

DOCUMENT DE TRAVAIL

DT/99/10

L'impôt sur les facteurs de production est-il une solution pour fiscaliser les entreprises informelles?

Jean-François GAUTIER
Faly RAKOTOMANANA
François ROUBAUD

L'impôt sur les facteurs de production est-il une solution pour fiscaliser les entreprises informelles ?

Jean-François Gautier¹, Faly Rakotomanana², François Roubaud³

Résumé

Les réformes de la fiscalité directe dans les pays en développement se sont attachées à simplifier et à accroître la base d'imposition des impôts sur les sociétés. L'introduction d'impôt synthétique assis sur les facteurs de production et visant les entreprises informelles a été la réponse apportée au problème. Les qualités théoriques de cet impôt (incitation à la production, caractère progressif) s'avèrent moins évidentes dans la réalité. L'estimation du chiffre d'affaires en fonction des facteurs de production est hasardeuse du fait des caractéristiques du processus de production des micro-entreprises dans les PED. De nos simulations sur Madagascar, il ressort que les effets incitatifs à la production (incidence positive) de l'impôt semblent assurés. En revanche, l'existence de rendements d'échelle croissant au sein du secteur produit des effets régressifs.

Is the presumptive tax a solution to tax the informal sector ?

Abstract

Many fiscal reforms in LDC's have relied on the introduction of a presumptive tax. Aims were to simplify the tax system and to enhance the fiscal base by introducing previously informal enterprises. Theoretical qualities of positive incidence and of redistribution effects have been shown, but empiricism seems to be not so trivial. Simulation of the reform in Madagascar confirms the positive incidence of presumptive taxation on production incitements. Nevertheless, because of technical difficulties, economies of scale in the production process are poorly incorporated in our estimations. A simulation then produces a negative distributive impact of the tax.

¹ Université Paris IX-DIAL

² MADIO

³ MADIO-DIAL-IRD

Table des matières

Introduction.....	4
1. La fiscalisation du secteur informel.....	5
1.1. Un état des lieux	5
1.2. Les voies de réformes fiscales.....	8
1.2.1. Principe de l'impôt sur les facteurs de production.....	8
1.2.2. Les effets de l'introduction d'un impôt sur les facteurs de production :	9
2. Fiscalisation du secteur informel malgache.....	15
2.1. La fiscalité déjà existante sur le secteur informel.....	15
2.1.1. Assiette et taux de pression des impôts sur les petites entreprises.....	15
2.1.2. Le potentiel de recettes fiscales à partir du système existant :	18
3. Introduction d'un impôt sur les facteurs de production à Madagascar.....	19
3.1. Quels indicateurs de production choisir ?.....	19
3.1.1. Le capital dans le secteur informel et son estimation.....	20
3.1.2. Le travail dans le secteur informel et son estimation.	21
3.2. Estimation d'une fonction de production :.....	23
3.2.1. Résultats sur les estimateurs et élasticités des facteurs de production :	24
3.2.2. Modalités d'application de l'impôt : taux de taxation et seuil d'imposition.	26
3.2.3. Simulation des recettes et de la distribution de l'IS :	27
Conclusion	29
Bibliographie	30

Tables des illustrations

Tableau 1 : Part des produits formels dans les intrants des Unités Informelles.....	8
Tableau 2 : Taux de pression par quintile de CA des UPI et des EI industrielles formelles	17
Tableau 3 : Structure d'imposition (part dans la valeur totale) des UPI par quintile de CA	17
Tableau 4 : Recettes Potentielles (milliards de Fmg).....	19
Tableau 5 : Structure du capital (au coût de remplacement) par secteur.....	20
Tableau 6 : Structure de l'emploi pour les UPI non moléculaires	22
Tableau 7 : Résultats économétriques	24
Graphique 1 : Courbe de Lorenz du CA, du capital et de la charge fiscale entre UPI.....	18
Graphique 2 : Progressivité des taux de pression moyens.....	28
Figure 1 : Incidence des taxes sur les revenus	14

Introduction

Les études empiriques menées sur le secteur informel dans divers PED montrent généralement un poids important de celui-ci dans la création de valeur ajoutée, bien que très variable selon les pays (et aussi selon les méthodes statistiques utilisées). A titre d'exemples, la valeur ajoutée du secteur informel est estimée à 16% du PIB à Madagascar (MADIO 1995, ne concerne que le secteur informel urbain), à 150% de la VA industrielle du Cameroun (DIAL - DSCN 1993) et à 15% pour le Bénin (Attin 1994). Ce secteur échappant en grande partie aux prélèvements obligatoires, certains y voient alors une source importante de l'évasion fiscale dans les PED⁴. La question de la fiscalisation est toutefois complexe. Trois contraintes majeures à une telle opération peuvent être avancées : 1- le niveau de vie des acteurs informels, 2- le coût administratif, 3- la possibilité technique d'appliquer un impôt à des entreprises n'ayant aucune culture documentaire (facturation, comptabilité).

Ces contraintes seront analysées dans la première partie de notre étude, où nous présenterons plus en détail les arguments du débat sur la fiscalisation du secteur informel. Nous montrerons que ce secteur n'est en fait jamais totalement exempt de charges fiscales, mais que l'inadaptation des systèmes fiscaux rend cette charge souvent régressive avec des performances en termes de recettes médiocres. Face à ce constat, des réformes fiscales ont été engagées, essentiellement dans les pays d'Amérique Latine, où un impôt basé sur les capacités de production a été mis en place au début des années 90. Nous montrerons que cet impôt comporte en théorie de nombreux avantages.

La deuxième partie de l'étude s'attachera à cerner les difficultés pratiques de l'application d'un tel impôt dans un PED. Le choix de Madagascar est motivé par le fait que les autorités malgaches ont adopté cette voie pour réformer leur système fiscal. La loi de finances 1998 prévoit l'introduction d'un impôt synthétique visant à taxer le revenu des micro-unités de production sur la base de leur patrimoine. L'étude fournira une analyse originale des contraintes et des effets de l'introduction d'un tel impôt à partir des résultats d'une enquête portant sur un large éventail d'unités de production du secteur informel (MADIO 1995).

⁴ On notera que l'importance du secteur informel dans l'évasion fiscale n'est pas propre aux PED. Le rapport sur les « fraudes et les pratiques abusives » en France (de Courson et Léonard 1996) signalait que la première source d'évasion fiscale en 1994 était le travail illégal.

1. La fiscalisation du secteur informel

1.1. Un état des lieux

Un débat qui reste ouvert.....

Au-delà de l'augmentation « mécanique » des recettes fiscales qu'engendrerait une fiscalisation du « secteur informel », les arguments en faveur de cette politique s'appuient également sur la promotion d'une plus grande justice sociale (le traitement fiscal égalitaire

Encadré : Le concept d'informel et l'enquête à Madagascar (phase2, MADIO 1995)

La définition du secteur informel présente dans la littérature économique n'est pas encore homogène. Les critères principalement retenus pour définir « l'informel » se basent soit sur l'existence d'un enregistrement des unités de productions (statistique, fiscal), soit sur un critère de taille (en nombres d'employés) ou encore sur un critère technique (comptabilité, part du capital physique). Cette hétérogénéité, dont rendent compte les études empiriques, a amené certains auteurs à refuser de fait la terminologie de « *secteur informel* » (Lautier 1994, Morisson et Mead 1996). Cette situation nous amène alors à préciser la définition que nous entendons lorsque nous utilisons le terme « secteur informel ».

Pour les données concernant Madagascar, les Unités de Production Informelles (UPI) ont été définies sur le critère du non-enregistrement statistique et/ou sur le fait qu'il n'existait pas de comptabilité écrite officielle. La méthodologie des enquêtes 1-2-3, mise en place à Madagascar par le projet MADIO, est de type *enquête-mixte*. L'enquête sur le secteur informel est précédée par une enquête emploi qui sert de filtre (voir Roubaud 1994 pour un exposé méthodologique général et MADIO 1995 pour l'enquête à Antananarivo). L'enquête a été menée au second trimestre 1995 dans l'agglomération d'Antananarivo. Celle-ci a permis de recueillir les questionnaires provenant de 1018 unités de productions informelles non agricoles, exerçant une activité industrielle, commerciale ou de service.

du citoyen en fonction de sa capacité financière) et le respect de la souveraineté du pouvoir politique (Medahri Alaoui 1989). Le rapport Thill (1991), quant à lui, justifie la fiscalisation de l'informel sur la base d'un « transfert » d'une partie de la charge fiscale du secteur formel vers le secteur informel. Une plus grande participation des entreprises informelles aux recettes fiscales permettrait de diminuer le fardeau supporté par les entreprises formelles, pour qui les taux nominaux de taxation sont jugés trop élevés, donc désincitatifs.

A l'opposé, les mesures de fiscalisation de l'informel sont combattues principalement sur la base de deux arguments. La fiscalisation du secteur informel est d'abord rejetée par ceux qui s'opposent à l'impôt dans son ensemble et qui justifient la fraude. Ce rejet de l'impôt est lui-même le fruit du manque de légitimité des Etats dans les PED (voir Pheuiphanh Ngaosyvathn 1975 et Fotsing 1995 pour une présentation détaillée des origines de la fraude fiscale dans les PED).

A cette argumentation générale contre l'impôt s'ajoutent des éléments plus spécifiques au secteur informel. Le problème est surtout de savoir si taxer les revenus d'origine informelle ne revient pas à taxer le pan de la population la plus démunie et donc à accroître la pauvreté et les inégalités. En effet, la littérature montre que les activités informelles ne permettraient, en général, de fournir qu'un revenu de « survie » (Lautier 1994, Latouche 1991). De plus, si le revenu d'une activité informelle vient à s'accroître au niveau d'un individu, plutôt que l'enrichissement personnel, jouerait un processus de solidarité. Celui-ci mènerait à une division des revenus par l'embauche de membres de la famille. De fait, l'accumulation des richesses ou la maximisation du profit serait une idée étrangère aux entreprises informelles (Lautier 1994, p. 68). Par conséquent, on peut penser légitimement qu'il n'existe pas de base d'imposition assise sur le secteur informel. De plus, la fiscalisation des unités de production informelles, en réduisant des revenus déjà très faibles, pourrait mener à aggraver les conditions de vie des plus pauvres (Charmes 1980).

