

Informalité productive et trajectoires d'industrialisation en Afrique : vers une relecture institutionnelle du rôle des PME manufacturières informelles

Zaïda ABDOUL AZIZ AMADOU ^{1*}

¹ Université Laval, Québec, Canada, zaida.abdoul-aziz-amadou.1@ulaval.ca,
ORCID : 0009-0007-7992-4167

* auteur correspondant

Résumé : Bien que les PME-MI représentent une part importante de l'activité économique dans les pays africains, elles restent marginalisées, limitant ainsi leur contribution potentielle au développement industriel, à la création d'emplois et à la réduction de la pauvreté sur le continent. Alors que les débats sur l'économie informelle et le développement industriel mettent souvent l'accent sur la formalisation de ces entreprises et leur intégration aux CVM, la réalité des économies de l'Afrique subsaharienne demeure complexe. À partir d'une analyse qualitative et documentaire, cet article propose une relecture institutionnelle du rôle des PME-MI dans les trajectoires d'industrialisation en Afrique. Il mobilise les apports de l'économie institutionnelle et de l'ISI, pour mettre en évidence les contraintes structurelles internes et externes qui limitent la contribution des PME manufacturières à l'industrialisation du continent. L'article introduit le concept d'« informalité productive transitionnelle », qui permet d'interpréter certaines formes d'informalité manufacturière non plus comme de simples anomalies, mais comme des étapes préalables et indispensables dans les trajectoires d'industrialisation tardive africaine, lorsque des conditions institutionnelles et économiques favorables sont réunies. Cette perspective permet de dépasser l'opposition binaire entre secteur formel et informel et contribue à nuancer les approches qui considèrent la formalisation comme une finalité immédiate ou une solution uniforme. Les résultats suggèrent ainsi que l'évolution des PME-MI vers des formes plus structurées d'activités productives susceptibles de contribuer aux dynamiques industrielles dépend notamment et de façon séquentielle de politiques industrielles protégeant les industries naissantes (1), du développement des infrastructures et des capacités technologiques (2), du renforcement du capital humain (3), d'une formalisation progressive (4), et d'un meilleur accès au financement et aux marchés internationaux (5).

Mots-clés : PME manufacturières ; Institutions ; Informalité productive ; Industrialisation tardive ; Afrique subsaharienne.

Abstract : Although SMEs in the manufacturing sector account for a significant share of economic activity in African countries, they remain marginalized, thereby limiting their potential contribution to industrial development, job creation, and poverty reduction on the continent. While debates on the informal economy and industrial development often emphasize the formalization of these enterprises and their integration in the GVC, the reality of Sub-Saharan African economies remains complex. Based on a qualitative and documentary analysis, this article offers an institutional reinterpretation of the role of SMEs in Africa's industrialization trajectories. It draws on insights from institutional economics and ISI to highlight the internal and external structural constraints that limit the contribution of manufacturing SMEs to the continent's industrialization. The article introduces the concept of "transitional productive informality," which allows for the interpretation of certain forms of manufacturing informality no longer as mere anomalies, but as essential preliminary stages in Africa's late industrialization trajectories, when favorable institutional and economic conditions are present. This perspective helps move beyond the binary opposition between the formal and informal sectors and

contributes to nuancing approaches that view formalization as an immediate goal or a one-size-fits-all solution. The results thus suggest that the evolution of SMEs in the manufacturing sector toward more structured forms of productive activity capable of contributing to industrial dynamics depends in particular and sequentially industrial policies that foster the emergence of nascent industries (1), the development of infrastructure and technological capabilities (2), the strengthening of human capital (3), a gradual formalization (4), and an improved access to financing and international markets (5).

Keywords : Manufacturing SMEs; Institutions; Productive informality; Late industrialization; Sub-Saharan Africa.

Classification JEL : O14 ; O17.

1. Introduction

L'industrialisation est au cœur des débats sur les trajectoires de développement économique en Afrique. En dépit des résultats mitigés des politiques industrielles menées entre les années 1960 et 1990 (Mezouaghi & Karim, 2018 ; Jacquemot, 2018), le potentiel d'industrialisation du continent continue de susciter de nombreux questionnements (Stiglitz, 2017 ; Mezouaghi & Karim, 2018 ; Pezzini & Minsat, 2019 ; UA & OCDE, 2019 ; Chaponnière & Lautier, 2022). À partir du début des années 2000, un optimisme croissant — parfois proche de l'euphorie — s'est néanmoins diffusé dans les organisations internationales comme dans la littérature spécialisée quant aux perspectives d'industrialisation de l'Afrique (Stiglitz, 2017 ; Jacquemot, 2018 ; Chaponnière & Lautier, 2022). Dans ce contexte, les débats contemporains sur les stratégies d'industrialisation durable mettent l'accent sur la transformation structurelle, la compétitivité et l'intégration aux chaînes de valeur mondiales (CVM) ou régionales (BAD, OCDE & PNUD, 2014 ; Cadot et al., 2016).

Pourtant, la contribution industrielle du continent reste limitée, tandis qu'une part importante de l'activité manufacturière demeure concentrée dans le secteur informel (Schneider & Buehn, 2010 ; Pezzini & Minsat, 2019 ; World Economic Forum, 2019), révélant une tension persistante entre les ambitions d'industrialisation et les réalités productives. Ce constat met en évidence un paradoxe. D'une part, les petites et moyennes entreprises manufacturières informelles (PME-MI) représentent une composante majeure des systèmes productifs locaux, assurant une part significative de l'emploi, de la production et de la résilience économique dans des contextes institutionnels marqués par de fortes contraintes structurelles. La faible part de l'emploi industriel dans la population africaine active correspond principalement à des emplois informels (Chaponnière & Lautier, 2022.). D'autre part, l'informalité est souvent présentée comme un frein structurel à la productivité, à l'innovation et à l'intégration internationale des économies africaines. La plupart des entreprises africaines demeurent ainsi moins productives et moins compétitives que leurs concurrentes internationales (Clarke et al., 2012 ; World Economic Forum, 2019 ; OCDE, 2017 b).

Dans ce contexte, alors que les approches dominantes envisagent la formalisation comme une condition nécessaire de l'industrialisation, la réalité empirique suggère une relation plus complexe entre informalité, transformation productive et développement industriel. La littérature sur l'économie informelle s'est principalement structurée autour de trois grandes approches théoriques qui analysent l'informalité sous l'angle de la marginalité (Lewis, 1954 ; Hart, 1973), de la régulation (De Soto, 1989) ou de l'exploitation (Portes, 1989). Toutefois, malgré leurs différences, ces approches tendent à opposer secteur formel et secteur informel — autrement dit considère l'informalité comme une anomalie à corriger —, sans pleinement envisager que certaines formes d'informalité puissent constituer une étape intermédiaire dans les trajectoires d'industrialisation tardive. Dans cette perspective, la question n'est pas uniquement celle de la formalisation en tant que telle, mais celle des conditions dans lesquelles celle-ci peut effectivement soutenir une transformation productive.

Cet article propose ainsi une relecture institutionnelle du rôle des PME manufacturières informelles dans les trajectoires d'industrialisation africaines, permettant de dépasser l'opposition binaire entre secteur formel et informel. La formalisation n'y est pas envisagée comme une finalité immédiate ni comme une solution uniforme, mais comme un processus graduel dont les effets dépendent des capacités institutionnelles et des politiques de soutien dans lesquelles il s'inscrit.

Par conséquent, une question centrale se pose : Dans quelles conditions institutionnelles et structurelles les PME manufacturières informelles peuvent-elles contribuer aux trajectoires d'industrialisation en Afrique, et quel rôle joue la formalisation dans ce processus ?

Pour y répondre, l'article mobilise un cadre théorique combinant deux approches complémentaires. L'économie institutionnelle (North, 1990) permet d'explorer le rôle des institutions, normes et réglementations dans l'informalité et le développement économique, ainsi que les dynamiques de transition entre le secteur informel et le secteur formel. La théorie de l'industrialisation par substitution aux importations (ISI) (Prebisch, 1950 ; Hirschman, 1958) constitue également un cadre important dans les discussions sur les politiques industrielles, apparaissant de plus en plus comme un préalable à l'intégration par les chaînes de valeur plutôt qu'une alternative dans le contexte africain. Elle permet d'analyser comment le développement progressif d'activités manufacturières orientées vers la demande intérieure peut soutenir l'accumulation de capacités productives avant l'intégration aux marchés internationaux.

Les PME-MI désignent des entreprises de petite ou moyenne taille opérant dans le secteur manufacturier sans être enregistrées ou soumises aux réglementations formelles. L'article propose le concept d'« informalité productive transitionnelle », qui vise à les appréhender non pas uniquement comme des acteurs marginaux de l'économie, mais comme des unités productives susceptibles d'évoluer vers des formes plus structurées d'activités productives et de contribuer aux dynamiques d'industrialisation lorsque certaines conditions sont réunies.

Sur le plan méthodologique, l'analyse repose sur une approche qualitative fondée sur une recherche documentaire (Gaudet & Robert, 2018), soit l'examen de la littérature portant sur l'économie informelle, les institutions, les politiques industrielles dans les pays en développement et l'industrialisation et en Afrique. Ainsi, la démarche s'appuie également sur l'analyse comparative de trajectoires et d'expériences de politiques industrielles observées dans différents pays en développement (Blais & Martineau, 2006 ; Gaudet & Robert, 2018 ; Thiétart et al., 2025). Cela permet d'identifier les contraintes structurelles qui limitent la transformation productive dans le contexte africain, ainsi que les mécanismes susceptibles de favoriser une transition progressive vers une industrialisation plus inclusive et durable.

L'article s'organise en six sections. La section suivante examine la littérature relative aux relations entre informalité, institutions et industrialisation. Elle met en évidence les limites des approches existantes et introduit le cadre théorique et conceptuel mobilisé dans l'analyse (2). La troisième section présente la méthodologie adoptée (3). La quatrième section analyse les résultats en identifiant les principales contraintes structurelles ainsi que les conditions de transformation des PME-MI (4). La cinquième section en discute les implications analytiques, théoriques et politiques (5), avant que la conclusion ne revienne sur les contributions de cette analyse aux débats sur les trajectoires d'industrialisation africaines (6).

2. Revue de littérature

Cette section examine les principaux travaux consacrés aux trajectoires d'industrialisation (2.1), au rôle des PME manufacturières informelles dans les économies africaines (2.2) et aux débats théoriques sur l'informalité et la formalisation (2.3). Elle met en évidence les limites de la littérature existante et introduit le cadre théorique et conceptuel mobilisé pour analyser les conditions dans lesquelles les PME-MI peuvent contribuer aux trajectoires d'industrialisation africaines (2.4).

2.1. Trajectoires d'industrialisation et développement

L'industrialisation occupe une place centrale dans l'analyse des processus de transformation structurelle. Les travaux fondateurs en économie du développement soulignent que le passage progressif d'activités à faible productivité vers des activités industrielles à plus forte valeur ajoutée constitue un levier essentiel d'amélioration de l'efficacité économique, de diversification productive et de création d'emplois plus qualifiés (Lewis, 1954 ; Hirschman, 1958 ; Prebisch, 1950 ; Wade, 1990). Dans cette perspective, l'expansion du secteur manufacturier apparaît comme un moteur déterminant de la croissance économique à long terme et du développement.

