

L'entrepreneuriat au sein de l'économie informelle des pays développés : une réalité oubliée ?

Sylvain Bureau

Professeur assistant ESCP Europe,
Chercheur associé PREG-CRG, Ecole polytechnique - CNRS
Sylvain.Bureau@escpeurope.eu
79 avenue de la République 75543 Paris Cedex 11, France

Jacqueline Fendt

Professeure ESCP Europe,
Chercheuse associée PREG-CRG, Ecole polytechnique – CNRS
Jfendt@escpeurope.eu

RESUME :

Selon les statistiques de l'OCDE, l'économie informelle augmente depuis plusieurs années pour atteindre dans les années 2000 de 10 à 20 % du PIB des pays développés. Variée dans ses formes, difficile à saisir et à mesurer, l'économie informelle a malgré tout une caractéristique constante et largement reconnue : son fort dynamisme entrepreneurial. Les recherches en entrepreneuriat, toujours plus nombreuses et reconnues dans le champ académique des sciences de gestion, n'y attachent paradoxalement que très peu d'importance. Cette situation est fort contrastée avec celle que l'on peut observer en économie et en sociologie où la question de l'économie informelle fait l'objet de nombreux travaux et ce depuis plus de trente ans. Ce papier cherche donc à combler une partie de ce vide en proposant de caractériser l'entrepreneuriat informel, composé de toutes les activités entrepreneuriales développées au sein de l'économie informelle.

A partir d'une revue de littérature, nous proposons dans la première partie de ce papier une nouvelle façon de définir l'économie informelle afin de dépasser les définitions élaborées par les économistes qui ont tendance à caractériser l'économie informelle selon des critères objectifs, valables quelque soit le contexte. Cette approche essentialiste par les traits, sans aucun doute utile pour mesurer le phénomène à un niveau macro-économique, peut se révéler stérile pour les gestionnaires, plus intéressés par les contextes de travail *in situ* et les représentations des acteurs. Pour cette raison, nous proposons un cadre novateur fondé d'une part sur les travaux sur la déviance d'Howard Becker et d'autre part sur un courant qui place la notion de règles au cœur de l'analyse de l'informalité en économie. Nous définissons alors l'économie informelle par l'ensemble des activités productives qui sont considérées comme déviantes au regard des règles légales d'une part, et des règles de marché d'autre part.

Une fois ce cadre délimité, nous décrivons dans la deuxième partie les relations très complexes qui lient économie informelle et formelle afin de faire émerger les liens encore peu discutés entre entrepreneuriat formel et informel. Cette discussion permet d'expliquer en quoi il peut être réducteur d'étudier l'entrepreneuriat formel sans aborder la question de l'entrepreneuriat informel tant les liens sont nombreux et extrêmement divers entre ces deux phénomènes.

Dans la troisième et dernière partie du papier, nous montrerons que l'entrepreneuriat informel génère une activité considérable d'un point de vue économique et qu'il ne serait pas souhaitable que cette réalité soit mise de côté par les chercheurs en gestion. Par ailleurs, au-delà de cette dimension quantitative, l'analyse de cette forme d'entrepreneuriat est également pertinente pour tester les théories et les modèles utilisés dans le domaine de l'entrepreneuriat classique. La confrontation à des contextes empiriques atypiques comme les quartiers ouvriers ou les zones paupérisées des grandes villes offre en effet l'opportunité de solidifier les résultats passés ou, au contraire, de démasquer quelques mythes, voire de faire émerger de nouvelles hypothèses et modes de gestion innovants et stimulants.

Mots clefs : entrepreneuriat informel, économie informelle, déviance, règles

L'entrepreneuriat au sein de l'économie informelle des pays développés : une réalité oubliée ?

L'économie informelle ne se limite pas aux seuls pays en développement ou à quelques activités marginales au sein des pays développés. Cette économie a connu une croissance considérable depuis une trentaine d'années et ce dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE pour représenter aujourd'hui 10 à 20 % de leur PIB (Schneider & Enste, 2002). Historiquement, ce concept prend forme dès le début des années 70 en raison de l'intérêt croissant des économistes pour les pays du Tiers-Monde et pour la part écrasante d'activités économiques qui ne sont pas répertoriées par les Etats au sein de ces zones que l'on considérait alors « en voie de développement ». Ce constat conduisit la communauté scientifique et les institutions internationales à réfléchir à ce pan des économies afin de mieux les caractériser, les qualifier et les mesurer. Au départ, les débats se concentrent sur la définition de ce que l'on qualifiera de « secteur informel », puis très vite les discussions portent également sur les relations entre l'économie formelle et informelle et plus précisément sur le rôle de l'Etat et des pouvoirs publics vis-à-vis de ce secteur : faut-il rester indifférent et laisser faire, soutenir ces activités ou au contraire les réprimer afin de les faire disparaître (Castel, 2007) ? Dans les pays développés, les mouvements féministes d'une part, et la crise de l'Etat providence d'autre part, ont mis au goût du jour cette problématique de l'économie informelle (*op. cit.*). Dans le premier cas, on s'interroge sur la prise en compte et la reconnaissance des activités domestiques et dans le deuxième, on constate qu'avec la détérioration de la situation socio-économique, nombreux sont ceux qui trouvent des solutions alternatives pour maintenir leur niveau de vie au-delà de l'économie formelle.

L'économie informelle recouvre selon l'OCDE toutes les activités où il n'existe pas de lien entre une activité économique et une unité institutionnelle reconnue et où la production issue de l'activité ne peut être échangée sur un marché (OECD, 2002, p. 20) . Cette économie, essentiellement composée de toutes petites organisations, offre de multiples opportunités et connaît de façon structurelle une forte dynamique entrepreneuriale (ILO, 1993; OECD, 2002). Etudiée depuis une trentaine d'années par des économistes mais aussi par des sociologues, des anthropologues ou bien encore par des criminologues, elle reste largement ignorée des gestionnaires et des spécialistes de l'entrepreneuriat. Que sait-on des logiques entrepreneuriales et des compétences nécessaires pour entreprendre au sein de cette économie ? Que peut-on dire des façons d'entreprendre et des entrepreneurs exerçant dans l'économie informelle ?

L'entrepreneuriat dans l'économie informelle semble représenter une pratique insignifiante, contrainte, limitée, peu ambitieuse, sans noblesse, sans meilleure pratique, sans leader, sans héros, bref, sans intérêt ! Enfin presque, car il existe tout de même quelques écrits avec notamment un numéro spécial paru tout récemment dans la revue *Journal of Small Business & Entrepreneurship* qui pose la question des activités entrepreneuriales dans des contextes économiques qui dépassent le cadre formel (McElwee, 2009). Mais la portée de ces travaux est encore restreinte et les résultats produits ne sont pas suffisamment pris en considération par la communauté scientifique pour interroger le « véritable entrepreneuriat », celui dont il est question dans les manuels des Business Schools qui décrivent et expliquent l'entrepreneuriat créateur de valeur, l'entrepreneuriat innovant et reconnu avec ses exemples

mythiques tels que Google et Facebook. Tout comme les économistes, la majorité des gestionnaires ne s'intéressent qu'à la « richesse visible [car] son champ naturel est celui de l'économie officielle, privée ou publique. (...) Elle ne saisit donc l'échange et la production que lorsqu'ils s'inscrivent dans ces deux formes de socialisation particulières que sont l'Etat et le marché » (Rosanvallon, 1980, p.2).

Avec ce papier nous cherchons à combler pour une petite partie au moins cette déficience, avec l'objectif de poser les fondements conceptuels et définitionnels permettant le développement de nouvelles recherches empiriques. Nous proposons pour ce faire de revenir sur la définition des frontières et des caractéristiques de l'économie informelle pour ensuite aborder la question de l'entrepreneuriat menée au sein de cette économie. Comme nous le verrons, ces pratiques entrepreneuriales, loin d'être marginales, pourraient également représenter un atout pour comprendre, par différence, l'entrepreneuriat plus classiquement étudié par les chercheurs en gestion. Nous proposons de retenir le concept d'*entrepreneuriat informel* pour étudier ces pratiques. Si ce qualificatif est parfois employé pour décrire des activités entrepreneuriales au sein des pays en développement il est, en dehors de quelques rares exceptions, inutilisé pour appréhender des contextes présents dans des pays riches. Dans le cadre de ce papier, nous considérerons l'entrepreneuriat informel comme une forme de déviance qui se définit non pas tant d'après des critères objectifs et arrêtés mais plutôt par le fait que les activités réalisées au sein de cette économie sont perçues par les autres (ceux qui ne participent pas à ces activités) comme une forme de déviance au regard de l'entrepreneuriat canonique. Cette approche, fondée sur les travaux sociologiques d'Howard Becker (1963), permet d'une part d'éviter les débats incessants autour de la définition du secteur informel issus de courants d'économistes qui s'attachent d'abord et avant tout à mesurer dans des termes quantitatifs l'importance de l'économie informelle en utilisant des critères mesurables et objectivants. Elle permet d'autre part, d'analyser des dynamiques entrepreneuriales qui ne sont pas intrinsèquement informelles mais qui le deviennent en raison du regard porté sur elles par des acteurs comme les pouvoirs publics, et qui jugent de l'existence d'une déviance relativement aux règles juridiques et économiques habituellement reconnues.

Le papier est organisé en trois sections. Nous reviendrons dans un premier temps sur la définition de l'économie informelle puis nous justifierons l'utilisation de la notion de déviance définie au sens d'Howard Becker (1963) pour proposer une nouvelle perspective sur cette forme d'économie. Dans un deuxième temps, nous aborderons les relations entre économie informelle et formelle, avant d'aborder dans une troisième partie les formes prises par l'entrepreneuriat informel.