Toutefois, les enquêtes statistiques montrent qu'une partie des revenus issus du travail informel semble être nettement supérieure au revenu moyen et donc taxable. L'étude menée par Dioubaté (1992) à Conakry montre que 20% des indépendants informels gagnaient des salaires très élevés. A Madagascar, l'enquête sur le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo (MADIO 1995) estimait que le salaire moyen des chefs d'entreprises informelles était environ 6 fois supérieur au salaire minimum.

De plus, il est parfois avancé que les revenus dégagés d'activités informelles sont des revenus complémentaires (activité secondaire). Il est alors probable que le revenu global (formel + informel) est imposable, alors que chacun des deux revenus pourrait être en dessous des seuils de taxation. Toutefois, cette dernière perspective semble limitée au milieu rural. Le taux d'actifs informels en milieu urbain ayant une activité secondaire est en fait très faible. Par exemple, il est de 11% en milieu urbain en Tanzanie, alors qu'il est de l'ordre de 70% sur l'ensemble du pays (Gilbert 1997). De même, les actifs informels menant également une activité dans le secteur formel ne représentent que 14% de l'ensemble des informels à Antananarivo (Madagascar) et 12% à Yaoundé (Cameroun).

... mais, déjà une réalité.

La majorité des enquêtes consacrées au secteur informel montre que ce secteur n'est jamais totalement exempt de taxes, contrairement à l'idée commune d'un secteur entièrement en marge de toute réglementation (Maldonado 1995, Morrisson et al. 1994, Oudin 1991). Ainsi, Oudin (1991) montrait que le taux de pression des impôts directs sur les entreprises

informelles au Niger était de 4% (en part de VA) pour les entreprises manufacturières, BTP et services et de 7% pour les commerces. Malgré la définition du secteur informel (pas de déclaration aux services statistiques et fiscaux), les deux tiers des entreprises enquêtées avaient versé un impôt l'année de l'enquête. Les études menées par l'OCDE (Morrisson et al. 1994) montrent que si le degré de respect des obligations fiscales varie entre les pays et selon les types d'impôts, l'assujettissement à au moins un impôt des micro-entreprises est toujours important (allant de 54% des micro-entreprises pour le Swaziland à 85% pour la Tunisie – Cf. tableaux du chapitre 6 Morrisson et al. 1994).

Dans la majorité des pays africains francophones ou anglophones, le système d'imposition directe des micro-entreprises ou du secteur informel repose essentiellement sur la patente (ou taxe professionnelle) et sur des régimes forfaitaires d'impôts sur le bénéfice ou sur le chiffre d'affaires (Malik 1979, Morrisson et al. 1994, Cornély 1995, Tauber et Tadesse 1996). La patente prend généralement un caractère purement forfaitaire, la part flexible de l'impôt tombant en désuétude. A ces impôts gérés par les services de l'Etat, doivent s'ajouter les impôts locaux, dont la part dans la pression fiscale des micro-entreprises est généralement importante. A cet égard, l'étude de l'OCDE (Morrisson et al. 1994) faisait remarquer que la fiscalité locale pouvait être plus lourde pour les micro-entreprises que celle imposée par l'Etat.

Il existe de plus une taxation indirecte de la production du secteur informel. Les études empiriques montrent en effet que les relations commerciales entre l'informel et le secteur formel sont substantielles. Ces relations s'effectuent principalement dans le sens où le secteur informel se situe en aval de la production formelle. La sous-traitance est en effet faible et reste principalement le fait des pays d'Amérique Latine. Le secteur informel ne semble pas avoir atteint un niveau de développement lui permettant « l'autosuffisance ». La grande majorité des intrants des manufactures informelles sont d'origine formelle (Cf. Tableau 1). A cela, s'ajoute le fait que les commerces informels ne sont généralement que le lien entre les producteurs formels et les couches sociales les plus pauvres de la population (Lautier 1994). Le sens de la relation commerciale entraîne alors une taxation indirecte de la production informelle, puisque les taxes payées sur les intrants ne peuvent pas être récupérées par les UPI. De Soto (1994) montrait que ce système était à l'origine de 41,4% des recettes des impôts indirects au Pérou, avec un taux de pression de 5,7% du PIB.

Tableau 1 : Part des produits formels dans les intrants des Unités Informelles.

	Brésil (1993)	Cameroun (1993)	Madagascar (1995)
UI commerciales	93%	44,4%	23,9%
UI industrielles	86%	41,2%	47,4%
UI services	99%	22,6%	26,5%
Total	-	31,4%	39,5%

Sources : de Araujo et al. (1993), MADIO (1995), DIAL - DSCN (1993).

1.2. Les voies de réformes fiscales

Il paraît évident qu'une fiscalité calquée sur celle des entreprises formelles serait inadaptée, puisque les entreprises du secteur informel ne peuvent répondre aux exigences d'une fiscalité « moderne », principalement parce qu'il n'existe pas de comptabilité régulière des établissements (Delmas – Marsalet 1984). Ainsi, il est nécessaire de préciser la structure des impôts et taxes qui sont ou seraient appliqués à ce secteur. Les réformes fiscales sur les petites unités de production menées depuis le début des années 90 ont reposé essentiellement sur l'application d'impôts forfaitaires fonction des capacités de production (voir Thill 1991, Shome 1992, Barlow et Snyder 1993, Jacquemot et Raffinot 1993, Chambas 1994, Bulutoglu 1995, Taube et Tadesse 1996, Bougouin et Moisseron 1996 pour des exemples en Afrique Sub-Saharienne et en Amérique Latine). Parmi les impôts forfaitaires, se dégagent principalement deux types d'impôts. Ceux dont le rôle est de collecter un minimum de perception (le montant de la taxe est le même pour toutes les entreprises d'un même secteur), tandis que le second est basé sur les facteurs de production. C'est ce dernier qui retiendra notre attention.

1.2.1. Principe de l'impôt sur les facteurs de production.

Les principes de l'impôt sur les facteurs de production⁵ ont été exposés par Allais (1990) dans « l'Impôt sur le Capital et la Réforme Monétaire » (voir aussi : Musgrave 1987, Tanzi 1991, Tanzi et Zadka 1993). Contrairement aux systèmes classiques d'imposition des revenus, la base de l'impôt synthétique n'est plus assise sur les revenus effectifs, mais sur les revenus qui peuvent être potentiellement dégagés étant donné les dotations en capital d'une

⁵ Nommé également : « presumptive tax », ou « impôt sur le capital » selon la terminologie employée par Allais, ou encore « impôt synthétique »

entreprise. La base de l'impôt est donc constituée par la valeur du capital de l'entreprise et par les élasticités estimées des facteurs de production.

Les exemples de mise en œuvre d'un tel type d'impôt montrent que la base de l'impôt est généralement limitée au seul capital physique (voir Taube et Tadesse 1996 pour l'Afrique Sub-Saharienne, Shome 1992 pour l'Amérique Latine). Des systèmes plus élaborés prennent également en compte le nombre d'employés et leur qualification. Mais ces exemples sont rares. La base de l'impôt inclut principalement les machines, le terrain, les immeubles et autres équipements. D'autres indicateurs, tels que la consommation d'électricité ou d'eau, peuvent être de plus couplés avec les précédents. Des coefficients de productivité du capital par activité sont alors fixés pour estimer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

La mise en œuvre de l'impôt est donc conditionnée par deux éléments : l'information disponible sur le capital des entreprises et le pouvoir explicatif de cette information. Par conséquent, son application nécessite préalablement d'effectuer un large recensement des actifs productifs détenus dans le pays. Une telle opération statistique est coûteuse et techniquement difficile à réaliser. Les indicateurs retenus doivent être facilement observables et expliquer significativement les variations de la production.

Si ces conditions sont remplies, alors l'impôt forfaitaire sera facilement gérable, puisqu'il demande moins de documentation que l'impôt sur le revenu (une fois le recensement effectué). Le calcul du rôle est simplifié et plus compréhensible pour le contribuable. Ces qualités sont essentielles étant donné la faible capacité humaine et matérielle des administrations fiscales des PED. De plus, l'impôt sur le capital peut permettre de diminuer la fraude fiscale. La base imposable étant basée sur des éléments physiques, il est plus difficile d'en dissimuler tout ou partie, contrairement aux flux de revenus. Le contrôle est par la suite simplifié puisqu'il s'agit de procéder à un inventaire des biens productifs.

1.2.2. Les effets de l'introduction d'un impôt sur les facteurs de production :

L'analyse des effets de l'introduction d'un nouvel impôt ou d'une modification de son taux ou assiette doit prendre en compte ses effets redistributifs et son incidence, c'est à dire son efficacité économique.

Un effet redistributif justifié par la distribution fortement inégalitaire du patrimoine :

Les développements récents de la littérature économique sur les inégalités se sont essentiellement concentrés sur les inégalités en termes de revenu, laissant de côté les

inégalités en termes de répartition du patrimoine. De plus, les contraintes sur les données statistiques font que les revenus étudiés ne sont généralement constitués que des salaires. De fait, l'impact de la fiscalité sur l'équité est généralement étudié sous l'angle de la redistribution des revenus et plus particulièrement celle des salaires au sein de la population. Pourtant, les inégalités en termes de répartition du patrimoine ou de confrontation entre capitaliste et ouvrier ne semblent pas avoir disparu depuis les auteurs classiques, aussi bien dans les pays en développement que dans ceux dits développés⁶.

Même s'il n'existe pas d'études sur le patrimoine des ménages dans les PED, tout porte à croire que ces inégalités sont au moins aussi importantes dans les pays en développement (voir Guénard 1998 pour une revue de littérature récente sur les inégalités dans les PED). Etant donné les faibles taux de salarisation caractérisant ces économies (la part des salaires dans les revenus est estimée entre 40 et 50% - Morrisson 1996), l'analyse des inégalités par la répartition de la plus-value (au sens marxiste) semble alors tout aussi pertinente que par celle des salaires. Les quelques études analysant les inégalités de la distribution patrimoniale dans les PED l'approximent par la répartition foncière (Bourguignon et Morrisson 1995, Deininger et Alesina 1997). Elles confirment par ce moyen que les écarts d'inégalités entre pays sont plus accentués sur la base de la distribution des terres que sur celle des revenus. Pour Madagascar, le graphique 1 montre que dans le cas des unités de production informelles, la distribution du capital est plus concentrée que celle des chiffres d'affaires. La population des deux derniers déciles de revenu concentre 78% des revenus, tandis que pour le capital ces derniers déciles en détiennent 86%.