De nombreuses études empiriques confirment également le rôle central du secteur manufacturier dans la réduction de la pauvreté et l'amélioration du niveau de vie. Cadot et al. (2016) montrent notamment qu'une augmentation de 1 % de la valeur ajoutée industrielle entraîne une réduction d'environ 1,1 % de la pauvreté, une élasticité significativement supérieure à celle observée dans les secteurs de l'agriculture ou des services (Cadot et al., 2016, p. 33). Plus largement, l'expérience historique des économies aujourd'hui industrialisées suggère qu'aucun pays n'a connu une croissance forte et durable et atteint un niveau élevé de prospérité économique sans avoir connu une phase d'industrialisation soutenue (Chaponnière & Lautier, 2022 ; Stiglitz, 2017 ; Amsden, 1992).

Toutefois, les trajectoires d'industrialisation ne suivent pas des chemins uniformes. Dans de nombreuses régions du monde, et particulièrement en Afrique subsaharienne, les processus de transformation structurelle ont été marqués par des dynamiques plus incertaines (Dinh et al., 2012 ; Clarke et al., 2012 ; CNUCED, 2017). Malgré les efforts entrepris depuis les années 1960 pour promouvoir l'industrialisation, la contribution du secteur manufacturier aux économies demeure relativement limitée, tandis que l'agriculture et l'extraction de ressources naturelles continuent d'occuper une place dominante dans la structure productive (Jacquemot, 2018 ; BAD, OCDE & PNUD, 2014 ; Dinh et al., 2012).

Cette situation alimente un débat important dans la littérature contemporaine sur les perspectives d'industrialisation du continent, mettant en évidence les contraintes structurelles qui entravent l'expansion du secteur manufacturier. Certains travaux soulignent les défaillances de l'environnement productif, notamment l'insuffisance des infrastructures énergétiques et logistiques, les coûts élevés du financement, les déficits de capital humain et les faibles capacités technologiques, qui limitent la compétitivité industrielle et l'intégration du continent dans les CVM (Dinh et al., 2012 ; World Economic Forum, 2015 ; Newman et al., 2016 ; UNIDO, 2017, 2024 ; World Bank, 2020). D'autres analyses mettent l'accent sur la structure même du tissu productif africain, caractérisée par une forte fragmentation et par la prédominance d'entreprises informelles de très petite taille et à faible productivité (La Porta & Shleifer, 2014 ; Benjamin & Mbaye, 2012 ; Bakehe, 2016 ; World Bank, 2019). Dans de nombreux pays, une part importante de l'activité manufacturière repose ainsi sur des PME informelles opérant avec des technologies rudimentaires et disposant d'un accès limité au financement, aux réseaux d'innovation et aux marchés formels (Lefilleur, 2009 ; Stiglitz, 2017 ; Bakehe, 2016 ; Ohnsorge & Yu, 2022), ce qui freine leur montée en gamme et leur contribution à la transformation industrielle.

Ces deux dimensions sont étroitement liées : comme le souligne Diao et al. (2025), les contraintes institutionnelles qui caractérisent l'environnement des affaires africain contribuent elles-mêmes à maintenir un grand nombre d'entreprises dans l'informalité. Dans ce contexte, la prédominance des PME apparaît à la fois comme le symptôme et l'un des facteurs des difficultés d'industrialisation du continent.

2.2. PME manufacturières informelles dans les économies africaines

Dans les économies en développement, les PME constituent un élément central de la dynamique entrepreneuriale et du tissu économique. Elles contribuent de manière significative à la

création d'emplois et à la résilience économique (Beck & Cull, 2014 ; Benjamin et al., 2012 ; Dinh et al., 2012 ; Böhme & Thiele, 2012 ; Signé, 2018). Selon les estimations, l'économie informelle représenterait en moyenne plus de 70 % de l'emploi total dans les économies émergentes et en développement et correspond à environ 1/3 des PIB nationaux (Ohnsorge & Yu, 2022, p. 3). Les PME informelles jouent ainsi un rôle crucial dans l'absorption de la main-d'œuvre et dans la diversification des activités économiques, en particulier dans des contextes où les opportunités d'emploi formel demeurent limitées.

Cette dynamique est particulièrement marquée dans les économies africaines où les travaux de l'Organisation internationale du travail (OIT) ont largement documenté l'ampleur de l'informalité et ses implications pour les politiques d'emploi et de développement (ILO, 2018). En Afrique subsaharienne, plus de 89 % des emplois relèvent du secteur informel selon les pays (Investisseurs & Partenaires, 2019, p. 10). Dans certains pays, près de 91 % de la main-d'œuvre non agricole travaille encore dans l'informalité (UA & OCDE, 2019, p. 60). Dans ce contexte, une grande partie des PME manufacturières opère en dehors du cadre institutionnel formel, tout en jouant un rôle économique important. Mais, la contribution de ces entreprises à la transformation industrielle demeure limitée par de nombreuses contraintes structurelles (World Economic Forum, 2015 ; Mezouaghi & Karim, 2018) qui pèsent directement sur leur productivité et leur compétitivité. Le ratio de productivité est passé d'environ 67 % en 2000 à près de 50 % en 2018 (UA & OCDE, 2019, p. 60), reflétant les difficultés structurelles qui caractérisent les systèmes productifs du continent.

Ainsi, si les PME-MI constituent une part substantielle de l'économie africaine, leur potentiel de contribution à l'industrialisation demeure limité par des contraintes institutionnelles et structurelles, ce qui place la question de la formalisation au cœur des débats théoriques sur l'informalité.

2.3. Approches théoriques de l'informalité et débats sur la formalisation

Le concept de « secteur informel » s'est imposé dans la littérature à la suite de l'étude pionnière menée par l'OIT au Kenya en 1972, qui visait à décrire un ensemble d'activités économiques échappant aux cadres réglementaires formels (Département des Politiques de l'Emploi, 2013). Initialement, le secteur informel était défini comme un ensemble d'unités de production détenues par des ménages — entreprises sans personnalité morale — comprenant à la fois des travailleurs indépendants et des employeurs informels (Département des Politiques de l'Emploi, 2013, p. 44). Afin de mieux saisir l'ampleur et la diversité du phénomène, la Conférence internationale du Travail (CIT) introduit par la suite, en 2002, la notion plus englobante d'« économie informelle », qui inclut non seulement les unités de production, mais également les formes d'emploi et les conditions de travail qui échappent, en droit ou en pratique, aux dispositifs institutionnels et réglementaires officiels (Département des Politiques de l'Emploi, 2013, p. 22).

L'importance de l'économie informelle dans les pays en développement a donné lieu à des interprétations théoriques divergentes. Trois grands courants se dégagent de la littérature. Le premier, issu de l'école dualiste, associe l'informalité à l'incapacité du secteur formel à absorber l'ensemble de la main-d'œuvre disponible. Représentée notamment par Lewis (1954) et Hart (1973), cette approche considère le secteur informel comme un espace d'activités périphériques, voire marginales, largement déconnecté du secteur formel, qui subsiste parce que les opportunités d'emploi moderne demeurent insuffisantes. Dans cette perspective, l'informalité est appelée à reculer avec la croissance économique, à mesure que le secteur formel se développe et absorbe progressivement l'excédent de main-d'œuvre.

Le deuxième courant correspond à l'école légaliste, popularisée par les travaux de De Soto (1989, 2000). À rebours d'une lecture marginaliste, cette approche interprète l'informalité comme une réponse rationnelle des agents économiques aux coûts élevés, aux lourdeurs administratives et aux contraintes réglementaires de la formalisation. L'idée centrale est que les microentrepreneurs choisissent l'informalité lorsque les coûts d'entrée et de maintien dans le secteur formel excèdent les avantages qu'ils pourraient en tirer. Dans cette optique, la persistance de l'informalité est moins le

signe d'un résidu économique appelé à disparaître que le produit d'un environnement institutionnel défaillant ou excessivement contraignant. Cette lecture rejoint, sur plusieurs points, les analyses de l'économie institutionnelle, qui insistent sur le rôle des règles, des institutions et des coûts de transaction dans l'organisation des activités économiques (North, 1990 ; Williamson, 1985).

Le troisième courant relève de l'école structuraliste. Défendue notamment par Portes (1989), cette approche considère l'informalité non comme une simple marge du système économique, mais comme une composante structurelle du capitalisme. Selon cette perspective, les activités informelles sont souvent subordonnées au secteur formel et exploitées par celui-ci afin de réduire les coûts de production, d'accroître la flexibilité et de renforcer la compétitivité des grandes entreprises. L'informalité est ainsi intégrée aux dynamiques productives plus larges, y compris dans le cadre des réseaux de production mondiaux, où les exigences de flexibilité et de réduction des coûts peuvent favoriser le recours à des formes d'organisation informelles.

Ces trois approches ont apporté des éclairages essentiels sur les causes et la persistance de l'informalité. Elles ont également nourri un débat important sur la question de la formalisation, souvent présentée comme une condition nécessaire de l'accès au financement, de l'amélioration de la productivité, et de l'intégration des entreprises aux marchés formels nationaux et internationaux (OCDE, 2017 b ; Ohnsorge & Yu, 2022 ; Investisseurs & Partenaires, 2019). Dans cette perspective, la formalisation permettrait aux entreprises de bénéficier d'une meilleure protection juridique, et de renforcer leur productivité et compétitivité.

C'est précisément ici que se situe la limite principale de la littérature existante, surtout dans le contexte africain : malgré leurs différences, ces approches tendent le plus souvent à opposer secteur formel et secteur informel, ou à faire de la formalisation une finalité immédiate ou une solution uniforme de toute trajectoire d'évolution des entreprises. En effet, si de nombreux travaux analysent les causes de l'informalité, l'importance de l'informel dans les économies africaines ou les stratégies de formalisation des entreprises — Hart, 1973 ; Soto, 1989 ; Lewis, 1954 ; Ayanniyi, 2025 ; Schneider & Buehn, 2010 ; Medina & Schneider, 2018 ; Département des Politiques de l'Emploi, 2013 ; ou Investisseurs & Partenaires, 2019 —, peu traitent de la complexité du lien concret entre l'encadrement des PME-MI et le potentiel de transformation industriel du continent. De même, si plusieurs travaux ont montré que certaines entreprises informelles peuvent développer des formes d'activité productive — Diao et al., 2025 ; Clarke et al., 2012 ; Benjamin et al., 2012 ; Dinh et al., 2012 ; Bakehe, 2016 —, ces analyses restent le plus souvent centrées sur la performance économique de ces entreprises ou sur leurs stratégies d'adaptation aux contraintes institutionnelles. Elles examinent plus rarement le rôle que ces activités peuvent jouer dans les trajectoires d'industrialisation tardive.

Dans cette perspective, afin de combler cette lacune, le présent article propose le concept d'informalité productive transitionnelle, permettant d'analyser plus précisément les conditions dans lesquelles certaines formes d'informalité productive constitueraient une étape intermédiaire dans les trajectoires d'industrialisation des économies africaines.

2.4. Cadre théorique et proposition du concept d'informalité productive transitionnelle

Les limites identifiées dans la littérature suggèrent la nécessité d'un cadre analytique permettant de mieux analyser le phénomène étudié. L'analyse du rôle potentiel des PME-MI dans les trajectoires d'industrialisation africaines requiert donc un cadre théorique capable d'articuler deux dimensions étroitement liées : les contraintes institutionnelles qui structurent l'environnement des entreprises et les dynamiques de transformation productive associées aux processus d'industrialisation. Afin d'appréhender ces dimensions, cet article mobilise l'économie institutionnelle et l'industrialisation par substitution aux importations (ISI).

