

O setor informal urbano na África*

Philippe Adair**

O setor informal urbano na África Subsaariana, cuja expansão se teria acentuado ao longo dos anos 90, tem três significados. Do ponto de vista pragmático, trata-se de regulamentar, ou de *laissez-faire* (ou até mesmo encorajar)? Do ponto de vista empírico, como circunscrevê-lo e medi-lo? Do ponto de vista analítico, quais são os fatores explicativos pertinentes: dualismo ou complementaridade em relação ao setor oficial?

A seção 1 apresenta o sentido e as abordagens do setor informal urbano, apreendidos sob o ângulo da atividade (mercantil) não registrada das microempresas (comerciantes e artesãos).

A seção 2 é consagrada à dimensão "real" do setor informal urbano: o mercado do trabalho e o mercado dos bens. A atividade e a renda informal (principais e secundárias) que ele fornece aos membros da unidade familiar (assalariados e não assalariados) mostram que esse setor — criador de emprego e de riqueza — não provém obrigatoriamente de uma forma de dualismo.

A seção 3 é dedicada às condições de financiamento do setor informal urbano, cujos modos de poupança e/ou de crédito têm sua origem, em grande parte, em circuitos específicos da "finança informal". O encerramento desses circuitos manifesta uma forma de dualismo mais ou menos pronunciada.

* Texto traduzido por Ernesto de Freitas Xavier Neto, com revisão técnica de Clarisse Chiapini Castilhos.

** Professor da Universidade de Paris XII Val de Marne, Faculdade de Ciências Econômicas e Administração, GRATICE.

1 - Implicações e abordagens do setor informal

1.1 - As implicações

A década de 80, na África, caracterizou-se pela rarefação de recursos — baixo investimento (especialmente privado), duplicação da razão dívida/PIB, queda das taxas de poupança global e das exportações (com exceção do café e do algodão) — e pelo aquecimento do seu setor informal urbano (HUGON, 1993).¹

A população ativa cresceu nos pólos urbanos, cuja expansão se acelerou, e a oferta de emprego do setor formal não pôde absorver o aumento da demanda de emprego. Além disso, a implementação de programas de ajuste estrutural engendrou uma diminuição do emprego oferecido tanto na administração e no setor público quanto no setor privado formal. Desde logo, registrou-se uma alta do desemprego oficial e um aquecimento do setor informal, que, por si só, se mostrou capaz de criar empregos.

O impacto macroeconômico do setor informal urbano é objeto de uma controvérsia tanto normativa quanto positiva, marcada pela oposição de duas teses que podem ser esquematicamente qualificadas como **intervencionista** e **liberal** respectivamente.

A tese **intervencionista** considera o setor informal como um fenômeno desviante (anômico) e predador, que é fonte de perdas consideráveis: perda provocada pela fraude fiscal (direitos, taxas e impostos indiretos) e pelo contrabando (redução das reservas de divisas); subavaliação do PIB, distorção da concorrência, dentre outras.

A *contrario*, a tese "liberal" estima que o setor informal é criador de riqueza e de emprego, desde que permite escapar-se à pressão fiscal, aos encargos sociais e à complexidade dos procedimentos administrativos. Ele é resultado da incapacidade do Estado em satisfazer as aspirações dos mais

¹ "A diversidade das economias africanas conduz a distinguir-se as economias de renda das economias agroexportadoras (...)" (HUGON, 1993). Existem, entretanto, características — climáticas, éticas, comerciais — comuns aos países do Sahel e da África do Oeste de que se trata especialmente aqui.

pobres, empurrando-os a operarem à margem da lei, e representa, assim, um “amortecedor” ou um regulador social; ou, ainda, ele constitui um viveiro de iniciativas que são a própria expressão do dinamismo empresarial.

Essa controvérsia tem sua origem em diferentes análises sobre a existência e o aquecimento do setor informal, dependendo de essas análises focalizarem a dimensão endógena ou exógena dos fatores explicativos.

A teoria dualista² postula a existência de uma separação entre o setor formal e o setor informal, que se traduz pela manutenção de disparidades endógenas — de estatuto, de renda, de financiamento — nos mercados de trabalho, de bens e de moeda. Assim, o emprego seria precário no seio do setor informal e seria protegido no seio do setor formal, que requer um capital humano mais elevado; por conseguinte, as rendas do setor formal seriam superiores às das do setor informal (RAUCH, 1991). Em sua versão “forte”, o dualismo admite pouco a possibilidade de transferência de fluxo — real e monetário — de um setor ao outro; em sua versão *light*, a segmentação dos mercados não é rigorosamente estanque.

Contrariamente, a teoria estruturalista considera que o aquecimento do setor informal resulta da reestruturação do setor formal em um contexto de recessão (MEAGHER, 1995).

1.2 - Definição e critérios de análise do setor informal

O conceito de setor informal foi elaborado a partir dos países em desenvolvimento e, singularmente para a África, por instituições internacionais — Banco Mundial, Bureau International du Travail (BIT) —, no início dos anos 70.

O setor informal é definido segundo um conjunto de critérios: a facilidade de acesso ao emprego informal em razão da ausência de barreiras a esse acesso; a utilização de recursos locais — emprego de familiares como ajudantes, autofinanciamento e poupança próxima (ausência de créditos

² Inspirada no modelo clássico de Lewis (1954), que passou por diversas reformulações, especialmente por parte do próprio autor, e da qual Assidon (1992) apresenta uma formalização simples. Apesar de contestado, esse modelo apresenta uma referência obrigatória em matéria de capacidade de absorção da oferta de trabalho e, por extensão, de capacidade de poupança e de financiamento.

institucionais) —; empresas familiares; número pouco expressivo de empresas com efetivos inferiores a 10 trabalhadores; uso de uma tecnologia de alta intensidade de trabalho e adaptada à demanda, que se traduz na ausência de horários ou de dias fixos de trabalho; formações adquiridas fora do sistema escolar; mercados de concorrência não regulamentados sob o ponto de vista das disposições relativas a salário, à segurança e às condições de trabalho; pode-se igualmente acrescentar uma produção destinada ao consumidor final (EMPLOYMENT..., 1972; SETHURAMAN, 1976).

Sob o ângulo da multiplicidade dos critérios anunciados, a análise operatória do setor informal urbano vê-se confrontada com a necessidade de operar escolhas teóricas e empíricas. Que unidade de análise conviria utilizar-se: a empresa ou a unidade familiar? Qual é o critério de demarcação pertinente entre o informal e o formal: a dimensão da atividade ou a obediência à lei? Quais são as fontes de informação representativas: monografias ou pesquisas?

Assim, o estatuto dos trabalhadores não assalariados levanta um problema de classificação delicada. Os independentes podem ser considerados como (micro) empresas, sob o ponto de vista da produção, e conviria, então, adotar-se um critério de dimensão³; ou eles são classificados entre os membros das unidades familiares e devem ser claramente distintos dos ajudantes familiares mais distantes?

Da mesma forma, o critério de obediência à lei cobre duas exigências distintas: a legalidade e a observância da regulamentação contábil ou fiscal. Essas duas exigências remetem a dois tipos de atividades: assim, o contrabando é ilegal, enquanto o comércio legal — não registrado na ausência de contabilidade — não constitui delito.⁴

A adoção de uma definição conforme a convenção aplicada pelo BIT para o estudo do setor informal nos países em desenvolvimento (CHARMES, GRAIS, 1994) conduz à consideração de que as atividades informais são de natureza mercantil e/ou dão lugar a transações

³ Um critério de dimensão uniforme é uma convenção cômoda, mas unívoca, que não leva em conta o fato de que a dimensão varia segundo o ramo e o nível de atividade (LAUTIER, 1994).

