moins bonnes que celles des autres. Cette perception s'accompagne d'un score de difficulté moyen plus élevé pour les activités de ce groupe que pour l'ensemble des autres activités mais n'est pas confortée par un niveau de performances réelles différent de celui de la population totale, hormis par une sous-représentation des UPI dégagant un profit de plus de quatre fois le SMIC. Nous pouvons alors souligner un écart entre le ressenti et les performances déclarées, comme nous l'avions souligné pour le groupe 3.

Le profil d'insécurité latente rassemble donc des UPI exerçant dans des locaux précaires à proximité d'axes de circulation dense aux performances intermédiaires mais perçues comme

moins bonnes que les autres et faisant face à des difficultés plus importantes que dans les autres groupes.

La partition ainsi établie nous permet d'identifier cinq profils de sécurité foncière qui caractérisent chacun des UPI différentes. Il est intéressant de constater que les variables de sexe et d'éducation de l'entrepreneur sont totalement indépendantes des profils de sécurité. Il apparaît finalement assez nettement que les profils de sécurité foncière caractérisent les UPI en fonction d'éléments relatifs, d'une part à leur emplacement et d'autre part à leurs performances.



**FIGURE 3.8** – Synthèse de la caractérisation des profils de sécurité foncière

Source : auteure

Le graphique 3.8 synthétise la caractérisation des quatre profils de sécurité foncière que nous observons et nous permet d'en fournir une analyse transversale.

Nous constatons dans un premier temps que les profils de sécurité latente non reconnue (groupe 1) et de sécurité construite (groupe 3) ont en commun des activités répondant davantage à une recherche de stabilité des recettes que de profitabilité. Cette recherche de stabilité s'accompagne d'une forme de discrétion de l'activité. On retrouve en effet dans le groupe 3 des UPI implantées au domicile et, dans le groupe 1, des activités ambulantes sous-représentées à proximité d'axes de circulation dense. Elles s'opposent en ce sens aux profils de sécurité latente reconnue (groupe 2) et d'insécurité latente et sécurité construite (groupe 4) qui s'inscrivent dans une recherche de profitabilité s'accompagnant, elle, d'une visibilité de l'activité. En effet,

les activités enregistrées au Registre de la Statistique sont largement surreprésentées dans le groupe 2 tout comme l'implantation de l'activité à proximité d'axes de circulation dense dans le groupe 4. Sur cette première opposition, le groupe 5 se retrouve dans une position intermédiaire. Surreprésentés à proximité d'axes de circulation dense et donc particulièrement visibles, les entrepreneurs de ce groupe n'ont été motivés ni par la stabilité des recettes ni par la profitabilité de l'activité mais par une absence d'alternative, à savoir l'impression d'avoir choisi la seule activité dont ils sont capables.

Dans un second temps, nous constatons une division des profils selon leur niveau de performances réelles et perçues. Les profils de sécurité latente non reconnue et d'insécurité latente et sécurité construite ont en commun des activités dont le profit dégagé ne dépasse pas le SMIC ni même le seuil de pauvreté international. À l'inverse, les profils de sécurité construite et de sécurité latente reconnue ne se caractérisent pas par de faibles profits, et vont même jusqu'à se distinguer par des profits élevés ou une perception de réussite de l'activité. À nouveau, le profil d'insécurité latente (groupe 5) admet une position plus nuancée : bien que les UPI de ce groupe ne se caractérisent pas par des profits plus faibles que dans l'ensemble de la population, ces entrepreneurs rencontrent davantage de difficultés que les autres et se perçoivent comme étant en situation de moindre réussite que les autres activités du quartier. Ce constat renforce le positionnement intermédiaire du groupe 5 entre les groupes 2 et 4.

## Conclusion

Si l'insécurité légale d'occupation des micro-entrepreneurs des quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany est dominante, elle n'est pas systématiquement associée à un sentiment d'insécurité ni même à une contestation du droit d'occupation. La typologie de la sécurité d'occupation réalisée sur la base de ses trois composantes (légale, *de facto*, et perçue) fait ressortir cinq profils dominants et plutôt équilibrés dans la population. Le croisement de ces profils avec des caractéristiques propres aux UPI et à leur emplacement nous permet d'initier un premier lien entre la sécurité d'occupation et la nature des dynamiques économiques.

Un premier groupe d'UPI (groupe 1), faisant l'expérience d'une sécurité latente sans reposer sur quelconques contrats fonciers, est associé à des activités ambulantes très peu prospères, peu visibles, recherchant une certaine stabilité des recettes. Il s'oppose très nettement à un second groupe d'UPI (groupe 2), avec des entrepreneurs plus jeunes et plus récemment installés dans le quartier et en tant qu'auto-entrepreneurs, motivés par la profitabilité de l'activité, dont l'activité se déroule dans un local en dur et les profits dégagés atteignent un niveau relativement élevé. Ces deux premiers profils coexistent avec un troisième profil regroupant l'ensemble, et quasiment exclusivement elles, des activités n'ayant jamais connu de contestation de leur droit d'occupation en plus de 9 ans d'activité. Il se rapproche du groupe 1 par la recherche de stabilité des recettes et la discrétion de l'activité qui se déroule à domicile et s'oppose au groupe 2 par

l'âge plus mûr de ses entrepreneurs et de leur plus longue expérience dans l'emploi et dans le quartier. En revanche, en termes de performances, ce groupe se rapproche du groupe 2 par la perception d'une meilleure réussite que les autres activités du quartier. Enfin, les deux derniers groupes se positionnent en opposition avec le troisième. En effet, un quatrième groupe d'UPI (groupe 4) combine la possession de contrats fonciers formels et l'expérience de l'insécurité latente, notamment par l'expulsion. Caractérisés par du commerce de rue prenant place le long d'axes de circulation dense, les entrepreneurs de ce groupe sont seuls avec des enfants à charge, recherchent la profitabilité de leur activité et estiment réussir mieux que d'autres malgré la faiblesse de leurs profits. Puis un cinquième groupe (groupe 5), se positionnant entre le quatrième et le troisième groupe, rassemble quant à lui des entrepreneurs en couple avec enfants exerçant dans un local précaire le long d'axes de circulation dense mais estimant cette fois réussir moins bien que d'autres malgré l'absence de surreprésentation de profits extrêmement faibles.

Sur la base de cette typologie, nous pouvons chercher à analyser le rôle de la sécurité foncière dans les dynamiques économiques des micro-entrepreneurs, en particulier son influence sur leur dynamique d'investissement et de développement.



## RÔLE DE LA SÉCURITÉ FONCIÈRE DANS LES DÉCISIONS D'INVESTISSEMENT

### Introduction

La relation entre sécurité d'occupation et investissement a été largement étudiée en milieu rural sous l'impulsion des travaux de Alchian et Demsetz (1973). À travers leur théorie des droits de propriété, les auteurs ont fait des droits de propriété un prérequis à l'investissement. Cette théorie a ensuite été transposée au milieu urbain, notamment en raison de la mise en lumière d'un montant considérable de « capital mort », en particulier dans les quartiers précaires, par Soto (2000). Les études empiriques ont, quant à elles, démontré, par l'absence de consensus, que les droits de propriété n'ont pas d'effet systématique sur l'investissement agricole en milieu rural (Place 2009), et sur l'investissement dans le logement en milieu urbain (Galiani et Schargrodsky 2010). Cela s'explique en grande partie par la remise en question d'une hypothèse forte qui est que la sécurisation foncière est assurée par le seul canal de la formalisation foncière (Payne, Durand-Lasserve et Rakodi 2009). Or, dans un environnement économique et social régi par un ensemble de règles informelles et coutumières, la sécurité foncière est garantie par un ensemble d'éléments qui empêchent de considérer l'absence de droits de propriété comme une absence de sécurité foncière et, inversement, la possession de droits de propriété comme l'assurance d'une pleine sécurité foncière.

Pour autant, la question du rôle de la sécurité foncière dans la prise de décision d'investissement reste un enjeu majeur pour de nombreux pays en développement qui font face à une urbanisation inédite et non planifiée, source de tensions dans l'usage du foncier. Dans ce contexte, les auto-entrepreneurs sont surexposés à l'insécurité, notamment dans les quartiers précaires, qu'ils exercent à domicile, dans des locaux professionnels ou sur la voie publique.

La caractérisation des formes d'insécurité foncière auxquelles sont exposés les auto-entrepreneurs de Soamanandrany et Manarintsoa Centre (voir chapitre 3) nous permet d'analyser dans ce chapitre le rôle de la sécurité foncière dans les décisions d'investissement de ces entrepreneurs. En termes méthodologiques, nous mobilisons l'approche mixte. L'approche quantitative nous permet tout d'abord d'identifier le caractère déterminant de la sécurité foncière sur l'investissement des agents économiques. Puis, c'est en prenant appui sur l'approche qualitative que nous explorons les mécanismes causaux à l'œuvre entre sécurité foncière et investissement.

Ainsi, nous nous attacherons tout d'abord à caractériser le capital productif fixe des UPI en détaillant sa mesure puis en explorant sa relation avec la sécurité foncière de manière descriptive (section 4.1). Nous proposerons d'explorer la relation entre investissement et sécurité foncière à l'aide d'un modèle tobit (section 4.2). Nous mènerons nos analyses à partir des dimensions de la sécurité foncière dans un premier temps (section 4.3). Puis nous élargirons la définition de la sécurité foncière aux profils de sécurité foncière dans un second temps (section 4.4).

## **4.1 Capital productif fixe des UPI**

### **4.1.1 Mesure et caractérisation du capital productif fixe**

#### **4.1.1.1 Valeur des actifs corporels de l'UPI : inventaire à la valeur d'acquisition**

Mesurer la valeur des actifs corporels des auto-entreprises de l'économie informelle se heurte à diverses difficultés. L'absence de bilan nous empêche d'évaluer fidèlement les actifs immobilisés des unités de production. De plus, l'auto-construction de certains actifs, le don ou le prêt complexifient la notion d'investissement et plus encore dans des contextes de forte assimilation de l'entrepreneur et de son ménage, notamment par la mutualisation des actifs physiques. Notre enquête porte une attention particulière à la mesure des actifs corporels pour laquelle nous avons dû faire des choix méthodologiques afin de définir et estimer la valeur des actifs corporels et le niveau de capital productif fixe des micro-entreprises de nos quartiers d'étude.

Nous avons procédé à un inventaire de l'ensemble des actifs corporels des UPI selon cinq catégories : machines, outils, véhicules et petits mobiliers. Pour chaque actif identifié, nous avons collecté un ensemble d'informations sur :

- la qualité : actif corporel neuf, d'occasion ou auto-produit ;
- la propriété : propriété personnelle, partagée ou en location ;
- le financement : épargne, crédit informel, crédit formel, autre ;
- l'historique d'acquisition : propriété du ménage avant le début de l'activité, acquisition pour le début de l'activité ou au cours de l'activité ;

- l'année d'acquisition ;
- l'existence et la valeur des grosses réparations sur le capital.

De plus, nous avons identifié les actifs ayant appartenu à l'UPI par le passé et la raison de leur perte.

La valeur du capital physique que nous estimons exclut les actifs productifs loués et immobiliers (locaux). En effet, la location d'actifs productifs pourrait faire l'objet d'une analyse spécifique mais ne concerne qu'une proportion marginale de notre échantillon. Cela s'explique en partie par l'absence d'activités de transport de personnes et de marchandises dans notre échantillon, activités plus enclines à la location d'actifs productifs, notamment avec les véhicules.

Quant aux actifs immobiliers, ils sont l'un des principaux éléments constitutifs du capital productif d'une UPI. Toutefois, l'assimilation des actifs immobiliers domestiques et professionnels entraîne des problèmes de mesure. D'un côté, ces actifs peuvent être déterminants pour l'activité. Prenons l'exemple des activités artisanales de vannerie. Disposer d'une pièce consacrée à la production et au stockage plutôt que d'exercer dans l'unique pièce du domicile peut avoir des répercussions directes sur la capacité de production et la qualité de cette production. Dans ce cas, ne pas prendre en compte la valeur du domicile (valeur plus élevée pour un domicile de deux pièces) implique d'ignorer la différence d'actifs corporels entre les deux situations alors qu'elle peut avoir des répercussions sur l'activité. D'un autre côté, les actifs immobiliers peuvent ne pas servir directement l'activité. Si nous reprenons l'exemple des activités de vannerie, ces dernières s'exercent autant à domicile que dans l'espace public, avec ou sans installation permanente, selon la situation propre à chaque entrepreneur (notamment liée à la garde d'enfants en bas âge). Quel que soit le lieu d'exercice de l'activité, le domicile constitue le lieu de stockage des matières premières ou des produits invendus. Par conséquent, enregistrer le domicile comme un actif physique de l'UPI semble pertinent en raison de cette fonction de stockage. Dans ce cas, le capital physique de l'UPI serait largement surestimé pour l'ensemble des vendeurs de rue qui n'ont en réalité d'autres choix que de stocker les marchandises à leur domicile. Par ailleurs, la location, que nous avons précédemment évoquée, est le mode d'occupation dominant dans nos quartiers d'étude, tant pour les établissements résidentiels que professionnels. Lorsque l'entrepreneur se déclare propriétaire, il est, dans l'écrasante majorité des cas, héritier d'un bien dont il ne parvient pas à estimer la valeur. Par conséquent, le choix d'exclure les actifs immobiliers, s'il comporte des limites évidentes, nous permet d'éviter une erreur de mesure importante.

La mesure des actifs corporels de l'UPI par inventaire nous expose au biais de mémoire des entrepreneurs. Toutefois, nous avons cherché à le limiter par deux principales mesures. Premièrement, l'enquête s'est déroulée sur le lieu de travail de l'entrepreneur où l'enquêteur a pu vérifier visuellement les informations apportées par l'entrepreneur. Deuxièmement, suite à de nombreux terrains préparatoires, nous avons pu tester la longueur et l'exigence de ce



module. Ainsi, le questionnaire et l'articulation des modules ont été adaptés, de telle sorte que la durée totale de l'enquête ne dépasse pas une heure et que la lassitude de l'enquêté soit minimisée, tout en accordant un temps significatif au déroulement de ce module.

Enfin, les actifs corporels peuvent être évalués à leur valeur de remplacement ou à leur valeur d'acquisition. Dans le cadre de cette enquête, nous avons fait le choix d'une évaluation des actifs à leur valeur d'acquisition. Les terrains préparatoires ont révélé la bonne capacité des entrepreneurs à déclarer la valeur de leurs actifs au moment de l'acquisition alors que l'estimation de cette valeur au moment de l'enquête (valeur de remplacement) était aléatoire. Les valeurs étant donc exprimées en monnaie courante à différentes années (années d'acquisition), nous les avons déflatées à l'aide de l'IPC fourni par l'INSTAT, complété par les données de la Banque Mondiale<sup>66</sup>. Nous avons choisi 2012 comme année de référence afin de comparer nos résultats à ceux de la dernière Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel (ENEMPSI) disponible (INSTAT 2013).

#### 4.1.1.2 Caractérisation du capital

La somme des valeurs des actifs corporels détenus par l'UPI nous permet de calculer le capital productif fixe, hors actifs immobiliers, de l'UPI au moment de l'enquête. La mesure des actifs à leur valeur d'acquisition a des répercussions directes sur la signification du capital productif fixe ainsi mesuré. En effet, Lootvoet (1988, p. 187) nous rappelle que cette méthode reflète davantage l'effort d'investissement des entrepreneurs « en fonction du pouvoir d'achat que leurs disponibilités monétaires leur auraient conféré sur un marché auquel ils s'adressent quotidiennement pour satisfaire leurs besoins et ceux de leur famille » plutôt que la capacité de production de l'UPI<sup>67</sup>. La notion de capital mobilisée dans cette section doit donc être appréhendée comme telle (voir encadré 4.1.1).

Le tableau 4.1 présente le montant de capital détenu par les entrepreneurs, selon un ensemble de variables caractéristiques de l'entrepreneur et de l'UPI.

Près de 8 % des entrepreneurs enquêtés ont déclaré ne posséder aucun capital ou bien un capital d'une valeur nulle (notamment de simples sachets plastiques ou un tissu). Cette proportion est significativement plus élevée pour les occupants de la voie publique (ambulants et postes fixes), les activités commerciales, celles de Manarintsoa Centre et celles dont les performances sont relativement moins bonnes. En revanche, les activités prenant place dans des locaux en dur ou précaires, les activités de services ainsi que celles ayant des performances relatives meilleures comptent significativement moins d'entrepreneurs dépourvus de capital. Le montant moyen de capital détenu, hors locaux et actifs productifs loués, est de près de 490 000 Ar. Toutefois, le coefficient de variation est particulièrement élevé, ce qui démontre

66. Voir <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/FPCPI.TOTL?locations=MG> (Consulté le 6 Mars 2023).

67. Plus la date d'acquisition de l'investissement est lointaine, plus sa valeur sera surévaluée par rapport à sa valeur de remplacement à la date de référence, si son prix a décréu (voir section 1.3 du chapitre 1 pour l'exemple de la machine à coudre de Lootvoet (1988)).

### Encadré 4.1.1 : Capital et investissements dans l'entreprise

**Trois types de capital** Les économistes reconnaissent traditionnellement deux types de capital dans les entreprises : le capital productif et le capital humain. Au milieu des années 1980, puis de manière plus marquée dans les années 1990, le capital social fait son entrée dans la compréhension des processus de développement des UPI.

- Capital productif : Il se divise en deux sous-catégories. Premièrement, le capital productif fixe, qui « comprend les moyens de production relativement durables (dépassant la durée du cycle de production) et participant directement à la fabrication des biens ou à la réalisation de la prestation de service » (machines, outils, bâtiments, matériels de transport, etc.). Deuxièmement, le capital productif circulant, qui « désigne les actifs détenus par l'unité de production [...] destinés à ne pas y rester durablement » (consommations intermédiaires)<sup>a</sup>.
- Capital humain : Il correspond à « l'ensemble des compétences et de l'expérience accumulées qui ont pour effet de rendre les salariés plus productifs » (Stiglitz, Lafay et Walsh 2014, p. 190).
- Capital social : Il « renvoie tout à la fois à la confiance, aux normes, aux valeurs, aux communautés et réseaux sociaux, et aux organisations de la société civile » (Berrou 2010, p. 25).

L'ensemble des UPI, y compris les plus petites d'entre elles, mobilisent ces trois formes de capital. Notre compréhension du capital de l'entreprise dans ce chapitre se limite à l'étude d'une partie de celui-ci : le capital productif fixe.

**Trois types d'investissement** L'investissement corporel est le flux qui alimente le stock de capital physique fixe de l'entreprise. Il peut s'agir d'un investissement de capacité, de productivité ou de remplacement. Notre travail n'exclut aucune de ces trois formes d'investissement. Toutefois, les investissements de productivité sont inexistant dans notre échantillon. Par ailleurs, nous parlons d'investissement brut dans ce chapitre : l'amortissement des investissements n'est pas pris en compte.

a. Voir <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c2087> (Consulté le 18 Juillet 2023).

**TABEAU 4.1** – Caractérisation du capital productif fixe des UPI (hors actifs immobiliers) (en milliers d'Ar)

	n	% d'UPI sans capital	UPI avec capital physique				
			Montant moyen	Coef. Var.	Q1	Médiane	Q3
<b>Sexe chef UPI</b>							
<i>Femme</i>	216	6,48	276,21	1,66	18,33	94,96	320,76
<i>Homme</i>	198	9,60	723,45	4,50	18,84	79,90	275,94
<b>Emplacement</b>							
<i>Domicile</i>	69	5,80	224,75	1,86	11,39	56,03	247,07
<i>Local dur</i>	156	5,13	850,72	3,43	86,32	<b>277,58</b>	692,56
<i>Local précaire</i>	61	1,64	203,33	2,80	21,56	47,06	168,09
<i>Fixe voie publique</i>	82	<b>17,07</b>	71,69	2,41	7,45	20,67	61,16
<i>Ambulant</i>	46	<b>13,04</b>	692,58	5,78	4,87	17,68	86,44
<b>Proche d'un axe dense</b>							
<i>Oui</i>	271	7,01	620,25	4,45	23,15	98,71	402,34
<i>Non</i>	143	9,79	224,72	1,90	11,39	58,52	229,15
<b>Raison emplacement</b>							
<i>Choix</i>	137	8,03	536,08	4,29	18,84	104,91	410,89
<i>Choix/contrainte</i>	77	2,60	573,50	3,27	25,12	<b>159,10</b>	431,70
<i>Contrainte/choix</i>	93	8,60	255,42	1,80	25,91	63,57	188,20
<i>Contrainte</i>	107	11,21	558,14	5,86	10,63	50,61	208,61
<b>Quartier</b>							
<i>Manarintsoa Centre</i>	220	<b>11,36</b>	531,53	4,83	12,56	56,10	218,06
<i>Soamanandrarinny</i>	194	4,12	438,95	4,34	29,24	<b>131,43</b>	431,70
<b>Branche d'activité</b>							
<i>Production</i>	80	3,75	678,73	5,33	18,33	56,95	234,44
<i>Commerce</i>	227	<b>11,89</b>	332,13	5,46	13,04	52,08	227,44
<i>Services</i>	107	2,80	640,43	2,62	59,45	<b>190,34</b>	529,78
<b>Motivation produits/services</b>							
<i>Meilleur profit</i>	98	8,16	947,84	4,47	30,73	109,85	426,76
<i>Tradition familiale</i>	38	2,63	358,49	2,31	13,06	37,80	208,61
<i>Stabilité des recettes</i>	54	9,26	345,95	1,37	28,59	<b>180,12</b>	452,02
<i>Seul métier connu</i>	224	8,48	340,35	3,51	16,95	75,60	237,37
<b>Niveau relatif de performances</b>							
<i>Meilleures</i>	73	2,74	1046,22	3,34	39,14	<b>190,07</b>	694,57
<i>Identiques</i>	233	6,87	390,81	5,59	18,20	64,81	229,15
<i>Moins bonnes</i>	54	<b>16,67</b>	251,40	1,87	12,56	75,60	195,80
<i>Ne sait pas</i>	54	11,11	310,25	2,44	20,68	78,20	340,91
<b>Profit <math>\geq</math>SMIC</b>							
<i>Oui</i>	247	5,26	701,55	4,07	37,80	<b>147,85</b>	498,95
<i>Non</i>	167	<b>11,98</b>	143,74	2,68	7,69	30,73	117,40
<b>Total</b>	<b>414</b>	<b>7,97</b>	<b>486,33</b>	<b>4,66</b>	<b>18,84</b>	<b>82,94</b>	<b>301,84</b>

Note : Pour la proportion d'UPI sans capital, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz. Une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les valeurs grisés ne sont pas significativement différentes de la médiane sur l'ensemble des autres modalités (Conroy 2012).

Source : auteure

une grande hétérogénéité au sein de notre population d'étude, notamment en raison d'un petit nombre d'UPI au capital physique largement plus élevé que les autres. Nous nous concentrerons donc davantage sur la lecture des quartiles de la distribution. La moitié des UPI de notre échantillon a un capital n'excédant pas 83 000 Ar. Ce montant médian cache toutefois des disparités importantes selon l'emplacement, la branche d'activité et les performances de l'UPI.

Nous identifions tout d'abord une nette distinction des montants de capital entre les quartiers de Manarintsoa Centre et de Soamanandrarinny. En tout point de la distribution, le montant de capital est près de deux fois plus élevé à Soamanandrarinny qu'à Manarintsoa Centre. Par ailleurs, sans surprise, les entrepreneurs exerçant dans un local en dur ont un montant de capital largement plus élevé que ceux exerçant sur tout autre emplacement. Il est, en tout point de la distribution, plus de dix fois plus élevé que le montant de capital des entrepreneurs exerçant dans l'espace public sans infrastructure (ambulants ou postes fixes) mais également plus de quatre fois plus élevé que le montant de capital des UPI implantées à domicile ou dans un local précaire. De même, les entrepreneurs ayant principalement choisi leur emplacement par choix ont un montant de capital deux à trois fois plus élevé que ceux ayant été principalement motivés par la contrainte.

#### Encadré 4.1.2 : Capital physique des UPI issues de ENEMPSI 2012

Un ensemble de précautions a été pris pour obtenir une estimation fiable du capital physique des UPI. Afin de vérifier sa qualité, nous avons comparé nos données à celles de l'ENEMPSI 2012 produites par l'INSTAT. Ainsi, nous constatons que nos estimations s'inscrivent dans les mêmes ordres de grandeur que celles de l'enquête nationale. En effet, selon l'ENEMPSI 2012 :

- 7,9 % des UPI ne possèdent pas de capital physique ;
- 46 % des UPI ont investi au cours de l'année ;
- 39,1 % de la valeur du capital physique est associée au local ;
- le capital moyen par UPI s'élève à 956 600 Ar en 2012 (locaux compris), soit autour de 582 600 Ar hors local ;
- 93,3 % du capital total est financé par épargne et 1,5 % par prêt formel ou informel (voir tableau 4.2) ;
- 62,5 % du capital physique relève de la propriété personnelle, 16,8 % de la location, 20,7 % du prêt ou de la propriété partagée (voir tableau 4.2) ;
- 36,7 % du capital physique total est neuf, 54,2 % est d'occasion, 9 % est auto-produit (voir tableau 4.2).

Source : Rapport de l'ENEMPSI 2012 (INSTAT 2013).

Enfin, nous observons une relation claire entre performances et capital. Les UPI dont le profit annuel est supérieur au salaire minimum ont un niveau de capital quatre fois plus élevé que les autres UPI en tout point de la distribution. De même, les entrepreneurs estimant avoir un meilleur niveau de performance que les UPI du quartier ont un capital deux à trois fois plus élevé que les autres. Pour finir, les entrepreneurs ayant choisi leur activité dans un but de stabilité des recettes ont le niveau de capital le plus élevé, deux à trois fois supérieur à celui de ceux motivés par la tradition familiale ou l'absence d'alternative. Malgré cette grande hétérogénéité,

la valeur du capital des UPI enquêtées reste faible. Il représente en moyenne moins de trois mois de salaire minimum<sup>68</sup>. Cela s'explique par trois principaux facteurs. Premièrement, les activités indépendantes des résidents de nos quartiers d'étude s'insèrent majoritairement dans le segment bas de l'économie informelle caractérisé par une faible accumulation intensive. Deuxièmement, la valeur du capital productif fixe présentée ici ne prend pas en compte la valeur des actifs immobiliers pour les raisons que nous avons exposées précédemment. Troisièmement, dans la mesure où notre intérêt se porte sur la sécurité foncière, les transporteurs (taxis, *dockers*, etc.) sont absents de notre échantillon alors que les véhicules font partie des actifs corporels à la plus forte valeur. Compte tenu des trois éléments précédents, les ordres de grandeur produits par la collecte de nos données sont comparables à ceux de la dernière enquête nationale sur le secteur informel, dont certaines informations sont présentées dans l'encadré 4.1.2.

Le tableau 4.2, à l'échelle des actifs corporels, détaille le type et la nature de ces actifs.

L'épargne est le mode de financement le plus répandu. Elle concerne 87,50 % des actifs corporels déclarés par l'ensemble des entrepreneurs, elle a financé plus de 90 % de la valeur du capital de l'ensemble des UPI et a été mobilisée par plus de 90 % des entrepreneurs. L'emprunt, qu'il soit formel ou informel, est un moyen de financement relativement peu mobilisé mais pas absent. 8 % des entrepreneurs possédant du capital ont mobilisé ce type de financement. Il ne concerne que 5 % des actifs de l'ensemble des UPI mais permet d'acquérir des actifs d'une valeur plus élevée : la valeur médiane d'un actif financé par prêt familial est de 66 000 Ar et de 47 000 Ar pour les actifs financés par crédit formel.

Par ailleurs, parmi l'ensemble des actifs corporels, on retrouve à parts égales des actifs neufs et d'occasion. En revanche, les actifs neufs ne comptent que pour 30 % de la valeur du capital de l'ensemble des UPI alors que cette proportion s'élève à près de 70 % pour les actifs d'occasion, en raison de quelques actifs d'occasion de valeur nettement plus élevée que les autres.

Concernant la période d'acquisition des actifs, l'écrasante majorité ont été obtenus pour le lancement de l'activité et seuls 23 % ont été obtenus au cours de l'activité. De plus, la valeur médiane d'un actif acquis pour le lancement de l'activité est deux fois plus élevée que celle d'un actif acquis au cours de l'activité. S'ils représentent moins de 10 % de la valeur du capital de l'ensemble des UPI, les actifs possédés par le ménage avant le début de l'activité concernent plus de 30 % des UPI. Cela renvoie à l'importance de prendre en compte cette forme d'accumulation traduisant notamment l'assimilation des actifs du ménage et de l'UPI (Lemaître et al. 2016; Lootvoet 1988).

Enfin, les actifs corporels dominants sont l'outillage et le mobilier. À elles deux, ces catégories regroupent près de 90 % de l'ensemble des actifs corporels des UPI. Les machines sont peu

68. À titre de comparaison, en France, la valeur moyenne du capital productif fixe des micro-entreprises correspond à plus de six années de SMIC, actifs immobiliers compris (voir <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4986683?sommaire=4987235> (Consulté le 19 juillet 2023)). Si nous faisons l'hypothèse que les actifs immobiliers représentent 40 % de la valeur du capital (voir encadré 4.1.2), le capital moyen par UPI serait alors de 817 000 Ar, soit 4 mois de salaire minimum.

**TABEAU 4.2** – Nature et financement du capital productif fixe des UPI (hors actifs immobiliers) (en milliers d'Ar)

	n	% du total des actifs	Montant moyen	Coef. Var.	Médiane	% du volume capital total	% UPI (hors capital nul)
Financement							
<i>Épargne</i>	1078	87,50	156,84	7,10	15,86	91,33	91,6
<i>Prêt familial</i>	30	2,44	129,33	1,48	<b>66,32</b>	2,10	5,34
<i>Crédit</i>	32	2,60	254,58	1,87	<b>46,68</b>	4,40	3,05
<i>Autre</i>	92	7,47	43,74	2,14	12,72	2,17	15,26
État							
<i>Neuf</i>	576	46,75	97,37	2,62	16,22	30,30	55,47
<i>Occasion</i>	585	47,48	214,80	6,95	17,09	67,88	63,87
<i>Auto produit</i>	71	5,76	47,53	1,42	<b>27,12</b>	1,82	15,78
Obtention							
<i>Avant</i>	191	15,50	76,85	2,93	13,28	7,93	30,79
<i>Lancement</i>	763	61,93	193,94	6,75	<b>23,46</b>	79,94	78,12
<i>Au cours</i>	278	22,56	80,80	3,71	11,83	12,13	38,68
Type							
<i>Machines</i>	128	10,39	726,43	3,07	<b>246,34</b>	50,23	21,88
<i>Véhicules</i>	6	0,49	4759,68	2,12	<b>797,32</b>	15,43	1,53
<i>Outils</i>	591	47,97	57,75	2,71	10,85	18,44	76,08
<i>Mobilier</i>	507	41,15	58,08	2,18	17,09	15,91	73,03

Note : Une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les valeurs grisés ne sont pas significativement différentes de la médiane sur l'ensemble des autres modalités (Conroy 2012).

Source : auteur

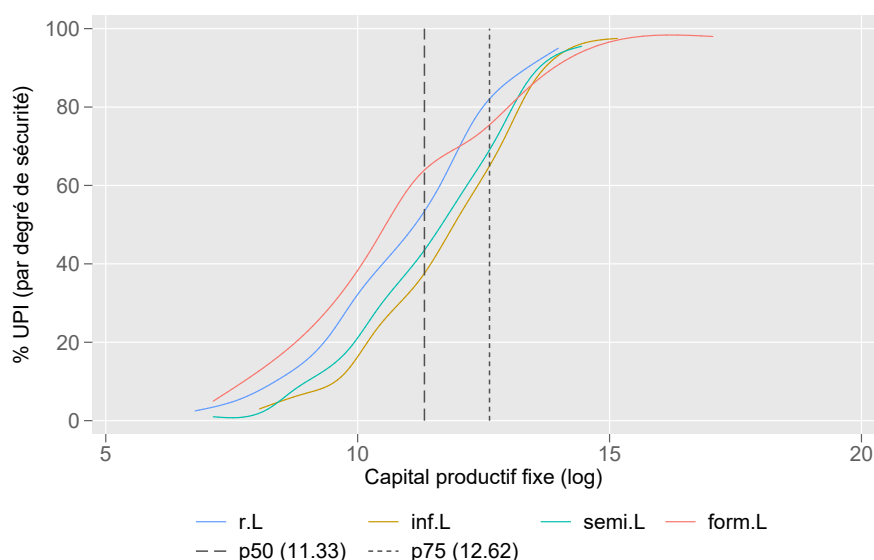
nombreuses mais ont une valeur médiane jusqu'à 20 fois supérieure aux autres types d'actifs et comptent ainsi pour plus de la moitié de la valeur du capital total.

Pour résumer, si le capital des UPI est en moyenne faible, seules 8 % des UPI n'en possèdent pas et son niveau est très hétérogène parmi les UPI enquêtées. Les UPI établies dans un local en dur, les activités de services, celles aux performances relativement meilleures et les UPI de Soamanandriny ont notamment un capital largement supérieur aux autres UPI. Ce capital physique se constitue majoritairement pour le lancement de l'activité et laisse une part substantielle aux actifs domestiques. Il est presque systématiquement financé par épargne individuelle et l'accès au crédit, formel ou informel, reste marginal. L'acquisition d'actifs corporels au cours de l'activité, même s'il représente un faible montant, concerne 40 % des UPI. La section suivante nous permet de nous concentrer sur la relation entre le niveau de capital et la sécurité d'occupation. Un premier éclairage sur la relation entre investissement et sécurité foncière peut être apporté par l'analyse des liens de corrélations entre la valeur du capital et les trois dimensions de la sécurité d'occupation ainsi que les profils de sécurité d'occupation identifiés dans le chapitre 3.

## 4.1.2 Corrélation entre sécurité foncière et capital productif fixe

### 4.1.2.1 Sécurités légale, *de facto* et perçue

**Sécurité légale** Le graphique 4.1 montre que les UPI qui se trouvent aux extrêmes de l'échelle de sécurité légale (aucun contrat et contrat formel) possèdent un capital<sup>69</sup> d'une valeur plus faible que les UPI se trouvant sur les degrés intermédiaires de cette échelle. En effet, respectivement plus de 60 % et plus de 50 % des UPI possédant un contrat formel ou ne possédant aucun contrat ont un niveau de capital inférieur au niveau de capital médian de l'ensemble des UPI de notre échantillon. Ils se distinguent en ce sens des UPI possédant des contrats informels et semi-formels qui sont environ 40 % seulement à avoir un niveau de capital inférieur au niveau médian.



**FIGURE 4.1** – Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) pour les degrés de sécurité légale

Source : auteure

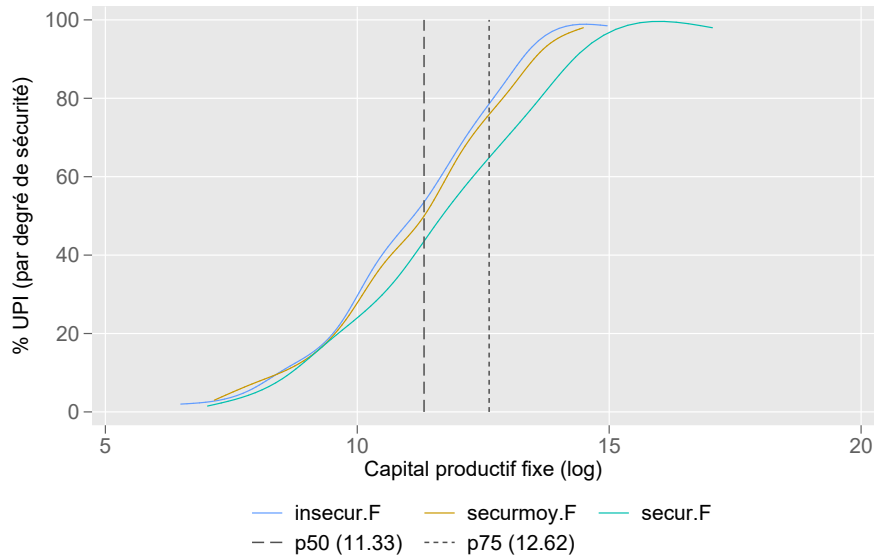
*A priori*, ce premier constat tend à confirmer les limites de la théorie des droits de propriété où la formalité foncière, dans un contexte d'informalité dominante, n'est pas un déterminant majeur de l'investissement.

En revanche, si l'on se concentre sur le plus haut niveau de capital au sein de chaque degré de sécurité légale, le niveau de capital des UPI possédant un contrat formel rattrape et dépasse celui des UPI possédant des niveaux de sécurité légale intermédiaires : les UPI dont le niveau de capital est le plus élevé possèdent un contrat formel. Cela nous amène à nuancer le constat précédent et à envisager qu'un contrat formel puisse être un déterminant de la capacité à

69. Face à la très forte hétérogénéité du capital parmi les UPI enquêtées, nous mobiliserons la transformation logarithmique de la valeur du capital.

dépasser un certain seuil de capital.

**Sécurité de facto** Le graphique 4.2 montre que pour les 20 % d'UPI les moins dotées en capital dans chacun des degrés de sécurité *de facto*, la sécurité *de facto* ne semble avoir aucune relation avec le niveau de capital.



**FIGURE 4.2** – Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) pour les degrés de sécurité *de facto*

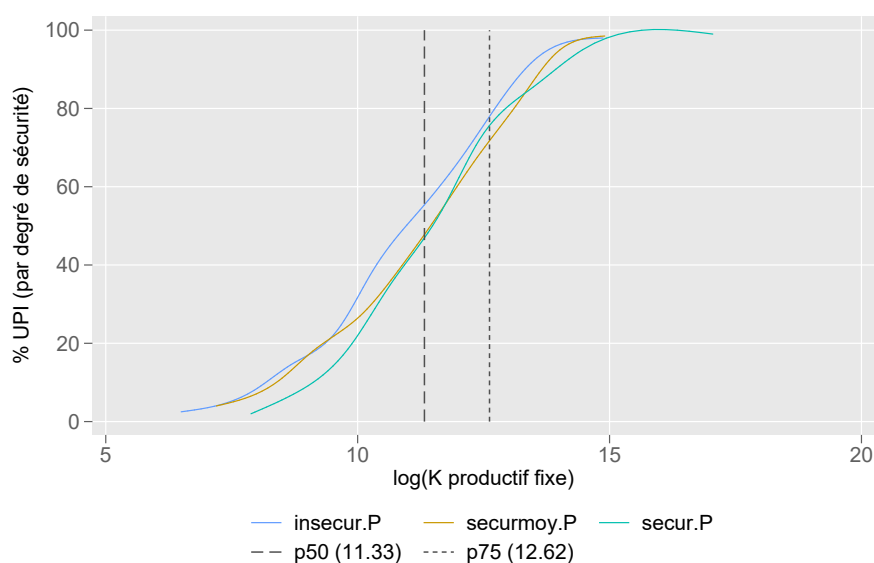
Source : auteure

Hormis pour ces UPI les moins dotées en capital, nous voyons très nettement que les UPI installées depuis plus de 9 ans et n'ayant jamais connu de contestation de l'occupation de leur lieu d'activité ont un niveau de capital plus élevé et que cet écart avec les autres degrés de sécurité se creuse à mesure que le niveau de capital augmente. En effet, un peu plus de 40 % des UPI au degré de sécurité *de facto* le plus élevé ont un niveau de capital inférieur au niveau de capital médian alors que cette proportion est d'environ 50 % pour les deux autres niveaux de sécurité. Et lorsque nous nous intéressons aux UPI les mieux dotées en capital, seulement 20 % des UPI des niveaux inférieurs de sécurité *de facto* ont un niveau de capital supérieur à la valeur du troisième quartile de la distribution du capital de l'ensemble des UPI, alors que cette proportion s'élève à plus de 30 % pour le degré de sécurité supérieur. De plus, les UPI dont le niveau de capital est le plus élevé appartiennent au degré le plus haut de sécurité *de facto*.

**Sécurité perçue** Le graphique 4.3 montre une relation entre capital et sécurité perçue largement moins prononcée que pour les sécurités légale et *de facto*.

Les niveaux de capital des UPI appartenant aux trois degrés de sécurité perçue ne se distinguent pas clairement. Nous pouvons uniquement constater que les UPI appartenant au





**FIGURE 4.3** – Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) pour les degrés de sécurité perçue

Source : auteure

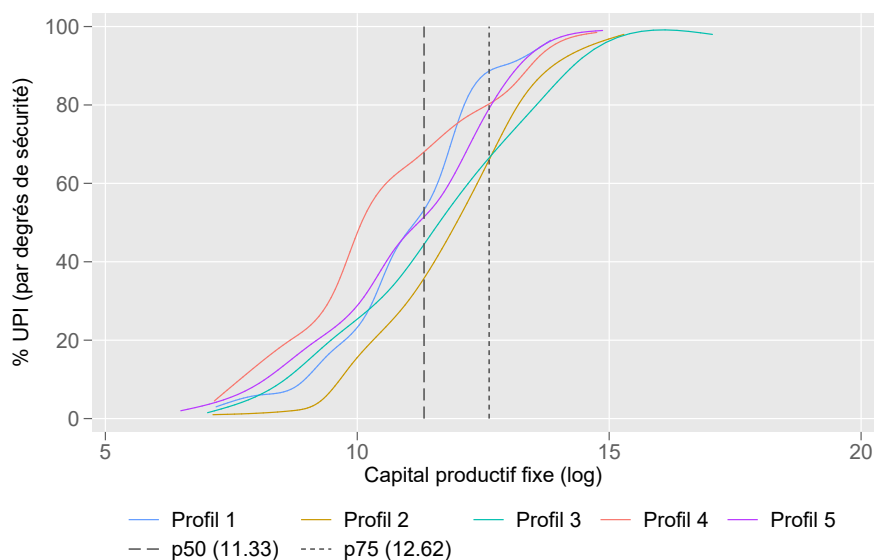
degré de sécurité le plus élevé sont absentes des niveaux de capital les plus faibles et que ce sont elles qui sont dotées des niveaux de capital les plus élevés. Le degré de sécurité le plus faible semble quant à lui être lié à un niveau de capital plus faible, notamment pour les niveaux intermédiaires de capital.

Dans la mesure où la sécurité d'occupation d'un entrepreneur ne se limite pas à l'une de ces dimensions mais à la combinaison des trois, nous pouvons poursuivre l'analyse sur les profils de sécurité.

#### 4.1.2.2 Profils de sécurité foncière

Le graphique 4.4 montre des écarts importants de valeur de capital selon le profil de sécurité des UPI.

Les UPI du profil 4, Profil d'insécurité latente malgré construction formelle, détiennent moins de capital que les UPI des autres groupes. Près de 70 % ont un capital d'une valeur inférieure au niveau de capital médian de l'ensemble des UPI. À l'inverse, les UPI du profil 2, Profil de sécurité latente et reconnue, détiennent plus de capital que les UPI des autres groupes puisque cette fois moins de 40 % d'entre elles sont dotées d'un capital inférieur au niveau de capital médian. Toutefois, pour le quart des UPI les mieux dotées des profils 2 et 3, ce sont les UPI du profil 3, Profil de sécurité construite dans le temps, qui ont un capital d'une valeur plus élevée. Les UPI des profils 1, 4 et 5, soit respectivement le Profil de sécurité latente non reconnue, le Profil d'insécurité latente malgré construction formelle et le Profil d'insécurité latente, sont moins de 10 % à être dotées d'un capital d'une valeur supérieure au troisième quartile de la



**FIGURE 4.4** – Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) des profils de sécurité foncière

Source : auteure

population totale.

Cette première analyse exploratoire de la relation entre sécurité d'occupation et capital productif fixe ne nous permet pas de valider la théorie des droits de propriété selon laquelle la formalité foncière (légale) est un élément décisif dans la constitution du capital. La reconnaissance semble être en revanche un élément plus décisif. Toutefois, de nombreux facteurs tels que l'emplacement ou le type d'activité sont étroitement liés à la fois au profil de sécurité d'occupation mais aussi au capital. C'est pourquoi la section suivante approfondit la relation à l'aide d'une analyse économétrique en nous concentrant sur les investissements corporels réalisés au cours des dernières années.

## 4.2 Relation entre investissement et sécurité foncière : spécification du modèle économétrique

### 4.2.1 Variables dépendantes et variables d'intérêt

#### 4.2.1.1 Apport de la littérature : nature et période de l'investissement

La théorie des droits de propriété stipule que les droits de propriété privés conditionnent l'investissement. De nombreux travaux ont recherché la validation empirique de cette théorie et se sont appuyés sur différentes définitions de l'investissement et de la sécurité foncière selon le milieu d'étude. En milieu rural, les études se sont concentrées sur l'investissement

agricole dans la terre. L'effet de la sécurité foncière a donc été analysé sur la plantation d'arbres, le drainage, l'irrigation, l'épandage de fumier, le paillage, le nivellement, le terrassement, la délimitation de parcelle ou encore les travaux anti-érosion (Besley 1995; Place et Otsuka 2001; Gavian et Fafchamps 1996; Deininger et Jin 2006; Brasselle, Gaspart et Platteau 2002). Ces investissements s'estiment davantage en heures de travail qu'en valeur monétaire investie. Les heures de travail agricole étant particulièrement difficiles à estimer dans de nombreux contextes, ces études mesurent l'effet de la sécurité foncière sur la probabilité de réalisation de ces différents types d'investissement. En milieu urbain, la relation entre sécurité foncière et investissement se concentre quant à elle sur l'investissement domestique dans l'habitat. Les variables d'investissement se limitent alors au degré de consolidation des murs, du toit et du sol des habitations (Van Gelder 2009; Galiani et Scharrodsky 2010; Van Gelder et Luciano 2015). Field (2005) ajoute à ces investissements les travaux électriques, de plomberie, de peinture et d'autres petites rénovations. De même qu'en milieu rural, ces études s'intéressent à la probabilité de réalisation de ces investissements et non pas à leur valeur monétaire.

Outre la question de la nature de l'investissement, la période pour tester empiriquement l'effet de la sécurité foncière sur l'investissement reste à définir. Ce choix répond à un arbitrage clairement exposé par Brasselle, Gaspart et Platteau (2002). D'une part, nous n'avons pas de raison de penser que la sécurité foncière mesurée au moment de l'enquête soit stable dans le temps. Estimer la relation entre sécurité foncière et investissement nécessite donc de ne conserver dans l'analyse que les investissements les plus récents. D'autre part, si l'on se concentre sur les investissements les plus récents, nous faisons face à un problème d'identification : la sécurité foncière actuelle et les investissements passés (qui influencent les investissements présents) sont tous deux corrélés à au moins une variable manquante qu'est la sécurité foncière passée. Ce constat nécessite donc de conserver dans l'analyse l'ensemble des investissements, jusqu'aux plus anciens. Cet arbitrage amène les différentes études à retenir une période suffisamment longue durant laquelle aucun changement majeur n'a pu influencer la sécurité foncière. Cette période est régulièrement de cinq ans, comme dans le travail de Brasselle, Gaspart et Platteau (2002).

#### **4.2.1.2 Variables dépendantes**

En nous appuyant sur la littérature, nous avons défini ce qui sera compris comme un investissement dans notre modèle, d'une part, et la période pour tester empiriquement l'effet de la sécurité foncière sur l'investissement, d'autre part. Notre étude entend par investissement la valeur investie sur une période donnée dans l'acquisition d'actifs corporels, à l'exception des actifs loués et des biens immobiliers, pour les raisons que nous avons exposées dans la première section de ce chapitre. Cette définition nous permet de prendre en compte la probabilité de réalisation de l'investissement mais également l'intensité de l'effort d'investissement consenti. Quant au choix de la période retenue, nous nous sommes limités aux investissements

réalisés depuis l'investiture du président Andry Rajoelina en janvier 2019, soit moins de trois ans avant notre enquête. En effet, nous nous appuyons sur la littérature et choisissons une période suffisamment longue durant laquelle aucun changement majeur n'a pu influencer la sécurité foncière. Or, l'élection présidentielle et l'incertitude qu'elle a pu engendrer ne nous permet pas d'affirmer que la sécurité foncière des UPI n'a subi aucune modification relative à cet événement. À partir de ce cadrage sur ce que recouvre l'investissement, nous analyserons sa relation avec la sécurité foncière à partir de trois variables dépendantes : l'investissement réalisé depuis 2019, la réalisation d'un investissement relativement élevé depuis 2019 et l'anticipation d'un investissement futur.

Notre première variable dépendante est la transformation logarithmique de la valeur totale de l'investissement réalisé depuis 2019. Cette première variable nous permet de vérifier l'un des *effets de de Soto* mis en évidence par Webster et al. (2016), à savoir la stimulation de l'investissement par la garantie d'appropriation des fruits futurs de cet investissement.

Toutefois, cette première spécification ne nous permet pas d'identifier le rôle de la sécurité foncière sur l'intensité de l'effort au regard des revenus de l'UPI. Prenons le cas fictif de deux UPI. L'UPI 1 dégage un profit annuel de 3 000 000 Ar et a investi 100 000 Ar depuis 2019. L'UPI 2 dégage quant à elle un profit annuel de 1 000 000 Ar et a investi également 100 000 Ar depuis 2019. Les deux UPI sont aux extrêmes opposés de l'échelle de sécurité foncière : la première est en insécurité totale alors que la seconde est en sécurité totale. Selon notre première spécification, nous n'observerons pas d'influence de la sécurité foncière sur l'investissement puisque les deux UPI ont fourni un effort d'investissement équivalent (100 000 Ar). Pourtant, nous ne pouvons pas exclure que le fait de consacrer une proportion plus importante de ses revenus à l'investissement ait un lien avec la sécurité d'occupation.

**TABLEAU 4.3** – Statistiques descriptives des variables dépendantes

	n	Moyenne	Coef. Var.	Médiane
Variables continues				
log(Inv)	206	10,25	0,18	10,16
Variables binaires				
Inv.	414	0,50	.	.
Inv. élevé	206	0,34	.	.
Inv. futur	414	0,51	.	.

Source : auteure

Nous faisons ici l'hypothèse qu'un degré de sécurité foncière élevé peut avoir une influence positive sur la décision de réaliser un investissement relativement élevé. Pour analyser cette relation, notre deuxième variable dépendante est une variable binaire prenant la valeur 1 si un investissement relativement élevé<sup>70</sup> a été réalisé depuis 2019 et 0 sinon.

70. Pour les UPI ayant investi depuis 2019, nous avons calculé le rapport de cet investissement sur leur profit mensuel moyen. Deux tiers des UPI ont réalisé un investissement inférieur ou égal à 27 % de leur profit mensuel. Ont été considérés comme élevés, les investissements dont la part dans le profit mensuel moyen est supérieure à ce seuil.

Enfin, nous chercherons à analyser le rôle de la sécurité foncière sur les anticipations d'investissement futur des entrepreneurs. Notre quatrième variable dépendante est une variable binaire prenant la modalité 1 si l'entrepreneur déclare, au moment de l'enquête, souhaiter investir à court ou moyen termes et 0 sinon.

Le tableau 4.3 présente les statistiques descriptives de l'ensemble des variables dépendantes.

#### 4.2.1.3 Les variables indépendantes

Notre variable d'intérêt principale est la sécurité foncière. Nous analyserons sa relation avec l'investissement sur la base de quatre variables distinctes : la sécurité légale, la sécurité *de facto*, la sécurité perçue et les profils de sécurité foncière.