Les inégalités de la distribution des patrimoines, entraînent à leur tour des inégalités en termes d'opportunité à accéder à certaines fonctions sociales. Le statut de chef d'unité de production (ou indépendant) est en grande partie conditionné par la détention d'une épargne initiale. Ce raisonnement est aussi applicable aux unités de production informelles, même si, par « définition », leur capitalisation est moins importante. Lautier (1994) montre que les barrières financières à l'entrée du secteur informel ne sont pas négligeables. Même lorsque l'activité ne nécessite pas de capital mobilier ou immobilier importants (commerce ambulancier par exemple), une épargne est toujours initialement requise pour le financement des stocks

⁶ Pour des analyses des inégalités en termes de répartition du patrimoine dans les pays développés, voir Barbeau 1989 pour la France, Wolff 1995 pour les USA, Piketty 1997 pour une vue plus générale de la répartition entre revenu du travail et revenu du capital. Il ressort de ces études que la distribution du patrimoine et de leurs revenus dans les pays de l'OCDE est nettement plus inégalitaire que celle des revenus du travail. Ces fortes inégalités sont d'ailleurs invoquées en France pour justifier un rééquilibrage de la fiscalité sur le capital par rapport à celle portant sur le travail (Gutman et Lefèbre 1999).

(besoin en fonds de roulement en général). Ainsi, les barrières financières à l'entrée seraient généralement importantes, équivalentes à plusieurs mois de salaires.

La justification d'une redistribution diminuant les inégalités patrimoniales est renforcée ensuite par le mode d'acquisition du capital. Celui-ci renforce les inégalités initiales, car le capital est le plus souvent soit hérité, soit acquis par emprunt. Or pour ce dernier, l'imperfection du marché du crédit accroît les inégalités patrimoniales. Elle provient de l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs, qui pousse ces premiers à accorder des crédits sur la base de la valeur de la caution présentée par les investisseurs potentiels. Ce mécanisme amène au paradoxe du : « *on ne prête qu'aux riches* », et donc renforce dans le temps les inégalités patrimoniales. Or, il est notoire que ce mécanisme est porté à son paroxysme dans les PED, et que l'accession des « *petits* » au crédit est quasiment impossible par le canal des banques commerciales classiques. Toutefois les enquêtes montrent que ces inégalités jouent plus nettement entre les entreprises informelles et formelles qu'entre les entreprises du secteur informel.

A titre d'exemple, l'enquête MADIO (1995) montrait que plus de 90% du capital des unités de production informelles dans l'agglomération d'Antananarivo – Madagascar – était autofinancé. Pour celles ayant eu recours à un emprunt, l'origine de celui-ci était dans 92% des cas, familiale (famille du chef d'unité de production). Le recours au système bancaire classique est quasi inexistant pour les UPI (0,01%). Seules les UPI appartenant au quintile de CA le plus élevé ont pu avoir accès à un crédit bancaire (la part du financement bancaire des investissements reste toutefois très faible : 0,02%), alors que l'investissement des Entreprises Individuelles formelles a été financé pour près de 17%⁷ par les banques (MADIO 1996). L'enquête DIAL – DSCN (1993) au Cameroun produisait des résultats similaires (90% du capital informel était financé par l'épargne individuelle, et 2% d'origine familiale). Dans les deux enquêtes, il apparaît que les systèmes de crédits parallèles (les *tontines* par exemple) ne participent que de manière marginale au financement des investissements des unités de production informelles. Les sept enquêtes de l'OCDE (Morrisson et al. 1994) fournissent des résultats équivalents. Selon les pays, le financement des investissements et du besoin de fonds de roulement provient entre 80 et 90% de l'épargne personnelle ou familiale de l'entrepreneur. Les réseaux de financements informels apparaissent également marginaux. Le

⁷ Missègue (1997) pour la France montrait que 40% des artisans de production étaient endettés et que cette proportion s'accroissait pour les plus jeunes (avec plus de 60% des artisans de production de moins de 35 ans qui étaient endettés).

volume de leurs prêts est inférieur à celui des banques classiques et la part des prêts bancaires dans le financement de l'investissement croît avec la taille de l'entreprise.

Les imperfections du marché du crédit ne semblent donc pas créer d'inégalité entre les chefs d'entreprises informelles, pour qui l'accès est de toute manière impossible. De fait, la dynamique des inégalités ne résulte que de la transmission du patrimoine. Ce sont a priori les individus provenant des familles les plus « aisées » qui pourront créer leur entreprise.

Une incidence positive sur les incitations à l'effort.

Soit $U(R, \theta)$, la fonction d'utilité du chef d'entreprise. Elle dépend positivement de son revenu R et négativement de θ qui représente l'effort fourni par le chef d'entreprise. Son revenu est constitué par les bénéfices dégagés par l'entreprise qu'il dirige :

$R = p \cdot \theta \cdot F(K, L) - w \cdot L$, avec : F fonction de production, L travail employé, K le stock de capital, w le taux de salaire, p : le prix de la production.

L'impôt (T) sur le revenu, tel qu'il est généralement conçu, est prélevé sur l'ensemble du revenu, soit $T = t \cdot R$. Par définition, l'impôt sur les facteurs de production est prélevé sur la production estimée de ces facteurs $F(K, L)$, soit : $T = t \cdot p \cdot F(K, L)$. Dans les deux cas, le revenu disponible de l'entrepreneur s'écrit : $R_d = p \cdot (\theta - t) \cdot F(K, L) - w \cdot L$, pour l'impôt sur les facteurs de production, au lieu de $R_d = p \cdot (1 - t) \cdot [\theta \cdot F(K, L) - w \cdot L]$ pour l'impôt sur le revenu.

Ainsi le producteur cherchant à maximiser son utilité sous contrainte du revenu disponible a pour programme :

$$\begin{cases} \max U(R_d, q) \\ \text{s.c. } R_d = (q - t) \cdot F(K, L) - w \cdot L \end{cases} \quad (\text{pour simplifier les écritures on suppose } p = 1)$$

Pour $\theta = 1$, le revenu du chef d'entreprise correspond au revenu « normal », c'est à dire celui atteint pour un effort normal, étant donné les caractéristiques des techniques de production dans l'économie et pour un stock de capital donné. Pour $\theta < 1$, l'effort est inférieur, le revenu effectif est inférieur au revenu « normal », et inversement pour $\theta > 1$. Le revenu imposé représente la « *rente de rareté du capital* » (Allais 1990). Les revenus supérieurs à cette « rente » sont en fait « *en franchise de tout impôt* », autrement dit, le taux de pression sur le revenu marginal supérieur au revenu potentiel est de zéro. Ainsi, l'effort supplémentaire fourni par un individu par rapport à une situation « normale » n'est pas taxé. A l'inverse, un individu accordant une plus grande utilité au loisir que la moyenne de la population, et qui emploiera moins de temps pour le travail, subira (à potentiel productif égal) un taux de pression moyen sur le revenu plus important.

Le taux de pression supporté par l'individu s'écrit : $\frac{T}{R} = \frac{t.F(K, L)}{q.F(K, L) - w.L}$ (avec $p = 1$).

Le taux de pression est donc bien décroissant par rapport à θ . Lorsque la dotation en capital des individus augmente, le taux de pression ne dépend plus que de l'effort fourni par le chef d'entreprise (si t est constant), il tend vers $\frac{t}{q}$.

A l'inverse, l'impôt sur le revenu ne tient pas compte de cet effort relatif entre les individus ou entre les entreprises. Ainsi, quel que soit l'effort fourni par l'individu et son niveau de dotation, le taux de pression est toujours égal à « t » pour un impôt global sur les revenus, alors que l'utilité de l'individu est décroissante avec « l'effort ». Cet argument est d'ailleurs celui sur lequel se basent les critiques adressées à l'impôt sur le revenu (voir par exemple Fitoussi 1995 ou Uri 1981). L'impôt sur le capital est dans ce sens « progressif », car il réduit les inégalités en dotation de richesse, qui ne sont pas forcément le fruit du travail de celui qui le possède (i.e. héritage).

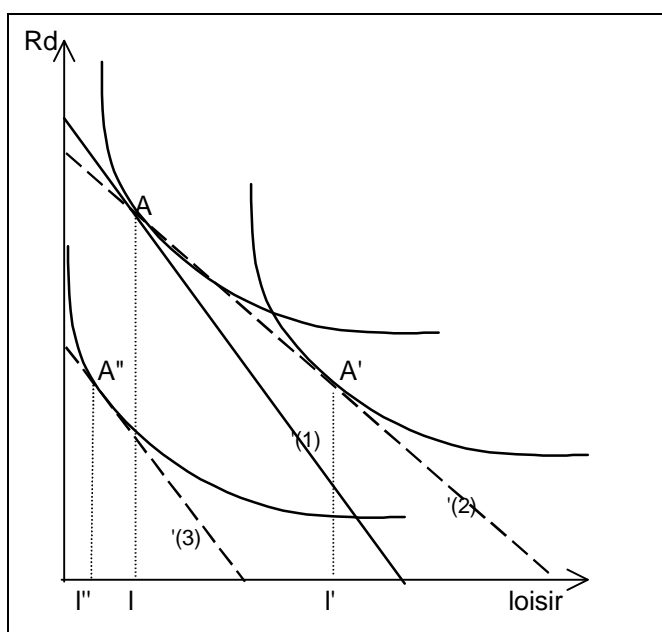
La base de l'impôt n'augmente pas le coût d'opportunité du travail par rapport au loisir pour l'individu, puisque l'impôt ne porte pas sur les revenus du travail fourni par l'entrepreneur (graphiquement, la pente de la contrainte budgétaire n'est pas modifiée, il s'opère juste une translation vers la gauche de celle-ci, (droite 1 à droite 3)). Il n'existe donc pas d'effet substitution travail – loisir, car le prix du travail par rapport au loisir n'est pas modifié (qui serait représenté par l'intervalle compris entre 1 et 1' où on observe bien une augmentation du loisir, donc une diminution du travail). L'effet revenu est par contre présent (graphiquement il correspond à l'intervalle entre 1' et 1). En considérant le loisir comme un bien normal, la diminution du revenu par l'introduction de l'impôt a un effet positif sur l'offre de travail du chef d'entreprise. Par conséquent, l'effet global de l'impôt sur le travail est toujours positif. Contrairement à l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les facteurs ne génère donc pas de poids mort, puisqu'il n'existe pas d'effet désincitatif au travail. L'effet de l'impôt sur les facteurs est en fait comparable à celui d'une diminution du revenu non salarial d'un individu.