⁴ Essa distinção mostra-se, às vezes, delicada, ou seja, a venda de cigarros de contrabando por varejistas superpõe atividade não declarada e atividade delituosa

monetárias.⁵ O critério legal⁶ adotado, relativo à regulamentação contábil, fica em segundo lugar sob o aspecto do critério da dimensão da atividade que prevalece; a unidade familiar é a unidade de análise que é aqui privilegiada.⁷

2 - Mercado do trabalho e mercado de bens: abordagem real do setor informal

2.1 - Traços comuns e diferenciação do setor informal

As fontes relativas ao setor informal são certamente numerosas, mas incongruentes e freqüentemente incompletas por falta de um recenseamento sistemático. Trata-se, essencialmente, de pesquisas específicas, das quais as mais antigas foram realizadas ao longo dos anos 70 e no início dos anos 80, datando as mais recentes do final dos anos 80 e do início dos anos 90. Logo, comparação não significa razão; entretanto uma síntese dessas pesquisas permite trazer à luz os traços comuns e as diferenças.

Segundo as pesquisas realizadas ao longo dos anos 70 e no início dos anos 80, o setor informal ocupa uma parte importante da população ativa não agrícola: da ordem de 40% a 50%, segundo os países, e chegando mesmo a 60%.⁸

O *status* profissional dos trabalhadores empregados nesse setor que é mais difundido é o *status* de autônomo (microempresário): dois terços deles,

⁵ Além das atividades de produção mercantil, a economia informal no sentido amplo (ADAIR, 1995; THOMAS, 1992) engloba atividades não mercantis — autoprodução e trabalho doméstico, troca e prestação de serviços que não passam pelo monetário — que não entram no campo de análise.

⁶ Apesar de que o contrabando deve ser incorporado, por falta de avaliações, ele não é levado em consideração aqui.

⁷ Esse tipo de análise é, *a priori*, mais exaustivo e mais pertinente do que a análise de empresa. As pesquisas relativas às empresas apresentam vieses e lacunas importantes. É, entretanto, importante observar-se que a noção de casal é igualmente complicada, em função da poligamia.

⁸ No Senegal, 40,3% (1980); na Costa do Marfim, 48,1% (1975); no Burundi, 65,6% (1979), segundo Charnes (1990); e no Benin, 66% (1986) (GNANSOUNOU, 1992). Ao longo dos anos 80, essa proporção se elevaria a mais de 70% nos países do Sahel (AFRIQUE..., 1996).

destes, 9/10 freqüentemente são não-assalariados.⁹ O nível de instrução dos empresários é baixo¹⁰ e sua aprendizagem, muitas vezes, aconteceu no seio do setor informal.

Se a remuneração dos aprendizes é inferior ao salário mínimo, aquela dos assalariados, assim como a dos patrões são mais elevadas e não diferem sensivelmente das remunerações de seus homólogos do setor formal.¹¹

Os exemplos do Mali e de Camarões parecem mostrar que as características diferem no que diz respeito ao *status* e à renda da mão-de-obra. Conviria, então, examinar-se o setor informal sob o ângulo das características institucionais próprias ao contexto dos diversos países (STEIN, 1994).

A pesquisa realizada no Mali¹², em 1989 (ENQUÊTE..., 1994; ADAIR, 1995), mostra que o setor informal emprega 60% dos ativos urbanos, cuja repartição por setor de atividade é a seguinte: indústria (38,8%), serviços (26,5%), comércio (21%), transporte (4,7%), construção e trabalhos públicos (3,5%).¹³

⁹ Respectivamente: 87,7% nos Camarões (1978), 87,1% na África Central (1982), 96% em Gâmbia (1980), 89,7% na Guiné (1987), 83,4% no Mali (1978), 67,9% na Mauritânia (1977), 88,1% no Níger (1981) e 90% no Togo (1977), segundo Charnes (1990). Trata-se aqui apenas de uma ordem de grandeza, na medida em que as datas e as bases das pesquisas não são comparáveis. "A classe dos autônomos engloba, ao mesmo tempo, patrões e aprendizes (e ajudantes familiares, se os ajudantes familiares não forem considerados, os patrões representam dois terços do emprego informal" (LACHAUD, 1990).

¹⁰ De dois terços a três quartos dos empresários não têm instrução primária (Burkina-Faso, Mali, Níger, Guiné); essa proporção é menor no que concerne a Camarões, à Mauritânia e Togo (CHARMES, 1990).

¹¹ A remuneração dos autônomos seria inferior àquela dos assalariados, se se levar em consideração o exemplo da Costa do Marfim (VIJBERBERG, 1991) ou de Camarões (ENQUÊTE 1-2-3..., 1994).

¹² A pesquisa sobre o setor informal (ESI) considerou especialmente uma amostragem representativa de 2.350 casais urbanos, ou seja, 1,3% do conjunto destes (ENQUÊTE..., 1994). A ESI não considerou, *a priori*, qualquer definição do setor informal, que foi então delimitado *par défaut*; trata-se de todas as atividades de produção e de troca de microempresas de menos de cinco pessoas que não se encontram no setor formal, uma vez que escapam ao registro estatístico e contábil e não estão sujeitas às regras fiscais. Essa abordagem multicritérios permite excluir-se do setor informal as sociedades registradas, os empresários individuais, que possuem uma contabilidade, as usinas, grandes empresas, enfim, a agricultura e a pecuária, assim como as profissões liberais. A definição da população ativa é baseada na população com idade de oito anos e mais.

¹³ O setor informal é responsável por 43,8% do Valor Adicionado Bruto [Valeur Ajoutée Brute] dos Setores Terciário e Secundário (56,2% tem origem no setor formal). A produtividade aparente do trabalho no setor informal seria duas vezes inferior àquela do setor formal (ADAIR, 1995).

Os assalariados são preponderantes (mais de 50%), os empresários e os ajudantes familiares (e aprendizes) representam, respectivamente, 30% e 17%.¹⁴

Convém distinguir-se duas situações: a primeira diz respeito aos trabalhadores cuja atividade principal se origina no setor informal; a segunda concerne aos trabalhadores — setores formal e informal indistintamente — cuja atividade secundária se origina no setor informal.

A renda da atividade principal¹⁵ dos ajudantes familiares e aprendizes remonta a 10.517 Francos da Comunidade Francesa Africana (FCFA); a dos assalariados das empresas, a 60.525 FCFA; e a das cooperativas, a 29.410 FCFA. Os salários no setor informal urbano são, em média, superiores àqueles dos assalariados do setor formal, que recebem, por sua vez, 12.000 FCFA (empresas) e 25.014 FCFA (serviço público).

A renda da atividade secundária¹⁶ dos ajudantes familiares e aprendizes remonta a 4.996 FCFA, enquanto aquela dos assalariados é da ordem de 10.373 FCFA. A renda dos desempregados, ou seja, 25.376 FCFA, está longe de ser negligenciável, mas recobre fortes disparidades.¹⁷

Cabe também se considerarem os assalariados das empresas de artesanato que trabalham por conta própria utilizando recursos da empresa. Esses assalariados, que pertencem igualmente aos dois setores — formal e informal —, conseguem, assim, atingir uma renda média mensal suplementar de 29.123 FCFA.