1. L'ECONOMIE INFORMELLE : ESSAI DE DEFINITION

1.1. L'ECONOMIE INFORMELLE DEFINIE COMME UN SECTEUR DE L'ECONOMIE

C'est en 1972 dans un rapport du BIT sur le Kenya que la notion de « secteur informel » est proposée pour expliquer des phénomènes pas ou très mal pris en compte par les approches économiques classiques (Lautier, 2004). Dans ce rapport, le secteur informel est défini à partir de 7 critères : la facilité d'entrée, des marchés de concurrence non réglementés, la propriété familiale des entreprises, la petite échelle des opérations, l'utilisation de ressources locales, des technologies adaptées et à forte intensité de travail, et des formations acquises en dehors du système scolaire. Ce concept, s'il a évolué ne sera plus jamais abandonné. Aujourd'hui, il

reste au cœur de l'analyse des mutations économiques et sociales dans les pays en développement et il est depuis quelques années largement utilisé pour les pays riches même si la réalité que recouvre la notion est bien sûr très différente. Les termes utilisés varient et il est parfois bien difficile de différencier les activités qui échappent aux normes légales et statistiques. Willard avait recensé 26 termes associés à ces activités (Willard 1989)¹. Le même type de liste existe en anglais : Sindzingre répertorie une vingtaine de termes (Sindzingre, 2004) et Van Eck en compte quant à lui une trentaine² (Van Eck, 1987).

Pour limiter ce flou, la Commission Européenne (1998) propose une définition qui permet d'appréhender le secteur informel de façon simple puisqu'elle désigne les activités marchandes qui ne sont pas déclarées auprès des pouvoirs publics dans le but principal d'échapper à l'impôt mais qui restent légales en dehors de cette dimension fiscale. Pour mesurer ce phénomène, de multiples méthodes sont utilisées que l'on peut décomposer en deux volets principaux : soit des méthodes directes qui visent à comptabiliser le phénomène grâce à des enquêtes auprès des ménages et des entreprises, soit via des méthodes indirectes qui mobilisent des proxys comme la demande monétaire ou la consommation énergétique (Hanousek & Palda, 2006).

Quelles que soient les mesures utilisées, l'économie informelle est en croissance selon la plupart des spécialistes (Gourévitch, 2002; Lautier, 2004) et ce y compris dans les pays développés les plus riches (Schneider et al., 2002). Elle touche en réalité des pays aussi variés que la Nouvelle-Zélande (Giles, 1999), l'Australie (Bajada, 2005), ou Singapour (Choon-Yin, 2005), mais aussi la Suisse (Mahon, 2007), les Etats-Unis (Cebula, 1997), le Canada (Fortin, Lacroix, & Montmarquette, 2000) et le Mexique (Roubaud, 1994) ; les pays les plus avancés de l'Union Européenne comme l'Allemagne (Pickhardt & Pons, 2006), le Royaume-Uni (Williams, 2007), ou la France (Gourévitch, 2002; Pestiau, 1989) ainsi que l'Europe du Sud (Dell'Anno, Gomez-Antonio, & Pardo, 2007) avec l'Espagne (Ahn & Rica, 1997), l'Italie (Chiarini & Marzano, 2006; Venturini, 1999) ou la Grèce et la Turquie (Schneider & Savasan, 2007) sans oublier les pays de l'Europe de l'Est où ce phénomène est en plein essor comme en République Tchèque (Hanousek et al., 2006), en Ukraine (Williams & Round, 2007) et bien sûr en Russie (Bensahel & Fontanel, 2006) où le secteur informel pourrait atteindre jusqu'à 50% du PIB (Kolesnikov, 2006, p. 87).

En moyenne, si ce secteur représente une part non négligeable de l'économie des pays développés, les chiffres disponibles sont très variables selon les sources. Selon une définition stricte de ce secteur, il représente entre 2 à 4 % du PIB, mais atteint de 10 à 20 % du PIB avec une définition plus lâche (Schneider & Enste, 2002). Cet écart entre les données est considérable, et selon certains auteurs, l'économie informelle pourrait représenter jusqu'à 25 % du PIB français (Gourévitch, 2002) voire même 40 % si l'on inclut les activités domestiques (Pestiau, 1989). Deux facteurs principaux permettent d'expliquer de telles différences. Premièrement, les auteurs ne retiennent pas les mêmes critères pour dire si telle ou telle activité relève du secteur informel. Les institutions internationales ont par exemple

¹ Il est ainsi question d'économie « non officielle, non enregistrée, non déclarée, dissimulée, submergée, clandestine, parallèle, alternative, grise, autonome, marginale, invisible, illégale, non observée, cachée, sous-marine, souterraine, secondaire, duale, occulte, noire, irrégulière, périphérique, informelle, de l'ombre ou encore contre-économie » (Willard 1989).

² Il liste les termes suivants : "alternate, autonomous, black, cash, clandestine, concealed, counter, dual, grey, hidden, invisible, irregular, marginal, moonlight, occult, other, parallel, peripheral, secondary, shadow, submerged, subterranean, twilight, unexposed, unofficial, untaxed, underwater" (Van Eck 1987).

tendance à restreindre le périmètre en excluant les activités criminelles et les activités domestiques de leur comptabilité et préfèrent ne retenir que les activités marchandes non déclarées mais par ailleurs légales. Les chercheurs quant à eux ont tendance à adopter une approche plus large de la notion pour saisir toutes les formes possibles prises par les activités informelles qu'elles soient monétarisées ou non, qu'elles s'exercent au sein restreint de la famille ou pas. Deuxièmement, même quand les définitions et les périmètres s'accordent, par construction, l'économie informelle n'est pas formalisée et sa mesure représente un véritable défi pour les économistes qui multiplient les astuces pour saisir son ordre de grandeur et ses évolutions. Comme toujours dans ce type de situation, il faut donc être prudent avec les données présentées. Pour effectuer des comparaisons dans le temps et entre pays, il faut s'assurer que les définitions retenues sont similaires et que les artefacts utilisés pour mesurer le secteur informel sont proches. Troisièmement, il existe sans aucun doute des biais dans les mesures statistiques en raison d'enjeux politiques évidents sur toutes ces questions sensibles pour les autorités.

Au-delà de la clarté des définitions proposées par les institutions internationales et de l'apparente évidence du terme, une économie non formalisée n'a donc pas de périmètre clairement défini, comme la variance des chiffres présentés permet de l'illustrer : ses contours sont flous et ses formes variées. Il en devient même absurde de prétendre identifier un secteur informel unifié (Lautier, 2004; Reed, 1985) et ce pour trois raisons principales : « l'hétérogénéité du secteur informel, l'impossibilité de mettre en relation bi-univoque emplois informels, activités informelles et entreprises informelles et enfin la non-correspondance entre le secteur informel et une quelconque thématique économique » (Roubaud, 1994, p.70).

Cette discussion de la définition montre d'une part qu'il est vain de rechercher des critères essentialistes pour définir un secteur informel, et d'autre part qu'il est indispensable d'interroger non pas tant le secteur informel de façon isolée mais plutôt une problématique, ici l'entrepreneuriat, en lien avec une multitude de contextes atypiques, c'est-à-dire informels, souterrains, illégaux, voire inaperçus.

1.2. DE L'ECONOMIE INFORMELLE AUX ECONOMIES INFORMELLES

Qualifier l'économie informelle de secteur est problématique car derrière ce terme générique existe en réalité des formes totalement différentes les unes des autres. L'économiste Gourévitch (2002) propose par exemple de distinguer trois formes principales d'économie informelle : la noire, la rose et la grise. Chacune de ces formes renvoie à divers types d'activités comme le précise le tableau ci-dessous :

Tableau 1 : les trois formes d'économie informelle selon Gourévitch (2002)

Version noire	Version rose	Version grise
Economie souterraine	Economie alternative	Fraude, Piratage
Economie délinquante	Economie non marchande	Falsification de documents
Economie clandestine	Economie sociale	Corruption
Commerce hors la loi	Economie solidaire	Cyberdélinquance

Si cette approche permet de mettre en évidence la multiplicité des formes prises au sein de l'économie informelle, elle reste cependant problématique car elle ne permet pas d'explicitier les dimensions sous-jacentes à la classification et la vision apparaît quelque peu manichéenne, avec d'un côté les facettes positives et à valoriser – version rose de l'économie informelle – et de l'autre les formes plus destructrices pour l'économie formelle – versions noires et grises. Enfin, la distinction entre les formes noire et grise n'apparaît pas toujours évidente à tracer tant les termes sont de niveaux différents, très généraux pour la version noire de l'économie informelle et plus précis et spécifiques pour la version grise. Pour dépasser ces limites, nous adoptons une perspective retenue par d'autres auteurs (Ambrosini, 1999; Crevoisier, 2007; Crevoisier, Hainard, & Ischer, 2007) qui place la notion de *règle* au cœur de la grille de lecture. Selon cette logique, l'économie informelle provient alors « de la capacité et de la propension des humains (...) à développer des comportements innovateurs face à des règles qui ne changent que par à coups et qui ont, de ce fait, toujours un "temps de retard" » (Crevoisier 2007, p. 205). Pour préciser cette approche, nous nous baserons sur les deux logiques habituellement retenues pour caractériser l'économie informelle : l'une s'attachant à déterminer la conformité de l'entreprise au regard de la réglementation administrative et légale ; l'autre qui vise plutôt à étudier les formes particulières d'organisation et de production mises en œuvre pour développer l'activité (OCDE 2002, p. 164). Au lieu d'opposer ces deux visions, nous proposons de les retenir toutes deux dans une perspective complémentaire. Deux types de règles se dégagent : d'un côté les règles reposant sur des fondements juridiques (lois, réglementations, normes, etc.) et de l'autre celles qui sont caractéristiques du fonctionnement d'un marché économique standard.