Plus formellement, la relation de Slutsky peut s'écrire dans le cas présent :

$\frac{dq}{dt} = \frac{dq^s}{dp} \cdot \frac{dp}{dt} + \frac{dq}{dRd} \cdot \frac{dRd}{dt} \cdot q$, (avec θ^s l'offre de travail de Slutsky : à pouvoir d'achat constant).

Le prix au producteur étant laissé inchangé par l'introduction de l'impôt sur les facteurs (du moins tant que l'on raisonne en équilibre partiel et dans un cadre de concurrence pure et parfaite), sa dérivée par rapport à la taxe est donc nulle. Le premier terme de droite de l'équation de Slutsky, correspondant à l'effet substitution, est donc nul. Seul le deuxième terme de droite de l'équation, qui décrit l'effet revenu est différent de zéro. On sait qu'il est de signe positif lorsque le travail est considéré comme un bien normal.

Figure 1 : Incidence des taxes sur les revenus



I est le loisir, c'est dire la différence entre H le temps disponible pour l'individu et θ son effort.

R_d est le revenu disponible :

$$(1) R_d = p \cdot \theta \cdot F(K, L) - w \cdot L$$

(2) Contrainte budgétaire après introduction d'une taxe sur le revenu, à revenu compensé (permet de déterminer l'effet de substitution).

$$(3) R_d = p \cdot (\theta - t) \cdot F(K, L) - w \cdot L$$

La solution d'équilibre du loisir pour l'individu après introduction d'un impôt sur le revenu se situe entre I'' et I' . Si l'effet revenu est inférieur à l'effet substitution, le temps consacré au loisir augmente (la solution se situe entre I et I') et inversement (la solution se situe entre I'' et I). La théorie ne permet pas de prédire le sens de la variation totale du loisir ou de l'effort consacré par le chef d'entreprise.

Pour illustrer l'effet de l'impôt sur l'effort du chef d'entreprise, on peut supposer que sa fonction d'utilité est de type Cobb-Douglas : $U(R_d, q) = R_d^a \cdot (H - q)^{1-a}$ (avec $a < 1$), avec H le temps total disponible pour un individu. La solution optimale pour l'individu de θ (θ^*) dépend positivement de t . L'impôt sur le capital fournit en conséquence une incitation à « l'effort » et à améliorer la productivité des facteurs de production. L'impôt n'est donc pas « neutre » sur les décisions de production.

$$q^* = - \frac{F(K, L) \cdot (t \cdot a - t - a \cdot H) + w \cdot L \cdot (a - 1)}{F(K, L)} \Rightarrow \frac{dq^*}{dt} = 1 - a$$

Si avec Allais (1990), on fait l'hypothèse d'une parfaite mobilité des capitaux, l'impôt sur le capital doit permettre de procéder à une réallocation optimale des capitaux entre les secteurs. Les emplois les moins productifs de certains capitaux deviendront non rentables : « *Un capital (...) mal exploité ne tarderait pas à être racheté par ceux entre les mains desquels il prendrait immédiatement, parce que utilisé de manière rationnelle, une valeur beaucoup plus grande. Avec de telles dispositions un remembrement rationnel des terres se ferait naturellement de lui même....* » (Allais 1990, p53).

Dans le cadre du secteur informel, la mobilité des capitaux et leur allocation optimale entre les secteurs d'activité est une hypothèse forte. Elle suppose en effet une information parfaite des agents sur d'une part la valeur du capital et, d'autre part sur sa capacité de production. Etant donné l'atomicité des activités informelles et l'hétérogénéité de leur production, il est peu probable que les agents informels détiennent une telle information. Toutefois, un effet réallocatif intra-sectoriel peut être envisageable.

2. Fiscalisation du secteur informel malgache

2.1. La fiscalité déjà existante sur le secteur informel.

2.1.1. Assiette et taux de pression des impôts sur les petites entreprises

Il existe dans le droit fiscal malgache principalement quatre types d'impôts auxquels les petites entreprises sont assujetties. La « taxe professionnelle », qui est fonction du type d'activité et de la taille de l'entreprise, et « l'Impôt sur les Revenus Non Salariaux » (IRNS) sont les deux principaux impôts directs pouvant être prélevés. Le taux de l'IRNS est fixé par tranche de bénéfice net. Les bénéfices sont déclarés par les entreprises à l'administration fiscale qui émet ensuite les rôles. Les taux marginaux sont compris entre 5 et 35%. A ces impôts directs s'ajoute la « Taxe Sur les Transactions » qui est une taxe de 5% sur le chiffre d'affaires. Il existe ensuite les impôts locaux, qui sont constitués principalement de la « taxe foncière » (bâti et non bâti) et des « droits de place » sur les marchés.

La loi de finances 1998 a posé les bases d'un nouvel impôt dénommé l'Impôt Synthétique (IS) dont l'application devrait être effective en 2000. L'IS devrait remplacer l'ensemble des impôts existants touchant les micro-entreprises. Les textes prévoient que l'impôt sera basé

sur le chiffre d'affaires estimé à partir des moyens d'exploitation de l'entreprise (voir Paillaud et al. 1998 pour plus de détails).

Malgré les caractéristiques du secteur informel, il apparaît que près de 19% des Unités de Production Informelle (UPI) étaient déclarées auprès des services fiscaux de l'administration fiscale (service de la patente) en 1995. Du fait de l'importance de la fiscalité locale dans la taxation des entreprises informelles, une plus grande proportion (38%) d'entre elles déclarent avoir payé au moins un impôt. La faiblesse des montants acquittés (près de 50% des entreprises assujetties déclarent avoir payé une somme inférieure ou égale à 50 mille Fmg au cours l'année 1995) explique que le poids de la charge fiscale (à l'exclusion des charges sociales) dans le chiffre d'affaires⁸ des UPI n'a été que de 0,4%. Le taux de pression des UPI enregistrées auprès des services fiscaux passe à 0,5%, contre 0,2% pour celles n'étant pas enregistrées. Sur la totalité des entreprises, la charge fiscale est donc négligeable, et on comprend ainsi que la majorité des entreprises considéraient en 1995 que l'Etat n'exerçait aucune influence sur leur activité⁹.

L'assiette de l'impôt sur les UPI s'avère très concentrée. En 1995, 10% des entreprises contribuaient pour près de 80% à l'ensemble des impôts sur le revenu (IRNS) collectés sur ces entreprises¹⁰. Toutefois cette proportion entre part des contribuables et part dans les recettes totales est la conséquence mécanique de la répartition des revenus dans la population. On remarquera d'ailleurs que la courbe de répartition des impôts entre les individus se situe au-dessus de celle de la répartition des chiffres d'affaires.

Le taux de pression effectif est donc dégressif¹¹, quel que soit le statut légal de l'entreprise. Les unités dont le chiffre d'affaires a été le plus élevé supportent le taux de pression le plus faible. L'aspect dégressif des impôts sur les UPI est principalement le résultat du mode de fixation des impôts locaux et de la patente, qui sont essentiellement des impôts forfaitaires. Le tableau 3 montre en effet que la part de ces impôts dans le total de la charge fiscale

⁸ Le taux de pression est calculé en rapport du chiffre d'affaires, car les principaux impôts, en termes de recettes payées par les UPI, sont assis sur l'activité et le « potentiel » de production des entreprises.

⁹ "Seuls 7,3% des chefs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes liés à la réglementation, d'impôts ou de taxes. 1,3% voient dans l'Etat la principale source risquant de faire disparaître leur établissement, et à peine 0,3% considèrent qu'il nuit au développement de leur activité" (MADIO 1995).

¹⁰ On observe ce rapport pour l'ensemble des entreprises formelles et informelles : 10% des Entreprises Individuelles formelles étaient à l'origine de 75% du montant des recettes de l'IRNS sur ces entreprises, tandis que pour l'IBS, 10% des SQS fournissaient plus de 90% des recettes.

¹¹ Cette dégressivité contre intuitive du taux d'imposition effectif (on aurait pu penser que plus une entreprise est importante, plus la probabilité pour qu'elle soit repérée par le fisc est forte) fut aussi observée par Oudin (1991) pour les unités de production informelles au Niger.

décroit avec le chiffre d'affaires. Pour les entreprises enregistrées auprès du centre des contributions directes, la charge des impôts locaux et de la patente vient jusqu'à représenter 17% du chiffre d'affaires (le taux de pression total pour ces entreprises étant le plus élevé et de l'ordre de 18% du CA).

La comparaison de la charge fiscale supportée par les unités de production dites informelles avec celle des Entreprises Individuelles formelles du secteur secondaire aboutit à des résultats intéressants. A partir des données de l'enquête annuelle sur l'industrie (exercice 1995), les taux de pression fiscale de l'IRNS sur les chiffres d'affaires des Entreprises Individuelles (EI) formelles sont très proches de ceux obtenus sur les UPI. Puisque les EI sont enregistrées auprès des services fiscaux, la faiblesse des taux de pression ne provient donc pas uniquement du non-enregistrement des unités. On peut en conclure que le droit fiscal échoue simplement à collecter les impôts dus par les petites entreprises en général, et montre ainsi une inadaptation par rapport à la structure de ces petites unités de production.