O principal problema das microempresas é o de insuficiência da demanda,¹⁸ logo vêm os problemas de reposição: 45,3% dos autônomos

¹⁴ O setor informal emprega sensivelmente o mesmo número de homens (52,1%) e de mulheres (47,9%): os homens são principalmente assalariados e autônomos, enquanto o *status* de autônomas e ajudantes familiares predomina no caso das mulheres.

¹⁵ Trata-se da renda média mensal dos indivíduos chefe de casal em 1989, não se levaram em conta aqui as disparidades entre os homens e as mulheres, que permanecem importantes. A título comparativo, o salário mínimo era da ordem de 12.700 FCFA em 1989.

¹⁶ Essa pluriatividade ocupa, em Bamako, 4,5% da população ativa e 6,1% da população assalariada (ENQUÊTE..., 1994), ou seja, somente 2,5% dos casais (LACHAUD, EL HADJ, SIDIBÉ, 1993).

¹⁷ Em Bamako, 30,5% dos desempregados exercem uma atividade regular durante o ano, enquanto 46,5% deles, ao contrário, exercem uma atividade irregular (de um a seis meses por ano). Dos desempregados, 40% conseguem uma renda superior a 4.000 FCFA, enquanto 32,2% deles chegam a 12.500 FCFA (ENQUÊTE..., 1994).

¹⁸ Nos caso dos artesãos, um bom número de aprendizes desejam estabelecer-se por conta própria, ou não conseguem fazê-lo, ou, quando conseguem, avivam a concorrência no seio de suas corporações respectivas. Ao mesmo tempo, a multiplicação do comércio de varejo inscreve-se em um contexto de concorrência aumentada.

apontam, antes de tudo, a “falta de clientes”, 14,2% deles invocam “a falta de capital e de equipamentos”, e 12,7%, “o custo das matérias-primas e dos produtos”.

A pesquisa realizada em 1993 na Cidade de Yaoundé, nos Camarões (ENQUÊTE 1-2-3..., 1994),¹⁹ mostra claramente que o setor informal, fortemente criador de emprego, ocupa 57,3% dos ativos. A repartição destes por atividade demonstra que os autônomos, que trabalham por conta própria, são preponderantes (61,5%), os assalariados — cujo emprego é precário — são pouco representados (ao redor de 17,8%), assim como os aprendizes e os ajudantes familiares (15,2%).

A remuneração mensal média dos ativos informais é de 32.000 FCFA, mas isso mascara uma forte disparidade: a mediana (15.000 FCFA) é inferior ao salário mínimo (21.000 FCFA); a renda média mensal por categoria de atividade é de 24.000 FCFA para os autônomos, de 28.000 FCFA para os assalariados e de 17.000 FCFA para os aprendizes e ajudantes familiares.

Num quadro de contração das rendas, a oferta de trabalho dos casais intensifica-se e traduz-se em uma pluriatividade (atividade secundária) dos cônjuges e/ou por um aumento das transferências oriundas das maiores ou menores qualificações dos casais para o trabalho.

A atividade informal é, antes de tudo, ligada ao comércio e ao serviço (ao redor de 50%) e pouco à indústria. Ela é, principalmente, exercida na rua ou a domicílio (80% dos casos) e num local próprio (20% dos casos). A produção é destinada ao consumo final dos casais em 80% dos casos; daí resulta que o setor informal realiza poucas subcontratações do setor formal, que, por sua vez, é a fonte de 40% de seus efetivos.

As dificuldades evocadas estão relacionadas com a falta de mercados finais (71% dos casos), com o excesso de concorrência (68,3% dos casos) e com o acesso ao crédito (46,4%).²⁰

¹⁹ Trata-se de uma pesquisa integrada, baseada em uma amostragem representativa, que associa pesquisa de emprego (2.000 casais), pesquisa sobre o setor informal (1.000 casais) e pesquisa sobre consumo (400 casais).

²⁰ Trata-se de respostas múltiplas, cujo total pode ser superior a 100%. O financiamento do setor informal é realizado em 90% dos casos pela poupança individual. Uma ínfima parte dos investimentos origina-se das tontinas.

2.2 - Custo do trabalho e desobediências das normas sócio-fiscais

Uma característica maior do setor informal que explica sua perenidade é a desobediência das normas legais e fiscais,²¹ problema sobre o qual Maldonado (1995) examina cinco hipóteses.

Do ponto de vista dos microempresários, em primeiro lugar, a atividade informal pode ser considerada como uma contingência, não como um anseio — a baixa renda não permite ao empresário quitar suas obrigações sociais e fiscais; em segundo lugar, a atividade informal procederia da ignorância por parte do empresário e de sua percepção negativa em relação à regulamentação; em último lugar, a obediência, ou não, às normas pelo empresário resultaria de um comportamento racional baseado no cálculo de seu custo de oportunidade.

Simetricamente, sob a ótica do Estado, um primeiro argumento consiste em acusar o caráter inadaptado da regulamentação sob o ângulo das situações de pobreza. Um segundo argumento evoca a arbitragem entre o crescimento e a pressão fiscal e o controle regulamentar, que pressionam o setor informal, a fim de que este financie as despesas públicas, e a flexibilização, a fim de favorecer o emprego.

O mecanismo de uma legalização (ou “formalização”) do setor informal pode ser analisado sob o prisma de uma relação custo/benefício: em contrapartida às despesas (e aos prazos) relativas ao registro e ao pagamento dos descontos sócio-fiscais, as empresas poderiam ter acesso a diversos mercados²². Bem entendido, a amplitude desses custos depende da legislação social, da regulamentação e da fiscalidade em vigor, que variam de país para país. Seja como for, a redução do custo horário do trabalho aparece como uma vantagem comparativa característica do setor

²¹ Os “operadores econômicos” (comerciantes, lojistas, etc.), oficialmente inscritos no registro do comércio do Mali, seriam da ordem de 23.500. Conta-se, em um único distrito de Bamako, algo como 30.000 varejistas, dos quais 6.700 com alvará de 1995. Em 1993, entre 1.200 comerciantes do mercado central de Bamako, algo em torno de 500 sublocatários de um determinado estabelecimento não pagavam patente (ADAI, 1995).

²² Entre os quais a subcontratação e os mercados públicos. Entretanto as barreiras ao acesso a esses mercados, não são somente de natureza regulamentar, mas, igualmente, tecnológica.

informal.²³ Da mesma forma, os custos fiscais e os custos sociais, não suportados pelas empresas informais de uma amostragem do BIT, representam no total algo como 50% de sua renda.²⁴

Todavia as obrigações sócio-fiscais são invocadas somente em último lugar pelos microempresários desta amostragem, que, em primeiro lugar, falam da importância da estreiteza dos mercados e de suas necessidades de financiamento não satisfeitas.

2.3 - Dualismo ou segmentação?

Lachaud (1990) observa que o dualismo é mais ou menos pronunciado na África Subsaariana, segundo o critério considerado. Se existem relações intersetoriais, na medida em que os *inputs* do setor informal provêm do setor formal, a demanda final dirigida ao setor informal provém pouco do setor formal. Por outro lado, o financiamento do setor informal aparece amplamente autônomo.

Entretanto, se as rendas do setor informal urbano são globalmente mais baixas do que aquelas do setor formal, as rendas dos empresários são claramente equivalentes nos dois setores. Se é verdadeiro que aspectos externos e positivos em termos de capital humano do setor formal trazem poucos benefícios ao setor informal, os mercados de trabalho também não são muito segmentados: a mobilidade dos trabalhadores manifesta-se tanto do formal para o informal quanto no sentido inverso.