Les trois premières variables, sécurité légale, *de facto* et perçue, sont des variables ordinales. La sécurité légale comprend quatre modalités : absence de contrat, contrat informel, contrat semi-formel et contrat formel. La sécurité *de facto* et la sécurité perçue comprennent trois modalités chacune : occupation contestée, occupation récente non contestée, occupation ancienne non contestée, pour la sécurité *de facto* et perception relativement faible, perception intermédiaire, perception relativement élevée, pour la sécurité perçue. La construction de ces trois variables, présentée dans la section 3.1 du chapitre 3, nous permet d'obtenir pour chacune d'entre elles une gradation de la sécurité, allant de la situation la moins sécuritaire (respectivement absence de document, occupation contestée et perception relativement faible) à la situation la plus sécuritaire (respectivement contrat formel, occupation ancienne non contestée, perception relativement élevée). Selon la théorie des droits de propriété, nous devrions observer un effet positif de la possession d'un contrat formel sur l'ensemble des variables dépendantes. Toutefois, la littérature met en exergue la capacité des contrats informels à fournir une garantie suffisante à l'investissement dans un contexte où ces contrats sont la norme. Nous pouvons alors nous attendre à ce que l'effet positif de la sécurité foncière sur l'investissement ne se limite pas au plus haut degré de formalité foncière légale et qu'il s'étende par ailleurs aux autres dimensions de la sécurité foncière. Nous prenons donc comme modalité de référence pour chacune des trois variables de sécurité le degré le plus faible de sécurité (absence de document, occupation contestée et perception relativement faible).

La quatrième variable nous permet d'appréhender la sécurité foncière dans toute sa complexité par l'imbrication des trois variables précédentes. Pour cela, nous nous appuyons sur la variable de profils de sécurité foncière. Cette variable est construite à partir d'une ACM suivie d'une CAH dans le chapitre 3. Elle comprend cinq modalités<sup>71</sup> : Sécurité latente non reconnue, Sécurité latente reconnue, Sécurité construite dans le temps, Insécurité latente malgré construction formelle et Insécurité latente. Chaque profil fait référence à une articulation spécifique des trois dimensions de la sécurité foncière de sorte que nous ne pouvons les hiérarchiser du

71. Voir section 3.2 du chapitre 3 pour la caractérisation complète des profils.

profil le plus au moins sécuritaire. Toutefois, le profil Sécurité latente reconnue est le seul à ne compter aucune UPI sur les degrés les plus faibles de chacune des dimensions de la sécurité foncière. Nous faisons l'hypothèse que le cumul de plusieurs sources de sécurité foncière (Sécurité latente reconnue) peut avoir un effet positif plus important que les autres profils sur l'investissement. Réciproquement, cela signifie que nous nous attendons à un effet négatif de l'appartenance aux autres profils de sécurité foncière plutôt qu'à celui de Sécurité latente reconnue sur l'investissement. Nous prenons donc comme modalité de référence le profil Sécurité latente reconnue.

Nous incluons par ailleurs dans le modèle un ensemble de variables de contrôle issues de la littérature, indépendamment de la mesure de la sécurité foncière retenue.

Le premier vecteur est relatif aux caractéristiques de l'établissement. Il comprend la branche d'activité (production, commerce (référence), services), le profit annuel dégagé par l'UPI (transformation logarithmique)<sup>72</sup>, le stock de capital constitué avant 2019 par l'UPI<sup>73</sup> (transformation logarithmique), le capital humain de l'UPI (transformation logarithmique)<sup>74</sup>, l'emplacement de l'UPI (domicile, local en dur (référence), local précaire, emplacement fixe sur l'espace public, ambulancier), le quartier (Manarintsoa Centre (référence) et Soamanandrany), la possession d'un numéro statistique (1 si oui, 0 sinon), et la création de l'établissement après 2019 (1 si oui, 0 sinon).

Le second vecteur est relatif aux caractéristiques socio-démographiques de l'entrepreneur. Il comprend le sexe (1 si femme, 0 sinon), l'âge (variable continue exprimée en années), le niveau d'éducation (1 si l'entrepreneur a au moins validé la première année de collège, 0 sinon), l'ancienneté dans l'emploi en tant qu'entrepreneur (variable continue exprimée en mois), le nombre de contacts dans le répertoire téléphonique, la situation familiale (pas d'enfant, en couple avec enfant, célibataire avec enfant (référence)) et un score de satisfaction des conditions de vie (de 0, insatisfait, à 5, très satisfait).

Le troisième vecteur est relatif aux caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur. Il comprend un score de pratiques comptables<sup>75</sup>, un score d'attitude entrepreneuriale<sup>76</sup> et une

72. Pour la construction de la variable de profit, voir section 5.1 du chapitre 5. Quatre entrepreneurs ont déclaré dégager un profit nul sur l'année. Pour ne pas les exclure de l'analyse, nous leur avons attribué un montant de profit équivalent à un quart du profit minimum, soit 42 000 Ar.

73. Pour la variable dépendante d'anticipation d'investissements futur, cette variable de contrôle est remplacée par le stock de capital total au moment de l'enquête (transformation logarithmique).

74. Comme dans la fonction de gains du chapitre 5, nous retenons ici le capital humain productif, c'est-à-dire le nombre total d'heures travaillées par le chef d'UPI et les travailleurs à rémunération fixe ou payés à l'heure ou à la journée de travail, sur une année.

75. Score allant de 0 à 4 selon que l'UPI bénéficie d'un compte séparé de celui du ménage (1 si séparé 0 sinon), de l'enregistrement de chaque achat et vente (1 si enregistrement, 0 sinon), de comptes permettant de calculer la somme d'argent qu'elle détient (1 si compte, 0 sinon), d'un budget écrit stipulant les charges mensuelles (1 si budget, 0 sinon).

76. Score allant de 0 à 4 selon que le chef d'UPI a parlé à un ancien client pour savoir pourquoi il ne venait plus (1 si renseigné, 0 sinon), attiré des clients par des promotions dans les trois mois précédant l'enquête (1 si promotion, 0 sinon), fait de la publicité dans les six mois précédant l'enquête (1 si publicité, 0 sinon) et a cherché à

variable binaire d'accès au crédit (1 si l'entrepreneur a obtenu un crédit formel ou informel dans les cinq ans précédant l'enquête, 0 sinon).

En annexe, le tableau A.5 présente les statistiques descriptives de l'ensemble des variables de contrôle et des variables d'intérêt.

#### 4.2.1.4 Biais d'endogénéité : causalité inverse limitée

Analyser l'effet de la sécurité foncière sur l'investissement soulève la question du biais d'endogénéité. Parmi les nombreux travaux de recherche de validation empirique en milieu rural, Besley (1995) souligne l'absence de prise en compte de la double causalité entre la sécurité foncière et certains investissements visibles, tels que la plantation d'arbres, pourtant documentée par J. W. Bruce (1988) au cours de ses travaux sur les systèmes fonciers africains. Si la sécurité foncière conditionne l'investissement, l'investissement est également un moyen de renforcer la sécurité foncière (J. W. Bruce 1988).

Nous nous sommes appuyés sur une méthode mixte pour vérifier l'existence et la nature, en milieu urbain, d'une double causalité entre sécurité foncière et investissement. Ainsi, les entretiens semi-directifs auprès des entrepreneurs de Soamanandrany et Manarintsoa Centre nous amènent à atténuer l'ampleur de la causalité inverse entre sécurité foncière et investissement dans ce contexte. En effet, la causalité inverse mise en évidence par J. W. Bruce (1988) entretient un rapport direct avec la revendication de la propriété de l'espace foncier. En l'absence de propriété formelle sur la parcelle, la plantation d'arbres correspond à un investissement visible qui atteste du caractère permanent de l'exploitation de la parcelle par l'individu à l'origine de cet investissement. Cet investissement permet alors d'appuyer une revendication potentielle des droits sur la parcelle pour ses occupants. Or, cette revendication semble limitée dans nos quartiers d'étude.

Dans l'espace privé, le mode d'occupation dominant est la location et implique l'existence explicite d'un propriétaire. Dans l'espace public en revanche, nous retrouvons la multiplicité d'acteurs décrite par Steck (2006) dans le cadre du commerce de rue en Afrique. À Manarintsoa Centre comme à Soamanandrany, les entrepreneurs occupent des emplacements publics (trottoirs, bordures de route, chemins, etc.) dont la propriété est revendiquée autant par la commune que par les boutiquiers ou les résidents à proximité de l'emplacement. Mais les entrepreneurs, s'ils revendiquent le droit d'usage de ces espaces, n'en revendiquent pas la propriété et reconnaissent une forme de propriété, considérée comme légitime, de l'espace public aux commerçants et résidents à proximité, notamment dans les quartiers à forte densité de population et de bâti. L'occupation, qui semble spontanée le long des axes routiers notamment, l'est assez peu en réalité. Les entrepreneurs savent si l'emplacement a un « propriétaire » et à qui s'adresser pour l'occuper le cas échéant :

Participant n°24, vendeuse de beignets à Soamanandrany. Venue de la campagne  
faire connaître son activité (1 si prospection, 0 sinon).

où les conditions de vie se durcissent, cette auto-entrepreneuse est venue s'installer à Soamanandrany suite aux sollicitations de sa belle-sœur. Elle se lance dans une activité de vendeuse de beignets de brèdes. Avec un réchaud posé directement sur le sol, un tabouret et une petite table où sont disposés les beignets derrière une vitrine, elle nous explique que la façade derrière elle est celle de la boutique que loue sa belle-sœur. Pour exercer son activité sur ce trottoir, les deux femmes ont obtenu l'autorisation de la propriétaire de la boutique.

Participant n°13, vendeuse de légumes et gâteaux à Soamanandrany. Cette auto-entrepreneuse était femme au foyer quand un marchand installé près de chez elle, sur une frange de terre bordant la route, a arrêté son activité en 2019. Voyant l'espace disponible, elle s'est adressée au propriétaire de la maison qui longe le terrain pour obtenir l'accord d'y installer une nouvelle activité commerciale.

Les agents municipaux sont quant à eux davantage perçus comme l'autorité faisant respecter certaines règles organisationnelles, notamment celle de ne pas entraver la circulation, et se superposent aux « propriétaires » de l'espace public.

Participant n°12, vendeuse de légumes à Soamanandrany. Cette auto-entrepreneuse s'est installée spontanément en 2019 sur la voie publique (trottoir) le long d'un axe central du quartier. Rapidement, un commerçant lui fait savoir que le mur devant lequel elle s'installe lui appartient. Il lui donne l'accord d'exercer son activité à cet endroit à condition qu'elle s'acquitte d'une contrepartie financière et de ne rien laisser derrière elle le soir en quittant les lieux. Ainsi, elle met en place chaque jour des étagères en bois, un parasol et ses marchandises. Elle veille à ce que son activité ne déborde pas sur la route car les agents communaux l'ont déjà rappelée à l'ordre et passent régulièrement.

Les agents rencontrent une certaine méfiance de la part des entrepreneurs, notamment en raison de la rotation des équipes, de la variation du prix du *ticket* ainsi que des actions d'expulsion malgré le règlement du *ticket*.

Participant n°1, vendeuse de pesticides à Manarintsoa Centre. Cette auto-entrepreneuse exerce son activité sur la voie publique, sans aménagement, c'est-à-dire par simple étalage sur un trottoir. Elle a obtenu l'accord du commerçant à proximité duquel elle est installée pour exercer son activité sur ce lieu mais paye également entre 300 et 500 Ar chaque jour auprès des agents communaux. Selon elle, elle ne devrait pas payer quoi que ce soit auprès des agents communaux puisqu'elle a obtenu l'accord du commerçant pour exercer sur cet emplacement et ne comprend pas pourquoi le montant diffère selon l'agent communal qui se présente. Malgré cela, elle connaît des expulsions régulières exercées par la police nationale. Lorsque cela se produit, elle enlève toutes ses marchandises, se cache puis revient exercer sur le même emplacement.



La reconnaissance, par les entrepreneurs, d'un «propriétaire» de l'emplacement commercial qu'ils occupent a une implication directe sur la question de la double causalité soulevée dans la littérature. Dans ces quartiers, les entrepreneurs qui ne sont pas propriétaires, qu'ils exercent sur la voie publique ou dans l'espace privé, ne se revendiquent pas comme tels des emplacements qu'ils occupent. Ils se sentent légitimes pour occuper l'espace, notamment en raison de contrats fonciers tacites, de paiements ou du caractère public de l'espace, mais ne s'en attribuent et n'en revendiquent pas la propriété. Par conséquent, parmi les entrepreneurs enquêtés, aucun n'envisage de consolider sa sécurité foncière par un investissement physique visible qui les rendrait plus à même de revendiquer la propriété de l'emplacement. Le biais de causalité inverse entre investissement et sécurité foncière semble donc être limité dans notre population.

## 4.2.2 Les modèles économétriques

### 4.2.2.1 Variable dépendante continue : tobit, probit et régression tronquée

Un premier modèle économétrique a été spécifié pour la variable d'investissement réalisé depuis 2019.

Cette variable n'est positive que lorsque l'entrepreneur a fourni un effort d'investissement, c'est-à-dire a investi au moins une fois depuis 2019. Or, ce n'est le cas que de 50 % des UPI enquêtées. Nous nous retrouvons donc en présence d'une *corner solution response* où l'investissement est observable sur l'ensemble de la population enquêtée, présente une distribution continue sur les valeurs positives mais est égale à zéro pour une fraction importante d'individus. Ce type de variable s'analyse généralement par un modèle tobit et la méthode du maximum de vraisemblance (Wooldridge 2019). En effet, nous ne sommes pas ici en présence d'une absence de réponse de la part des entrepreneurs ayant une valeur investie de 0 mais bien d'une véritable décision de non-investissement sur la période.

Nous estimons donc dans un premier temps le modèle tobit suivant :

$$y_i^* = \alpha + \beta_1 S_i + X1_i \cdot \gamma + X2_i \cdot F + X3_i \cdot \lambda + u_i \quad (4.1)$$

$$y_i = y_i^*, \text{ si } y_i^* > 0$$

$$y_i = 0, \text{ sinon}$$

où la variable dépendante  $y_i$ , soit la valeur des actifs acquis depuis 2019, s'exprime par la variable latente  $y_i^*$ , où  $S_i$  est la variable d'intérêt (définie par la sécurité légale, *de facto*, perçue ou par les profils de sécurité),  $X1_i$  est le vecteur de variables de contrôle relatif aux caractéristiques de l'établissement,  $X2_i$  est le vecteur relatif aux caractéristiques socio-démographiques

de l'entrepreneur et  $X3_i$ , est le vecteur relatif aux caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur.

Le modèle tobit repose sur deux hypothèses fortes : la normalité et l'homoscédasticité de la distribution des résidus. Pour s'assurer de la non-violation de ces hypothèses, nous avons suivi le travail de Amore et Murtinu (2021). D'une part, nous passons par la transformation logarithmique de notre variable dépendante (normalité) D'autre part, nous avons corrigé les écarts types par la méthode du *bootstrap* (homoscédasticité).

Toutefois, le modèle tobit fait l'hypothèse que chaque variable explicative affecte de manière similaire la probabilité d'investir et l'intensité de l'investissement. Autrement dit, le sens de la relation entre les variables explicatives et la probabilité d'investir sera nécessairement identique au sens de la relation qu'elles entretiennent avec l'intensité de l'investissement. Cette hypothèse est restrictive et nous n'avons pas d'éléments nous permettant de nous assurer de sa véracité. Par conséquent, nous estimons parallèlement au modèle tobit un modèle de Cragg<sup>77</sup>. Ce dernier est une combinaison d'un modèle probit, estimant l'effet des variables explicatives sur la probabilité d'investir, et d'un modèle de régression tronquée, estimant l'effet sur l'intensité de l'investissement pour les seules UPI ayant réalisé un investissement. Ainsi, nous définissons le modèle en deux étapes comme suit :

$$E(y_i | S_i, X1_i, X2_i, X3_i) = \Phi(\beta_1 S_i + X1_i \cdot \gamma + X2_i \cdot F + X3_i \cdot \lambda) \quad (4.2)$$

$$\log y_i = \alpha + \beta_1 S_i + X1_i \cdot \gamma + X2_i \cdot F + X3_i \cdot \lambda + \varepsilon_i \quad , \text{ si } y_i > 0 \quad (4.3)$$

Ainsi, après avoir estimé le modèle tobit sur l'investissement réalisé depuis 2019, nous estimons le modèle probit sur la probabilité d'investir des UPI et le modèle de régression tronquée sur l'intensité de cet investissement pour le sous-échantillon des UPI qui ont effectivement investi. Nos résultats montrent que les variables explicatives de notre modèle ont un effet distinct sur la probabilité d'investir et sur l'intensité de l'investissement. Nous concentrerons donc notre commentaire sur les résultats des modèles probit et de régression tronquée en premier lieu. Les résultats du modèle tobit nous permettent quant à eux de nous intéresser à l'effet global (dit « inconditionnel ») des variables explicatives dans l'ensemble de l'échantillon.

77. Le modèle Tobit Type II (modèle d'Heckman) n'a pas été retenu en raison de l'incapacité à satisfaire la condition d'exclusion avec nos données (Wolffolds et Siegel 2019).

#### 4.2.2.2 Variable dépendante binaire : probit

Afin d'estimer la probabilité de réalisation des investissements élevés et futurs, nous nous appuyons sur un modèle probit. Le modèle est défini par :

$$E(y_i | S_i, X1_{i.}, X2_{i.}, X3_{i.}) = \Phi(\beta_1 S_i + X1_{i.}\gamma + X2_{i.}F + X3_{i.}\lambda) \quad (4.4)$$

où  $y_i$  indique la réalisation d'un investissement d'une valeur relativement élevée (1 si oui, 0 sinon) ou la volonté déclarée de réaliser un investissement à court ou moyen terme (1 si oui, 0 sinon), les autres vecteurs restant identiques à ceux définis dans les modèles précédents.

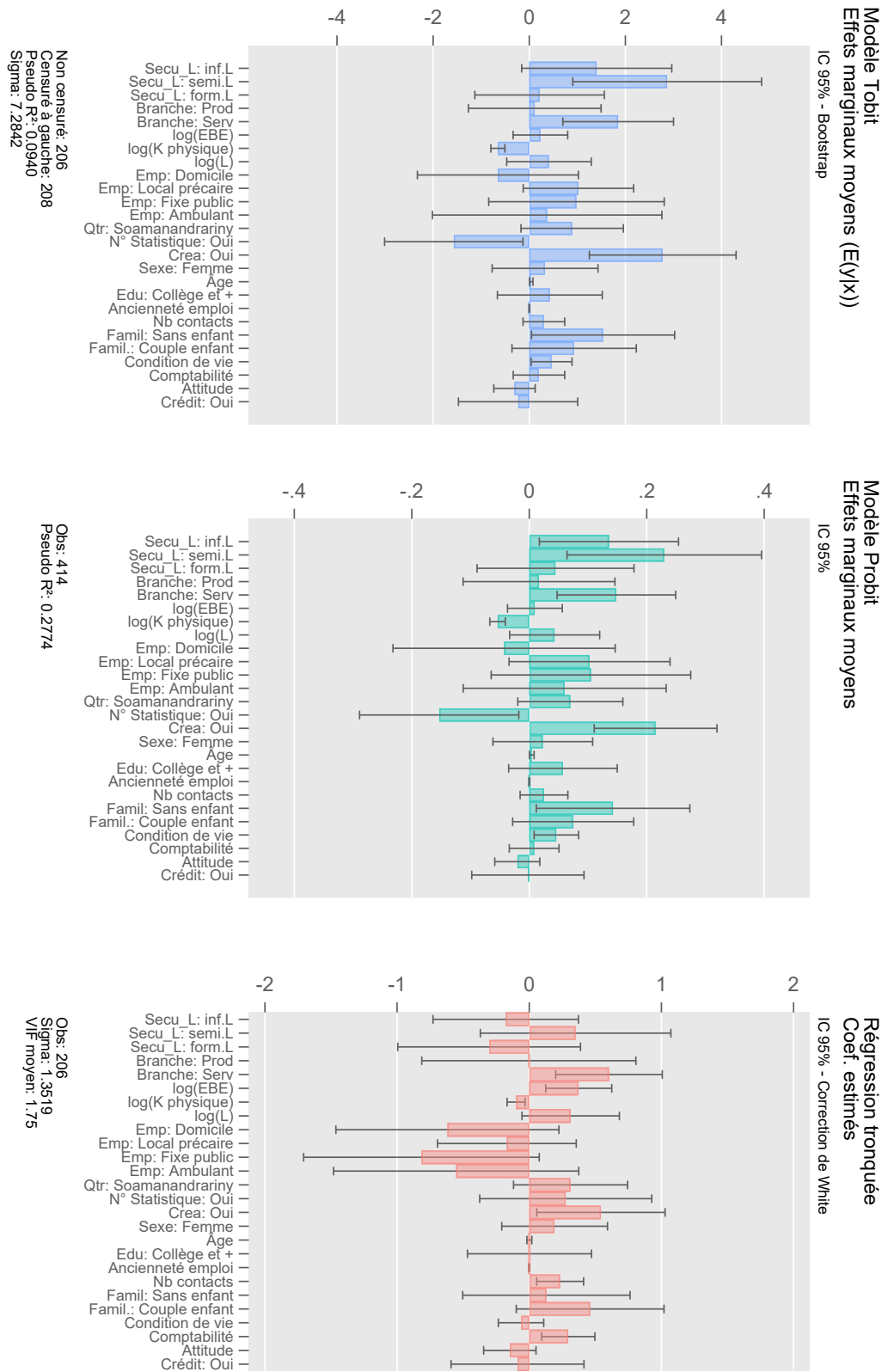
### 4.3 Influence de la reconnaissance et de la perception sur la décision d'investir

#### 4.3.1 La sécurité foncière comme déterminant de l'investissement

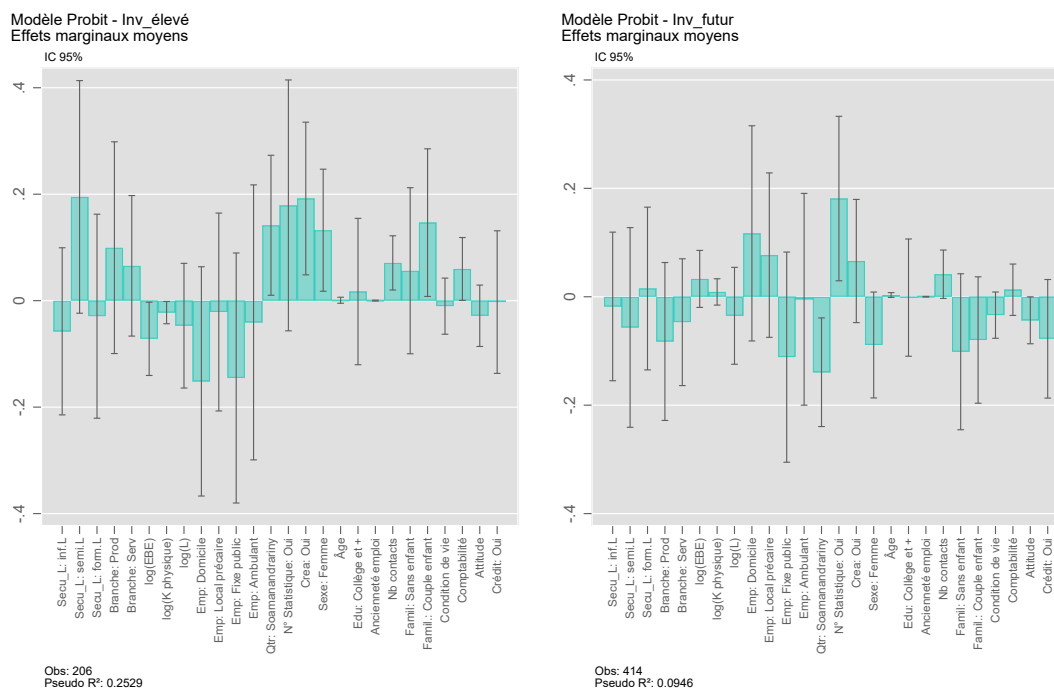
##### 4.3.1.1 Effets opposés des dimensions légale et perçue

Dans cette section, nous nous intéressons aux résultats de chacune des dimensions de la sécurité foncière (légale, *de facto* et perçue) sur l'investissement.

Le graphique 4.5 présente les résultats des modèles tobit et de régression tronquée sur l'intensité de l'investissement réalisé depuis 2019, ainsi que du modèle probit sur la probabilité d'avoir réalisé un investissement en fonction du degré de sécurité légale des UPI. Nous constatons que la sécurité légale n'a pas d'influence, toutes choses égales par ailleurs, sur l'intensité de l'investissement pour les UPI ayant investi depuis 2019. En revanche, elle est déterminante de la probabilité d'investir. Posséder un contrat foncier informel ou semi-formel plutôt que de ne pas avoir de contrat augmente considérablement la probabilité d'investir. L'effet des contrats semi-formels se détache nettement et se positionne comme un déterminant majeur de la probabilité d'investir. En revanche, la possession d'un contrat foncier formel, à savoir le degré le plus élevé de sécurité légale, plutôt que de ne pas avoir de contrat, n'a d'influence ni sur la probabilité d'investir ni sur l'intensité de l'investissement. Les résultats du modèle tobit rendent compte d'un effet positif des contrats semi-formels sur l'investissement pour l'ensemble de la population. L'effet de la sécurité légale reste toutefois limité à la probabilité d'investir. En effet, le graphique 4.6 présente les résultats des modèles probit sur la probabilité d'avoir réalisé un investissement d'un montant relativement élevé et sur la probabilité d'anticiper un investissement futur à court ou moyen terme selon les degrés de sécurité légale des UPI. Nous constatons alors l'absence d'effet, toutes choses égales par ailleurs, des degrés supérieurs de sécurité foncière légale sur la probabilité de réaliser un investissement élevé ou d'anticiper un investissement futur.



**FIGURE 4.5** – Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction de la sécurité légale  
 Source : auteure

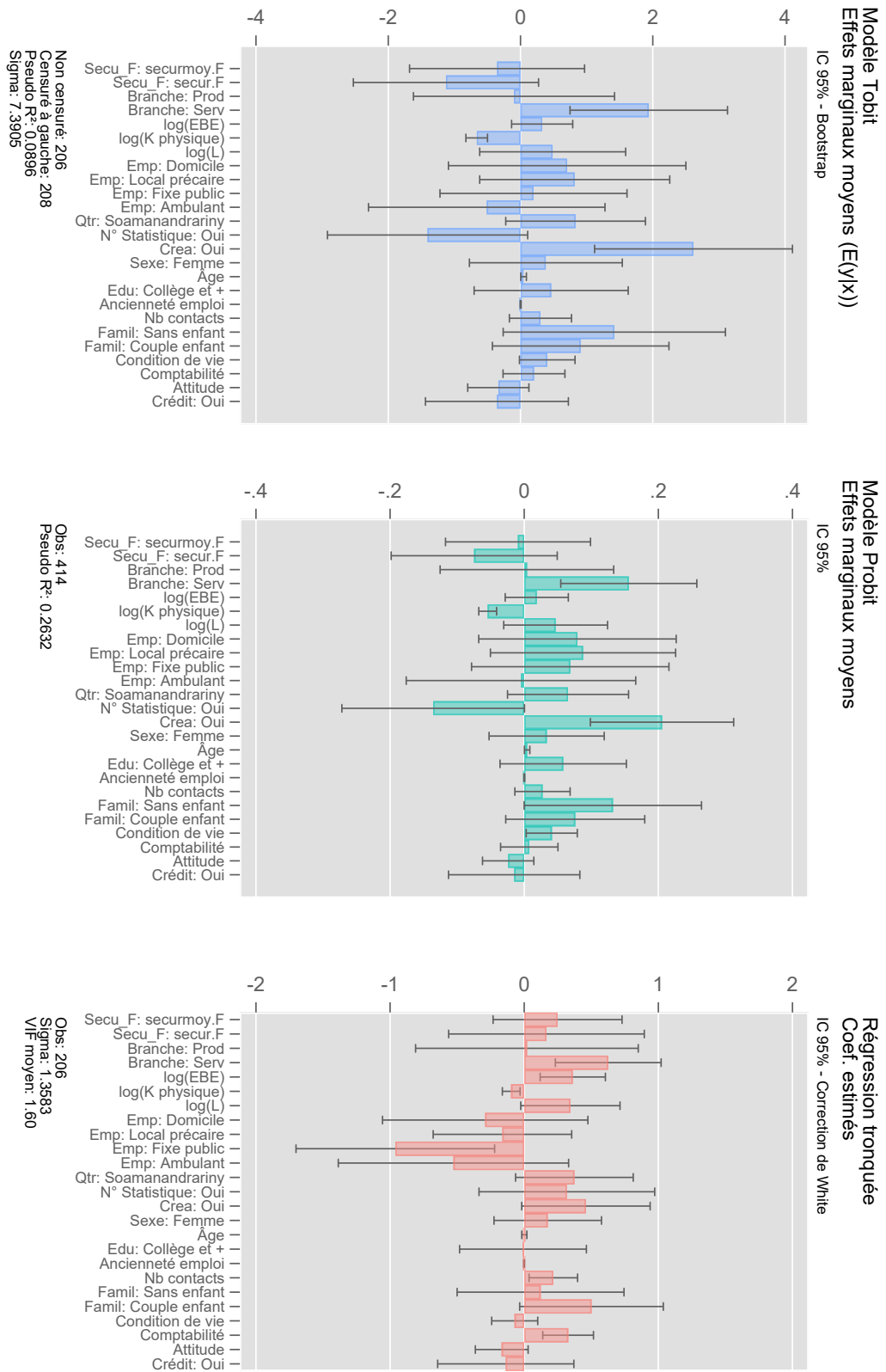


**FIGURE 4.6** – Résultats sur l’investissement élevé et l’anticipation de l’investissement en fonction de la sécurité légale

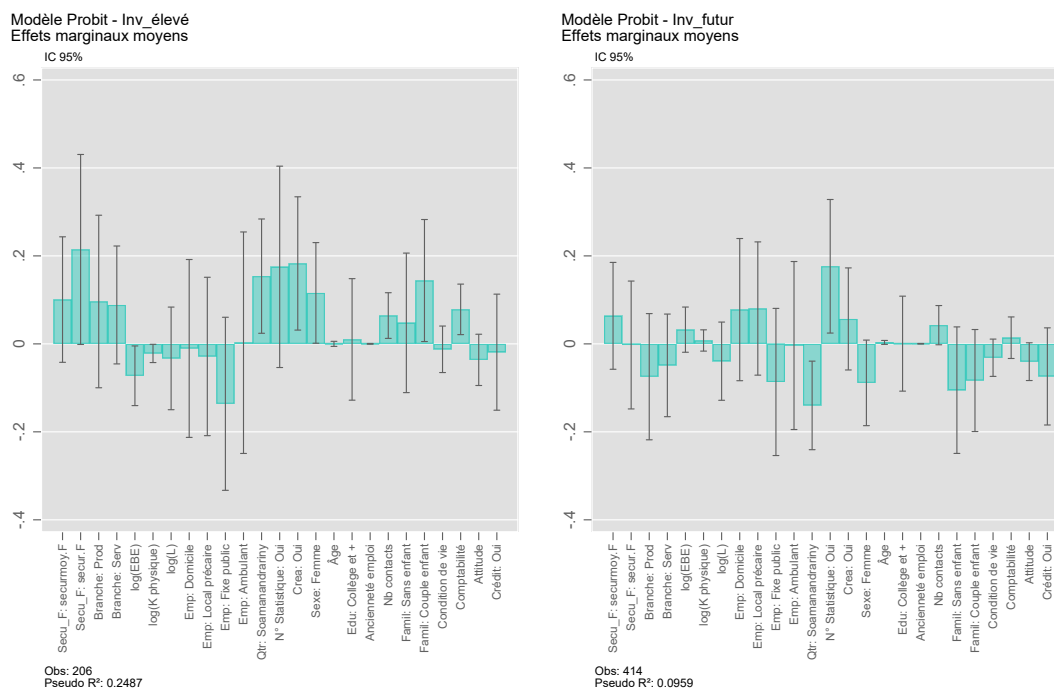
Source : auteure

La sécurité foncière peut également se mesurer par son caractère *de facto*. Le graphique 4.7 présente les résultats des modèles tobit, probit et de régression tronquée sur l’investissement selon les degrés de sécurité *de facto*. Nous constatons une absence d’effet, toutes choses égales par ailleurs, de la sécurité *de facto* sur la probabilité d’investir ainsi que sur l’intensité de l’investissement réalisé pour les UPI ayant investi depuis 2019. Autrement dit, ne jamais avoir connu l’expulsion de son lieu d’activité, que l’on occupe l’emplacement depuis plus de 9 ans ou non, plutôt que d’avoir connu l’expulsion, n’a pas d’influence sur l’investissement. Toutefois, les résultats présentés dans le graphique 4.8 nous permettent de nuancer l’indépendance entre sécurité *de facto* et investissement. Appartenir au degré intermédiaire de sécurité *de facto* plutôt qu’au plus faible degré augmente, de manière significative au seuil de 10 %, la probabilité de réaliser un investissement d’une valeur relativement élevée.

Enfin, la sécurité foncière peut également se mesurer par la perception, cognitive et émotionnelle, de celle-ci. Le graphique 4.9 présente les résultats des modèles tobit, probit et de régression tronquée sur l’investissement selon les degrés de sécurité perçue. Nous observons un effet significatif et négatif, toutes choses égales par ailleurs, des degrés moyen et élevé de sécurité perçue sur la probabilité d’investir. Faire partie des deux tiers des entrepreneurs se sentant le plus en sécurité plutôt que du tiers des entrepreneurs se sentant le moins en sécurité diminue la probabilité d’avoir investi depuis 2019. En revanche, nous n’observons pas



**FIGURE 4.7** – Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction de la sécurité *de facto*  
Source : auteure



**FIGURE 4.8** – Résultats sur l’investissement élevé et l’anticipation de l’investissement en fonction de la sécurité *de facto*

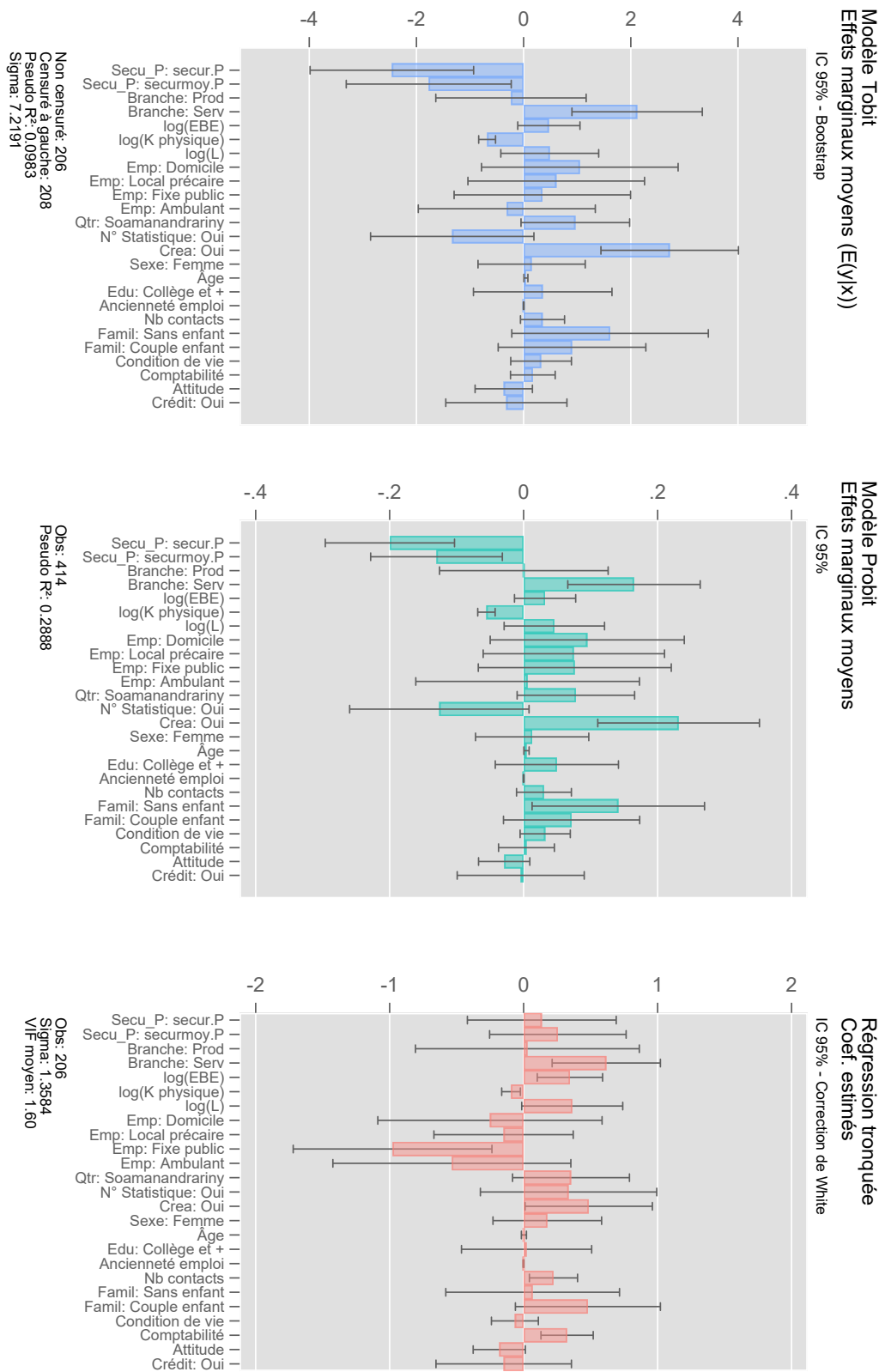
Source : auteure

d’effet, négatif comme positif, de la sécurité foncière sur l’intensité de l’investissement pour les UPI ayant investi depuis 2019. Les résultats du modèle tobit rendent compte de l’effet négatif global des degrés les plus élevés de sécurité perçue sur l’investissement pour l’ensemble de la population. Par ailleurs, le graphique 4.10 confirme le rôle déterminant de la sécurité perçue sur l’investissement. Si elle n’a pas d’effet sur la probabilité de réalisation d’un investissement relativement élevé, elle joue un rôle positif majeur sur l’anticipation de la réalisation d’un investissement dans le court ou moyen terme.

#### 4.3.1.2 Entre garantie des gains futurs et report de la décision d’investissement

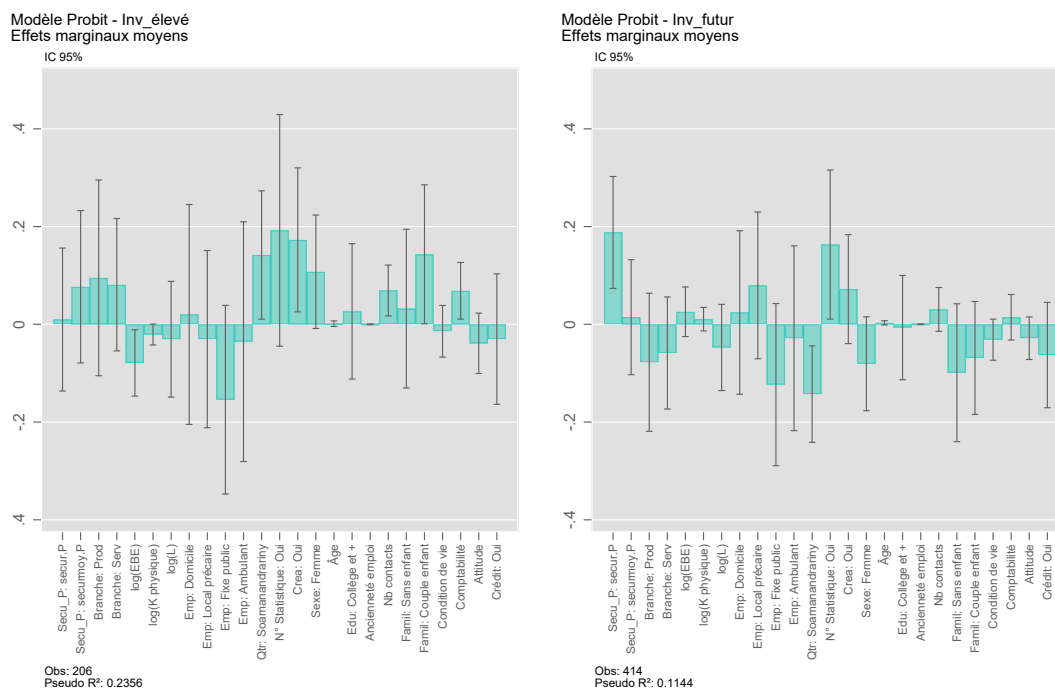
Nos résultats soulignent l’absence du degré le plus formel de sécurité légale parmi les déterminants de l’investissement. Posséder un contrat formel pour l’occupation de son lieu d’activité n’accroît ni la probabilité d’investir, ni celle de réaliser un investissement relativement élevé, ni la probabilité de souhaiter investir, ni même la valeur des investissements réalisés par ceux qui ont investi. Ce premier constat vient s’opposer à la théorie des droits de propriété selon laquelle le degré maximum de sécurité foncière, et lui seul, est un prérequis à l’investissement et permet d’accroître l’incitation à investir.

L’influence exercée par d’autres dimensions de la sécurité foncière sur l’investissement nous permet en revanche de rejoindre les conclusions portées par les travaux de Payne, Durand-



**FIGURE 4.9** – Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction de la sécurité perçue  
Source : auteure





**FIGURE 4.10** – Résultats sur l’investissement élevé et l’anticipation de l’investissement en fonction de la sécurité perçue

Source : auteure

Lasserve et Rakodi (2009).

Tout d’abord, l’absence totale d’effet du degré de formalité le plus élevé sur l’investissement contraste avec l’importance de la dimension perçue de la sécurité. Cela nous renvoie aux travaux de Van Gelder (2010) et de Zhang et He (2020) selon lesquels la perception est le déterminant principal de la prise de décision des individus. Cependant, la relation entre cette perception et l’investissement ne va pas dans le sens attendu. En effet, un entrepreneur se sentant relativement plus en sécurité a une probabilité plus faible d’investir. Pour expliquer ce résultat, nous nous appuyons sur le travail de Vertova (2020) qui stipule que la sécurité apportée par les droits de propriété peut avoir un effet nul, voire négatif, sur l’incitation à investir. Selon l’auteur, pour un agent préférant le présent, la sécurité foncière est positivement corrélée à la probabilité de reporter dans le temps la décision d’investir. Nous faisons ainsi l’hypothèse que ce mécanisme peut également être la conséquence d’une sécurité foncière portée non pas par un droit de propriété mais par le seul sentiment de sécurité. Les entrepreneurs ayant une préférence pour le présent et se sentant en sécurité reportent la décision d’investir dans le temps, que cela s’explique par une certitude sur la sécurité foncière future ou par le besoin de validation dans le temps d’un sentiment potentiellement instable. Cette hypothèse est renforcée par le fait qu’un entrepreneur percevant sa situation foncière comme fortement sécuritaire plutôt que faiblement sécuritaire a une probabilité plus élevée d’exprimer le souhait d’investir.

Par ailleurs, si le plus haut degré de formalité n'a pas d'influence sur l'investissement, la dimension légale joue pourtant un rôle positif important sur l'investissement par le biais des degrés intermédiaires de formalité que sont les contrats informels et semi-formels. Ce résultat s'intègre aux travaux de Payne, Durand-Lasserve et Rakodi (2009) et Durand-Lasserve (2006), qui, dans leur critique de la théorie des droits de propriété et des politiques de formalisation foncière, rappellent que la reconnaissance de certains droits par la communauté et le voisinage peut être plus valorisée que celle des autorités publiques, notamment dans un environnement régi par des règles informelles ou coutumières. De ce fait, certains arrangements sur l'occupation foncière peuvent, bien que non formels, garantir un degré de sécurité suffisant pour avoir un effet positif sur l'incitation à investir.

Notre travail reste toutefois exposé à des limites, notamment en raison de la nature des données. Elles ne nous permettent pas d'identifier, d'une part, l'effet potentiel de la sécurité foncière sur l'arrêt de l'activité et, d'autre part, de potentielles stratégies de réponse à l'insécurité foncière par le changement de type de local ou d'emplacement, pouvant dans certains cas s'apparenter à un investissement. L'analyse qualitative nous permet d'apporter des pistes de réponse aux limites inhérentes à nos analyses quantitatives et d'explorer les mécanismes causaux qui se jouent entre sécurité foncière et investissement.

### **4.3.2 Reconnaissance locale nécessaire mais insuffisante**

#### **4.3.2.1 Sécurité foncière comme condition de la pérennité de l'activité**

Ce qui ressort des entretiens avec les entrepreneurs des quartiers de Manarintsoa Centre et de Soamanandrany est le caractère indirect de la sécurité foncière sur l'investissement. L'intégralité d'entre eux a, sans surprise, évoqué en premier lieu des motifs financiers à l'origine de leur décision d'investissement. Toutefois, bien qu'exprimé indirectement, on retrouve l'effet théorique de la sécurité foncière comme prérequis à l'investissement à travers la notion de pérennité de l'activité. Sur le segment bas de l'économie informelle, les activités naissent avec un capital de départ très limité. L'investissement est alors réalisé progressivement à mesure que l'activité se pérennise. Or, cette pérennisation, si elle dépend de nombreux facteurs, nécessite une forme de sécurité foncière. Cela est d'autant plus vrai dans un contexte où la nature même de l'activité dépend étroitement du lieu où elle s'exerce :

Participant n°2, producteur de fatapera à Manarintsoa Centre. Cet auto-entrepreneur produit des fatapera (réchauds traditionnels en fer) à son domicile. Il s'est installé à Manarintsoa Centre car c'est, selon lui, le seul endroit où il peut exercer son activité en raison du bruit qu'elle génère. Il nous explique que personne ailleurs que dans ce secteur du quartier ne peut supporter un tel bruit (martellement du fer).

Participant n°19, épicière à Soamanandrany. Cette auto-entrepreneuse était au-

paravant aide maternelle au lycée français. Il y a trois ans, après la naissance de son premier enfant, elle a quitté cet emploi pour s'occuper de sa famille et créer une épicerie au domicile dont elle est locataire. Elle s'est lancée dans cette activité en raison de l'existence, au sein du domicile, d'un espace cloisonné donnant sur la rue qui accueillait auparavant une épicerie. Si elle était amenée à déménager, elle ne sait pas si elle pourrait continuer cette activité.

Participant n°6, confectionneuse de bouquets à Manarintsoa Centre. Cette auto-entrepreneuse confectionne, à domicile, des bouquets de fleurs artificielles à l'aide de tissus de voilage, de fil de fer et de pots de yaourts recyclés. C'était initialement son mari, dès 1996, qui pratiquait cet art en activité complémentaire d'un travail salarié. Veuve et locataire depuis 14 ans d'une maison appartenant à un parent, elle a pu faire perdurer l'activité de son mari grâce à la proximité du domicile avec les matières premières en vente sur le marché de produits recyclés.

Le bruit généré par l'activité, la proximité des matières premières, le besoin de visibilité ou de certains aménagements préexistants et inaccessibles ailleurs sont autant de facteurs qui empêchent l'entrepreneur de se projeter sur le développement de son activité ailleurs que là où elle s'est établie. Par conséquent, la reconnaissance de leur occupation foncière s'érige comme un préalable à la pérennisation d'une activité qui, si elle était amenée à changer d'emplacement, serait potentiellement amenée à disparaître.

Cependant, cette reconnaissance, pour exister, ne semble pas devoir s'appuyer sur des contrats fonciers formels. L'informalité généralisée de l'accès au foncier (public ou privé) ne s'apparente pas à une absence totale de règles et c'est précisément à travers ces règles informelles que se joue la reconnaissance de l'occupation foncière des entrepreneurs.

Dans l'espace privé, ces règles prennent la forme de contrats de location verbaux où sont définis le montant du loyer et les conditions d'usage fixées par le propriétaire. Plus important encore, ces contrats informels comprennent la fixation d'un préavis tant pour le locataire (qui souhaite partir) que pour le propriétaire (qui souhaite récupérer son bien). L'incertitude est alors réduite malgré la nature informelle du contrat.

Dans l'espace public, des règles informelles existent également. Nos entretiens nous ont montré l'existence d'une forme de propriété reconnue de l'espace public. Ainsi, les habitants et commerçants établis dans des bâtiments s'octroient la propriété de l'espace public attaché à leur boutique ou domicile et gèrent son droit d'usage. De ce fait, l'espace public se transforme en extension de l'espace privé où l'entrepreneur voit sa sécurité foncière assurée par le contrat verbal qu'il a passé avec le propriétaire reconnu comme légitime.

Toutefois, l'incertitude n'est pas absente des discours et la sécurité foncière apportée par la reconnaissance locale du droit d'occupation et les contrats fonciers informels ne doivent pas masquer les rapports de force qui s'inscrivent dans ce cadre et qui sont, la plupart du temps, en défaveur des entrepreneurs.

### 4.3.2.2 Investissements importants conditionnés par le recours à la preuve écrite

Si la reconnaissance locale de l'occupation foncière semble être un prérequis suffisant à l'investissement, via la notion de pérennité de l'activité, le recours à l'écrit apparaît nécessaire pour la réalisation d'investissements spécifiques. Cela est particulièrement vrai pour les investissements relatifs à l'amélioration du local commercial. Les entretiens nous montrent que les entrepreneurs prennent en compte, de manière directe, l'insécurité foncière dans leur décision d'investissement dès lors qu'il s'agit d'investissements importants et fixes tels que le local commercial.

Participant n°11, quincaillier à Soamanandrany. Cet auto-entrepreneur est quincaillier au bord d'une route fréquentée. Après la signature d'un bail de 10 ans, en 2007, pour une petite surface de terrain, il a décidé, avec l'accord du propriétaire, de construire son local en dur. Selon lui, dans ce contexte, la construction d'un local en bois aurait été un manque à gagner. Bien que depuis 5 ans le renouvellement de son contrat de location ne se réalise plus que verbalement, il considère que son investissement dans le local réalisé en 2007 est rentable. Il n'a, en revanche, pas apporté d'améliorations importantes en l'absence de contrat de bail.

Participant n°27, épicière à Soamanandrany. L'épicerie, installée dans un local en bois, a été reprise par l'entrepreneure actuelle il y a seulement quelques semaines. Habitante du quartier, lorsque cette auto-entrepreneure a constaté que l'ancienne épicerie avait fermé, elle a établi un contrat verbal avec la propriétaire du terrain pour pouvoir reprendre l'activité. Pour cela, elle loue le local mais déplace tous les jours l'ensemble des marchandises de son domicile au local en raison de l'insécurité (vol, etc.). Pour autant, elle n'envisage pas de consolider le local. Selon elle, « si on veut faire quelque chose de bien ici, il faut un contrat écrit » (exprimé en français).

La sécurité foncière des UPI ne se caractérise pas par l'une ou l'autre des dimensions précédentes mais bien par leur imbrication. Nous allons alors nous intéresser à la relation entre les profils de sécurité foncière, à savoir les cinq formes d'imbrications particulières que nous avons définies dans le chapitre 3, et l'investissement réalisé depuis 2019.

