



L'économie informelle dans les pays en développement

Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto, François Roubaud

► To cite this version:

Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto, François Roubaud. L'économie informelle dans les pays en développement. AFD, pp.363, 2012. <hal-01664167>

HAL Id: hal-01664167

<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01664167>

Submitted on 20 Dec 2017

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

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



Conférences
& Séminaires

06

Décembre 2012

L'économie informelle dans les pays en développement

SOUS LA DIRECTION DE :

Jean-Pierre CLING,

Stéphane LAGRÉE,

Mireille RAZAFINDRAKOTO

et François ROUBAUD

L'économie informelle dans les pays en développement

SOUS LA DIRECTION DE :
Jean-Pierre CLING,
Stéphane LAGRÉE,
Mireille RAZAFINDRAKOTO
et François ROUBAUD

CONTACT :
Véronique SAUVAT
Département de la Recherche, AFD
sauvatv@afd.fr

Conférences & séminaires

Le département de la Recherche de l'AFD organise de nombreux séminaires et conférences, qui sont autant de lieux d'échanges de connaissances et d'expériences entre acteurs de l'aide au développement : chercheurs, experts, responsables politiques, ONG, entreprises. Ces rencontres peuvent aborder tous les champs d'action de l'AFD. La collection Conférences et séminaires a pour objectif de mettre à disposition du lectorat concerné par ces enjeux, les principaux résultats et acquis de ces travaux.

Précédentes publications de la collection *Conférences et séminaires* :

- Conférences & Séminaires n°1
Implementing Large Scale Energy Programs in Existing Buildings in China
(Existe aussi en versions anglaise et vietnamienne)
- Conférences & Séminaires n°2
Transitions décrétées, transitions vécues.
Du global au local : approches méthodologiques, transversales et critiques
- Conférences & Séminaires n°3
Measure for Measure. How Well Do We Measure Development?
- Conférences & Séminaires n°4
Différenciation sociale et inégalités - Approches méthodologiques et transversales sur les questions de genre et d'ethnicité
(Existe aussi en versions anglaise et vietnamienne)
- Conférences & Séminaires n°5
Evaluation and its Discontents: Do We Learn from Experience in Development?

Retrouvez toutes nos publications sur <http://recherche.afd.fr>

[Avertissement]

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou de ses institutions partenaires.

Directeur de la publication :

Dov ZERAH

Directeur de la rédaction :

Alain HENRY



Conception et réalisation : Ferrari / Corporate – Tél. : 01 42 96 05 50 – J. Rouy / Coquelicot
Imprimée en France par : STIN

Introduction 7

Un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées
Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud

Entretien avec François Bourguignon 19

Directeur de l'École d'économie de Paris

1 / Allocation sectorielle de l'emploi entre formel/informel 25

- 1.1. Informalité et vulnérabilité en Amérique latine. Cas de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Pérou
Roxana Maurizio 27
- 1.2. Travailler dans le secteur informel : choix ou contrainte ?
Une analyse de la satisfaction dans l'emploi au Vietnam
Mireille Razafindrakoto, François Roubaud et Jean-Michel Wachsberger 47
- 1.3. L'emploi des migrants ruraux sur le marché du travail urbain : analyses comparatives des choix de secteurs et des revenus entre migrants urbains et non-migrants dans le delta du fleuve Rouge (Vietnam)
Nguyen Huu Chi 67
- 1.4. L'intégration entre les secteurs formel et informel dans les villages de métier du delta du fleuve Rouge (Vietnam)
Sylvie Fanchette et Nguyen Xuan Hoan 87

2 / Contraintes économiques, institutionnelles et sociales 107

- 2.1. Efficacité technique des unités de production informelles : une approche par régression quantile. Étude de cas sur le secteur informel à Antananarivo (Madagascar)
Faly Hery Rakotomanana 109
- 2.2. Analyse des rendements de l'éducation dans le secteur informel au Cameroun
Pierre Nguetse Tegoum 129
- 2.3. La corruption influence-t-elle les performances économiques du secteur informel en Afrique de l'Ouest ?
Emmanuelle Lavallée et François Roubaud 145
- 2.4. La solidarité forcée bride-t-elle l'activité des micro-entrepreneurs ? Une analyse à partir de données ouest-africaines
Michael Grimm, Flore Gubert, Ousman Koriko, Jann Lay et Christophe Jalil Nordman 165
- 2.5. La transmission entre générations du statut d'entrepreneur dans le secteur informel en Afrique de l'Ouest : une contrainte ou l'espoir de meilleurs revenus ?
Laure Pasquier-Doumer 183