Porém, a mobilidade profissional e mesmo a ascensão social são mais marcadas para os assalariados que passam do setor formal para o setor informal do que o contrário.

²³ A análise de uma amostragem constituída pela OCDE em 1990-92 (compreendendo especialmente o Níger, a Argélia e a Tunísia) mostra que a remuneração do trabalho é inferior ao salário mínimo e que a duração do trabalho é superior à duração legal (MALDONADO, 1995).

²⁴ Ou seja, respectivamente, 36% e 17,5% em média, segundo estudos efetuados em 1989 e em 1995, considerados nessa amostragem do BIT (que compreende especialmente o Benin e a Costa do Marfim, o Quênia, a Uganda e a Tanzânia) (MALDONADO, 1995). Não se dispõe de fontes que dêem conta, exaustivamente, tanto dos salários quanto das rendas não salariais. As fontes estatísticas, fiscais e regulamentares não cobrem senão o setor público e o setor privado formal, que representam uma fração reduzida somente da população urbana registrada. Por outro lado, os salários são melhor apreendidos do que as rendas não salariais.

Conforme o modelo dualista, os salários reais não constituem senão uma variável de ajuste a nível do emprego, na medida em que permaneceram continuamente estagnados ao longo dos anos 80 e verdadeiramente diminuíram desde o início dos anos 90. Entretanto, diferentemente do modelo dualista, os salários do setor informal não são necessariamente inferiores àqueles do setor formal.

Certamente, o setor informal não está apto a absorver a totalidade da sobra de mão-de-obra, o que põe em questão a pertinência do modelo dualista.

No entanto, considerando-se a baixa produtividade do setor informal e o nível reduzido das remunerações oferecidas nesse setor, este mostra-se capaz de absorver uma fração da sobra de mão-de-obra, como atesta o fato de que uma parte dos desempregados nele exerce uma atividade remunerada.

Essa conclusão, no restante cheia de nuances, deve, todavia, ser considerada como provisória. É necessário, primeiramente, interrogar-se sobre os efeitos a longo prazo dos Programas de Ajuste Estrutural. A reestruturação do setor formal, tanto público como privado, traduziu-se em uma compressão do excesso de efetivos (GENTIL, HUGON, eds., 1996) que o setor informal não teve, necessariamente, a capacidade de absorver, levando-se em conta o crescimento da população ativa. Reciprocamente, o potencial de oferta de emprego do setor formal em relação aos jovens diplomados é bastante baixo. Logo, se seu aspecto estanque se conjuga à pobreza, o dualismo entre os dois setores pode ser acusado.

Convém então considerar-se a hipótese de uma segmentação do mercado do trabalho sob o critério de "vulnerabilidade à pauperização". Os salários reais estagnaram durante os anos 80 e visivelmente caíram no início dos anos 90, enquanto o desemprego declarado aumentava. Nesse contexto, Lachaud (1995) considera que é necessário distinguir-se a situação de cinco categorias: os assalariados do setor público e os do setor privado estão menos expostos ao risco de pauperização do que as três outras categorias — os assalariados não protegidos, os autônomos que dispõem de um equipamento e os autônomos marginalizados; estas três últimas categorias são as mais suscetíveis de serem ocupadas no setor informal.

A esse respeito, as microempresas do setor informal apresentam, ao mesmo tempo, uma alta "taxa de natalidade" e uma alta "taxa de mortalidade". Levando-se em conta o estado tão fragmentado das informações disponíveis, é difícil diferenciarem-se essas empresas: se estas

não podem ser caracterizadas principalmente como atividades de sobrevivência, elas também não podem ser consideradas como “sementeiras” capitalistas conclamadas a se formalizar.

3 - A finança informal no meio urbano

O desenvolvimento das microempresas vai de encontro especialmente a problemas de financiamento que levam à questão do papel que representam certos circuitos de poupança e de crédito não oficiais nesse campo.

A poupança não é somente residual, ou seja, um simples saldo; ela obedece a uma vontade determinada de previdência que leva o indivíduo a definir, *a priori*, um determinado montante mínimo que deseja poupar, mesmo que para isso precise ajustar ou restringir seu consumo imediato. A poupança é heterogênea — em produtos²⁵, ou em dinheiro — e não se distingue sempre do investimento. A preferência pela liquidez prevalece, na medida em que a racionalidade dos comportamentos se baseia primeiramente no curto prazo, em particular no caso dos poupadores mais pobres. O entesouramento pode, então, assumir várias formas, que variam segundo os meios e os indivíduos considerados.

Os dados quantitativos que permitem a avaliação das taxas e dos montantes da poupança são raros e provêm de extrapolações muito frágeis. Quando estes estão disponíveis, indicam uma ordem de grandeza significativa.²⁶

²⁵ No meio rural, menos monetarizado, a poupança em produtos ocupa um lugar importante: o peixe no Mali (BAUMANN, 1995), os cereais no Chade (CHERIF, TUBIANA, 1995), o gado no Níger (GRAHAM, 1994).

²⁶ Segundo Bah (1992), Bamako contava com 9.760 tontinas de chefes de famílias em 1990, que agrupavam 34 membros em média, cada um deles pagando um montante mensal de 2.500 FCFA aproximadamente. Os montantes variam segundo a categoria social; eles correspondem a taxas de poupança da ordem de 8% a 50% da renda. Se se comparar o número dos membros das tontinas com o efetivo da população adulta de Bamako (com idade maior que 15 anos), a taxa de participação poderia ser avaliada em mais ou menos 68% — 50% segundo Adair (1995). Essa taxa varia de país para país: ela teria alcançado 30% em Niamey (Níger), em 1989 (RIETSCH, 1995); a taxa de participação dos comerciantes dos mercados de Brazzaville (Congo) nas tontinas teria se elevado, em média, 68%, segundo pesquisas realizadas em 1992 sobre uma amostragem de 1.828 vendedores (MAYOUKOU, 1994).

A finança informal no meio urbano cobre os modos de depósito e de crédito que não são assegurados nem pelo sistema bancário, nem pelas redes de caixa mutualistas e cooperativas; na falta de personalidade jurídica e de títulos de crédito, essas práticas não são oriundas do quadro jurídico da regulamentação bancária oficial, embora não representem contravenção. Elas se baseiam, antes de tudo, na confiança e financiam o consumo das unidades familiares e o fundo de giro dos microempresários. As operações de depósito e de empréstimo podem ser desconectadas ou interligadas; seu nível de complexidade varia segundo a duração, seu caráter rotativo, ou não, pagamento, ou não, de juros.

3.1 - Tipologia dos modos de financiamento

Seis modos de financiamento distintos podem ser identificados: emprestadores profissionais (agiotas, usurários que emprestam sob garantias), crédito de fornecimento aos comerciantes, rede de parentesco ou de vizinhança, guardadores de dinheiro, tontinas e grupos profissionais de poupança e de crédito.

Os emprestadores profissionais — peçam eles garantia, ou não — financiam despesas a curtíssimo prazo, destinadas, na maioria das vezes, ao consumo. O tomador compromete-se em restituir a soma adiantada pelo emprestador, que é majorada de juros. Em caso de não-reembolso, se uma garantia foi depositada junto ao emprestador, este pode dela se apropriar.