Par construction, les activités informelles impliquent des actes qui s'écartent des règles et qui sont par conséquent déviants au sens propre du terme. Cette vision de l'économie informelle comme déviance par rapport à l'économie formelle n'implique pas que cette déviance existe en raison de caractéristiques intrinsèques : il n'est pas possible de calculer à partir de l'analyse d'une activité le niveau de déviance et donc le niveau d'informalité une fois pour toute. Pour approcher le phénomène, nous proposons de mobiliser la perspective d'Howard Becker (1988) pour qui la déviance est créée par les groupes sociaux « en instituant des normes dont la transgression constitue la déviance » (*op. cit.*, p. 32). Tout comme le « caractère déviant ou non d'un acte dépend (...) de la manière dont les autres réagissent » (*op. cit.*, p. 35), le caractère informel d'une activité dépend de la manière dont les autres – en particulier les pouvoirs publics, mais aussi des grands acteurs public/privés et/ou privés (Vargas-Hernandez, 2010; Webster et al., 2008) – réagissent à cette activité. Dans cette acception, la qualification d'« informel » est donc fonction à la fois de la nature de l'acte (transgression ou non d'une règle) mais aussi de la réaction des autres face à cet acte. Pour reprendre la proposition de Becker (*op. cit.*, p. 41), nous pourrions dire que l'informel est finalement créé par les réactions des gens à des types de comportement particuliers et par la désignation de ces comportements comme informels.

Pour comprendre l'informel il faut donc non seulement étudier les acteurs qui produisent et consomment dans l'économie informelle, mais aussi les acteurs qui répertorient, analysent, sanctionnent, encouragent et plus largement qualifient telle ou telle activité d'informelle car une activité n'est pas formelle ou informelle par elle-même, et selon que les gouvernements décident de réguler ou d'interdire telle ou telle activité, les frontières de l'informel et du formel évoluent (Ponsares, Shapland, & Williams, 2008, p.645).

Si toute activité au sein de l'économie informelle est illégale, le « niveau » de cette illégalité peut-être lui très variable. La littérature distingue souvent les activités licites mais illégales car non déclarées (cf. travail au noir pour les services à la personne par exemple), des activités qui sont elles-mêmes illicites comme le trafic de drogue, la vente d'armes prohibées ou encore le vol à l'étalage. Cette distinction simple pose toutefois quelques difficultés car elle n'est pas toujours pertinente au niveau de l'activité. La prostitution est un cas typique où la frontière est parfois très floue entre le licite et l'illicite. Ainsi, dans un pays comme la Suisse, « selon la jurisprudence du Tribunal fédéral (...) la prostitution exercée de manière libre et indépendante non seulement n'est pas une activité illicite, mais elle constitue au contraire une activité qui, si elle est indépendante, bénéficie de la protection de la liberté économique de l'article 27 de la Constitution fédérale. En revanche, l'exploitation de la prostitution tombe, elle, dans le champ des activités délictuelles, réprimées par le code pénal » (Mahon 2007, p. 96). Le même type de raisonnement pourrait être tenu pour le cas de l'alcool, du téléchargement de musique sur Internet ou de multiples activités qui passent d'une économie à l'autre en fonction des époques et des lieux. Cette ambiguïté peut être levée si nous reprenons la vision de Becker présentée ci-dessus : le degré d'illégalité n'est pas fonction de l'activité elle-même mais du regard de la société sur cette activité qui se révèle non seulement dans les règles formelles mais aussi dans la manière dont elles sont appliquées. Il ne faut donc pas tant considérer les caractéristiques de l'activité ou même le formalisme de la règle que sa perception par la société et son intégration effective dans les pratiques. Cette perspective rejoint d'ailleurs la vision de plusieurs auteurs qui travaillent sur l'entrepreneuriat et l'informalité (Ferrell, 1999; Reynolds, 1991; Williams, 2008a). Pour prendre en compte cette nuance essentielle à la compréhension du phénomène de l'économie informelle, nous nous fonderons sur les distinctions faites par Cusinato qui différencie trois types de réponse possible de la part des pouvoirs publics face à une activité informelle : la répression, la tolérance et l'accompagnement (Cusinato, 2007, p.83).

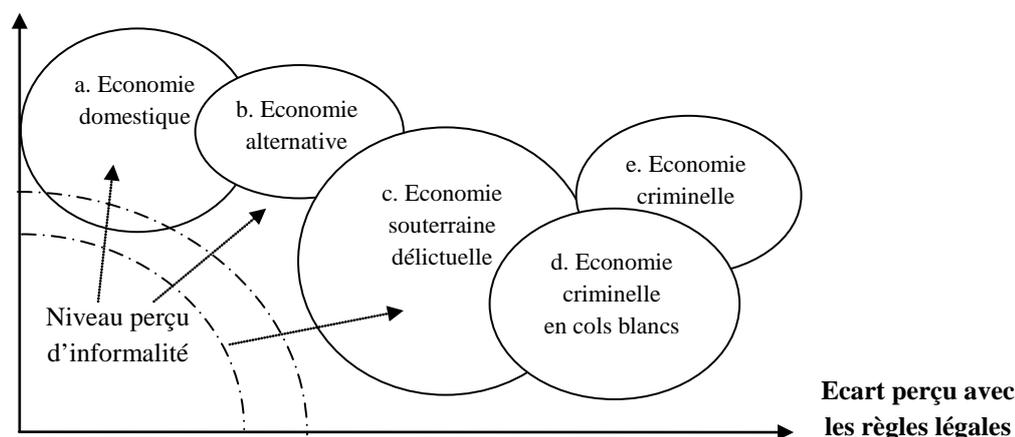
Pour la deuxième dimension qui désigne le respect ou non des règles de marché, il existe là aussi des critères objectivants dans la littérature qui permettent de caractériser le niveau de proximité ou d'éloignement avec les règles de marché considérées comme normales pour une société donnée. Un des critères les plus couramment cités est celui de la monétarisation ou non de l'activité (Adair, 1985). D'autres indicateurs importants permettent également de signaler le respect ou non des règles de marché ; on pourra citer la régulation de l'offre et de la demande via des mécanismes de concurrence, l'utilisation des prix comme signal sur un marché, ou encore l'usage de pratiques de management reconnues par la communauté économique. Par ailleurs, contrairement à l'économie formelle, non seulement les travailleurs ne sont pas déclarés (travail au noir) mais l'entreprise elle-même n'existe pas toujours formellement (Charmes, 2003) et l'on voit alors apparaître un « entrepreneuriat sans entreprises » (Mozère, 1999, p.45). Là encore, ces critères seraient problématiques s'ils étaient utilisés dans une acception essentialiste. Comme pour les règles juridiques, il nous apparaît préférable de retenir comme critère non pas le respect de règles intangibles et bien définies mais plutôt la perception par la société, les parties-prenantes, du respect de ces critères.

Nous définirons donc l'économie informelle par son « être-perçu autant que par son être » (Bourdieu, 1979, p.564) car elle est fonction du *regard des autres* qui qualifie, étiquettent telle ou telle activité comme déviante, comme informelle. Pour synthétiser cette approche, nous proposons la matrice suivante qui distingue deux dimensions : l'écart perçu entre l'activité et les règles de l'économie de marché d'une part et l'écart perçu entre l'activité et

les règles légales d'autre part. A partir d'une revue de littérature, nous pouvons alors positionner de façon très schématique la multitude d'économies présentes dans un ensemble plus large qualifié d'économie informelle au sein d'un pays comme la France.

Graphique 1 : cartographie des formes prises par l'économie informelle

Ecart perçu avec les règles
de l'économie de marché



Nous ne décrivons pas dans le détail chacune de ces économies car cela nous conduirait à des développements bien trop longs, mais nous tenons à les définir brièvement pour mieux comprendre la variété des situations entrepreneuriales au sein de l'économie informelle.

1.2.1. Economie domestique

L'économie domestique a fait l'objet de très nombreux ouvrages au cours du siècle dernier avec pour la plupart d'entre eux une visée pédagogique. Il s'agissait en particulier d'apprendre aux ménages à gérer la fortune et les biens du foyer : évaluation du patrimoine, enregistrement des dépenses et des revenus, établissement du budget étaient des thèmes fréquemment traités (Vois, 1947). Aujourd'hui, cette économie prend un sens un peu différent car elle est abordée de façon plus descriptive et moins prescriptive. Elle est ainsi répertoriée dans le *System of National Accounts*³. Elle recouvre des activités aussi diverses que le ménage, la décoration d'intérieure, le bricolage pour la maison ou d'autres biens possédés par le foyer comme un véhicule, la préparation des repas, l'éducation des enfants, les soins apportés aux malades et aux personnes âgées de la famille, ou encore le transport des membres de la famille. Il s'agit des activités réalisées par les ménages eux-mêmes qui assurent la production de biens ou de services consommés ou capitalisés par et pour eux-mêmes (OCDE 2002, p. 14). Cette économie a un rôle fondamental non seulement pour sa dimension financière car elle contribue à améliorer la qualité de vie de certains foyers modestes en leur permettant par exemple d'avoir accès à des consommations alimentaires haut de gamme qu'ils ne pourraient s'offrir sans une auto-production, mais elle permet également d'assurer d'autres fonctions comme une meilleure cohésion au sein des familles (Weber, 2007; Weber & Ténédos, 2006).

³ Ce système de classification fut réalisé en 1993 par 5 organisations internationales : la Commission Européenne - Eurostat, le FMI, l'OCDE, les Nations Unies, et la Banque Mondiale.