Tableau 2 : Taux de pression par quintile de CA des UPI et des EI industrielles formelles

CA	Unités de Production Informelles			EI Industrielles Formelles
	Total	Non enregistrées	Enregistrées*	
]0 ; 770]	0,7%	0,3%	21,0%	12,9%
]770 ; 2139]	0,7%	0,5%	3,3%	1,8%
]2139 ; 4962]	0,5%	0,4%	1,2%	0,6%
]4962 ; 12376]	0,5%	0,3%	1,2%	0,7%
12376 <	0,3%	0,2%	0,4%	0,4%
Total	0,4%	0,2%	0,5%	0,4%

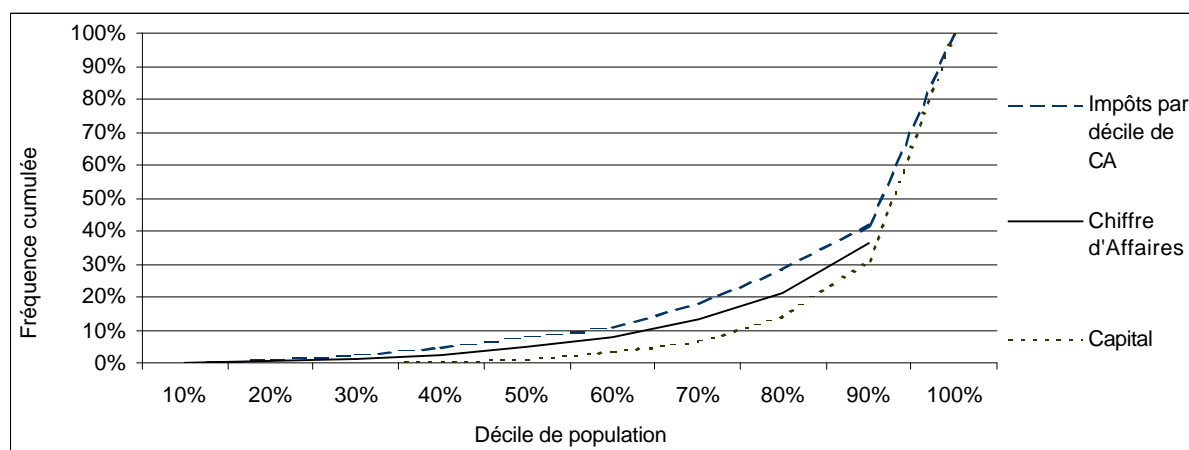
Sources : MADIO 1995, MADIO 1996, calculs propres, * l'enregistrement est ici défini par rapport aux registres de l'administration fiscale (Patente) et non pas statistique.

Tableau 3 : Structure d'imposition (part dans la valeur totale) des UPI par quintile de CA

CA	IRNS	Patente	Droit d'Enregistrement	Impôts locaux	Autres	Total
]0 ; 770]	0,0%	21,6%	0,0%	75,7%	2,7%	100,0%
]770 ; 2139]	0,0%	10,4%	0,0%	85,7%	3,9%	100,0%
]2139 ; 4962]	0,0%	28,2%	0,3%	60,8%	10,6%	100,0%
]4962 ; 12376]	0,7%	33,8%	0,7%	59,1%	5,7%	100,0%
12376 <	18,4%	21,0%	0,8%	30,6%	29,3%	100,0%
Total	12,2%	23,7%	0,7%	42,1%	21,4%	100,0%

Sources : MADIO 1995, calculs propres.

Graphique 1 : Courbe de Lorenz du CA, du capital et de la charge fiscale entre UPI



Sources : MADIO 1995, calculs propres.

2.1.2. Le potentiel de recettes fiscales à partir du système existant :

En tenant compte de la législation en vigueur en 1995¹², nous avons estimé les recettes potentielles sur les trois principaux impôts auxquels sont soumises les petites unités de production, pour l'exercice fiscal 1995 (recettes 1996 pour le Tableau des Opérations Financières de l'Etat - TOFE). Les données sur les UPI ayant été collectées sur l'agglomération d'Antananarivo, une comparaison avec les chiffres du TOFE a nécessité une extrapolation¹³ au niveau national des estimations résultant de l'enquête.

Bien que la méthode d'estimation des recettes potentielles soit très « approximative », l'ordre de grandeur de la différence entre les recettes estimées et celles perçues ne laisse aucun doute sur la désuétude du système fiscal actuel en matière de taxation des micro-unités de production. Le phénomène est particulièrement flagrant pour l'impôt sur les revenus. De manière plus globale, on remarquera que la valeur des impôts sur les revenus non salariaux (IRNS) ne représente qu'un quart de celle des impôts sur les revenus salariaux (IRSA), alors que le taux de salarisation est de 54% à Tananarive (qui concentre la majorité des entreprises et industries).

¹² Les barèmes d'imposition de l'IRNS ont été appliqués au résultat net comptable annuel des entreprises. Les déductions d'impôts pour investissement et personnes à charge, n'ont pas été prises en compte par mesure de simplification. Pour le calcul de la TST, seules les entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires annuel inférieur à 250 millions de Fmg ont été prises en compte dans le calcul. Les commerces vendant des produits primaires ont été également exclus.

¹³ Cette extrapolation est basée sur l'Enquête Prioritaire sur les ménages (EP 97), permettant d'estimer le poids dans la production nationale des entreprises non agricoles détenues par les ménages.

Tableau 4 : Recettes Potentielles (milliards de Fmg)

UPI	Capitale		Nationale		TOFE 96		Recettes potentielles En % des recettes du TOFE
	IRNS	TST	IRNS	TST			
Non enregistrée	67,4	31,4	613,1	206,7			
Enregistrée	18,5	7,5	167,7	49,4	Taxe B & S*	166,8	65%
Total	85,9	38,9	780,9	256,1	IRNS	13,3	5872%

Sources : MADIO 95, Trésor Public, calculs propres. * Toutes taxes sur les biens et services collectées sur le marché domestique (TVA et TST).

L'inapplicabilité du droit fiscal tel qu'il est actuellement conçu résulte de plusieurs facteurs. Tout d'abord, le minimum de documents comptables requis (un livre des achats au moins) pour calculer les impôts sur les bénéfices ou le chiffre d'affaires n'est généralement pas disponible, faute de compétences des entrepreneurs. D'autre part, les impôts forfaitaires tels que la Patente nécessitent des études détaillées sur les entreprises (base de données de monographies d'entreprises par secteurs et zone géographique) pour une application efficace et juste de ce type d'impôt. Or cette gestion de la base imposable n'existe pas et est de plus certainement trop coûteuse. Le nombre des UPI est tout d'abord sans commune mesure avec celui des agents de l'administration fiscale et implique donc des méthodes d'estimation de la base taxable simples.

L'introduction d'un Impôt Synthétique doit s'attacher à résoudre ces problèmes. Il existe en fait une double contrainte : premièrement l'impôt doit permettre d'estimer avec un faible biais les revenus dégagés par les micro-entreprises, deuxièmement la méthode d'estimation appliquée doit être la plus simple possible.

3. Introduction d'un impôt sur les facteurs de production à Madagascar

3.1. Quels indicateurs de production choisir ?

L'introduction d'un impôt synthétique nécessite de prime abord de connaître la structure des facteurs de production utilisés dans le secteur et de pouvoir les valoriser facilement avec une marge d'erreur faible.

3.1.1. Le capital dans le secteur informel et son estimation.

Le capital détenu par les UPI, évalué au coût de remplacement, était en moyenne de 1,6 millions de fmg en 1995 (pour un total de 200 milliards), ce qui représentait à peu près 15 mois de salaire minimum légal. Le capital des UPI est constitué à 80% par des actifs immobiliers ou par des véhicules. Les machines et outils représentent quant à eux un peu moins de 20% des actifs des UPI (MADIO 1995).

Tableau 5 : Structure du capital (au coût de remplacement) par secteur

	Terrain, local	Machines	Mobilier de bureau	Véhicules	Outillage	Autres	Total
Commerce	73%	9%	1%	6%	10%	0%	100%
Industrie	71%	17%	1%	2%	7%	1%	100%
Service	22%	6%	1%	59%	9%	3%	100%
Total	55%	11%	1%	23%	8%	2%	100%

Sources : MADIO 1995, calculs propres.

Si, la valorisation des actifs immobiliers et des véhicules ne doit pas poser de problèmes majeurs, leur prise en compte dans la base de l'impôt synthétique est en revanche sujette à caution. Tout d'abord, il existe un risque de double taxation, car le foncier, tout comme les véhicules, sont déjà taxés par ailleurs (Taxe foncière sur propriétés bâties et non bâties, taxe sur les véhicules). De plus, ces actifs ne sont pas forcément totalement utilisés dans le processus de production.

L'estimation de la valeur des machines et outils est par contre nécessaire pour estimer les capacités productives de l'entreprise. Mais cette estimation s'avère beaucoup plus délicate. Sur la base des déclarations des entrepreneurs, la valeur médiane (au coût de remplacement) des machines et outils n'est que d'environ 12 000 Fmg en 1995 et seuls 4% de ces immobilisations ont une valeur unitaire dépassant 1 million de Fmg. Le capital total des UPI parmi les 10% ayant la plus forte dotation est seulement supérieure à 4,4 millions de Fmg. De plus, la valorisation de ces actifs est rendue difficile pour plusieurs raisons :

- 1) 32% du capital machine – outil a plus de 10 ans par rapport à sa date d'achat, donc peut être considéré comme totalement amorti.
- 2) 39% du capital machine – outil a été acheté d'occasion ou auto-produit (pour 2% seulement).

In fine, seuls 39% des machines – outils peuvent être valorisés sur des bases « comptables » (ayant moins de 10 ans et ayant été acheté neufs). Mais, pour cette catégorie d'actifs, pour

lesquels une valorisation est possible, seuls 3% d'entre eux ont une valeur déclarée supérieure à 1 million de Fmg.

La valorisation des actifs productifs des micro-entreprises semble donc très incertaine et peut de fait poser un problème majeur lors du calcul de la base de l'impôt. Toutefois, les entreprises auxquelles nous nous intéressons sont supposées produire avec une intensité capitalistique très faible. La faiblesse de cette intensité devrait minimiser ce problème.