D'une part, dans le cadre de l'économie institutionnelle, les travaux de North (1990) soulignent que les institutions — entendues comme l'ensemble des règles formelles et informelles qui structurent les interactions économiques — jouent un rôle déterminant dans l'organisation des activités productives. Dans de nombreux pays en développement, les coûts de transaction élevés, la complexité des réglementations ou encore l'inefficacité des administrations publiques peuvent limiter

l'accès des entreprises aux ressources nécessaires au développement de leurs activités et aux marchés formels. Dans ces contextes, l'informalité peut constituer une réponse rationnelle des entrepreneurs face à un environnement institutionnel contraignant. L'économie institutionnelle permet ainsi d'éclairer les raisons pour lesquelles une proportion importante de PME manufacturières opère en dehors du cadre formel, tout en mettant en évidence le rôle central des institutions dans les processus de transition vers des formes d'organisation plus structurées.

D'autre part, développée notamment par Prebisch (1950) et Hirschman (1958), l'approche de l'industrialisation par substitution aux importations met en évidence le rôle des politiques industrielles visant à promouvoir la production locale de biens auparavant importés, afin de renforcer les capacités productives nationales. Malgré certaines limites, l'ISI a contribué à initier des processus d'industrialisation dans plusieurs pays africains — notamment en Égypte, au Maroc ou au Kenya (Jacquemot, 2018). Dans d'autres expériences historiques d'industrialisation, en particulier en Amérique latine (Brésil, Mexique, Argentine) et dans certaines économies asiatiques ayant connu une industrialisation tardive (Corée du Sud, Taïwan), la substitution progressive des importations a constitué une étape importante dans la construction d'un tissu industriel local (Prebisch, 1950 ; Amsden, 1989 ; Chang, 2008). Dans le contexte africain, cette perspective met en évidence le rôle que peuvent jouer les PME-MI dans les premières phases d'industrialisation, notamment à travers la production de biens de consommation destinés aux marchés internes et régionaux (BAD, UA & ONUDI, 2022 ; Signé, 2018).

L'articulation de ces deux perspectives permet ainsi d'éclairer les dynamiques complexes qui caractérisent l'évolution des PME-MI dans les économies africaines : d'une part, les contraintes institutionnelles peuvent favoriser le maintien d'activités productives dans l'informalité ; d'autre part, les processus d'industrialisation impliquent souvent des phases d'accumulation progressive de capacités productives avant l'intégration dans les structures économiques formelles. C'est à l'intersection de ces perspectives que s'inscrit la proposition conceptuelle développée dans cet article. Les PME-MI désignent des entreprises de petite ou moyenne taille opérant dans le secteur manufacturier sans être enregistrées ou pleinement soumises aux régulations formelles. Bien qu'elles évoluent en marge des cadres institutionnels formels, ces entreprises peuvent néanmoins contribuer au développement de capacités productives locales. L'article introduit donc le concept d'informalité productive transitionnelle. Il renvoie à des formes d'activités manufacturières informelles qui, tout en opérant en dehors du cadre réglementaire formel, participent au développement progressif de capacités productives locales et peuvent, sous certaines conditions institutionnelles et structurelles, évoluer vers des formes d'organisation plus structurées et intégrées aux dynamiques industrielles formelles.

Ce concept constitue la contribution analytique centrale de l'article. En l'introduisant, l'article vise ainsi à dépasser l'opposition binaire — souvent simplificatrice — entre secteur formel et secteur informel.

3. Méthodologie

La recherche adopte une approche qualitative fondée sur une recherche documentaire (Gaudet & Robert, 2018) avec comme corpus la littérature relative à l'économie informelle, les institutions, les politiques industrielles dans les pays en développement et l'industrialisation en Afrique. La recherche mobilise à la fois des contributions académiques et des rapports produits par des organisations internationales afin d'identifier les principales contraintes structurelles qui affectent le développement des activités manufacturières en Afrique.

L'analyse s'appuie sur une approche thématique de contenu et sur une lecture comparative (Blais & Martineau, 2006 ; Gaudet & Robert, 2018 ; Thiétart et al., 2025) d'expériences d'industrialisation observées dans différents pays. Cette démarche permet de mettre en perspective les stratégies industrielles adoptées dans ces contextes et d'identifier les mécanismes susceptibles d'éclairer les transformations productives dans les économies africaines.

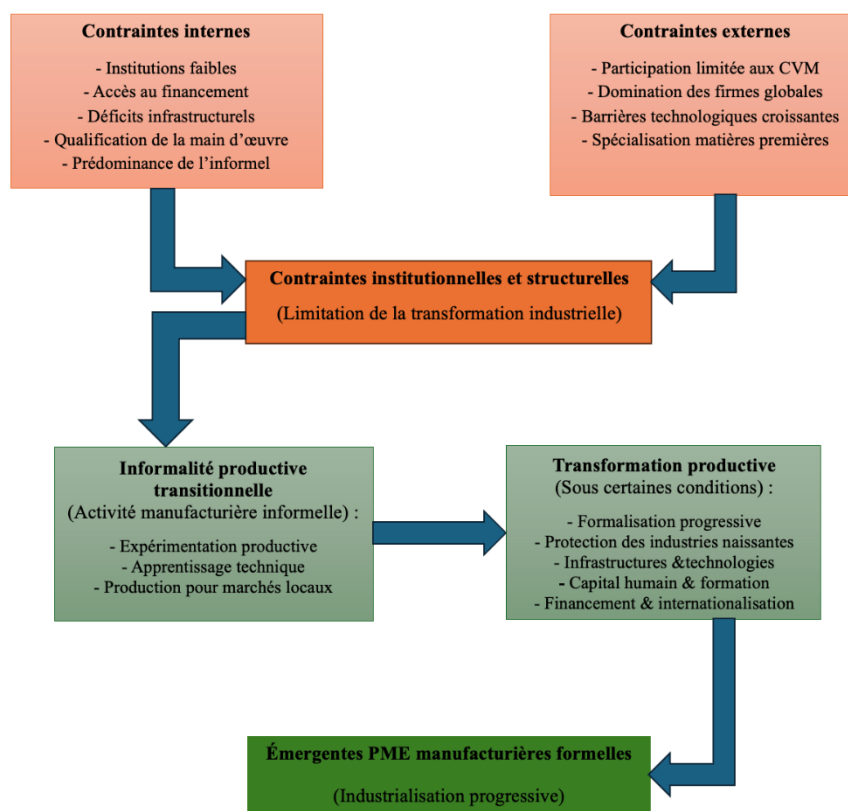
Dans cette perspective, l'approche adoptée est principalement analytique et conceptuelle. Elle vise à articuler les apports de la littérature existante avec le cadre théorique mobilisé afin de proposer une relecture du rôle des PME manufacturières informelles dans les trajectoires d'industrialisation africaines. Cette démarche permet d'éclairer ce que nous désignons comme une informalité productive transitionnelle, concept structurant l'article.

L'objectif est de diagnostiquer les contraintes institutionnelles et structurelles qui affectent le développement industriel en Afrique, d'examiner les dynamiques de transformation productive associées aux PME manufacturières informelles et d'identifier les conditions institutionnelles et structurelles susceptibles de favoriser leur contribution aux trajectoires d'industrialisation africaines.

4. Résultats

Cette section examine les contraintes institutionnelles et structurelles qui façonnent les trajectoires d'industrialisation en Afrique et influencent la capacité des PME manufacturières à participer à la transformation productive. L'analyse met d'abord en évidence les obstacles internes qui limitent le développement des activités manufacturières (4.1), avant d'examiner les contraintes externes liées à l'organisation de l'économie mondiale (4.2). Elle identifie enfin les conditions susceptibles de favoriser une transition progressive des PME-MI vers des formes d'activités productives plus structurées et de soutenir une transformation industrielle progressive (4.3). Afin de synthétiser ces relations, la figure 1 présente le cadre analytique mobilisé dans l'article.

Figure 1. Cadre analytique de l'informalité productive transitionnelle dans les trajectoires d'industrialisation africaine



4.1. Contraintes structurelles internes

Les trajectoires d'industrialisation en Afrique demeurent fortement contraintes par un ensemble de facteurs structurels internes qui limitent à la fois la formalisation des activités

productives, l'accumulation progressive de capacités industrielles et la compétitivité des entreprises. Ces obstacles tiennent notamment à la faiblesse des institutions, aux difficultés d'accès au financement, aux insuffisances infrastructurelles, au déficit de qualification de la main-d'œuvre et à la prédominance de l'économie informelle.

Faiblesse des institutions

La faiblesse de l'environnement institutionnel constitue une contrainte centrale. Dans de nombreux pays africains, les entreprises évoluent dans un cadre marqué par une bureaucratie inefficace, une fiscalité lourde et instable, ainsi que par des réglementations souvent complexes, coûteuses et difficiles à appliquer (World Economic Forum, 2015 ; Département des Politiques de l'Emploi, 2013 ; Investisseurs & Partenaires, 2019). Conformément aux analyses de Hart (1973) et de De Soto (1989), un tel environnement tend à décourager la formalisation en raison des coûts et des contraintes qu'il impose aux entrepreneurs. Dans une perspective institutionnaliste, l'informalité peut ainsi constituer une réponse rationnelle à des institutions faibles ou dysfonctionnelles (North, 1990). Lorsque les procédures administratives sont lourdes, que la corruption demeure présente et que la protection juridique est limitée, les coûts de transaction — qu'il s'agisse de négocier et d'exécuter les contrats, d'accéder aux équipements ou de satisfaire aux exigences réglementaires — deviennent particulièrement élevés pour les PME (Benjamin et al., 2012 ; Stiglitz, 2017 ; Pesqueux, 2021 ; Investisseurs & Partenaires, 2019). Dans ces conditions, la faiblesse institutionnelle ne se traduit pas seulement par une défaillance de gouvernance : elle affecte directement les conditions d'exercice des activités productives et réduit les incitations à l'investissement, à la formalisation et à la montée en productivité.

Difficultés d'accès au financement

Ces fragilités institutionnelles se répercutent directement sur le terrain financier, où les PME manufacturières africaines font face à l'un des obstacles les plus persistants à leur développement : Environ 25 % des entreprises africaines identifient l'accès au financement comme le principal obstacle à leur croissance, contre moins de 15 % dans le reste du monde (Beck & Cull, 2014 ; Lefilleur, 2009). Les petites entreprises rencontrent d'importantes difficultés pour obtenir des crédits bancaires en raison de l'absence de garanties suffisantes, du manque d'historique financier ou encore du coût élevé du financement (OMC, 2016 ; Beck & Cull, 2014 ; Lefilleur, 2009 ; Stiglitz, 2017). Cette contrainte est particulièrement lourde pour les PME manufacturières, dont la croissance dépend d'investissements matériels plus importants que dans d'autres secteurs. La situation est d'autant plus problématique que le commerce international est financé à près de 80 % par des instruments de *trade finance*, tels que les lettres de crédit ou les dispositifs de financement des chaînes d'approvisionnement (OMC, 2016 ; Ganne, 2019). Lorsque les PME ne peuvent ni prouver leur solvabilité, ni fournir les garanties exigées, ni supporter les coûts de procédure et les taux d'intérêt associés à ces instruments (Alby et al., 2007 ; Ganne, 2019), leur capacité à accéder aux marchés internationaux demeure fortement limitée. Ainsi, la contrainte d'accès au financement se traduit également par une faible participation des PME africaines au commerce international : celles-ci ne représenteraient qu'environ 3 % des exportations mondiales, notamment en raison de leurs difficultés d'accès aux instruments de financement du commerce (OMC, 2016). Le déficit de financement contribue donc à maintenir les PME dans des équilibres de faible capitalisation et, souvent, dans l'informalité, affectant la productivité et la compétitivité à l'international (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006 ; Ganne, 2019 ; Ayanniyi, 2025).