1.2.2. Economie alternative

Contrairement à l'économie domestique tournée vers l'intérieur du foyer, l'économie alternative est orientée vers l'extérieur de la famille via de multiples structures telles que des associations, des organisations religieuses, ou encore des communautés ethniques. Elle trouve une partie de ses racines au 19^{ème} siècle dans l'économie sociale qui visait à limiter certains des effets néfastes de la révolution industrielle grâce à la formation de coopératives et de mutuelles (Dacheux, 2001). L'économie alternative, « née du mouvement politiquement orienté de la contre-culture des années 60 » (Van Buiren, 1984, p.6), est au départ portée par un ensemble hétéroclite d'individus (hippies, routards, marginaux...) qui veulent fuir le système traditionnel pour développer des solutions alternatives, non pas de correction mais de substitution afin de trouver d'autres façons de produire et de consommer (Outrequin, 1984, p.22). Pour ses défenseurs, l'émergence de cette économie révèle « l'existence d'un troisième secteur économique aux côtés de l'Etat et du marché » (Dacheux 2001, p. 22). Qualifiée aussi par certains d'économie populaire⁴ ou d'économie alternative et solidaire, cette forme d'économie recouvre aujourd'hui de multiples réalités allant du commerce équitable aux systèmes de troc, en passant par les coopératives, ou encore des réseaux de solidarité et d'entraide. Malgré cette diversité, il est possible d'identifier plusieurs constantes ou du moins certaines valeurs qui constituent le ressort de cette économie comme l'écologie, l'égalité, la coopération, le bien-vivre, ou encore la simplicité (Van Buiren 1984, p. 4). Backhaus précise cette vision en listant un certain nombre de critères que respecteraient les activités développées au sein de l'économie alternative :

1/ La neutralité du capital : les droits habituellement exercés par les détenteurs du capital sont complètement transférés aux travailleurs qui participent activement au projet d'entreprise.

2/ La rotation des travailleurs : dans le but de prévenir la spécialisation des employés, et en conséquence, la différenciation des rôles (et de l'autorité) au sein de l'organisation, les travailleurs changent régulièrement de poste de façon à ce que chacun soit suffisamment conscient des tâches à accomplir et ainsi permettre un processus de prise de décision collectif.

3/ La décentralisation : afin d'assurer une transparence suffisante (pré-requis de la démocratie), l'entreprise doit rester de petite taille.

4/ Le point mort : au lieu de maximiser les profits, l'entreprise doit simplement couvrir ses dépenses (Backhaus, 1990, p.407).

Cette liste apporte un éclairage intéressant, mais elle est trop contraignante et ne permet pas de répertorier de façon exhaustive toutes les activités qui s'apparentent à cet univers plutôt flou que l'on qualifie d'économie alternative. De façon plus générale, on peut donc considérer que cette économie se caractérise d'abord et avant tout par une forte distorsion des règles de marché avec un rejet de la rationalité économique capitaliste, un prix qui n'est pas toujours la variable centrale et un investissement en capital qui est bien souvent extrêmement limité relativement à l'investissement dans la force de travail (Castel, 2007). Les activités réalisées au sein de l'économie alternative sont le plus souvent licites ou connaissent un très faible degré d'illégalité. Elles sont en effet très largement tolérées par l'Etat. Ainsi, dans le cas des

⁴ « Ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels » Sarria Icaza, A. M. & Tiriba, L. 2006. Économie populaire. In J.-L. Laville & A. D. Cattani (Eds.), Dictionnaire de l'autre économie: 258-268. Paris: Gallimard..

Systèmes d'Echanges Locaux (SEL), apparus dans les années 80 au Canada, et qui permettent des échanges de services entre les membres d'une organisation via une unité de mesure interne, la tolérance administrative est la règle. En France, « l'adhérent d'un SEL est exonéré de TVA et d'impôt sur les transactions réalisées que dans la mesure où il s'agit d'une activité non répétitive et ponctuelle, type « coup de main » et n'entrant pas dans le cadre de sa profession » (Castel, 2007). Dans certaines situations, les activités émergentes de l'économie alternative sont non seulement tolérées mais même encouragées ! Le cas de la microfinance est à ce titre tout à fait illustratif. Cette finance qui se situe entre le financement informel et le financement officiel est partout promue car elle est devenue un moyen de lutter contre la pauvreté et de catalyser le développement économique (Djefal, 2005).

1.2.3. Economie souterraine délictuelle

L'OCDE propose d'inclure dans cette catégorie toutes les activités productives légales qui sont délibérément cachées aux autorités pour les raisons suivantes : éviter le paiement de taxes et d'impôts, éviter de verser les charges sociales, et éviter le respect de standards tels que le salaire minimum, le temps de travail légal ou les règles d'hygiène et de sécurité (OECD, 2007, p.139). Dans le cadre de cette économie, il existe nécessairement une violation des règles administratives sans pour autant impliquer une action criminelle. Dans cette économie, les logiques marchandes sont bien présentes et les règles de l'économie de marché tendent à s'appliquer en dehors d'un certain nombre de distorsions, notamment au niveau concurrentiel. Les entrepreneurs sont nombreux dans cette économie même si peu d'entre eux parviennent à développer des « business » rémunérateurs et pérennes (Pierrat, 2006; Tafferant, 2007; Venkatesh, 2006). Les activités entreprises sont très variées, à titre d'exemple on pourra citer le commerce de produits en tout genre dans des secteurs tels que le textile, l'automobile, l'électroménager, ou encore l'électronique. Cette économie offre également tout un ensemble de débouchés dans les services à la personne : ménage, cours particuliers, réparations de véhicules, etc.

1.2.4. Economie criminelle en cols blancs

Cette économie fut définie pour la première fois en 1940 par Sutherland. Elle regroupe les activités criminelles réalisées par des classes supérieures ou des cols blancs respectés dans le monde des affaires, mais qui abusent de la confiance qui leur est attribuée pour violer un ensemble de règles légales afin de s'enrichir aux dépens de la communauté (Sutherland, 1940). Ces criminels en cols blancs qui utilisent leur position et leur influence pour exploiter des opportunités ne le font pas nécessairement pour un gain personnel mais peuvent agir pour leur organisation (Reiss & Biderman, 1980). Ces dernières années, ces activités ont connu une couverture médiatique sans précédent : entre les affaires Enron, Parmalat, Kerviel ou encore Maddoff, les exemples ne manquent pas. Au-delà de ces cas emblématiques, il est essentiel de comprendre que les activités « criminelles » des cadres ne se limitent pas à quelques rares affaires particulièrement exceptionnelles. En effet, le coût de cette criminalité est largement supérieur à la criminalité classique avec un ratio estimé entre 17 à 32 pour 1 (Ivancevich, Duening, Gilbert, & Konopaske, 2003) et même si 1% des prisonniers détenus dans les prisons fédérales américaines sont des criminels en cols blancs, environ un tiers des affaires en référé aux Etats-Unis concerne cette criminalité (Ivancevich et al., 2003).

Ces chiffres et l'ampleur de certaines fraudes s'expliquent sans doute en partie par l'évolution du capitalisme qui a connu en quelques années une augmentation considérable de la mobilité

des capitaux et des personnes (Crevoisier et al., 2007, p.208) et une multiplication des places financières off-shore par lesquelles transitent désormais près de la moitié du stock monétaire mondial (Palan, 2003). Signe de ces nouvelles opportunités, le développement des activités frauduleuses dans des secteurs de plus en plus variés avec notamment celui du sport et des jeux (Pons, 2006), et cela grâce à l'aide de moyens très sophistiqués sur le plan organisationnel, comptable (*op. cit.*) mais aussi technique. On peut en particulier noter la croissance exponentielle du hacking informatique : le marché serait d'au moins 10 milliards de dollars et connaîtrait une croissance de 30% par an (Gilman, 2009).

1.2.5. Economie criminelle

Production et distributions de biens interdits (stupéfiants, pornographie, armes...) ou de services (proxénétisme, courses et jeux...), atteinte à la vie humaine : cette fois-ci, et contrairement à l'économie souterraine, les activités productives réalisées au sein de l'économie criminelle génèrent des biens et des services interdits par la loi ou qui sont distribués par des organisations non autorisées (Bollé, 2004; OECD, 2002, p.13; Ponsares et al., 2008). Ces activités représentent dans certains pays des montants très élevés. Dans le cas de l'Italie par exemple, certaines statistiques indiquent que la Mafia génère plus de 125 milliards de dollars de revenus soit 7% du PNB italien (Saviano, 2008). Cette économie est pleine d'opportunités entrepreneuriales même si elle n'offre que rarement les meilleures affaires aux plus démunis, en particulier pour les nouveaux immigrants pauvres qui décideraient de s'introduire sur ce marché et qui doivent souvent se contenter des activités les plus risquées et les moins rémunératrices (Friman, 2004).

2. RELATIONS ENTRE ECONOMIES FORMELLES ET INFORMELLES ?

Pour comprendre comment l'entrepreneuriat informel peut avoir un lien avec l'entrepreneuriat formel, il nous faut au préalable préciser les relations qui existent entre économie formelle et informelle.

2.1. FORMEL OU INFORMEL : UNE ECONOMIE DUALE

Certains auteurs ont une vision marginaliste de l'économie informelle en ce sens qu'elle représenterait une faille du système et ce pour deux raisons : d'une part elle révèle une défaillance dans le modèle économique d'un pays comme il en va pour le cas de la corruption ; et d'autre part, son essor pénalise l'économie formelle en accroissant les concurrences déloyales ou les pratiques mafieuses. Par ailleurs, une fois que la personne travaille dans l'économie informelle suite à la perte de son emploi, elle aurait tendance à y rester partiellement, même si la crise est terminée (Bajada, 2003). L'économie informelle conduirait donc plutôt à enfermer et à isoler. Les travailleurs au noir achètent par exemple plus de produits et services dans l'économie informelle que les autres travailleurs (Fortin et al., 2000). Enfin, elle favorise un décalage croissant entre les données statistiques officielles et la réalité empirique, ce qui pose de sérieux problèmes pour conduire des politiques économiques adaptées à la situation d'un pays (Debare, 1992; Wilson, 2006, p.16 et 19).