O crédito do fornecedor diz respeito, antes de tudo, aos comerciantes e aos artesãos. Trata-se de um mecanismo individual que não exige depósito prévio por parte do tomador. O atacadista adianta, a curto prazo, o estoque de mercadorias ao varejista ou ao artesão que o solicita. O preço combinado das mercadorias adiantadas compreende, na maior parte das vezes, um sobrefaturamento, que corresponde ao juro encoberto que será percebido quando do reembolso.²⁷

²⁷ Segundo Dupuy e Servet (1994), que se apóiam no exemplo do Senegal; no Mali, as taxas de juros mensais podem atingir 12% (BAUMANN, 1995). Entretanto este não é sempre o caso: a rede dos *mourides* do Senegal baseia-se na proibição corânica do empréstimo a juros e não reclama senão compensações não monetárias (SY, 1992).

A ajuda mútua na relação de parentesco (ou de vizinhança) baseia-se na solidariedade e na reciprocidade. O tomador não dispõe de uma poupança prévia, mas compromete-se a restituir ulteriormente e sem juros o montante do empréstimo, ou a fornecer a contrapartida da ajuda em produtos que recebeu.²⁸ Essa rede de ajuda é solicitada para empréstimos para consumo ou para construção, em produtos ou em dinheiro; mais raramente, ela permite financiar empréstimos destinados aos fundos de giro de uma atividade produtiva.

O guardador assegura uma função de conservação dos depósitos em espécies que coleta, geralmente, a cada dia. No final do mês, ele restitui o montante do depósito conservado, sobre o qual retira 1/31, ou seja, aproximadamente 3%, correspondentes à taxa de seu trabalho. Os depósitos podem ser feitos por comerciantes de um mercado ou por moradores de um bairro, que confiam seus depósitos em espécie ao guardador, a fim de colocá-los ao abrigo do roubo e/ou para acumular uma poupança líquida; trata-se, igualmente, de clientes que cobrem, assim, suas despesas de consumo, quando o guardador é um comerciante varejista. O guardador pode, também, conceder adiantamentos durante o mês: ele desempenha, então, uma função de intermediação financeira e é, desse modo, qualificado de banqueiro ambulante.²⁹

As tontinas são, antes de mais nada, associações rotativas de poupança de crédito (ARECs), geralmente constituídas de membros que pertencem a um mesmo grupo (etnia, cidade, profissão, classe de idade, sexo³⁰). Cada

²⁸ Essa prática baseia-se em uma tradição de solidariedade fortemente ancorada no meio rural. Assim, na Etiópia, no início dos anos 70, os créditos em produtos — empréstimo de animais leiteiros, aragens e colheitas realizadas em comum — são reembolsados em produtos sob as formas de empréstimo recíproco e de refeições fornecidas aos trabalhadores (TUBIANA, 1995).

²⁹ A atividade do "guardador" foi identificada em vários países da África do Oeste: Benin (ADECHOUBOU, 1996; LELART, GNANSOUNOU, 1994), Níger (GRAHAM, 1994), Senegal (AKPACA, 1995), Togo (BALKENHOL, 1994). Lelart (1995) observa que o guardador é chamado de "tontineiro" quando concede empréstimos, trata-se, então, de uma tontina.

³⁰ A participação das mulheres nas tontinas é mais importante do que a dos homens, seja qual for a idade considerada; as mulheres participam mais freqüentemente em várias tontinas, o que traduz a existência de laços sociais mais intensos; a proporção das rendas aplicadas pelas mulheres nas tontinas é superior àquelas aplicadas pelos homens, apesar de que suas rendas sejam geralmente mais baixas, o que significa que elas são mais poupadoras; as mulheres geram mais tontinas que os homens e se encontram mais freqüentemente na origem da criação de tontinas (DROMAIN, 1995; RIETSCH, 1995).

um dos membros cotiza regularmente um montante determinado previamente. A soma dos depósitos coletados constitui a caixa que é colocada à disposição de cada um de seus membros na hora do "giro"; o "ciclo" representa o conjunto dos "giros", ou seja, quando cada um dos membros tenha se beneficiado uma vez das somas cotizadas. Cada membro é, então, alternadamente poupador e devedor.

As formas de tontinas podem ser mais ou menos sofisticadas, segundo o sistema de atribuição da caixa, que depende de uma ordem determinada, de um sorteio ou de um leilão. Três formas podem ser distinguidas. A forma mais simples e a mais difundida é a da tontina mútua,³¹ a caixa, que contempla cada membro por vez, corresponde a uma simples caixa primária, cujo montante é integralmente emprestado, ou, então, comporta uma caixa de socorro, que permite fazer frente ao risco de falência ou organizar empréstimo de urgência, paralelamente ao ciclo normal. A tontina comercial confere empréstimos a curto prazo acrescidos de uma taxa de juros mensal que pode atingir 10%,³² as condições de depósito e de empréstimo variam em volume e em duração. Por fim, a tontina financeira, que consiste num sistema de leilão (capitalizado ou não): a caixa é vendida a quem faz a maior oferta (BEKOLO-EBE, 1989; LELART, 1995).

Uma primeira tipologia permite que se classifiquem esses diversos modos de financiamento informais segundo os graus de especialização e de complexidade das funções que asseguram. A partir disso, verifica-se que essas formas funcionam de maneiras bem diferentes. A rede de parentesco, os emprestadores profissionais e o crédito fornecedor não exigem poupança prévia para outorgar o crédito sem juros e com juros. O guardador coleta os depósitos, mas não concede necessariamente crédito, salvo quando se trata de um intermediário financeiro. As tontinas coletam poupança prévia e concedem créditos, respectivamente, sem juros (tontina mútua) e com juros (tontina comercial e tontina com sistema de leilão).

³¹ Além das denominações vernaculares diversas, o termo "tontina" conota a coleta de uma poupança que resulta de um motivo de previdência e de um motivo de autolimitação do consumo. Essa forma está presente em numerosos países e foi objeto de muitas pesquisas: Benin (GNANSOUNOU, 1992; LELART, GNANSOUNOU, 1994), Camarões (SCHRIEDER, CUEVAS, 1994; BEKOLO-EBE, 1989), África Central, Congo (MAYOUKOU, 1994), Costa do Marfim, Etiópia (TUBIANA, 1995), Gâmbia (SHIPTON, 1994), Libéria, Mali (BAH, 1992; ADAIR, 1995), Mauritânia, Niger (GRAHAM, 1994; RIETSCH, 1995), Nigéria, Senegal (DROMAIN, 1990; DUPUY, SERVET, 1994), Togo, Zaire (SUMATA, 1992).

³² Essa forma foi identificada em vários países da África do Oeste: Benin, Camarões, Congo, Gana, Libéria, Nigéria, Togo (MAYOUKOU, 1994; LELART, 1995).

Uma outra tipologia leva a apreender esses diversos modos ou circuitos informais segundo a importância que assumem no financiamento da atividade produtiva. Esse financiamento origina-se de três fontes distintas. O “financiamento endógeno”, proveniente da poupança pessoal ou da poupança de parentes ou amigos, é o mais importante, tanto pelo número como pelo montante dos fundos (entre 50% e 70%).³³ O “financiamento de proximidade” representa, aproximadamente, 30% dos fundos; ele corresponde, por um lado, aos empréstimos solicitados junto a emprestadores profissionais (“financiamento de proximidade social”) e, por outro, a créditos concedidos por clientes que quitam adiantadamente ou por fornecedores que concedem prazos de reembolso (“financiamento de proximidade comercial”). Enfim, o financiamento de origem bancária é muito baixo e representa, aproximadamente, 1% a 5% dos fundos (LELART, 1994).

Observa-se que as tontinas mútuas, cujos montantes coletados e emprestados são modestos, interviriam pouco no financiamento da atividade produtiva.³⁴

Vantagens e limites das tontinas

As ARECs oferecem serviços que não são prestados pelo sistema bancário oficial. Os custos de transação são baixos e inferiores àqueles do sistema bancário: nenhuma caução, nenhuma necessidade de mexer em fundo aplicado são exigidos.