3 / Dynamique micro-macro et pauvreté	199
3.1. Y-a-t-il des limites à la croissance de l'informalité en Amérique du Sud ? Exploration préliminaire <i>Francisco Verdera</i>	201
3.2. Informalité du travail et instabilité des revenus en Argentine <i>Fernando Groisman</i>	223
3.3. Trajectoires entre le secteur moderne et le secteur informel en Thaïlande <i>Xavier Oudin</i>	239
3.4. Dynamique des micro-entreprises et de la pauvreté au Pérou : une approche panel <i>Javier Herrera et Nancy Hidalgo</i>	255
4 / Politiques	275
4.1. Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement <i>Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante</i>	277
4.2. Economie informelle, crise et politiques publiques au Vietnam <i>Jean-Pierre Cling, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud</i>	295
4.3. La prise en compte de l'informel dans la stratégie nationale pour l'emploi au Vietnam <i>Andrea Salvini</i>	315
4.4. Protection sociale et économie informelle au Vietnam : la couverture universelle est-elle possible ? <i>Paulette Castel</i>	335
Liste des auteurs	353
Listes des sigles et abréviations	357

Responsables de l'ouvrage

Jean-Pierre Cling est professeur d'économie à l'université Paris Nord/13 (CEPN/CNRS), Villetaneuse où il enseigne l'économie internationale et du développement. Il est diplômé de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique (ENSAE, Paris), docteur en économie (université Paris Dauphine), administrateur de l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) et chercheur associé à l'unité mixte de recherche (UMR) DIAL-IRD. Ses recherches portent sur l'économie du développement, avec un intérêt particulier pour le Vietnam, où il a été affecté entre 2007 et 2010 dans le cadre de l'Institut de recherche pour le développement (programme DIAL-IRD) et pour l'Afrique. Avec M. Razafindrakoto et F. Roubaud, il a codirigé un numéro spécial du *Journal of the Asian & Pacific Economy* consacré à l'économie informelle en Asie (Vol. 17, n°4, octobre 2012) ; il est également co-auteur de l'ouvrage *The Informal Sector in Vietnam; A focus on Hanoi and Ho Chi Minh City* (2010, Editions The Gioi, Hanoi, paru en anglais et vietnamien).

Stéphane Lagrée travaille et réside au Vietnam depuis 1993. Il a soutenu une thèse de doctorat de géographie sur les stratégies politiques et paysannes au nord du Vietnam à l'université de Bordeaux 3 en 2001 ; ses travaux portent depuis une quinzaine d'années sur des problématiques de recherche et de développement. Depuis 2009, il est mandaté par l'École française d'Extrême-Orient (EFEO) et l'Agence Française de Développement (AFD) pour la conception, l'animation et la valorisation des « Journées de Tam Dao », université d'été régionale en sciences sociales. C'est dans le cadre de cette plateforme de renforcement des capacités d'analyse des changements économiques et sociaux que différents cycles de formation ont proposé une réflexion sur les questions d'économie informelle (www.tamdaoconf.com). Stéphane Lagrée est à l'origine de la création, en 2010, de la Cellule de coopération francophone de l'Institut de formation de l'Académie des sciences sociales du Vietnam.

Mireille Razafindrakoto est directrice de recherche à l'IRD et membre de DIAL, Paris. Elle est diplômée de l'ENSAE (ENSAE/CESD, Paris) et docteur en économie (École des hautes études en sciences sociales, EHESS). Ses recherches sur l'économie du développement portent plus particulièrement sur les questions de marchés du travail, de pauvreté et d'inégalités, ainsi que de gouvernance. Elle a été en poste à Madagascar (1994-1999) et au Vietnam (2006-2011) dans le cadre de programmes de recherche conduits par l'équipe DIAL-IRD (elle a assuré la coordination scientifique de ce dernier programme). Elle a acquis une expérience substantielle dans la conception et l'analyse d'enquêtes sur l'emploi et le secteur informel dans le cadre de ces programmes.