Cette économie serait donc avant tout parasitaire, dangereuse économiquement, causant notamment des pertes de recettes fiscales pour l'Etat et les organismes de protection social. Elle représenterait également un problème social avec le risque d'une économie duale pour les

citoyens. Au mieux, sa frange supérieure doit être modernisée par des politiques de soutien des pouvoirs publics pour être transformée en économie formelle.

2.2. FORMEL ET INFORMEL : UNE NECESSAIRE COMPLEMENTARITE

A l'opposé de cette approche duale, la plupart des auteurs adoptent une vision fonctionnaliste de l'économie informelle – elle serait complémentaire de l'économie formelle au sens où ces deux économies sont de façon quasi logique et mécanique indissociables l'une de l'autre. L'économie informelle ne serait pas en dehors de l'économie, ni à côté d'elle mais intimement connectée à elle (Webster et al., 2008). Les économies informelles et formelles seraient en fait interconnectées en ce sens qu'elles sont corrélées.

Ce lien est visible sur le plan macro-économique car les deux économies ont tendance à évoluer dans le même sens (Bajada, 2003, 2005). Cette corrélation trouve des explications variées (Castel, 2007). Selon les néo-libéraux, l'économie informelle représente une solution, un palliatif pour remédier au problème présent dans une économie formelle trop rigide, trop taxée, trop peu accueillante pour des populations mal formées ou mal intégrées, et parfois lente par rapport à un besoin d'innovation. Selon le niveau de taxation, de contrôle et d'amendes, la part de l'économie informelle sera plus ou moins forte (Cebula, 1997) car il existe des effets d'arbitrage entre les coûts de ne pas développer une activité dans l'économie formelle – il est par exemple plus difficile d'avoir accès à des financements bancaires – et les avantages d'investir dans cette économie en raison de l'absence de taxation et de la lourdeur administrative (Dabla-Norris & Feltenstein, 2005). Dans certains marchés bien spécifiques, on observe des complémentarités très fortes entre les deux économies. Ainsi, dans le cas de la production hydroponique, le marché officiel est certes l'industrie horticole et agricole mais les producteurs de cannabis sont également parmi les plus gros clients. Parfois, les frontières sont ténues entre les deux marchés car les relations entre entrepreneurs en hydroponique et en cannabis sont extrêmement étroites voire symbiotiques (Bouchard & Dion, 2009). Dans cette perspective, l'économie informelle forme un « secteur industriel de réserve » capable de pallier les récessions de la sphère économique officielle (Debare 1992, p. 51).

D'autres auteurs issus de filiations plus keynésiennes (Roubaud 1994) conservent cette vision fonctionnaliste de l'économie informelle. Selon ces auteurs, l'économie informelle remplit un rôle essentiel sur le plan social car « les activités qui en découlent peuvent fournir un moyen aux personnes exclues économiquement et socialement pour conserver leur dignité et éventuellement pour réintégrer un emploi formel » (Hainard & Ischer, 2007, p.18). Quand l'économie formelle est en crise, certains trouvent une issue dans l'économie informelle, ce qui se traduit par un effet de substitution. Par contre, quand l'économie est en récession, cela conduit dans le même temps à une baisse d'activité générale pour l'économie formelle mais aussi informelle, ce qui génère un effet revenu. L'effet substitution a été largement mis en avant par des économistes et des sociologues qui considèrent le secteur informel comme un amortisseur de la crise (Rosanvallon 1980) ou comme le disait Michel Crozier dans une interview accordée au journal *Le Point* en 1979 c'est une « soupape de sécurité [qui] apporte à la société une souplesse dont elle a un besoin vital » (Debare 1992, p. 51).

Au-delà de ces effets économiques, le travail dans l'économie informelle peut également répondre à une logique purement identitaire, notamment pour certaines populations ouvrières qui développent un *travail à-côté* de leur activité principale pour des raisons qui vont bien au-delà d'une augmentation de leurs revenus (Weber 2007) et qui trouvent dans l'économie informelle une voie complémentaire pour s'épanouir socialement et psychologiquement.

2.3. DE L'INFORMEL AU FORMEL : UN PROCESSUS D'APPRENTISSAGE

Selon le Bureau International du Travail, l'économie informelle n'est pas qu'une poche à pauvreté qui isole, elle forme plutôt un continuum avec des gens qui y rentrent et y sortent, qui interagissent avec l'économie formelle et qui développent parfois des activités entrepreneuriales créatives (ILO, 2004). Ceci étant, il reste que ce pan de l'économie reste souvent très défavorisé avec des enjeux de subsistance et des problèmes de protection et de représentation politique des travailleurs (*op. cit.*). Dans cette logique il serait utile de comprendre comment faire évoluer toutes ces activités de l'économie informelle vers une économie formelle plus protectrice et porteuse d'avenir. Cette question intéresse évidemment les économistes du développement car tout progrès économique se traduit à moyen/long terme par une diminution de la part de l'informel dans l'économie : il n'existerait pas de développement réel sans le passage de l'économie informelle à l'économie formelle (Lautier 2004). Dans les pays riches, la question est abordée de façon très différente mais cette idée de développement va de pair avec l'idée que certains modèles économiques présents dans l'économie informelle sont par exemple source d'innovations et représentent par conséquent l'économie de demain (Sauvy, 1984) ou tout au moins des modèles alternatifs à intégrer à l'économie formelle (Gorz, 1980; Partant, 1982).

Le passage de l'informel au formel est considéré dans cette littérature à un niveau très macro. Or il est également possible de s'intéresser à cette question au niveau des individus et de leurs trajectoires. Le cas empirique de la reconversion de prisonniers, anciens entrepreneurs dans l'économie informelle est à ce titre tout à fait intéressant. Un programme aux Etats-Unis, le *Prison Entrepreneurship Program*, vise à apporter des connaissances suffisantes pour développer une activité et se reconvertir une fois la peine de prison écoulée. D'après le site Internet du programme⁵, le taux de récidive ne serait que de 5% pour les prisonniers ayant participé au dispositif. Ce type de démarche reste cependant extrêmement délicate et difficile à mener à bien car plusieurs travaux de recherche ont montré que des entrepreneurs qui ont réussi dans une activité illicites ne réussissent pas nécessairement dans l'économie formelle car ils n'arrivent pas toujours à s'adapter aux réglementations et contraintes légales (Adler, 1993; Bourgeois, 1995).

3. L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL : QUELLE IMPORTANCE ?

L'apologie de l'entrepreneuriat est aujourd'hui classique : non seulement être entrepreneur est un signe de dynamisme mais l'entrepreneuriat est présenté comme un remède pour lutter contre l'atonie économique et le délitement social. Cette vision idéalisée de l'entrepreneuriat, fréquente en période de crise, est dangereuse car elle est en total décalage avec la multiplicité des pratiques et des réalités concrètes des populations. L'entrepreneuriat ne se limite pas à quelques contextes empiriques, et nombre de petits entrepreneurs (souvent majoritaires dans les statistiques) connaissent de très graves difficultés (la situation des auto-entrepreneurs⁶ en France pourrait être à terme tout à fait illustrative de ce genre de problématique). Pour dépasser les visions mythiques de l'entrepreneuriat que certains remettent aujourd'hui

⁵ <http://www.prisonentrepreneurship.org/what/solution.aspx>

⁶ L'auto-entrepreneur est un nouveau statut créé par la [loi de modernisation](#) sociale d'août 2008 qui permet de simplifier les formalités administratives de création et de gestion d'entreprise. Il est doté d'un régime fiscal simplifié (<http://www.lautoentrepreneur.fr/>). En un an, plus de 420 000 personnes ont obtenu ce statut.

explicitement en question (Shane, 2008), il faut considérer d'autres situations de gestion, sans doute moins visibles, sans doute plus modestes, mais qui ne sauraient être mises de côté car elles questionnent nos représentations, nos modèles, nos schèmes de pensées.

Cette démarche est entreprise par certains chercheurs qui étudient des contextes d'entrepreneuriat atypiques. Il est alors question des *entrepreneurial outsiders* (McElwee, 2009), de *street entrepreneurs* (Smith & Christou, 2009), d'*entrepreneurship at the margins* (Smith, 2007), ou encore d'*underground entrepreneurship* (Williams, 2006). Ceci étant, le nombre de recherches portant sur cette forme d'entrepreneuriat, que nous désignons par le terme générique d'entrepreneuriat informel, reste très limité. Par ailleurs, rare sont les papiers qui tentent de proposer une démarche globale pour questionner le phénomène. La plupart des recherches proposent plutôt de se concentrer sur certains types d'activités développées au sein de l'économie informelle sans toujours parvenir à évaluer la situation à un niveau plus global. Nous présentons ici notre conception de ce phénomène de l'entrepreneuriat informel pour mieux le caractériser à la fois en terme quantitatif et qualitatif et ainsi mieux percevoir l'intérêt de mener de nouvelles recherches sur cette question.