Insuffisances infrastructurelles

Au-delà des contraintes institutionnelles et financières, le développement industriel du continent se heurte également à des déficits d'infrastructures particulièrement importants. Dans de nombreux pays africains, les infrastructures de transport, de logistique et de télécommunications demeurent insuffisantes, tandis que les coûts de transport restent parmi les plus élevés au monde (Chaponnière & Lautier, 2022 ; Copinschi et al., 2019 ; Infhotepe, 2016). À titre d'illustration, acheminer un conteneur de Kampala à Mombasa prend environ deux fois plus de temps et coûte près de deux fois plus cher que de transporter ce même conteneur de Londres à Mombasa (Chaponnière

& Lautier, 2022 ; Copinschi et al., 2019). Les coûts d'exportation d'un conteneur en Afrique subsaharienne demeurent par ailleurs trois à cinq fois plus élevés que dans certaines économies industrielles d'Asie, comme le Vietnam ou la Chine (Chaponnière & Lautier, 2022). Ces contraintes logistiques renchérissent directement les coûts de production (BAD, OCDE & PNUD, 2014 ; Clarke et al., 2012).

Le retard infrastructurel se manifeste également dans l'accès à l'énergie et aux technologies numériques. Dans plusieurs économies du continent, le coût de l'électricité est environ trois fois plus élevé que dans d'autres pays de niveau de développement comparable, tandis que les coupures d'électricité entraînent en moyenne une perte de plus de 6 % du chiffre d'affaires des entreprises (Signé, 2018 ; Clarke et al., 2012, p. 14). À cela s'ajoute une fracture numérique persistante : seuls 24 % des individus sont connectés à Internet en Afrique, soit environ 60 % de moins qu'en Europe, et dans plusieurs pays, les taux de connectivité demeurent inférieurs à 10 % de la population, voire inférieurs à 3 % dans les cas du Burundi, de la Somalie ou de l'Érythrée (Thegeya, 2023, p. 6). Dans ces conditions, l'insuffisance des infrastructures constitue un frein majeur à l'industrialisation en limitant à la fois l'efficacité des systèmes productifs, l'adoption des technologies et l'intégration des entreprises aux réseaux de production régionaux et internationaux.

Déficit de qualification de la main-d'œuvre

À ces contraintes matérielles s'ajoute un déficit de capital humain qui limite également la capacité des économies africaines à développer des activités manufacturières plus complexes. L'industrialisation suppose en effet non seulement une main-d'œuvre abondante, mais également des compétences techniques, managériales et organisationnelles adaptées à des processus productifs de plus en plus sophistiqués. Or, dans plusieurs pays du continent, les systèmes de formation technique et professionnelle demeurent insuffisamment développés, et l'acquisition des compétences entrepreneuriales repose encore principalement sur des mécanismes informels d'apprentissage. Au Malawi, par exemple, 80 % des jeunes entrepreneurs ruraux acquièrent leurs compétences commerciales de manière informelle, dont 44 % par autoformation et 36 % auprès d'un membre de leur famille (UA & OCDE, 2018, p. 107). Cette faiblesse des compétences techniques et professionnelles limite la capacité des entreprises à absorber les technologies, à améliorer leurs procédés de production et à se conformer aux normes industrielles (CNUCED, 2017).

Prédominance de l'économie informelle

Ces différentes contraintes (la faiblesse des institutions, les difficultés d'accès au financement, les déficits d'infrastructures et les limites du capital humain) se renforcent mutuellement et contribuent à enfermer une grande partie des activités manufacturières africaines dans l'informel, situation qui apparaît à la fois comme le symptôme et comme l'un des facteurs des difficultés d'industrialisation du continent. Selon les estimations disponibles, parmi les PME informelles assurant environ 70 % de l'emploi total dans les économies africaines, celles du secteur manufacturier représenteraient environ 33 %, contre une majorité opérant dans les services (Ohnsorge & Yu, 2022, p. 3, 7 ; Medina & Schneider, 2018 ; Investisseurs & Partenaires, 2019). Or, cette informalité a des effets directs sur les performances productives : les entreprises informelles auraient en moyenne une productivité équivalant à 1/4 de celle des entreprises formelles, tandis que leur concurrence ferait baisser d'environ 25 % la productivité des entreprises formelles exposées à cette concurrence (Amin et al., 2019 ; Ohnsorge et al., 2022). Dans ces conditions, une part importante de l'activité manufacturière repose sur des PME opérant avec des technologies rudimentaires, un accès limité au financement et une faible insertion dans les réseaux de production formels.

L'ensemble de ces contraintes se reflète dans la position encore marginale de l'Afrique dans l'industrie mondiale. La part du continent dans la production manufacturière mondiale a progressivement reculé au cours des dernières décennies pour tomber en dessous de 2 % du total mondial (BAD, UA & ONUDI, 2022, p. 3). En 2018, l'Afrique subsaharienne ne représentait qu'environ 1,3 % de la production manufacturière mondiale, dont plus de la moitié provenait de l'Afrique du Sud (55 %). En excluant ce pays, la contribution des 48 pays d'Afrique subsaharienne représentant plus d'un milliard d'habitants tombe à moins de 0,7 % de l'industrie mondiale

(Chaponnière & Lautier, 2022, p. 58). De plus, près de 80 % de la valeur ajoutée manufacturière du continent demeure basée sur la transformation de ressources naturelles ou sur des technologies relativement simples, ce qui limite les possibilités de montée en gamme industrielle dans les CVM (Jacquemot, 2018, p. 34 ; BAD, UA & ONUDI, 2022, p. 10).

Ainsi, les difficultés qui jalonnent **les trajectoires d'industrialisation en Afrique** ne résultent pas uniquement de facteurs internes : elles sont également renforcées par les modalités d'intégration des économies africaines dans le système productif mondial.

4.2. Contraintes structurelles externes

Au-delà des contraintes internes qui limitent la compétitivité des entreprises africaines, les trajectoires d'industrialisation du continent sont également façonnées par des facteurs externes liés à l'organisation du système économique mondial. Les modalités d'intégration limitée de l'Afrique dans les chaînes de valeur mondiales, la gouvernance exercée par les grandes firmes globales, les transformations technologiques rapides et les barrières technologiques ainsi que la spécialisation persistante des économies africaines dans l'exportation de matières premières contribuent à restreindre les possibilités de montée en gamme industrielle.

Participation limitée aux CVM

Tout d'abord, l'intégration du continent dans les CVM demeure en effet limitée. En 2019, l'Afrique ne représentait qu'environ 1,7 % de la participation mondiale aux chaînes de valeur, contre 2,4 % en 2015, ce qui reflète les difficultés persistantes rencontrées par les économies africaines pour développer une base industrielle capable de s'insérer durablement dans les réseaux de production internationaux (UA & OCDE, 2022, p. 28). Dans ce contexte, seules quelques économies ont réussi à s'intégrer partiellement dans certaines filières manufacturières ou semi-transformées à technologie intermédiaire, notamment l'Afrique du Sud, l'Éthiopie, le Kenya ou encore l'île Maurice, en Afrique subsaharienne, ainsi que certains pays du Maghreb (Jacquemot, 2018). Pour le reste du continent, la participation aux CVM demeure largement concentrée dans l'exportation de matières premières (CNUCED, 2017 ; BAD, UA & ONUDI, 2022).

Domination des firmes globales

Cette intégration limitée s'explique également par la structure de gouvernance des chaînes de valeur mondiales. Dans de nombreux secteurs industriels, notamment l'agroalimentaire, l'habillement ou l'électronique, les réseaux de production sont dominés par de grandes entreprises multinationales qui contrôlent l'accès aux marchés, aux technologies et aux intrants stratégiques (Jacquemot, 2018 ; Mezouaghi & Karim, 2018). Cette gouvernance hiérarchique limite les marges de manœuvre des producteurs locaux et impose des barrières d'entrée élevées pour les petits acteurs (Jacquemot, 2018 ; Mezouaghi & Karim, 2018). Dans ces conditions, les entreprises africaines occupent souvent des positions périphériques dans les chaînes de valeur, caractérisées par une faible capture de valeur ajoutée et une dépendance accrue vis-à-vis des acteurs dominants.

Barrières technologiques croissantes

Les transformations technologiques rapides qui affectent l'organisation des systèmes productifs mondiaux contribuent également à accentuer ces difficultés. L'essor de technologies telles que l'automatisation industrielle, l'Internet des objets ou encore l'impression 3D modifie profondément les modalités de production et de coordination des activités industrielles. Les chaînes de valeur se structurent désormais autour de réseaux complexes de spécialisation fonctionnelle dans lesquels les tâches sont fragmentées et coordonnées par des firmes globales disposant d'importantes capacités technologiques et organisationnelles (Kano et al., 2020 ; Strange & Zucchella, 2017 ; Autio et al., 2021 ; Ahi et al., 2022). Ainsi, les économies qui ne disposent pas des infrastructures technologiques, du capital humain et des capacités d'innovation nécessaires risquent de se trouver progressivement marginalisées dans les nouvelles configurations de la production mondiale. Les avancées technologiques peuvent ainsi favoriser la relocalisation de certaines activités manufacturières vers des économies disposant d'avantages technologiques plus avancés, réduisant

les opportunités d'industrialisation fondées sur l'avantage comparatif traditionnel de la main-d'œuvre abondante (Jacquemot, 2018).

Spécialisation dans les matières premières

Dans ce contexte, la participation de nombreuses économies africaines aux chaînes de valeur mondiales demeure principalement fondée sur l'exportation de minerais, combustibles, matières premières agricoles et autres produits non ou peu transformés (CNUCED, 2017 ; BAD/ UA/ONUDI, 2022). Cette spécialisation limite les possibilités de diversification productive et réduit la capacité des économies africaines à capter une part plus importante de la valeur ajoutée mondiale. De manière générale, l'Afrique n'ajoute de la valeur qu'à 14 % de ses exportations, contre 27 % pour les économies émergentes d'Asie, ce qui témoigne d'un positionnement encore largement en amont des chaînes dans la production manufacturière (BAD/ UA/ONUDI, 2022, p. 10). Ces dynamiques s'inscrivent dans un contexte historique marqué par les difficultés des premières tentatives d'industrialisation du continent. L'industrialisation amorcée dans les années 1960 s'est révélée tardive, tandis que les dynamiques observées dans les années 1980, notamment à la suite de la crise de la dette et des déséquilibres macroéconomiques, ont conduit à une désindustrialisation prématurée dans plusieurs économies africaines (Mezouaghi & Karim, 2018 ; Jacquemot, 2018).

Considérant ces contraintes, même lorsque certaines entreprises parviennent à formaliser leurs activités ou à améliorer leur productivité, elles se heurtent à un environnement international caractérisé par des asymétries importantes qui limitent leur intégration effective aux chaînes de valeur mondiales. Ces dynamiques internationales interagissent étroitement avec les fragilités structurelles internes précédemment identifiées, renforçant les difficultés rencontrées par les entreprises locales pour développer des capacités productives compétitives et soulignant l'ampleur des défis à relever en la matière. Les contraintes externes viennent ainsi renforcer les fragilités structurelles internes, contribuant à maintenir une position marginale du continent dans les systèmes de production mondiaux.