François Roubaud est directeur de recherche à l'IRD et membre de l'UMR DIAL, diplômé de l'ENSAE et docteur en économie (université Paris Nanterre). Dans le domaine statistique, il a été l'un des pionniers de la conduite d'enquêtes mixtes (ménages/entreprises) et le concepteur des *enquêtes 1-2-3* visant à mesurer le secteur informel, mises en œuvre dans de nombreux pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie. Ses recherches sur l'économie du développement portent plus particulièrement sur le marché du travail et l'économie informelle, la gouvernance et l'économie politique des politiques de développement. Il a été affecté dans plusieurs pays (Mexique, Madagascar et Vietnam) auprès d'institutions publiques nationales dans le cadre de programmes de longue durée.



Remerciements

Les responsables de cette publication adressent tous leurs remerciements à Bui Thu Trang, coresponsable de la Cellule de coopération francophone de l'Institut de formation de l'Académie des sciences sociales du Vietnam (ASSV, Hanoï) pour son soutien extrêmement dynamique et efficace dans la publication de cet ouvrage.

Avertissement

Pour des raisons de commodité et d'homogénéité des différents chapitres, l'alphabet vietnamien et ses modulations tonales ne sont pas respectés dans cet ouvrage.

Pour respecter des contraintes de taille, la plupart des tableaux et graphiques présentés dans cet ouvrage ont été regroupés dans des annexes (une par chapitre) consultables sur le site : <http://www.afd.fr/home/publications/travaux-de-recherche/publications-scientifiques/conferences-seminaires>

Introduction

Un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées

Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto
et François Roubaud

La plupart des emplois dans les pays en développement (PED) se trouvent dans l'économie informelle, qui joue un rôle prédominant au sein de l'économie. On peut même penser que la crise économique mondiale renforce le poids de l'informel en raison des pertes d'emplois affectant les autres secteurs d'activité économique. Mieux comprendre le fonctionnement des économies de ces pays requiert donc une meilleure connaissance de l'informel. Cette dernière est également indispensable pour la lutte contre la pauvreté, qui est au cœur des préoccupations des politiques de développement. Il s'agit d'un enjeu majeur du point de vue politique, économique et social. N'oublions pas que les « printemps arabes » de 2011 ont débuté en Tunisie par l'immolation d'un vendeur de rue informel de fruits et légumes maltraité par la police. En même temps, l'économie informelle demeure largement méconnue par les chercheurs et négligée par les politiques, voire perçue négativement comme le rappelle le drame emblématique de la Révolution tunisienne, tout juste évoqué.

En dépit des efforts effectués dans cette optique par l'Organisation internationale du travail (OIT) depuis plusieurs décennies, le flou qui continue d'entourer l'économie informelle demeure un obstacle important freinant sa prise en compte par les politiques économiques. Conformément aux recommandations internationales, le secteur informel est défini dans cet ouvrage comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services pour le marché^[1]. L'emploi informel est, quant à lui, défini comme l'emploi sans protection. Plusieurs caractéristiques peuvent être considérées à cet égard pour une définition précise : protection sociale, contrat écrit, feuilles de salaires, indemnités de licenciement, etc. Du fait de ces définitions, l'emploi informel est constitué de deux composantes principales distinctes, à savoir l'emploi dans le secteur informel, ainsi que l'emploi non protégé dans le secteur formel. Conformément aux définitions de l'OIT (2003), le secteur et l'emploi informels composent ce qui est désigné sous le terme d'économie informelle.

[1] En fonction des circonstances nationales, d'autres définitions du secteur informel sont également retenues : absence de comptabilité écrite ; taille (nombre d'employés) située en dessous d'un certain seuil.