São os clubes que selecionam seus membros. Os riscos de roubo ou de fraude são limitados, na medida em que os membros se conhecem e a

³³ Uma pesquisa realizada em 1993 sobre uma amostragem de 300 pessoas, em Bamako, mostra que o financiamento do capital provém de uma poupança acumulada em cerca de 50% dos casos e da rede de parentesco em 20% a 25% dos casos; o papel dos pequenos emprestadores e das tontinas manifesta-se somente em 15% a 20% dos casos (LACHAUD, El HADJ SIDIBÉ, 1993). Uma pesquisa realizada em 1995 sobre uma amostragem de 130 comerciantes de rua e pequenos artesãos patenteados corrobora a capacidade de poupança dos independentes e mostra que a caução moral mais freqüente invocada para os empréstimos é a do parentesco (ADAIR, BAH, CHAVETON, 1995).

³⁴ A análise de uma amostragem de 106 empresas da Costa do Marfim mostra a seguinte repartição: autofinanciamento (52% dos casos), empréstimos (26%), doações (20%), tontinas (1%); por outro lado, 30% das empresas dispõem de uma conta bancária (FAURÉ, 1992). Ao contrário, uma pesquisa, realizada em 1990, com base em uma amostragem de 1.620 empresas de artesanato do Benin, mostra que, se 80% das empresas têm recursos das tontinas, estas asseguram apenas 25% dos recursos; as outras fontes se repartem entre o parentesco e os amigos (26%), o autofinanciamento (19,5%) e os adiantamentos sobre as encomendas (18,5%) (GNANSOUNOU, 1992).

*relação se estabelece sobre um sistema de confiança recíproca; o risco de superendividamento ou de insolvência ("o acaso moral") é reduzido, uma vez que a capacidade de empréstimo é diretamente determinada pelo montante das cotas e se ajusta a estas.*³⁵

*São instrumentos flexíveis de conversão das posições financeiras: o credor torna-se devedor quando retira os fundos, o grau de liquidez é modificado, os riscos são mutualizados (...).*³⁶

As ARECs apresentam, entretanto, inconvenientes.

A ausência de segredo relativo tanto aos depósitos quanto aos empréstimos pode limitar o montante da participação daqueles que não desejam publicar sua riqueza.

*Inversamente, o risco de falha pode se manifestar quando elas assumem formas pouco elaboradas, ultrapassando um certo tamanho crítico.*³⁷

A data da liberação dos depósitos é arbitrária ou imprevisível — segundo a ordem do giro³⁸ ou sorteio. O sistema de giros é pouco flexível no caso de muitas demandas simultâneas de empréstimo (sazonal) que não poderão ser todas satisfeitas, na ausência de uma caixa de socorro ou de empréstimo.

Os montantes de créditos são limitados demais para financiar a longo prazo a constituição de um patrimônio pessoal ou profissional. A dispersão dos recursos através da multiplicidade das tontinas e a ausência das taxas de juros não permitem uma alocação otimizada dos créditos.

³⁵ A "seleção adversa", que conduz o emprestador a escolher o tomador mais arriscado, fixando uma taxa de juros bastante elevada, e o "acaso moral" intervêm pouco, senão no quadro das tontinas comerciais ou nas tontinas com sistema de leilão (MAYOUKOU, 1994).

³⁶ A performance das tontinas pode ser medida graças ao cálculo das taxas de rendimento interno dos ativos, que é o inverso do prazo de recuperação do fluxo de caixa (BLOY, 1995).

³⁷ O exemplo da falência da tontina ABC em Bamako ilustra os perigos que espreitam uma tontina em meio urbano, quando esta reúne um número elevado de participantes e se desenvolve de maneira descontrolada, sem uma poupança prévia. Esse mecanismo de financiamento exponencial do tipo Ponzi era fundado no efeito de alavanca (ADAIR, 1995). Segundo Lelart, esse mecanismo origina-se de um "desvio", que se manifestou igualmente no Benin.

³⁸ O beneficiário do primeiro "giro" é favorecido em relação aos outros que o sucedem, pois deverá reembolsar ao longo dos "giros" que seguem, enquanto o último deverá esperar o fim do "ciclo" para recuperar o conjunto das cotizações depositado ao longo dos "giros" que o precederam.

3.2 - A dualidade dos modos de financiamento

Segundo Germidis, Kessler e Meghir (1991), haveria um relativo consenso sobre a existência de um dualismo financeiro. O sistema formal conjuga custos de transação elevados e baixas taxas de juros, que induzem a um risco de falha por parte do tomador, que não é sem importância; o sistema informal associa custos de transação mais baixos e taxas de juros mais elevadas e minimiza o risco de falha de pagamento.

Entretanto esse consenso cobre duas teses distintas, ou até mesmo opostas. A tese da "repressão financeira" ou da dualidade induzida considera que a existência da finança informal resulta do caráter redibitório da simples regulamentação do setor formal. A tese culturalista ou da dualidade espontânea atribui a origem da finança informal, de forma autônoma, às estruturas econômicas e sociais tradicionais.

3.2.1 - A dualidade induzida

O sistema oficial (ou formal) reduz-se, na África, essencialmente ao nível bancário, considerando-se a inexistência de mercados financeiros (excetuando-se a Nigéria e o Zimbábue) e a precariedade das estruturas mutualistas existentes. O sistema oficial é confrontado a uma dupla crise: uma crise de liquidez, que se manifesta por uma drenagem externa dos recursos, em razão do aumento do serviço da dívida e da fuga dos capitais; e uma crise de solvabilidade dos bancos comerciais, cujo passivo elevado demais se conjuga a custos de gestão excessivos e a uma ausência de garantias (SERVET, 1995a).

A ausência de um verdadeiro mercado dos fatores de produção, principalmente fundiário, e de um mercado de crédito traduz-se em uma segmentação dos sistemas de financiamento. A dualidade entre o sistema bancário e a finança informal, que se reforçou sob o efeito da desigualdade cada vez maior das rendas, resulta de comportamentos convergentes por parte das instituições de crédito e dos agentes não financeiros.

A clientela dos pequenos artesãos e dos comerciantes interessa pouco aos bancos, uma vez que suas rendas são insuficientes para justificar a abertura de uma conta; trata-se de evitar gastos de gestão excessivos. Por outro lado, os artesãos e os comerciantes mostram-se desconfiados com

relação ao sistema bancário, que lhes parece complicado demais e mesmo pouco seguro, não garantindo a dupla condição de segurança e de liquidez.

Entretanto a tese da dualidade induzida pode ser refutada, na medida em que não se mostra verdadeira: a participação em práticas informais não varia de forma inversamente proporcional à participação nas instituições formais;³⁹ não há impermeabilidade entre os setores formal e informal; as práticas informais não são necessariamente mais difundidas quando o sistema formal está regulamentado.

3.2.2 - A dualidade espontânea

A existência da finança informal pode ser explicada em termos culturalistas; a tradição antropológica acentua o fato de que o registro simbólico prevalece sobre a economia, as regras de redistribuição comunitária sobre o cálculo de venda;⁴⁰ a taxa de juros não é uma variável de transação; as dívidas e os créditos não são mercadorias.

As formas de ajuda mútua são ambivalentes: por vezes tradicionais, em relação à manutenção do laço comunitário, e, por vezes, modernas, no que diz respeito à individualização da função de financiamento, que permite ao poupador escapar parcialmente à exigência da redistribuição das rendas.