Finalement, la question centrale n'est plus seulement celle du diagnostic des obstacles à l'industrialisation, mais celle des conditions susceptibles de permettre une transformation progressive des systèmes productifs, **renforcer durablement la base manufacturière africaine**.

4.3. Conditions de transformation industrielle

Si les contraintes internes et externes précédemment analysées permettent d'expliquer la fragilité des trajectoires d'industrialisation africaines, elles permettent également d'identifier les conditions nécessaires à la transformation progressive des systèmes productifs. L'analyse met ainsi en évidence cinq conditions structurantes susceptibles d'améliorer la contribution des PME-MI au développement industriel du continent : la protection des industries naissantes, le renforcement des infrastructures et des capacités technologiques, le développement du capital humain, une formalisation progressive, ainsi que l'amélioration de l'accès au financement et de l'internationalisation. Ces conditions constituent le cadre opérationnel permettant de comprendre la transformation de l'informalité productive transitionnelle.

Protection des industries naissantes

La première condition porte sur la protection des industries naissantes et, plus largement, l'existence d'un environnement concurrentiel permettant l'émergence de capacités productives locales. Dans de nombreux pays africains, l'ouverture commerciale rapide engagée dans les années 1980 et 1990 a exposé les producteurs locaux à une rude concurrence internationale avant que des bases industrielles n'aient été consolidées (Mezouaghi & Karim, 2018 ; Goujon, 2018). Au Sénégal, plusieurs industries locales — notamment dans l'huile, le textile ou la transformation du poisson — ont décliné à la suite d'une exposition rapide à la concurrence internationale, tandis que l'Afrique du Sud a conservé une base industrielle plus solide, malgré la faible compétitivité de certains secteurs dominants (acier, aluminium, chimie, industries mécaniques, textile-habillement, agroalimentaire), grâce à une protection prolongée (Jacquemot, 2018).

L'expérience historique de plusieurs trajectoires d'industrialisation tardive montre pourtant que la constitution d'un tissu industriel compétitif repose souvent sur des phases temporaires de protection ou de soutien ciblé aux activités productives émergentes. Les États-Unis ont longtemps maintenu des protections douanières élevées avant de devenir des défenseurs du libre-échange (Fletcher, 2010). La Corée du Sud, avec le programme d'industrialisation chimique lourde des années 1970, et Taïwan, avec le développement des industries de haute technologie dans les années 1980 et 1990, ont combiné protection ciblée, soutien étatique et développement progressif des capacités industrielles (OCDE, 2014 ; Kim & Hwang, 2000 ; Barjot, 2011). Le Brésil a également utilisé des politiques de substitution aux importations pour soutenir certains secteurs industriels stratégiques, comme l'automobile (Baer, 1972). Dans le contexte africain, ces politiques peuvent également prendre la forme de *clusters* industriels ou de zones économiques spéciales (ZES) favorisant l'intégration des entreprises locales dans les chaînes de valeur grâce à la concentration d'activités productives, à la diffusion des connaissances et aux interactions entre producteurs, fournisseurs, institutions publiques et centres de recherche (Farole & Moberg, 2014 ; Newman & Page, 2017). Toutefois, si certains économistes préconisent cette approche spatiale par l'écosystème en postulant que ces grands pôles vont naturellement intégrer les petites unités informelles par des effets d'entraînement verticaux, notre analyse démontre que ces espaces aménagés ne peuvent jouer pleinement ce rôle de catalyseur que si les barrières institutionnelles sont simultanément abaissées. L'approche par écosystème et l'approche institutionnelle sont donc des leviers complémentaires, et non exclusifs. L'expérience récente du corridor économique sino-pakistanaï illustre la manière dont les investissements industriels concentrés dans certains territoires peuvent contribuer à structurer des écosystèmes productifs capables de soutenir l'industrialisation (Naeem et al., 2020).

L'industrialisation par substitution aux importations ne doit pas être lue ici comme une orthodoxie close, mais comme une logique de séquençage industriel : protéger temporairement certaines activités, laisser se constituer des capacités productives locales, puis organiser une montée en gamme graduelle. Le système commercial multilatéral reconnaît certaines flexibilités pour les pays en développement, notamment à travers des mesures de sauvegarde, des protections tarifaires temporaires ou des dispositions liées au traitement spécial et différencié (TSD). La protection des industries naissantes par l'instauration de contingents à l'importation (restrictions quantitatives), par exemple, permettrait aux États de soutenir des secteurs stratégiques dans des phases précoces d'industrialisation (GATT, 1994, art. 3 ; AGCS, 1995, art. 17). Ces instruments peuvent offrir un espace de politique industrielle permettant de renforcer les capacités productives locales.

Infrastructures et technologie

La deuxième condition renvoie au renforcement des infrastructures physiques et numériques ainsi qu'à l'accès aux technologies productives. Les trajectoires industrielles réussies reposent généralement sur des investissements publics et privés importants dans les transports, l'énergie, les télécommunications et les technologies de l'information. L'expérience de la Corée du Sud illustre le rôle structurant de ces investissements dans le cadre des plans quinquennaux de développement engagés à partir des années 1960, qui ont permis de moderniser les infrastructures et de soutenir l'expansion industrielle (Barjot, 2011). Plus récemment, l'Éthiopie a engagé d'importants investissements dans les infrastructures énergétiques, logistiques et numériques afin de soutenir son industrialisation, notamment à travers des projets majeurs, comme le barrage de la Renaissance, aujourd'hui le plus grand barrage hydroélectrique d'Afrique (Christian, 2015). Ces expériences illustrent le rôle central des infrastructures dans la transformation des systèmes productifs et dans l'amélioration de la compétitivité industrielle.

Capital humain et formation

La troisième condition concerne le développement du capital humain. L'industrialisation ne dépend pas uniquement de l'accumulation de capital physique ; elle repose également sur la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée capable de soutenir des activités productives de plus en plus complexes. Certaines expériences montrent que les investissements dans l'éducation technique et la formation professionnelle constituent un facteur déterminant de la compétitivité industrielle. Le

système de formation duale développé en Allemagne, qui combine apprentissage en entreprise et formation académique, a ainsi contribué à soutenir le développement d'une main-d'œuvre hautement qualifiée dans les secteurs industriels (Culpepper, 1999 ; Thelen, 2004). De même, les politiques de formation continue mises en œuvre à Singapour, notamment à travers des programmes tels que *SkillsFuture*, ont permis de renforcer l'adaptation des compétences aux transformations technologiques (Ashton et al., 2002). Dans le contexte africain, le renforcement des systèmes de formation technique apparaît ainsi comme un levier essentiel pour soutenir la montée en productivité des entreprises manufacturières.

Formalisation progressive

La quatrième condition tient à la formalisation, comme un processus progressif, séquencé et soutenable. Dans des contextes marqués par les contraintes institutionnelles identifiées, la formalisation ne peut produire des effets positifs que si les coûts de conformité restent compatibles avec les capacités réelles des entreprises. Comme l'ont montré plusieurs travaux inspirés de l'économie institutionnelle, la transition vers le secteur formel dépend largement de la capacité des institutions à réduire les coûts d'enregistrement et de transaction et à offrir aux entreprises un accès effectif aux ressources et aux marchés (De Soto, 1989 ; North, 1990 ; Département des Politiques de l'Emploi, 2013 ; Pesqueux, 2021). La formalisation ne doit donc pas être envisagée comme une finalité en soi, mais comme un processus accompagné par des politiques publiques visant à simplifier les procédures administratives, à améliorer la sécurité juridique des activités économiques et à soutenir la croissance des entreprises. Selon Investisseurs & Partenaires (2019), les entreprises déclarées connaissent en moyenne une hausse des profits d'environ 20 % tout en bénéficiant de plus d'opportunités (p. 15). Certaines expériences internationales illustrent aussi les effets potentiels d'une formalisation accompagnée. Les réformes du *Đổi Mới* engagées au Vietnam à partir de 1986 ont favorisé l'émergence d'un tissu dynamique de PME manufacturières en simplifiant l'environnement réglementaire et en soutenant progressivement l'intégration des entreprises aux marchés nationaux et internationaux (Boothroyd & Nam, 2000 ; Tenev et al., 2003). De même, au Mexique, la création de la Commission fédérale d'amélioration de la réglementation, la mise en place du système de création rapide d'entreprises et d'autres programmes d'appui technique et financier au début des années 2000 ont permis à de nombreuses PME manufacturières de contribuer à la croissance industrielle et de s'intégrer plus activement aux CVM (Tenev et al., 2003 ; Lee et al., 2019). Ces expériences suggèrent que la formalisation peut soutenir l'essor d'entreprises plus productives lorsqu'elle s'accompagne d'incitations institutionnelles crédibles et de dispositifs de soutien adaptés.

Financement et internationalisation

La cinquième condition porte sur l'accès au financement et les possibilités d'internationalisation des entreprises. Il ressort de l'expérience de plusieurs économies émergentes que les politiques de soutien public au financement des PME peuvent jouer un rôle déterminant dans la transformation des systèmes productifs. En Chine, par exemple, la mise en place de dispositifs de financement spécifiques pour les PME, notamment à travers les banques de développement et les politiques de microcrédit, a contribué à soutenir la croissance rapide des entreprises manufacturières et technologiques (Ayyagari, 2008). Par ailleurs, les innovations financières, notamment les technologies financières émergentes (Fintech), telles que les dispositifs de financement du commerce fondés sur la *blockchain*, illustrent le potentiel de nouveaux instruments pour réduire les coûts et les délais des transactions commerciales internationales. En 2016, une transaction commerciale réalisée entre l'Irlande et les Seychelles par Barclays et la plateforme Wave a, par exemple, permis de réduire un processus auparavant long de plusieurs semaines à quelques heures (Barclays, 2016 ; Ganne, 2019 ; Thegeya, 2023). Ces évolutions montrent que l'accès au financement traditionnel et aux innovations financières peut constituer un levier important pour soutenir l'internationalisation des PME manufacturières.

Ces cinq conditions convergent vers une même idée : les PME-MI ne peuvent significativement contribuer à l'industrialisation ni par leur seule présence ni par leur seule formalisation. Leur transformation suppose un ensemble de conditions cumulatives. Dans la

perspective de l’informalité productive transitionnelle proposée dans cet article, ces conditions constituent les mécanismes institutionnels et économiques complémentaires susceptibles de transformer des activités manufacturières informelles en bases potentielles de développement industriel. Au-delà de leur interdépendance, ces cinq conditions appellent également, pour être efficaces, une hiérarchisation séquentielle.