Le manque de données statistiques précises concernant l'économie formelle est également à relever. Il résulte de plusieurs facteurs : flou des définitions en dehors de la communauté statistique ; manque d'intérêt de la part des autorités envers un secteur opérant à la marge de l'économie et ne payant pas d'impôts ; difficultés de mesure, compte tenu précisément du fait que ce secteur est à la marge ; enfin, idée préconçue selon laquelle le secteur informel est une marque de sous-développement et est appelé à progressivement disparaître au fur et à mesure du développement des pays. Quoi qu'il en soit, le manque de fiabilité des données limite la pertinence des analyses présentées dans les rapports internationaux sur ce sujet (voir en particulier ceux produits par l'OIT, l'Organisation mondiale du commerce [OMC] et l'Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE] en 2009 ; Bacchetta *et al.*, 2009 ; Jutting et de Laiglesia, 2009). En outre, faute de données adéquates, les études économiques sur ce sujet sont généralement contraintes d'adopter une définition *ad hoc* (« les petites et moyennes entreprises » par exemple) et très approximative (Guha-Khasnabis et Kanbur, 2006).

Outre le problème de disponibilité de données adéquates, la confusion régnante est pour beaucoup liée à la nature multiforme du secteur informel et des motivations de travail dans ce secteur. Dans la littérature économique, trois approches dominantes sont utilisées en ce qui concerne les origines et les causes de l'informalité (Roubaud, 1994 ; Bacchetta *et al.*, 2009) :

- l'approche « dualiste » s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et de Harris-Todaro (1970) ; cette approche est basée sur un modèle de marché du travail dual, où le secteur informel est considéré comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de lien avec l'économie formelle ; c'est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant ;
- à la différence de la précédente, l'approche « structuraliste » souligne les interdépendances entre les secteurs informel et formel (Moser, 1978 ; Portes *et al.*, 1989) ; selon cette approche d'inspiration marxiste, le secteur informel s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination ; en fournissant du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles, le secteur informel accroît la flexibilité et la compétitivité de l'économie ;
- enfin, l'approche « légaliste » considère que le secteur informel est constitué de micro entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper aux régulations économiques (de Soto, 1994) ; cette approche libérale tranche avec les deux précédentes, dans la mesure où le choix de l'informalité est volontaire et lié aux coûts excessifs de législation associés au statut formel et à l'enregistrement.

Cet ouvrage reprend une sélection de communications présentées lors d'une conférence internationale organisée à Hanoï par ses coordinateurs^[2]. Il vise à refléter la diversité thématique et géographique des travaux présentés lors de la conférence, couvrant à la fois l'Asie, l'Afrique et l'Amérique latine. C'est pourquoi les auteurs viennent d'horizons très différents. Non seulement près de la moitié viennent de pays en développement, mais ils ont aussi tous des profils très variés : certains sont ainsi des chercheurs exerçant dans des universités ou instituts de recherche, d'autres, des experts d'organisations internationales (OIT, OMC, AFRISTAT) ou encore des fonctionnaires d'administrations nationales au Sud. La conférence qui fournit la base de cet ouvrage a permis de faire le point sur « l'état de l'art » en matière de recherche sur ce thème, sur la base des résultats apportés par les travaux récents, d'avancer en vue de l'adoption de politiques à destination de l'informel et d'approches communes pour la définition et la mesure du secteur et de l'emploi informels dans les PED^[3]. Concernant ce dernier point, cet ouvrage est le premier à prendre en compte des observations directes sur l'économie informelle reprenant les définitions internationales. Les enquêtes 1-2-3 développées et promues par DIAL pour la mesure de l'économie informelle ont fourni la base des travaux présentés ici sur l'Afrique de l'Ouest, le Cameroun, le Pérou et le Vietnam.

L'ouvrage se compose de quatre parties précédées d'un entretien introductif avec F. Bourguignon présentant un tour d'horizon des principales problématiques liées à l'informel. La première partie s'intéresse aux facteurs de l'allocation sectorielle de l'emploi et s'interroge sur les raisons pour lesquelles les travailleurs exercent dans le secteur informel et sur la satisfaction qu'ils en retirent. La deuxième partie analyse les contraintes économiques, institutionnelles et sociales qui pèsent sur le secteur informel dans les PED : corruption, facteurs de l'efficacité productive et intégration dans l'économie. La troisième partie porte sur la dynamique micro et macro du secteur informel, ce qui amène à étudier la mobilité entre secteurs formel et informel et le lien entre emploi informel, revenu et pauvreté. Enfin, la quatrième partie porte sur les questions de politique économique à l'égard de l'économie informelle et élargit la perspective en s'interrogeant sur le lien entre mondialisation et informalité. Nous présentons ci-après la problématique étudiée dans chacune de ces parties et les principaux résultats obtenus.