## 4.4 Importance conditionnée de la sécurité foncière des UPI

### 4.4.1 Effet limité des profils de sécurité sur l'investissement

#### 4.4.1.1 Absence d'avantages systématiques de la sécurité latente reconnue

Le profil de référence choisi pour cette analyse est le profil de sécurité foncière reconnue, le seul à ne comprendre aucun entrepreneur sur le degré le plus bas de chacune des dimensions

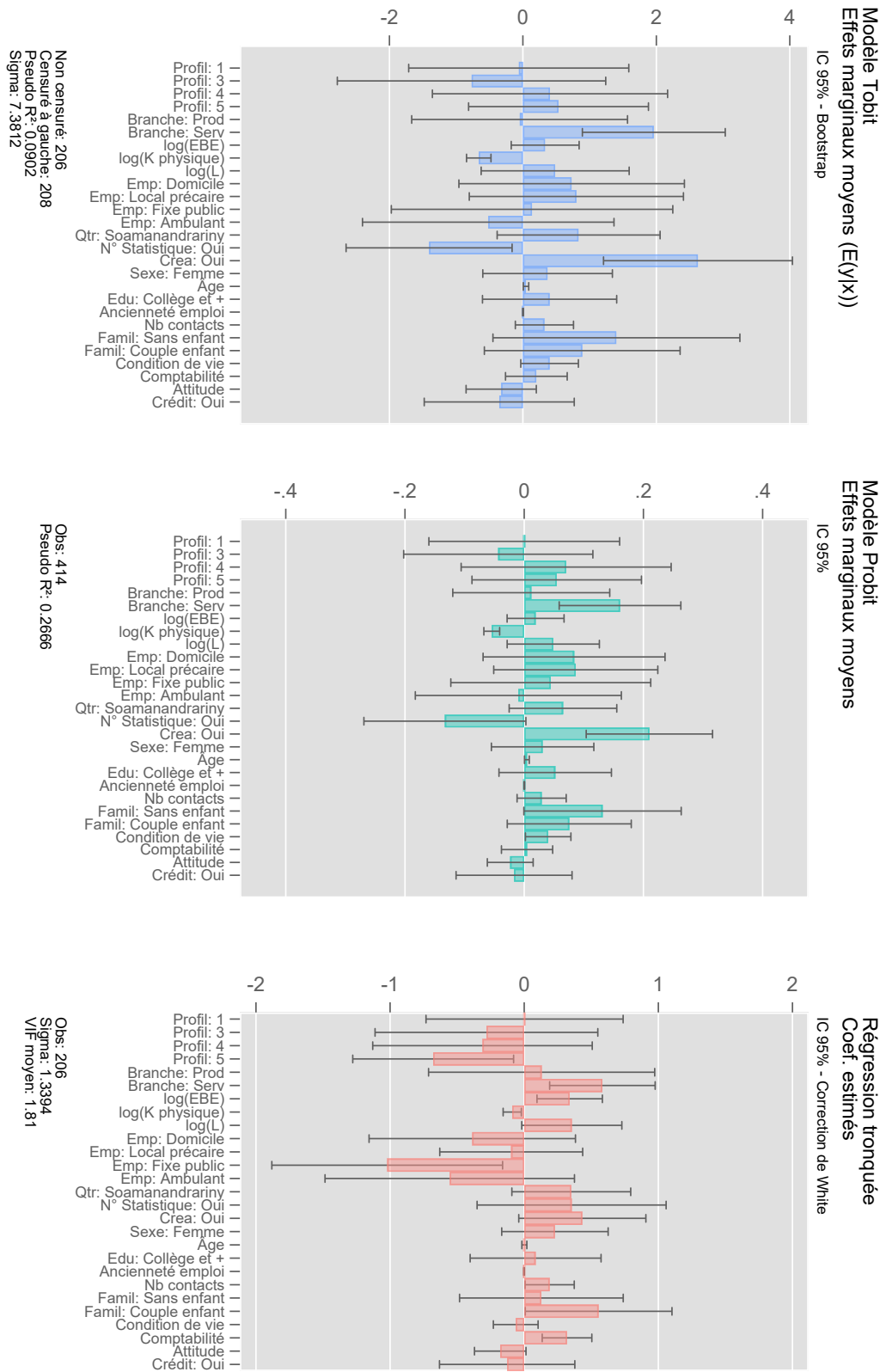
de la sécurité foncière (profil 2). Nous nous attendions initialement à un effet négatif de l'appartenance aux autres profils de sécurité foncière plutôt qu'au profil de sécurité reconnue en raison de cette particularité. Le graphique 4.11 présente les résultats des modèles tobit et de régression tronquée sur l'intensité de l'investissement et du modèle probit sur la probabilité d'investir. Le premier constat que nous faisons est l'absence d'effet de l'appartenance à chaque profil de sécurité plutôt qu'au profil 2 sur la probabilité d'investir, toutes choses égales par ailleurs. Le second constat est qu'appartenir au profil 5 plutôt qu'au profil 2 diminue significativement l'intensité de l'investissement pour les UPI ayant investi depuis 2019. Les résultats du modèle tobit rendent compte de l'absence d'effet global des profils de sécurité sur l'investissement pour l'ensemble de la population. Par ailleurs, le graphique 4.12 confirme l'influence négative du profil 5 sur l'intensité de l'investissement. Seul le fait d'appartenir au profil 5 plutôt qu'au profil 2 diminue, toutes choses égales par ailleurs, la probabilité de réaliser un investissement d'une valeur relativement élevée. Enfin, nous constatons une absence de relation entre les profils de sécurité foncière et l'anticipation d'un investissement à court ou moyen terme.

Alors que la sécurité foncière est un déterminant important de la probabilité d'investir lorsque les analyses se concentrent sur chacune des dimensions légales, *de facto* et perçue de manière indépendante, cet effet s'efface lorsque nous prenons en compte l'imbrication de ces trois dimensions par les profils de sécurité foncière. Nous proposons deux pistes d'explication à cela. Premièrement, analyser l'effet de l'appartenance à un profil de sécurité foncière plutôt qu'un autre sur l'investissement revient à s'intéresser à un changement simultané de différentes dimensions de la sécurité dont les effets peuvent être opposés (comme nous l'avons vu dans la section précédente). Ainsi, l'absence d'effet observé serait le fait d'un phénomène de compensation des effets de chacune des dimensions de la sécurité foncière. Deuxièmement, analyser l'effet des dimensions de la sécurité foncière de manière indépendante revient à ignorer les autres dimensions et ainsi prendre le risque d'une mauvaise identification de l'effet de la dimension retenue sur l'investissement. Autrement dit, l'absence d'effet observé sur les profils de sécurité pourrait être le fait d'une meilleure spécification du modèle par la prise en compte de l'ensemble des dimensions de la sécurité foncière.

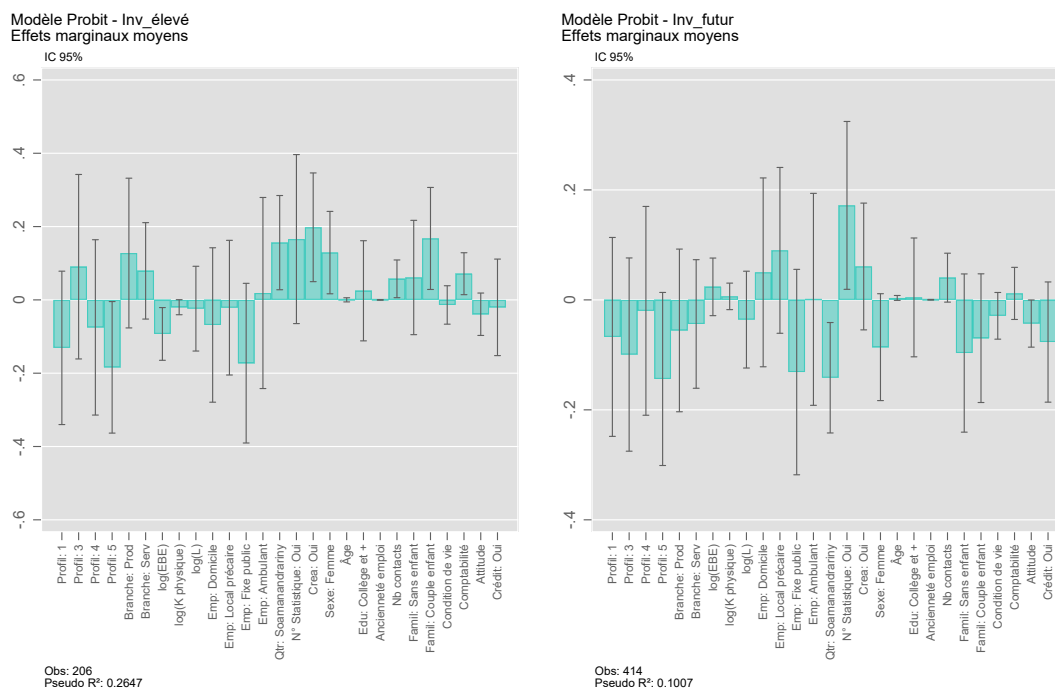
#### 4.4.1.2 Modification simultanée de l'ensemble des dimensions

Pour clarifier nos résultats, nous proposons de conduire les analyses précédentes en substituant les profils de sécurité par les trois dimensions de la sécurité foncière, intégrées cette fois simultanément dans le modèle. Nous cherchons à identifier si l'intégration simultanée des trois dimensions efface les effets identifiés dans la section précédente (effets de la sécurité légale et perçue) ou si elle met en lumière des effets compensateurs.

Les graphiques 4.13 et 4.14 confirment les résultats de la section précédente. L'effet positif de la possession de contrats semi-formels et l'effet négatif d'une perception relativement élevée de la sécurité foncière sont des déterminants majeurs de la probabilité d'investir. L'effet



**FIGURE 4.11** – Résultats sur l’investissement réalisé depuis 2019 en fonction des profils de sécurité  
Source : auteure



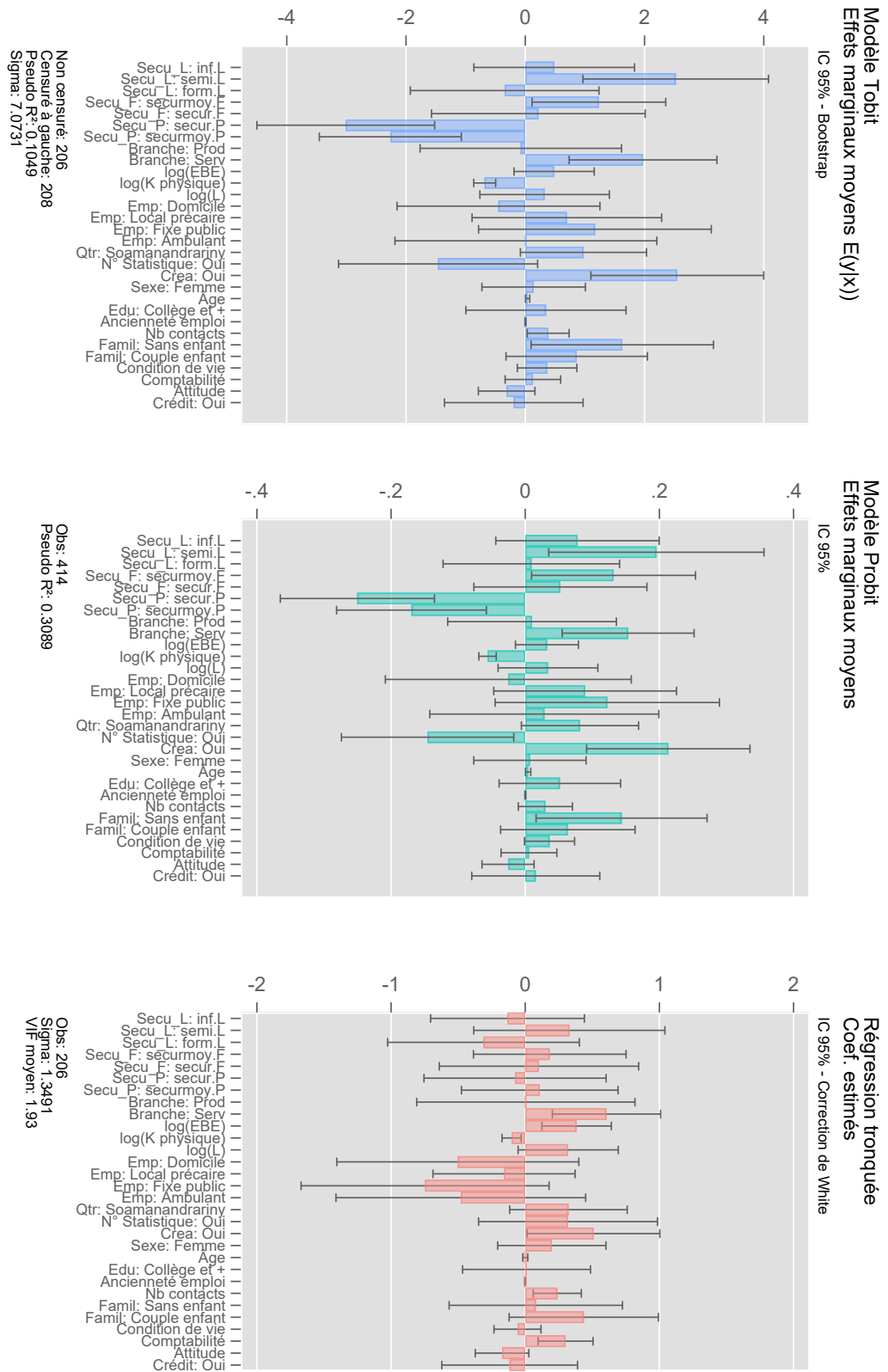
**FIGURE 4.12** – Résultats des modèles probit sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction des profils de sécurité

Source : auteure

positif d'une perception relativement élevée de la sécurité foncière est également confirmé sur la probabilité d'anticiper un investissement à court ou moyen terme. D'autre part, l'absence d'effet de la sécurité *de facto* ainsi que des contrats formels sur la probabilité d'investir, ainsi que l'absence d'effet des dimensions de la sécurité foncière sur l'intensité de l'investissement consenti par les UPI ayant investi, sont confirmées. Seul l'effet positif des contrats informels sur la probabilité d'investir s'efface lorsque les trois dimensions sont intégrées simultanément dans le modèle.

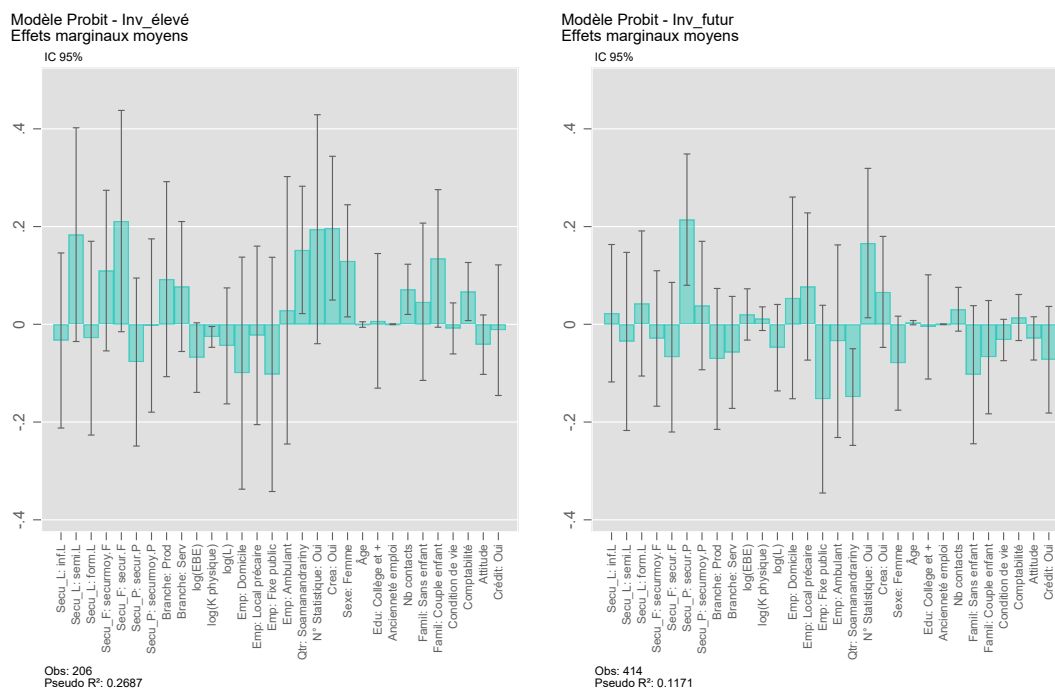
Les dimensions de la sécurité foncière ont bien une influence sur la probabilité d'investir et sur l'anticipation de l'investissement. Toutefois, l'interprétation de ces résultats se fait toutes choses égales par ailleurs. Autrement dit, nous constatons l'effet positif de la possession d'un contrat semi-formel plutôt que l'absence de contrat sur la probabilité d'investir, toutes choses égales par ailleurs, y compris le degré de sécurité sur les deux autres dimensions de la sécurité foncière.

Or, les profils de sécurité foncière nous permettent de nous intéresser aux imbrications des dimensions de sécurité foncière les plus récurrentes dans notre population. Ainsi, lorsque nous comparons l'appartenance à un profil plutôt qu'à un autre, cela implique une modification de la sécurité foncière sur ses trois dimensions. L'absence d'effet des profils de sécurité foncière sur la probabilité d'investir peut donc s'expliquer par une atténuation des effets des modalités



**FIGURE 4.13** – Résultats sur l’investissement réalisé depuis 2019 en fonction des dimensions de la sécurité  
 Source : auteur





**FIGURE 4.14** – Résultats des modèles probit sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction des dimensions de la sécurité

Source : auteure

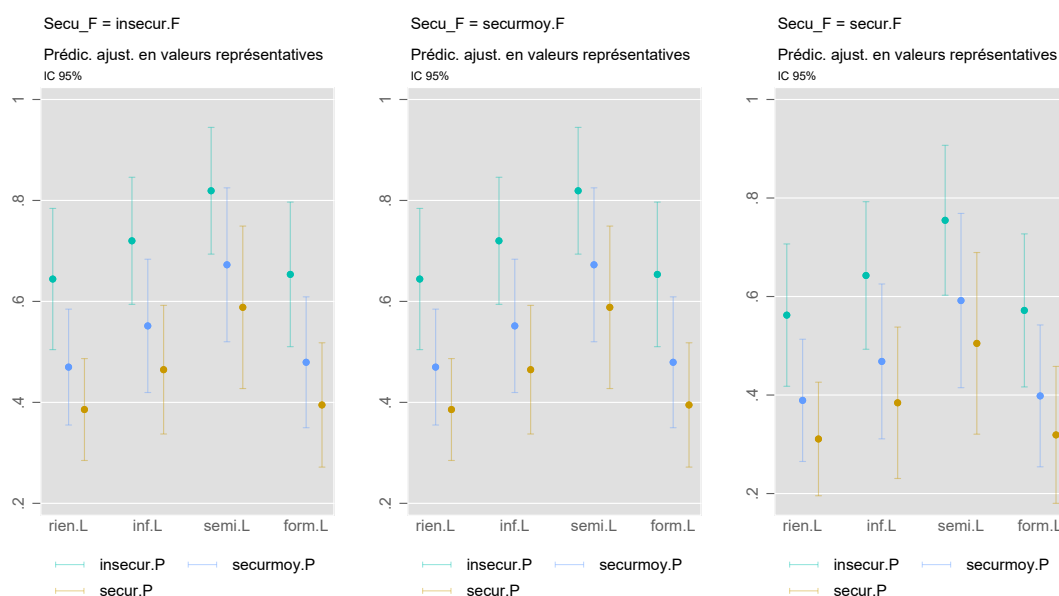
déterminantes dès lors qu'elles s'accompagnent d'un changement sur d'autres modalités.

Le graphique 4.15 présente les prédictions ajustées en valeurs représentatives d'investir selon toutes les imbrications potentielles des trois dimensions de la sécurité foncière, toutes les autres variables conservant leur valeur observée.

Nous constatons que les profils rassemblant les modalités *semi.L* et *insecur.P* se détachent nettement, quel que soit le degré de sécurité *de facto*, des profils rassemblant les modalités *secur.P/securmoy.P* et *r.L/form.L*. Autrement dit, ne pas avoir de contrat ou avoir un contrat formel est associé à la même probabilité d'investissement. Et lorsque ces degrés de sécurité légale ne sont pas accompagnés d'une faible sécurité perçue relative, alors la probabilité d'investir est significativement plus faible que celle des UPI disposant de contrats semi-formels tout en faisant l'expérience d'une faible sécurité perçue relative.

Or, l'articulation des modalités *semi.L* et *insecur.P* n'est pas un profil récurrent dans notre population. En effet, les cinq profils de sécurité que nous avons identifiés dans le chapitre 3 se caractérisent par :

- Profil 1 (sécurité latente non reconnue) : *rien.L*, *securmoy.F* et *secur.P* ;
- Profil 2 (sécurité latente reconnue) : *semi.L*, *inf.L*, *securmoy.F* et *secur.P* ;
- Profil 3 (sécurité construite) : *secur.F* ;
- Profil 4 (insécurité latente et sécurité construite) : *form.L* et *insecur.F* ;



**FIGURE 4.15** – Prédictions ajustées en valeurs représentatives d’avoir réalisé un investissement depuis 2019

Source : auteure

— Profil 5 (insécurité latente) : *inf.L*, *insecur.F* et *insecur.P*.

Nous pouvons lire, sur le graphique central, les prédictions ajustées moyennes des profils 1 (segment orange de la modalité *rien.L*) et 2 (segment orange des modalités *inf.L* et *semi.L*). Avec un intervalle de confiance à 95 %, nous constatons que la possession de contrats semi-formels ne parvient pas à entraîner une probabilité significativement plus élevée que les autres degrés de sécurité légale de réaliser un investissement. De plus, nous pouvons lire, sur le graphique de gauche, les prédictions ajustées moyennes des profils 4 (ensemble des segments de la modalité *form.L*) et 5 (segment vert de la modalité *inf.L*). Elles se situent respectivement autour des prédictions des profils 1 et 2. Enfin, le profil 3 se caractérise uniquement par la modalité *secur.F* (graphique de droite). Une majorité des UPI qui composent ce profil ne se sentent pas parmi les moins en sécurité. Ainsi, nous constatons là encore l’absence d’écart significatif entre la probabilité estimée d’investir de ce profil et celles des autres profils.

L’ensemble des analyses menées sur les profils de sécurité foncière tend à nuancer le caractère déterminant de la sécurité foncière sur la probabilité d’investir. Comparer des articulations de sécurité légale, *de facto* et perçue semble pourtant plus pertinent qu’une analyse « toutes choses égales par ailleurs » sur une dimension particulière. En effet, si un gain de sécurité sur l’une des dimensions n’entraîne pas nécessairement une augmentation de la sécurité sur les deux autres, il n’est pour autant pas neutre sur le degré de sécurité des deux autres dimensions.

Le cas de Behoririka permet d'illustrer ces interactions.

## 4.4.2 Maximisation de la sécurité foncière sous contrainte : le cas de Behoririka

### 4.4.2.1 Diminution de la sécurité *de facto* et perçue et multiplication des arrangements informels

Le marché de Behoririka, grand projet de la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA) dans le cadre de la gestion des marchands de rue, s'apparente jusqu'à aujourd'hui à un échec. Alors que près de 400 marchands ont intégré le marché en juillet 2021, ils n'étaient plus que 80 en février 2022 et seulement une dizaine au moment de l'enquête, en novembre de la même année. La nouvelle infrastructure a rencontré un rejet généralisé de la part des marchands de rue de la zone de Behoririka. Dans ce contexte, il nous a été impossible d'étudier l'effet de la formalisation de l'occupation sur l'investissement des entrepreneurs. En revanche, ce rejet nous a permis d'approfondir notre analyse de la place de la sécurité foncière pour les marchands de rue au statut foncier flou et l'interaction entre les trois dimensions de la sécurité foncière.

Nous aurions pu nous attendre à ce que l'ouverture du marché et l'offre de sécurisation foncière, gratuite, qui en découle entraînent un renforcement de la sécurité perçue et de la sécurité *de facto* en même temps que le renforcement de la sécurité légale. Or, si la formalisation foncière n'a pas véritablement eu lieu, en raison d'un refus des entrepreneurs, la réponse politique ne s'est pas faite attendre : les opérations d'expulsion forcée s'intensifient et font décroître la sécurité *de facto*. La fréquence de ces expulsions s'est également répercutée sur la perception de la sécurité foncière des entrepreneurs autour du marché de Behoririka, qui elle aussi décroît. Pourtant, on assiste dans le même temps à une multiplication des contrats informels dans le but de maximiser leur sécurité foncière via la dimension légale. Cette dynamique contraire entre les dimensions légale et perçue nous amène à un constat global : alors que la sécurité d'occupation est une préoccupation de premier ordre, son renforcement reste conditionnel.

Tout d'abord, nous parlons de préoccupation de premier ordre dans la mesure où des stratégies quotidiennes, parfois coûteuses, sont mises en place afin d'atténuer l'insécurité foncière. Nous retrouvons en effet à Behoririka la reconnaissance locale de la propriété légitime de l'espace public que nous avons observée dans les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany. Si l'emplacement commercial se trouve proche d'une boutique ou d'un logement, un contrat foncier verbal est établi entre le marchand de rue et le gérant ou le résident, qu'il implique une compensation financière ou non.

Participant n°42, vendeur d'accessoires de téléphone à Behoririka. Cet auto-entrepreneur exerce son activité depuis 15 ans sur cet emplacement, devant une maison et une boutique. Il entrepense les supports sur lesquels il expose les coques de téléphone et un escalier servant de présentoir dans le garage de la maison devant laquelle

il est installé. Le propriétaire de la maison ne lui demande pas de contrepartie financière, mais l'entrepreneur doit, en revanche, assurer le rôle de gardien pour le portail. De plus, il connaît le propriétaire de la boutique depuis qu'il est enfant et a donc obtenu l'autorisation de sa part également de s'installer sur cet emplacement.

Participant n°38, vendeuse de lunettes à Behoririka. Installée depuis un an sur une table, sur le trottoir en face du marché de Behoririka, cette auto-entrepreneuse a demandé l'autorisation au propriétaire du magasin devant lequel elle se trouve d'exercer sur cet emplacement. Elle occupe l'emplacement tous les jours et entrepose ses affaires dans la cour du magasin. Chaque semaine, elle donne une compensation financière au propriétaire du magasin selon les revenus dégagés par l'activité. Par ailleurs, elle paie également chaque jour le *ticket* à la commune.

De plus, les marchands de rue ont recours à la corruption auprès des agents de la CUA. Suite à la création du marché, la répression des marchands de rue par la CUA s'est considérablement accentuée. Prévenus le matin par un agent d'une opération d'expulsion prévue dans la journée, les marchands de rue organisent une collecte dont le montant est reversé au responsable des opérations lors de son arrivée dans la zone. Les marchands considèrent cette stratégie comme une forme de coopération avec la commune bien qu'ils aient conscience que ces paiements se fassent en dehors de tout cadre formel.

Participant n°28, vendeur de valises à Behoririka. Cet auto-entrepreneur est vendeur de valises depuis plus de 15 ans à Behoririka. Il a obtenu une place dans le marché de Behoririka mais en est sorti parce qu'il ne parvenait pas à vendre à l'intérieur. Lorsque le chef des agents communaux se présente le matin pour annoncer une opération d'expulsion dans la journée, l'ensemble des marchands, dont il fait partie, cotisent pour ne pas se faire expulser.

Participant n°43, vendeuse de vêtements à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse vend des vêtements pour enfants dans l'espace public depuis plus de 20 ans. Sous le mandat de Guy Razanamasy (1994-1999), elle et les autres marchands ne se faisaient pas expulser. Ils étaient alors deux ou trois marchands dans la zone à cette période, mais désormais, ils sont beaucoup plus nombreux et se font expulser. Selon ses propres termes, «*Si on ne leur [les agents communaux] donne pas de l'argent ils nous pourchassent. On fait un contrat avec eux. Le lendemain ce n'est pas le même groupe qui va passer et il va falloir donner à nouveau*» (traduit du malgache). Elle cotise à hauteur de 500 Ar pour le responsable des opérations et à hauteur de 200 Ar pour les autres agents, soit «*au minimum 2000 Ar par jour*» (traduit du malgache).

Participant n°43, vendeuse de vêtements à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse vend des vêtements pour enfants dans l'espace public depuis plus de 20 ans. Sous le mandat de Guy Razanamasy (1994-1999), elle et les autres marchands ne se

faisaient pas expulser. Ils étaient alors deux ou trois marchands dans la zone à cette période mais, désormais, ils sont beaucoup plus nombreux et se font expulser. Selon ses propres termes, « *Si on ne leur [les agents communaux] donne pas de l'argent ils nous pourchassent. On fait un contrat avec eux. Le lendemain ce n'est pas le même groupe qui va passer et il va falloir donner à nouveau.* » (traduit du malgache). Elle cotise à hauteur de 500 Ar pour le responsable des opérations et à hauteur de 200 Ar pour les autres agents soit « *au minimum 2000 Ar par jour* » (traduit du malgache).

#### 4.4.2.2 Rôle secondaire de la sécurité foncière face à la nécessité et l'accès à la demande

Malgré ces contrats informels relatifs à l'occupation foncière de l'espace public, l'insécurité foncière reste omniprésente, notamment en raison des opérations d'expulsion, parfois brutales, menées par les agents de la CUA. Et les réactions face à cette insécurité nous amènent à constater que bien que la sécurité foncière, par la recherche de son renforcement quasi quotidien, soit d'une importance majeure pour les UPI, il semble n'être qu'un facteur secondaire. En effet, la principale, voire l'unique, réaction face à l'insécurité d'occupation autour du marché de Behoririka est la réinstallation des marchands à leurs emplacements dans les minutes qui suivent les opérations d'expulsion. L'insécurité foncière ne semble pas être un déterminant suffisamment fort pour que les UPI ne s'établissent pas sur ces emplacements.

Participant n°37, vendeuse de chapeaux à Behoririka. Installée sur un trottoir à côté du marché de Behoririka, les chapeaux disposés sur un drap à même le sol, cette auto-entrepreneuse se fait régulièrement expulser par les agents communaux. Lors des opérations d'expulsion, elle part se cacher avec ses marchandises et revient s'installer au même emplacement qu'elle occupe depuis 8 ans. Une place dans le nouveau marché lui était attribuée mais elle refuse de s'y rendre : « *Les gens ne vont pas prendre la peine d'aller acheter un seul chapeau au troisième étage [du marché de Behoririka]* » (traduit du malgache).

Participant n°42, vendeur d'accessoires de téléphone à Behoririka. Cet auto-entrepreneur refuse de rentrer dans le marché malgré les expulsions de plus en plus régulières car, selon ses termes : « *Ma place se trouvait au fond, au deuxième étage, et le client ne va pas monter jusqu'en haut pour acheter un chargeur ou un câble alors que quand il passe dans la rue il achète où il voit* » (traduit du malgache).

Participant n°36, vendeuse de bijoux à Behoririka. Vendeuse ambulante depuis 7 ans dans le quartier de Behoririka, cette auto-entrepreneuse se fait régulièrement expulser par les agents communaux mais continue d'exercer dans le même secteur. « *Le fait d'être dans la rue n'est pas voulu mais personne ne prendra une minute de son temps pour aller chercher des boucles d'oreille. Les gens préfèrent acheter là où ils peuvent trouver.* » (traduit du malgache).

Cela nous renvoie aux entretiens menés à Soamanandrarinny. Alors que les entrepreneurs déclarent que le recours à des documents écrits est nécessaire pour une amélioration conséquente du local, ce principe peut être remis en question par la nécessité, voire l'obligation, d'investir. Ainsi, certains entrepreneurs ont été amenés à réaliser des investissements importants pour la consolidation du local commercial tout en étant conscients du risque d'expulsion :

Participant n°10, cordonnier à Soamanandrarinny. Cet auto-entrepreneur est cordonnier, tout comme ses parents avant lui. Il a commencé son activité en installant une table avec une simple pancarte indiquant son activité sur une frange de champ de taro non cultivé. Il travaillait sur place et stockait les chaussures dans un espace isolé à son domicile pour des raisons sanitaires. Très impliqué dans la vie du quartier, il est également membre du « quartier mobile » (sécurité du quartier). Le propriétaire du champ de taro s'est adressé à lui pour remblayer ce dernier, car il ne souhaitait plus le cultiver. Afin de le dédommager pour ce travail non rémunéré, le propriétaire a accepté de lui donner une petite portion de terrain afin qu'il installe son activité. Un local en bois a été construit dans le but de stocker les chaussures et d'éviter la transmission de maladies au domicile. Au moment de l'enquête, l'entrepreneur envisage de réaliser des rénovations, mais uniquement par le renouvellement des planches et de la peinture. Tant qu'aucun document écrit n'atteste que le propriétaire lui a donné cette portion de terrain, il ne construira pas de local en dur.

Participant n°25, épicière à Soamanandrarinny. Cette auto-entrepreneuse a commencé à vendre des brèdes pendant le confinement. Pour cela, elle louait un local en planches sur un petit terrain où l'activité s'est développée. L'insécurité (vol, etc.) étant très importante dans le secteur, elle dort dans le local professionnel par peur de se faire voler les marchandises. La construction d'un local en dur est alors devenue une nécessité pour se protéger de la pluie et du froid durant la nuit. Cependant, sa volonté d'agrandissement est empêchée par l'absence de document écrit. Aucune autre amélioration ne sera réalisée tant qu'il n'y aura pas de document écrit et tant que la peur que le propriétaire reprenne le local du jour au lendemain sera présente.

La sécurité foncière apparaît donc comme secondaire tant dans la décision d'investissement que dans les choix entrepreneuriaux des UPI dès lors que ceux-ci répondent à la nécessité. La persistance des entrepreneurs dans la réalisation de multiples contrats fonciers informels dans l'espoir d'atténuer jour après jour l'insécurité foncière qui pèse sur leur activité, alors même que ces derniers faillissent à assurer un degré élevé de sécurité foncière, place la sécurité foncière au cœur de la dynamique entrepreneuriale. Mais la mise en retrait de ce facteur dans certaines circonstances nous amène à identifier une forme de minimisation de l'insécurité foncière sous contrainte. Et cette contrainte, ouvertement exprimée par les marchands de rue

et responsable de l'échec du marché de Behoririka, est l'accès à la demande, notamment à la demande formulée sur le marché des petits prix.

## Conclusion

L'ensemble de nos analyses souligne l'absence d'effet du degré le plus formel de sécurité légale parmi les déterminants de la décision d'investir comme du niveau d'investissement réalisé. Ce résultat réfute, dans le cadre des micro-entrepreneurs urbains, l'effet positif systématique de la formalité foncière (degré le plus élevé de la sécurité foncière légale) sur l'investissement défini par la théorie des droits de propriété.

Cela n'implique pas, en revanche, une absence d'effet de la sécurité foncière sur l'investissement. Nos résultats démontrent l'influence prédominante de la sécurité perçue et des degrés de sécurité légale intermédiaires (contrats semi-formels et informels) sur l'investissement.

L'exploration des mécanismes causaux par la réalisation d'entretiens qualitatifs confirme le canal théorique qui stipule que la sécurité foncière agit comme garantie de l'appropriation future des gains de l'investissement : l'importance de la sécurité foncière s'exprime, pour les entrepreneurs enquêtés, à travers la notion de garantie de la pérennité de l'activité. Toutefois, une reconnaissance sociale ou locale du droit d'occupation de l'espace commercial est suffisante pour garantir cette sécurité dans un contexte où l'espace foncier est régi par des règles informelles et notamment par la reconnaissance de propriétaires légitimes qui régulent l'occupation foncière. Cette reconnaissance nécessite en revanche le recours à l'écrit dès lors qu'il s'agit de la réalisation d'un investissement important, non dicté par la nécessité.

En revanche, appartenir à un profil de sécurité foncière caractérisé par les modalités déterminantes de l'investissement (contrats semi-formels et perception de la sécurité faible) ne représente pas un avantage significatif sur la probabilité d'investir. Cette lecture nuance l'importance de la sécurité foncière dans les décisions entrepreneuriales des UPI et confirme l'intérêt d'une compréhension globale de la sécurité foncière. Toutefois, les stratégies quotidiennes de consolidation de la sécurité foncière nous amènent à parler d'une forme de maximisation de la sécurité foncière sous contrainte. Ces résultats nous amènent à prolonger notre analyse sur les effets directs, ne passant pas par le canal de l'investissement, de l'insécurité foncière sur les performances, la capacité de développement des UPI et plus généralement sur les moyens d'existence des micro-entrepreneurs.

## **EFFET DIRECT DE LA SÉCURITÉ FONCIÈRE SUR LES CONDITIONS D'EXISTENCE**

### **Introduction**

La question du développement des UPI suscite un intérêt tant macroéconomique que microéconomique. À l'échelle des pays, notamment dans les pays en développement connaissant une croissance urbaine rapide, les UPI représentent un potentiel de développement majeur. Ce potentiel reste conditionné à l'intégration de ces unités de production dans l'économie formelle pour contribuer pleinement au PIB et aux recettes fiscales du pays. À l'échelle microéconomique, les UPI représentent une forme de mise au travail privilégiée pour une partie de la population parmi la plus vulnérable. Si leur création découle généralement d'une volonté d'indépendance, elle est également une réponse à l'absence de travail salarié et de filets de protection sociale formels. Rechercher les leviers de développement de ces activités revient alors à s'intéresser à l'un des leviers potentiels de lutte contre la pauvreté. En effet, la finalité de ces micro-activités est avant tout de générer des revenus pour les chefs d'UPI et leurs ménages, ce qui peut constituer une voie de sortie de la pauvreté.

Le chapitre précédent a mis en lumière l'influence de la sécurité foncière sur la décision d'investir et sur l'intensité de l'effort d'investissement, mais il nous contraint à adopter une vision classique du développement basée sur l'accumulation intensive. Or, cette vision peut être limitative pour comprendre le rôle de la sécurité foncière dans la dynamique des UPI à Antananarivo, en particulier dans le segment bas de l'informel où les activités demeurent relativement peu capitalistiques. C'est la raison pour laquelle ce chapitre vise à explorer l'existence d'une relation entre la sécurité foncière et les performances des UPI, étroitement liées aux revenus des chefs d'UPI. Comme dans le chapitre précédent, une approche mixte nous



permettra d'abord d'identifier l'influence de la sécurité foncière sur les performances des UPI de manière quantitative, puis d'explorer les mécanismes sous-jacents en nous appuyant sur les entretiens avec les entrepreneurs et les autorités communales. Ainsi, nous proposons d'analyser le rôle de la sécurité foncière dans les performances des UPI en intégrant la sécurité foncière dans une fonction de gains adaptée aux UPI d'Antananarivo (section 5.1). Les résultats de cette analyse économétrique nous conduiront ensuite à explorer la stratégie d'exposition stratégique des micro-entrepreneurs à l'insécurité foncière et les limites de cette stratégie (section 5.2). Enfin, les axes stratégiques de planification et d'aménagement du territoire à Madagascar nous amèneront à discuter de la place des micro-entreprises, et par extension, des individus qui en dépendent, dans cet environnement urbain en transition (section 5.3).

## 5.1 Sécurité foncière et revenus des chefs d'UPI

### 5.1.1 Sécurité foncière et conditions de vie

#### 5.1.1.1 Sécurité foncière de l'habitat

Sous l'impulsion des travaux de Soto (2000), de nombreux pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie du Sud se sont engagés dans des programmes de formalisation foncière dans les quartiers précaires des grandes métropoles. L'objectif est double : intégrer les quartiers informels au marché formel afin de débloquer le « capital mort » et formaliser les transactions foncières pour stimuler les investissements.

Ces programmes ont ouvert la voie aux études d'impact de la formalisation foncière sur l'investissement dans l'habitat en milieu urbain. En Argentine, une loi de 1984 accordant des droits de propriété à des *squatters* et générant une contestation de la part de certains propriétaires a permis à Galiani et Scharrodsky (2010) d'évaluer l'effet de la formalisation foncière sur l'investissement. Dans un quartier périurbain de Buenos Aires, alors qu'une colonie s'est installée sur des terrains privés, le gouvernement a décidé de régulariser la situation de ses occupants. Une loi est adoptée prévoyant l'expropriation des propriétaires, avec une compensation monétaire, et l'attribution de droits de propriété aux occupants. Une partie des propriétaires a contesté cette décision. Galiani et Scharrodsky (2010) s'appuient sur cette contestation pour considérer l'attribution des droits de propriété comme exogène, selon que le propriétaire d'une parcelle ait contesté ou non la décision du gouvernement. Comparant les occupants possédant et ne possédant pas de droits de propriété, les auteurs montrent que ces droits augmentent l'investissement dans le logement. D'autres études se sont appuyées sur le cas du Pérou où, à partir de 1996, le gouvernement s'est engagé dans une réforme légale et administrative dans le but de faciliter l'accès à la propriété formelle dans les quartiers précaires urbains. Le programme s'est déployé progressivement, créant les conditions d'application d'une évaluation d'impact par double différence. Comparant les résidents des zones déjà couvertes par le programme et ceux

des zones à couvrir, Field (2005) démontre que le renforcement de la sécurité foncière accroît l'investissement dans la rénovation de l'habitat. Élargissant la définition de sécurité foncière à ces aspects factuel et perçu, Nakamura (2016), Nyametso (2012) ou encore Spencer, Nguyen et Momen (2023) démontrent la même relation positive entre sécurité foncière et investissement dans l'habitat, en Inde, au Ghana et au Bangladesh.

Alors que ces études admettent un consensus sur la relation entre sécurité foncière et investissement, Spencer, Nguyen et Momen (2023) démontrent que cet investissement n'implique pas systématiquement une amélioration des conditions de vie des habitants parmi les plus vulnérables des villes. En effet, Spencer, Nguyen et Momen (2023) démontre que la sécurité foncière a un effet plus fort sur le degré de rénovation de l'habitat pour les habitats occupés par des locataires que par des propriétaires. Ainsi, il met en évidence la double fonction de l'habitat dans les quartiers précaires : lieu de vie d'une part, source de revenus (locatifs) d'autre part. Cette double fonction, si elle n'est pas prise en compte dans les programmes de renforcement de la sécurité foncière, peut entraîner une expulsion par le marché du logement des plus vulnérables et non pas une amélioration de leurs conditions de vie.

Par ailleurs, l'étude d'autres canaux de transmission entre sécurité foncière résidentielle et conditions de vie reste largement ignorée. Pourtant, Field (2007) a démontré un effet positif du renforcement de la sécurité foncière sur l'offre de travail des ménages des quartiers précaires péruviens. Son travail met en évidence un coût invisible de la faiblesse de la sécurité foncière : le temps passé à garder la propriété et à s'impliquer dans des activités communautaires, déduit de l'offre de travail totale du ménage, pour renforcer sa sécurité. Ces activités visant à renforcer la sécurité foncière sont exercées par des adultes et ont ainsi des répercussions sur le travail des enfants, qui vient se substituer au travail rémunérateur auquel l'adulte ne peut se consacrer. Ainsi, un renforcement de la sécurité foncière permet ici de libérer une partie de la main-d'œuvre du ménage et de réduire drastiquement la participation des enfants au marché du travail.

L'ensemble de ces études démontre que la sécurité foncière des ménages, concernant leur habitat, admet des implications complexes sur leurs conditions de vie et que ces implications ne se limitent pas uniquement à l'investissement. À ce titre, nous ne pouvons exclure l'hypothèse que la sécurité foncière des chefs d'UPI, relative à leur emplacement ou à leur local professionnel, affecte les performances de l'activité par d'autres canaux que l'investissement productif.

### 5.1.1.2 Sécurité foncière du lieu d'activité

Considérer l'effet de la sécurité foncière sur les performances de l'UPI exclusivement par le canal de l'investissement productif peut artificiellement réduire l'ampleur et la complexité de ces effets sur les conditions de vie des chefs d'UPI. Nous avons vu dans le chapitre précédent que la sécurité foncière est un déterminant de la décision d'investir et de l'effort d'investissement consenti. Or, l'accumulation intensive n'est pas toujours recherchée par les chefs d'UPI et son lien avec les performances de l'UPI n'est pas systématique.

Dans notre échantillon, comme au niveau national, la taille des UPI est faible et se compose en grande partie d'auto-emplois. Les chefs d'UPI investissent relativement peu et principalement dans du mobilier ou du petit outillage aux dépens d'investissements productifs plus conséquents. L'absence d'accumulation intensive s'explique d'une part par la faible capacité de financement des UPI, mais également par la préférence pour la diversification et l'accumulation extensive lorsque l'investissement est possible. En effet, les chefs d'UPI ont conscience de leurs intérêts et de leur capacité de gestion. Conserver une échelle de production modeste peut s'avérer être un choix stratégique leur permettant d'assurer à eux seuls l'ensemble des responsabilités que requiert l'UPI (Kanté 2002). De plus, Lootvoet (1988) appuie l'idée que certains investissements peuvent impacter la production au point que le produit ou service créé ne s'adresse plus à la même clientèle. Or, renoncer à une partie de sa clientèle sans avoir de garantie sur sa substitution par un autre type de clients représente un risque pour les micro-entrepreneurs. Par conséquent, l'investissement et l'accroissement de l'échelle de production ne garantissent pas à eux seuls la réussite des unités de production, faisant face à des contraintes de gestion et de demande très fortes. Par ailleurs, lorsque l'investissement est possible, les entrepreneurs connaissent de multiples incitations à s'orienter vers l'accumulation extensive (Berrou, Combarous et Eekhout 2017). Premièrement, l'accumulation intensive accroît la visibilité de l'UPI et donc son risque de fiscalisation. Pour éviter cette fiscalisation, les entrepreneurs peuvent limiter ce type d'accumulation au profit d'une accumulation extensive. De même, l'accumulation intensive accroît la visibilité de la réussite (apparente) de l'activité auprès du réseau du chef de l'UPI. Cela peut entraîner des formes de solidarités contraintes desquelles le chef d'UPI peut chercher à se soustraire en préférant l'accumulation extensive. Deuxièmement, l'accumulation extensive permet la réalisation de formes de solidarités choisies, par le placement de membres du réseau du chef de l'UPI au sein de nouvelles unités de production et permet également la réalisation d'une stratégie de réduction des risques par la diversification des activités. Troisièmement, De Lettenhove et Lemaître (2018) précisent que les stratégies de réduction des risques se situent parfois non pas à l'échelle de l'UPI mais à l'échelle du ménage. Ainsi, certaines activités peuvent, lorsqu'elles servent d'assurance ou de garantie pour le ménage, rechercher l'absence de risque. Dans ce cas, l'accumulation intensive n'est pas un objectif poursuivi par le chef d'UPI.

Par conséquent, s'intéresser exclusivement à la relation entre sécurité foncière et accumulation intensive est insuffisant. Pour appréhender le rôle de la sécurité foncière dans la lutte contre la pauvreté via le canal des UPI, c'est-à-dire via la capacité des individus à générer des revenus, nous proposons d'explorer la relation entre la sécurité foncière et les profits dégagés par l'UPI. En effet, les performances de l'UPI sont étroitement liées aux conditions de vie du ménage. Elles se mesurent le plus souvent par trois indicateurs clés que sont le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation (EBE) dégagé par l'UPI. Comme le décrivent Berrou, Combarous et Eekhout (2018), chacune de ces variables exprime une capacité particulière de l'UPI. Le chiffre d'affaires, qui correspond au montant des ventes réalisées, révèle la capacité de

l'entrepreneur à vendre. La valeur ajoutée, soit le chiffre d'affaires diminué des consommations intermédiaires, révèle quant à elle la capacité de l'UPI à créer de la richesse. Enfin, l'excédent brut d'exploitation, c'est-à-dire le montant net après paiement de la force de travail et des taxes formelles et informelles, révèle « la capacité à générer des ressources pour et par le ménage » (p. 11). Dans le cadre de l'étude du rôle de la sécurité foncière des UPI sur les conditions de vie des entrepreneurs, c'est sur ce dernier indicateur que nous nous concentrerons. Ce choix se justifie par la préférence des chefs d'UPI non pas pour la création de richesses ou l'accumulation mais bien pour la capacité à générer des ressources pour eux-mêmes et leur ménage. Cette finalité est particulièrement vérifiée pour les UPI de notre échantillon qui s'intègrent dans le segment bas de l'informel.

## 5.1.2 La mesure du profit des UPI : un défi méthodologique

### 5.1.2.1 Méthode de déclaration directe

Estimer les performances des UPI de l'économie informelle représente un défi en raison de l'absence de tenue de comptabilité et de fiscalisation de ces activités. Nous dépendons alors des déclarations des entrepreneurs au moment de l'enquête. Cette méthode admet de nombreuses limites dans la mesure où les revenus, le capital physique, voire même les marchandises, ne connaissent pas de séparation stricte entre l'entreprise et le ménage, où des produits peuvent être achetés et revendus sans transformation à deux périodes distinctes, où l'activité peut être saisonnière et enfin où les entrepreneurs peuvent être méfiants et ne pas vouloir déclarer leurs revenus, les sous-estimer de peur que ces informations soient utilisées par les opérateurs fiscaux ou les surestimer par fierté (de Mel, McKenzie et Woodruff 2009). L'ensemble de ces facteurs peut biaiser, de façon intentionnelle ou non, les déclarations des enquêtés. Afin d'estimer au mieux les performances des UPI, c'est-à-dire de produire une information réaliste, différentes méthodologies ont été proposées. Les plus communes sont la déclaration directe des profits, le retranchement des dépenses déclarées au chiffre d'affaires déclaré, la reconstitution de la comptabilité des UPI ou bien l'aide à la tenue de comptabilité. Pour chacune de ces méthodes, une période de référence doit être déterminée afin que chaque UPI ait fait face aux mêmes chocs structurels.

Nos contraintes de budget, de temps et de ressources humaines ne nous ont pas permis d'envisager l'aide à la tenue de compte sur une période donnée. Concernant les autres mesures, notre choix méthodologique s'est alors fondé sur le travail de de Mel, McKenzie et Woodruff (2009). Leurs conclusions révèlent que la méthode de déclaration directe des profits est « *at least as reasonable as asking for all the ingredients in terms of detailed revenue and expenses.* » (p. 30). Ils démontrent qu'un écart significatif existe entre le montant des profits déclarés et la reconstitution du profit par le retranchement des dépenses déclarées au chiffre d'affaires déclaré. Cet écart s'explique dans un premier temps par la difficulté à estimer les dépenses de l'UPI. En effet, les auteurs précisent que l'on retrouve fréquemment dans les dépenses déclarées

par le chef de l'UPI des biens et matériaux à usage domestique mais aussi des intrants ayant été offerts. De même, les entrepreneurs tendent à retirer du profit qu'ils déclarent le salaire qu'ils se versent à eux-mêmes et les dépenses domestiques. Dans un second temps, l'écart entre les profits déclarés et leur reconstitution s'explique par une mauvaise prise en compte du calendrier des dépenses réalisées et des marges réalisées. L'ajout de questions relatives à ces différents éléments permet de corriger les déclarations des entrepreneurs et d'atteindre un degré satisfaisant de corrélation entre les deux mesures de profit.

#### Encadré 5.1.1 : Profits déclarés : détails de la mesure

La mesure du profit des UPI est complexe par nature et nous expose à des imprécisions de mesure pouvant représenter des biais. En nous appuyant sur le travail de de Mel, McKenzie et Woodruff (2009), nous avons cherché à établir une mesure crédible du profit des UPI et à en limiter les biais.

#### Chiffre d'affaires, valeur ajoutée et profits

- CA (chiffre d'affaires) : Il représente la capacité de l'UPI à vendre, c'est-à-dire la valeur des biens et services écoulés sur le marché par l'UPI.
- VA (valeur ajoutée) : Elle représente la capacité de l'UPI à créer de la richesse. Elle se calcule en retranchant les consommations intermédiaires (matières premières, loyer, eau, électricité, téléphone, frais de transport, etc.) au chiffre d'affaires.
- EBE (excédent brut d'exploitation) ou profit brut : Il représente la capacité de l'UPI à générer des liquidités. Il se calcule en retranchant la masse salariale, les impôts et les taxes de la valeur ajoutée. En d'autres termes, il représente ce qui revient à l'entrepreneur, rémunérant son travail et le capital investi dans l'établissement.