- **Le socle (Macro) :** La mise en place d’un écosystème macroéconomique capacitant constitue le préalable incontournable (étape initiale de l’ISI). Cela passe par une protection temporaire des industries naissantes (condition 1), couplée au développement des infrastructures de base (condition 2) et du capital humain (condition 3). C’est grâce à ce socle que l’informalité productive peut jouer son rôle d’espace d’apprentissage. Sans une protection initiale de l’État, les PME informelles risquent d’être évincées par la concurrence internationale avant même d’avoir pu consolider leurs acquis. De plus, une PME informelle ne peut accumuler de véritables capacités productives — au sens de l’informalité transitionnelle — que si elle dispose d’un accès minimal à l’énergie, aux infrastructures de transport, aux technologies et à une main-d’œuvre capable d’absorber de nouvelles compétences.
- **Le basculement (Transition) :** Dans un deuxième temps, une fois ces capacités productives locales accumulées et consolidées, la politique de formalisation progressive (condition 4) devient soutenable pour les PME-MI, qui sont alors en mesure d’en absorber les coûts. La formalisation constitue ainsi la porte de sortie de l’informalité transitionnelle ; elle ne peut intervenir avec succès qu’après cette phase d’apprentissage protégée.
- **L’expansion (Micro) :** Enfin, ce basculement vers la légalité, soutenu par un environnement assaini, permet *in fine* de lever les asymétries d’information pour débloquer l’accès au financement formel et à l’internationalisation (condition 5), parachevant ainsi la transformation industrielle. Il s’agit de la conséquence logique de la formalisation et de l’ultime étape d’intégration, dans la mesure où les instruments de financement massif et de commerce international demeurent structurellement inaccessibles aux unités opérant dans l’informalité.

Tableau 1. Conditions institutionnelles et structurelles favorisant la transformation des PME-MI

Condition	Objectif	Effet sur les PME-MI
Protection des industries naissantes	Développement de la base industrielle et des capacités locales	Maîtrise de la concurrence, accumulation de capacités productives et montée en gamme
Infrastructures et technologie	Amélioration des conditions de production	Baisse des coûts de production, adoption technologique et innovation
Capital humain et formation	Renforcement des compétences	Apprentissage, amélioration des procédés et productivité
Formalisation progressive	Intégration aux circuits économiques formels	Accès aux ressources et à la protection juridique
Financement et internationalisation	Soutien à l’expansion des activités	Croissance, accès aux marchés et intégration internationale

5. Discussion

Les résultats de l’analyse montrent que la contribution des PME-MI aux trajectoires d’industrialisation africaines ne peut être appréhendée uniquement à travers l’objectif de leur formalisation ou de leur intégration immédiate aux chaînes de valeur mondiales. Ils suggèrent au contraire que le rôle de ces entreprises doit être analysé à partir des conditions institutionnelles et structurelles dans lesquelles elles évoluent. Cette section discute ces résultats en examinant

successivement la relation entre formalisation et industrialisation (5.1), les risques associés à une formalisation prématurée (5.2), l'interprétation de l'informalité comme phase transitionnelle dans les trajectoires d'industrialisation tardive (5.3), puis les implications de ces résultats pour les théories de l'industrialisation et les débats relatifs aux CVM (5.4).

5.1. Formalisation et industrialisation

Il ressort des résultats de l'analyse que la formalisation peut constituer un levier important de transformation productive. En permettant l'enregistrement légal des entreprises, elle peut faciliter l'accès aux services financiers, aux marchés formels et à la protection juridique, tout en favorisant l'application de normes fiscales, sociales et environnementales plus stables (Département des Politiques de l'Emploi, 2013 ; Investisseurs & Partenaires, 2019 ; Pesqueux, 2021 ; Schneider & Buehn, 2010). Sous cet angle, la formalisation contribue à réduire l'incertitude institutionnelle, à améliorer la lisibilité de l'environnement des affaires et à renforcer l'intégration des PME-MI dans les circuits économiques formels. Elle est ainsi généralement associée, dans la littérature, à une amélioration de la productivité et de la compétitivité des unités productives (La Porta & Shleifer, 2014 ; Williams & Lansky, 2013 ; OCDE, 2017 b ; Investisseurs & Partenaires, 2019).

Les résultats montrent toutefois que ce lien entre formalisation et industrialisation ne peut être envisagé de manière linéaire, surtout dans les contextes où les capacités institutionnelles demeurent limitées : infrastructures administratives fragiles et peu transparentes, accès restreint au financement et forte incertitude réglementaire (Département des Politiques de l'Emploi, 2013 ; Investisseurs & Partenaires, 2019). Les obligations fiscales, administratives et salariales associées au passage dans le secteur formel peuvent représenter une contrainte importante pour des unités productives de petite taille, peu capitalisées et souvent fragiles (De Soto, 1989 ; Perry et al., 2007 ; Benjamin et al., 2012). Dans ces conditions, la formalisation ne saurait constituer le point de départ du processus d'industrialisation. Elle suppose un soutien institutionnel et politique préalable — défini précédemment comme le socle macroéconomique (protection des industries, infrastructures, capital humain) — capable de consolider les capacités productives locales en amont, afin de rendre ce passage soutenable et effectivement bénéfique.

Cette dimension est d'autant plus importante qu'une part significative des activités informelles dans les économies africaines relève de formes d'« entrepreneuriat de survie » et non d'« entrepreneuriat d'opportunité », dans lesquelles l'activité économique constitue d'abord une stratégie d'adaptation à l'insuffisance des opportunités d'emploi formel (Pesqueux, 2021, p. 128 ; Département des Politiques de l'Emploi, 2013 ; Fokam & Espinosa, 2024 ; Diao et al., 2025). Dans ces configurations, l'entrée dans la formalité n'est pas nécessairement perçue comme une option économiquement viable si les avantages associés à ce changement demeurent incertains ou difficiles d'accès (Maloney, 2004 ; La Porta & Shleifer, 2014). Les résultats conduisent ainsi à nuancer l'idée selon laquelle la formalisation constituerait, par elle-même, une condition suffisante de la transformation industrielle.

En résumé, si elle agit comme le point de basculement nécessaire pour débloquer l'accès au financement et aux marchés internationaux, l'efficacité de la formalisation dépend de la capacité des entreprises à absorber les coûts de transition et de celle des institutions à favoriser la production de bénéfices réels en retour. Cette lecture séquentielle permet de mieux comprendre pourquoi les politiques de formalisation menées de manière isolée peuvent produire des effets contrastés selon les contextes ; et pousse dès lors à examiner plus directement les risques associés à une formalisation engagée trop tôt ou sans accompagnement suffisant, c'est-à-dire avant que le socle macroéconomique n'ait été consolidé.

5.2. Les risques d'une formalisation prématurée

Les résultats de l'analyse suggèrent en effet que cette mise en œuvre trop rapide ou insuffisamment accompagnée de la formalisation peut produire des effets contre-productifs pour des

entreprises qui ne disposent pas encore des capacités techniques, financières ou organisationnelles nécessaires pour absorber les coûts qui en découlent. Certaines unités productives peuvent alors être amenées soit à disparaître, soit à maintenir leurs activités dans des formes d’informalité persistante, limitant ainsi l’efficacité des politiques visant à encourager leur intégration dans l’économie formelle. La vulnérabilité structurelle des PME dans de nombreux pays africains illustre ces difficultés. Au Cameroun, par exemple, plus de 70 % des entreprises créées entre 2010 et 2015 n’étaient plus en activité en mai 2016 (Jeune Afrique, 2016). En Guinée, le taux de mortalité des PME est estimé à environ 75 % pour les entreprises créées entre 2014 et 2018 (APIP, 2020, p. 21). De manière plus générale, une enquête réalisée pendant la pandémie de COVID-19 montre que les taux de fermeture d’entreprises ont été particulièrement élevés en Afrique subsaharienne, avec des niveaux variants entre 30 % et 45 % des entreprises interrogées (Facebook, OECD & The World Bank, 2020, p. 12). Ces éléments confirment que l’informalité manufacturière peut parfois correspondre à des dynamiques productives émergentes reposant sur de faibles coûts d’entrée, des structures organisationnelles flexibles et une forte capacité d’adaptation aux contraintes locales. Dans ce cadre, une formalisation prématurée compromet des processus d’apprentissage productif qui se développent souvent dans des environnements institutionnels contraints, avant que les entreprises aient consolidé leurs capacités productives (De Soto, 1989 ; Williams & Lansky, 2013) à l’abri d’une protection adéquate et grâce à un accès suffisant aux infrastructures et à la formation. Cela comporte donc le risque de déstabiliser des formes d’organisation productive qui assurent des moyens de subsistance à une part importante de la population active (Maloney, 2004 ; Chen, 2012 ; Département des Politiques de l’Emploi, 2013 ; Pesqueux, 2021 ; Fokam & Espinosa, 2024 ; Diao et al., 2025).

Ainsi, ces résultats invitent à considérer la formalisation non comme un objectif immédiat et uniforme, mais comme un processus progressif devant être aligné sur l’évolution des capacités productives des entreprises. Autrement dit, la transition vers l’économie formelle doit s’inscrire dans un environnement institutionnel et économique préalablement assaini permettant aux entreprises d’en tirer des bénéfices réels, pour produire des effets durables. Cette observation conduit dès lors à reconsidérer le rôle que certaines formes d’informalité manufacturière peuvent jouer en amont de cette transition dans les trajectoires d’industrialisation en Afrique.

5.3. Informalité comme phase transitionnelle

L’analyse effectuée appelle à revoir l’interprétation dominante de l’informalité comme une anomalie économique ou un simple déficit de régulation à corriger. Elle conduit à interpréter certaines activités manufacturières informelles à travers le concept d’informalité productive transitionnelle, c’est-à-dire des activités productives informelles qui participent déjà à la base industrielle locale tout en restant limitées par les contraintes institutionnelles et structurelles qui caractérisent de nombreux contextes africains.

Considérant le rôle économique important que jouent les PME-MI dans ces contextes, la perspective de l’informalité productive transitionnelle s’impose comme une étape nécessaire pour favoriser l’émergence de dynamiques productives locales en permettant à ces acteurs économiques d’évoluer avec une certaine flexibilité d’organisation dans des environnements où les barrières institutionnelles demeurent élevées (Meagher, 2013). Dans cette perspective, l’informalité constituerait un espace d’apprentissage productif à partir duquel certaines entreprises développent progressivement leurs capacités techniques, organisationnelles et commerciales. La transition vers la formalité n’apparaît alors pas comme un point de départ, mais comme l’aboutissement d’un processus plus long de consolidation des capacités productives. Cette évolution dépend notamment de l’amélioration de l’environnement institutionnel, à travers le séquençage des cinq conditions de transformation analysées : la consolidation préalable d’un socle macroéconomique (protection stratégique des industries naissantes, appui infrastructurel et technologique, investissements dans le capital humain et les compétences), qui rend ensuite possible une formalisation soutenable (le point de basculement/transition), ouvrant *in fine* la voie à un accès effectif au financement et aux marchés internationaux (l’expansion).

Pour bien saisir la portée de ce concept, il convient de préciser que l’informalité productive transitionnelle n’est pas une simple reconduction de l’entrepreneuriat de survie, mû par la nécessité d’échapper au chômage et déconnecté de toute logique d’accumulation. Elle n’est pas non plus une entreprise formelle pleinement intégrée aux marchés internationaux et conforme à toutes les exigences fiscales. Elle est, en revanche, un espace intermédiaire concret (comme les petits ateliers de transformation agroalimentaire ou de petite manufacture locale) caractérisé par une production destinée aux marchés intérieurs et régionaux, un apprentissage technique par la pratique, et une flexibilité organisationnelle. C’est un maillon où les microentrepreneurs accumulent des capacités productives dans l’attente d’un écosystème institutionnel suffisamment favorable pour rendre leur basculement vers la formalité économiquement viable.

Envisager l’informalité manufacturière comme une phase transitionnelle permet dès lors de dépasser l’opposition binaire entre secteur formel et secteur informel. Cette perspective invite à analyser plus finement les trajectoires par lesquelles certaines activités productives informelles peuvent évoluer vers des formes d’organisation plus structurées, lorsque les conditions institutionnelles et économiques deviennent favorables à leur transformation.