3.1.2. Le travail dans le secteur informel et son estimation.

L'estimation de la productivité du travail est particulièrement cruciale car la production dans les UPI est supposée être à haute intensité de main d'œuvre. L'évaluation du volume de travail effectué dans une entreprise est confrontée à deux problèmes :

Les erreurs d'estimation du nombre d'employés (la visibilité des effectifs) peuvent être importantes. Les données de l'enquête MADIO (1995) font apparaître un secteur informel caractérisé par la faible taille des unités de production en termes de nombre d'employés et un taux de salarisation également réduit. En effet, 63% des UPI sont réduites à une seule personne, et moins de 0,1% ont une taille dépassant 8 personnes (y compris le chef d'établissement). La petite taille des unités de production est un premier facteur compliquant leur repérage.

La deuxième difficulté concerne l'estimation du nombre d'heures travaillées pour chaque employé. La flexibilité (précarité) de la main d'œuvre des UPI est en effet importante. Le taux de salarisation ne représente que 10% des effectifs, et 65% de la main d'œuvre ne bénéficient d'aucun contrat écrit. Pour ces raisons, l'estimation sur le terrain des ressources humaines d'une UPI risque d'être biaisée, du fait de la faible visibilité de la main d'œuvre dans les UPI.

Ce premier constat doit être toutefois nuancé. Les chiffres exposés ci-dessus sont en grande partie le fruit de l'importance des unités de production où une seule personne travaille. Or, le problème de l'estimation des heures travaillées dans une UPI ne se pose véritablement que lorsqu'il existe des employés. Dans le cas des « auto-emplois », on peut estimer un volume d'heures travaillées de manière arbitraire. Une telle mesure est en fait à l'essence même de la « philosophie » de l'impôt. Les personnes fournissant un effort supérieur à la normale supporteront un taux de pression moyen inférieur.

Pour les entreprises dont les effectifs (y compris le patron) sont supérieurs à l'unité, le tableau 6 montre que le nombre d'heures travaillées par les employés est à peu près égal à la durée légale. La totalité des effectifs peut être correctement appréciée par un agent administratif.

Le problème de visibilité du nombre de personnes travaillant au sein d'une UPI se pose en fait pour les « *Aides familiales* ». Les « *Aides familiales* » contribuent pour 30% aux heures travaillées dans les UPI (dont les effectifs sont supérieurs à 1). Le problème potentiel réside dans le fait qu'il est délicat de déterminer sur le terrain si la famille du chef d'entreprise travaille dans l'entreprise. Une solution pour échapper à cette incertitude serait de ne pas prendre en compte cette main d'œuvre potentielle dans le calcul de l'impôt. Ce choix est justifié par le fait que, dans les systèmes d'imposition actuels, les personnes à charge (enfants, parents âgés) ouvrent généralement le droit à un abattement sur l'impôt, dans un but d'équité évident. En ne prenant pas en compte ces personnes dans le calcul de la production potentielle de l'entreprise, on introduit une déduction pour personnes à charges.

Il reste ensuite à définir le nombre d'heures travaillées par un employé. Le tableau 6 montre que pour l'ensemble des types d'employés, l'écart type des heures travaillées est relativement faible. Ainsi, les valeurs moyennes exposées devraient fournir un indicateur convenable du nombre d'heures effectuées par employé. Toutefois, si on s'attache à la philosophie de l'impôt, il serait alors plus logique d'appliquer aux effectifs le nombre d'heures normales légales (soit 42 heures / semaine). Les heures supplémentaires ne sont alors pas taxées.

Tableau 6 : Structure de l'emploi pour les UPI non moléculaires

Statut	Part dans le travail		Part des permanents en nombre.	Heures moyennes mensuelles	CV ¹⁴	Heures travaillées / légales
	Nombre	Heure				
Patron	10%	11%	92%	197,8	9,54 ^E -05	107%
Propre compte	31%	34%	93%	202,1	5,40 ^E -05	109%
Salarié	16%	16%	80%	186,1	7,90 ^E -05	100%
Apprenti payé	1%	1%	88%	165,1	3,22 ^E -04	89%
Apprenti non payé	1%	1%	43%	146,4	4,72 ^E -04	79%

¹⁴ Ecart Type = $\frac{1}{N} \sqrt{\sum_{i=1}^N (H_i - \bar{H})^2}$, N : nombre d'employés par classe, H_i nombre d'heures de travail par employé « i », \bar{H} le nombre moyen d'heures travaillées par classe. CV = Ecart type / \bar{H} .

Aide familiale	34%	30%	74%	156,5	6,57 ^E -05	84%
Associé	7%	7%	79%	190,1	1,19 ^E -04	103%

Source : MADIO 1995, calculs propres

3.2. Estimation d'une fonction de production :

En estimant une fonction de production, on cherche à définir des indicateurs fiables de la production. Suite à des tests initiaux sur plusieurs types de fonctions de production, nous avons choisi de retenir une fonction de production de type Cobb-Douglass. Les élasticités estimées par les fonctions Trans-log n'ont jamais été significativement différentes de zéro.

La fonction testée est donc de la forme : $Q_i = e^{\gamma A_i} \cdot K_i^\alpha \cdot L_i^\beta \cdot e^c$

La régression s'effectue sur sa forme log-linéaire. Q_i désigne le chiffre d'affaires¹⁵. A_i est un vecteur de variables qualitatives représentant la productivité de l'entreprise et son degré d'informalité (niveau d'éducation scolaire du chef d'entreprise, date de création de l'entreprise, secteur d'activité, existence d'un local fixe, accès à l'électricité, au téléphone). K_i désigne la valeur du capital (au coût de remplacement déclaré par le chef d'entreprise). L_i désigne le volume de travail horaire. γ , α , β , sont les paramètres à estimer et c la constante.

L'estimateur fourni par les Moindres Carrés Ordinaires (MCO) peut être biaisé par un phénomène d'endogénéité des variables explicatives. L'endogénéité peut provenir ici du fait que la demande de travail est déterminée par le programme de maximisation du profit du producteur. En revanche, le niveau du capital peut être supposé fixe à court terme. La méthode préconisée, lorsqu'il existe un risque d'endogénéité des variables explicatives, est de recourir aux variables instrumentales afin de calculer des estimateurs par les Doubles Moindres Carrés (DMC) ou par la Méthode des Moments Généralisée (MMG)¹⁶. Dans notre cas, l'instrumentalisation de la demande de travail s'est révélée impossible. La demande de travail est en majeure partie expliquée par le chiffre d'affaires. Les autres variables pouvant servir d'instruments comme le salaire ou la taille de la famille du chef d'entreprise détiennent

¹⁵ Les variations du CA corrigé du taux d'utilisation des capacités ont été généralement moins bien expliquées par les variables exogènes que celles du CA observé. Le taux d'utilisation étant estimé par les chefs d'entreprise eux-mêmes, il est alors possible que sa mesure soit entachée d'erreurs. De plus, la production potentielle d'une UPI n'a qu'une signification très relative, étant donné qu'il n'existe pas de temps de travail légal dans ce secteur.

¹⁶ Soit Z le vecteur d'instruments, on a : $l_i = a_1.k_i + a_2.Z + c + v_i$ (fonction de demande de travail, v_i les résidus) et $\hat{u}_i = q_i - \alpha_{DMC} \cdot k_i + \beta_{DMC} \cdot l_i$ (résidus de l'estimation de la fonction de production par les DMC). Soit b_{MCO} l'estimateur de v_i de la régression de \hat{u}_i sur v_i . Si les b_{MCO} sont non significativement différents de 0, alors l'hypothèse d'exogénéité de l_i est rejetée. L'estimateur DMC ou MMG permet de résoudre ce problème en estimant la fonction de production à partir de l'estimation par les MCO de la demande de travail.

un pouvoir explicatif faible, voir nul (cf. tableau 7). Or, le chiffre d'affaires ne peut pas être retenu ici comme instrument¹⁷.

3.2.1. Résultats sur les estimateurs et élasticités des facteurs de production :

Les premières estimations par les MCO menées à partir d'un échantillon de 1018 UPI, se sont révélées satisfaisantes. Le R² est d'environ 45%, ce qui est acceptable dans le cadre d'une régression en coupe instantanée. La régression est jugée significative dans son ensemble (F de Fisher). Les résidus suivent bien une loi normale centrée, réduite (Akaike, Schwarz).

Le rendement d'échelle des facteurs de production semble être décroissant. Le test de Wald sur les restrictions des coefficients rejette l'hypothèse d'une somme des élasticités égale à l'unité (probabilités d'accepter l'existence de rendement constant sans erreur comprise entre 0,20 et 0,57). Pour cette raison, nous n'avons pas contraint les coefficients de notre modèle.

Tableau 7 : Résultats économétriques

Variable endogène	Modèle 1			Modèle 2			modèle 3		
	Coef	T	Pr	Coef	T	Pr	Coef	T	Pr
LCA									
Variables exogènes									
LL	0,78	20,40	***	0,78	20,58	**	0,75	19,73	***
LK	0,17	7,45	***	0,19	9,09	**	0,23	11,30	***
PATRON	0,05	4,77	***	0,06	5,25	**	-		
LOCAL	0,18	1,48	-				-		
DATE	0,00	-0,19	-				-		
ELEC	0,15	1,49	-				-		
TEL	0,72	1,75	*				-		
NMEN	0,01	0,57	-				-		
IND	-0,40	-3,84	***	-0,39	-3,82	**	-0,36	-3,50	***
COM	0,73	6,20	***	0,74	6,34	**	0,80	6,73	***
C	0,72	1,44		0,61	1,91	*	1,02	3,27	***
R ²	0,45			0,45			0,43		

¹⁷ Des régressions à partir de variables en moyenne (121 secteurs) ont été également menées. L'instrumentalisation de la demande de travail fut alors possible et l'hypothèse de son endogénéité n'était pas rejetable. Toutefois, l'emploi des DMC sur ces variables en moyenne n'a entraîné que des modifications assez faibles de la valeur des estimateurs par rapport aux MCO. L'élasticité du travail diminue, passant de 0,84 (MCO) à 0,82. L'élasticité du capital augmente légèrement de 0,24 (MCO) à 0,25.