Les entrepreneurs ne sont pas nécessairement familiers avec ces trois notions. Par conséquent, nous avons fait le choix de ne pas employer les termes « EBE » ou « profit » dans notre questionnaire. Pour mesurer les profits de l'UPI, la question qui a été posée est la suivante : « En moyenne, à la fin de la journée, quel montant vous reste-t-il après avoir payé toutes les dépenses de l'entreprise (matières premières, loyer, eau, électricité, téléphone, frais de transport, etc.), y compris les employés, mais sans inclure les revenus que vous vous versez à vous-même ou les dépenses que vous faites pour votre ménage? (Ar) ». En raison de la variation des prix, le questionnaire inclut deux questions supplémentaires : « À la fin d'un mauvais jour, quel montant vous reste-t-il après avoir payé toutes les dépenses de l'entreprise (matières premières, loyer, eau, électricité, téléphone, frais de transport, etc.), y compris les employés, mais sans inclure les revenus que vous vous versez à vous-même ou les dépenses que vous faites pour votre ménage? (Ar) »<sup>a</sup>, ainsi que « À la fin d'un bon jour, quel montant vous reste-t-il après avoir payé toutes les dépenses de l'entreprise (matières premières, loyer, eau, électricité, téléphone, frais

de transport, etc.), y compris les employés, mais sans inclure les revenus que vous vous versez à vous-même ou les dépenses que vous faites pour votre ménage? (Ar) ».

**Les dépenses extra quotidiennes** La temporalité a été choisie lors de la préenquête, en fonction de l'aisance des entrepreneurs. Lors de la préenquête, pour estimer leur chiffre d'affaires, leurs dépenses et leur profit, les entrepreneurs avaient le choix entre les modalités suivantes : jour, semaine ou mois. La quasi-totalité des entrepreneurs ont préféré la modalité quotidienne pour déclarer leur profit. Lorsque des dépenses extra quotidiennes intervenaient, les enquêteurs venaient en aide aux entrepreneurs avec leur calculatrice si nécessaire. Cette situation est restée exceptionnelle à deux titres :

- les entrepreneurs sont ancrés dans des logiques de quotidienneté. La majorité de leurs recettes et dépenses se font sur une base quotidienne ;
- les entrepreneurs ont, et cela peut être le produit du point précédent, une bonne connaissance de la somme qui leur reste en moyenne à la fin de la journée après déduction de l'ensemble de leurs charges.

Si certaines dépenses extra quotidiennes ont dû être recalculées, elles étaient bien inférieures aux différentes dépenses quotidiennes (achats de matières premières, paiement des droits d'emplacement, etc.) des entrepreneurs.

*a.* Seuls quatre entrepreneurs ont déclaré un profit moyen négatif lors des mauvais jours. Cela s'explique par la faiblesse des dépenses des UPI, notamment en ce qui concerne les coûts fixes.

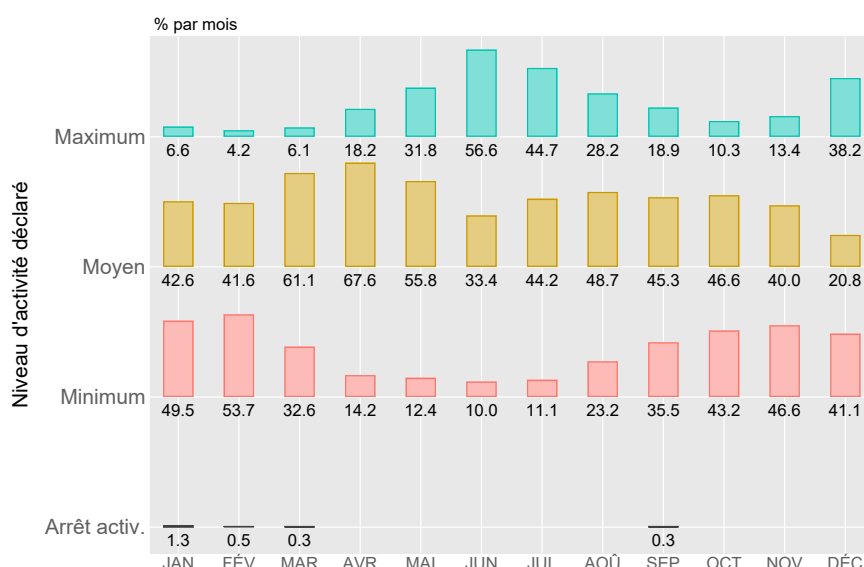
Lors des premières approches de terrain et de la préenquête, réalisées à partir de mars 2021 auprès d'une vingtaine d'entrepreneurs, nous avons pu tester les deux types de mesures. La multiplicité des questions visant à corriger les déclarations (« Avez-vous pris en compte les inputs qui sont donnés ou prêtés gratuitement par des non membres de la famille dans le montant des dépenses que vous venez d'annoncer? Si oui, valeur des inputs (Ar) ; Avez-vous pris en compte les biens produits (autoproduction) et les machines utilisées pour la consommation du ménage dans le montant des dépenses que vous venez d'annoncer? Si oui, valeur des biens et machines (Ar). ») a considérablement alourdi et complexifié le questionnaire. Les entrepreneurs ont manifesté de la lassitude au cours de ce module de questions, dont les conséquences se sont fait ressentir sur la suite du questionnaire (volonté d'écourter l'entretien, empêchant notamment une évaluation crédible du capital fixe des UPI). La déclaration directe des profits entraînait des écarts minimes avec la méthode de reconstitution du profit par les dépenses et le chiffre d'affaires. Par ailleurs, une question relative aux déclarations sur ou sous-estimer (« Si votre concurrent a une recette journalière de 10 000 Ar, combien pensez-vous qu'il déclarerait si nous lui posions la question dans une enquête comme celle-ci? ») nous a indiqué que la quasi-intégralité des entrepreneurs ne perçoivent pas d'intérêt à erroner leurs déclarations. La crédibilité de leurs déclarations peut s'expliquer par au moins deux raisons : les entrepreneurs

n'ont pas mis en doute les motivations liées à l'enquête et la coordinatrice de l'enquête, présente lors de l'enquête SYSMIPRO 2021 et résidant à Antananarivo, a largement favorisé un climat de confiance durant l'enquête. Ainsi, nous avons fait le choix de retenir la méthode de déclaration directe des profits par les entrepreneurs en nous appuyant sur les conclusions du travail de de Mel, McKenzie et Woodruff (2009) et nos observations de terrain (voir encadré 5.1.1).

### 5.1.2.2 Prise en compte de la saisonnalité

La prise en compte de la saisonnalité dans la mesure des performances est nécessaire. Pour cela, nous avons demandé le niveau d'activité de l'UPI (en termes de profit) pour chaque mois de l'année : minimum, moyen, maximum. Nous n'avons pas pu estimer la saisonnalité de l'activité de 34 entrepreneurs en raison d'une ancienneté de l'activité inférieure à 12 mois. Ces entrepreneurs ont été exclus des analyses de ce chapitre.

Le graphique 5.1 présente le niveau d'activité déclaré par les entrepreneurs et se lit comme un graphique en barres empilées. Nous constatons qu'en début (janvier et février) et en fin



**FIGURE 5.1** – Niveau d'activité déclaré par le chef d'UPI pour chaque mois de l'année

Source : auteure

d'année (novembre), le niveau d'activité est faible pour près de la moitié des UPI enquêtées, alors que les mois de juin et juillet représentent des mois de forte activité pour environ la moitié d'entre elles. Treize entrepreneurs connaissent une rupture d'activité d'un à trois mois au cours de l'année.

Afin d'estimer le profit annuel moyen des UPI, nous avons établi différents scénarios. Tout d'abord, pour les UPI qui connaissent une interruption de leur activité sur certains mois de l'année, nous avons affecté un profit nul pour les mois en question<sup>78</sup>. Ensuite, nous avons

78. Les 13 activités sont des activités de commerce (bouteilles, poisson, légumes, etc.) exercées dans un local

établi différents scénarios afin d'estimer le profit annuel de l'UPI. Le premier, le plus optimiste, considère que l'ensemble des jours travaillés sur un mois où le niveau d'activité est moyen génère un profit moyen, que l'ensemble des jours travaillés sur un mois où le niveau d'activité est maximal génère un profit maximal, que l'ensemble des jours travaillés sur un mois où le niveau d'activité est minimal génère un profit minimal et que l'ensemble des jours travaillés sur un mois de rupture d'activité génère un profit nul, soit :

$$\begin{aligned} \Pi_1 = & \pi_{moy} * \text{jours} * \text{mois}_{moy} + \pi_{max} * \text{jours} * \text{mois}_{max} + \pi_{min} * \text{jours} * \text{mois}_{min} \\ & + 0 * \text{jours} * \text{mois}_{nul} \end{aligned}$$

où  $\Pi$  est le profit annuel moyen,  $\pi_{moy}$ ,  $\pi_{max}$  et  $\pi_{min}$  sont respectivement les profits quotidiens moyen, maximum et minimum,  $\text{jours}$  est le nombre de jours travaillés dans le mois<sup>79</sup> et  $\text{mois}_{moy}$ ,  $\text{mois}_{max}$ ,  $\text{mois}_{min}$  et  $\text{mois}_{nul}$  sont respectivement le nombre de mois où le niveau d'activité est moyen, maximum, minimum et le nombre de mois en rupture d'activité.

Les observations de terrain nous amènent toutefois à relativiser ce calcul. Si un mois au niveau d'activité minimal peut effectivement se traduire par la réalisation d'un profit minimal chaque jour, un mois au niveau d'activité maximal n'implique pas nécessairement la réalisation d'un profit maximal sur la totalité des jours qui le composent. Le second scénario admet donc qu'un mois au niveau d'activité maximal est composé, à parts égales, de profit quotidien maximal et de profit quotidien moyen, soit :

$$\begin{aligned} \Pi_2 = & \pi_{moy} * \text{jours} * \text{mois}_{moy} + (\pi_{max} * 0,5 * \text{jours} + \pi_{moy} * 0,5 * \text{jours}) * \text{mois}_{max} \\ & + \pi_{min} * \text{jours} * \text{mois}_{min} + 0 * \text{jours} * \text{mois}_{nul} \end{aligned}$$

Le troisième scénario, le plus pessimiste, admet quant à lui qu'un mois au niveau d'activité maximal génère un profit quotidien moyen sur 75 % des jours travaillés et un profit quotidien maximal le reste du temps, soit :

$$\begin{aligned} \Pi_3 = & \pi_{moy} * \text{jours} * \text{mois}_{moy} + (\pi_{max} * 0,25 * \text{jours} + \pi_{moy} * 0,75 * \text{jours}) * \text{mois}_{max} \\ & + \pi_{min} * \text{jours} * \text{mois}_{min} + 0 * \text{jours} * \text{mois}_{nul} \end{aligned}$$

Enfin, nous avons admis deux autres scénarios où les mois de faible activité sont également nuancés. Le premier admet qu'un mois au niveau d'activité extrême (minimal ou maximal) est composé, à parts égales, de profit quotidien extrême (respectivement minimal ou maximal) et

précaire ou sans local pour lesquels les entrepreneurs ne paient aucun frais en dehors du *ticket*.

79. Le nombre de jours travaillés par semaine et le nombre de semaines travaillées par mois ont été directement demandés aux entrepreneurs.



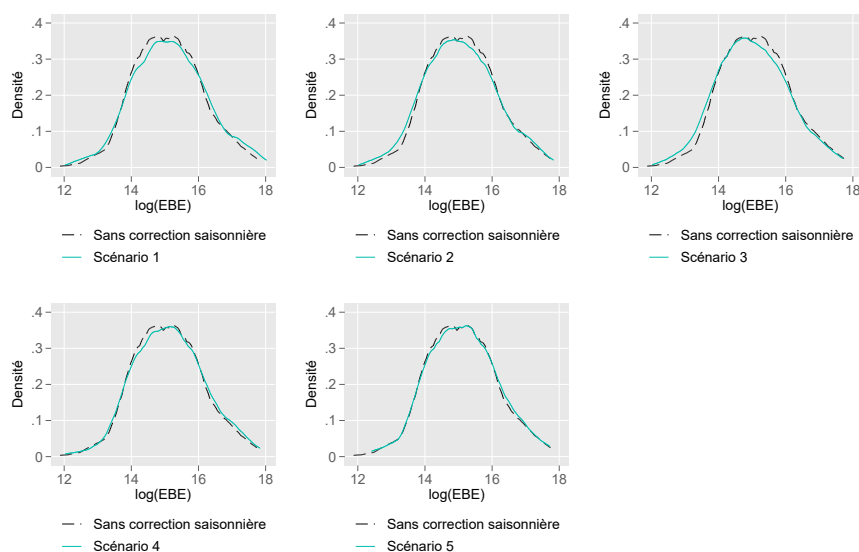
de profit quotidien moyen, soit :

$$\begin{aligned} \Pi_4 = & \pi_{moy} * \text{jours} * \text{mois}_{moy} + (\pi_{max} * 0,5 * \text{jours} + \pi_{moy} * 0,5 * \text{jours}) * \text{mois}_{max} \\ & + (\pi_{min} * 0,5 * \text{jours} + \pi_{moy} * 0,5 * \text{jours}) * \text{mois}_{min} \\ & + 0 * \text{jours} * \text{mois}_{nul} \end{aligned}$$

Le deuxième admet qu'un mois au niveau d'activité extrême (minimal ou maximal) génère un profit quotidien moyen sur 75 % des jours travaillés et un profit quotidien extrême (respectivement minimal ou maximal) le reste du temps, soit :

$$\begin{aligned} \Pi_5 = & \pi_{moy} * \text{jours} * \text{mois}_{moy} + (\pi_{max} * 0,25 * \text{jours} + \pi_{moy} * 0,75 * \text{jours}) * \text{mois}_{max} \\ & + (\pi_{min} * 0,25 * \text{jours} + \pi_{moy} * 0,75 * \text{jours}) * \text{mois}_{min} \\ & + 0 * \text{jours} * \text{mois}_{nul} \end{aligned}$$

Le graphique 5.2 présente les distributions du logarithme<sup>80</sup> des cinq variables issues de ces cinq scénarios et la distribution du logarithme du profit non corrigé des variations saisonnières<sup>81</sup>.



**FIGURE 5.2** – Distribution du profit annuel (log) selon les cinq scénarios de correction saisonnière

Source : auteure

Nous observons que ne pas tenir compte de la saisonnalité de l'activité surestime franchement le profit estimé des UPI selon le scénario retenu. Nous conserverons dans la suite de nos

80. Quatre UPI (pour les scénarios 1, 2 et 3) et trois UPI (pour les scénarios 4, 5 et sans correction) sont exclus de l'échantillon lors de la transformation logarithmique en raison de profits annuels nuls.

81. Il correspond au profit quotidien moyen multiplié par le nombre de jours travaillés dans l'année.

analyses le scénario le plus pessimiste, à savoir  $\Pi_3$ , pour estimer le profit des UPI. Les autres scénarios nous permettront de tester la robustesse de nos résultats.

### 5.1.2.3 Caractérisation du niveau de profit

Le tableau 5.1 présente le profit annuel moyen des UPI selon les modalités de certaines variables clés ainsi que le pourcentage d'UPI dégagant un profit annuel inférieur au seuil de pauvreté et un au SMIC en vigueur selon les mêmes modalités. Le seuil de pauvreté fait ici référence au seuil de pauvreté international de 2,15 USD en parité de pouvoir d'achat (PPA) par jour, soit 2 563 Ar par jour ou 935 562 Ar par an en 2020<sup>82</sup>. Il nous permet d'évaluer la capacité des UPI à assurer un filet de protection sociale pour le ménage du chef d'UPI. Quant au SMIC, il était de 200 000 Ar par mois au moment de l'enquête, soit 2 400 000 Ar par an<sup>83</sup>. Il nous permet d'évaluer la capacité des UPI à assurer un niveau de vie minimum selon les normes nationales.

Le profit annuel moyen s'établit à 5 686 560 Ar, soit plus de deux fois la valeur du SMIC annuel. En raison de la très forte hétérogénéité des UPI, nous nous concentrerons davantage sur le commentaire de la médiane. Nous observons que la moitié de notre échantillon dégage un profit annuel inférieur à 3 055 000 Ar. Cette valeur varie significativement selon le niveau d'éducation du chef d'UPI ainsi que la proximité d'un axe de circulation dense et le type d'emplacement.

En effet, les entrepreneurs ayant au moins un niveau collègue ont un profit annuel médian près de deux fois plus élevé que ceux ayant au maximum un niveau primaire. Dans le même ordre de grandeur, les UPI proches d'un axe de circulation dense dégagent un profit annuel médian 1,5 fois plus élevé que les UPI qui ne le sont pas. L'écart le plus marquant se fait au niveau des emplacements. Les UPI implantées dans un local en dur ont le profit annuel médian le plus élevé, d'une valeur de 6 160 000 Ar, soit plus de quatre fois le profit annuel médian dégagé par les UPI implantées sur un poste fixe dans l'espace public, près de trois fois le profit annuel médian dégagé par les UPI implantées à domicile et ambulantes, et plus de deux fois le profit annuel médian dégagé par les UPI implantées dans un local précaire. En revanche, le profit moyen dégagé par les hommes est 1,5 fois supérieur à celui dégagé par les femmes, mais cet écart s'atténue lorsqu'on s'intéresse à la médiane, au point de ne plus représenter de différence significative.

Par ailleurs, 11 % des entrepreneurs de notre échantillon dégagent des profits inférieurs au seuil de pauvreté international. Là encore, on observe des différences significatives selon les caractéristiques du chef de l'UPI et de l'UPI elle-même. Les femmes sont près de 15 % à dégager des revenus inférieurs au seuil de pauvreté international, alors que cette proportion chute à 7 % pour les hommes. De même, les chefs d'UPI ayant un niveau d'éducation inférieur au collègue

82. Pour le taux de change PPA, voir : <https://data.oecd.org/fr/conversion/parites-de-pouvoir-d-achat-ppa.htm> (Consulté le 8 juin 2023).

83. Le SMIC a été revalorisé à 250 000 Ar par mois en 2022.

**TABLEAU 5.1 – Caractérisation du profit annuel moyen des UPI (en milliers d'Ar)**

	Profit annuel estimé (1000 d'Ar)					% sous le seuil de pauvreté	% sous le SMIC
	n	Moyenne	Coef. Var.	Médiane			
<b>Sexe chef UPI</b>							
Femme	195	4589,44	1,26	2508,00	<b>14,87</b>	<b>49,23</b>	
Homme	185	6842,98	1,25	3318,00	7,03	31,89	
<b>Âge</b>							
Moins de 25 ans	89	4779,71	1,13	3234,00	11,24	40,45	
25 à 50 ans	226	6174,53	1,28	3244,80	10,18	39,38	
Plus de 50 ans	65	5231,61	1,42	2616,00	13,85	46,15	
<b>Éducation</b>							
Primaire et moins	133	3833,89	1,39	2030,00	<b>16,54</b>	<b>54,89</b>	
Collège et plus	247	6684,15	1,20	<b>3780,00</b>	8,10	33,20	
<b>Ancienneté quartier (année)</b>							
1 an ou moins	2	7548,00	1,26	7548,00	50,00	50,00	
1 à 5 ans	186	6044,21	1,22	3290,70	10,22	37,10	
Plus de 5 ans	192	5320,69	1,37	2800,00	11,46	44,27	
<b>Ancienneté chef UPI (mois)</b>							
1 an ou moins	27	5767,04	1,15	2880,00	18,52	40,74	
1 à 5 ans	155	6028,60	1,29	3318,00	10,97	38,71	
Plus de 5 ans	198	5407,82	1,31	2907,00	10,10	42,42	
<b>Raison emplacement</b>							
Choix	127	6009,08	1,14	3255,00	11,81	38,58	
Choix/contrainte	65	6079,06	1,17	3825,00	1,54	32,31	
Contrainte/choix	89	5298,05	1,45	2947,00	13,48	41,57	
Contrainte	99	5364,38	1,45	2670,00	14,14	48,48	
<b>Proche d'un axe dense</b>							
Oui	245	6495,86	1,25	<b>3372,00</b>	9,39	<b>33,88</b>	
Non	135	4217,83	1,28	2208,00	14,07	<b>53,33</b>	
<b>Quartier</b>							
Manarintsoa Centre	204	6332,38	1,35	3240,00	11,27	39,71	
Soamanandrany	176	4937,99	1,13	2922,00	10,80	42,05	

Emplacement									
Domicile	64	3510,07	1,13	2120,00	14,06				<b>54,69</b>
Local dur (boutique)	141	9618,79	1,00	<b>6160,00</b>	1,42				12,77
Local précaire (bois, tôle)	58	4082,29	0,93	2780,00	15,52				41,38
Fixe voie publique	73	2623,46	1,30	1476,00	<b>20,55</b>				<b>71,23</b>
Ambulant	44	3448,02	1,48	2107,50	15,91				<b>59,09</b>
Branche d'activité									
Production	76	4679,45	1,29	2736,00	10,53				44,74
Commerce	207	6373,60	1,27	3234,00	11,59				40,58
Services	97	5009,48	1,27	3255,00	10,31				38,14
Ancienneté UPI									
1 an ou moins	33	5069,64	1,22	2760,00	21,21				48,48
1 à 5 ans	178	6011,21	1,26	3318,00	11,24				37,08
Plus de 5 ans	169	5465,08	1,34	2898,00	8,88				43,20
Total	380	5686,56	1,29	3055,00	11,05				40,79

Note : Pour la proportion d'UPI au profit inférieur au seuil de pauvreté et au SMI, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz. Une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les valeurs grisées ne sont pas significativement différentes de la médiane sur l'ensemble des autres modalités (Conroy 2012).

Source : auteur

**TABLEAU 5.2 – Caractérisation du profit mensuel des UPI (en milliers d'Ar) lors des mois de basse activité**

	n	Profit mensuel des mauvais mois (1000 d'Ar)				% sous le seuil de pauvreté	% sous le SMIC
		% moyen de mauvais mois dans l'année	Moyenne	Coef. Var.	Médiane		
<b>Sexe chef UPI</b>							
Femme	195	26,67	225,26	1,33	120,00	<b>37,44</b>	<b>64,10</b>
Homme	185	23,54	325,79	1,52	192,00	20,54	52,97
<b>Âge</b>							
Moins de 25 ans	89	24,41	211,58	1,21	120,00	29,21	60,67
25 à 50 ans	226	25,49	302,02	1,54	144,00	27,88	56,64
Plus de 50 ans	65	24,94	263,24	1,42	120,00	33,85	63,08
<b>Éducation</b>							
Primaire et moins	133	27,32	178,66	1,66	84,00	<b>42,11</b>	<b>70,68</b>
Collège et plus	247	23,98	325,65	1,39	<b>168,00</b>	22,27	52,23
<b>Ancienneté quartier (année)</b>							
1 an ou moins	2	16,67	420,00	1,41	420,00	50,00	50,00
1 à 5 ans	186	24,06	309,34	1,34	156,00	24,19	54,84
Plus de 5 ans	192	26,28	238,65	1,70	120,00	33,85	62,50
<b>Ancienneté chef UPI (mois)</b>							
1 an ou moins	27	23,32	247,41	1,21	140,00	29,63	55,56
1 à 5 ans	155	24,65	291,87	1,43	140,00	27,10	59,35
Plus de 5 ans	198	25,78	264,03	1,58	120,00	30,81	58,59
<b>Raison emplacement</b>							
Choix	127	26,24	290,87	1,57	120,00	28,35	58,27
Choix/contrainte	65	22,56	288,90	1,05	196,00	18,46	50,77
Contrainte/choix	89	26,98	291,14	1,70	144,00	28,09	60,67
Contrainte	99	23,78	227,96	1,40	120,00	38,38	62,63
<b>Proche d'un axe dense</b>							
Oui	245	26,52	304,86	1,43	<b>180,00</b>	24,90	53,88
Non	135	24,39	218,57	1,62	112,00	<b>37,04</b>	<b>67,41</b>
<b>Quartier</b>							
Manarintsoa Centre	204	<b>28,19</b>	317,37	1,54	140,00	28,43	55,88

<i>Soamanandraviny</i>	176	21,62	224,17	1,29	120,00	30,11	61,93
Emplacement							
Domicile	64	23,44	149,11	1,15	100,00	40,63	73,44
Local dur (boutique)	141	22,64	474,57	1,18	<b>280,00</b>	8,51	27,66
Local précaire (bois, tôle)	58	25,70	181,66	1,23	120,00	34,48	72,41
Fixe voie publique	73	<b>31,65</b>	137,23	1,47	80,00	<b>47,95</b>	<b>82,19</b>
Ambulant	44	24,16	163,35	1,60	116,00	40,91	79,55
Branche d'activité							
Production	76	26,10	244,18	1,75	116,00	35,53	65,79
Commerce	207	24,78	307,53	1,48	140,00	28,02	57,00
Services	97	25,17	226,60	1,16	140,00	26,80	56,70
Ancienneté UPI (mois)							
1 an ou moins	33	24,13	222,73	1,24	120,00	30,30	60,61
1 à 5 ans	178	24,37	280,14	1,50	140,00	27,53	58,99
Plus de 5 ans	169	26,16	278,00	1,52	140,00	30,77	57,99
Total	380	25,15	274,21	1,50	140,00	29,21	58,68

Note : Pour la proportion d'UPI au profit inférieur au seuil de pauvreté et au SMIC, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous-représentations) selon le test du Khiz. Une médiane en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la médiane calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les valeurs grisées ne sont pas significativement différentes de la médiane sur l'ensemble des autres modalités (Conroy 2012).

Source : auteur

sont plus de 16 % à dégager des revenus inférieurs au seuil de pauvreté international, contre 8 % pour ceux dont le niveau d'éducation a atteint au moins le collège. Enfin, l'écart le plus significatif se produit au niveau des emplacements. Alors que les entrepreneurs exerçant sur un poste fixe sans aménagement dans l'espace public sont plus de 20 % à dégager un profit inférieur au seuil de pauvreté international, cette proportion chute à seulement 1,42 % pour les entrepreneurs exerçant dans un local en dur.

Ces différences se confirment lorsque l'on s'intéresse à la proportion d'UPI dégagant des profits inférieurs au SMIC. Cela concerne plus de 40 % des UPI, mais cette proportion s'élève à plus de 70 % pour les entrepreneurs exerçant sur un poste fixe sur la voie publique, près de 60 % pour les ambulants, plus de 50 % pour les entrepreneurs n'ayant pas atteint le collège, exerçant à domicile et n'étant pas établis à proximité d'un axe de circulation fréquenté, et enfin près de 50 % pour les femmes entrepreneures. À l'inverse, cette proportion chute considérablement pour les hommes, les entrepreneurs ayant atteint le collège, ceux exerçant à proximité d'un axe de circulation très fréquenté, et enfin ceux exerçant dans un local en dur.

Contrairement aux activités salariales formelles pour lesquelles la rémunération connaît une certaine stabilité, les micro-entrepreneurs font face à une saisonnalité de l'activité qui se répercute directement sur leurs revenus. L'estimation du profit annuel ne doit pas dissimuler cette réalité. Le tableau 5.2 caractérise le montant des profits mensuels moyens lors des mois où l'activité est la plus basse, soit en moyenne un quart de l'année.

Lors de ces mois, le profit médian se situe non pas au niveau du SMIC mais à 140 000 Ar. Près de 60 % des entrepreneurs enregistrent un profit mensuel inférieur au SMIC et, plus important encore, près de 30 % des UPI dégagent un profit mensuel inférieur au seuil de pauvreté international. Ce dernier chiffre monte jusqu'à près de 40 % pour les femmes, les entrepreneurs n'exerçant pas à proximité d'un axe de circulation dense, dépasse 40 % pour les entrepreneurs ayant un niveau scolaire inférieur au collège et avoisine les 50 % pour les UPI installées sur un poste fixe dans l'espace public. Pour ces derniers, le profit médian est de 80 000 Ar lors d'un mauvais mois, soit seulement 40 % du SMIC, et les mauvais mois se réalisent près de 4 mois sur 12.

### 5.1.3 Déterminants des profits

#### 5.1.3.1 Variables dépendantes et variables d'intérêt

**Variables dépendantes** Afin d'analyser le rôle de la sécurité foncière sur les conditions de vie des micro-entrepreneurs des quartiers précaires, nous nous concentrons sur une variable à l'interface entre l'UPI et le ménage du chef d'UPI : les profits. En effet, les profits des UPI correspondent à ce qui revient directement à l'entrepreneur, soit un déterminant essentiel de son niveau de vie. Nous analyserons la relation entre la sécurité foncière et les profits dégagés par l'UPI à partir de trois variables dépendantes : le niveau de profit annuel de l'UPI, la capacité à dégager un profit supérieur au SMIC et la capacité à dégager un profit supérieur au seuil de

pauvreté internationale.

Notre première variable dépendante est la transformation logarithmique de la valeur du profit annuel corrigé des variations saisonnières<sup>84</sup>. Elle nous permet d'identifier l'influence de la sécurité foncière sur la capacité des UPI à générer des revenus pour le ménage du chef de l'UPI.

Cette variable ne nous permet toutefois pas de déterminer si la sécurité foncière a une influence sur la capacité des UPI à générer un revenu suffisant. Pour cela, nous nous appuyons sur une deuxième variable prenant la valeur 1 si l'UPI dégage un profit annuel supérieur au SMIC et 0 sinon, puis sur une troisième variable, prenant la valeur 1 si l'UPI dégage un profit supérieur au seuil de pauvreté et 0 sinon.

Nous nous attendons à un effet positif de la sécurité foncière ou, réciproquement, à un effet négatif de l'insécurité foncière sur le niveau de profit et la capacité à générer des revenus supérieurs au seuil de pauvreté et au SMIC, faisant ainsi l'hypothèse que le rôle joué par la sécurité foncière sur les UPI ne se limite pas à la dynamique d'investissement.

**Variables fonctionnelles** L'étude des déterminants de la réussite des UPI s'appuie régulièrement sur une fonction de gains adaptée au contexte d'étude (Berrou, Combarous et Eekhout 2018). Les variables fonctionnelles de la fonction de gains sont donc naturellement les deux facteurs de production principaux : le capital et le travail.

La mesure du capital est présentée dans la section 4.1 du chapitre 4. Le capital physique comprend l'ensemble des éléments mobilisés dans le cadre de l'activité, hors local et matériel loué, estimés à leur valeur à la date d'acquisition. Les valeurs, déclarées en monnaie courante, ont été déflatées à l'aide de l'Indice des Prix à la Consommation et sont exprimées en monnaie constante de 2012.

La force de travail est estimée par le nombre total d'heures travaillées par le chef d'UPI et les travailleurs rémunérés à l'heure ou à la journée de travail, sur une année. Cette mesure ne nous permet pas de prendre totalement en compte la productivité des travailleurs, mieux estimée par leur rémunération. Cependant, plus de 60 % de la force de travail de notre échantillon n'est pas rémunérée, et la grande majorité des 40 % restant est rémunérée en nature, à la tâche ou au bénéfice. Estimer la force de travail en fonction de sa contribution effective à la production présente donc deux limites majeures. D'une part, estimer une rémunération moyenne pour chaque travailleur à partir d'une rémunération très variable et parfois en nature implique de nombreuses hypothèses et approximations. D'autre part, une UPI bénéficiant d'aide familiale ou d'un apprenti non rémunéré ne se distingue pas d'une UPI gérée en auto-emploi. L'estimation basée sur le nombre total d'heures travaillées par l'ensemble des actifs de l'UPI, bien que limitée, permet de contourner ces limites. Toutefois, Madagascar connaît un niveau de sous-emploi

84. Pour le scénario de correction saisonnière retenu, quatre entrepreneurs ont un profit nul et sont donc exclus de l'analyse économétrique.



tel que nous ne pouvons ignorer cet élément. En effet, 82 % des actifs des UPI ont un horaire de travail hebdomadaire en dehors de la norme (entre 35 et 48 heures) (INSTAT 2013). Nous faisons alors l'hypothèse que les actifs de l'UPI bénéficiant d'un salaire fixe ou rémunérés selon leur temps de travail fournissent un travail productif.

**Variables d'intérêt** Comme dans le chapitre précédent, notre variable d'intérêt principale est la sécurité foncière. Nous analyserons sa relation avec les profits sur la base de quatre spécifications distinctes : les trois premières cherchant à expliquer la variable des profits par chacune des trois composantes (légale, *de facto* et perçue) de la sécurité foncière, la dernière cherchant à l'expliquer par les profils multidimensionnels de sécurité foncière.

La première spécification admet pour variable d'intérêt la sécurité légale (absence de contrat, contrat informel, contrat semi-formel et contrat formel), la seconde la sécurité *de facto* (occupation contestée, occupation récente non contestée, occupation ancienne non contestée) et la troisième la sécurité perçue (perception relativement faible, perception intermédiaire, perception relativement élevée). La construction de ces trois variables, présentée dans la section 3.1 du chapitre 3, nous permet d'obtenir pour chacune d'entre elles une gradation de la sécurité, allant de la situation la moins sécuritaire à la situation la plus sécuritaire. Pour chacune de ces variables, nous prenons pour modalité de référence le degré de sécurité foncière le plus faible, à savoir l'absence de contrat pour la sécurité légale, l'occupation contestée pour la sécurité *de facto* et une perception relativement faible de la sécurité pour la sécurité perçue.

La quatrième spécification admet une variable d'intérêt principale qui est le profil de sécurité foncière des micro-entrepreneurs (Sécurité latente non reconnue, Sécurité latente reconnue, Sécurité construite dans le temps, Insécurité latente malgré construction formelle et Insécurité latente). Cette variable est construite grâce à la statistique multidimensionnelle dans la section 3.2 du chapitre 3, où chaque profil fait référence à une articulation particulière des trois dimensions de la sécurité foncière. Par conséquent, nous ne pouvons pas hiérarchiser ces profils du plus au moins sécuritaire. En revanche, le profil 2, Sécurité latente reconnue, comporte une spécificité : aucun entrepreneur appartenant à ce profil n'appartient au degré le plus faible de sécurité sur chacune des trois dimensions légale, *de facto* et perçue. Nous retiendrons alors ce profil comme modalité de référence.

**Variables de contrôle** Enfin, un ensemble de variables de contrôle, traditionnellement présentes dans la littérature, est inclus dans le modèle (Berrou, Combarous et Eekhout 2018).

Un premier vecteur est relatif aux caractéristiques de l'établissement. Il comprend la branche d'activité (production, commerce (référence) et services), le type d'espace occupé (domicile, local en dur (référence), local précaire, emplacement fixe sur l'espace public, ambulante), le quartier d'installation (Manarintsoa Centre (référence) et Soamanandrany), la proximité

d'un axe de circulation dense (1 si proche d'un axe de circulation, 0 sinon), la possession d'un numéro statistique (1 si oui, 0 sinon) et l'arrêt de l'activité durant la COVID-19 (1 si l'UPI a dû temporairement arrêter son activité, 0 sinon).

Un second vecteur est relatif aux caractéristiques socio-démographiques de l'entrepreneur. Il comprend le sexe (1 si femme, 0 sinon), l'âge (variable continue exprimée en années), le niveau d'éducation formelle (1 si l'entrepreneur a au moins validé la première année de collège, 0 sinon), l'ancienneté dans l'emploi en tant qu'entrepreneur (variable continue exprimée en mois), le nombre de contacts dans le répertoire téléphonique, la situation familiale (sans enfant, en couple avec enfant, seul avec enfant (référence)) de l'entrepreneur et un score de satisfaction des conditions de vie (de 0, insatisfait, à 5, très satisfait).

Un troisième vecteur est relatif aux caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur afin de prendre en compte le comportement entrepreneurial du chef d'UPI. Nous incluons dans le modèle un score de pratiques comptables, un score d'attitude entrepreneuriale<sup>85</sup> et une variable binaire d'accès au crédit (1 si l'entrepreneur a obtenu un crédit formel ou informel dans les cinq ans précédant l'enquête, 0 sinon).

### 5.1.3.2 Modèles : fonction de gains et probit

Notre analyse considère la sécurité foncière comme un déterminant des profits dégagés par l'UPI, c'est-à-dire comme un facteur de réussite pour celle-ci. Nous nous appuyons sur les travaux de Berrou, Combarrous et Eekhout (2018) pour définir l'équation de la fonction de gains adaptée aux UPI d'Antananarivo. Exprimé sous forme log-log, le modèle est défini par :

$$\log y_i = \alpha + \beta_1 \log K_i + \beta_2 \log L_i + \beta_3 S_i + X1_i \cdot \gamma + X2_i \cdot F + X3_i \cdot \lambda + \varepsilon_i \quad (5.1)$$

où  $\log y_i$  est le logarithme de la valeur du profit annuel corrigé des variations saisonnières,  $\log K_i$  et  $\log L_i$  sont les logarithmes de la valeur des facteurs de production capital et travail,  $S_i$  est notre variable d'intérêt (définie soit par chacune des dimensions de la sécurité soit par les profils de sécurité),  $X1_i$  est le vecteur de variables de contrôle relatif aux caractéristiques de l'établissement,  $X2_i$  est le vecteur relatif aux caractéristiques socio-démographiques de l'entrepreneur et  $X3_i$  est le vecteur relatif aux caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur.

Un tel modèle est construit sur un effet à la moyenne. Or, nous ne pouvons pas exclure que la sécurité foncière admette un effet différencié selon que les UPI se situent en haut, en bas ou au milieu de la distribution des profits. Nous conduisons donc une régression quantile selon la même spécification que la fonction de gains établie précédemment.

85. La construction des variables de pratique comptable et d'attitude entrepreneuriale est présentée dans la section 4.2 du chapitre 4.

Par ailleurs, un modèle probit a été spécifié pour analyser le rôle de la sécurité foncière sur la capacité des UPI à générer un profit supérieur à un seuil donné. Il est défini par :

$$E(y_i | \log K_i, \log L_i, S_i, X1_{i.}, X2_{i.}, X3_{i.}) = \Phi(\beta_1 \log K_i + \beta_2 \log L_i + \beta_3 S_i + X1_{i.}\gamma + X2_{i.}F + X3_{i.}\lambda) \quad (5.2)$$

où  $y_i$  indique la capacité à générer un profit supérieur à un certain seuil (1 si supérieur au seuil, 0 sinon), les autres vecteurs restant identiques à ceux de la fonction de gains. Nous nous intéressons ici à deux seuils : le SMIC et le seuil de pauvreté international. L'interprétation des coefficients estimés par le modèle probit se fera par le calcul des effets marginaux à la moyenne. Ils nous permettent d'interpréter comment la probabilité de dégager des profits supérieurs à un seuil donné évolue en fonction des modalités des variables indépendantes.

## 5.2 Marchands de rue : une stratégie d'occupation limitée

### 5.2.1 Sécurité foncière déterminante pour les UPI les moins prospères

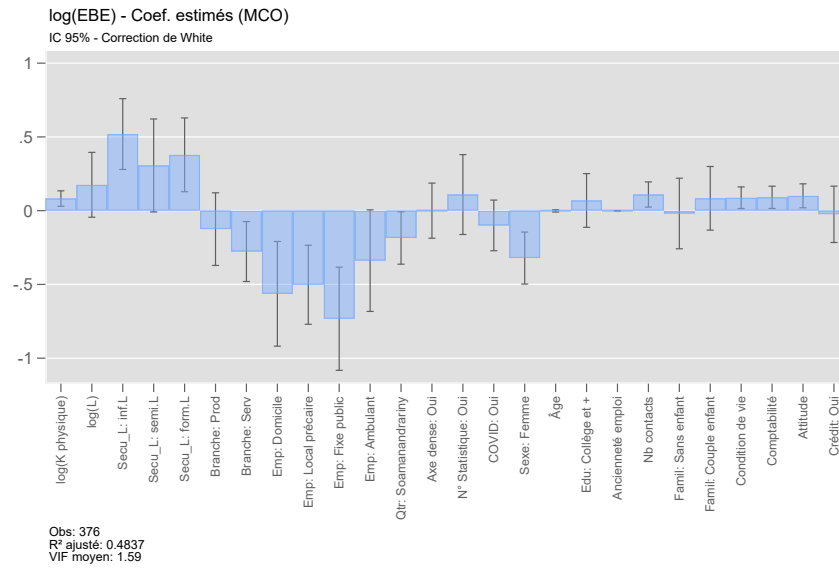
#### 5.2.1.1 Importance de la dimension légale

Dans cette section, nous nous intéressons aux résultats de chacune des dimensions de la sécurité foncière (légale, *de facto* et perçue) sur la variable de profit. Les graphiques 5.3, 5.4 et 5.5 présentent respectivement les résultats de la fonction de gains avec la sécurité légale, *de facto* et perçue comme variables d'intérêt. Avant de présenter les résultats, nous remarquons que les variables explicatives expliquent de manière satisfaisante l'EBE. De même, le calcul des facteurs d'inflation de la variance (VIF), inférieurs à deux, nous permet de valider l'hypothèse d'absence de multicollinéarité sévère entre les variables explicatives. Par ailleurs, l'hétéroscédasticité a été corrigée par la méthode de White.

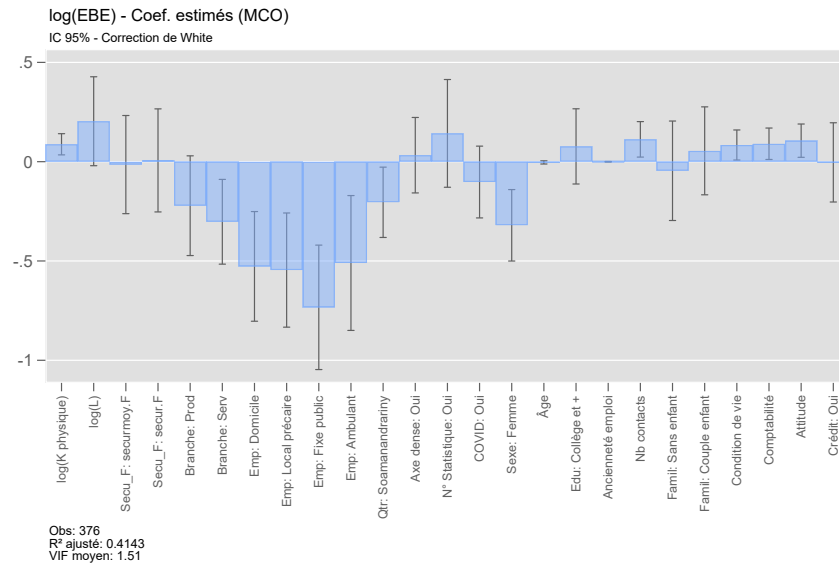
Parmi les deux variables fonctionnelles, seul le facteur capital a un effet positif significatif sur le profit dégagé par les UPI.

Concernant les autres variables de contrôle, une meilleure satisfaction des conditions de vie, une attitude entrepreneuriale plus développée et des pratiques comptables plus élaborées ont un effet positif significatif sur le profit dégagé par l'UPI. En revanche, être une femme entrepreneure plutôt qu'un homme et appartenir à la branche des services plutôt que celle du commerce ont un effet négatif significatif sur les profits dégagés. L'effet négatif le plus marqué sur les profits provient de l'emplacement : exercer à domicile, dans un local précaire, ou dans l'espace public avec ou sans emplacement fixe plutôt que dans un local en dur diminue significativement les profits dégagés par l'UPI.

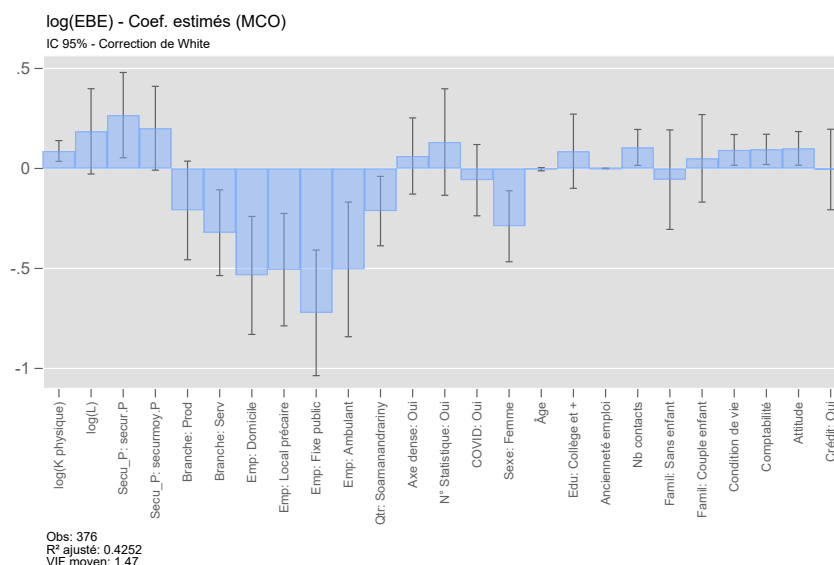
En contrôlant par les caractéristiques de l'établissement et par les caractéristiques socio-



**FIGURE 5.3** – Résultats sur les profits en fonction de la sécurité légale  
Source : auteure



**FIGURE 5.4** – Résultats sur les profits en fonction de la sécurité de facto  
Source : auteure



**FIGURE 5.5** – Résultats sur les profits en fonction de la sécurité perçue

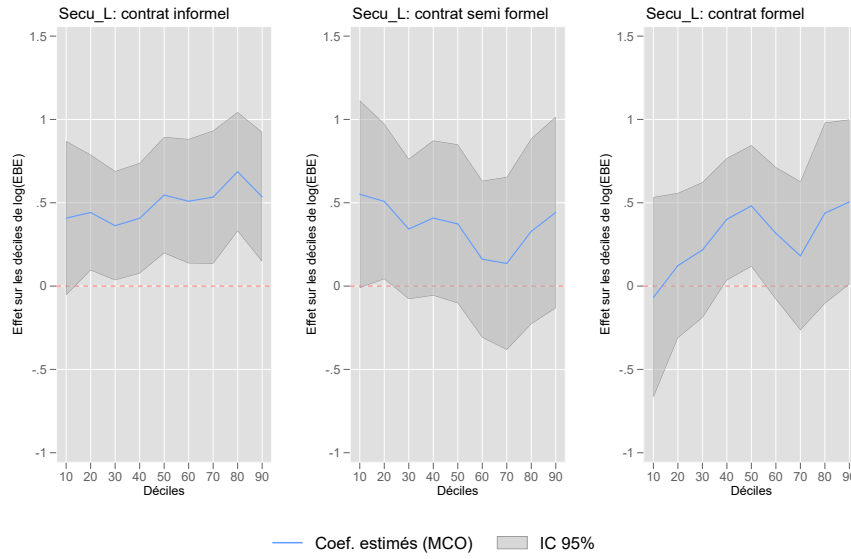
Source : auteure

démographiques et entrepreneuriales de l’entrepreneur, nos résultats montrent que la sécurité foncière, dans ses dimensions légale et perçue, est un déterminant important du niveau de profit. Pour la sécurité foncière légale, le fait de posséder un contrat foncier informel ou formel plutôt que de ne posséder aucun contrat exerce un effet positif significatif sur le profit (graphique 5.3). Pour la sécurité foncière perçue, le fait d’appartenir au tercile de la population se sentant le plus en sécurité plutôt qu’au tercile se sentant le moins en sécurité exerce un effet positif significatif sur le profit (graphique 5.4). En revanche, la sécurité foncière *de facto* n’apparaît pas comme un déterminant du niveau de profit (graphique 5.5).

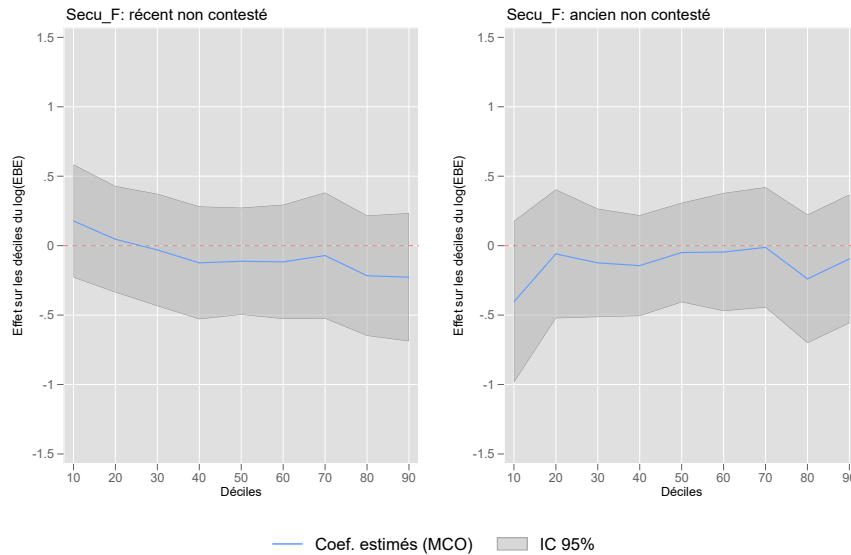
Les régressions quantiles nous permettent d’identifier des effets différenciés des dimensions de la sécurité foncière à différents niveaux de la distribution des profits. Il est intéressant de constater que l’effet de la possession de contrats fonciers informels et formels s’accroît le long de la distribution des profits (graphique 5.6). En effet, cet effet est plus important pour les UPI aux profits les plus élevés que pour celles aux profits les plus faibles. À l’inverse, l’effet d’appartenir au tercile de la population se sentant le plus en sécurité plutôt qu’au tercile se sentant le moins en sécurité ne se manifeste que pour les profits les plus faibles (graphique 5.8). Quant à la sécurité foncière *de facto*, son absence d’effet sur les profits se confirme en tout point de la distribution des profits (graphique 5.7).

Les graphiques 5.9, 5.10 et 5.11 présentent quant à eux les effets marginaux moyens du modèle probit sur la probabilité des UPI de dégager un revenu supérieur au seuil de pauvreté et supérieur au SMIC.