Seria engano opor-se o *homo africanus*, presumidamente irracional, ao *homo economicus*, presumidamente racional. Em situação de incerteza, a preferência pelo curto prazo, logo, pela liquidez, não é de forma nenhuma irracional (HUGON, 1993). Sob esse ponto de vista, todas as formas da finança informal, e particularmente as tontinas, podem garantir a liquidez desejada.

Por outro lado, a segmentação ou a dualidade dos sistemas de financiamento varia segundo o grau de desenvolvimento e a estrutura

³⁹ As "tontinas comerciais" depositam seus fundos nos bancos; alguns administradores dessas tontinas depositam seu dinheiro com um guardador, a grande maioria dispõe de um conta bancária (RIETSCH, 1995).

⁴⁰ Segundo Dia (1992), o pertencimento ao grupo — confraria ou etnia — é valorizado, a riqueza é redistribuída no seio da família ampliada, o sucesso individual não é aceito, e a despesa ostentatória prevalece sobre a poupança. Entretanto, no prolongamento de Polanyi (1957), Mayoukou (1994) mostra que a reciprocidade (doação/contradoação) do sistema das tontinas não é somente um mecanismo que confere perenidade à comunidade, mas igualmente um modo de alocação eficaz de recursos.

institucional próprias a cada país. No caso das tontinas mútuas, que fornecem empréstimo para o consumo às categorias sociais que não podem ter acesso ao sistema bancário, a finança informal aparece como um substituto. No caso das tontinas mais sofisticadas — comerciais e/ou por leilão⁴¹ — a finança informal representa um complemento do sistema bancário, e não existe dualismo financeiro (BEKOLO-EBE, 1989). A esse respeito, conviria distinguir-se entre os poupadores e os tomadores de empréstimo, entre aqueles que não podem aceder ao sistema bancário em razão de sua baixa renda e aqueles que não o desejam por desconfiança ou por convicções religiosas e não em função de sua renda.

Conclusão

A questão do futuro do setor informal diz respeito aos mecanismos, às modalidades e aos ritmos da “transição” encarada ou da articulação desejada entre esse setor e o setor formal: trata-se de substituir o informal pelo formal ou o inverso? Trata-se de reforçar sua complementaridade?

Seja o setor informal complementar ou passível de substituir o setor formal, o que faz diferença aos olhos das categorias de agentes menos ou melhor dotados é o que está em jogo. No primeiro caso, o setor informal é levado a perdurar, menos como um viveiro de crescimento capitalista ou como um exército industrial de reserva do que como um amortecedor social.⁴² No segundo caso, a formalização poderá, no final, realizar-se sob as formas intermediárias: regime derogatório (declaração simplificada, pressão fiscal aliviada) no que diz respeito à atividade real; incitação ao agrupamento em rede (sociedades de caução mútua, cooperativas de poupança e de crédito) no que diz respeito à finança informal.

⁴¹ O estudo de mais ou menos 14 tontinas com sistema de leilão, realizado em Camarões, em 1989, mostra a existência de uma dupla taxa de juros, que é mais vantajosa e menos onerosa do que o sistema bancário. Essa forma sofisticada apareceu desde o final dos anos 70 (HENRY et al., 1991).

⁴² Gibson e Kelley (1994) mostram que o aumento da pressão fiscal sobre as empresas do setor formal tenderia a incitar estas a se refugiarem no setor informal, sem, por isso, levar as empresas que já operam no setor informal a se tornarem verdadeiramente capitalistas

A transição não pode operar-se senão gradualmente, preservando a função de regulação da sociedade assegurada pelas atividades informais tanto reais quanto monetárias, mesmo se for preciso admitir a perenidade de uma certa forma de dualismo.

Bibliografia

- ADAIR, Philippe (1995). L'économie informelle au Mali. **Cahiers du GRATICE**, Université Paris XII, n.9, p.165-193, juin.
- ADAIR, Philippe (1996). Economie et finance informelles en Afrique. **Société Africaines et Diaspora**, Paris : L'Harmattan, n.1, p.155-170, mars.
- ADAIR, Philippe, BAH, I., CHAVETON, A. (1995). **Etudes sur l'épargne et le crédit mutuels urbains**. Mali : Ministère des finances du Mali / /Banque Mondiale, Bamako. 254p.
- ADAMS, D. W. (1994). Une nouvelle vision de la finance informelle. In: ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon. p.17-36.
- ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. (1994). **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon.
- ADECHOUBOU, M. (1996). Les banquiers ambulants au Bénin. **Revue Tiers Monde**, v.37, n.145, p.59-66, jan./mars.
- AFRIQUE au milieu du gué, La (1996). **Nouveaux Mondes**, Genève, n.6, l'été.
- AKPACA, M. (1995). Le rôle financier des boutiquiers au Sénégal. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux: etudes comparées d'informalités financières**. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. (Cahiers finance éthique confiance).
- ASSIDON, E. (1992). **Les théories économiques du développement**. Paris : La Découverte.
- BAH BOUBACAR, I. (1992). **Etude du secteur financier informel et semi informel, Bamako, Ségou, Sikasso**. Mali, Bamako : BECIS.

- BALKENHOL, B. (1994). Les banquiers ambulants; Epargne sans frontières. **Techniques Financières et Développement**, n.33, p.66-69, dec.93/ jan.94.
- BAUMANN, E. (1995). A chacun son bas de laine; le comportement d'épargne en milieu pêcheur dans le delta central du Niger (Mali). In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.201-227. (Cahiers finance ethique confiance).
- BÉKOLO EBE, B. (1989). Le systeme des tontines; liquidité, intermédiation et comportement d'épargne. **Revue d'Economie Politique**, v.99, n.4, p.616-639, juil./août.
- BLOY, E. (1992). Les tontines: une analyse financière. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.105-118. (Cahiers finance ethique confiance).
- CHARMES, J. (1990). Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel. In: THURNHAM, D., SALOMÉ, B., SCHWARZ, A., eds. **Nouvelles approches du secteur informel**. Paris : OCDE.
- CHARMES, J., GRAIS, B. (1994). L'emploi informel, un concept utile, même en pays 'développé". **Courrier des statistiques**, INSEE, n.70, p.39-43, juin.
- CHERIF, A., TUBIANA, M.-J. (1995). Les banques de céréales au Tchad. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.229-237. (Cahiers finance ethique confiance).
- DIA, M. (1992). Développement et valeurs culturelles en Afrique sub-Saharienne. **Problemes Économiques**, n.2281, p.28-32, 24 juin.
- DROMAIN, M. (1990). Un adage à l'épreuve des faits; la place des femmes dans les tontines au Sénégal. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.121-139. (Cahiers finance ethique confiance).
- DUPUY, C., SERVET, J. -M. (1994). Pratiques informelles d'épargne et de prêt - exemples sénégalais. In: ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon. p.101-113.