Ainsi, même si toutes les PME-MI ne deviennent pas des entreprises industrielles intégrées, l’informalité transitionnelle s’affirme comme un sas de consolidation structurelle préalable et indispensable pour celles qui accomplissent cette mutation, ouvrant la voie à une réflexion plus large sur les implications de ces dynamiques pour la compréhension des trajectoires d’industrialisation tardive.

Figure 2. Continuum d’évolution des PME-MI et leur contribution aux trajectoires d’industrialisation



5.4. Implications pour les théories de l’industrialisation

Les résultats de l’analyse apportent plusieurs éclairages pour la compréhension des trajectoires d’industrialisation tardive. Ils suggèrent notamment que la transformation productive des PME-MI ne peut être interprétée uniquement à partir des approches qui privilégient leur formalisation immédiate, l’ouverture commerciale et l’intégration aux marchés internationaux comme moteur du développement industriel. Au contraire, les dynamiques observées soulignent l’importance de conditions institutionnelles et structurelles permettant l’accumulation progressive de capacités productives, ce qui rejoint plusieurs arguments développés dans la littérature sur l’industrialisation tardive (Wade, 1990 ; Amsden, 1992 ; Chaponnière & Lautier, 2022 ; BAD, UA & ONUDI, 2022 ; Ayanniyi, 2025).

Les travaux consacrés aux États développementalistes ont en effet montré que les trajectoires d’industrialisation réussies reposent souvent sur des stratégies graduelles de transformation, combinant protection sélective, soutien institutionnel et accumulation progressive de capacités technologiques (Hirschman, 1958 ; Amsden, 1992 ; Wade, 1990 ; Chang, 2008 ; Chaponnière & Lautier, 2022). Dans ces perspectives, la construction d’un tissu industriel compétitif résulte d’un processus séquentiel au cours duquel les entreprises se renforcent progressivement à l’abri d’un socle institutionnel favorable avant de s’insérer dans les marchés internationaux. Les résultats de cette recherche suggèrent que, dans certains contextes africains, les PME-MI peuvent participer à ces dynamiques d’apprentissage et de consolidation productive, à condition que des conditions institutionnelles et politiques favorables soient réunies.

Ces observations invitent également à nuancer certaines approches de l’industrialisation centrées sur l’intégration aux chaînes de valeur mondiales. La littérature sur les CVM souligne en

effet les opportunités offertes par l'insertion des entreprises des pays en développement dans les réseaux de production internationaux, notamment en matière d'accès aux marchés, aux technologies et aux connaissances organisationnelles (BAD, OCDE & PNUD, 2014 ; Cadot et al., 2016 ; Chaponnière & Lautier, 2022). Elle met toutefois également en évidence l'existence d'asymétries de pouvoir et de barrières à l'entrée susceptibles de limiter les possibilités d'ascension industrielle pour les entreprises dont les capacités productives restent encore limitées. Dans ces conditions, l'intégration aux CVM ne constitue pas nécessairement le point de départ des trajectoires d'industrialisation, mais représente l'ultime phase d'expansion, accessible uniquement une fois que les entreprises ont consolidé leurs capacités productives et franchi le cap de la formalisation. Comme le souligne Signé (2018), le faible développement des marchés de consommation formels du continent africain laisse entrevoir un potentiel important d'industrialisation par substitution aux importations de biens de consommation.

Cette analyse met ainsi en évidence le rôle potentiel de la demande intérieure et des marchés régionaux dans les trajectoires d'industrialisation africaines. Entre 2000 et 2018, la demande intérieure a représenté environ 69 % de la croissance annuelle du continent (UA & OCDE, 2019, p. 21). Selon l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI), elle représente également l'essentiel de la demande finale adressée à l'industrie dans les pays les moins avancés (soit 95 % en 2013) (UNIDO, 2017, p. 66). Or, dans de nombreux pays du continent, une part importante de cette demande continue d'être satisfaite par des importations de biens manufacturés.

Dans cette perspective, l'ISI est envisagée non pas comme une alternative aux stratégies d'intégration internationale, mais comme une étape préalable et complémentaire dans un processus plus large de diversification industrielle et de montée en gamme productive.

6. Conclusion

Cet article a examiné le rôle potentiel des PME manufacturières informelles dans les trajectoires d'industrialisation africaines. L'analyse montre que, malgré leur contribution importante à l'activité manufacturière et à l'emploi local, ces entreprises restent confrontées à de multiples contraintes institutionnelles et structurelles qui limitent leur productivité et leur compétitivité. Ces contraintes relèvent à la fois de facteurs internes — tels que la faiblesse des institutions, l'accès limité au financement, les déficits d'infrastructures et de compétences de la main-d'œuvre, la prédominance de l'informalité — et de facteurs externes — liés aux dynamiques du commerce international, telles que la participation limitée aux CVM, la domination des grandes firmes globales, les transformations technologiques rapides et la spécialisation des économies africaines dans l'exportation de matières premières. Dans ce contexte, la transformation productive des PME-MI ne peut être envisagée uniquement à travers l'objectif de leur formalisation et de leur intégration immédiate aux marchés internationaux, ces dernières constituant les phases d'aboutissement et d'expansion plutôt que le point de départ du processus d'industrialisation.

L'article apporte ainsi une contribution à la littérature sur l'économie informelle et l'industrialisation en proposant une relecture analytique du rôle des PME-MI dans les processus de transformation industrielle en Afrique. Alors que la majorité des travaux appréhendent l'informalité essentiellement comme une anomalie économique à corriger par la formalisation, l'analyse montre que cette perspective demeure partielle lorsqu'elle est appliquée aux contextes marqués par d'importantes contraintes institutionnelles et structurelles. L'article défend l'idée que certaines formes d'informalité manufacturière peuvent constituer une phase productive transitionnelle dans les trajectoires d'industrialisation tardive africaine. La contribution principale de la recherche réside ainsi dans la conceptualisation de l'informalité productive transitionnelle, comprise non plus comme une simple situation intermédiaire, mais comme une étape préalable et indispensable dans laquelle des entreprises informelles participent déjà à la base productive locale tout en se consolidant face aux contraintes institutionnelles et structurelles.

Cette perspective permet de dépasser l'opposition binaire entre secteur formel et secteur informel en replaçant la formalisation dans une dynamique graduelle et conditionnelle de transformation productive. Les résultats suggèrent ainsi que la formalisation ne constitue ni une condition suffisante ni universellement souhaitable de l'industrialisation, mais un levier dont l'efficacité dépend des conditions institutionnelles et économiques dans lesquelles elle s'inscrit. À cet effet, la transformation progressive des PME-MI repose sur un séquençage précis. Elle exige en premier lieu l'aménagement d'un environnement macroéconomique capacitant (politiques industrielles favorisant l'émergence de capacités locales, développement des infrastructures et des technologies, renforcement du capital humain). C'est cet appui initial qui permet, dans un second temps, d'amorcer une formalisation soutenable des entreprises, et donc un basculement dans la légalité, débloquent finalement l'expansion grâce à l'accès au financement et aux marchés internationaux. Ces éléments doivent être envisagés comme des conditions complémentaires et hiérarchisées qui, lorsqu'elles sont réunies, favorisent la consolidation d'un tissu industriel local et soutiennent des trajectoires d'industrialisation plus durables et inclusives.

La recherche présente toutefois certaines limites. Elle repose principalement sur une analyse conceptuelle et documentaire de la littérature existante et ne s'appuie pas sur une enquête empirique spécifique à un pays ou à un secteur particulier. Or, les dynamiques de transformation des PME-MI peuvent varier considérablement selon les contextes nationaux, les structures industrielles et les cadres institutionnels des pays africains. Des recherches empiriques complémentaires, fondées notamment sur des analyses sectorielles ou comparatives entre pays africains, permettraient ainsi d'approfondir la compréhension des conditions dans lesquelles ces entreprises peuvent évoluer vers des formes d'activité plus productives et mieux intégrées aux systèmes productifs formels.

Malgré ces limites, l'analyse suggère que les PME-MI peuvent jouer un rôle plus important qu'on ne le suppose souvent, dans les trajectoires d'industrialisation africaines. Dans un contexte marqué par une croissance démographique rapide, une urbanisation accélérée, la raréfaction des ressources naturelles et une transformation progressive des marchés domestiques et régionaux, ces entreprises peuvent constituer un vecteur important de diversification économique, de développement industriel, de création d'emplois et de réduction de la pauvreté en Afrique. Ce constat invite à la reconnaissance plus largement, du fait que, derrière les grandes usines qu'on imagine souvent lorsqu'on parle d'industrialisation, il y a une autre réalité : celle de ces PME informelles, invisibles, mais porteuses d'un potentiel transformateur si elles sont soutenues et accompagnées dans leur transition.

Bibliographie

1. Ahi, A., Sinkovics, N., Shildibekov, Y., Sinkovics, R. R., & Mehandjiev, N. (2022). Advanced Technologies and International Business : A Multidisciplinary Analysis of the Literature. *International Business Review*, 31(4).
2. Alby, P., Azam, J.-P., Clarke, G., Dia, M., Marchat, J. M., Afifi, M., & Yoshino, Y. (2007). *Niger : Une évaluation du climat des investissements*. Banque mondiale, Région Afrique : Département Secteur privé et infrastructures – Programme régional sur le développement des entreprises.
3. Amin, M., & Huang, X. (2014). Does Firm-size Matter in the Informal Sector? *World Bank Group, Enterprise Surveys*, (28).
4. Amin, M., Ohnsorge, F., & Okou, C. I. F. (2019). *Casting a shadow: Productivity of formal firms and informality*. World Bank Group.
5. Amsden, A. H. (1992). *Asia's Next Giant : South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.
6. APIP. (2020). *Étude sur la mortalité des entreprises*. Agence de promotion des investissements privés (APIP) Guinée ; United Nations Development Program. <https://apip.gov.gn/portfolio/etude-sur-la-mortalite-des-entreprises-janvier-2020/>