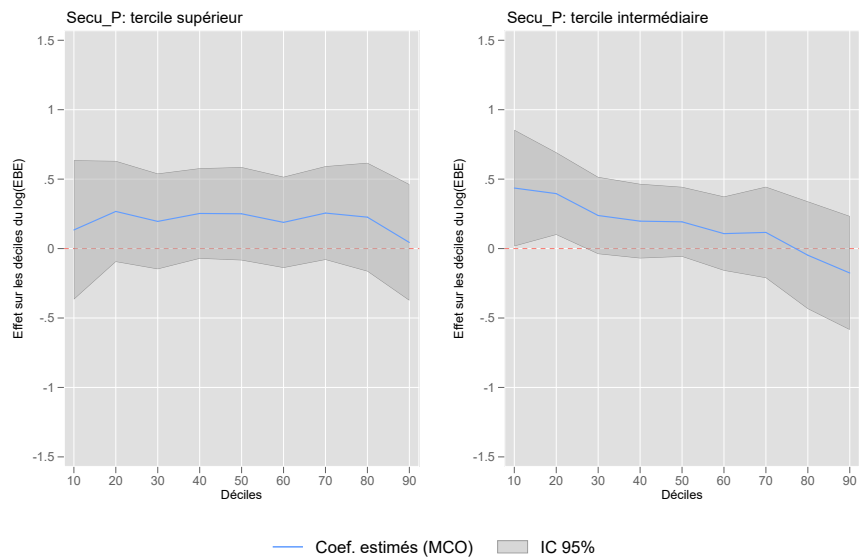
Parmi les deux facteurs de production, seul le capital physique a un effet significatif sur la probabilité de dégager des revenus supérieurs au seuil de pauvreté international comme



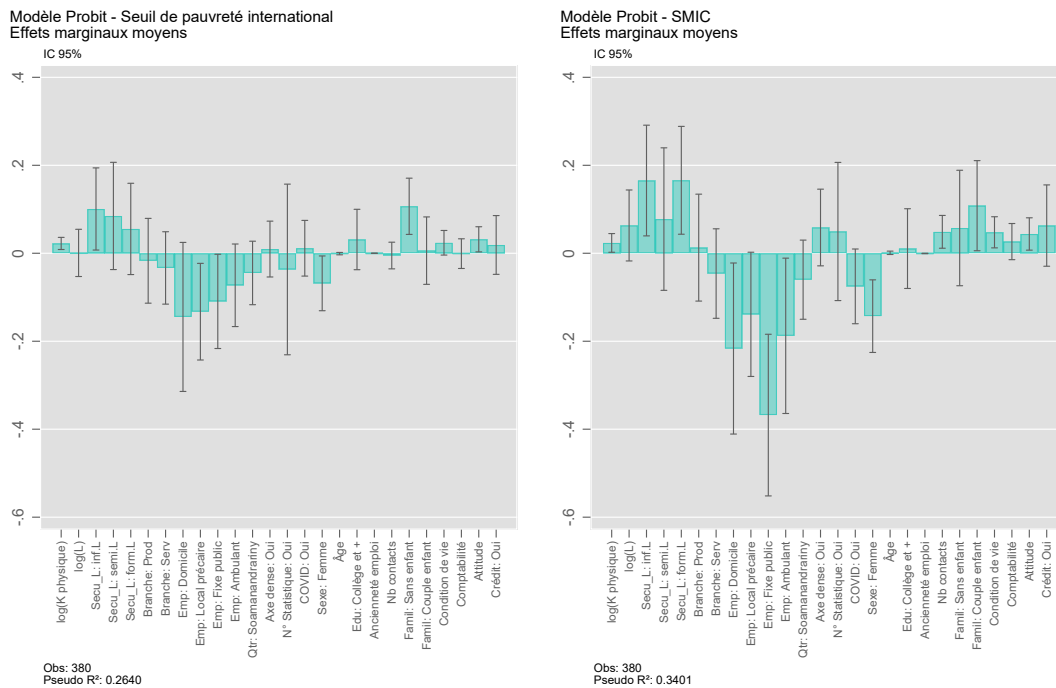
**FIGURE 5.6** – Résultats sur les déciles du profit en fonction de la sécurité légale  
 Source : auteure



**FIGURE 5.7** – Résultats sur les déciles du profit en fonction de la sécurité *de facto*  
 Source : auteure

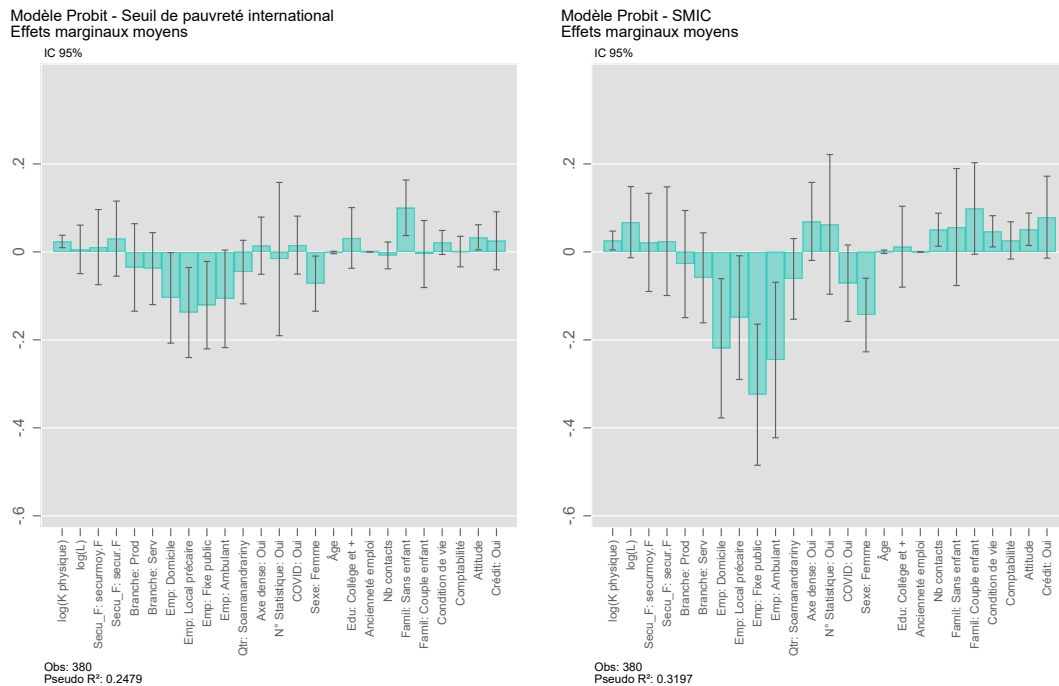


**FIGURE 5.8** – Résultats sur les déciles du profit en fonction de la sécurité perçue  
 Source : auteure



**FIGURE 5.9** – Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction de la sécurité légale

Source : auteure



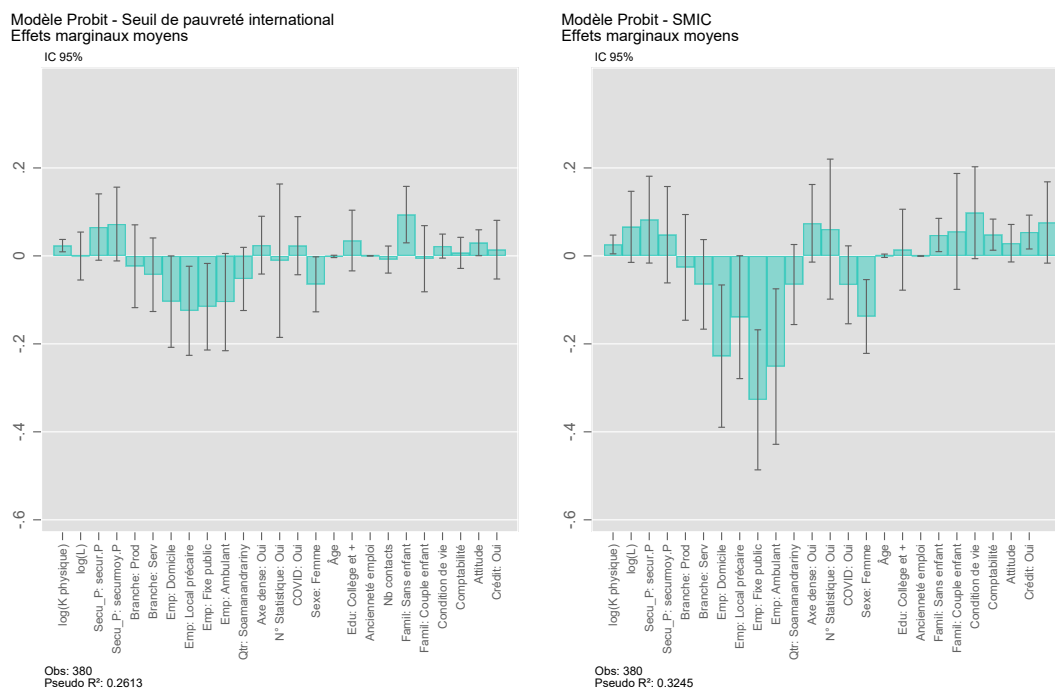
**FIGURE 5.10** – Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction de la sécurité *de facto*

Source : auteure

au SMIC. Cela renforce l'hypothèse d'une faible productivité de la force de travail. Par ailleurs, nous observons des déterminants différents de la probabilité de dégager un profit supérieur au SMIC et de la probabilité de dégager un profit supérieur au seuil international de pauvreté. Parmi les variables de contrôle, une meilleure satisfaction des conditions de vie et une attitude entrepreneuriale plus élaborée ont un effet positif et significatif sur la probabilité de dégager un profit supérieur au SMIC. À l'inverse, être une femme plutôt qu'un homme a un effet négatif et significatif important sur la probabilité de dégager un profit supérieur au SMIC. Mais l'élément le plus déterminant reste l'emplacement : exercer dans n'importe quel emplacement ou local plutôt que dans un local en dur diminue significativement et considérablement la probabilité de dégager un profit inférieur au SMIC. En revanche, nous observons des effets plus modérés sur la probabilité de dégager un profit supérieur au seuil de pauvreté. Outre le fait qu'une attitude entrepreneuriale reste un déterminant positif significatif, le fait de ne pas avoir d'enfant plutôt que d'être seul avec des enfants à charge est un déterminant positif important de la capacité à générer un profit supérieur au seuil de pauvreté international. Quant à l'emplacement, seuls l'exercice de l'activité dans un local précaire ou sur un emplacement fixe dans l'espace public diminue la probabilité de dégager un profit supérieur au seuil de pauvreté international.

Concernant la sécurité foncière, seule la dimension légale est un déterminant de la probabilité de générer un profit supérieur au seuil de pauvreté international comme au SMIC





**FIGURE 5.11** – Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction de la sécurité perçue

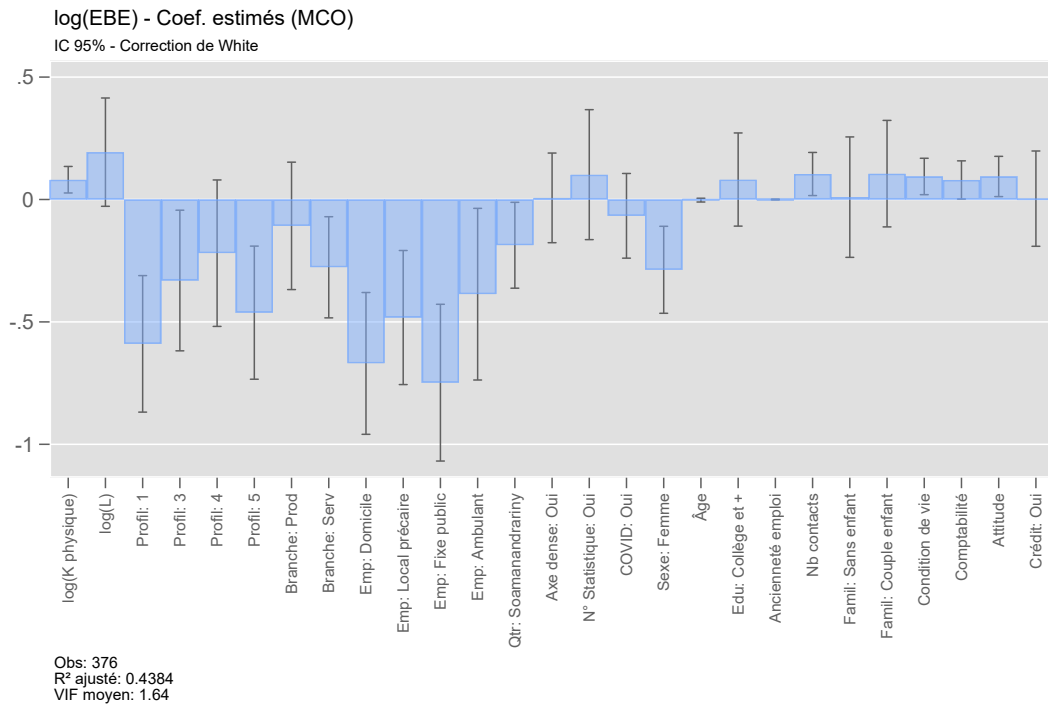
Source : auteure

(graphique 5.9). Pour l'individu moyen, posséder un contrat foncier informel ou formel plutôt qu'aucun contrat foncier augmente la probabilité de dégager un profit supérieur au SMIC de 16 à 17 points de pourcentage. En revanche, concernant le seuil de pauvreté international, la possession d'un contrat formel plutôt qu'aucun contrat n'a pas d'effet significatif sur la probabilité de dégager un profit supérieur à ce seuil. De plus, l'ampleur de l'effet de la possession d'un contrat informel sur cette probabilité est ici moins importante puisqu'elle augmente désormais de 10 points de pourcentage la probabilité de dégager un profit supérieur au seuil de pauvreté international.

Ces premiers résultats montrent le rôle déterminant de la sécurité foncière, en particulier de la sécurité légale à travers les contrats informels et formels, dans le niveau de profit dégagé par les UPI. Pour autant, les entrepreneurs ne font pas face à une seule des trois dimensions de la sécurité foncière. L'observation des résultats à travers les profils multidimensionnels de la sécurité foncière nous permet d'aller plus loin dans la compréhension de la relation entre sécurité foncière et profit.

### 5.2.1.2 Spécificité du profil d'insécurité latente et construite

Le graphique 5.12 présente les coefficients estimés par le modèle OLS avec les profils multidimensionnels de sécurité foncière comme variable d'intérêt.



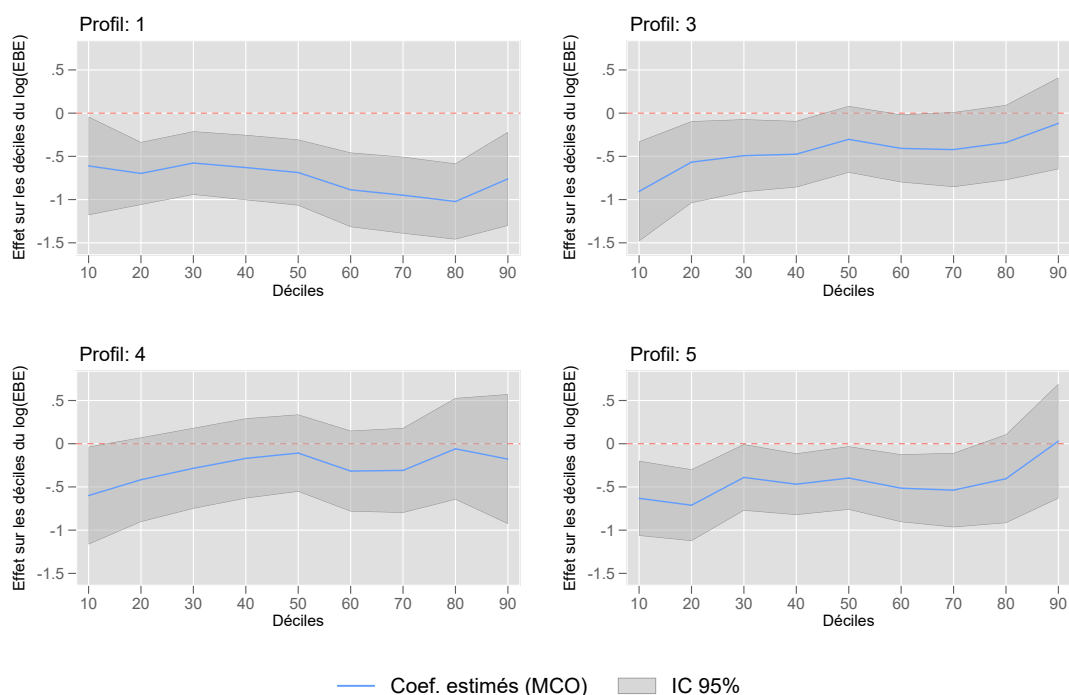
**FIGURE 5.12** – Résultats sur les profits en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière  
Source : auteur

Avant de présenter les résultats, nous remarquons que les variables explicatives expliquent de manière satisfaisante l'EBE. Le calcul du facteur d'inflation de la variance (VIF), inférieur à deux, nous permet là aussi de valider l'hypothèse d'absence de multicollinéarité sévère entre les variables explicatives. Par ailleurs, l'hétéroscédasticité a été corrigée par la méthode de White.

Concernant les variables structurelles comme les variables de contrôle, nous observons une stabilité des résultats, que la sécurité foncière soit mesurée par les trois dimensions légale, *de facto* et perçue prises individuellement ou par les profils multidimensionnels de sécurité foncière. En ce qui concerne la sécurité foncière, appartenir au profil 1, 3 ou 5 plutôt qu'au profil 2 diminue, toutes choses égales par ailleurs, le niveau de profit généré par l'UPI. Ces résultats font écho aux résultats précédents sur les trois dimensions. Le profil 1, « Sécurité latente non reconnue », se caractérise par l'absence de contrat foncier, une occupation récente non contestée et une perception relativement élevée de sécurité foncière. Il se distingue du profil 2, « Sécurité latente, faiblement construite mais reconnue », essentiellement par l'absence de contrat foncier. Nous retrouvons donc ici l'effet négatif sur l'EBE dû à l'absence de contrat foncier identifié précédemment. Quant au profil 5, « Insécurité latente », qui se caractérise par la possession de contrat foncier informel, une contestation du droit d'occupation et une perception relativement faible de la sécurité foncière, il se distingue du profil 2 par les dimensions *de facto* et perçue. L'effet négatif du profil 5 semble donc être influencé par celui de la perception d'une sécurité foncière relativement faible. Enfin, le profil 3, « Sécurité construite dans le temps », ne se

caractérise que par une ancienneté de l'occupation accompagnée d'une absence de contestation du droit d'occupation. Ainsi, nous retrouvons ici l'absence d'effet significatif de la dimension *de facto* sur le niveau de profit. Seul le profil 4, « Insécurité latente accompagnée de sécurité construite », n'a pas d'effet différencié sur l'EBE par rapport au profil 2.

La lecture des coefficients issus des régressions quantiles confirme les résultats précédents tout en apportant quelques nuances (graphique 5.13).

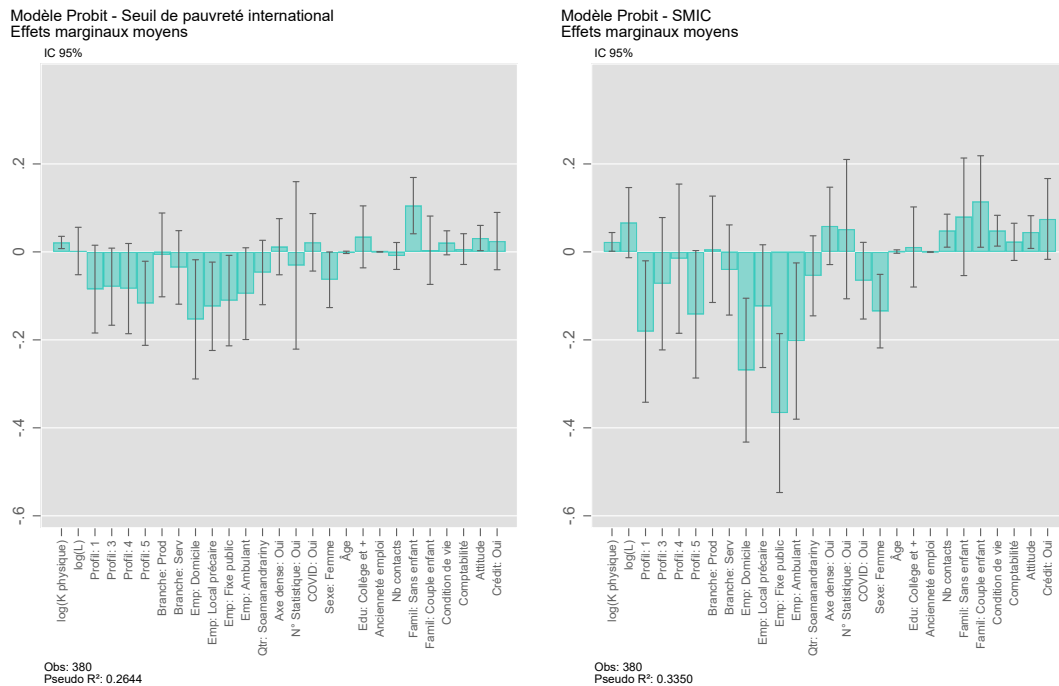


**FIGURE 5.13** – Résultats sur les déciles du profit en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière

Source : auteure

L'effet négatif significatif d'appartenir aux profils 3 ou 5 plutôt qu'au profil 2 s'atténue le long de la distribution des profits. En effet, toutes choses égales par ailleurs, appartenir au profil 5 plutôt qu'au profil 2 n'a pas d'effet significatif sur le niveau de profit sur le haut de la distribution. Plus frappant, appartenir au profil 3 plutôt qu'au profil 2 n'a d'influence significative sur le profit que sur la moitié inférieure de la distribution. À l'inverse, l'effet négatif d'appartenir au profil 1 plutôt qu'au profil 2 est significatif sur l'ensemble de la distribution mais son ampleur s'accroît le long de la distribution.

Le graphique 5.14 présente les coefficients estimés par le modèle probit sur la probabilité des UPI de dégager un profit supérieur au seuil de pauvreté et au SMIC. L'absence d'effet significatif du profil 4 sur le profit se confirme, tant sur la probabilité de générer un profit supérieur au SMIC qu'au seuil de pauvreté. Il en est de même pour le profil 3. En revanche, l'appartenance au profil 1 ou 5 plutôt qu'au profil 2 diminue significativement la probabilité



**FIGURE 5.14** – Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière

Source : auteure

des UPI de générer un profit supérieur au SMIC. Seule l'appartenance au profil 5 plutôt qu'au 2 diminue significativement la probabilité de dégager un revenu supérieur au seuil de pauvreté international.

Ces résultats confirment que d'autres canaux que l'investissement existent entre sécurité foncière et performances des UPI. Toutefois, l'analyse de la relation entre sécurité foncière et profit pose le problème d'endogénéité, notamment par une potentielle double causalité.

### 5.2.1.3 Endogénéité : statut socio-économique du chef d'UPI et visibilité de l'UPI

L'analyse du rôle de la sécurité foncière sur le profit dégagé par les UPI nous expose à un potentiel biais d'endogénéité dont les trois sources sont l'erreur de mesure, les variables omises et la simultanéité.

L'erreur de mesure concerne particulièrement notre variable de profit. Pour les raisons évoquées au début de ce chapitre, le profit est un indicateur difficile à mesurer chez les UPI de l'économie informelle. Nous avons suivi les recommandations de de Mel, McKenzie et Woodruff (2009) et adopté une mesure par déclaration directe des profits par les entrepreneurs. Le terme de profit n'a pas été directement employé. Nous nous sommes intéressés à ce qu'il reste à l'entrepreneur à la fin de la journée, après avoir payé l'ensemble de ses consommations intermédiaires, charges, impôts et taxes et travailleurs de l'UPI. Toutefois, nous avons dû formuler

des hypothèses pour prendre en compte la saisonnalité de l'activité. Ainsi, sur six scénarios, nous avons retenu le plus pessimiste, à savoir que les bons mois sont composés de 25 % de jours au profit maximum et de 75 % de jours au profit moyen, et que les mauvais mois sont composés de 100 % de jours au profit minimum. Afin de limiter d'éventuelles erreurs de mesure liées au scénario retenu, nous avons reproduit l'ensemble des analyses pour chacun des scénarios établis. Les résultats restent inchangés, tant sur les effets des dimensions légale, *de facto* et perçue de la sécurité foncière que sur les effets des profils multidimensionnels de la sécurité foncière<sup>86</sup>.

Pour limiter le biais issu de variables omises, nous avons inclus dans nos modèles un ensemble de variables de contrôle nous permettant de prendre en compte à la fois les caractéristiques de l'UPI mais également les caractéristiques entrepreneuriales et socio-économiques du chef d'UPI. Nos modèles reprennent ainsi les variables de contrôle traditionnellement mobilisées dans les fonctions de gains.

Enfin, le risque d'une double causalité entre profit et sécurité foncière est présent dans notre modèle. Nos résultats montrent une relation positive entre le fait de posséder un contrat informel ou formel plutôt qu'aucun contrat et le niveau de profit dégagé par l'UPI. Or, nous pouvons faire l'hypothèse qu'un plus haut niveau de profit est associé à un statut économique et social favorisant la conclusion de contrats informels (rapport de force favorable) et/ou légaux (capacité financière plus importante). Si tel est le cas, l'effet de la sécurité foncière légale sur le niveau de profit pourrait être surestimé. D'autre part, nous n'avons pas observé d'effet de la sécurité *de facto* sur le profit mais nous ne pouvons pas exclure qu'un niveau de profit plus élevé puisse avoir une influence sur le statut social du chef d'UPI et ainsi sur la sécurité foncière *de facto* dont il bénéficie. Enfin, nos résultats montrent qu'appartenir au tercile de la population se sentant le plus en sécurité a un effet positif sur le niveau de profit dégagé. Or, là encore, nous ne pouvons pas exclure l'hypothèse que le profit ait une influence sur la sécurité perçue. En revanche, cette fois, le sens de cette relation nous paraît plus ambigu. Tout d'abord, un meilleur profit peut s'accompagner d'une capacité financière et d'une capacité de négociation plus importantes, particulièrement utiles pour contourner les expulsions via la corruption des agents communaux. Ainsi, nous pouvons nous attendre à ce qu'un niveau de profit plus élevé ait une influence positive sur le sentiment de sécurité de l'entrepreneur. En revanche, un profit plus élevé peut également être associé à une certaine réussite de l'activité ainsi qu'à une visibilité accrue de celle-ci. Dans ce cas, nous pouvons nous attendre à ce qu'un niveau plus élevé de profit diminue le sentiment de sécurité de l'entrepreneur.

Nous n'avons pas pu mettre en place les méthodes les plus courantes de traitement de l'endogénéité, à savoir les méthodes quasi expérimentales, la collecte de données de panel et les variables instrumentales. Les deux premières n'ont pas pu être mobilisées en raison des moyens financiers, techniques et temporels qu'elles nécessitent. Le recours à une variable instrumentale

---

86. Tableaux de résultats disponibles sur demande.

aurait en revanche pu être réalisable. Cependant, la mesure de la sécurité foncière variant largement d'une étude à l'autre (possession d'un titre de propriété, droit d'usage, droits factuels), la littérature n'a pu produire de consensus sur un instrument fort et largement employé. Dès lors que l'on élargit la définition de la sécurité foncière à la vision tripartite de Van Gelder (2010), il devient plus complexe encore de trouver un instrument pertinent. Or, selon les travaux de Boef et al. (2014), le recours aux variables instrumentales est pertinent uniquement si l'instrument choisi est fort ou si la taille de l'échantillon est très grande. En d'autres termes, plus la taille de l'échantillon est faible, plus l'instrument doit être fort pour que le recours à une variable instrumentale soit pertinent et produise une estimation plus proche en moyenne de l'effet réel que les estimations issues des OLS (Boef et al. 2014). Ainsi, en raison de la faiblesse de la taille de notre échantillon et de l'absence de consensus dans la littérature sur un instrument fort, nous n'avons pas mobilisé de variable instrumentale.

Toutefois, pour approfondir ces potentielles interactions, nous avons interagi les variables de sécurité foncière avec d'autres variables au sein de nos modèles, relatives au statut socio-économique du chef d'UPI ou à la visibilité de l'UPI. Notre base de données ne nous permettant pas de mesurer le réseau social des entrepreneurs (statut social), les revenus globaux du ménage (statut économique) ou encore la visibilité concrète des UPI, nous avons sélectionné des *proxies* de ces dernières. Pour le statut économique, nous avons interagi la sécurité foncière avec la satisfaction des conditions de vie des chefs d'UPI, les matériaux des murs du domicile du chef d'UPI et le nombre de pièces de son habitat. Pour le statut social, nous avons interagi la sécurité foncière avec le fait d'entretenir des relations avec ses concurrents, avec le nombre de contacts dans le téléphone portable ainsi qu'avec le fait d'entretenir des relations avec le chef du *fokontany* ou avec des agents publics. Pour la visibilité de l'activité, nous avons interagi la sécurité foncière avec le type d'emplacement de l'UPI, le fait d'exercer proche d'un axe de circulation dense et le fait d'avoir déjà eu des problèmes avec les agents publics. Les résultats n'ont pas montré d'effet significatif de ces interactions sur le niveau de profit<sup>87</sup>. Cela peut être dû à la faiblesse de nos *proxies* et mériterait davantage d'approfondissement.

## 5.2.2 Paradoxe révélateur de stratégies entrepreneuriales

### 5.2.2.1 Sécurité *de facto* dans un environnement incertain

La dimension *de facto* de la sécurité foncière est la seule des trois dimensions à ne pas avoir d'effet significatif sur le profit des UPI. Contrairement aux autres dimensions, n'avoir jamais connu l'expulsion n'a pas d'effet positif, toutes choses égales par ailleurs, sur le niveau de profit dégagé. Ce résultat retient notre attention dans la mesure où la sécurité *de facto* correspond à la mesure la plus concrète de la sécurité foncière : l'expérience vécue de l'expulsion et du conflit foncier par les entrepreneurs. Nous avançons ici deux pistes d'explication potentielles.

87. Tableaux de résultats disponibles sur demande.

La première provient du type d'expulsion vécue. En effet, les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany connaissent des opérations d'expulsion et des conflits fonciers existents. Toutefois, ces opérations restent irrégulières et les conflits fonciers se manifestent le plus souvent par des menaces d'expulsion, là encore périodiques. Ainsi, les effets directs sur l'activité sont modérés. La seconde provient de l'incertitude du contexte dans lequel évoluent ces UPI. La sécurité *de facto* n'est pas permanente, y compris pour ceux qui jouissent d'un niveau élevé de celle-ci. En effet, les opérations d'expulsion organisées par la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA) ne tiennent pas compte de l'ancienneté des entrepreneurs lorsqu'elles se réalisent. Comme nous l'avons développé au début de cette thèse, la formation d'un marché « naturel », c'est-à-dire la croissance du nombre d'UPI ou la pérennisation d'UPI dans un espace donné, peut aboutir non pas à sa reconnaissance mais à une volonté de régulation passant en premier lieu par l'expulsion. Par ailleurs, une grande partie des chefs d'UPI étant locataires, leur sécurité *de facto* peut être amenée à changer brutalement, selon la volonté du propriétaire du local ou du terrain qu'ils occupent. Ces deux éléments nous amènent à nuancer l'existence d'une sécurité *de facto* suffisamment forte pour être un élément déterminant du profit des UPI.

### 5.2.2.2 Paradoxe : insécurité latente et emplacement

Les résultats empiriques mettent en évidence un paradoxe. La caractérisation des profils présentée dans le chapitre 3 oppose les profils de « Sécurité latente, faiblement construite, et reconnue » (profil 2) et d'« Insécurité latente mais construite » (profil 4) en termes de performances (EBE) (voir graphique 3.8 dans le chapitre 3). Le profit moyen dégagé par les UPI appartenant au profil 4 était significativement plus faible que le profit moyen dégagé par les UPI de l'ensemble des autres profils, tandis que les UPI appartenant au groupe 2 dégageaient un profit moyen significativement plus élevé (voir tableau 3.7 dans le chapitre 3).

Nous retrouvons cette information sur le graphique ???. Le niveau de profit des UPI appartenant au profil 2 se détache très nettement de l'ensemble des autres profils et enregistre l'écart le plus fort avec les profils 1 et 4.

Nous nous serions attendus à ce que la sécurité foncière apportée par un degré intermédiaire à élevé sur chacune des dimensions légale, *de facto* et perçue (ce qui est le cas du profil 2), soit un déterminant positif des profits et qu'elle s'oppose en ce sens aux profils de sécurité foncière 1 et 4. Autrement dit, nous nous serions attendus à ce qu'appartenir à ces deux derniers profils plutôt qu'au profil 2 ait, toutes choses égales par ailleurs, un effet négatif significatif sur le niveau de profit. Or, d'après les analyses économétriques menées dans ce chapitre, cette hypothèse n'est pas vérifiée pour le profil 4. Afin d'explorer ce paradoxe, nous introduisons l'ensemble des variables de contrôle une à une dans la fonction de gains, dont les résultats sont présentés dans le tableau 5.3.

Lorsque notre modèle comprend uniquement les variables fonctionnelles (facteurs capital et travail) ainsi que notre variable d'intérêt, à savoir les profils multidimensionnels de sécurité

foncière, appartenir à n'importe quel profil plutôt qu'au profil 2 a un effet positif significatif sur le niveau de profit. Lorsqu'il comprend les variables fonctionnelles, notre variable d'intérêt et l'ensemble des variables de contrôle à l'exception de l'emplacement, le résultat reste le même. Ainsi, nous constatons que les profils multidimensionnels captent l'effet de l'emplacement. Cela est confirmé par le fait que lorsque le modèle comprend uniquement les variables fonctionnelles, notre variable d'intérêt et l'emplacement, l'effet d'appartenir au profil 4 plutôt qu'au 2 devient non significativement différent de zéro.

**TABLEAU 5.3** – Résultats sur les profits en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière (OLS avec correction de White)

	EBE (log)		
	(1) Coef/SE	(2) Coef/SE	(3) Coef/SE
<b>Variabes de structure</b>			
Capital physique (log)	0,14*** (0,02)	0,10*** (0,03)	0,08*** (0,03)
Travail (log)	0,41*** (0,12)	0,27** (0,11)	0,24** (0,11)
<b>Sécurité foncière (Profil 2 : référence)</b>			
Profil 1	-0,72*** (0,15)	-0,52*** (0,14)	-0,72*** (0,15)
Profil 3	-0,47*** (0,14)	-0,33** (0,15)	-0,38*** (0,13)
Profil 4	-0,52*** (0,15)	-0,37*** (0,15)	-0,22 (0,16)
Profil 5	-0,58*** (0,15)	-0,44*** (0,14)	-0,58*** (0,14)
Constante	10,70*** (0,90)	11,48*** (0,89)	13,05*** (0,92)
<b>Variabes de contrôle</b>			
Aucune	x		
Toutes sauf emplacement		x	
Uniquement emplacement			x
Observations	376	376	376
R2 ajusté	0,258	0,395	0,356
VIF moyen	1,51	1,47	1,69

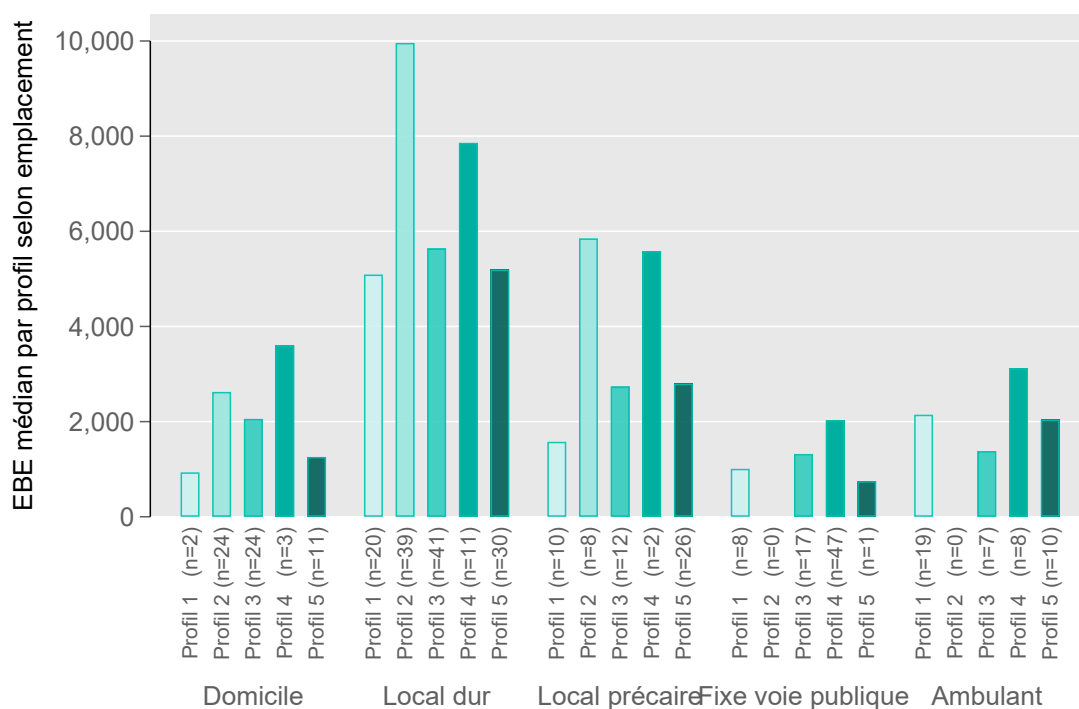
\* p<0,10 \*\* p<0,05 \*\*\* p<0,01

Source : auteure

L'existence d'une relation forte entre le type d'emplacement et la sécurité foncière nous pousse à observer le niveau de profit selon les différents profils de sécurité foncière au sein de chaque type d'emplacement (graphique 5.15). En raison de la taille limitée de notre échantillon et du lien étroit qu'entretiennent les profils de sécurité avec le type d'emplacement, nous gardons à l'esprit que les observations issues du graphique 5.15 portent sur de faibles effectifs.

Le profil 4 est très peu représenté parmi les UPI exerçant à domicile, dans un local précaire ou de manière ambulante. Toutefois, au sein de ces trois types d'emplacements, les entrepreneurs appartenant au profil 4 ne dégagent pas les profits les plus faibles et, dans le cas des entrepreneurs exerçant à domicile, ils se retrouvent même à dégager des profits parmi les





**FIGURE 5.15** – EBE annuel médian par profil multidimensionnel selon le type d'emplacement occupé par l'UPI

Source : auteure

plus élevés. Le résultat est plus frappant encore pour les UPI exerçant dans un local en dur et sur un poste fixe dans l'espace public. Les entrepreneurs appartenant au profil 4 se détachent nettement de ceux du profil 1 dont les distributions étaient pourtant très similaires lorsque nous ne tenions pas compte du type d'emplacement.

En résumé, ce graphique nous montre que la faiblesse relative des profits dégagés par les UPI appartenant au profil 4 vient en réalité de la surreprésentation des UPI exerçant sur un poste fixe dans l'espace public, qui eux, dégagent en moyenne de plus faibles profits que l'ensemble des autres UPI. Mais au sein de chaque type d'emplacement, appartenir au profil 4 n'est pas associé à un niveau de profit systématiquement plus faible, contrairement au profil 1. Il apparaît même que pour les UPI installées dans un local en dur et sur un poste fixe dans l'espace public, qui regroupent plus de 80 % des UPI appartenant au profil 4, appartenir à ce dernier profil revient à dégager des profits relativement plus élevés que l'ensemble des autres profils. Ce dernier résultat fait écho à la déconnexion apparente que nous avons relevée lors de la caractérisation des profils de sécurité foncière entre le niveau de profits déclaré et la perception de la réussite par rapport aux autres activités du quartier. Alors que les entrepreneurs du profil 4 avaient un profit moyen significativement plus faible que le profit moyen de l'ensemble des autres profils, ils étaient pourtant statistiquement plus nombreux à déclarer générer de meilleures performances que les autres activités du quartier (voir tableau 3.7 dans chapitre 3).

### 5.2.2.3 Stratégie de déplacement de l'offre vers la demande

La constatation du paradoxe autour de la relation entre le profil 4 et les profits dégagés par les UPI nous amène à émettre l'hypothèse selon laquelle les stratégies entrepreneuriales des micro-entrepreneurs concernant le lieu d'exercice de leur activité ne tiennent pas tant au type d'emplacement occupé qu'au choix de localisation de cette activité, lequel entretient une relation directe avec l'exposition à la sécurité ou à l'insécurité foncière.

En effet, les entretiens réalisés dans les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrarinny mettent en lumière l'absence de stratégie concernant le type d'emplacement occupé. L'occupation de l'espace public ou d'un local précaire plutôt que de locaux en dur ne résulte pas d'une logique de minimisation des coûts par opportunisme (Gallouj 2007), mais relève plutôt d'une absence d'alternative au regard du capital initial dont dispose l'entrepreneur.

Participant n°12, vendeuse de légumes à Soamanandrarinny. À la question de savoir pourquoi cette auto-entrepreneuse, installée sur un trottoir, exerce sur ce lieu et quel serait le meilleur environnement de travail pour son activité, sa réponse est : *« Si j'étais en plein rêve, j'exercerais dans un petit local. »* (traduit du malgache).

Participant n°26, restaurateur (vente à emporter) à Soamanandrarinny. Cet auto-entrepreneur cuisine et vend du manioc sous une structure précaire en bois, accolée à une maison, au cœur d'un secteur<sup>88</sup> de Soamanandrarinny. Il exprime le souhait d'améliorer son activité en devenant épicier, mais cela nécessite une consolidation du local (en brique). À la question de savoir ce qui l'empêche de s'installer dans un local en dur, il répond : *« Je ne sais pas quoi vous répondre à part l'argent. Si j'avais de l'argent, ça fait longtemps que je ne serais plus sous cette structure en bois. »* (traduit du malgache).

Participant n°5, métallurgiste à Manarintsoa Centre. Cet auto-entrepreneur a créé son UPI il y a 12 ans après avoir perdu son emploi de chauffeur. Initié à la métallurgie dans sa jeunesse, il s'est lancé dans cette activité grâce à l'héritage de la maison de sa mère, où il a établi son atelier. Selon ses termes, s'il n'avait pas été propriétaire, il serait resté chauffeur. Il avait trouvé un autre terrain, mieux adapté à l'activité, mais le loyer représentait une charge trop lourde, alors qu'il a commencé avec « zéro Ariary » (exprimé en français).

Il ressort des entretiens que l'occupation de l'espace public, que ce soit de manière ambulante ou fixe, avec ou sans structure précaire, n'est considérée comme désirable par aucun type d'entrepreneur, et qu'une véritable boutique est largement valorisée par tous. Par conséquent, les micro-entrepreneurs exercent leur activité à l'endroit qui leur est accessible, celui-ci étant l'espace public pour les entrepreneurs ne disposant pas de fonds de départ ou de biens immobiliers.

88. Le secteur est une sous division du fokontany.

Toutefois, les stratégies entrepreneuriales autour de l'emplacement ne sont pas absentes et la localisation de l'activité répond à la nécessité de se rapprocher de la demande. Le tableau 5.4 nous permet de constater que seules les UPI appartenant au profil 4 sont une majorité à avoir déclaré le besoin de visibilité comme motivation à l'installation de l'UPI sur l'emplacement actuel, et les UPI de ce groupe sont significativement plus nombreuses que les autres à avoir déclaré le besoin de visibilité en tant que motivation secondaire.

**TABLEAU 5.4** – Motivations relatives à l'emplacement selon les profils multidimensionnels de sécurité foncière

	Profil 1	Profil 2	Profil 3	Profil 4	Profil 5	Total
	n = 59	n = 71	n = 101	n = 71	n = 78	n = 380
Visibilité (%)						
<i>Oui</i>	35,59	49,30	33,66	52,11	37,18	41,05
<i>Motivation principale</i>	15,25	25,35	17,82	30,99	29,49	23,68
<i>Motivation secondaire</i>	20,34	<b>25,35</b>	16,83	<b>23,94</b>	7,69	18,42
Meilleur endroit (%)						
<i>Oui</i>	32,20	43,66	47,52	<b>54,93</b>	<b>58,97</b>	48,16
<i>Motivation principale</i>	13,56	16,90	21,78	19,72	17,95	18,42
<i>Motivation secondaire</i>	20,34	30,99	26,73	36,62	<b>42,31</b>	31,58
Visibilité et meilleur endroit (%)						
<i>Oui</i>	15,25	16,90	15,84	<b>32,39</b>	<b>28,21</b>	21,58

Note : Les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous représentations) selon le test du Khiz.

Source : auteur

Par ailleurs, seuls les UPI des groupes 4 et 5 sont une majorité (et surreprésentées) à avoir déclaré s'être installées à l'endroit actuel parce que celui-ci est le « meilleur endroit » pour exercer leur activité.

Ainsi, nous observons la formation de regroupements d'entrepreneurs dans des endroits spécifiques où l'offre et la demande se rencontrent, comme l'illustre la situation de Behoririka.

Participant n°43, vendeuse de vêtements à Behoririka. « *Au temps de Guy Razanamasy (1994-1999), on vendait dans les rues et personne ne nous expulsait. On était deux à trois à vendre ici, puis on est devenu beaucoup jusqu'à maintenant.* » (traduit du malgache).

Chef de service des marchés urbains de la CUA. « *Il y a aussi le fait que le fonds de ces gens-là soit minime et c'est à eux de chercher/trouver des clients afin de pouvoir vendre vite pour pouvoir acheter et revendre. Donc, ils vont à l'endroit où il y a ces gens-là, aux alentours de Behoririka parce que c'est un lieu où il y a beaucoup de gens qui circulent/sont de passage.* » (traduit du malgache).

Ces regroupements d'entrepreneurs génèrent la création de marchés « naturels » qui, plus ils se densifient, apportent de la visibilité aux entrepreneurs et les exposent à l'insécurité foncière par la réaction de la CUA (expulsions forcées) face à ces marchés non réglementés. Cette relation entre marchés « naturels » et réaction de la CUA se décèle assez nettement par le nombre de

concurrents à cinq minutes à pied nettement plus élevé pour les UPI appartenant au profil de sécurité 4 que pour les autres profils de sécurité (tableau 5.5).

Ces regroupements d'entrepreneurs génèrent la création de marchés « naturels » qui, plus ils se densifient, apportent de la visibilité aux entrepreneurs et les exposent à l'insécurité foncière par la réaction de la CUA (expulsions forcées) face à ces marchés non règlementés. Cette relation entre marchés « naturels » et réaction de la CUA se décèle assez nettement par le nombre de concurrents à cinq minutes à pieds nettement plus élevé pour les UPI appartenant au profil de sécurité 4 que pour les autres profils de sécurité (tableau 5.5).

**TABLEAU 5.5** – Nombre de concurrents à moins de cinq minutes à pieds selon les profils multidimensionnels de sécurité foncière

	Profil 1	Profil 2	Profil 3	Profil 4	Profil 5	Total
	n = 59	n = 71	n = 101	n = 71	n = 78	n = 380
Nombre de concurrents						
<i>Moyenne</i>	4,75	4,51	7,73	<b>10,17</b>	5,99	6,76
<i>Coef. Var.</i>	2,02	1,33	1,75	1,50	0,98	1,64
<i>Médiane</i>	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00

*Note* : Une moyenne en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne calculée sur l'ensemble des autres modalités.

*Source* : auteure

Toutefois, nous constatons qu'en deçà d'une certaine densité d'entrepreneurs et dans les quartiers résidentiels à l'écart de la ville formelle, la réaction de la CUA reste ponctuelle :

Participant n°12, vendeuse de légumes à Soamanandrany. Cette micro-entrepreneure nous explique qu'elle n'a pas encore été expulsée par la commune malgré un premier avertissement concernant son débordement sur la route.

Participant n°24, vendeuse de beignets à Soamanandrany. Cette micro-entrepreneure déclare que la police ne passe pas encore devant son étal et que, « *pour le moment* » (traduit du malgache), elle n'est pas embêtée.

L'exposition à cette insécurité foncière latente est alors compensée par un accès à la demande pour les entrepreneurs les moins bien dotés initialement. Autrement dit, elle est le prix d'un accès à de meilleurs débouchés.

Toutefois, l'expérience de Behoririka nuance l'efficacité de cette stratégie relative à la localisation de l'activité. Quand l'insécurité *de facto* et perçue s'accroissent, les coûts de l'insécurité foncière s'alourdissent et pèsent sur les revenus dégagés par l'UPI.

## 5.2.3 Effets de la détérioration de la sécurité latente sur les performances de l'UPI

### 5.2.3.1 Effets immédiats : augmentation de coûts et environnement commercial inadapté

Le profil 4, « Insécurité latente accompagnée de sécurité construite », est caractéristique des marchands de rue et notamment de ceux autour du marché de Behoririka. Le cas du marché de Behoririka nous permet d'observer les effets d'un durcissement de l'insécurité latente par l'une des formes les plus extrêmes de l'insécurité foncière : l'expulsion forcée par les autorités publiques. Les entretiens avec les marchands de rue de Behoririka nous ont permis d'identifier les coûts directs et immédiats associés à l'accroissement de l'intensité et de la fréquence des expulsions foncières.

Premièrement, le coût le plus directement évoqué par la quasi-totalité des entrepreneurs est celui de la corruption. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les marchands s'organisent et cotisent afin de reverser un montant défini aux agents en charge de l'opération d'expulsion et d'éviter de se faire expulser. Ces montants peuvent être considérables, d'autant plus lorsque la fréquence de ces opérations s'accroît.

Deuxièmement, les opérations d'expulsion s'accompagnent régulièrement de la confiscation des marchandises vendues. Ces confiscations représentent des coûts importants, soit en raison des frais pour récupérer les articles pour ceux qui les récupèrent, soit en raison de la perte du montant engagé lors de la constitution du stock pour ceux qui ne les récupèrent pas.

Participant n°29, vendeuse de valises à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse vend des valises et des sacs de voyage et a choisi de conserver son emplacement au sein du nouveau marché de Behoririka. Toutefois, en raison de l'absence de clients à l'intérieur du marché, elle est parfois amenée à exposer ponctuellement ses articles dans la rue. Deux semaines avant notre entretien, elle s'est fait réquisitionner une valise qu'elle avait acquise au prix de 115 000 Ar. Pour la récupérer deux semaines plus tard, elle a dû payer 150 000 Ar.

Participant n°36, vendeuse de bijoux à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse est vendeuse de bijoux qu'elle décrit comme « textitde très petites choses » (traduit du malgache), à savoir des bijoux de faible valeur. Assise sur une murette, elle expose les bijoux devant elle, dans une caisse en bois ouverte. Cette installation lui permet de partir rapidement, avec l'intégralité de ses articles, en cas d'expulsion. Il lui est toutefois déjà arrivé de se faire saisir des articles. Elle devait payer 300 000 Ar pour les récupérer. Cette somme étant excessivement élevée pour elle, elle ne les a jamais récupérés.

Participant n°43, vendeuse de vêtements à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse, qui vend des vêtements pour enfants à proximité du nouveau marché de Behoririka depuis plus de 20 ans, paie les agents communaux à hauteur de 2 000 Ar

par jour pour éviter de se faire expulser. Lors des opérations d'expulsion, elle nous explique être confrontée à un ultimatum : participer à la cotisation ou voir ses affaires réquisitionnées par les agents communaux. Afin d'éviter cette réquisition, elle participe à la cotisation, d'autant plus que, selon elle, les agents communaux ne choisissent pas n'importe quels articles lors des réquisitions mais bien « *les plus beaux, ceux qui ont le plus de valeur* » (traduit du malgache).

La corruption et la confiscation des marchandises ont des effets négatifs évidents et directs sur les profits dégagés par les UPI. À cela s'ajoutent les effets des expulsions récurrentes sur l'environnement économique et les pratiques commerciales des entrepreneurs.

À Behoririka, les opérations d'expulsion sont fréquentes, soudaines et brutales depuis la création du grand marché et le refus des marchands de rue de s'y installer. Lors de notre enquête, nous avons été témoins de trois opérations d'expulsion en l'espace d'une matinée. Lorsque l'opération débute, l'agitation gagne l'ensemble des marchands de rue qui replient leurs étals et fuient les agents communaux en courant dans les rues adjacentes. Dans ce contexte, la rencontre entre l'offre et la demande est compromise, les négociations autour du prix et la conclusion des ventes sont interrompues et restent inabouties.

Participant n°36, vendeuse de bijoux à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse a constaté l'intensification des opérations d'expulsion depuis la création du nouveau marché. À cause de celles-ci, elle ne peut pas vendre et est obligée d'attendre 16 heures que les gens sortent du travail. Depuis que les expulsions se sont intensifiées, « *la vie est devenue plus médiocre* » selon ses termes (traduit du malgache).

Participant n°37, vendeuse de chapeaux à Behoririka. Cette auto-entrepreneuse admet elle aussi un lien causal direct entre l'intensification des expulsions et les performances de son activité à travers les termes : « *Je ne peux rien vendre puisqu'on joue au chat et à la souris* » (traduit du malgache).