3.1. ENTREPRENEURIAT INFORMEL : QUELLE IMPORTANCE QUANTITATIVE ?

Deux facteurs permettent d'expliquer l'importance de l'entrepreneuriat informel d'un point de vue quantitatif (nombre d'entrepreneurs concernés, chiffre d'affaires, nombre d'emplois créés, etc.). Premièrement, sachant que la proportion de petites structures dans l'économie informelle est écrasante, puisque c'est un élément quasiment inhérent à cette économie, les « entrepreneurs de l'informel » sont d'autant plus nombreux que la part de l'économie informelle est importante dans l'économie. Comme nous l'avons mentionné en début de papier, elle représente entre 10 à 20% du PIB des pays riches ce qui ne peut être considéré comme marginal. Deuxièmement, la proportion d'entrepreneurs présents dans l'économie formelle joue également un rôle sur la quantité d'entrepreneuriat informel car certaines recherches montrent que les entrepreneurs ont tendance à entreprendre à un moment donné du développement de leur entreprise dans l'économie informelle (Williams, 2007). Là encore, la croissance de l'entrepreneuriat dans les pays développés laisse supposer qu'il en va de même pour l'entrepreneuriat informel.

3.2. ENTREPRENEURIAT INFORMEL : QUELLE IMPORTANCE QUALITATIVE ?

Les formes prises par l'entrepreneuriat informel sont multiples car il émerge au sein des différentes économies : domestique, alternative, souterraine, criminelle en cols blancs, criminelle. Nous n'insisterons pas ici sur les types d'entrepreneuriat au sein des diverses économies informelles mais plutôt sur l'utilité d'étudier ces formes pour mieux comprendre et appréhender les phénomènes de l'entrepreneuriat. Nous avons répertorié trois intérêts majeurs pour ces recherches : en premier lieu cela permet de déterminer les constantes du processus entrepreneurial alors même que les contextes empiriques sont souvent complètement différents ; deuxièmement, cela peut permettre d'identifier des formes atypiques, innovantes d'entrepreneuriat qui pourraient être, dans une certaine mesure importées dans l'économie formelle (Venkatesh, 2008a) ; troisièmement, l'économie informelle n'est pas seulement un territoire isolé et déconnecté du reste de l'activité économique, bien au contraire. Comme nous le verrons l'informel peut servir de tremplin, amorceur et/ou d'amortisseur pour les entrepreneurs présents dans l'économie formelle.

3.2.1. Déterminer les constantes : ce qui ne change pas quand le contexte change

La science a besoin de variances pour dégager des hypothèses. Si toutes les situations empiriques sont différentes par nature, à vouloir concentrer les observations au même endroit on risque d'appauvrir considérablement les analyses. Nous pensons essentiel de décaler le regard vers d'autres contextes empiriques pour voir si les grilles d'analyses théoriques restent pertinentes ou si au contraire elles perdent de leur force. La capacité à généraliser les résultats issus des recherches en entrepreneuriat dans l'univers de l'économie informelle nous semble être un test intéressant pour faire ressortir les points critiques, les processus clefs, les phénomènes structurants, et – inversément – démasquer peut-être quelques mythes ténaces. A titre d'exemple, on peut citer les recherches analysant l'entrepreneuriat informel au sein de l'ancienne Union Soviétique (Rehn & Taalas, 2004), ou encore sur les marchés de la prostitution (Murphy & Venkatesh, 2006; Smith et al., 2009) pour illustrer ce que l'on entend par contexte empirique décalé relativement aux recherches canoniques.

Certains auteurs analysent ainsi les compétences entrepreneuriales nécessaires aux trafiquants d'armes ou de drogue pour réussir. Ils soulignent notamment toute l'importance de mobiliser et fidéliser un réseau et une communauté pour réussir sur le marché des stupéfiants (Frith & McElwee, 2008a; Frith & McElwee, 2009; Ingold, Toussirt, & Goldfarb, 1995) ou encore sur le marché informel des armes à feu (Cook, Ludwig, Venkatesh, & Braga, 2007). Au lieu d'essayer de comprendre pourquoi certains réussissent, plusieurs résultats de recherche montrent à l'inverse que ceux qui échouent dans l'informel rencontrent le même type de difficultés que ceux qui échouent dans le formel. Ceci est bien mis en évidence pour les personnes précarisées qui se débrouillent sans doute tout aussi mal dans l'informel que dans le formel (Crevoisier 2007, p. 208). L'idée de l'argent facile gagné grâce à l'entrepreneuriat informel n'est qu'une illusion et il faut beaucoup de patience, de travail et de talent pour réussir à développer une activité rémunératrice et pérenne (Levitt & Dubner, 2005; Tafferant, 2007). Comme pour les entrepreneurs travaillant au sein de PME high-tech, les entrepreneurs sur le marché des stupéfiants prennent beaucoup de risques et ne valorisent pas tant leurs gains présents, souvent très faibles, mais plutôt la perception de gains futurs qui peuvent parfois se révéler considérables (Levitt & Venkatesh, 2000). Plus fondamentalement, pour entreprendre dans l'économie informelle, il semblerait qu'au-delà d'une simple reproduction des compétences clefs reconnues dans l'économie formelle, il faille développer des liens avec cette économie formelle. Une recherche sur l'économie souterraine dans les quartiers défavorisés français a ainsi bien mis en évidence que « plus les individus disposent de ressources économiques et culturelles qu'ils accumulent en grande partie dans des univers dits de la norme (i.e. les milieux non délinquants), mieux ils réussissent dans le business » (Tafferant 2007, p. 3).

Cette approche comparative a cependant ses limites et les mots utilisés pour caractériser l'entrepreneuriat dans l'économie formelle ne sont pas forcément pertinents pour analyser l'entrepreneuriat informel. Certes il est possible de mobiliser dans une certaine mesure le même champ lexical, comme le font des journalistes qui utilisent pour décrire l'entrepreneuriat informel dans les économies souterraine et criminelle les termes de « terreau banlieusard [qui] a fertilisé les jeunes pousses » (Pierrat, 2006, p.16), ou de « pépinières du vol à main armée » (*op. cit.*, p.52), ou bien encore de « carrière internationale » (*op. cit.*, p.71), et d'un « métier de spécialistes » (*op. cit.*, p.75) « à risques » (*op. cit.*, p.263). Pourtant, derrière ces notions il existe des différences notables qui ne pourraient être ignorées au risque de faire des comparaisons et des analogies simplistes : bien évidemment une pépinière

d'université ne renvoie pas à la même réalité qu'une « pépinière informelle » d'un quartier défavorisé. Pour cette raison et à l'opposé de cette recherche des constantes, il nous faut aussi découvrir les différences, tout particulièrement quand elles sont riches d'enseignement pour comprendre les autres formes d'entrepreneuriat et développer des modèles innovants.

3.2.2. Explorer des modèles d'entrepreneuriat innovants

« *Je sais pas lire mais grâce à moi, au bled, ma mère a une maison avec piscine !* » (Pierrat 2006, p. 14). Cette citation d'un jeune entrepreneur informel est sans doute un peu caricaturale mais elle interroge sur les compétences nécessaires et les dispositifs mis en œuvre pour entreprendre dans de telles conditions. Selon Porter, les résidents des quartiers défavorisés ont une réelle capacité pour l'entrepreneuriat (Porter, 1995). Ce point de vue est certes intéressant, mais les données empiriques pour étayer cette vision n'ont hélas pas été collectées de façon systématique et il manque encore de nombreuses recherches de terrain pour préciser ce que Porter appelle « capacité entrepreneuriale » dans un contexte social tel que celui des quartiers défavorisés. Sur ce cas empirique, même si l'on pourra noter le travail considérable réalisé récemment par Venkatesh, sociologue américain qui a étudié l'économie au sein d'un des ghettos les plus pauvres de la ville de Chicago (Venkatesh, 2006, 2008b; Venkatesh, 2008a), les approches gestionnaires sur cette question manquent encore cruellement. Des recherches sur certaines activités mafieuses (Frith et al., 2008a; Frith & McElwee, 2008b) ou sur des trafics comme celui des cigarettes (Antonopoulos & Mitra, 2009) ont certes permis d'identifier certains facteurs clefs de succès avec notamment des formes d'organisation très souples et flexibles qui permettent de s'adapter aux contraintes (illégalité, contrôle...) et aux opportunités du marché mais tout cela reste encore à l'état de travaux relativement exploratoires, non systématiques. Un exemple particulièrement stimulant est celui du système utilisé à Mumbai pour livrer 175 000 repas chaque jour dans des endroits disséminés dans toute la ville. Ce système très peu formalisé, vieux de plusieurs dizaines d'années, connaît une telle performance (le système s'est vu décerner le label Six Sigma par le magazine Forbes du fait d'un taux d'erreur d'une pour seize millions) qu'il est riche d'enseignements pour les entrepreneurs de l'économie formelle (Balakrishnan & Teo, 2008).

D'autres exemples existent aussi au sein de pays riches, avec en particulier l'émergence de réseaux européens d'entrepreneurs migrants nomades venus essentiellement du Maghreb (Madoui, 2008) mais aussi d'Afrique subsaharienne, de Turquie, des pays d'Europe de l'Est, du Pakistan, d'Inde ou encore du Liban (Tarrus, 2002). Ces entrepreneurs circulent dans différents pays d'Europe au gré des opportunités. Dans certains quartiers français, des systèmes complexes voient le jour avec l'émergence de rôles tel que celui des « notaires informels » qui assurent les « équilibres entre intérêts, ambitions, origines et croyances, sans cesse menacés dans ces territoires peuplés de dizaines de milliers de circulants » (Tarrus 2002, p. 46) en avalisant les nouveaux entrepreneurs qui arrivent dans les quartiers via une logique de cooptation (*op. cit.*, p. 46). Ces commerces, licites ou illicites, ont connu une expansion très forte depuis vingt ans sans subir les aléas économiques en raison notamment de la multiplication des liens entre réseaux qui offre des possibilités d'« emplois » toujours plus nombreuses. Par ailleurs, comme ces « économies prospèrent sur le besoin des pays pauvres et le surplus des pays riches, on voit mal comment surviendrait le risque d'un déclin de la demande » (*op. cit.*, p. 66).