- EMPLOYMENT, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenia (1972). Genève : OIT/ ILO.
- ENQUÊTE 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé, La (1994). **Stateco**, INSEE, n.78, juin. (Rapport d'analyse).
- ENQUÊTE nationale sur les activités économiques des ménages (enquête secteur informel), 1989 (1994). Mali, Bamako : PADEM/85/ Commissariat au Plan, Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique.
- FAURÉ, Y. A. (1992). Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumoudi (Côte d'Ivoire): l'illusion informelle. **Revue Internationale PME**, Quebec : L'Université du Quebec, v.5, n.3/4, p.61-88.
- GENTIL, D., HUGON, PH. (1996a). Au delà du dualisme financier. In: GENTIL, D., HUGON, PH., eds. Le financement décentralisé: pratiques et théories. **Revue Tiers Monde**, v.37, n.145, jan./mars.
- GENTIL, D., HUGON, PH., eds. (1996). Le financement décentralisé: pratiques et théories. **Revue Tiers Monde**, v.37, n.145, jan./mars.
- GERMIDIS, D., KESSLER, D, MEGHIR, R., eds. (1991). **Systèmes financiers et développement**: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel? Paris : OCDE/ Centre de Développement.
- GIBSON, B., KELLEY, B. (1994). A classical theory of the informal sector. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, v.17, n.1, p.81-96.
- GNANSOUNOU, S. C. (1992). L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive: référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois. **Revue Internationale PME**, Quebec : L'Université du Quebec, v.5, n.3/4, p.21-48.
- HENRY, A. et al. (1991). **Tontines et banques au Cameroun**. Karthale.
- HUGON, PH. (1990). Approches pour l'étude du secteur informel (dans le contexte africain). In: THURNHAM, D., SALOMÉ, B., SCHWARZ, A., eds.. **Nouvelles approches du secteur informel**. Paris : OCDE. p.81-101.
- HUGON, PH. (1993). **L'économie de l'Afrique**. Paris : La Découverte.
- ISSOUFOU, S. (1992). Le phénomène tontinier au Burkina-Faso: étude sur 69 cas. **Revue Internationale PME**, Quebec : L'Université du Quebec, v.5, n.3/4, p.153-170.
- LACHAUD, J. P. (1990). Le secteur informel urbain et le marché, du travail en Afrique au Sud du Sahara. In: THURNHAM, D., SALOMÉ, B.,

- SCHWARZ, A., eds.. **Nouvelles approches du secteur informel**. Paris : OCDE. p.131-153.
- LACHAUD, J. P. (1994). Structural adjustment and the labour market in French - speaking Africa. In:---. **The labour market in Africa**. Genève : OIT/ ILO. p.83-102. (Research series, n.102).
- LACHAUD, J. P. (1994). **The labour market in Africa**. Genève : OIT/ ILO. (Research series, n.102).
- LACHAUD, J. P. (1995). Marché du travail et exclusion sociale dans les capitales d'Afrique francophone - quelques éléments d'analyse. **Revue Tiers Monde**, n.142, p.279-302, avr./ juin.
- LACHAUD, J. P., EL HADJ SIDIBÉ, B. (1993). **Pauvreté et marché du travail au Mali**: les cas de Bamako. Genève : Institut Internationale d'Edutes Sociales/ OIT/ ILO. (Discussion paper, n.52).
- LAUTIER, B. (1994). **L'économie informelle dans les pays du tiers monde**. Paris : La Découverte.
- LELART, M. (1994). **La finance informelle, bilan des travaux questions en suspens**. Univesité d'Orléans/ Institut Orléanais de finance. (Marchés et institutions financières, n.74-94/4, MIF).
- LELART, M. (1995). Les pratiques informelles d'épargne et de crédit. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.85-103. (Cahiers finance éthique confiance).
- LELART, M., GNANSOUNOU, S. C. (1994). Tontines et tontiniers sur les marchés africains; le marché Saint Michel de Cotonou. In: ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon. p.115-129.
- LEWIS, A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, v.22, n.2, p.139-191, may.
- LIVINGSTONE, I. (1991). A reassessment of Kenya's rural and urban informal sector. **World Development**, v.19, n.6, p.651-670, jun.
- LUBELL, H. (1991). **Le secteur informel dans les années 80 et 90**. Paris : OCDE/ Centre de Développement.
- MALDONADO, C. (1995). Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-à-ire: vers la légalisation du secteur informel? **Revue Internationale du Travail**, v.134, n.3, p.777-801, dec.

- MAYOUKOU, C. (1994). **Le système des tontines en Afrique: une système bancaire informel**. L'Harmattann.
- MEAGHER, K. (1995). Crisis, informalization and the urban informal sector in sub - Saharan Africa. **Development and Change**, v.26, n.2, p.259-284, apr.
- PISCHKE, J. D. von (1994). Des intermédiaires financiers performants - les ARECS. In: ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon. p.357-367.
- POLANYI, K. (1957). **Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie**. Larousse.
- RAUCH, J. E. (1991). Modelling the informal sector formally. **Journal of Development Economics**, v.35, n.1, p.33-47, jan.
- RIETSCH, C. (1995). Tontineurs et non - tontineurs à Niamey. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux: etudes comparées d'informalités financières**. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.141-163 (Cahiers finance éthique confiance).
- SERVET, J. - M. (1995a). Formes, raisons et devenir des modes informels d'épargne. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux: etudes comparées d'informalités financières**. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.19-36. (Cahiers finance éthique confiance).
- SERVET, J-M., ed. (1995). **Epargne et liens sociaux: etudes comparées d'informalités financières**. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. (Cahiers finance éthique confiance).
- SETHURAMAN, S. V. (1976). Le secteur urbain non structuré: concept mesure et action. **Revue Internationale du Travail**, Genève : BIT, v.114, n.1, p.69-81, juil./ août.
- SETHURAMAN, S. V. (1977). Le secteur informel urbain en Afrique. **Revue Internationale du Travail**, Genève : BIT, v.117, n.1, p.343-352, nov./ dec.
- SHIPTON, P. (1994). La corde et la caisse - épargne de groupe en Gambie. In: ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon. p.37-56.
- SHRIEDER, G. R., CUEVAS, C. T. (1994). Groupes financiers informels au Cameroun. In: ADAMS, D. W., FICHETT, D. A., eds. **Finance informelle dans les pays en développement**. Lyon : Universitaires de Lyon. p.57-70.
- STEIN, H. (1994). Theories of institutions and economic reform in Africa. **World Development**, v.22, n.12, p.1833-1849, dec.

- SUMATA, C. (1992). Les systemes de financement des PME - PMI au Zaïre; épargne sans frontières. **Techniques Financières et Développement**, Caisse Française de Développement, n.27, p.59-66.
- SY, O. (1995). Les pratiques financières des mourides au Sénégal. In: SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.189-200. (Cahiers finance éthique confiance).
- THOMAS, J. J. (1992). **Informal economic activity**. Harvester Wheatsheaf : LSE Handbooks in Economics.
- THURNHAM, D., SALOMÉ, B., SCHWARZ, A., eds. (1990). **Nouvelles approches du secteur informel**. Paris : OCDE.
- TUBIANA, J. (1995). Regard sur les formes traditionnelles d'entraide en Ethiopie. In; SERVET, J-M., ed. **Epargne et liens sociaux**: etudes comparées d'informalités financières. Paris : Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations. p.59-69. (Cahiers finance éthique confiance).
- VIJVERBERG, W. P. M. (1991). Profits from self - employment: the case of Côte d'Ivoire. **World Development**, v.19, n.6, p.683-696.

Abstract

Following the "lost decade" of the 80's, Sub-Saharan Africa in the 90's is committed to economic liberalism and the expansion of the private sector. In this connection, the urban informal sector provides incomes and jobs. Thus, it becomes a major concern in terms of coping strategies or in terms of economic development. Two dimensions encompassing the informal sector are examined: first, real activities relating to the output of commodities and services supplied by non registered small-scale enterprises; second, savings and credit resources belonging to informal finance. The relevance of the so-called "dualism" questioned in so far as the informal sector is linked to the official economy.