L'expérience de Behoririka met en évidence les effets immédiats et directs d'une accentuation de l'insécurité foncière, dans ses dimensions *de facto* et perçue, sur le profit dégagé par les UPI, sans que ces effets ne s'expriment nécessairement via le canal de l'investissement. En plus de ces effets immédiats, les effets sur les performances économiques de la fatigue, engendrée par l'intensification des expulsions et plus difficile à mesurer, s'expriment davantage sur le moyen ou long terme et peuvent renforcer les effets immédiats négatifs des expulsions forcées et accentuer les inégalités.

### **5.2.3.2 Effets de moyen ou long terme : fatigue physique et mentale**

Les opérations d'expulsion récurrentes des marchands de rue entraînent une fatigue, physique et mentale, importante :

Participant n°30, vendeuse de pain à Behoririka. En raison de la nature alimentaire des produits vendus, cette auto-entrepreneure se dit moins exposée aux expulsions que les autres marchands. Elle nous explique que les opérations d'expulsion des marchands de rue engendrent de la peur et que lorsqu'elles ont lieu, les marchands qui fuient les agents communaux se cachent où ils le peuvent, notamment dans les toilettes publiques, et elle a été témoin d'accidents (blessures) durant ces fuites.

Participant n°36, vendeuse de bijoux à Behoririka. À la question de savoir ce qui changerait pour son activité si les expulsions forcées devenaient moins fréquentes, cette auto-entrepreneure a répondu : « *Si la police nous laissait libres, je me sentirais mieux.* » (traduit du malgache).

Cette fatigue est peu évoquée par les marchands de rue qui ont refusé de s'installer dans le nouveau marché ; en revanche, elle est l'argument décisif des entrepreneurs qui exercent désormais au sein du marché.

Participant n°29, vendeuse de valises à Behoririka. Cette vendeuse de valises et de sacs de voyage exerce désormais dans le nouveau marché, après une vie à exercer son activité dans la rue. Comme les autres entrepreneurs, elle déplore l'absence de clients au sein du marché mais constate l'intensification des expulsions par les agents communaux à l'extérieur. Selon ses termes : « *On n'est que deux à suivre la discipline parce qu'on a pris de l'âge. [...] Quand tu sors tu te fais pourchasser donc tu es obligée d'endurer et de rester à l'intérieur.* » (traduit du malgache).

Participant n°33, vendeuse de valises à Behoririka. Les propos du participant n°29 sont confirmés par cette auto-entrepreneure qui déclare : « *J'ai déjà pris de l'âge et je n'ai pas la force de me faire poursuivre par la police dehors.* » (traduit du malgache).

Participant n°35, vendeuse de vêtements à Behoririka. Après avoir vendu des vêtements pendant 10 ans dans la rue et avoir connu les expulsions forcées, elle a accepté de s'installer à l'intérieur du nouveau marché. À la question de savoir pourquoi elle conserve cet emplacement malgré l'absence de clients, elle nous répond : « *Il y a des gens qui vendent notre production à l'extérieur mais nous on n'a pas la force de faire ça.* » (traduit du malgache) avant de nous parler de l'interdiction de vendre à l'extérieur du nouveau marché et de l'intensification des expulsions depuis sa création.

Nous observons que la détérioration de la sécurité foncière *de facto* et perçue est source de fatigue physique et émotionnelle. Cette fatigue s'accroît à mesure que le nombre d'expulsions vécues et que les incapacités physiques des entrepreneurs augmentent. Face à une très forte insécurité foncière latente, certains entrepreneurs, et notamment les plus vulnérables, peuvent tout d'abord être amenés à renoncer à un meilleur accès à la clientèle et à de meilleures

performances au profit d'une certaine sécurité. Par ailleurs, lorsque les entrepreneurs décident de ne pas renoncer à l'accès à la clientèle, nous pouvons faire l'hypothèse que ces effets de moyen ou long terme accentuent les effets immédiats de l'expulsion. La fatigue peut entraîner une diminution du dynamisme des entrepreneurs, ce qui peut alors les amener à être davantage soumis aux réquisitions des agents communaux ou à s'adonner aux pratiques corruptives. De plus, elle peut affecter directement les pratiques commerciales des entrepreneurs, qui deviennent moins proactifs, dans un environnement hautement concurrentiel où le démarchage des clients et le dynamisme des marchands semblent être des éléments déterminants de la rentabilité de l'activité.

La sécurité foncière, par ses dimensions légale et perçue, est un déterminant des profits dégagés par l'UPI et a un effet positif sur ces derniers. La particularité du profil d'insécurité latente accompagnée de sécurité construite nous permet de souligner l'existence de stratégies de la part des entrepreneurs pour un meilleur accès à la demande. Toutefois, alors que la sécurité *de facto* n'engendre pas d'effet sur les profits dans les quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany, le cas de Behoririka pose la question d'un niveau d'insécurité latente au-delà duquel les pertes pour les UPI sont drastiques. Cela nous amène à questionner la relation entre le maintien des moyens d'existence des individus parmi les plus vulnérables de la population urbaine et les objectifs de planification promus aujourd'hui sur le plan national comme international.

L'objectif 11 des Objectifs du Développement Durable, « Faire en sorte que les villes et les établissements humains soient ouverts à tous, sûrs, résilients et durables », affirme sans ambiguïté l'intérêt des institutions internationales pour la question urbaine, l'aménagement et la planification des grandes métropoles comme des villes secondaires. D'autre part, la Lettre Foncière de 2015 (MEPATE 2015), le diagnostic urbain d'Antananarivo réalisé pour la Banque Africaine de Développement « afin d'assister les villes dans leur stratégies et politiques de développement urbain, en encourageant une plus grande résilience et une meilleure gestion urbaine » (Goethals et al. 2021, p. 6) ou encore la présence du Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles (PPAB) à Antananarivo et la révision du Plan d'urbanisme directeur en 2019 (MAHTP et JICA 2019) avec l'élaboration d'un Plan d'Action pour un Développement Urbain Intégré démontrent que cet intérêt est aussi considéré comme une priorité, voire une urgence, par le gouvernement malgache. Pourtant, les UPI, au nombre de 354 600 en 2010 dans l'agglomération d'Antananarivo, qui employaient 526 400 personnes (Rakotomanana et Randriankolona 2011) et qui occupent largement l'espace public comme les quartiers précaires, sont quasi-absentes des lignes directrices de ces plans.



## **5.3 Remise en question des moyens d'existence : déconnexion entre objectifs de planification et réalité socio-économique**

### **5.3.1 Vers une sécurité foncière à long terme : formalisation et planification**

#### **5.3.1.1 Priorités : salubrité, foncier, circulation et esthétique**

Les politiques d'aménagement et de planification urbaine se concentrent autour de quatre préoccupations principales. La première est l'enjeu sanitaire que pose le développement et la densification d'une ville en très grande partie non planifiée. Selon UN-Habitat, en 2010, les constructions illicites représentaient 70 % des habitats réalisés (UN-Habitat 2012a). Dans ces infrastructures, une majorité d'individus fait face à une privation de biens et services publics de base (eau, électricité, etc.), à une sécurité foncière partielle, voire absente, et à une surexposition aux risques d'inondation et d'incendie. La planification et l'aménagement urbain entendent donc réhabiliter les quartiers précaires de la capitale à travers des actions de curage des canaux et des bassins de rétention, la réhabilitation et la construction d'infrastructures publiques, ou encore la réhabilitation des voies de circulation, notamment piétonnes, impraticables en cas d'inondations. C'est dans ce cadre qu'agissent le PPAB et le Projet de Développement Urbain Intégré et de Résilience du grand Antananarivo (Produir). Ces actions servent l'objectif d'une ville inclusive et durable et tentent d'enclencher un désenclavement des quartiers précaires par de meilleures conditions de vie pour leurs habitants d'une part et par une meilleure connexion au reste de la ville d'autre part.

Lorsque nous nous intéressons aux quartiers précaires, la question de l'habitat non planifié, et ainsi la question foncière, deviennent des enjeux de première importance. D'une part, l'habitat non planifié ne respecte pas les normes de construction ; d'autre part, le statut foncier des parcelles est particulièrement opaque, les documents fonciers étant incomplets, voire absents. La croissance inédite de la population urbaine que connaît Antananarivo met en lumière l'incapacité de la ville à satisfaire la demande de logements, notamment de logements accessibles aux plus vulnérables. Peu d'investissements publics ont cherché à combler ce manque et lorsqu'ils ont été réalisés, ils se sont concentrés sur la construction de logements de standing pour la classe moyenne. La faiblesse de l'investissement public s'explique en partie par la faiblesse des recettes fiscales de la municipalité. C'est pourquoi la planification actuelle repose sur le renforcement de l'incitation à l'investissement privé et, par conséquent, sur la formalisation foncière des parcelles.

Nous retrouvons à travers ces deux premiers objectifs l'idée d'une intégration des quartiers informels dans la ville formelle par la mobilité et l'intégration au marché foncier. Mais la planification et l'aménagement urbain ne se limitent pas aux quartiers précaires.

La vision d'une ville durable et inclusive n'exclut pas l'importance d'un tissu économique productif et pourvoyeur d'emplois. Les orientations principales de la planification vont dans

le sens d'une ville polycentrique qui permettrait de réguler et de contrôler la densité urbaine au sein de la CUA. La question de la mobilité et de la circulation des biens et des personnes devient alors déterminante dans la réussite de ce projet. La constitution d'un réseau de Bus Rapid Transit (BRT) permet d'associer les objectifs de désenclavement des quartiers précaires, d'aménagement de boulevards urbains et de désengorgement du centre-ville par la création de nouveaux centres périurbains autour des terminus des lignes de BRT.

Enfin, une dernière priorité, davantage exprimée dans les discours que dans les documents de planification, est l'aspect esthétique de la capitale malgache. Le maire de la CUA, Naina Andriantsitohaina, emploie régulièrement le terme d'« embellissement » de la ville lors de ses communications autour des travaux de réhabilitation. De plus, lors de notre entretien avec le responsable du marché de Behoririka, celui-ci explique que « *l'objectif de la commune est de faire en sorte que les rues soient nettes.* » (traduit du malgache).

### **5.3.1.2 Reconnaissance partielle de l'existence des UPI et prise en compte limitée de leurs besoins**

Les objectifs que servent les nouvelles orientations de planification foncière pour une ville inclusive, durable et productive prennent tout leur sens dans le contexte d'une ville dépassée par l'importante croissance urbaine qu'elle a connue et qu'elle se prépare à voir s'accroître dans les prochaines années. Toutefois, l'absence de prise en compte des UPI dans cette planification est frappante, alors même qu'elles sont directement concernées par celle-ci.

De nombreux micro-entrepreneurs exercent à domicile et dans les rues, notamment dans les quartiers précaires. Or, les travaux de réhabilitation ne se limitent pas au curage des canaux, à la restauration de la voirie et à la fourniture d'infrastructures et de services publics. Ils concernent aussi directement l'habitat, puisque le plan d'urbanisme de 2019 stipule que « Les zones résidentielles à forte et moyenne densité accroîtront et la hauteur des bâtiments résidentiels augmentera. » (MAHTP et JICA 2019, p. 8). De telles réhabilitations des quartiers précaires ont eu lieu dans d'autres pays tels qu'au Kenya et l'existence d'UPI, non prise en compte dans l'élaboration des projets, fut responsable d'un détournement des fonctions du bâti initialement prévues par le projet et de l'échec de cette politique (Mitra et al. 2017). De plus, dans le cadre de la protection contre les inondations, le projet Produir, sous la tutelle du Ministère de l'Aménagement du Territoire et des Services Fonciers, établit des plans d'action de réinstallation. Nous pouvons lire sur leur site internet que :

[...] environ 429 habitations, dont 94 de moins de 5 mètres carrés, correspondant à 583 ménages (une même habitation étant occupée par plusieurs ménages dans la plupart des cas) et des petites entreprises seront touchées par des déplacements temporaires et permanents dans le cadre de cette composante. [...] Sur la base du recensement effectué au titre du Plan d'action de réinstallation (PAR), le nombre total de personnes affectées par le projet dans le cadre de cette sous-composante

sera de 3 031.

Les effets des actions de relocalisation ont été largement documentés dans la littérature (Nikuze et al. 2019) et peuvent avoir des effets inverses aux effets attendus (dégradation des conditions de vie) si les dynamiques sociales mais aussi économiques ne sont pas prises en compte. Or, bien que les UPI soient ici mentionnées, aucune information supplémentaire n'est présentée, pas même leur nombre, contrairement aux ménages.

Par ailleurs, les objectifs de meilleure circulation et d'esthétique concernent là aussi directement les UPI exerçant dans l'espace public puisqu'elles sont considérées comme des nuisances par les autorités. Le 19 septembre 2020, la presse reprend les propos du responsable des marchés de la CUA :

La CUA a beaucoup de projets sur le secteur du commerce à Antananarivo. Des marchés sont à construire ou à réhabiliter pour donner de la place aux marchands des rues qui engorgent la circulation et donnent une mauvaise image de la capitale de Madagascar <sup>89</sup>.

Le maire de la CUA, dont l'un des canaux de communication privilégiés est Facebook, a relayé cette information le 1<sup>er</sup> octobre 2022 :

Des troubles ont été constatés sur la voie publique aujourd'hui par les marchands qui vendaient sur les trottoirs. Et pourtant, les marchands réguliers dans les Tsena <sup>90</sup> se plaignent de la concurrence déloyale. Et les habitants se plaignent du ralentissement de la circulation ainsi que de l'insécurité au quotidien.

Cette idée de nuisance est confirmée par le responsable du marché de Behoririka qui stipule pendant notre entretien que :

*Le principal objectif [de la construction du nouveau marché par la commune] c'est qu'il y a un projet d'assainissement de rue et c'est pour ça qu'on fait en sorte d'enlever tous les marchands ambulants (traduit du malgache).*

Contrairement aux UPI des quartiers précaires exerçant dans l'espace privé, les micro-entrepreneurs exerçant sur l'espace public sont pris en compte par la municipalité et font même l'objet d'une attention particulière. En effet, nous pouvons lire dans une publication du maire de la CUA sur son compte Facebook le 28 janvier 2023 que :

« Le petit commerce doit être soutenu et accompagné puisqu'il permet à de très nombreux foyers de vivre. Cependant, il doit être réorganisé et formalisé. ».

Bien que le commerce de rue soit absent des documents de planification, il apparaît en réalité à travers la consolidation des marchés qui s'érige en solution apportée par la commune à un commerce de rue indésirable. Toutefois, ces solutions faillissent à prendre en compte les

89. Voir <https://www.madagascar-tribune.com/25-000-marchands-des-rues-recenses-a-Antananarivo.html> (Consulté le 17 Juillet 2023).

90. Terme qui désigne les marchés à Madagascar.

besoins des micro-entrepreneurs exerçant dans l'espace public malgré les efforts déployés et communiqués sur les réseaux sociaux ainsi que dans les médias par la commune. Les opérations d'expulsion des marchands de rue se font toujours aussi fréquentes et les contestations toujours aussi fortes. Entre janvier et juin 2023, ce ne sont pas moins d'une quinzaine de descentes sur le terrain que le maire de la CUA a opérées pour constater et prendre note des « doléances » des marchands. D'autre part, à Behoririka par exemple, les opérations d'expulsion autour du nouveau marché s'intensifient alors que le marché reste vide. D'après les entretiens menés avec les marchands et le chef de service des marchés urbains, un tel marché n'est pas adapté aux activités des marchands de rue de ce quartier.

Participant n°29, vendeuse de valises à Behoririka. Cette vendeuse de valises et de sacs de voyage nous explique que le premier problème du nouveau marché est qu'il n'y a qu'une seule entrée. Selon elle, c'est l'une des raisons qui expliquent que les clients ne rentrent pas. Elle exprime le décalage entre le marché et les besoins des marchands : « *Ce sont les responsables du marché qui nous ont dit de rentrer à l'intérieur mais l'entente c'était qu'ils fassent trois entrées au lieu d'une. Parce que s'ils avaient dit que ça resterait comme ça dès le début, on ne serait pas rentrés.* » (traduit du malgache).

Participant n°35, vendeuse de vêtements à Behoririka. En lien avec le problème de l'accès à l'intérieur du marché, cette vendeuse de vêtements qui est installée dans le marché nous explique que les marchands qui exercent à l'intérieur du marché comme elle ont fait une demande auprès de la mairie et ont collecté des signatures pour enlever les barreaux qui font office de cloison entre le marché et la rue. Elle précise que « *ça fait longtemps que la demande a été faite, la commune l'a maintenant validée.* » (traduit du malgache). Les frais restent en revanche à la charge des marchands qui ont fait cette demande : « *Maintenant on cotise parce que la main-d'œuvre pour une entrée coûte 600 000 Ar. [...]. Au final, ça dépendra de la somme d'argent qu'on aura entre les mains.* » (traduit du malgache).

Chef de service des marchés urbains de la CUA. En début d'entretien, le chef de service des marchés urbains nous rappelle les grands projets en cours : « *En ce qui concerne la gestion des marchés à Antananarivo, notre maire a eu beaucoup de projets pour la ville concernant les marchés. L'un des premiers projets, c'est le marché de Behoririka, puis les infrastructures au Coum 67ha et ce que nous pouvons voir auprès du Sénat.* » (exprimé en français). Lorsque nous évoquons l'échec du nouveau marché de Behoririka et les potentielles raisons de celui-ci, il montre un certain fatalisme : « *On a déjà fait toutes les communications, sensibilisations, tout le reste. Ça fonctionne un mois, deux mois puis ils sortent. On a fait en sorte que tout l'impossible soit possible. Mais malheureusement pour le moment, on n'a pas beaucoup de résultats.* » (exprimé en français). Mais lorsque nous l'interrogeons

sur les résultats attendus des projets du même type, l'idée d'une infrastructure mal adaptée aux besoins des marchands de Behoririka apparaît entre les lignes : « Ça peut être différent ailleurs [...]. [À Behoririka, les marchands] viennent ici pour le grossiste, ce sont les Chinois qui fournissent tout le reste puis ils vont au marché là-bas puis ils achètent puis ils revendent mais au Coum c'est plutôt classique, c'est-à-dire il y a des marchands très formels, il y a comme articles des meubles, des arts malagasy et tout le reste. Ici à Behoririka c'est tout les fringues, ce sont des petites choses. » (exprimé en français).

Les projets de développement d'une ville inclusive, durable et productive par la réhabilitation des quartiers précaires et l'amélioration de la circulation par la création de grands marchés et la consolidation des marchés existants s'orientent vers un renforcement de la sécurité foncière à long terme pour les UPI qui exercent tant dans l'espace privé que dans l'espace public. Cette sécurisation peut profiter aux UPI par l'incitation à l'investissement ou par un effet direct sur les profits. Cependant, ne pas prendre en compte les UPI elles-mêmes ou leurs besoins dans l'élaboration de ces projets entraîne plutôt une fragilisation de leur sécurité foncière à court terme ainsi que de leurs moyens d'existence.

### **5.3.2 Fragilisation de la sécurité foncière à court terme**

#### **5.3.2.1 Capacité d'adaptation limitée des UPI**

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, la pérennité des UPI est étroitement liée à leur environnement (nuisances sonores, accès aux matières premières, infrastructures préexistantes, etc.). La relocalisation, par définition, entraîne une modification de l'environnement des UPI. Mais elle n'est pas la seule. La formalisation foncière qui accompagne la réhabilitation des quartiers précaires peut affaiblir, du moins à court terme, la sécurité foncière des micro-entrepreneurs. En effet, les résidents des quartiers précaires et leurs activités sont exposés au risque d'expulsion par le marché (Payne, Durand-Lasserve et Rakodi 2009). Dans la mesure où une écrasante majorité d'entre eux sont locataires, l'amélioration du cadre de vie mais aussi les réglementations imposées aux propriétaires peuvent drainer une nouvelle demande vers ces quartiers et faire augmenter les loyers, devenant ainsi inaccessibles aux plus vulnérables, repoussés vers l'extérieur de la ville. Le récent travail de Spencer, Nguyen et Momen (2023) dans les quartiers précaires de Chandpur et Narayanganj au Bangladesh va dans ce sens. Il démontre que le renforcement de la sécurité foncière et l'amélioration des routes dans le quartier ont un effet plus important sur l'investissement dans la consolidation de l'habitat pour les habitations en location que pour les habitations habitées par les propriétaires. Les auteurs mettent en lumière le double aspect du logement, à la fois comme lieu de vie pour certains et comme source de revenus locatifs pour d'autres. Par conséquent, les projets de réhabilitation modifient l'environnement des UPI. Or, nos entretiens dans les quartiers de Manarintsoa Centre et Soa-

manandrany nous ont montré qu'une modification de l'environnement de ces UPI aurait des conséquences soit incertaines soit négatives sur leurs activités, allant jusqu'à compromettre leur existence (voir chapitre 4).

Il en est de même pour les UPI occupant l'espace public. Les solutions apportées par la CUA portent en elles la conviction de la capacité d'adaptation infinie des UPI. Exercer dans la rue ou dans un marché comme celui de Behoririka a des conséquences importantes sur les stratégies commerciales des micro-entrepreneurs.

Chef de service des marchés urbains de la CUA. En parlant de l'échec du marché de Behoririka : « *La politique du commerçant c'est eux qui viennent pour que les clients viennent "Monsieur, monsieur, madame, madame" alors que dans ce bâtiment tu es là à attendre : c'est les Chinois qui nous ont appris à faire ça.* » (traduit du malgache).

Or, la situation concrète des micro-entrepreneurs nous amène à penser que leur capacité d'adaptation connaît des limites et nous identifions deux raisons à cela : l'habitude et la contrainte de la quotidienneté.

Étonnamment, alors que les projets de grands marchés et d'assainissement de la ville par la relocalisation des marchands de rue sont la solution promue par la CUA, les autorités n'ignorent pas que les UPI qui occupent l'espace public s'inscrivent dans un certain nombre d'habitudes.

Chef de service des marchés urbains de la CUA. En parlant de l'échec du marché de Behoririka : « *C'est l'habitude le vrai problème. Quand on dit à un Malgache de changer de mentalité, il se fâche. Nous avons comme expérience par exemple quand on a pourchassé les vendeurs à Petite Vitesse. C'est juste à cause de leurs habitudes que la police se met là tous les jours. Et à partir du moment où ils voient que c'est vraiment interdit de vendre là, ils n'auront plus l'habitude de rester et devront chercher un autre endroit. C'est vraiment l'habitude qui est le plus gros problème.* » (traduit du malgache).

Or, les habitudes au sein de cette économie informelle n'émanent pas uniquement de l'offre. Les habitudes de consommation, qui émanent de la demande, contraignent quant à elles les stratégies de localisation de l'offre.

Responsable du marché de Behoririka. Sur le constat du rejet du nouveau marché par les micro-entrepreneurs : « *En premier lieu, les vendeurs n'aiment pas qu'on leur fixe des règles et d'autant plus que c'est aussi un peu la faute des clients qui n'ont pas l'habitude d'aller acheter des choses directement dans le marché.* » (traduit du malgache).

Participant n°30, vendeuse de pain à Behoririka. « *Depuis tout petit, les Malgaches ont déjà l'habitude de vendre dans les rues. Ce sont les clients qui ne veulent pas se prendre la tête à acheter à l'intérieur, mais ils achètent tout ce que leurs yeux peuvent voir. Les Malgaches ne veulent pas se prendre la tête à aller là-haut, là-bas pour acheter. Ils achètent tout ce qui leur plaît, ce qui plaît à leurs yeux.* » (traduit du malgache).

Changer les habitudes, une fois que leur existence a été reconnue, nécessite du temps. Par conséquent, demander aux UPI exerçant dans l'espace public d'initier ce changement d'habitude en se relocalisant dans les marchés, c'est leur faire porter le poids de la temporalité du changement d'habitude.

Participant n°37, vendeuse de chapeaux à Behoririka. Cette vendeuse de chapeaux, qui exerce sur un trottoir proche du nouveau marché, avait été recensée par la commune. Elle avait bénéficié d'une place au sein du nouveau marché. Après avoir passé six mois à l'intérieur, sans avoir rien vendu, elle a décidé de ressortir à l'extérieur.

Participant n°39, vendeuse de vêtements à Behoririka. *« Parfois, il peut s'écouler un mois sans rien vendre. Dans ces cas-là, je paie le gardien avec l'épargne. »* (traduit du malgache).

Ce poids de la temporalité du changement d'habitude est particulièrement difficile à soutenir pour les UPI exerçant dans l'espace public, car, comme nous l'avons vu dans la deuxième section de ce chapitre, l'occupation de l'espace public relève davantage d'une contrainte (absence de capital de départ) que d'un choix. L'espace public est un moyen d'accéder à la demande pour « les petites choses », nécessitant peu de capital initial, et de faire face à la quotidienneté.

Chef de service des marchés urbains de la CUA. *« Vu la situation, moins de clients, moins de revenus peut-être qu'après 2 jours ou 3 jours ils seront en faillite. C'est eux qui ont dit ça. [...] Il y a aussi le fait que le fonds de ces gens-là soit minime et c'est à eux de chercher/trouver des clients afin de pouvoir vendre vite pour pouvoir acheter et revendre. Donc ils vont à l'endroit où il y a ces gens-là, aux alentours de Behoririka parce que c'est un lieu où il y a beaucoup de gens qui circulent/sont de passage. [...] Il y a beaucoup de gens qui ont beaucoup de connaissances. Parmi ces gens-là, ils n'ont pas pensé à exercer ce métier [...] ils n'ont pas le choix, il n'y a pas d'autre que ça. Devenir marchand ambulant, c'est à la portée de tous. Il n'y a pas de règles ni de lois. Mais vu la circonstance, c'est très difficile de vivre avec toutes les dépenses. »* (traduit du malgache).

Responsable du marché de Behoririka. Après avoir évoqué les objectifs poursuivis par la CUA et le fait que les micro-entrepreneurs refusent d'intégrer le nouveau marché : *« Le souci, c'est qu'ils doivent subvenir aux besoins de leur famille par rapport à la vente qu'ils produisent. »* (traduit du malgache).

Participant n°29, vendeuse de valises à Behoririka. *« J'ai des enfants à élever, on doit manger, alors c'est obligé qu'on exerce dehors. »* (traduit du malgache).

Participant n°31, vendeuse de téléphones à Behoririka. *« Avant, j'étais à la gare de Soarano et on nous a dit de partir. Après cela, j'ai arrêté de travailler parce que j'étais à la recherche d'un travail, mais je n'ai rien trouvé, donc j'ai repris mon activité ici. »* (traduit du malgache).

Participant n°36, vendeuse de bijoux à Behoririka. Cette micro-entrepreneure exerce la seule activité de sa famille et déclare : « *Il n'y a pas de travail, donc je suis là. [...] J'ai des enfants à nourrir, des frais à payer à l'État.* » (traduit du malgache).

Participant n°38, vendeuse de lunettes à Behoririka. En activité depuis seulement un an, cette auto-entrepreneure restait auparavant à la maison pour s'occuper de sa famille. C'est suite à « *des problèmes financiers* » (traduit du malgache) qu'elle a commencé cette activité.

Participant n°43, vendeuse de vêtements à Behoririka. « *On sait qu'on est illégaux mais on ne peut pas faire autrement. C'est ici qu'on trouve de l'argent donc on reste, sauf qu'on se fait pourchasser.[...] C'est grâce à cette activité que j'ai pu élever mes enfants.* » (traduit du malgache).

Mais cette réalité ne figure pas dans le discours officiel du maire de la CUA qui en appelle à la « précieuse participation [des marchands] pour faire de nos espaces marchands de véritables pépinières de prospérité. Ensemble mobilisons-nous pour des marchés florissants et vibrants de vitalité » dans ses publications Facebook et qui réaffirme régulièrement son soutien aux micro-entrepreneurs par des publications telles que « J'ai tenu à rassurer les commerçants que la Commune Urbaine d'Antananarivo sera toujours présente pour les aider. » ou encore « Je réitère mon engagement à aider les vendeurs s'ils ont la volonté d'améliorer le marché », tout en invoquant « la bonne foi et la sagesse de chacun pour le bien de notre chère ville » quand il s'agit de rentrer dans les marchés. Quant à la persistance des micro-entrepreneurs sur les trottoirs de la ville, aucune mention n'est faite des opérations d'expulsion, privilégiant le terme « d'encourager à rejoindre le marché » hormis une courte vidéo montrant l'expulsion des micro-entrepreneurs à proximité du nouveau marché de Behoririka accompagnée du message suivant :

Actuellement, ces mêmes vendeurs [qui ont refusé d'intégrer le marché] usent de menaces et d'intimidations face aux agents de la CUA. Ils ont également déclaré qu'ils avaient payé des agents de la CUA pour pouvoir rester sur les lieux. Des preuves de ces accusations ont été demandées afin que les agents responsables de corruption répondent de leurs actes et soient poursuivis. Par ailleurs, ces marchands sont fautifs et coupables de corruption car aucun paiement n'est exigé de leur part si ce n'est les taxes communales <sup>91</sup>.

Les planifications à long terme faillissent à prendre en compte les besoins et les contraintes des UPI. Alors qu'elles visent un renforcement de la sécurité foncière pour tous par la réglementation et la formalisation, elles fragilisent la sécurité foncière à court terme des micro-entrepreneurs. Or, comme nous l'avons vu au cours de cette thèse, la sécurité foncière, pas

91. L'ensemble de ces messages a été publié sur le compte Facebook du maire de la CUA, Naina Andriantsitohaina, suivi par 78 000 personnes, entre le 3 mars et le 1<sup>er</sup> juin 2023. Voir <https://www.facebook.com/AndriantsitohainaNaina> (Consulté le 17 juillet 2023).



uniquement dans son aspect légal, est déterminante dans le choix d'investissement des UPI et dans leur capacité à générer des profits. La fragilisation de la sécurité foncière à court terme entraîne donc une fragilisation des moyens d'existence des micro-entrepreneurs, qui représentent pour un grand nombre d'entre eux une population parmi les plus vulnérables en milieu urbain. Ces constats nous amènent à explorer la situation actuelle à travers le prisme du « droit à la ville ».

### 5.3.2.2 Droit à la ville et *commons* : légitimité en question

Les effets à court terme des objectifs de la planification sur les UPI affaiblissent leur sécurité foncière par les expulsions, forcées ou par le marché, et compromettent ainsi les moyens d'existence d'une population urbaine vulnérable. Les micro-entreprises, bien qu'elles répondent souvent à une volonté d'indépendance de la part du chef d'UPI, sont également fréquemment le fruit d'une absence d'alternative, en particulier pour les plus petites activités exercées dans l'espace public (voir tableau 5.6).

**TABLEAU 5.6** – Motivations à l'origine de l'UPI selon le type d'emplacement

	Type d'emplacement					Total
	Domicile	Local dur (boutique)	Local précaire (bois, tôle)	Fixe voie publique	Ambulant	
	n = 64	n = 141	n = 58	n = 73	n = 44	n = 380
Motivation (%)						
<i>Absence de travail</i>	12,50	21,28	22,41	<b>36,99</b>	20,45	22,89
<i>Meilleurs revenus</i>	<b>18,75</b>	10,64	8,62	9,59	9,09	11,32
<i>Indépendance</i>	50,00	58,87	56,90	<b>39,73</b>	54,55	52,89
<i>Autre</i>	18,75	9,22	12,07	13,70	15,91	12,89

*Note* : Les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous représentations) selon le test du Khiz.

*Source* : auteure

Ces activités représentent ainsi un filet de protection sociale crucial pour les micro-entrepreneurs et leurs familles dans un pays où l'immense majorité de la population est dépourvue de toute protection sociale formelle (Delpy 2022). À Antananarivo, la crise politique amorcée fin 2008 a abouti à des licenciements massifs dans les zones franches, notamment dans l'industrie textile, et à l'explosion de l'économie informelle par manque d'opportunités d'emploi.

De ce point de vue, l'analyse de la sécurité foncière des micro-entrepreneurs nous amène à reconsidérer son importance via le prisme du « droit à la ville » formulé par Lefebvre (1967). La relation entre vendeurs de rue, expulsions et « droit à la ville » connaît un intérêt nouveau et important en géographie (Nogueira et Shin 2022; Matamanda, Kalaoane et Chakwizira 2023; Salès 2018; Tsoriyo et al. 2021). Ces nombreux travaux, réalisés au Nigeria, au Brésil, en Afrique du Sud, en Inde, en Thaïlande, au Lesotho, au Mexique ou encore en Chine, tendent à montrer comment la planification moderniste contribue à une exclusion socio-spatiale en repoussant les plus pauvres à l'extérieur des villes. Notre travail nous permet d'ajouter à cela que

l'affaiblissement de la sécurité foncière des UPI contribue quant à lui à une exclusion indirecte des ménages urbains les plus vulnérables par l'affaiblissement de leur capacité à générer des profits. Les profits étant directement liés aux revenus du ménage des entrepreneurs, ces derniers sont employés à la consommation du ménage, à l'accès aux commodités urbaines, en commençant par le logement et l'éducation des enfants.

Participant n°24, vendeuse de beignets à Soamanandrarinny. Sa priorité est les études de ses trois enfants et le loyer du domicile : « *Si je couvre ça, c'est déjà bien.* » (traduit du malgache).

L'augmentation des loyers à mesure que la ville se densifie et que les quartiers précaires sont réhabilités (et intègrent ainsi le marché foncier formel), accompagnée de l'affaiblissement des profits via les actions d'expulsion directes ou indirectes soulève la question de la capacité des plus pauvres à vivre dans les centres urbains.

Derrière cette question du « droit à la ville », on retrouve également celle de la rue comme *commons* et de la légitimité de son usage marchand par les micro-entrepreneurs. Suite à sa rencontre avec les délégués de l'ensemble des marchés d'Antananarivo, le 16 Août 2022, le maire de la CUA a rappelé sur son compte Facebook sa « volonté de sécuriser [les marchands] dans la transparence et la bonne gouvernance » et a conclu par le message « Ensemble pour le bien commun et le vivre ensemble dans notre ville ». Les marchands de rue sont présentés dans les discours tenus par la CUA comme des accapareurs du bien commun que constituent les trottoirs et la rue : encombrement des trottoirs qui gêne la circulation des piétons et des véhicules, mais aussi mauvaise image de la ville ou dégradation de cet espace (pollution par les déchets). La CUA s'ancre donc dans une perspective de « tragédie des biens communs » où les marchands de rue surexploiteraient la ressource à leurs fins personnelles. Cette idée a été étudiée et remise en question par le juriste Kettles (2004) dans une étude menée sur les vendeurs de rues de Los Angeles. Kettles (2004) nuance la « tragédie des communs » qui tiendrait sa source dans les déchets que génèrent les vendeurs de rue et l'encombrement du trafic. Concernant les déchets, la nature des activités et leur caractère non permanent limitent par essence la quantité de déchets générés. De plus, les vendeurs ne changent pas de place tous les jours et ont intérêt, pour leur propre activité, à garder leur espace d'activité propre. Enfin, les vendeurs entretiennent des relations avec les boutiquiers ou les résidents à proximité qui, dans le cadre de contrats informels, leur demandent d'entretenir la propreté des lieux. Les vendeurs sont alors soucieux de respecter ces règles dans le but d'entretenir de bonnes relations avec le voisinage et ainsi maximiser leur chance de pérenniser leur occupation des lieux. Lorsque des déchets existent, c'est davantage le fait d'une absence de bacs à ordures publics que de la négligence des micro-entrepreneurs. Nous retrouvons les mêmes logiques à Manarintsoa Centre, Soamanandrarinny et Behoririka.

Concernant l'encombrement du trafic, les vendeurs de rue ne cherchent pas délibérément à le bloquer. En revanche, par l'occupation des trottoirs, ils ralentissent effectivement la cir-



**FIGURE 5.16** – Behoririka, Antananarivo, le 25 Décembre 2016

Source : Jean-Luce Randriamihotra

culatation de rue déjà encombrée. Cette situation est également parfaitement transposable à Antananarivo. Toutefois, nous pouvons nuancer la responsabilité des marchands de rues dans la congestion de la circulation piétonne, puis dans celle des véhicules, par le partage de l'espace public entre espaces piétons et non piétons. Sur les photos 5.16, nous voyons clairement le contraste entre l'étroitesse des trottoirs de Behoririka et l'espace réservé aux véhicules. Il est donc important de rappeler, d'un point de vue socio-économique, que la contestation de la légitimité de l'usage du bien commun par les marchands de rue est le produit d'une planification urbaine mettant en concurrence différents usagers. Cette planification est alors empreinte de choix, de compromis mais aussi de rapports de force entre ces derniers.

## Conclusion

Ce chapitre démontre l'intérêt de ne pas limiter l'étude de la sécurité foncière à ses effets sur l'investissement des UPI. En effet, l'investissement n'est pas l'unique canal par lequel la sécurité foncière joue un rôle dans le développement et la pérennité de ces unités de production. Ce constat est d'autant plus important dans un contexte où la majorité des UPI sont faiblement capitalistiques. Nous observons que les dimensions légale et perçue de la sécurité foncière sont déterminantes du niveau de profit généré et que la recherche de visibilité peut entraîner une exposition accrue à l'insécurité foncière qui s'érige comme le coût d'accès à la demande. Ces stratégies d'exposition de l'activité atteignent toutefois leurs limites à mesure que l'insécurité *de facto* s'accroît, notamment via les expulsions forcées, et que les micro-entrepreneurs font face à une augmentation de leurs coûts, une détérioration de leur environnement commercial et un affaiblissement physique et moral. Pourtant, l'accentuation de l'insécurité *de facto* s'établit dans le cadre d'une volonté de planification urbaine et de sécurisation généralisée du foncier. Or, bien qu'elles visent une sécurisation de long terme, ces actions tendent à affaiblir les moyens de subsistance d'une des populations urbaines les plus vulnérables. Apporter un regard socio-économique, via le canal du « droit à la ville » et des *commons*, sur la sécurité foncière

et les performances des UPI nous offre de nouvelles clés de lecture sur l'environnement des micro-entrepreneurs et sur leur capacité à générer des revenus et à se développer dans un environnement urbain en transition.



## CONCLUSION GÉNÉRALE

L'économie informelle représente un enjeu majeur pour les PED. Elle entretient un lien étroit avec la pauvreté en constituant un support économique et social essentiel pour ces pays et, par extension, un moteur de développement potentiel pour ces derniers.

*There is significant overlap between working informally and being poor [...] there is also significant overlap between informal employment and non-income dimensions of inequality. [...] informal workers face greater deficits than formal workers in regard to the four pillars of decent work [...]. Despite these disadvantages, as the evidence cited in this volume will show, informal workers and their activities contribute to poverty reduction and economic growth. (Chen et Carré 2020, p. 3)*

Depuis les années 1970, l'économie informelle est devenue un objet d'étude dans de nombreuses disciplines. En économie, les études se sont principalement concentrées sur l'estimation du périmètre de cette économie, sur les déterminants de son dynamisme et sur les interactions qu'elle entretient avec l'économie formelle. À l'échelle microéconomique, un corpus de littérature s'est développé autour des déterminants des performances des UPI, notamment dans le but de comprendre les capacités ou les leviers potentiels de développement de celles-ci. En s'inscrivant dans ce pan de la littérature, cette thèse s'est donnée pour objectif d'approfondir la compréhension du rôle joué par la sécurité foncière des UPI sur le dynamisme et les performances des UPI. Plus précisément, elle explore la capacité de la sécurité foncière à atténuer la vulnérabilité des chefs d'UPI, pour qui les revenus générés par l'activité sont l'une des principales sources de revenu des ménages auxquels ils appartiennent. En effet, l'insécurité foncière représente une source de vulnérabilité majeure pour les UPI. Sans garantie sur le droit d'occupation de l'emplacement occupé pour l'activité, la constitution d'un capital physique autant que d'un capital social est compromis. Pourtant, le rôle de la sécurité foncière sur la pérennité des UPI et leur capacité à générer des revenus a été assez largement négligé en économie, ce qui a motivé notre travail. L'enjeu de la sécurité foncière et les problématiques des UPI informelles non agricoles appartiennent aujourd'hui à deux champs de littérature indépendants : les études urbaines d'une part et l'économie du développement d'autre part. Depuis les années 1970, les études urbaines se sont intéressées à l'habitat informel, aux occupations spontanées et aux

marchés fonciers (Chen et Carré 2020). Les travaux au sein de ce champ d'étude mobilisent de manière quasi systématique la notion de sécurité foncière pour analyser les mécanismes d'investissement, de développement et d'exclusion à l'œuvre en milieu urbain. Cela tient en premier lieu à ce que la théorie des droits de propriété de Alchian et Demsetz (1973) stipule que la propriété privée, comme garantie de la sécurité foncière des agents économiques, est une condition nécessaire à l'investissement et, par conséquent, au développement, selon une vision classique de celui-ci. Insuffisante, la théorie des droits de propriété a été discutée, nuancée et complétée pour mieux appréhender la notion de sécurité foncière. Toutefois, l'idée que la sécurité foncière soit une condition nécessaire à l'investissement et au développement n'a quant à elle pas été remise en question. Seule sa définition a été étendue pour ne pas se limiter aux seuls droits de propriété privés.

Malgré ces travaux, les études en économie sur les déterminants des performances des UPI n'intègrent que peu la notion de sécurité foncière dans leurs analyses. Elle n'est toutefois pas totalement absente. L'enjeu de la sécurité foncière pour l'investissement et la productivité agricole dans les milieux ruraux des PED a connu un intérêt important (Place 2009). Cependant, malgré la croissance de l'insécurité foncière en milieu urbain en raison d'une urbanisation galopante doublée d'une absence de planification, l'intérêt pour la sécurité foncière des UPI non agricoles et son rôle dans leurs performances et leur dynamique est particulièrement limité en économie. Cette thèse propose donc de faire la jonction entre ces deux littératures dans le but de contribuer aux réflexions tant sur la capacité des UPI à maintenir en dehors, ou à extraire, les acteurs de l'informel de la vulnérabilité que sur les enjeux que pose aujourd'hui la poursuite des objectifs de formalisation foncière et de planification dans de nombreux PED.

L'originalité de la démarche a conduit à la nécessité de produire des données originales. Nous avons donc réalisé une enquête ménages-établissements auprès de 414 entrepreneurs de la capitale malgache, Antananarivo, exerçant au sein des quartiers de Manarintsoa Centre et Soamanandrany. Le choix de Madagascar s'est imposé en raison de son taux de pauvreté parmi les plus élevés au monde (75 % au seuil de pauvreté national en 2022 selon la Banque Mondiale), y compris en milieu urbain, ainsi que la mise en œuvre d'une large politique de décentralisation de la gestion foncière depuis 2005. Le cas particulier d'Antananarivo est particulièrement intéressant puisque la ville compte de nombreux quartiers précaires, un nombre croissant d'habitats informels et une économie informelle dense alimentée notamment par les chocs économiques et les mouvements migratoires internes. Notre questionnement autour de la sécurité foncière et de la vulnérabilité des acteurs de l'informel admet toute sa pertinence dans le cadre des quartiers précaires de la capitale puisque, comme le montre Wachsberger (2009, p. 136) :

[la participation au secteur informel] n'est d'ailleurs pas seulement économique mais vise aussi à maintenir une forme d'insertion sociale qui permet de ne pas

sombrier dans la dépendance sociale absolue, qui est pour les Malgaches le stade le plus extrême de la pauvreté (Banque Mondiale, 1996 ; Parizot, Wachsberger, 2005 ; Gondard-Delcroix, 2007).

L'enquête a été construite sur la méthodologie des enquêtes ménages-établissements, où la première phase d'enquête (ménages) correspond à l'enquête SYSMIPRO 2021. Face à un taux d'attrition élevé, notre échantillon a été complété par la méthode des quotas à partir des caractéristiques des UPI identifiées dans la première phase de l'enquête. L'apport de notre enquête, outre la collecte de données relatives aux caractéristiques et aux performances des UPI, réside dans la production de données relatives à la sécurité foncière des entrepreneurs, comprises dans ses trois dimensions légale, *de facto* et perçue. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur la méthodologie de Van Gelder (2010) tout en apportant des adaptations tant au contexte (pour la sécurité légale) qu'au type de population étudiée (pour la sécurité *de facto*). Un apport supplémentaire de notre travail est la réalisation de 28 entretiens semi-directifs auprès de notre population d'étude. Notre collecte de données s'est donc appuyée sur un modèle séquentiel explicatif dans lequel les entretiens semi-directifs ont été réalisés à partir de l'analyse des données quantitatives, collectées en amont (Creswell 2021). Les informations qualitatives ainsi obtenues viennent alors confirmer, nuancer et replacer nos résultats quantitatifs dans le contexte, plus dynamique, des stratégies quotidiennes des auto-entrepreneurs (Holland et al. 2017). Enfin, nous avons enrichi notre enquête de 18 entretiens exploratoires supplémentaires en raison d'un événement survenu au cours de notre enquête au sein d'un autre quartier d'Antananarivo, Behoririka, pouvant nous éclairer sur le rôle de la sécurité foncière dans les stratégies des micro-entrepreneurs. L'ensemble des analyses quantitatives et qualitatives de cette thèse porte sur le cas de trois quartiers de la capitale de Madagascar afin de produire une analyse contextualisée et une compréhension fidèle des dynamiques à l'œuvre. Les résultats qui en découlent n'ont pas de portée généralisable, mais les enjeux qu'ils soulèvent peuvent et nécessiteraient d'être posés dans d'autres contextes pour une meilleure prise en compte des UPI et des ménages entrepreneurs dans les politiques de développement urbain.

L'analyse empirique s'organise autour de trois sous-questionnements : comment s'articulent les diverses formes de sécurité foncière accessibles aux UPI ? Dans quelle mesure la sécurité foncière agit-elle en tant que déterminant de l'investissement en capital physique des UPI ? De quelle manière la sécurité foncière exerce-t-elle une influence sur les profits réalisés par les UPI ? Les principaux résultats sont repris ci-après.

Tout d'abord, du point de vue de la nature de la sécurité foncière des UPI, nous observons que l'insécurité foncière légale est généralisée : les trois quarts des entrepreneurs ne disposent d'aucun document formel. Toutefois, les contrats fonciers informels ou semi-formels sont largement répandus et démontrent l'importance d'une reconnaissance locale du droit d'occupation des UPI. De plus, l'insécurité foncière légale coexiste avec des niveaux de sécurité foncière *de*



*facto* et perçue relativement élevés. Ce constat souligne et confirme la nécessité d'adopter une approche multidimensionnelle de la sécurité foncière. Enfin, nos analyses mettent en lumière cinq profils multidimensionnels de sécurité foncière récurrents au sein de notre population qui se distinguent selon les dimensions légale, *de facto* et perçue de la sécurité foncière. Ce sont les dimensions perçue et *de facto* qui incarnent l'élément de différenciation principal entre les entrepreneurs, là où la dimension légale n'est qu'un élément de différenciation secondaire. Il apparaît finalement assez nettement que les profils de sécurité foncière caractérisent les UPI en fonction d'une part de leur emplacement et d'autre part de leurs performances.

Ensuite, le rôle de la sécurité foncière sur la décision d'investir et l'intensité de l'investissement consenti par les chefs d'UPI a été analysé pour chacune des trois dimensions de la sécurité foncière, puis pour les profils multidimensionnels de celle-ci. Nous observons l'absence d'effet du degré le plus formel de sécurité légale parmi les déterminants de l'investissement. Ce résultat réfute, dans le cadre des micro-entrepreneurs urbains, l'effet positif systématique de la formalisation foncière (degré le plus élevé de la sécurité foncière légale) sur l'investissement défini par la théorie des droits de propriété. En revanche, la perception de la sécurité foncière et la réalisation de contrats fonciers informels et semi-formels (sécurité légale intermédiaire) sont des déterminants majeurs de la décision d'investir. L'analyse des entretiens semi-directifs nous a permis de mettre en lumière l'importance de la sécurité foncière en tant que condition de la pérennité de l'activité. De plus, la reconnaissance de propriétaires légitimes des espaces commerciaux et de production occupés par les UPI fait des contrats extraformels des garanties suffisantes à l'investissement et ne nécessite pas systématiquement de consolidation légale, en dehors d'investissements importants tels que la consolidation du local d'exercice. Enfin, la complexité de l'interaction entre sécurité foncière et investissement s'incarne dans les résultats obtenus sur les dimensions légale et perçue de la sécurité foncière : alors qu'un sentiment de sécurité relativement élevé (sécurité perçue élevée) tend à amoindrir la probabilité d'investir, par un report de la décision, la réalisation de contrats extraformels (sécurité légale faible) tend à l'accroître. Finalement, l'analyse des stratégies quotidiennes de consolidation de la sécurité foncière nous amène à parler d'une forme de maximisation de la sécurité sous contrainte, notamment de débouchés, et implique une lecture plus spécifique des effets de la sécurité foncière sur les UPI.

Pour terminer, l'exploration plus spécifique des effets de la sécurité foncière sur les performances des UPI nous permet d'identifier le rôle déterminant de la sécurité foncière sur les profits dégagés par l'UPI. Seules les dimensions légale et perçue de la sécurité foncière ont un rôle, positif, sur les profits dégagés. De plus, les entretiens semi-directifs nous amènent au constat que le type d'emplacement occupé par les UPI (local en dur, local précaire, sans local, etc.) relève majoritairement de l'absence d'alternatives accessibles. En revanche, la localisation de ces emplacements (proche d'un axe de circulation dense, etc.) relève quant à elle davantage de stratégies, notamment d'accès à la demande. L'insécurité foncière *de facto* qui en découle, en raison de la visibilité accrue des UPI qui font le choix d'une plus grande proximité à la demande,

n'est pas ignorée par les entrepreneurs et est intégrée aux coûts de l'UPI. Toutefois, lorsque cette insécurité *de facto* s'accroît, cette stratégie montre ses limites et les coûts immédiats (corruption, confiscation des marchandises, détérioration de l'environnement commercial) et différés (fatigue physique et mentale) tendent à s'accroître considérablement. En considérant les orientations nationales et municipales du point de vue du « droit à la ville » (Lefebvre 1967), nous observons finalement que les objectifs de long terme de sécurisation foncière et de planification font peser le coût des changements d'habitudes sur les entrepreneurs. En effet, les activités informelles répondent à un type de consommation particulier et notamment à une consommation « spontanée » en fonction des biens et services qui se présentent au regard du consommateur. Or, la construction de grands marchés sur plusieurs étages comme à Behoririka prive les micro-entrepreneurs de visibilité et ainsi d'accès à ce type de consommation. Et si les responsables de ces politiques n'ignorent pas que les activités informelles répondent à ce type de consommation, ils espèrent un changement d'habitudes impulsé par la relocalisation des activités informelles plutôt que par des actions menées sur les consommateurs. Ce choix remet en question la capacité des UPI à générer des revenus, qui est l'objectif prioritaire d'une majorité de petites activités, et remet ainsi en question le « droit à la ville », dans un espace urbain en mutation, de la population qui dépend, parfois exclusivement, de ces activités.

La compréhension de la nature de l'insécurité foncière à laquelle sont exposées les UPI et de son rôle sur leur dynamisme, ainsi que sur la capacité à générer des revenus par et pour le chef d'UPI, contribue aux discussions sur les politiques d'appui aux UPI et à la recherche de nouveaux leviers d'action. Deux orientations politiques peuvent alors se dessiner au regard du rôle de la sécurité foncière.