R ² ajusté	0,45			0,44			0,43
Akaike info criterion	0,40			0,40			0,43
Schwarz criterion	0,46			0,43			0,46
F-statistic	75,07			148,04			172,91
Prob(F-statistic)	0,00			0,00			0,00
Prob(LL + LK) = 1							
F fischer	0,21			0,48			0,57
χ^2	0,20			0,48			0,57
Observations	923			923			924
Variable endogène	Instruments			Modèle 4			
LL							
Variables exogènes	Coef	T	Pr	Coef	T	Pr	
LW	-0,05	-0,81		-0,20	-3,52	**	*
LK	0,16	2,90	***	-			
LCA	-			0,48	8,68	**	*
PATRON	-0,04	-1,73	*	-0,03	-1,92	*	
LOCAL	0,12	0,58		0,14	0,84		
DATE	0,00	0,49		0,00	0,09		
NMEN	-0,01	-0,22		0,01	0,24		
IND	0,14	0,71		0,25	1,52		
COM	0,04	0,14		-0,32	-1,49		
C	7,42	7,60	***	4,97	5,61	**	*
R ²	0,08			0,38			
R ² ajusté	0,03			0,34			
Akaike info criterion	0,01			-0,27			
Schwarz criterion	0,20			-0,08			
F-statistic	1,50			10,34			
Prob(F-statistic)	0,16			0,00			
Observations	843			839			

*** : significatif au seuil de 1%, * au seuil de 10%

Liste des variables : LCA : log du chiffre d'affaires. LL : log du nombre d'heures travaillées. Lk : log de la valeur du capital. Lw : log du salaire moyen COM : 1 si entreprise commerciale, 0 sinon. IND : 1 si entreprises du secteur industrie, 0 sinon. PATRON: niveau scolaire du chef d'entreprise. Date :date de création de l'entreprise. nmen : taille du ménage du chef d'unité Elec : 1 si accès à l'électricité, 0 sinon. Local : 1 si existence d'un local fixe, 0 sinon. TEL : 1 si existence d'un téléphone, 0 sinon.

Les résultats des régressions du chiffre d'affaires sur les variables de progrès et de degré d'informalisation fournissent par ailleurs des informations sur le programme du producteur et la dynamique de l'entreprise. Le niveau d'éducation du chef d'entreprise a une influence positive et significative sur la taille de l'entreprise, allant ainsi dans le sens des thèses de croissance endogène. Le degré de formalisation, représenté l'existence d'un local fixe pour l'exercice de l'activité et par l'existence d'un accès à l'électricité, n'exerce pas d'influence significative sur la production. L'existence d'un téléphone semble par contre être un indicateur significatif.

D'autre part, l'âge de l'entreprise n'a aucune influence sur la production. Ainsi, on peut supposer que la taille de l'entreprise ne croît pas véritablement dans le temps. La littérature économique sur la dynamique des micro-entreprises fait d'ailleurs état d'une quasi-inexistence de développement « vertical » de ce type d'entreprise (voir Marniesse 1998 pour une revue de littérature récente sur ce sujet).

3.2.2. Modalités d'application de l'impôt : taux de taxation et seuil d'imposition.

Les résultats économétriques (Cf. tableau 7) permettent de construire l'assiette de l'impôt synthétique. Elle est donc définie comme l'estimation de la production sur la base du capital et du nombre d'heures travaillées dans l'entreprise à facteurs de progrès technique constant et selon le secteur d'activité :

$$\text{Log (Base IS)} = 0,78 \cdot \text{LL} + 0,19 \cdot \text{LK} - 0,39 \cdot \text{IND} + 0,74 \cdot \text{COM} + 0,61$$

(20,58)*** (9,09)*** (-3,82)*** (6,34)*** (1,91)*

R² = 0,45 F = 148 (t de student entre parenthèses : *** significatif au seuil de 1%, * au seuil de 10%)

LCA : log du chiffre d'affaires, LL : nombre d'heures travaillées, LK : log de la valeur du capital au coût de remplacement, IND : 1 si entreprise industrielle (0 sinon), COM : 1 si entreprise commerciale (0 sinon).

Le taux nominal est choisi de sorte à obtenir un taux effectif moyen d'imposition de l'ordre de 2% du CA sur l'ensemble des unités de production informelles. Ce taux correspond à celui retenu dans les pays d'Amérique Latine (cf. Sadka et Tanzi 1993). Il apparaît déjà très élevé au regard des taux d'imposition moyens observés dans le système actuel. Etant donné qu'il est nécessaire d'introduire un seuil d'imposition et que le CA est sous-estimé pour les valeurs élevées, nos simulations montrent qu'un taux nominal de taxation de 15% nous rapproche le plus de notre objectif.

Un seuil minimum d'imposition doit être fixé pour des raisons d'équité et de rendement de l'impôt. Etant donné le dénuement dans lequel se trouve une partie substantielle de la population informelle, il est important que cette catégorie soit exemptée. Ensuite, le grand nombre des unités de production informelles dans l'agglomération d'Antananarivo fait qu'il est important de ne retenir que celles dégageant les plus gros bénéfices dans le but d'accroître le rendement de l'impôt. Toutefois, un des écueils possibles à l'introduction d'un seuil de taxation est l'incitation qu'il fournit aux entrepreneurs de fractionner leurs activités. L'entrepreneur cherche ainsi à placer chacune de ses unités de production en dessous de ce seuil (cf. De Soto 1994). La partition des lieux de production entraîne néanmoins un sur-coût qui peut limiter cet effet négatif.

Un facteur technique incite également à fixer un seuil. En effet, les résidus de la régression sont positifs pour les valeurs faibles du CA et négatifs pour les valeurs élevées du CA. Autrement dit, les estimations surestiment la production des petites unités et *vice-versa*. Ainsi, le seuil peut être déterminé par le « point » d'intersection entre les valeurs estimées et celles observées. On réduit de cette manière la probabilité d'obtenir des taux d'imposition du chiffre d'affaires supérieurs pour les plus petites unités.

Sur la base de ces critères, le seuil de 5 millions de Fmg de « CA annuel estimé » est retenu. Il correspond à la borne inférieure des deux derniers quintiles de la distribution de la population des UPI par chiffres d'affaires (soit un peu moins de 50.000 entreprises assujetties). Du fait de la concentration de l'assiette fiscale actuelle, les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel était supérieur à ce seuil, participaient à 90% du total des recettes fiscales. Il est intéressant qu'en ne fiscalisant que 40% de la population, on touche ceux qui sont le plus susceptibles de pouvoir participer à l'effort fiscal.

Le seuil est alors retranché de la base d'imposition des unités afin d'éviter tout effet désincitatif sur la production¹⁸. Ce système permet également d'introduire un élément de progressivité dans l'impôt tout en appliquant un taux nominal constant, plus simple à gérer.

De plus, le travail des aides familiaux doit être exonéré, car il ne semble pas exister de lien entre la taille du ménage et le nombre d'employés hors famille dans une entreprise. Ce résultat implique en effet que le revenu du chef d'unité ne croît pas avec la taille de son ménage. Les revenus disponibles par tête dans le ménage sont donc décroissants avec la taille de celui-ci. Il peut alors paraître équitable de ne pas tenir compte dans les revenus imposables des revenus potentiellement dégagés par le travail des membres de la famille du chef d'entreprise.

3.2.3. Simulation des recettes et de la distribution de l'IS :

En 1995, on estime que la totalité des recettes perçues sur les UPI de l'agglomération de Tananarive était de l'ordre de 6,0 milliards de Fmg. L'IS quant à lui permettrait de rapporter

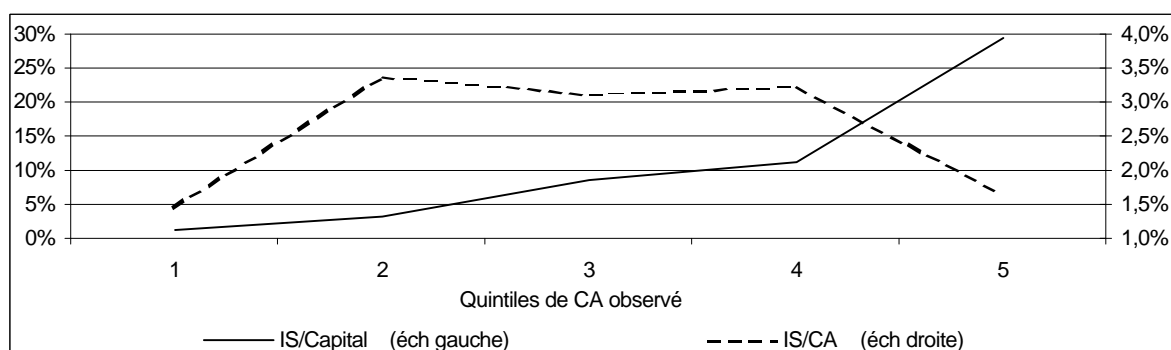
¹⁸ Par exemple, une unité de production dont le CA estimé est de 7 millions de Fmg ne paiera l'impôt qu'à la marge du seuil, c'est à dire sur 2 millions de CA. Dans le cas contraire, il serait fortement désincitatif pour une entreprise produisant pour une valeur légèrement inférieure au seuil d'exemption de dépasser celui-ci. Le dépassement du seuil pourrait impliquer le paiement d'un impôt supérieur à l'augmentation marginale des recettes. Pour éviter cet écueil, le moyen le plus simple est donc de ne taxer que la part des revenus supérieure au seuil.

30,4 milliards de Fmg, soit un peu plus de 5 fois les montants actuellement collectés. La pression effective de l'IS sur l'ensemble des UPI est de 1,9%.

La surestimation entraîne une taxation de certaines unités dont le chiffre d'affaires effectif les exempt normalement de l'IS. De fait, le taux de pression sur les trois premiers quintiles de CA des UPI n'est pas nul. Le graphique 2 présentant l'évolution des taux de pression rapportés au chiffre d'affaires et au capital est révélateur d'une amélioration de la productivité des facteurs avec la taille. Les rendements des facteurs en moyenne sont décroissants, mais la productivité de l'entreprise croît avec sa taille. En effet, la pression de l'impôt sur le CA tend à décroître au-delà du premier quintile de CA, alors qu'elle ne cesse d'augmenter si elle est calculée par rapport au volume de capital. Ces effets d'échelle pourraient être introduits en estimant une fonction de production par strates de taille. Toutefois, une telle méthode n'est pas forcément souhaitable. L'impôt entraînerait alors des effets désincitatifs sur l'accroissement des entreprises et sa gestion en serait compliquée dans le même temps.