Dernier exemple de ces formes étonnantes d'entrepreneuriat informel, les jardins ouvriers dans l'économie domestique. Ainsi, on peut citer le cas de ce jardinier :

« Il l'avait arpenté à grands pas en calculant instantanément la surface dont il avait besoin pour nourrir ses quatre enfants en pomme de terre pendant un an. Calcul imprécis certes, ou plutôt d'une précision suffisante pour l'usage à venir, mais qui suppose une série de connaissances pratiques qui n'est pas à la portée du premier venu : nombre de pieds de pommes de terre à planter dans une surface donnée, kilos de pommes de terre à planter dans une surface donnée, kilos de pommes de terre récoltées par pied planté, kilos de pommes de terre consommées par an par le ménage » (Weber et Ténédos 2006, p. 70).

Ce cas certes très différent permet néanmoins de mettre en évidence la place considérable prise dans l'entrepreneuriat informel de l'apprentissage par la *socialisation pratique* relativement à la scolarité fondée sur des savoirs théoriques. Dans ce contexte, on « se retrouve en présence d'opérations cognitives adaptées aux nécessités pratiques, et les techniques de calcul ne doivent rien au système formel sur lequel se repose la compétence » (*op. cit.*) de professionnels comme les notaires.

3.2.3. L'informel comme tremplin et amortisseur pour les entrepreneurs

L'idée selon laquelle l'économie informelle ne serait qu'un refuge pour les pauvres, les exclus ou les nécessiteux doit être largement remise en cause. De nombreux entrepreneurs informels le font par choix, pour compléter ou développer une activité (Williams, 2006) et il faut distinguer « l'informalité comme conséquence » et « l'informalité comme stratégie » (Hainard and Ischer 2007). On peut même aller plus loin et considérer que tous les entrepreneurs ou presque ont au moins une fois développé une activité ou une partie de leur activité dans l'économie informelle (Williams, 2006; Williams et al., 2007). Selon une recherche récente menée en Angleterre, plus de 70 % des entrepreneurs situés au début de leur création ont ainsi développé une partie de leur activité dans l'économie informelle (Williams, 2008b). Ces résultats rejoignent l'idée défendue par le Bureau International du Travail selon laquelle l'économie informelle sert d'*incubateur* pour de nombreux entrepreneurs :

“The informal sector acts as "an incubator for business potential and ... transitional base for accessibility and graduation to the formal economy", and many informal workers show "real business acumen, creativity, dynamism and innovation” (ILO, 2002, p.54).

CONCLUSION PPROVISoire

Ce papier n'a pas pour objectif de faire l'apologie ou de condamner l'entrepreneuriat informel. Cette forme d'entrepreneuriat ne détruit pas systématiquement de la valeur – tout comme l'entrepreneuriat dans l'économie formelle, certaines des activités entrepreneuriales informelles sont créatrices de valeur tandis que d'autres en détruisent ou sont neutres pour le bien-être d'une nation (Baumol, 1996; Desai & Acs, 2007). Nous proposons plutôt de mieux prendre en compte, de mieux considérer, étudier cette forme d'entrepreneuriat. Il devient en effet problématique d'ignorer autant de pratiques et de contextes empiriques qui représentent des pans entiers de l'économie. Par ailleurs, au-delà de cette visée descriptive, nous pensons que l'analyse de l'entrepreneuriat informel permettra non seulement de mieux comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat de façon générale mais aussi de proposer des recommandations aux pouvoirs publics et aux structures d'accompagnement et de formation destinées aux entrepreneurs.

Le deuxième apport de ce papier est de suggérer une façon d'appréhender l'entrepreneuriat informel. En cette période où tromper les autorités est parfois perçu moins comme une faute mais plus comme un signe d'habileté et d'esprit d'entreprise, nous proposons de retenir la notion de déviance vue « non pas comme une qualité de l'acte commis par une personne, mais plutôt comme une conséquence de l'application, par les autres, de normes et de sanctions à un « transgresseur ». Le déviant est celui auquel cette étiquette a été appliquée avec succès et le comportement déviant est celui auquel la collectivité attache cette étiquette » (Becker 1963, p. 33). Cette vision de l'entrepreneuriat informel permet de dépasser une approche essentialiste qui empêche d'aborder des questions plus critiques liées aux dynamiques qui font que l'on devient un entrepreneur informel ou que l'on passe de l'informel au formel. La filiation avec les travaux de Becker est également intéressante car l'auteur proposait déjà d'analyser des situations empiriques atypiques comme celles des joueurs de jazz ou des fumeurs de marijuana à l'aide d'une méthode ethnographique (*op. cit.*). Sans affirmer que nous avons mené suffisamment de recherches sur l'entrepreneuriat high-tech ou l'intrapreneuriat dans les grandes entreprises, il apparaît aujourd'hui fondamental de développer de nouvelles recherches sur les entrepreneurs de l'informel.

Bibliographie :

- Adair, P. 1985. L'économie informelle (figures et discours). Paris: Editions anthropos.
- Adler, P. A. 1993. Wheeling and Dealing: An Ethnography of an Upper-level Drug Dealing and Smuggling Community (2 ed.). New York: Columbia University Press.
- Ahn, N. & Rica, S. D. L. 1997. The Underground Economy in Spain: An Alternative to Unemployment? Applied Economics, 29(6): 733-743.
- Ambrosini, M. 1999. Travailler dans l'ombre. Les immigrés dans l'économie informelle. Revue européenne des Migrations Internationales, 15(2): 95-121.
- Anonymous. 1998. Communication de la commission sur le travail non déclaré. http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/job_creation_measures/c1_1710_fr.htm: European Commission.
- Antonopoulos, G. A. & Mitra, J. 2009. The Hidden Enterprise of Bootlegging Cigarettes Out of Greece: Two Schemes of Illegal Entrepreneurship. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 22(1): 1-8.
- Backhaus, J. 1990. Financing the Alternative Economy. Annals of Public & Cooperative Economics, 61(2/3): 403.
- Bajada, C. 2003. Business Cycle Properties of the Legitimate and Underground Economy in Australia. Economic Record, 79(247): 397-411.
- Bajada, C. 2005. Unemployment and the Underground Economy in Australia. Applied Economics, 37(2): 177-189.
- Balakrishnan, N. & Teo, C. P. 2008. Mumbai Tiffin (Dabba) Express' in Supply Chain Analysis. . In C. S. Tang & C. P. Teo & K. K. Wei (Eds.), A Handbook on the Interaction of Information, System and Optimization.: 271-278: Springer.
- Baumol, W. J. 1996. Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. Journal of Business Venturing, 11(1): 3-22.
- Becker, H. 1988. Whose Side Are We On? In A. Bryman (Ed.), Quantity and Quality in Social Research, Vol. 4: 33-43. London: Unwin Hyman.
- Becker, H. S. 1963. Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance. Paris: Métailié.
- Bensahel, L. & Fontanel, J. 2006. L'économie souterraine. L'exemple de la Russie. Paris: L'Harmattan.
- Bollé, A. 2004. Le produit de la délinquance de proximité. L'économie criminelle souterraine. . Paris: L'Harmattan.

- Bouchard, M. & Dion, C. B. 2009. Growers and Facilitators: Probing the Role of Entrepreneurs in the Development of the Cannabis Cultivation Industry. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 22(1): 25-38.
- Bourdieu, P. 1979. La distinction. Critique sociale du jugement. Paris: Les Editions de Minuit.
- Bourgeois, P. 1995. In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio. Cambridge: Cambridge University Press.
- Castel, O. 2007. De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?: 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
- Cebula, R. J. 1997. An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. American Journal of Economics & Sociology, 56(2): 173-185.
- Charmes, J. 2003. Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel., <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/218175/IIES%20Secteur%20Informel.pdf>. Paris.
- Chiarini, B. & Marzano, E. 2006. Market Consumption and Hidden Consumption. A Test for Substitutability. Applied Economics, 38(6): 707-716.
- Choon-Yin, S. 2005. Singapore's Experience in Curbing Corruption and the Growth of the Underground Economy. SOJOURN: Journal of Social Issues in Southeast Asia, 20(1): 39-66.
- Cook, P. J., Ludwig, J., Venkatesh, S., & Braga, A. A. 2007. Underground Gun Markets. Economic Journal, 117(524): F588-F618.
- Crevoisier, O. 2007. Propos d'étape. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?: 201-210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
- Crevoisier, O., Hainard, F., & Ischer, P. 2007. L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?: 210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
- Cusinato, A. 2007. Quelle approche pour l'économie informelle ? De l'individualisme méthodologique à la perspective insitutionnaliste. . In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?: 65-88. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
- Dabla-Norris, E. R. A. & Feltenstein, A. 2005. The Underground Economy and its Macroeconomic Consequences. Journal of Policy Reform, 8(2): 153-174.
- Dacheux, E. 2001. Pour une économie alternative et solidaire. Paris: L'Harmattan.
- Debare, M. 1992. Les milliards de l'ombre. L'économie souterraine. Paris: Hatier.
- Dell'Anno, R., Gomez-Antonio, M., & Pardo, A. 2007. The Shadow Economy in Three Mediterranean Countries: France, Spain and Greece. A MIMIC Approach. Empirical Economics, 33(1): 51-84.
- Desai, S. & Acs, Z. J. 2007. A Theory of Destructive Entrepreneurship. Jena Economic Research papers, 085: 42.
- Djefal, S. 2005. Après vingt ans de pratique, la microfinance, un catalyseur du développement économique ? Forum Finances & Développement(78): 32-44.
- Ferrell, J. 1999. Cultural Criminology. Annual Review of Sociology395, 25(1): 395.
- Fortin, B., Lacroix, G., & Montmarquette, C. 2000. Are Underground Workers More Likely to be Underground Consumers? Economic Journal, 110(466).
- Friman, H. R. 2004. The Great Escape? Globalization, Immigrant Entrepreneurship and the Criminal Economy. Review of International Political Economy, 11(1): 98-131.
- Frith, K. & McElwee, G. 2008a. An Emergent Entrepreneur? A Story of a Drug Dealer in a Restricted Entrepreneurial Environment. Society and Business Review, 3(2): 270-280.
- Frith, K. & McElwee, G. 2008b. The Entrepreneurial Wide Boy. A Modern Morality Tale. International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 6(1): 80-93.