Premièrement, le renforcement de la sécurité foncière sur ses trois dimensions légale, *de facto* et perçue. Les réformes foncières et la planification urbaine s'orientent déjà dans le sens d'un renforcement de la sécurité foncière légale. Toutefois, une large part de la population urbaine est locataire et ne bénéficie que de contrats verbaux avec les propriétaires. Un plus large accès à la propriété et une formalisation, accompagnée d'une simplification, des contrats de location pourraient renforcer la sécurité légale des locataires. De plus, la régulation de l'occupation foncière de l'espace public ne peut pas se penser sans une meilleure définition de la légitimité et des droits des différents acteurs. Nous pensons en premier lieu aux marchands de rue mais il semble également essentiel de définir les droits des boutiquiers et résidents devant lesquels les marchands de rue s'installent mais aussi les droits d'usage de l'espace public des piétons et des automobilistes. Par ailleurs, la formalisation foncière n'est pas la seule source de sécurisation. Sans reconnaissance de la légitimité, des moyens et des besoins des UPI, la formalisation foncière peine à s'accompagner de sécurité *de facto* et perçue. En conservant la volonté de planification urbaine et de sécurisation foncière, une approche ascendante (*bottom-up*) pourrait permettre de concilier les trois formes de sécurité foncière et d'aligner les effets à court terme aux objectifs de moyen terme. L'échec du marché de Behoririka est particulièrement

instructif sur ce point. Alors que la création du marché offrait la possibilité aux marchands de rue d'améliorer leurs conditions de travail (espace couvert, électricité, emplacement nominatif, etc.), il a entraîné un vif rejet de la part de ces derniers. Cette situation démontre qu'une politique urbaine visant les micro-entrepreneurs doit nécessairement tenir compte de l'accès à la demande compte tenu de la fragilité de leurs activités. Les expulsions et les relocalisations ne sont qu'une option parmi un éventail de propositions envisageables. S'intéresser aux pratiques initiées dans d'autres contextes peut nourrir ces réflexions. En Inde, par exemple, le *Street Vendors Act* adopte une nouvelle reconnaissance des vendeurs de rue :

*In March 2014, a new federal law protecting the rights of street traders (Street Vendors Act) was adopted, which recognised the legitimacy and legality of their activities through a process of regularisation. This legal arrangement was intended to introduce new modes of governance applicable to public space, which would include street vendors, a marginal population that would now enjoy new opportunities of contributing to the urban future.*  
(Salès 2018, p. 1)

Deuxièmement, une meilleure intégration des UPI dans les politiques de réhabilitation des quartiers précaires. Les quartiers précaires sont les cibles de réhabilitation dans le cadre des ODD et plus largement des programmes *Cities Without Slums* et de planification urbaine. Ces réhabilitations entraînent des relocalisations provisoires ou permanentes qui fragilisent les réseaux sociaux et reconfigurent les quartiers (Mitra et al. 2017). Au même titre que la nécessité de préserver et de maintenir les relations sociales au sein des quartiers précaires, il semble nécessaire de garantir le maintien des activités de subsistance de ces populations qui s'exercent au sein du quartier et répondent à des besoins spécifiques. L'exemple de la relocalisation à Langata dans le cadre de l'assainissement du bidonville de Kibera en 2003 illustre le manque de prise en considération des activités de subsistance et la manière dont leur maintien non anticipé limite les effets positifs anticipés de la réhabilitation du quartier (Mitra et al. 2017). À Antananarivo, le Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles a établi un plan d'action pour améliorer les conditions de vie de la population des bas-quartiers ainsi que pour renforcer leur sécurité foncière. Toutefois, la documentation produite dans le cadre de ce programme et concernant la planification et l'aménagement du territoire ne mentionne que peu la présence des micro-activités (à domicile, dans du bâti non planifié ou dans la rue). Par conséquent, les recommandations qui en découlent ignorent largement la question des micro-entrepreneurs qui sont pourtant des acteurs essentiels de la vie de ces quartiers.

Nos résultats et les implications en termes de politiques publiques qui peuvent en découler restent circonscrits à l'étendue et à la structure de notre échantillon d'une part, et au contexte particulier de la capitale malgache d'autre part. Cette thèse ouvre donc la voie à des approfondissements et des recherches complémentaires visant à combler les limites des analyses proposées. Nos données nous ont permis d'explorer un nouveau levier d'appui aux UPI. Elles

comportent l'avantage d'aborder directement la question de la sécurité foncière auprès des UPI et d'avoir ainsi comblé le manque d'intérêt porté sur la question en économie. Toutefois, elles comportent la limite majeure de porter sur un nombre restreint d'individus, une zone géographique limitée et une seule période de temps. Des données supplémentaires seraient nécessaires pour approfondir nos analyses. Nous pourrions envisager notamment l'ajout d'un module complet sur la sécurité foncière dans les enquêtes nationales sur l'emploi et le secteur informel. Tout d'abord, cela nous permettrait d'inclure les UPI provenant de différents segments de l'économie informelle, ce qui pourrait être utile pour l'étude approfondie des effets de la sécurité foncière sur l'accumulation intensive. De plus, en élargissant la taille de l'échantillon, de telles données nous permettraient d'analyser la problématique de la sécurité foncière au sein de chacun des secteurs d'activités (production, commerce, services), qui peuvent être soumis à des contraintes foncières distinctes. Une couverture géographique plus large nous permettrait également d'observer les distinctions potentielles entre les villes principales telles qu'Antananarivo et les villes secondaires, où les rapports sociaux peuvent être régis par des normes informelles particulières. Enfin, une nouvelle collecte de données permettrait d'élaborer de nouveaux designs d'enquête et de répondre à certaines limites de notre travail. Les données de panel offrirait la perspective d'étudier les dynamiques de la sécurité foncière et des performances des UPI. Nous pourrions notamment observer plus finement les stratégies entrepreneuriales relatives à un changement exogène de sécurité foncière, ainsi que les stratégies de consolidation de la sécurité foncière des chefs d'UPI. Quant aux méthodes d'enquête quasi-expérimentales, nous pourrions tirer profit du déploiement progressif de la planification foncière (notamment avec la construction de grands marchés et la réhabilitation de certains quartiers) pour essayer d'isoler l'effet causal d'un renforcement de la sécurité foncière sur l'investissement et les performances de l'UPI.

Afin d'approfondir la compréhension de la sécurité foncière des UPI, une perspective de recherche complémentaire serait d'analyser les déterminants socio-politico-économiques de la sécurité foncière *de facto* et perçue. En se positionnant en amont de la caractérisation des profils de sécurité foncière et de leur influence sur les UPI, la recherche de déterminants permet de soulever la question de l'interaction entre ces trois dimensions, notamment l'interaction entre les sécurités *de facto* et perçue et la sécurité légale. Pour cela, une approche pluridisciplinaire prenant appui sur des données qualitatives et quantitatives semble s'imposer. Les analyses de réseaux pourraient être un apport majeur dans la compréhension globale de la sécurité foncière. Elles nous permettraient ainsi d'approfondir des pistes ouvertes lors des entretiens avec les entrepreneurs, dont l'exemple le plus frappant est celui d'un cordonnier de Soamanandrany qui a immédiatement évoqué ses nombreuses fonctions dans le quartier et la reconnaissance dont il bénéficie de la part des habitants pour justifier son sentiment de sécurité vis-à-vis de cet emplacement ■



## BIBLIOGRAPHIE

- Abdi, Herve et Dominique Valentin. 2007. *Encyclopedia of Measurement and Statistics*. Sous la direction de Neil Salkind. Thousand Oaks (CA) : Sage. (Cf. pages 150, 154).
- Acemoglu, Daron et Simon Johnson. 2005. "Unbundling Institutions". *Journal of Political Economy* 113 (5) : 949-995. <https://doi.org/10.1086/432166>. (Cf. page 56).
- Adom, Kwame et Colin C. Williams. 2012. "Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana". *Journal of Developmental Entrepreneurship* 17 (1) : 1-17. <https://doi.org/10.1142/S1084946712500057>. (Cf. page 35).
- Aidis, Ruta, Friederike Welter, David Smallbone et Nina Isakova. 2007. "Female entrepreneurship in transition economies : The case of Lithuania and Ukraine". *Feminist Economics* 13 (2) : 157-183. <https://doi.org/10.1080/13545700601184831>. (Cf. page 35).
- Alchian, Armen A. et Harold Demsetz. 1973. "The Property Right Paradigm". *The Journal of Economic History* 33 (1) : 16-27. <https://doi.org/10.1017/S0022050700076403>. (Cf. pages 3, 57-58, 62-63, 127-128, 171, 268).
- Ali, Nesma. 2014. "L'informalité des micro- et petites entreprises en Egypte : une analyse transversale". *Mondes en développement* 2 (166) : 87-100. <https://doi.org/10.3917/med.166.0087>. (Cf. page 44).
- Amore, Mario Daniele et Samuele Murtinu. 2021. "Tobit models in strategy research : Critical issues and applications". *Global Strategy Journal* 11 (3) : 331-355. <https://doi.org/10.1002/gsj.1363>. (Cf. page 191).
- Andersson, Martin et Daniel Waldenström. 2017. "Hernando de Soto : recipient of the 2017 Global Award for Entrepreneurship Research". *Small Business Economics* 49 : 721-728. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9948-5>. (Cf. pages 60-61).
- Andriamanindrisoa, Emmanuelle. 2004. "Economie populaire, territoires et développement à Madagascar : les dimensions historiques, économiques et socioculturelles du fokolonona. Etude de cas : la commune rurale de Masindray et la commune urbaine d'Anosibe". Thèse de doct., Université Catholique de Louvain. (Cf. pages 37-39, 49).
- Andriamiadana, Toky. 2018. "Enjeux socio-économiques et spatiaux du marché périphérique de Mahazo (Commune Rurale d'Ambohimangakely)". Mémoire de maîtrise, Université d'Antananarivo. (Cf. pages 92, 99).

- Angotti, Tom. 2013. "Urban Latin America : Violence, enclaves, and struggles for land". *Latin American Perspectives* 40 (2) : 5-20. <https://doi.org/10.1177/0094582X12466832>. (Cf. page 24).
- Ansoms, An, Inge Wagemakers, Michael Madison Walker et Jude Murison. 2014. "Land Contestation at the micro scale : Struggles for space in the African marshes". *World Development* 54 : 243-252. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.08.010>. (Cf. page 38).
- Arimah, Ben C. 2001. *Slums as expression of social exclusion : Explaining the prevalence of slums in African countries*. Rapport technique. United Nations Human Settlements Programme. (Cf. pages 21-23).
- Atwood, David A. 1990. "Land registration in Africa : The impact on agricultural production". *World Development* 18 (5) : 659-671. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90016-Q](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90016-Q). (Cf. pages 64-65).
- Bakehe, Novice Patrick. 2016. "Informalité et productivité des très petites et petites entreprises au Cameroun". *Innovations* 51 (3) : 105-124. <https://doi.org/10.3917/inno.051.0105>. (Cf. page 44).
- Banerjee, Shashwati et Kishor Goswami. 2020. "Self-employed or paid employed : Who can earn more among the slum dwellers and why?" *Progress in Development Studies* 20 (1) : 7-25. <https://doi.org/10.1177/1464993419870961>. (Cf. page 30).
- Banks, Nicola, Melanie Lombard et Diana Mitlin. 2020. "Urban Informality as a Site of Critical Analysis". *Journal of Development Studies* 56 (2) : 223-238. <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1577384>. (Cf. page 26).
- Barthélemy, Philippe. 1998. "Le secteur urbain informel dans les pays en développement : une revue de la littérature". *Revue Région et Développement* 7 : 1-47. (Cf. pages 28-29, 34).
- Bartoli, Sarah. 2011. "“Eliminer les bidonvilles = Eliminer la pauvreté”, ou les charmes pervers d’une fausse évidence". *L’Economie politique* 49 (1) : 44-60. <https://doi.org/10.3917/leco.049.0044>. (Cf. page 34).
- Benjamin, Nancy et Ahmadou Aly Mbaye. 2012. *Les entreprises informelles de l’Afrique de l’ouest francophone : Taille, productivité et institutions*. Africa Dev. Washington DC : World Bank / AFD. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-9537-0>. (Cf. pages 44-45, 47).
- Benz, Matthias et Bruno S Frey. 2008a. "Being independent is a great thing : Subjective evaluations of self-employment and hierarchy". *Economica* 75 (298) : 362-383. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2007.00594.x>. (Cf. page 36).
- . 2008b. "The value of doing what you like : Evidence from the self-employed in 23 countries". *Journal of Economic Behavior & Organization* 68 (3-4) : 445-455. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2006.10.014>. (Cf. page 36).
- Benzécri, Jean Paul. 1979. "Sur le calcul des taux d’inertie dans l’analyse d’un questionnaire, addendum et erratum à [bin. mult.]". *Cahiers de l’Analyse des Données* 4 (3) : 377-378. (Cf. pages 150-151, 153).
- Berner, Erhard, Georgina Gomez et Peter Knorringa. 2012. "‘Helping a large number of people become a little less poor’ : The logic of survival entrepreneurs". *The European Journal of Development Research* 24 (3) : 382-396. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.61>. (Cf. page 35).

- Berrou, Jean-Philippe. 2010. "Encastrément, réseaux sociaux et dynamique des micro et petites entreprises informelles en milieu urbain africain". Thèse de doct., Université Montesquieu - Bordeaux IV. (Cf. pages 105-106, 175).
- . 2014. "Entrepreneurs du secteur informel". In *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, sous la direction de Pierre-Marie Chauvin, Michel Grossetti et Pierre-Paul Zalio, 227-243. Paris : Presses de Sciences Po. (Cf. page 41).
- Berrou, Jean-Philippe et François Combarrous. 2012. "The Personal Networks of Entrepreneurs in an Informal African Urban Economy : Does the 'Strength of Ties' Matter?" *Review of Social Economy* 70 (1) : 1-30. <https://doi.org/10.1080/00346764.2011.577347>. (Cf. page 38).
- Berrou, Jean-Philippe, François Combarrous et Thomas Eekhout. 2017. *Les TIC : une réponse au défi du développement des micro et petites entreprises informelles en Afrique sub-saharienne?* Rapport hal-02148324. LAM-ORANGE. (Cf. page 216).
- . 2018. *Usages du mobile et performances économiques des micro et petites entreprises informelles à Dakar. Quels profils d'utilisateurs pour quels segments de l'informel?* Rapport hal-02148197. LAM-ORANGE. (Cf. pages 216-217, 229-231).
- Berthier, Nicole. 2010. *Les techniques d'enquête en sciences sociales*. 4<sup>e</sup> éd. Cursus Sociologie. Malakoff : Armand Colin. (Cf. page 112).
- Besley, Timothy. 1995. "Property rights and investment incentives : theory and evidence from Ghana". *Journal of Political Economy* 103 (5) : 903-937. <https://doi.org/10.1086/262008>. (Cf. pages 56, 58, 184, 188).
- Beuran, Monica et Ekaterina Kalugina. 2005. *Subjective welfare and the informal sector : the case of Russia*. Rapport technique. (Cf. page 36).
- Blanchflower, David G. 2000. "Self-employment in OECD countries". *Labour economics* 7 (5) : 471-505. [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(00)00011-7). (Cf. page 36).
- Blanchflower, David G et Andrew J Oswald. 1998. "What makes a young entrepreneur?" *Journal of Labor Economics* 16 (1) : 26-60. (Cf. page 36).
- Blundo, Giorgio. 2006. "« Je n'ai pas besoin de ticket » : Négociation des droits de marché et petite corruption dans les collectivités locales sénégalaises". In *Décentralisation et pouvoirs en Afrique : En contrepoint, modèles territoriaux français*, sous la direction de Claude Fay, Yaouaga Félix Koné et Catherine Quiminal, 323-342. Marseille : IRD Éditions. <https://doi.org/10.4000/books.irdeditions.16919>. (Cf. pages 40-41).
- Boef, Anna G. C., Olaf M. Dekkers, Jan P. Vandenbroucke et Saskia le Cessie. 2014. "Sample size importantly limits the usefulness of instrumental variable methods, depending on instrument strength and level of confounding". *Journal of Clinical Epidemiology* 67 (11) : 1258-1264. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2014.05.019>. (Cf. page 243).
- Bonnet, Florence, Joann Vanek et Martha Alter Chen. 2019. *Women and Men in the Informal Economy : A Statistical Brief*. Rapport. Manchester, UK : WIEGO. (Cf. pages 2, 31).
- Bourdieu, Pierre. 1986. "Habitus, code et codification". *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 64 : 40-44. (Cf. page 38).



- Brasselle, Anne-Sophie, Frédéric Gaspard et Jean-Philippe Platteau. 2002. "Land tenure security and investment incentives : puzzling evidence from Burkina Faso". *Journal of Development Economics* 67 (2) : 373-418. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(01\)00190-0](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(01)00190-0). (Cf. pages 58-60, 65-66, 184).
- Brilleau, Alain, Eloi Ouedraogo et François Roubaud. 2005. "Introduction générale au dossier, l'enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations de sept États membres de l'UEMOA : la consolidation d'une méthode". *Statéco*, n° 99, 15-19. (Cf. page 102).
- Bromley, Daniel W. 2009. "Formalising property relations in the developing world : The wrong prescription for the wrong malady". *Land Use Policy* 26 (1) : 20-27. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2008.02.003>. (Cf. page 66).
- Bromley, Ray. 1978. "Introduction - the urban informal sector : Why is it worth discussing?" *World Development* 6 (9-10) : 1033-1039. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(78\)90061-X](https://doi.org/10.1016/0305-750X(78)90061-X). (Cf. pages 33-34).
- Bruce, J. 1993. "Do indigenous tenure systems constrain agricultural development?" In *Land in African agrarian systems*, sous la direction de Thomas J. Bassett et Donald Crummey, 35-56. Madison (WI) : University of Wisconsin Press. (Cf. page 66).
- Bruce, John W. 1988. "A Perspective on Indigenous Land Tenure Systems and Land Concentration". In *Land and Society in Contemporary Africa*, sous la direction de Richard E. Downs et Stephen P. Reyna, 23-52. Hanover et London : University Press of New England. (Cf. page 188).
- Burnod, Perrine, Harifidy Andrianirina, Rado Rabetoandro, Ny Anjara Nokoloïna Manevasoa, Arsène Ravelo, Malala Rakoto Andrianjafy, Vonjy Rakotoarimalala et Linda Ravelojaona Miharisoa. 2020. *État des lieux de l'occupation foncière en milieu urbain à Antananarivo*. Rapport. Antananarivo, MG : Ministère de l'Aménagement du Territoire et des Travaux Publics. (Cf. pages 78, 83, 88-90).
- Burnod, Perrine, Rivo Andrianirina-Ratsialonana et André Teyssier. 2013. "Processus d'acquisition foncière à grande échelle à Madagascar : Quelles régulations sur le terrain?" *Cahiers Agricultures* 22 (1) : 33-38. <https://doi.org/10.1684/agr.2012.0604>. (Cf. page 77).
- Burnod, Perrine, Mathilde Gingembre et Rivo Andrianirina-Ratsialonana. 2013. "Competition over Authority and Access : International Land Deals in Madagascar". *Development and Change* 44 (2) : 357-379. <https://doi.org/10.1111/dech.12015>. (Cf. page 77).
- Cabinet RADSE-CERED. 2015. *Produit 1 : Rapport d'analyse de la situation des bidonvilles de la ville d'Antananarivo*. Rapport. Antananarivo : PPAB. (Cf. pages 4, 81, 83-84, 87-89, 91, 95-97, 99).
- Campos, Francisco, Michael Frese, Markus Goldstein, Leonardo Iacovone, Hillary C. Johnson, David McKenzie et Mona Mensmann. 2017. "Teaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa". *Science* 357 (6357) : 1287-1290. <https://doi.org/10.1126/science.aan5329>. (Cf. page 52).
- Carter, Michael R. et Pedro Olinto. 1998. *Do the 'Poor but Efficient' Survive in the Land Market? Capital Access and Land Accumulation in Paraguay*. Congrès. Chicago : XXI International Congress of the Latin American Studies Association. (Cf. page 59).
- . 2003. "Getting institutions "right" for whom? Credit constraints and the impact of property rights on the quantity and composition of investment". *American Journal of Agricultural Economics* 85 (1) : 173-186. <https://doi.org/10.1111/1467-8276.00111>. (Cf. page 61).

- Carter, Michael R., Keith D. Wiebe et Benoît Blarel. 1994. "Tenure security for whom? Differential effects of land policy in Kenya". Chap. 7 in *Searching for Land Tenure Security in Africa*, sous la direction de John Bruce et Shem E. Migot-Adholla, 141-168. Dubuque (IA) : Kendall Hunt Publishing. (Cf. page 59).
- Castel, Odile. 2007. "De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques". In *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale?*, sous la direction d'Olivier Crevoisier, François Hainard et Patrick Ischer, 111-134. Neuchâtel : Commission suisse pour l'UNESCO. (Cf. page 3).
- Castel, Robert et Claudine Haroche. 2001. *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi : Entretien sur la construction de l'individu moderne*. Paris : Fayard. (Cf. page 25).
- Castells, Manuel et Alejandro Portes. 1989. "World underneath : The origins, dynamics, and effects of the informal economy". In *The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries*, sous la direction d'Alejandro Portes, Manuel Castells et Lauren A. Benton. Baltimore (MD) : John Hopkins University Press. (Cf. pages 2, 32).
- Cavalheiro, Débora de Camargo et Alex Abiko. 2015. "Evaluating slum (favela) resettlements : The case of the Serra do Mar Project, São Paulo, Brazil". *Habitat International* 49 : 340-348. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2015.05.014>. (Cf. pages 21, 24).
- Charmes, Jacques. 1992. "Emploi et revenus dans le secteur non-structuré des pays du Maghreb et du Machrek". In *Les terrains du développement : approche pluridisciplinaire des économies du Sud*, sous la direction de Claude Robineau, 161-181. Paris : ORSTOM. (Cf. page 47).
- Chen, Martha et Françoise Carré. 2020. *The Informal Economy Revisited : Examining the Past, Envisioning the Future*. 1st. Oxford et New York : Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429200724>. (Cf. pages 267-268).
- Chen, Martha Alter. 2012. *The informal economy : Definitions, theories and policies*. Document de travail. Manchester, UK : WIEGO. (Cf. page 32).
- Childress, Malcom, Moustapha Diop et Cynthia Berning. 2022. *Indicateurs et agenda des droits fonciers dans les défis de développement de l'Afrique subsaharienne - Aperçus et enjeux des résultats de l'enquête Prindex*. Document de travail. London : Prindex. (Cf. page 3).
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost". *The Journal of Law and Economics* 3 : 1-44. <https://doi.org/10.1086/466560>. (Cf. pages 63-64).
- Cogneau, Denis, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud. 1996. "Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun". *Revue d'Economie du Développement* 3 : 27-63. <https://doi.org/10.3406/recod.1996.945>. (Cf. page 34).
- Comité technique Foncier et développement. 2017. *Regards sur le foncier n°2. La formalisation des droits sur la terre : bilandes expériences et des réflexions*. Rapport. AFD, MAEDI. (Cf. pages 76-78).
- Conroy, Ronan M. 2012. "What hypotheses do "nonparametric" two-group tests actually test". *The Stata Journal* 12 (2) : 182-190. <https://doi.org/10.1177/1536867X1201200202>. (Cf. pages 176, 179, 225, 227).
- Coraggio, José Luis. 1994. "La construcción de una economía popular : via para el desarrollo humano". *Revista de Economía y Trabajo* 2 (3) : 1-50. (Cf. page 37).

- Creswell, John W. 2021. *A Concise Introduction to Mixed Methods Research*. Newbury Park (CA) : SAGE publications. (Cf. pages 112, 269).
- Cronbach, Lee J. 1951. "Coefficient alpha and the internal structure of tests". *Psychometrika* 16 : 297-334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>. (Cf. page 144).
- Dabla-Norris, Era, Mark Gradstein et Gabriela Inchauste. 2008. "What causes firms to hide output? The determinants of informality". *Journal of Development Economics* 85 (1-2) : 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.05.007>. (Cf. page 44).
- Damon, Julien. 2017. *Un monde de bidonvilles. Migrations et urbanisme informel*. Paris : Le Seuil. (Cf. pages 12, 15-18, 21, 24).
- De Lettenhove, Kervyn Maïté et Andreia Lemaître. 2018. "Micro-entreprises du secteur informel dans le Mono (Bénin) : Vers un approfondissement à travers une approche d'économie populaire". *Mondes en Développement* 181 (1) : 11-25. <https://doi.org/10.3917/med.181.0011>. (Cf. pages 35, 39, 216).
- de Mel, Suresh, David J. McKenzie et Christopher Woodruff. 2009. "Measuring microenterprise profits : Must we ask how the sausage is made?" *Journal of Development Economics* 88 (1) : 19-31. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2008.01.007>. (Cf. pages 217-218, 220, 241).
- Defrise, Laurence. 2020. "Terres agricoles face à la ville : logiques et pratiques des agriculteurs dans le maintien des espaces agricoles à Antananarivo, Madagascar". Thèse de doct., AgroParisTech. (Cf. pages 93, 97).
- Deininger, Klaus et Songqing Jin. 2006. "Tenure security and land related investment : Evidence from Ethiopia". *European Economic Review* 50 (5) : 1245-1277. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2005.02.001>. (Cf. page 184).
- Delpy, Léo. 2022. "Analyse comparative des régimes de protection sociale en Afrique subsaharienne". *Revue canadienne d'études du développement* 43 (2) : 176-199. <https://doi.org/10.1080/02255189.2021.1914006>. (Cf. page 262).
- Demsetz, Harold. 1964. "The Exchange and Enforcement of Property Rights". *The Journal of Law and Economics* 7 : 11-26. <https://doi.org/10.1086/466596>. (Cf. page 57).
- Durand-Lasserve, Alain. 2006. "Informal Settlements and the Millennium Development Goals : Global Policy Debates On Property Ownership And Security Of Tenure". *Global Urban Development* 2 (1). (Cf. pages 61, 64-65, 129, 136, 199).
- Durkheim, Émile. 1897. *Le suicide*. Paris : Alcan. (Cf. page 25).
- Durlauf, Steven N. 2011. "Groups, social influences, and inequality". Chap. 6 in *Poverty Traps*, sous la direction de Samuel Bowles, Steven N. Durlauf et Karla Hoff, 141-175. Princeton : Princeton University Press. (Cf. page 20).
- Elgin, Ceyhun et Ferda Erturk. 2019. "Informal economies around the world : measures, determinants and consequences". *Eurasian Economic Review* 9 (2) : 221-237. <https://doi.org/10.1007/s40822-018-0105-5>. (Cf. pages 30-31).
- Escofier, Brigitte et Jérôme Pagès. 2008. *Analyses Factorielles Simples et Multiples : Objectifs, Methodes, Interprétation*. 4<sup>e</sup> éd. Paris : Dunod. (Cf. pages 147, 150, 152-153).

- Fambeu, Ariel Herbert. 2018. "L'entourage influence-t-il le comportement informel des entreprises au Cameroun?" *African Development Review* 30 (4) : 478-489. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12356>. (Cf. page 36).
- Fauré, Yves-André et Pascal Labazée. 2000. *Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché*. Paris : Karthala. (Cf. page 41).
- Fawaz, Mona. 2009. "Contracts and retaliation : Securing housing exchanges in the interstice of the formal/informal Beirut (Lebanon) housing market". *Journal of Planning Education and Research* 29 (1) : 90-107. <https://doi.org/10.1177/0739456X09338523>. (Cf. pages 67, 142).
- Feder, Gershon et David Feeny. 1991. "Land tenure and property rights : Theory and implications for development policy". *The World Bank Economic Review* 5 (1) : 135-153. <https://doi.org/10.1093/wber/5.1.135>. (Cf. page 59).
- Fernandes, Edesio. 2002a. "A Review of Urban Settlement Trends". *Land Lines*, 5-8. (Cf. page 66).
- . 2002b. "The Influence of de Soto's "The Mystery of Capital"". *Land Lines* 14 : 5-8. (Cf. pages 129, 136).
- Field, Erica. 2005. "Property Rights and Investment in Urban Slums". *Journal of the European Economic Association* 3 (2-3) : 279-290. <https://doi.org/10.1162/jeea.2005.3.2-3.279>. (Cf. pages 20, 62, 184, 215).
- . 2007. "Entitled to Work : Urban Property Rights and Labor Supply in Peru". *The Quarterly Journal of Economics* 122 (4) : 1561-1602. <https://doi.org/10.1162/qjec.2007.122.4.1561>. (Cf. page 215).
- Field, Erica et Maximo Torero. 2006. "Do property titles increase credit access among the urban poor? Evidence from a Nationwide Titling Program". Cambridge. (Cf. page 61).
- Fields, Gary S. 2011. "Labor market analysis for developing countries". *Labour Economics* 18 (SUPPL. 1) : S16-S22. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2011.09.005>. (Cf. page 36).
- Frederick, Shane, George Loewenstein et Ted O'Donoghue. 2002. "Time discounting and time preference : A critical review". *Journal of Economic Literature* 40 (2) : 351-401. <https://doi.org/10.1257/002205102320161311>. (Cf. page 62).
- Fredström, Ashkan, Juhana Peltonen et Joakim Wincent. 2020. "A country-level institutional perspective on entrepreneurship productivity : The effects of informal economy and regulation". *Journal of Business Venturing* 36 (5) : 106002. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106002>. (Cf. pages 44-45).
- Galiani, Sebastian et Ernesto Scharrotsky. 2010. "Property rights for the poor : Effects of land titling". *Journal of Public Economics* 94 (9-10) : 700-729. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.06.002>. (Cf. pages 62, 171, 184, 214).
- Gallouj, Camal. 2007. "Commerce informel et marchands ambulants au Maroc : Entre répression et institutionnalisation". *Revue Européenne d'Économie et Management des Services* 1 (3) : 133-160. <https://doi.org/10.15122/isbn.978-2-406-07120-4.p.0133>. (Cf. page 247).
- Gans, Herbert J. 1963. "The urban villagers". *National Civic Review* 52 (8) : 464-464. <https://doi.org/10.1002/ncr.4100520813>. (Cf. page 24).

- Gavian, Sarah et Marcel Fafchamps. 1996. "Land tenure and allocative efficiency in Niger". *American Journal of Agricultural Economics* 78 (2) : 460-471. <https://doi.org/10.2307/1243717>. (Cf. page 184).
- Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah. 2009. "To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa". Washington DC. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1473273>. (Cf. page 44).
- Gilbert, Alan. 2002. "On the mystery of capital and the myths of Hernando de Soto : What difference does legal title make?" *International Development Planning Review* 24 (1) : 1-19. <https://doi.org/10.3828/idpr.24.1.1>. (Cf. page 61).
- Glaeser, Edward L. 2011. *Human, Triumph of the city : How urban spaces make us human*. London : Pan Macmillan. (Cf. page 19).
- Goethals, Sébastien, Olivier Caux, Ir Anastasia Velnidis Beeldens, Malala Rakoto Andrianjafy, Toky Ratovomanana, Barthe David Ranoelinjanahary, Anton T. Ma, Eugène Rasamoelina de Liori, Alexis H. Randrianiana et Qiang Zhang. 2021. *Étude Diagnostic Urbain d'Antananarivo, Madagascar : Vision 2025-2040 Projets Prioritaires, Plan d'Action*. Rapport technique. Banque Africaine de Développement. (Cf. page 253).
- Greenacre, Michael J. 1993. "Biplots in correspondence analysis". *Journal of Applied Statistics* 20 (2) : 251-269. (Cf. pages 150-151, 153).
- Gubert, Flore. 2010. "Pourquoi migrer? Le regard de la théorie économique". *Regards croisés sur l'économie* 2 (8) : 96-105. <https://doi.org/10.3917/rce.008.0096>. (Cf. page 17).
- UN-Habitat. 2003. *The Challenge of Slums*. Rapport. Nairobi : United Nations Human Settlements Programme. <https://doi.org/10.4324/9781849772907>. (Cf. pages 12-14, 16-18, 21, 23, 26-27).
- . 2012a. *Madagascar : Profil urbain d'Antananarivo*. Rapport technique. United Nations Human Settlements Programme. (Cf. pages 5, 254).
- . 2012b. *Madagascar : Profil urbain d'Antananarivo*. Rapport. United Nations Human Settlements Programme. (Cf. pages 83, 89).
- . 2012c. *Madagascar : Profil urbain national*. Rapport technique. Nairobi : United Nations Human Settlements Programme. (Cf. pages 4, 74, 81-83, 88-89).
- . 2016. *Almanach des bidonvilles 2015/2016*. Rapport technique. Nairobi : UN-Habitat, Programme Participatif d'Amélioration des Bidonvilles (PPAB). (Cf. page 15).
- Herrera, Javier, Mireille Razafindrakoto et Francois Roubaud. 2006. *Les déterminants du bien-être subjectif : une approche comparative entre Madagascar et le Pérou*. Document de travail DT/2006-01. DIAL. (Cf. page 36).
- Hessels, Jolanda, Efstratia Arampatzi, Peter van der Zwan et Martijn Burger. 2018. "Life satisfaction and self-employment in different types of occupations". *Applied Economics Letters* 25 (11) : 734-740. <https://doi.org/10.1080/13504851.2017.1361003>. (Cf. page 36).
- Holland, Margaret B., Kelly W. Jones, Lisa Naughton-Treves, José-Luis Freire, Manuel Morales et Luis Suárez. 2017. "Titling land to conserve forests : The case of Cuyabeno Reserve in Ecuador". *Global Environmental Change* 44 : 27-38. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2017.02.004>. (Cf. pages 112, 269).

- Honneth, Axel. 2000. *La lutte pour la reconnaissance*. Paris : Les éditions du cerf. (Cf. page 25).
- Hugon, Philippe. 2014. "L'informel" ou la petite production marchande revisitée quarante ans après". *Mondes en Développement* 2 (166) : 17-30. <https://doi.org/10.3917/med.166.0017>. (Cf. pages 28, 39).
- Husson, François, Julie Josse et Jérôme Pagès. 2010. *Analyse de données avec R - Complémentarité des méthodes d'analyse factorielle et de classification*. Rapport technique. Marseille : 42ème Journées de Statistiques. (Cf. page 156).
- INSTAT. 2011. *Enquête périodique auprès des ménages 2010 - Rapport principal*. Rapport. INSTAT/DSM. (Cf. page 6).
- . 2013. *ENEMPSI 2012 : Le marché du travail à Madagascar en 2012 dominé par le phénomène de sous-emploi massif*. Rapport technique 1. INSTAT. (Cf. pages 3, 74-76, 174, 177, 230).
- . 2019. *Troisième recensement général de la population et de l'habitation (RGPH-3) - Résultats provisoires*. Rapport. Antananarivo : Institut National de la Statistique. (Cf. pages 4-5, 73, 81).
- . 2021a. *Résultats globaux du Recensement Général de la Population et de l'Habitation de 2018 de Madagascar*. Rapport. Institut National de la Statistique. (Cf. page 71).
- . 2021b. *Troisième recensement général de la population et de l'habitation (RGPH-3) - État et structure de la population à Madagascar*. Rapport. Institut National de la Statistique. (Cf. page 5).
- . 2021c. *Troisième recensement général de la population et de l'habitation (RGPH-3) - Natalité et fécondité des femmes à Madagascar*. Rapport. Institut National de la Statistique. (Cf. page 4).
- . 2021d. *Troisième recensement général de la population et de l'habitation (RGPH-3) - Niveaux, tendances et caractéristiques de la mortalité à Madagascar*. Rapport. Institut National de la Statistique. (Cf. page 4).
- Isunju, J. B., K. Schwartz, M. A. Schouten, W. P. Johnson et M. P. van Dijk. 2011. "Socio-economic aspects of improved sanitation in slums : A review". *Public Health* 125 (6) : 368-376. <https://doi.org/10.1016/j.puhe.2011.03.008>. (Cf. page 26).
- Jha, Saumitra, Vijayendra Rao et Michael Woolcock. 2005. *Governance in the Gullies : Democratic Responsiveness and Leadership in Delhi's Slums*. Washington DC : World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3694>. (Cf. page 25).
- Johnson, Omotunde E. G. 1972. "Economic analysis, the legal framework and land tenure systems". *Journal of Law & Economics* 15 (1) : 259-276. <https://doi.org/10.1086/466736>. (Cf. page 64).
- Johnson, Simon, Daniel Kaufmann et Pablo Zoido-Lobaton. 1998. "Regulatory Discretion and the Unofficial Economy". *American Economic Review* 88 (2) : 387-392. (Cf. page 49).
- Kanté, Soulèye. 2002. *Le secteur informel en Afrique subsaharienne francophone*. Document de travail. Genève : Organisation Internationale du Travail. (Cf. pages 37, 42-45, 49-50, 216).
- Kettles, Gregg W. 2004. "Regulating vending in the sidewalk commons". *Temple Law Review* 77 (1) : 1-46. (Cf. page 263).

- Kironde, Lusugga J. M. 2006. "The regulatory framework, unplanned development and urban poverty : Findings from Dar es Salaam, Tanzania". *Land Use Policy* 23 (4) : 460-472. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2005.07.004>. (Cf. page 65).
- Kohli, Divyani, Richard Sliuzas, Norman Kerle et Alfred Stein. 2012. "An ontology of slums for image-based classification". *Computers, Environment and Urban Systems* 36 (2) : 154-163. <https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2011.11.001>. (Cf. page 13).
- Krstić, Gorana et Peter Sanfey. 2007. "Mobility, poverty and well-being among the informally employed in Bosnia and Herzegovina". *Economic Systems* 31 (3) : 311-335. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2007.06.004>. (Cf. page 36).
- La Porta, Rafael et Andrei Shleifer. 2008. "The Unofficial Economy and Economic Development". *Brookings Papers on Economic Activity*, 275-352. (Cf. page 44).
- Labazée, Pascal. 1993. "Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte-d'Ivoire". Chap. 4 in *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest : Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, sous la direction de Pascal Labazée et Emmanuel Grégoire, 125-174. Paris : Karthala. (Cf. page 42).
- Le Roux, Brigitte et Henry Rouanet. 1998. "Interpreting Axes in Multiple Correspondance Analysis : Method of the Contributions of Points and Deviations". Chap. 16 in *Visualization of Categorical Data*, sous la direction de Jörg Blasius et Michael Greenacre, 197-220. Cambridge (MA) : Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-012299045-8/50018-8>. (Cf. page 151).
- Lefebvre, Henri. 1967. "Le droit à la ville". *L'Homme et la société* 6 : 29-35. (Cf. pages 262, 271).
- Lemaître, Andrea, An Ansoms, Sophie Charlier, Vincent Legrand et Isabel Yépez. 2016. "Réalités et défis Sud liés au secteur informel : Une pluralité d'approches à partir d'une épistémologie d'économie populaire". *Reflets et Perspectives de la Vie Economique* 55 (1) : 89-104. <https://doi.org/10.3917/rpve.551.0089>. (Cf. pages 37-38, 48, 178).
- Lewis, Arthur William. 1954. "Economic development with unlimited supplies of labour". *The Manchester School* 22 (2) : 139-191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>. (Cf. pages 2, 32).
- Lewis, William Arthur. 1954. "Development with unlimited supplies of labour". *Manchester School of Economics and Social Studies*, n° 20, 139-192. (Cf. page 17).
- Lizarralde, Gonzalo et Mark Massyn. 2008. "Unexpected negative outcomes of community participation in low-cost housing projects in South Africa". *Habitat International* 32 (1) : 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2007.06.003>. (Cf. page 23).
- Loayza, Norman A. 1996. "The Economics of the informal sector. A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 45 : 129-162. [https://doi.org/10.1016/S0167-2231\(96\)00021-8](https://doi.org/10.1016/S0167-2231(96)00021-8). (Cf. page 44).
- Loewenstein, George F., Elke U. Weber, Christopher H. Hsee et Ned Welch. 2001. "Risk as Feelings". *Psychological Bulletin* 127 (2) : 267-286. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.267>. (Cf. page 66).

- Lootvoet, Benoît. 1988. "L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne : éléments pour une analyse à partir de l'étude de quatre villes de l'intérieur (Agboville, Bouaké, Dimbokro, Katiola)". Thèse de doct., Université de Clermont 1. (Cf. pages 40, 42-43, 45, 47-48, 174, 178, 216).
- Lootvoet, Benoît et Xavier Oudin. 1995. "L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature". Chap. 43 in *Entreprises et entrepreneurs africains*, sous la direction de Stephen Ellis et Yves-André Fauré, 545-561. Paris : Karthala, ORSTOM. (Cf. pages 39-40).
- Mafukidze, Jonathan K. et Fazeela Hoosen. 2009. "Housing shortages in South Africa : A discussion of the after-effects of community participation in housing provision in Diepkloof". *Urban Forum* 20 (4) : 379-396. <https://doi.org/10.1007/s12132-009-9068-7>. (Cf. page 23).
- MAHTP et JICA. 2019. *Plan d'Urbanisme Directeur de l'agglomération d'Antananarivo 2019*. Rapport technique. Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Habitat et des Travaux Publics et Agence Japonaise de Coopération Internationale. (Cf. pages 253, 255).
- Majale, Michael. 2008. "Employment creation through participatory urban planning and slum upgrading : The case of Kitale, Kenya". *Habitat International* 32 (2) : 270-282. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2007.08.005>. (Cf. pages 23, 35).
- Maligalig, Dalisay S. et Margarita F. Guerrero. 2008. "How Can We Measure The Informal Sector?" In *Phillipine Statistical Association, Inc.* (Cf. page 101).
- Marx, Benjamin, Thomas M Stoker et Tavneet Suri. 2013. "The economics of slums in the developing world". *Journal of Economic Perspectives* 27 (4) : 187-210. <https://doi.org/10.1257/jep.27.4.187>. (Cf. pages 16, 20-21, 26).
- . 2019. "There Is No Free House : Ethnic Patronage and Diversity in a Kenyan Slum". *American Economic Journal : Applied Economics* 11 (4) : 36-70. <https://doi.org/10.1257/app.20160484>. (Cf. page 26).
- Matamanda, Abraham R., Rets'epile C. Kalaoane et James Chakwizira. 2023. "'Leave us alone' : 'right to the city' of street vendors along Main North 1 Road, Maseru, Lesotho". *GeoJournal* 88 (4) : 4473-4491. <https://doi.org/10.1007/s10708-023-10881-y>. (Cf. pages 4, 262).
- Matlon, Peter. 1994. "Indigenous land use systems and investments in soilfertility in Burkina Faso". Chap. 3 in *Searching for Land Tenure Security in Africa*, sous la direction de John Bruce et Shem E. Migot-Adholla, 41-70. Dubuque (IA) : Kendall/ Hunt Publishing. (Cf. page 59).
- MEPATE. 2015. *Lettre de Politique Foncière 2015-2030*. Rapport technique. Ministère d'État en charge des projets présidentiels, de l'aménagement du territoire et de l'équipement. (Cf. page 253).
- Migot-Adholla, Shem E., George Benneh, Frank Place et Steven Atsu. 1994. "Land, security of tenure, and productivity in Ghana". Chap. 5 in *Searching for Land Tenure Security in Africa*, sous la direction de John W. Bruce et Shem E. Migot-Adholla, 97-118. Dubuque (IA) : Kendall Hunt Publishing. (Cf. page 58).
- Millán, J María, Jolanda Hessels, Roy Thurik et Rafael Aguado. 2013. "Determinants of job satisfaction : A European comparison of self-employed and paid employees". *Small Business Economics* 40 (3) : 651-670. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9380-1>. (Cf. page 36).



- Mitchell, Timothy. 2007. "The Properties of Markets". Chap. 9 in *Do economists make markets? On the Performativity of Economics*, sous la direction de Donald MacKenzie, Fabian Muniesa et Lucia Siu, 244-275. Princeton (NJ) : Princeton University Press. (Cf. page 65).
- Mitra, S., J. Mulligan, J. Schilling, J. Harper, J. Vivekananda et L. Krause. 2017. "Developing risk or resilience? Effects of slum upgrading on the social contract and social cohesion in Kibera, Nairobi". *Environment and Urbanization* 29 (1) : 103-122. <https://doi.org/10.1177/0956247816689218>. (Cf. pages 255, 272).
- Moor, Graham Malcolm. 1996. "Tenure security and productivity in the Zimbabwean small farm sector : implication for South Africa". Thèse de doct., University of Natal. (Cf. page 58).
- Moser, Caroline O.N. 1978. "Informal sector or petty commodity production : Dualism or dependence in urban development?" *World Development* 6 (9-10) : 1041-1064. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(78\)90062-1](https://doi.org/10.1016/0305-750X(78)90062-1). (Cf. page 32).
- Nakache, Jean-Pierre et Josiane Confais. 2004. *Approche pragmatique de la classification : arbres hiérarchiques, partitionnements*. Paris : Editions TECHNIP. (Cf. page 157).
- Nakamura, Shohei. 2016. "Revealing invisible rules in slums : The nexus between perceived tenure security and housing investment". *Habitat International* 53 : 151-162. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2015.11.029>. (Cf. page 215).
- Nikuze, Alice, Richard Sliuzas, Johannes Flacke et Martin van Maarseveen. 2019. "Livelihood impacts of displacement and resettlement on informal households - A case study from Kigali, Rwanda". *Habitat International* 86 : 38-47. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2019.02.006>. (Cf. pages 22, 256).
- Nkakleu, Raphaël et Sakola Djika Ali. 2017. "La performance des micro entreprises dans le secteur informel en Afrique". In *XXVIe Conférence Internationale de Management Stratégique - AIMS*. Lyon. (Cf. page 46).
- Nogueira, Mara et Hyun Bang Shin. 2022. "The "right to the city centre" : political struggles of street vendors in Belo Horizonte, Brazil". *City* 26 (5-6) : 1012-1028. <https://doi.org/10.1080/13604813.2022.2126208>. (Cf. pages 4, 262).
- Nordman, Christophe Jalil et Julia Vaillant. 2014. *Inputs, Gender Roles or Sharing Norms? Assessing the Gender Performance Gap Among Informal Entrepreneurs in Madagascar*. Discussion Paper 8046. Bonn : IZA. (Cf. page 86).
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press. (Cf. page 45).
- Noschis, Kaj. 1984. *Signification affective du quartier*. Paris : Librairie des Méridiens. (Cf. page 25).
- Nyametso, Johnie Kodjo. 2012. "The link between land tenure security, access to housing, and improved living and environmental conditions : A study of three low-income settlements in Accra, Ghana". *Norwegian Journal of Geography* 66 (2) : 84-98. <https://doi.org/10.1080/00291951.2012.665079>. (Cf. page 215).
- Nyssens, Marthe, Bénédicte Fonteneau et Abdou Salam Fall. 1999. "L'économie populaire : creuset de pratiques d'économie solidaire?" In *L'économie sociale au Nord et au Sud*, 159-178. Bruxelles : De Boeck. (Cf. pages 32-33, 38).

- O'Donoghue, Ted et Matthew Rabin. 1999. "Doing it now or later". *American Economic Review* 89 (1) : 103-124. <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.103>. (Cf. page 62).
- . 2001. "Choice and procrastination". *The Quarterly Journal of Economics* 116 (1) : 121-160. <https://doi.org/10.1162/003355301556365>. (Cf. page 62).
- Observatoire des inégalités. *Un milliard d'habitants dans les bidonvilles?* <https://www.inegalites.fr/Un-milliard-d-habitants-dans-les-bidonvilles>. Consulté le 14/12/2020. (Cf. page 15).
- OIT. 1972. *Employment, Incomes and Equality : A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Rapport technique. Genève : Organisation Internationale du Travail. (Cf. page 28).
- . 2018a. *Initiatives de promotion de la formalisation des entreprises et leurs travailleurs en Afrique*. Rapport. Genève : Organisation Internationale du Travail. (Cf. pages 3, 50-55).
- . 2018b. *Women and men in the informal economy : a statistical picture*. 3e. Geneva : Organisation Internationale du Travail. (Cf. page 2).
- . 2020. *Diagnostic De L'Économie Informelle Au Sénégal*. Rapport technique. Genève : Organisation Internationale du Travail. (Cf. page 29).
- Olisoa, Felana Raharisoa. 2012. "Mutations des espaces périurbains d'Antananarivo : population, habitat et occupation du sol". Thèse de doct., Université de Strasbourg. (Cf. pages 92, 96).
- Ostrom, Elinor. 1990. "Governing the commons : the evolution of institutions for collective action". Cambridge, GB. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511807763>. (Cf. pages 63-64).
- Paller, Jeffrey W. 2014. "Informal institutions and personal rule in Urban Ghana". *African Studies Review* 57 (3) : 123-142. <https://doi.org/10.1017/asr.2014.95>. (Cf. pages 26-27).
- Patel, Kamna. 2013. "A successful slum upgrade in Durban : A case of formal change and informal continuity". *Habitat International* 40 : 211-217. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2013.05.005>. (Cf. page 23).
- Payne, Geoffrey. 2005. "Getting ahead of the game : A twin-track approach to improving existing slums and reducing the need for future slums". *Environment and Urbanization* 17 (1) : 135-144. <https://doi.org/10.1177/095624780501700114>. (Cf. page 19).
- Payne, Geoffrey, Alain Durand-Lasserre et Carole Rakodi. 2009. "The limits of land titling and home ownership". *Environment and Urbanization* 21 (2) : 443-462. <https://doi.org/10.1177/0956247809344364>. (Cf. pages 57, 61, 64, 67, 127, 171, 196, 199, 258).
- Peemans, Jean-Philippe. 1997. *Crise de la modernisation et pratiques populaires au Zaïre et en Afrique*. Paris : L'Harmatta. (Cf. page 37).
- Penouil, Marc. 1990. "Les activités informelles : réalités méconnues, espérances illusaires?" *Economie et Humanisme* 314 : 29-40. (Cf. page 34).
- Perry, Guillermo E., William F. Maloney, Omar S. Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew D. Mason et Jaime Saavedra-Chanduvi. 2007. *Informality : Exit and Exclusion*. Washington DC : World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7092-6>. (Cf. page 45).
- Phelps, Edmund S et Robert A Pollak. 1968. "On Second-Best National Saving and Game-Equilibrium Growth". *The Review of Economic Studies* 35 (2) : 185-199. <https://doi.org/10.2307/2296547>. (Cf. page 62).