Si l'impôt peut paraître partiellement injuste au regard des revenus perçus, il est par contre fortement progressif sur la base du patrimoine. L'effet recherché est donc atteint, car la charge de l'impôt sera d'autant plus lourde que le capital détenu est mal utilisé. Il est alors possible que l'un de ses effets soit d'initier une « concentration » des UPI, puisqu'il existe un avantage à la taille. Si l'efficacité globale des micro-entreprises est alors accrue, elle se produit au détriment des unités les plus petites. Unités qui sont a priori gérées par les couches les plus défavorisées. Ainsi le caractère redistributif de l'impôt devient négatif du fait de l'existence de rendements croissants des facteurs de production qui n'est pas captée par les régressions, ni confirmée par le test de restriction des coefficients de Wald.

Graphique 2 : Progressivité des taux de pression moyens



Sources : MADIO 1995, calculs propres.

Conclusion

Le débat sur la justification ou non de la fiscalisation du secteur informel dans les PED apparaît dépassé par la réalité. L'ensemble des enquêtes de terrain ayant abordé ce sujet a montré que ces entreprises étaient déjà assujetties à l'impôt. Mais l'aspect forfaitaire (arbitraire) de ces impôts montre l'inadaptation des systèmes fiscaux. Bien que la « patente » puisse être assimilée à un impôt sur le capital, celle-ci ne semble plus être appliquée que comme un impôt par capitation. De fait, aucun exemple à notre connaissance d'un impôt appréhendant de manière équitable les recettes des micro-entreprises semble être appliqué dans les pays d'Afrique Sub-Saharienne. La question est pourtant primordiale étant donné l'importance des micro-entreprises dans le tissu commercial et industriel des pays d'Afrique Sub-Saharienne.

L'introduction dans les années 90 dans plusieurs pays d'Amérique Latine d'un impôt basé sur les capacités de production fut une réponse apportée à ce problème. Nous avons montré que l'impôt synthétique détenait en théorie des qualités d'efficacité et de redistribution supérieures à celles d'un impôt classique sur le revenu. Toutefois, nos simulations à partir d'une enquête sur les unités de production informelles dans l'agglomération d'Antananarivo mettent en lumière les difficultés pratiques d'une telle réforme fiscale. Les caractéristiques du processus de production de ces unités rendent les estimations de leur revenu délicates. Tout d'abord, le capital est constitué d'éléments ayant généralement une valeur unitaire faible ou dont la valeur marchande est nulle. L'estimation du travail est plus aisée, bien que la prise en compte des aides familiaux puisse poser problème. Ces problèmes techniques ont entraîné dans notre cas une sous-estimation des coefficients de production, faisant apparaître des rendements d'échelle décroissants, alors qu'ils sont vraisemblablement croissants dans la réalité. La conséquence pratique de ce problème technique est le risque d'introduire un impôt avec un effet redistributif négatif.

Bibliographie

- Allais M. (1990) : Pour la réforme de la fiscalité, Coll. Editions Juridiques et Economiques, Ed. Clément Juglar, Paris.
- de Araujo T. et do Vale Souza A. (1983), « Apoio a microempresas : limites do possivel. »
- Attin S. J. (1994) : « Perspectives du passage du secteur informel au secteur formel au Bénin (coût de la légalité) », BIT, Document de Recherche, Genève.
- Babeau A. (1989) : Le patrimoine des Français, eds La découverte, coll Repères, 126 p.
- Barlow et Snyder (1993) : « Taxation in Niger : problems and proposals », *World Development*, vol 21, n°7, pp. 1179 – 1189.
- Bloch – Laine (1984) : « Problématique de la réforme fiscale », *Statistiques et Etudes Financières*, Actes du colloque international « Fiscalité et Développement », pp 19 –21.
- Bouguoin A-S, Moisseron J-Y. (1996) : « La fiscalisation de l’informel : Pourquoi, comment ? », DIAL, Document de Travail n° 1996 – 09 / T, 34 p.
- Bourguignon F. et Chiappori P.A (1998) : « Fiscalité et redistribution », *Revue Française d’Economie*, vol 13, n°1, juillet, pp. 3 – 64.
- Bourguignon F. et Morrisson C. (1995) : « Inequality and development : the role of dualism », Document de travail DELTA – EHESS, n° 95/32, décembre.
- Bulutoglu (1995) : « Presumptive Taxation », in Tax policy Handbook, Ed. par Shome P. Fiscal Affair Department, FMI, pp 258 – 62.
- Chambas (1994) : Fiscalité et développement en Afrique Sub-Saharienne, Economica, Ministère de la Coopération, Paris.
- Charmes J. (1980) : « Développement du secteur informel non structuré », *Revue Tiers Monde*, n°82.
- Cornély J-P (1995) : « Taxation des petites entreprises et fiscalisation graduelle du secteur informel », Journées d’Etude Coopération Française - Banque Mondiale - FMI, Fiche n°5, Washington, 2,3,4 mai 1995.
- de Courson C. et Léonard G. (1996) : Les fraudes et les pratiques abusives, Rapport au Premier Ministre, coll. des Rapports Officiels, éd. La Documentation Française, 486 p.
- Deininger K., Squire L. (1997) : « New ways of Looking at old issues : inequality and growth », *mimeo*, Banque Mondiale.
- Delmas – Marsalet (1984) : « Problématique de la réforme fiscale », *Statistiques et Etudes Financières*, Actes du colloque international « Fiscalité et Développement », pp 21 –24.
- DIAL – DSCN (1993) : « Le secteur informel à Yaoundé », Principaux résultats, Enquête 1-2-3, phase 2, novembre, 28p.
- Dioubaté Y. (1992) : « Pauvreté et marché du travail à Conakry », OIT, Genève, Discussion Paper n°49.
- Fitoussi JP. (1995) : Le débat interdit, Arléa, Le Seuil.
- Gilbert R. (1997) : « A comparison of informal sector employment measures from two surveys in Tanzania », *INTER – STAT*, n° 15/16, septembre, pp. 85 – 109.
- Guénard C. (1998) : « Croissance économique, évolution des inégalités de revenu et de la pauvreté dans les pays en développement : contribution empirique et synthèse de la littérature », Document de Travail DIAL, novembre, 28 p.

- Gutman O. et Lefèbvre E. (1999) : « Le rééquilibrage de la fiscalité du travail et du capital », *Regards sur l'actualité*, février 1999, n° 248, pp. 3-16.
- Jacquemot P. et Raffinot M. (1993) : La nouvelle politique économique en Afrique, Ed. Edicef / Aupelf, Vanves, 351 p.
- Latouche S. (1991) : La planète des naufragés. Essai sur l'après développement, Ed La Découverte, coll « Essais ».
- Lautier B. (1994) : L'économie informelle dans le tiers monde, Ed. La Découvert, coll « Repères », 123 p.
- MADIO (1995) : « Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : Performances, insertion, caractéristiques, perspectives. », Enquête 1-2-3 (phase 2), octobre, 49 p.
- MADIO (1996) : « Le secteur industriel formel à Madagascar : caractéristiques, performances, perspectives, Enquête Annuelle dans l'Industrie, exercice 1995 ».
- Marniesse S. (1998) : « Dynamique des micro-entreprises dans les pays en développement : Approche descriptive et analytique sur échantillons constants », *Thèse de doctorat en Sciences Economiques*, Université Paris I Panthéon Sorbonne, 397 p., Janvier.
- Medaghri Alaoui M.(1989) : « Fiscalisation du secteur informel », *Revue Française des Finances Publiques*, n° 28, pp. 57 - 65.
- Missègue N. (1997) : « Le patrimoine professionnel des indépendants », *INSEE première*, n° 558, décembre.
- Morrisson C. (1996) : La répartition des revenus, coll. Thémis économie, éd. PUF, 280 p.
- Morrisson C. Mead D. (1996) : "Pour une nouvelle définition du secteur informel", *Revue d'Economie du Développement*, n°3, pp. 3 - 26.
- Morrisson C., Solignac Lecomte H-B, Oudin X (1994) : Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement, OCDE, Centre de Développement.
- Musgrave R. (1987) : « Tax reform in developing countries », in The theory of taxation for developing counties, éd. Newberry D.M. et Stern N.H., pp 242-263.
- Ngaosyathn Ph. (1975) : « La fraude fiscale dans les pays du tiers monde », *Problèmes économiques*, 19 mars 1975, n°144, pp 12 – 23.
- Oudin X. (1991) : « L'activité informelle face à l'impôt », in Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles, Actes du colloque de Nouakchott, éd. J.-L Lespès, PUF, Paris, pp. 419 – 430.
- Paillaud O, Rakotomanana F, Roubaud F. (1998) : « La fiscalisation du secteur informel : le gisement existe-t-il et peut-il être exploité ? », *Revue Economique de Madagascar*, n°3, octobre, pp. 185-214.
- Piketty T. (1997) : L'économie des inégalités, coll Repères, éd. La Découverte, 121 p.
- Roubaud F. (1994) : L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macroéconomique, Ed. ORSTOM - Karthala, Paris, 456 p.
- Sadka E. et Tanzi V. (1993) : « A tax on gross assets of enterprises as a form of presumptive taxation », *International Bulletin of Fiscal Documentation*, février, pp. 66-73.
- Shome P. (1992) : « Trends and future directions in tax policy reform : a Latin America perspective », *International Bulletin of Fiscal Documentation*, septembre, pp. 452-65.
- de Soto (1994) : L'autre sentier, la révolution de l'informel dans le tiers monde, éd. La Découverte.
- Tanzi V. (1991) : « Potential income as a tax base in theory and practice », in Tanzi V., Public Finance in Developing Countries, Chapitre 13, Ed. Edward Elgar, 249 p.

Tauber G. et Tadesse H. (1996) : « Presumptive Taxation in Sub-Saharan Africa, Experiences and Prospects », FMI, Working paper n° 96/5, Janvier.

Thill J. et al. (1991) : Fiscalité et Ajustement Structurel en Afrique Francophone, Ministère de la Coopération et du Développement, avril, 307 p.

Uri P. (1981) : Changer l'impôt pour changer la France, éd. Ramsey.

Wolff (1995) : Top heavy : a study of the increasing inequality of wealth in America, éd. Twentieth Century Fund Press, Washington DC.