- Frith, K. & McElwee, G. 2009. Value-adding and Value-extracting Entrepreneurship at the Margins. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 22(1): 39-54.
- Giles, D. E. A. 1999. The Rise and Fall of the New Zealand Underground Economy: Are the Responses Symmetric? Applied Economics Letters, 6(3): 185-189.
- Gilman, N. 2009. Hacking goes pro [engineering security]. Engineering & Technology (17509637), 4(3): 26-29.
- Gorz, A. 1980. Adieux au prolétariat. Paris: Le Seuil.
- Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris: Le pré aux clercs.
- Hainard, F. & Ischer, P. 2007. L'économie informelle licite comme alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale : questions pour un colloque. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?: 13-26. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
- Hanousek, J. & Palda, F. 2006. Problems measuring the underground economy in transition. Economics of Transition, 14(4): 707-718.
- ILO. 1993. Highlights of the Conference and text of the Three Resolutions Adopted. Paper presented at the International Conference of Labour Statisticians:, Geneva.
- ILO. 2002. Decent Work and the Informal Economy. Geneva.
- ILO. 2004. Developing a Model-of-change for the informal economy: 9: International Labour Organization.
- Ingold, F. R., Toussirt, M., & Goldfarb, M. 1995. Etude sur l'économie souterraine de la drogue : le cas de Paris: 38. Paris: Institut de recherche en Epidémiologie de la Pharmacodépendance.
- Ivancevich, J. M., Duening, T. N., Gilbert, J. A., & Konopaske, R. 2003. Deterring White-Collar Crime. The Academy of Management Executive (1993), 17(2): 114-127.
- Kolesnikov, V. V. 2006. Economie informelle et équilibre socio-économique. In L. Bensahel & J. Fontanel (Eds.), L'économie souterraine. L'exemple de la Russie. : 87-90. Paris: L'Harmattan.
- Lautier, B. 2004. L'économie informelle dans le tiers monde. Paris: La découverte.
- Levitt, S. D. & Venkatesh, S. A. 2000. An Economic Analysis of a Drug-selling Gang's Finances. Quarterly Journal of Economics, 115(3): 755-789.
- Levitt, S. D. & Dubner, S. J. 2005. Freakonomics. Nez York: Denoel.
- Madoui, M. 2008. Entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine - De la stigmatisation à la quête de la reconnaissance sociale. Paris: Aux Lieux D'être.
- Mahon, P. 2007. Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?: 89-109. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
- McElwee, G. 2009. The Ethics of Exploring Entrepreneurship Beyond the Boundaries. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 22(1): iii-iv.
- Mozère, L. 1999. Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ? Une lecture de travaux relatifs à l'économie informelle. . Paris: L'Harmattan.
- Murphy, A. & Venkatesh, S. 2006. Vice Careers: The Changing Contours of Sex Work in New York City. Qualitative Sociology, 29(2): 129-154.
- OECD. 2002. Measuring the Non-Observed Economy. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development.
- OECD. 2007. Working Party on the Information Economy. RFID Implementation in Germany: Challenges and Benefits: 71.
- Outrequin, P. 1984. L'économie alternative : une réponse à la crise ?' 241. Paris: Commissariat Général au Plan.
- Palan, R. 2003. The Offshore World: Sovereign Markets, Virtual Places and Nomad Millionnaires. Ithaca & London: Cornell University Press.
- Partant, F. 1982. La fin du développement. Naissance d'une alternative ? Paris: Maspéro.

- Pestiau, P. 1989. L'économie souterraine. Paris: Pluriel inédit.
- Pickhardt, M. & Pons, J. S. 2006. Size and Scope of the Underground Economy in Germany. Applied Economics, 38(14): 1707-1713.
- Pierrat, J. 2006. La mafia des cités. Economie souterraine et crime organisé dans les banlieues. Paris: Denoël Impacts.
- Pons, N. 2006. Cols blancs et mains sales. Paris: Odile Jacob.
- Ponsares, P., Shapland, J., & Williams, C. C. 2008. Does the Informal Economy link to Organised Crime? International Journal of Social Economics, 35(9/10): 644-650.
- Porter, M. E. 1995. The Competitive Advantage of the Inner City. (cover story). Harvard Business Review, 73(3): 55-71.
- Reed, M. 1985. An Alternative View of the Underground Economy. Journal of Economic Issues, 19(2): 567.
- Rehn, A. & Taalas, S. 2004. 'Znakomstva I Svyazi' (Acquaintances and connections)--Blat, the Soviet Union, and Mundane Entrepreneurship. Entrepreneurship & Regional Development, 16(3): 235-250.
- Reiss, A. J. J. & Biderman, A. D. 1980. Data sources on white-collar law breaking.: 4. Washington, DC: Government Printing Office.
- Reynolds, P. D. 1991. Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions. Entrepreneurship: Theory & Practice, 16(2): 47-70.
- Rosanvallon, P. 1980. Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles. Le débat, 2: 15-27.
- Roubaud, F. 1994. L'économie informelle au Mexique. De la phèe domestique à la dynamique macro-économique. Paris: Karthama et Orstom.
- Sarria Icaza, A. M. & Tiriba, L. 2006. Économie populaire. In J.-L. Laville & A. D. Cattani (Eds.), Dictionnaire de l'autre économie: 258-268. Paris: Gallimard.
- Sauvy, A. 1984. Histoire économique de la France entre les deux guerres. Paris: Economica.
- Saviano, R. 2008. Maimed by The Mob, Time South Pacific (Australia/New Zealand edition): 24-25.
- Schneider, F. & Enste, D. 2002. The Shadow Economy: An International Survey. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Schneider, F. & Savasan, F. 2007. Dymimic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries. International Research Journal of Finance & Economics(9): 126-143.
- Shane, S. A. 2008. The Illusions of Entrepreneurship. The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live. New Haven & Londres: Yale University Press.
- Sindzingre, A. 2004. The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A Theoretical Appraisal. Paper presented at the Unlocking Human Potential: Linking the Informal and Formal Sectors, Helsinki, Finland.
- Smith, R. 2007. Editorial. International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 8(4): 245-250.
- Smith, R. & Christou, M. L. 2009. Extracting Value from Their Environment: Some Observations on Pimping and Prostitution as Entrepreneurship. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 22(1): 69-84.
- Sutherland, E. H. 1940. White-Collar Criminality. American Sociological Review, 5(1): 1-12.
- Tafferant, N. 2007. Le Bizness. Une économie souterraine. Paris: PUF. Le monde.
- Tarrius, A. 2002. La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine. Paris: Balland.
- Van Buiren, S. 1984. Les nouvelles technologies et la création d'emplois sur une petite échelle (l'économie alernative et la création d'emplois aux Etats-Unis, avec des recommandations applicables au contexte européen. Luxembourg: Communautés Européennes.
- Van Eck, R. 1987. Secondary Activities and the National Accounts, Working paper. Voorburg: Central Bureau of Statistics.

- Vargas-Hernandez, J. G. 2010. From 'Entrepreneurial State' to 'State of Entrepreneurs': Ownership Implications of the Transformation in Mexican Governance since 1982. International Journal of Public Policy, 5(1): 57-73.
- Venkatesh, S. 2006. Off the Books: The Underground Economy of the Urban Poor. Cambridge, MA: Harvard Business Press.
- Venkatesh, S. 2008a. Reply to Critics. Qualitative Sociology, 31(2): 199-202.
- Venkatesh, S. 2008b. Gang Leader for a Day. A Rogue Sociologist Takes to the Streets. New-York: Penguin.
- Venturini, A. 1999. Do Immigrants working Illegally Reduce the Natives' Legal Employment? Evidence from Italy. Journal of Population Economics, 12(1): 135.
- Vois, P. 1947. Le budget familial : traité pratique d'économie domestique. Paris: Delmas.
- Weber, F. & Ténédos, J. 2006. L'économie domestique. Entretiens avec Florence Weber. Paris: Aux lieux d'être.
- Weber, F. 2007. Le travail à-côté. Etude d'ethnographie ouvrière. Paris: EHESS.
- Webster, E., Benya, A., Dilata, X., Joynt, K., Ngoepe, K., & Tsoeu, M. 2008. Making Visible the Invisible: Confronting South Africa's Decent Work Deficit. . University of the Witwatersrand, Johannesburg: Department of Labour by the Sociology of Work Unit.
- Williams, C. C. 2006. The Hidden Enterprise Culture - Entrepreneurship in the Underground Economy. Cheltenham: Edward Elgar.
- Williams, C. C. 2007. The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector: Evidence from England. Journal of Developmental Entrepreneurship, 12(2): 239-254.
- Williams, C. C. & Round, J. 2007. Entrepreneurship and the Informal Economy: A Study of Ukraine's Hidden Enterprise Culture. Journal of Developmental Entrepreneurship, 12(1): 119-136.
- Williams, C. C. 2008a. A critical evaluation of competing representations of the relationship between formal and informal work. . Community, Work & Family, 11(1): 105-124.
- Williams, C. C. 2008b. Beyond Ideal-type Depictions of Entrepreneurship: Some Lessons from the Service Sector in England. Service Industries Journal, 28(7/8): 1041-1053.
- Wilson, K. 2006. Encouraging the Internationalisation of SMEs, Vol. 6: 43-66: OECD.