- St-Pierre, Josée et Louise Cadieux. 2011. "La conception de la performance : Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants de PME?" *Revue de l'entrepreneuriat* 10 (1) : 33-52. <https://doi.org/10.3917/entre.101.0033>. (Cf. page 46).
- Pithouse, Richard. 2009. "A progressive policy without progressive politics : Lessons from the failure to implement 'breaking new ground'". *Town and Regional Planning* 54 : 1-14. (Cf. page 18).
- Place, Frank. 2009. "Land Tenure and Agricultural Productivity in Africa : A Comparative Analysis of the Economics Literature and Recent Policy Strategies and Reforms". *World Development* 37 (8) : 1326-1336. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.08.020>. (Cf. pages 58, 65-66, 129, 171, 268).
- Place, Frank et Keijiro Otsuka. 2001. "Tenure, agricultural investment, and productivity in the customary tenure sector of Malawi". *Economic Development and Cultural Change* 50 (1) : 77-99. <https://doi.org/10.1086/321918>. (Cf. page 184).
- Platteau, Jean Philippe. 1996. "The evolutionary theory of land rights as applied to sub-saharan Africa : A critical assessment". *Development and Change* 27 (1) : 29-86. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1996.tb00578.x>. (Cf. page 66).
- Prindex. 2019. *Global perceptions of urban land tenure security - Evidence from 33 countries*. Rapport. London : Prindex. (Cf. page 4).
- Pugh, Cedric. 2000. "Squatter settlements : their sustainability, architectural contributions, and socio-economic roles". *Cities* 17 (5) : 325-337. [https://doi.org/10.1016/S0264-2751\(00\)00029-9](https://doi.org/10.1016/S0264-2751(00)00029-9). (Cf. page 22).
- Rabemalanto, Nathalie. 2018. "Vulnérabilité résidentielle des ménages et trappes à pauvreté en milieu urbain. Les "bas-quartiers" d'Antananarivo". Thèse de doct., Université Paris-Saclay. (Cf. pages 88, 91, 95-99).
- Rachwal, Alicja, Emilia Poplawska, Izolda Gorgol, Tomasz Cieplak, Damian Pliszczuk, Lukasz Skowron et Tomasz Rymarczyk. 2023. "Determining the Quality of a Dataset in Clustering Terms". *A EVITER, Applied Sciences* 13 (5) : 2942. <https://doi.org/10.3390/app13052942>. (Cf. page 158).
- Rakodi, Carole et Clement R Leduka. 2004. *Processes and Access to Land for the Poor : A Comparative Study of Six African Cities*. Rapport technique. Birmingham : International Development Department, University of Birmingham. (Cf. page 61).
- Rakotomanana, Faly Hery. 2007. *Les travailleurs du secteur informel sont-ils les plus heureux? Le cas de l'agglomération d'Antananarivo*. Document de travail. Groupe d'Economie du Développement de l'Université Montesquieu Bordeaux IV. (Cf. page 36).
- . 2010. "Efficacité technique des unités de production informelles : une approche de régressions quantiles - Le cas de l'agglomération d'Antananarivo". (Cf. page 47).
- . 2011. "Secteur informel urbain, marché du travail et pauvreté : Essais d'analyse sur le cas de Madagascar". Thèse de doct., Université Montesquieu - Bordeaux IV. (Cf. pages 84-87).
- Rakotomanana, Faly Hery et Patrick Randriankolona. 2011. *Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : Performances, insertion, perspectives*. Document de travail. INSTAT/DSM. (Cf. pages 5-6, 253).

- Rakotonarivo, Andonirina, Cécile Martignac, Bénédicte Gastineau et Zo Lalaina Ramialison. 2010. "Densification rurale et structures spatiales du peuplement à Madagascar : quelle place pour les migrations?" In *Madagascar face au défi des objectifs du millénaire pour le développement*, sous la direction de Bénédicte Gastineau, Flore Gubert, Anne-Sophie Robilliard et François Roubaud, 275-297. Marseille : IRD. (Cf. page 5).
- Rakowski, Cathy A. 1994. "Convergence and divergence in the informal sector debate : A focus on Latin America, 1984-92". *World Development* 22 (4) : 501-516. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(94\)90107-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(94)90107-4). (Cf. page 32).
- Ramírez Corzo, Daniel et Gustavo Riofrío. 2005. "Land titling : a path to urban inclusion? Policy and practice of the Peruvian model". *Urban Observatory DESCO*, 1-13. (Cf. page 66).
- Ranaivoarimanana, Njaka. 2017. "Urbanisme de coalition : articulation entre infrastructures routières et plus-value foncière dans la fabrique urbaine : Le cas de la ville de Tananarive (Madagascar)". Thèse de doct., Université Paris-Est. (Cf. page 89).
- Razafindrakoto, Mireille, François Roubaud et Jean-Michel Wachsberger. 2020. *Puzzle and Paradox : A Political Economy of Madagascar*. Cambridge : Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108770231>. (Cf. pages 73-74).
- Razeto, Luis M et Rodrigo Calcagni. 1989. *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y de trabajo*. Rapport technique. Santiago : Programa de Economía del Trabajo et Fundación Trabajo Para Un Hermano. (Cf. pages 37-38).
- Razzaz, Omar M. 1992. "Group Non-compliance : A Strategy For Transforming Property Relations - the Case of Jordan". *International Journal of Urban and Regional Research* 16 (3) : 408-419. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1992.tb00184.x>. (Cf. pages 129, 136).
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian et Francesco Trebbi. 2004. "Institutions rule : The primacy of institutions over geography and integration in economic development". *Journal of Economic Growth* 9 (2) : 131-165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>. (Cf. page 56).
- Rongo, Larama M.B., Françoise Barten, Gernard I. Msamanga, Dick Heedrerik et W. M.V. Dolmans. 2004. "Occupational exposure and health problems in small-scale industry workers in Dar es Salaam, Tanzania : A situation analysis". *Occupational Medicine* 54 (1) : 42-46. <https://doi.org/10.1093/occmed/kqh001>. (Cf. page 56).
- Rossini, Renzo. G. et John. J. Thomas. 1990. "The size of the informal sector in Peru : A critical comment on Hernando de Soto's El Otro Sendero". *World Development* 18 (1) : 125-135. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90107-9](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90107-9). (Cf. page 61).
- Roubaud, François. 1994. *L'économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique*. Paris : Khartala. (Cf. page 32).
- . 2009. "La production statistique sur le secteur informel en Afrique : quels enseignements et quelles perspectives?" *STATECO*, n° 104, (cf. page 31).
- Salès, Lola. 2018. "The Street Vendors Act and the right to public space in Mumbai". *Journal of Urban Research* 17-18. <https://doi.org/10.4000/articulo.3631>. (Cf. pages 262, 272).
- Samaan, Daniel, Ekkehard Ernst, Miguel Sanchez Martinez, Richard Horne et Stefan Kühn. 2023. *World Employment and Social Outlook : Trends 2023*. Rapport. OIT. <https://doi.org/10.54394/SNCP1637>. (Cf. pages 1-2).

- Sandron, Frédéric. 2008. *Population rurale et enjeux fonciers à Madagascar*. Sous la direction de Karthala. Antananarivo : CITE. (Cf. page 129).
- Schneider, Friedrich. 2004. *The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World : First Results over the Period 1999 to 2003*. Discussion Paper 1431. Bonn : IZA. (Cf. pages 2, 32, 48).
- Schneider, Friedrich, Andreas Buehn et Claudio E. Montenegro. 2010. *Shadow economies all over the world : New estimates for 162 countries from 1999 to 2007*. Policy Research Working Paper 5356. World Bank. (Cf. pages 2, 32).
- Schumpeter, Joseph. 1943. *Capitalism, socialism and democracy*. New York (NY) : HarperCollins. (Cf. page 30).
- Sen, Amartya. 1981. *Poverty and Famines : An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford : Clarendon Press. (Cf. pages 63-64).
- Soto, Hernando de. 1989. *The Other Path : The Invisible Revolution in the Third World*. New York (NY) : HarperCollins. (Cf. pages 2, 32, 59).
- . 2000. *The mystery of capital. Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. New York (NY) : Basic Books. (Cf. pages 3, 12, 20, 59-61, 63-64, 67, 90, 171, 214).
- Sourisseau, Jean-Michel, Patrick Rasolofo, Jean-François Belieres, Jean-Pierre Guengant, Haja Karmen Ramanitrinony, Robin Bourgeois, Tovonirina Théodore Razafimiarantsoa et al. 2016. *Diagnostic Territorial de la Région du Vakinankaratra à Madagascar*. Rapport d'expertise. AFD. (Cf. page 4).
- Spencer, James H., Thu Nguyen et Saiful Momen. 2023. "Tenure security and housing investment : Owner-occupants and renters in Bangladesh's poor settlements". *Journal of Urban Management* 12 (3) : 255-267. <https://doi.org/10.1016/j.jum.2023.05.001>. (Cf. pages 215, 258).
- Steck, Jean-Fabien. 2006. "La rue africaine, territoire de l'informel?" *Flux* 66-67 : 73-86. <https://doi.org/10.3917/flux.066.0073>. (Cf. pages 43-44, 56-57, 141, 188).
- Stiglitz, Joseph E., Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh. 2014. *Principes d'économie moderne*. Louvain-La-Neuve : De Boeck Supérieur. (Cf. page 175).
- Todaro, Michael P. 1976. "Urban job expansion, induced migration and rising unemployment : A formulation and simplified empirical test for LDCs". *Journal of Development Economics* 3 (3) : 211-225. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(76\)90049-3](https://doi.org/10.1016/0304-3878(76)90049-3). (Cf. page 21).
- Todaro, Michael Paul. 1969. "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries". *American Economic Review* 59 : 138-148. (Cf. page 17).
- Tsoriyo, Wendy, Emaculate Ingwani, James Chakwizira et Peter Bikam. 2021. "Vendor and pedestrian experiences of their "right to the city" in street design and management in small urban centres in the Vhembe District, South Africa". *Town and Regional Planning* 79 : 6-17. <https://doi.org/10.18820/2415-0495/trp79i1.3>. (Cf. pages 4, 262).
- Turok, Ivan et Jackie Borel-Saladin. 2018. "The theory and reality of urban slums : Pathways-out-of-poverty or cul-de-sacs?" *Urban Studies* 55 (4) : 767-789. <https://doi.org/10.1177/0042098016671109>. (Cf. pages 18-20).

- Van Gelder, Jean Louis. 2009. "Legal tenure security, perceived tenure security and housing improvement in Buenos Aires : An attempt towards integration". *International Journal of Urban and Regional Research* 33 (1) : 126-146. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2009.00833.x>. (Cf. pages 66, 129, 146, 184).
- . 2010. "What tenure security? The case for a tripartite view". *Land Use Policy* 27 (2) : 449-456. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2009.06.008>. (Cf. pages 8, 67, 128-129, 136-137, 142-143, 146-147, 198, 243, 269).
- Van Gelder, Jean Louis et Eva C. Luciano. 2015. "Tenure Security as a Predictor of Housing Investment in Low-Income Settlements : Testing a Tripartite Model". *Environment and Planning A : Economy and Space* 47 (2) : 485-500. <https://doi.org/10.1068/a130151p>. (Cf. page 184).
- Varley, Ann. 2007. "Gender and Property Formalization : Conventional and Alternative Approaches". *World Development* 35 (10) : 1739-1753. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.06.005>. (Cf. page 66).
- Vertova, Pietro. 2020. "Time Preferences and the Property Rights Paradigm". *Review of Socio-Economic Perspectives* 5 (1) : 61-75. <https://doi.org/10.19275/RSEPO76>. (Cf. pages 58, 62, 198).
- Von Benda-Beckmann, Franz. 2003. "Mysteries of capital or mystification of legal property?". *European Journal of Anthropology* 41 : 187-191. (Cf. page 66).
- Wachsberger, Jean-Michel. 2009. "Les quartiers pauvres à Antananarivo". *Autrepart* 51 (3) : 117-137. <https://doi.org/10.3917/autr.051.0117>. (Cf. pages 24-25, 82, 268).
- Webster, Chris, Fulong Wu, Fangzhu Zhang et Chinmoy Sarkar. 2016. "Informality, property rights, and poverty in China's "favelas"". *World Development* 78 : 461-476. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.10.007>. (Cf. pages 63, 185).
- Werlin, Herbert. 1999. "The slum upgrading myth". *Urban Studies* 36 (9) : 1523-1534. <https://doi.org/10.1080/0042098992908>. (Cf. page 22).
- Williamson, John. 2009. "A short history of the Washington Consensus". *Law and Business Review of the Americas* 15 (1) : 7-23. (Cf. page 49).
- Wolfolds, Sarah E. et Jordan Siegel. 2019. "Misaccounting for endogeneity : The peril of relying on the Heckman two-step method without a valid instrument". *Strategic Management Journal* 40 : 432-462. <https://doi.org/10.1002/smj.2995>. (Cf. page 191).
- Woodruff, Christopher. 2001. "Review of de Soto's the Mystery of Capital". *Journal of Economic Literature* 39 (4) : 1215-1223. <https://doi.org/10.1257/jel.39.4.1215>. (Cf. page 61).
- Wooldridge, Jeffrey M. 2019. *Introductory Econometrics : A Modern Approach*. 7<sup>e</sup> éd. Boston (MA) : Cengage Learning. <https://doi.org/10.3390/f9090541>. (Cf. page 190).
- World Bank. 2010. *Madagascar : Reforming Land Administration and Management for Equitable Growth and Social Cohesion*. Rapport. World Bank. (Cf. page 89).
- . 2020a. *Data from High Frequency Phone Surveys in Madagascar*. Rapport. World Bank. (Cf. page 80).
- . 2020b. *Perspectives économiques de Madagascar : Tracer la voie de la reprise*. Rapport. World Bank. (Cf. pages 73-74, 80).

- . *World Bank Indicators*. <https://databank.worldbank.org/home.aspx>. Consulté le 14/12/2020. (Cf. page 17).
- Zhang, Mengzhu et Shenjing He. 2020. "Who feels secure in customary tenure and why? A triangular framework of perceived tenure security in China's small property right housing". *Cities* 107 (102900). <https://doi.org/10.1016/j.cities.2020.102900>. (Cf. pages 67, 128, 142, 198).
- Zogli, Luther-King Junior, Emmanuel Lawa, Bongani Dlamini et Martin Kabange. 2019. "Exploring the Motives for Operating in Ghana's Informal Slum Sector". *Acta Universitatis Danubius. Economica* 15 (6) : 24-35. (Cf. page 34).

## **ANNEXE**

### **A.1 Sécurité foncière et économie informelle à Madagascar : contextualisation et méthodologie de collecte de données**



TABLEAU A.1 – Descriptions des entrepreneurs des entretiens semi-directifs

Participant n°	Quartier	Sexe	Activité	Emplacement	Durée entretien
1	Manarintsoa Centre	Femme	Vente de pesticides	Poste fixe sur la voie publique	19 minutes
2	Manarintsoa Centre	Homme	Fabrication de fatapera	À domicile	20 minutes
3	Manarintsoa Centre	Femme	Vannerie	À domicile	16 minutes
4	Manarintsoa Centre	Femme	Vannerie	À domicile	27 minutes
5	Manarintsoa Centre	Homme	Ouvrage métallurgique	À domicile avec atelier	17 minutes
6	Manarintsoa Centre	Femme	Confection de bouquet en matériaux recyclés	À domicile	21 minutes
7	Manarintsoa Centre	Homme	Lapidaire	À domicile avec atelier	19 minutes
8	Manarintsoa Centre	Femme	Restauration (livraison uniquement)	À domicile	17 minutes
9	Manarintsoa Centre	Femme	Restauration (livraison uniquement)	À domicile	11 minutes
10	Soamanandrany	Homme	Cordonnerie	Local précaire	27 minutes
11	Soamanandrany	Homme	Quincaillerie	Local en dur	10 minutes
12	Soamanandrany	Femme	Vente de fruits	Poste fixe sur la voie publique	9 minutes
13	Soamanandrany	Femme	Vente de légumes et gâteaux	Local précaire	12 minutes
14	Soamanandrany	Femme	Boucherie	À domicile (atelier)	9 minutes
15	Soamanandrany	Femme	Vente de vêtement	Ambulante	20 minutes
16	Soamanandrany	Femme	Fabrication de fatapera	Ambulante	9 minutes
17	Soamanandrany	Homme	Bar	Local en dur	16 minutes
18	Soamanandrany	Femme	Confection de fleur décorative en tissus	À domicile	21 minutes
19	Soamanandrany	Femme	Epicerie	À domicile (atelier)	8 minutes
20	Soamanandrany	Femme	Confection textile	À domicile (atelier)	9 minutes
21	Soamanandrany	Homme	Bijouterie	À domicile (atelier)	12 minutes
22	Soamanandrany	Homme	Menuiserie	À domicile	9 minutes
23	Soamanandrany	Femme	Confection vêtement	À domicile (atelier)	20 minutes
24	Soamanandrany	Femme	Vente de beignets	Poste fixe sur la voie publique	11 minutes
25	Soamanandrany	Femme	Vente de légumes	Local en dur	13 minutes
26	Soamanandrany	Homme	Restauration à emporter	Local précaire	9 minutes
27	Soamanandrany	Femme	Epicerie	Local précaire	14 minutes
28	Behoririka	Homme	Vente de valises	Intérieur	9 minutes
29	Behoririka	Femme	Vente de valises	Intérieur	9 minutes
30	Behoririka	Femme	Vente de pain	Extérieur	12 minutes

31	Behoririka	Femme	Vente de téléphone	Extérieur	12 minutes
32	Behoririka	Homme	Vente de matelas	Extérieur	9 minutes
33	Behoririka	Femme	Vente de valises	Intérieur	19 minutes
34	Behoririka	Femme	Vente de chaussures et accessoires	Intérieur	11 minutes
35	Behoririka	Femme	Vente de vêtements	Intérieur	25 minutes
36	Behoririka	Femme	Vente bijoux	Extérieur	11 minutes
37	Behoririka	Femme	Vente de chapeaux	Extérieur	9 minutes
38	Behoririka	Femme	Vente de lunettes	Extérieur	12 minutes
39	Behoririka	Femme	Vente de vêtements	Intérieur	11 minutes
40	Behoririka	Femme	Vente de chaussures	Intérieur	11 minutes
41	Behoririka	Homme	Vente de pain et de plats	Extérieur	5 minutes
42	Behoririka	Homme	Vente d'accessoire de téléphone	Extérieur	13 minutes
43	Behoririka	Femme	Vente vêtements	Extérieur	20 minutes

Source : auteur

## A.2 Caractérisation du niveau d'insécurité foncière et de la diversité des profils de sécurité foncière

**TABLEAU A.2** – Contributions et coordonnées des modalités sur les trois premiers axes de l'ACM

	Dim 1	Dim 2	Dim3
Contribution des modalités			
<i>Secu_L</i>			
<i>r.L</i>	3,88	0,22	14,90
<i>inf.L</i>	7,09	14,11	4,61
<i>semi.L</i>	3,23	7,87	27,79
<i>form.L</i>	1,13	26,81	4,05
<i>Secu_F</i>			
<i>insecur.F</i>	30,86	0,07	0,02
<i>securmoy.F</i>	9,43	11,16	3,44
<i>secur.F</i>	1,26	27,44	6,81
<i>Secu_P</i>			
<i>insecur.P</i>	28,04	0,68	1,28
<i>securmoy.P</i>	3,31	7,69	23,07
<i>secur.P</i>	11,77	3,98	14,04
Coordonnées des modalités			
<i>Secu_L</i>			
<i>r.L</i>	-0,45	0,09	-0,71
<i>inf.L</i>	0,70	-0,82	-0,46
<i>semi.L</i>	-0,56	-0,73	1,33
<i>form.L</i>	0,26	1,05	0,40
<i>Secu_F</i>			
<i>insecur.F</i>	1,44	-0,06	0,03
<i>securmoy.F</i>	-0,55	-0,49	-0,27
<i>secur.F</i>	-0,30	1,15	0,56
<i>Secu_P</i>			
<i>insecur.P</i>	1,19	-0,15	0,20
<i>securmoy.P</i>	-0,40	0,51	-0,85
<i>secur.P</i>	-0,77	-0,37	0,67

Source : auteure

**TABLEAU A.3** – Résultats de la classification ascendante hiérarchique

	Cla/Mod	Mod/Cla	Global	p.value	v.test
Groupe 1					
<i>secur.P</i>	72,22	92,86	33,26	0,00	16,73
<i>secur.F</i>	34,81	100,00	74,33	0,00	9,16
<i>hybSF.L</i>	66,67	15,87	6,16	0,00	4,80
<i>r.L</i>	36,61	53,17	37,58	0,00	4,13
<i>hybF.L</i>	53,85	16,67	8,01	0,00	3,85
<i>semi.L</i>	40,00	14,29	9,24	0,03	2,17
<i>form.L</i>	0,00	0,00	17,45	0,00	-7,24
<i>securmoy.P</i>	5,52	7,14	33,47	0,00	-7,88
<i>inf.L</i>	0,00	0,00	21,56	0,00	-8,22
<i>insecur.F</i>	0,00	0,00	25,67	0,00	-9,16
<i>insecur.P</i>	0,00	0,00	33,26	0,00	-10,84
Groupe 2					
<i>securmoy.P</i>	82,82	89,40	33,47	0,00	17,97
<i>secur.F</i>	41,71	100,00	74,33	0,00	10,29
<i>form.L</i>	56,47	31,79	17,45	0,00	5,36
<i>inf.L</i>	20,95	14,57	21,56	0,01	-2,55
<i>hybSF.L</i>	0,00	0,00	6,16	0,00	-4,43
<i>hybF.L</i>	0,00	0,00	8,01	0,00	-5,16
<i>secur.P</i>	9,88	10,60	33,26	0,00	-7,52
<i>insecur.F</i>	0,00	0,00	25,67	0,00	-10,29
<i>insecur.P</i>	0,00	0,00	33,26	0,00	-12,18
Groupe 3					
<i>hybF.L</i>	46,15	23,68	8,01	0,00	4,72
<i>insecur.P</i>	26,54	56,58	33,26	0,00	4,54
<i>hybSF.L</i>	33,33	13,16	6,16	0,01	2,48
<i>r.L</i>	10,93	26,32	37,58	0,03	-2,22
<i>form.L</i>	0,00	0,00	17,45	0,00	-5,30
<i>securmoy.P</i>	2,45	5,26	33,47	0,00	-6,29
Groupe 4					
<i>insecur.P</i>	73,46	88,81	33,26	0,00	16,16
<i>insecur.F</i>	82,40	76,87	25,67	0,00	15,57
<i>inf.L</i>	58,10	45,52	21,56	0,00	7,55
<i>form.L</i>	43,53	27,61	17,45	0,00	3,50
<i>semi.L</i>	11,11	3,73	9,24	0,01	-2,72
<i>hybSF.L</i>	0,00	0,00	6,16	0,00	-4,08
<i>r.L</i>	16,94	23,13	37,58	0,00	-4,12
<i>hybF.L</i>	0,00	0,00	8,01	0,00	-4,76
<i>securmoy.P</i>	9,20	11,19	33,47	0,00	-6,78
<i>secur.P</i>	0,00	0,00	33,26	0,00	-11,27
<i>secur.F</i>	8,56	23,13	74,33	0,00	-15,57

Source : auteure

TABLEAU A.4 – Statistiques descriptives détaillées relatives à la sécurité de facto

	Expulsion			Conflit foncier			Anticipation conflit foncier		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Sexe chef UPI (%)	n = 35	n = 379	n = 414	n = 55	n = 359	n = 414	n = 31	n = 328	n = 359
Femme	54,29	5,98	52,17	58,18	51,25	52,17	54,84	50,91	51,25
Homme	45,71	48,02	47,83	41,82	48,75	47,83	45,16	49,09	48,75
Âge									
Moyenne	35,49	36,91	36,79	37,38	36,70	36,79	33,39	37,01	36,70
Coef. Var.	0,34	0,34	0,34	0,33	0,34	0,34	0,29	0,34	0,34
Médiane	32,00	35,00	34,00	36,00	34,00	34,00	31,00	34,00	34,00
Éducation (%)									
Primaire et moins	45,71	34,04	35,02	38,18	34,54	35,02	32,26	34,76	34,54
Collège et plus	54,29	65,96	64,98	82,00	65,46	64,98	67,74	65,24	65,46
Ancienneté quartier (année)									
Moyenne	17,91	15,95	16,12	17,15	15,96	16,12	13,06	16,23	15,96
Coef. Var.	0,74	0,87	0,86	0,63	0,90	0,86	0,82	0,90	0,90
Médiane	15,00	13,00	13,00	17,00	12,00	13,00	10,00	12,00	12,00
Ancienneté chef UPI (mois)									
Moyenne	140,00	109,93	112,48	135,47	108,95	112,48	124,94	107,44	108,95
Coef. Var.	0,88	0,98	0,97	0,87	0,98	0,97	0,94	0,99	0,98
Médiane	120,00	60,00	60,00	120,00	60,00	60,00	72,00	60,00	60,00
Raison emplacement (%)									
Choix	42,86	32,19	33,09	40,00	32,03	33,09	45,16	30,79	32,03
Choix/contrainte	17,14	18,73	18,60	16,36	18,94	18,60	12,90	19,51	18,94
Contrainte/choix	17,14	22,96	22,46	16,36	23,40	22,46	9,68	24,70	23,40
Contrainte	22,86	26,12	25,85	27,27	25,63	25,85	32,26	25,00	25,63
Proche d'un axe dense (%)									
Oui	74,29	64,64	65,46	72,73	64,35	65,46	<b>87,10</b>	62,20	64,35
Non	25,71	35,36	34,54	27,27	35,65	34,54	12,90	37,80	35,65
Quartier (%)									
Manarintsoa Centre	60,00	52,51	53,14	56,36	52,65	53,14	35,48	54,27	52,65

<i>Soamanandrarinny</i>	40,00	47,49	46,86	43,64	47,35	46,86	<b>64,52</b>	45,73	47,35
Emplacement (%)									
<i>Domicile</i>	11,43	17,15	16,67	12,73	17,27	16,67	12,90	17,68	17,27
<i>Local dur (boutique)</i>	5,71	40,63	37,68	23,64	39,83	37,68	51,61	38,72	39,83
<i>Local précaire (bois, tôle)</i>	<b>28,57</b>	13,46	14,73	18,18	14,21	14,73	12,90	14,33	14,21
<i>Fixe voie publique</i>	<b>42,86</b>	17,68	19,81	30,91	18,11	19,81	12,90	18,60	18,11
<i>Ambulant</i>	11,43	11,08	11,11	14,55	10,58	11,11	9,68	10,67	10,58
Branche d'activité (%)									
<i>Production</i>	20,00	19,26	19,32	18,18	19,50	19,32	16,13	19,82	19,50
<i>Commerce</i>	60,00	54,35	54,83	58,18	54,32	54,83	51,61	54,57	54,32
<i>Services</i>	20,00	26,39	25,85	23,64	26,18	25,85	32,26	25,61	26,18
Ancienneté UPI (mois)									
<i>Moyenne</i>	115,54	91,92	93,91	117,18	90,35	93,91	85,00	90,85	90,35
<i>Coef. Var.</i>	1,02	1,07	1,06	0,99	1,07	1,06	1,01	1,08	1,07
<i>Médiane</i>	60,00	48,00	48,00	84,00	48,00	48,00	60,00	48,00	48,00

Note : Pour les variables catégorielles, les valeurs en gras (italique) identifient les surreprésentations (sous représentations) selon le test du Khiz. Pour les variables quantitatives, une moyenne en gras (italique) est significativement supérieure (inférieure) à la moyenne calculée sur l'ensemble des autres modalités. Les chiffres grisés ne sont pas significativement différents de la moyenne.

Source : auteur

## A.3 Rôle de la sécurité foncière sur l'investissement

**TABLEAU A.5** – Statistiques descriptives des variables indépendantes

	Moyenne	Coef. Var.	Médiane
<b>Sécurité foncière</b>			
Secu_L : r.L	0,32	.	.
Secu_L : inf.L	0,24	.	.
Secu_L : semi.L	0,17	.	.
Secu_L : form.L	0,28	.	.
Secu_F : insecur.F	0,25	.	.
Secu_F : securmoy.F	0,52	.	.
Secu_F : secur.F	0,23	.	.
Secu_P : insecur.P	0,33	.	.
Secu_P : securmoy.P	0,34	.	.
Secu_P : secur.P	0,33	.	.
Profil : 1	0,16	.	.
Profil : 2	0,19	.	.
Profil : 3	0,24	.	.
Profil : 4	0,20	.	.
Profil : 5	0,22	.	.
<b>Caractéristiques établissement</b>			
Branche : Production	0,19	.	.
Branche : Commerce	0,55	.	.
Branche : Services	0,26	.	.
Profil annuel (milliers d'Ar)	5379,99	1,30	2922,00
Stock de capital (milliers d'Ar)	382,09	5,69	16,91
Main d'oeuvre : Oui	0,37	.	.
Emplacement : Domicile	0,17	.	.
Emplacement : Local dur	0,38	.	.
Emplacement : Local précaire	0,15	.	.
Emplacement : Fixe voie publique	0,20	.	.
Emplacement : Ambulant	0,11	.	.
Quartier : Manarintsoa Centre	0,53	.	.
Quartier : Soamanandrarinny	0,47	.	.
N° stat : Oui	0,14	.	.
Crea : Oui	0,32	.	.
<b>Caractéristiques sociodémographiques</b>			
Sexe : Femme	0,52	.	.
Âge	36,79	0,34	34,00
Éducation : Primaire et moins	0,35	.	.
Éducation : Collège et plus	0,65	.	.
Ancienneté dans l'emploi (mois)	112,48	0,97	60,00
Famil : Sans enfant	0,16	.	.
Famil : Couple avec enfant	0,55	.	.
Famil : Célibataire avec enfant	0,28	.	.
Score condition de vie	2,57	0,46	2,00
<b>Caractéristiques entrepreneuriales</b>			
Score comptabilité	1,13	0,94	1,00
Score attitude	1,23	0,92	1,00
Crédit : Oui	0,25	.	.

Source : auteure

## LISTE DES TABLEAUX

2.1	Identification des UPI par l'enquête SYSMIPRO 2021 (phase 1)	106
2.2	Répartition des UPI identifiées par âge et sexe du chef de l'UPI et par nature du local de l'activité	106
2.3	Plan de sondage établi par sexe et âge de l'entrepreneur et type d'emplacement (n=400)	107
2.4	Échantillon final réparti par sexe et âge de l'entrepreneur et type d'emplacement (n=414)	109
2.5	Modules du questionnaire de l'enquête établissements (phase 2)	110
2.6	Statistiques descriptives sur les ménages SYSMIPRO 2021 avec et sans UPI	115
2.7	Statistiques descriptives sur l'habitat des ménages SYSMIPRO 2021 avec et sans UPI	115
2.8	Statistiques descriptives sur la perception de leur vie des ménages SYSMIPRO 2021 avec ou sans UPI	117
2.9	Statistiques descriptives sur les chefs d'UPI de l'enquête établissements	118
2.10	Statistiques descriptives sur le type d'UPI de l'enquête établissements	119
2.11	Statistiques descriptives sur la main-d'œuvre des UPI (hors chef d'UPI) de l'enquête établissements	121
2.12	Statistiques descriptives sur l'emplacement des UPI de l'enquête établissements	123
3.1	Documents associés aux différents degrés de sécurité légale selon l'emplacement de l'UPI	131
3.2	Statistiques descriptives relatives aux degrés de sécurité légale	134
3.3	Statistiques descriptives relatives à la sécurité <i>de facto</i>	140
3.4	Statistiques descriptives relatives aux scores de sécurité perçue (émotionnelle et cognitive)	148
3.5	Variables de construction de l'ACM	153
3.6	Inertie et résultats de l'ACM sur les variables	154
3.7	Caractérisation des profils de sécurité foncière	162



4.1	Caractérisation du capital productif fixe des UPI (hors actifs immobiliers) (en milliers d'Ar) . . . . .	176
4.2	Nature et financement du capital productif fixe des UPI (hors actifs immobiliers) (en milliers d'Ar) . . . . .	179
4.3	Statistiques descriptives des variables dépendantes . . . . .	185
5.1	Caractérisation du profit annuel moyen des UPI (en milliers d'Ar) . . . . .	224
5.2	Caractérisation du profit mensuel des UPI (en milliers d'Ar) lors des mois de basse activité . . . . .	226
5.3	Résultats sur les profits en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière (OLS avec correction de White) . . . . .	245
5.4	Motivations relatives à l'emplacement selon les profils multidimensionnels de sécurité foncière . . . . .	248
5.5	Nombre de concurrents à moins de cinq minutes à pieds selon les profils multidimensionnels de sécurité foncière . . . . .	249
5.6	Motivations à l'origine de l'UPI selon le type d'emplacement . . . . .	262
A.1	Descriptions des entrepreneurs des entretiens semi-directifs . . . . .	294
A.2	Contributions et coordonnées des modalités sur les trois premiers axes de l'ACM	296
A.3	Résultats de la classification ascendante hiérarchique . . . . .	297
A.4	Statistiques descriptives détaillées relatives à la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	298
A.5	Statistiques descriptives des variables indépendantes . . . . .	300

## LISTE DES FIGURES

2.1	Concentration des urbains à Analamanga : population et taux d'urbanisation des régions de Madagascar . . . . .	73
2.2	Aire urbaine d'Antananarivo et CUA : bas-quartiers, haute ville et périurbanisation	82
2.3	Densification de Manarintsoa Centre – De gauche à droite : Manarintsoa Centre en 2002 et Manarintsoa Centre en 2021 . . . . .	91
2.4	Densification de Soamanandrarinny – De gauche à droite : Soamanandrarinny en 2002 et Soamanandrarinny en 2021 . . . . .	93
2.5	Sources d'insatisfaction fréquentes parmi les chefs d'UPI . . . . .	124
2.6	Difficultés fréquentes parmi les chefs d'UPI . . . . .	125
3.1	Distribution de l'ancienneté de l'UPI selon l'expérience du conflit foncier . . .	139
3.2	Distribution de la sécurité perçue (émotionnelle et cognitive) sur l'échelle de Likert . . . . .	145
3.3	Distribution des scores de sécurité perçue . . . . .	145
3.4	Répartition des modalités sur les trois premiers axes factoriels . . . . .	155
3.5	Dendrogramme par la méthode de Ward . . . . .	158
3.6	Indice de Calinski-Harabasz . . . . .	159
3.7	Indice de Davis-Bouldin . . . . .	160
3.8	Synthèse de la caractérisation des profils de sécurité foncière . . . . .	167
4.1	Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) pour les degrés de sécurité légale . . . . .	180
4.2	Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) pour les degrés de sécurité <i>de facto</i> . . . . .	181
4.3	Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) pour les degrés de sécurité perçue . . . . .	182
4.4	Fonctions de répartition du capital productif fixe hors actifs immobiliers (log) des profils de sécurité foncière . . . . .	183

4.5	Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction de la sécurité légale . . . . .	193
4.6	Résultats sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction de la sécurité légale . . . . .	194
4.7	Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction de la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	195
4.8	Résultats sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction de la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	196
4.9	Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction de la sécurité perçue . . . . .	197
4.10	Résultats sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction de la sécurité perçue . . . . .	198
4.11	Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction des profils de sécurité . . . . .	203
4.12	Résultats des modèles probit sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction des profils de sécurité . . . . .	204
4.13	Résultats sur l'investissement réalisé depuis 2019 en fonction des dimensions de la sécurité . . . . .	205
4.14	Résultats des modèles probit sur l'investissement élevé et l'anticipation de l'investissement en fonction des dimensions de la sécurité . . . . .	206
4.15	Prédictions ajustées en valeurs représentatives d'avoir réalisé un investissement depuis 2019 . . . . .	207
5.1	Niveau d'activité déclaré par le chef d'UPI pour chaque mois de l'année . . . . .	220
5.2	Distribution du profit annuel (log) selon les cinq scénarios de correction saisonnière . . . . .	222
5.3	Résultats sur les profits en fonction de la sécurité légale . . . . .	233
5.4	Résultats sur les profits en fonction de la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	233
5.5	Résultats sur les profits en fonction de la sécurité perçue . . . . .	234
5.6	Résultats sur les déciles du profit en fonction de la sécurité légale . . . . .	235
5.7	Résultats sur les déciles du profit en fonction de la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	235
5.8	Résultats sur les déciles du profit en fonction de la sécurité perçue . . . . .	236
5.9	Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction de la sécurité légale . . . . .	236
5.10	Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction de la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	237
5.11	Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction de la sécurité perçue . . . . .	238

5.12	Résultats sur les profits en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière . . . . .	239
5.13	Résultats sur les déciles du profit en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière . . . . .	240
5.14	Résultats sur la probabilité de dégager des profits supérieurs au SMIC ou au seuil de pauvreté en fonction des profils multidimensionnels de sécurité foncière	241
5.15	EBE annuel médian par profil multidimensionnel selon le type d'emplacement occupé par l'UPI . . . . .	246
5.16	Behoririka, Antananarivo, le 25 Décembre 2016 . . . . .	264



# TABLE DES MATIÈRES

<b>Introduction générale</b>	<b>1</b>
<b>1 Micro-entrepreneurs en milieu urbain inapproprié : cadrage conceptuel et analytique</b>	<b>11</b>
1.1 Bidonvilles : espaces urbains aux dynamiques complexes	12
1.1.1 Définition et ordre de grandeurs	12
1.1.1.1 Cadrage progressif de la notion de bidonville	12
1.1.1.2 Un nombre croissant d'habitants dans les bidonvilles	15
1.1.2 Les déterminants de la croissance du phénomène	16
1.1.2.1 De fortes distinctions régionales	16
1.1.2.2 Forte croissance démographique et exode rural	16
1.1.2.3 Décalage entre aspirations et opportunités	17
1.1.2.4 Responsabilité politique	18
1.1.3 Sas ou trappe : deux visions des bidonvilles	18
1.1.3.1 Sacrifice provisoire	18
1.1.3.2 Trappe à pauvreté	19
1.1.3.3 Influence de l'environnement proche	20
1.1.4 Réactions politiques	21
1.1.4.1 Entre choix politiques et contraintes contextuelles	21
1.1.4.2 Amélioration progressive des politiques	21
1.1.4.3 Reconnaissance de la légitimité des bidonvilles	22
1.1.5 Bidonvilles comme lieux de vie	24
1.1.5.1 Plus qu'un lieu d'expression du mal développement	24
1.1.5.2 Fonction sociale : la notion de support	25
1.1.5.3 Institutions informelles	25
1.1.5.4 Rapports de force autour de la question foncière	26
1.1.5.5 Sources informelles de <i>leadership</i>	27
1.2 L'économie informelle comme organisation socio-économique	28
1.2.1 Définir les contours de l'informel	28

1.2.1.1	Le « résidu de l'économie formelle » . . . . .	28
1.2.1.2	Définition opérationnelle de l'économie informelle . . . . .	29
1.2.1.3	Auto-entrepreneurs et travailleurs de l'économie informelle . . . . .	30
1.2.2	Défis méthodologiques de la mesure de l'informel . . . . .	30
1.2.2.1	Méthodologies d'estimation . . . . .	30
1.2.2.2	Estimation du périmètre de l'économie informelle . . . . .	31
1.2.3	Évolution de la perception de l'économie informelle . . . . .	32
1.2.3.1	Trois approches pour trois visions de l'économie informelle . . . . .	32
1.2.3.2	Limites de la vision dichotomique de l'économie . . . . .	33
1.2.3.3	Reconnaissance de l'hétérogénéité du secteur informel . . . . .	34
1.2.4	Encastrement dans le social : l'approche par l'économie populaire . . . . .	35
1.2.4.1	Insertion dans un réseau communautaire et familial . . . . .	35
1.2.4.2	Sentiment de satisfaction au sein du secteur informel . . . . .	36
1.2.4.3	Élargissement de la notion de secteur informel . . . . .	37
1.2.4.4	Le capital social au centre de la logique d'accumulation . . . . .	38
1.3	Performance des UPI : vers une promotion de leur dynamisme . . . . .	39
1.3.1	Comportement entrepreneurial propre à l'informel . . . . .	39
1.3.1.1	Préférence pour l'accumulation extensive . . . . .	39
1.3.1.2	Rationalité propre aux acteurs de l'économie populaire . . . . .	42
1.3.1.3	Assimilation de l'auto-entrepreneur et de son ménage . . . . .	42
1.3.1.4	L'occupation foncière : une stratégie entrepreneuriale . . . . .	43
1.3.2	Faible productivité, faibles performances, faibles revenus . . . . .	44
1.3.2.1	Informalité et productivité . . . . .	44
1.3.2.2	Capacité de gestion et environnement contraint . . . . .	45
1.3.2.3	Enjeux de la mesure de la performance des UPI . . . . .	46
1.3.3	Politiques de soutien aux UPI . . . . .	48
1.3.3.1	Causes de l'extension de l'informalité . . . . .	48
1.3.3.2	Programmes de formalisation de l'informel . . . . .	50
1.3.3.3	Soutien à la croissance des UPI . . . . .	52
1.4	La propriété privée au centre de la logique d'accumulation . . . . .	56
1.4.1	Théories des droits de propriété . . . . .	56
1.4.1.1	Enjeux de la pérennité de l'occupation foncière . . . . .	56
1.4.1.2	Alchian et Demsetz : investissement et productivité agricole . . . . .	57
1.4.1.3	Soto : extension en milieu urbain . . . . .	59
1.4.1.4	Synthèse des dix effets attendus des droits de propriété de Webster et al. . . . .	63
1.4.2	La sécurité comme élément clé . . . . .	64
1.4.2.1	Du concept de formalisation à celui de sécurisation . . . . .	64
1.4.2.2	Différents degrés de sécurité . . . . .	65

1.4.2.3	Sécurité légale, sécurité <i>de facto</i> , sécurité perçue . . . . .	66
<b>2</b>	<b>Sécurité foncière et économie informelle à Madagascar : contextualisation et méthodologie de collecte de données</b>	<b>71</b>
2.1	Cadrage économique, social et politique . . . . .	73
2.1.1	Contexte économique et politique national . . . . .	73
2.1.1.1	Retard de développement, croissance et crises . . . . .	73
2.1.1.2	Réforme foncière de 2005 . . . . .	76
2.1.1.3	Gestion de la crise sanitaire de la COVID-19 . . . . .	78
2.1.2	Antananarivo : urbanisation et enjeux de la capitale malgache . . . . .	81
2.1.2.1	Structuration spatiale et administrative . . . . .	81
2.1.2.2	Enjeux socio-économiques : prédominance du secteur informel . . . . .	83
2.1.2.3	Gestion foncière . . . . .	88
2.1.3	Manarintsoa Centre et Soamanandrany : caractéristiques économiques, sociales et foncières . . . . .	90
2.1.3.1	Densification récente et développement de l'occupation spontanée . . . . .	90
2.1.3.2	Infrastructures, habitats et problématiques foncières . . . . .	93
2.1.3.3	Insécurités et risque d'expulsion . . . . .	97
2.1.3.4	Pauvreté et prépondérance des activités indépendantes . . . . .	99
2.2	Méthodologie d'échantillonnage et modalités pratiques de l'enquête . . . . .	101
2.2.1	Le choix d'une enquête ménages-établissements pour appréhender l'activité informelle des quartiers spontanés . . . . .	101
2.2.1.1	Une enquête ménages-établissements pour appréhender les petites unités de production . . . . .	101
2.2.1.2	Enquête ménage SYSMIPRO 2021 et identification des établissements . . . . .	102
2.2.1.3	L'enquête établissement . . . . .	103
2.2.2	La construction de l'échantillon et du plan de sondage . . . . .	104
2.2.2.1	Méthode probabiliste et non probabiliste . . . . .	104
2.2.2.2	L'unité d'observation : les UPI . . . . .	105
2.2.2.3	Le plan de sondage et échantillon obtenu . . . . .	106
2.3	Construction du questionnaire et enquêtes qualitatives complémentaires . . . . .	108
2.3.1	Structure du questionnaire . . . . .	108
2.3.1.1	Les modules . . . . .	108
2.3.1.2	Le déroulement pratique . . . . .	111
2.3.2	Enquêtes qualitatives complémentaires . . . . .	112
2.3.2.1	Modèle séquentiel explicatif : entretiens semi-directifs . . . . .	112



2.3.2.2	Refus de sécurisation foncière à Behoririka : entretiens individuels semi-directifs . . . . .	113
2.3.2.3	Méthode de retranscription choisie . . . . .	114
2.4	Description de la population étudiée . . . . .	114
2.4.1	Ménages de l'enquête SYSMIPRO 2021 (phase 1) . . . . .	114
2.4.1.1	Ménages ancrés dans le quartier avec un capital physique limité . . . . .	114
2.4.1.2	Ménages précaires et recours aux mécanismes de protection sociale informelle . . . . .	117
2.4.2	Entrepreneurs de l'enquête établissements (phase 2) . . . . .	118
2.4.2.1	Chefs d'UPI peu éduqués motivés par la volonté d'indépendance et le manque d'opportunités . . . . .	118
2.4.2.2	Activités informelles, diversifiées, mobilisant l'aide familiale . . . . .	121
2.4.2.3	Emplacements précaires répondant à des besoins spécifiques . . . . .	123
2.4.2.4	Difficile accès aux ressources financières et matérielles . . . . .	124
<b>3</b>	<b>Insécurité foncière des UPI : lecture et caractérisation multidimensionnelles</b>	<b>127</b>
3.1	Déconnexion entre la dimension légale et les dimensions <i>de facto</i> et perçue de la sécurité foncière . . . . .	128
3.1.1	Sécurité foncière légale peu formalisée . . . . .	128
3.1.1.1	Conceptualisation d'une sécurité légale non dichotomique . . . . .	128
3.1.1.2	Construction de la mesure de sécurité légale : six degrés de sécurité . . . . .	130
3.1.1.3	Lien étroit entre sécurité légale et emplacement . . . . .	132
3.1.2	Sécurité <i>de facto</i> dominante . . . . .	136
3.1.2.1	Conceptualisation de la sécurité <i>de facto</i> . . . . .	136
3.1.2.2	Construction de la mesure de sécurité <i>de facto</i> : l'ancienneté ne suffit pas . . . . .	137
3.1.2.3	Surexposition à l'insécurité <i>de facto</i> à proximité d'axes de circulation dense . . . . .	141
3.1.3	Perception de sécurité foncière élevée . . . . .	142
3.1.3.1	Conceptualisation de la sécurité perçue . . . . .	142
3.1.3.2	Construction de la mesure de sécurité perçue : sécurités émotionnelle et cognitive . . . . .	143
3.1.3.3	Perception influencée par le sexe de l'entrepreneur et la localisation de l'UPI . . . . .	146
3.2	Cinq profils de sécurité foncière : latence, construction et reconnaissance du droit d'occupation . . . . .	147

3.2.1	Analyse des Correspondances Multiples (ACM) : insécurité perçue et <i>de facto</i> comme éléments de différenciation principaux . . . . .	147
3.2.1.1	Variables actives de l'ACM . . . . .	147
3.2.1.2	Identification du caractère latent, construit et reconnue de la sécurité . . . . .	153
3.2.2	Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) : cinq profils de sécurité	156
3.2.2.1	Choix d'une partition en cinq groupes . . . . .	156
3.2.2.2	Caractérisation des profils de sécurité foncière : relation étroite avec l'emplacement et les performances . . . . .	160
<b>4</b>	<b>Rôle de la sécurité foncière dans les décisions d'investissement</b>	<b>171</b>
4.1	Capital productif fixe des UPI . . . . .	172
4.1.1	Mesure et caractérisation du capital productif fixe . . . . .	172
4.1.1.1	Valeur des actifs corporels de l'UPI : inventaire à la valeur d'acquisition . . . . .	172
4.1.1.2	Caractérisation du capital . . . . .	174
4.1.2	Corrélation entre sécurité foncière et capital productif fixe . . . . .	180
4.1.2.1	Sécurités légale, <i>de facto</i> et perçue . . . . .	180
4.1.2.2	Profils de sécurité foncière . . . . .	182
4.2	Relation entre investissement et sécurité foncière : spécification du modèle économétrique . . . . .	183
4.2.1	Variables dépendantes et variables d'intérêt . . . . .	183
4.2.1.1	Apport de la littérature : nature et période de l'investissement	183
4.2.1.2	Variables dépendantes . . . . .	184
4.2.1.3	Les variables indépendantes . . . . .	186
4.2.1.4	Biais d'endogénéité : causalité inverse limitée . . . . .	188
4.2.2	Les modèles économétriques . . . . .	190
4.2.2.1	Variable dépendante continue : tobit, probit et régression tronquée . . . . .	190
4.2.2.2	Variable dépendante binaire : probit . . . . .	192
4.3	Influence de la reconnaissance et de la perception sur la décision d'investir . . . . .	192
4.3.1	La sécurité foncière comme déterminant de l'investissement . . . . .	192
4.3.1.1	Effets opposés des dimensions légale et perçue . . . . .	192
4.3.1.2	Entre garantie des gains futurs et report de la décision d'investissement . . . . .	196
4.3.2	Reconnaissance locale nécessaire mais insuffisante . . . . .	199
4.3.2.1	Sécurité foncière comme condition de la pérennité de l'activité . . . . .	199

4.3.2.2	Investissements importants conditionnés par le recours à la preuve écrite . . . . .	201
4.4	Importance conditionnée de la sécurité foncière des UPI . . . . .	201
4.4.1	Effet limité des profils de sécurité sur l'investissement . . . . .	201
4.4.1.1	Absence d'avantages systématiques de la sécurité latente reconnue . . . . .	201
4.4.1.2	Modification simultanée de l'ensemble des dimensions . . . . .	202
4.4.2	Maximisation de la sécurité foncière sous contrainte : le cas de Behoririka	208
4.4.2.1	Diminution de la sécurité <i>de facto</i> et perçue et multiplication des arrangements informels . . . . .	208
4.4.2.2	Rôle secondaire de la sécurité foncière face à la nécessité et l'accès à la demande . . . . .	210
<b>5</b>	<b>Effet direct de la sécurité foncière sur les conditions d'existence</b>	<b>213</b>
5.1	Sécurité foncière et revenus des chefs d'UPI . . . . .	214
5.1.1	Sécurité foncière et conditions de vie . . . . .	214
5.1.1.1	Sécurité foncière de l'habitat . . . . .	214
5.1.1.2	Sécurité foncière du lieu d'activité . . . . .	215
5.1.2	La mesure du profit des UPI : un défi méthodologique . . . . .	217
5.1.2.1	Méthode de déclaration directe . . . . .	217
5.1.2.2	Prise en compte de la saisonnalité . . . . .	220
5.1.2.3	Caractérisation du niveau de profit . . . . .	223
5.1.3	Déterminants des profits . . . . .	228
5.1.3.1	Variables dépendantes et variables d'intérêt . . . . .	228
5.1.3.2	Modèles : fonction de gains et probit . . . . .	231
5.2	Marchands de rue : une stratégie d'occupation limitée . . . . .	232
5.2.1	Sécurité foncière déterminante pour les UPI les moins prospères . . . . .	232
5.2.1.1	Importance de la dimension légale . . . . .	232
5.2.1.2	Spécificité du profil d'insécurité latente et construite . . . . .	238
5.2.1.3	Endogénéité : statut socio-économique du chef d'UPI et visibilité de l'UPI . . . . .	241
5.2.2	Paradoxe révélateur de stratégies entrepreneuriales . . . . .	243
5.2.2.1	Sécurité <i>de facto</i> dans un environnement incertain . . . . .	243
5.2.2.2	Paradoxe : insécurité latente et emplacement . . . . .	244
5.2.2.3	Stratégie de déplacement de l'offre vers la demande . . . . .	247
5.2.3	Effets de la détérioration de la sécurité latente sur les performances de l'UPI . . . . .	250
5.2.3.1	Effets immédiats : augmentation de coûts et environnement commercial inadapté . . . . .	250

5.2.3.2	Effets de moyen ou long terme : fatigue physique et mentale	251
5.3	Remise en question des moyens d'existence : déconnexion entre objectifs de planification et réalité socio-économique . . . . .	254
5.3.1	Vers une sécurité foncière à long terme : formalisation et planification	254
5.3.1.1	Priorités : salubrité, foncier, circulation et esthétique . . . . .	254
5.3.1.2	Reconnaissance partielle de l'existence des UPI et prise en compte limitée de leurs besoins . . . . .	255
5.3.2	Fragilisation de la sécurité foncière à court terme . . . . .	258
5.3.2.1	Capacité d'adaptation limitée des UPI . . . . .	258
5.3.2.2	Droit à la ville et <i>commons</i> : légitimité en question . . . . .	262
	<b>Conclusion générale</b>	<b>267</b>
	<b>Bibliographie</b>	<b>275</b>
<b>A</b>	<b>Annexe</b>	<b>293</b>
A.1	Sécurité foncière et économie informelle à Madagascar : contextualisation et méthodologie de collecte de données . . . . .	293
A.2	Caractérisation du niveau d'insécurité foncière . . . . .	296
A.3	Rôle de la sécurité foncière sur l'investissement . . . . .	300
	<b>Liste des tableaux</b>	<b>301</b>
	<b>Liste des figures</b>	<b>303</b>
	<b>Table des matières</b>	<b>307</b>