7. Ashton, D. N., Green, F., Sung, J., & James, D. (2002). The Evolution of Education and Training Strategies in Singapore, Taiwan and South Korea: A Development Model of Skill Formation. *Journal of Education and Work*, 15(1), 5–30.
8. Autio, E., Mudambi, R., & Yoo, Y. (2021). Digitalization and Globalization in a Turbulent World : Centrifugal and Centripetal Forces. *Global Strategy Journal*, 11(1).
9. Ayanniyi, A. D. (2025). Transforming Africa's Productive Economy : Case Studies of Three Selected African Countries. *International Journal of Research and Innovation in Social Science (IJRISS)*, X(II). <https://doi.org/10.2139/ssrn.5065151>
10. Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). Formal Versus Informal Finance : Evidence from China. *Review of Financial Studies*, 23, 3048–3097.
11. BAD, OCDE & PNUD. (2014). *Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique : Perspectives économiques en Afrique 2014*. Banque africaine de développement (BAD), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) & Programme des Nations unies pour le développement (PNUD).
12. BAD, UA & ONUDI. (2022). *Indice 2022 de l'industrialisation en Afrique*. Banque africaine de développement (BAD), Union africaine (UA) & Organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI).
13. Baer, W. (1972). Import Substitution and Industrialization in Latin America : Experiences and Interpretations. *Latin American Research Review*, 7(1), 95–122.
14. Bakehe, N. P. (2016). Informalité et productivité des très petites et petites entreprises au Cameroun. *Innovations*, 51(3), 105–124.
15. Barclays. (2016). *Cash Cows: How Blockchain is Transforming Trade Finance*. <https://home.barclays/news/2016/11/how-blockchain-is-transforming-trade-finance/>
16. Barjot, D. (2011). Le développement économique de la Corée du Sud depuis 1950. *Les Cahiers de Framespa e-STORIA*. <https://journals.openedition.org/framespa/899>
17. Beck, T., & Cull, R. (2014). *SME Finance in Africa*. World Bank.
18. Benjamin, N., Mbaye, A. A., Diop, I. A. T., Golub, S. S., Haughton, D., & Niang, B. B. (2012). The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions. *The World Bank*.
19. Blais, M., & Martineau, S. (2006). L'analyse inductive générale : Description d'une démarche visant à donner un sens à des données brutes. *Recherches qualitatives*, 26(2).
20. Böhme, M., & Thiele, R. (2012). Is the Informal Sector Constrained from the Demand Side? Evidence for Six West African Capitals. *World Development*, 40(7), 1369–1381.
21. Boothroyd, P., & Nam, P. X. (2000). *Socioeconomic Renovation in Viet Nam : The origin, evolution, and impact of Doi Moi*. International Development Research Centre & Institute of Southeast Asian Studies.
22. Cadot, O., de Melo, J., Plane, P., Wagner, L., & Woldemichael, M. T. (2016). Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ? *Revue d'économie du développement*, 24(2), 19–49.
23. *Cameroun : Le taux de survie moyen des entreprises est de moins de 30%*. (2016, décembre 29). JeuneAfrique.com. <https://www.jeuneafrique.com/388019/economie-entreprises/cameroun-taux-de-survie-moyen-entreprises-de-de-30/>
24. CB Insights. (2017, February 19). *The March of Financial Services Giants Into Bitcoin and Blockchain Startups in One Chart*. <https://www.cbinsights.com/research/financial-services-corporate-blockchain-investments/>
25. Chang, H.-J. (2008). *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. Bloomsbury Press.
26. Chaponnière, J.-R., & Lautier, M. (2022). *Quelles perspectives d'industrialisation tardive pour l'Afrique subsaharienne ?* Agence française de développement.
27. Chen, M. A. (2012). The Informal Economy : Definitions, Theories and Policies. *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)*, WIEGO Working Paper No 1, (1).
28. Christian Moller, L. (2015). *Ethiopia's Great Run : The Growth Acceleration and How to Pace it*. World Bank Group.
29. Clarke, G., Dinh, H., Shah, M., & Palmade, V. (2012). Manufacturing Firms in Africa: Some Stylized Facts About Wages and Productivity. *SSRN Electronic Journal*.
30. CNUCED (2017). *Rapport économique sur l'Afrique 2017 : L'industrialisation et l'urbanisation au service de la transformation de l'Afrique*. Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

31. CNUCED. (2017). *Rapport sur le commerce et le développement 2017 : Au-delà de l'austérité – Vers une nouvelle donne mondiale*. Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).
32. Copinschi, P., Locatelli, C., Hafner, M., Danino-Perraud, R., & Carcanague, S. (2019). *La Belt and Road Initiative et la stratégie de sécurisation des approvisionnements énergétiques chinois en Afrique*. Observatoire de la sécurité des flux et des matières énergétiques.
33. Culpepper, P. D. (1999). The Future of the High-Skill Equilibrium in Germany. *Oxford Review of Economic Policy*, 15(1), 43–59.
34. De Soto, H. (1989). *The Other Path : The Invisible Revolution in the Third World*. Harper & Row.
35. De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital : Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Books.
36. Département des politiques de l'emploi. (2013). *Économie informelle et travail décent : Guide de ressources sur les politiques soutenir les transitions vers la formalité*. Bureau international du travail.
37. Diao, X., Ellis, M., McMillan, M., & Rodrik, D. (2025). Africa's Manufacturing Puzzle : Evidence from Tanzanian and Ethiopian Firms. *The World Bank Economic Review*, 39(2), 308-340. <https://doi.org/10.1093/wber/lhae029>
38. Dinh, H. T., Palmade, V., Chandra, V., & Cossar, F. (2012). *Light Manufacturing In Africa: Targeted Policies to Enhance Private Investment and Create Jobs*. World Bank.
39. Facebook, The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) & The World Bank. (2020). *Global State of Small Business Report*.
40. Farole, T., & Moberg, L. (2014). *It worked in China, so Why not in Africa? The Political Economy Challenge of Special Economic Zones* (WIDER Working Paper No. 152/2014).
41. Fletcher, I. (2010, September 12). America Was Founded as a Protectionist Nation. *HuffPost*. https://www.huffpost.com/entry/america-was-founded-as-a_b_713521
42. Ganne, E. (2019). *La chaîne de blocs peut-elle révolutionner le commerce international ?* Organisation mondiale du commerce.
43. Gaudet, S., & Robert, D. (2018). *L'aventure de la recherche qualitative : Du questionnement à la rédaction scientifique*. University of Ottawa Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv19x4dr>
44. General Agreement on Tariffs and Trade. (1994).
45. General Agreement on Trade in Services. (1995).
46. Goujon, M. (2018). L'Afrique entre industrialisation et désindustrialisation. *Afrique contemporaine*, 266, 152–155.
47. Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61–89.
48. Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press.
49. Infhotep. (2016). *Les transports en Afrique : Enjeux et perspectives*. <https://old.infhotep.com/wp-content/uploads/Edition2016-Les-transports-en-Afrique-Enjeux-et-perspectives.pdf>
50. Investisseurs & Partenaires. (2019). *Formalisation des PME en Afrique subsaharienne : Enjeux et recommandations pratiques pour entrepreneurs et investisseurs*.
51. Jacquemot, P. (2018). L'industrialisation en Afrique en question : Des désillusions à un nouveau volontarisme. *Afrique contemporaine*, 266(2), 29–53.
52. Kano, L., Tsang, E. W. K., & Yeung, H. W. (2020). Global Value Chains: A Review of the Multi-Disciplinary Literature. *Journal of International Business Studies*, 51(4).
53. Kim, J.-D., & Hwang, S.-I. (2000). The Role of Foreign Direct Investment in Korea's Economic Development: Productivity Effects and Implications for the Currency Crisis. In *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development* (pp. 267–294). University of Chicago Press.
54. La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *The Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126.
55. Lee, C., Narjoko, D. A., & Oum, S. (2019). *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. ISEAS–Yusof Ishak Institute.
56. Lefilleur, J. (2009). Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? *Afrique contemporaine*, 227(3), 153–174.
57. Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191.
58. Maloney, W. F. (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178.
59. Meagher, K. (s. d.). Unlocking the Informal Economy : A Literature Review on Linkages Between Formal

- and Informal Economies in Developing Countries. *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)*, WIEGO Working Papers, (27).
60. Medina, L., & Schneider, F. (2018). *Shadow economies around the world : What did we learn over the last 20 years?* International Monetary Fund.
61. Mezouaghi, M., & El Aynaoui, K. (2018). L'Afrique sur la voie de l'industrialisation ? Économie politique et trajectoires historiques. Introduction thématique. *Afrique contemporaine*, 266(2), 11–27.
62. Moberg, L. (2017). *The Political Economy of Special Economic Zones : Concentrating Economic Development*. Routledge.
63. Naeem, S., Waheed, A., & Khan, M. N. (2020). Drivers and Barriers for Successful Special Economic Zones (SEZs): Case of SEZs Under China–Pakistan Economic Corridor. *Sustainability*, 12(11).
64. Newman, C., & Page, J. M. (2017). *Industrial clusters : The case for special economic zones in Africa* (WIDER Working Paper No. 2017/15).
65. Newman, C., Page, J. M., Rand, J., Shimeles, A., Söderbom, M., & Tarp, F. (2016). *Made in Africa: Learning to Compete in Industry*. Bloomsbury Academic.
66. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, And Economic Performance*. Cambridge University Press.
67. OCDE. (2004). *Examens de l'OCDE de la réforme de la réglementation : Mexique*. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
68. OCDE. (2017b). Increasing Productivity. In *Small Traditional Enterprises: Programmes for Upgrading Management Skills and Practices*. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
69. Ohnsorge, F., & Yu, S. (2022). *The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies*. International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) / World Bank.
70. OMC. (2016). *Rapport sur le commerce mondial 2016 : Égaliser les conditions du commerce pour les PME*. Organisation mondiale du commerce (OMC).
71. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2014). *Perspectives du développement mondial 2013 : Les politiques industrielles dans un monde en mutation*. Éditions OCDE.
72. Perry, G. E., Arias, O., Fajnzylber, P., Maloney, W. F., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality : Exit and Exclusion*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7092-6>
73. Pesqueux, Y. (2021). Économie informelle et très petites entreprises & petites et moyennes entreprises (TPE & PME). In *Management des organisations africaines : Diversité et développement des territoires* (p. 111). EMS Éditions.
74. Pezzini, M., & Minsat, A. (2019). L'industrialisation de l'Afrique nécessite une approche continentale en association avec les entrepreneurs locaux. *Annales des Mines*, 8–12.
75. Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations Economic Commission for Latin America.
76. Schneider, F., & Buehn, A. (2010). *Shadow Economies All Over the World : New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 (Revised Version)*. World Bank.
77. Signé, L. (2018). *Africa's Consumer Market Potential: Trends, Drivers, Opportunities, and Strategies*. Africa Growth Initiative, Brookings Institution.
78. Stiglitz, J. (2017). *Industrialize Africa: Strategies, Policies, Institutions, and Financing*. African Development Bank Group (ADB).
79. Strange, R., & Zucchella, A. (2017). Industry 4.0, Global Value Chains and International Business. *Multinational Business Review*, 25(3).
80. Tenev, S., Carlier, A., Chaudry, O., & Nguyen, Q.-T. (2003). *Informality and the Playing Field in Vietnam's Business Sector*. World Bank.
81. Thegeya, A. (2023). *L'économie de la blockchain en Afrique*. Consortium pour la recherche économique en Afrique.
82. Thelen, K. (2004). *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge University Press.
83. Thiétart, R.-A., Allard-Poesi, F., Angot, J., Baumard, P., & Blanc, A. (2025). *Méthodes de recherche en management*. Dunod.
84. UA & OCDE. (2018). *Dynamiques du développement en Afrique 2018 : Croissance, emplois et inégalités*. Union africaine (UA) & Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
85. UA & OCDE. (2019). *Dynamiques du développement en Afrique 2019 : Réussir la transformation productive*. Union africaine (UA) & Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

86. UA & OCDE. (2022). Synthèse. In *Africa's Development Dynamics 2022 : Regional Value Chains for a Sustainable Recovery*. Union africaine (UA) & Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
87. UA. (2015). *Agenda 2063 : L'Afrique que nous voulons – Cadre stratégique commun pour une croissance inclusive et un développement durable*. Union africaine (UA).
88. UNIDO. (2017). *Industrial Development Report 2018 : Demand for Manufacturing – Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).
89. Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press.
90. Williams, C. C., & Lansky, M. A. (2013). Informal Employment in Developed and Developing Economies : Perspectives and Policy Responses. *International Labour Review*, 152(3-4), 355-380.
91. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press.
92. World Economic Forum. (2015). *The Africa Competitiveness Report 2015*. World Economic Forum, World Bank, & African Development Bank (ADB).
93. World Economic Forum. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*.