Un message-clé ressort des travaux présentés. Les principales caractéristiques du secteur informel attestent de profondes similarités entre PED, un fait déjà souligné par Cling *et al.*, (2010) : faible qualification et précarité des emplois ; médiocrité des conditions de travail et des revenus ;

[2] L'ASSV et l'Institut de recherche pour le développement (IRD) ont organisé une Conférence internationale sur le secteur et l'emploi informels à Hanoï en mai 2010, avec l'appui de plusieurs organisations vietnamiennes et des principales agences d'aide intervenant au Vietnam. Du côté vietnamien, il s'agissait du ministère du Travail, des Invalides de guerre et des Affaires sociales (MoLISA) et de l'Office général de la statistique (OGS) ; les autres partenaires internationaux étaient : l'Agence Française de Développement (AFD), la Banque mondiale, le *Department for International Development* (DFID), l'OIT et le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD ; voir www.tamdaoconf.com). Cette initiative est née dans le cadre d'un programme de recherche conduit par l'équipe Développement, institutions et mondialisation (DIAL) de l'IRD en collaboration avec l'ASSV et l'OGS du Vietnam entre 2006 et 2011.

[3] Pour des raisons de contraintes d'espace, les travaux présentés sur ce thème n'ont pas été inclus dans cet ouvrage mais feront l'objet d'un numéro spécial de la revue STATECO (voir site : <http://www.dial.ird.fr/publications/stateco>).

atomisation des unités de production et manque d'articulation avec l'économie formelle ; etc. En l'absence de créations d'emplois en nombre suffisant, le secteur informel constitue pour l'essentiel un refuge pour les travailleurs cherchant un emploi ou quittant l'agriculture, conformément à l'approche duale du marché du travail qui semble jouer un rôle prédominant, quel que soit le niveau de développement des PED. Nous partageons à cet égard les conclusions de Banerjee et Duflo (2012), selon lesquels les pauvres créent leur propre entreprise par défaut plus que par choix. Cette conclusion générale n'est pas contradictoire avec l'observation d'une forte hétérogénéité du secteur et de l'emploi informels au sein de chaque pays, confirmée par plusieurs parties de l'ouvrage. Enfin, la définition de politiques de soutien apparaît impérieuse, malgré les difficultés d'une telle tâche.

Allocation sectorielle de l'emploi entre formel et informel

Cette première partie s'intéresse aux déterminants de l'allocation sectorielle de l'emploi dans l'économie informelle (secteur et emploi informels). La question principale posée est la suivante : pourquoi les travailleurs se retrouvent-ils dans l'informel, et cette situation résulte-t-elle d'un choix ou bien est-elle subie ? Répondre à cette question peut permettre de vérifier la validité des approches « dualiste », « structuraliste » et « légaliste » de l'informel définies ci-dessus. L'étude des caractéristiques comparées des travailleurs formels et informels ainsi que leurs conditions de travail et leurs revenus montre que l'économie informelle accueille les travailleurs les moins qualifiés (et les migrants) tout en offrant les emplois les moins rémunérateurs (hors agriculture) ; enfin, l'emploi dans l'économie informelle est généralement considéré comme temporaire en attendant de trouver mieux dans le secteur formel, ce qui montre que ce type d'emploi est subi plus que choisi compte tenu du surplus de main-d'œuvre dans les PED. Ce résultat nuance en particulier les conclusions de plusieurs auteurs privilégiant la thèse « légaliste » dans le cas de l'Amérique latine (de Soto, 1994 ; Maloney, 2004).

R. Maurizio (section 1.1.) se penche sur le lien entre informalité, précarité du travail et segmentation des revenus ainsi que sur la relation entre informalité et pauvreté. L'étude porte sur quatre pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Chili et Pérou). L'auteure montre qu'il existe une corrélation positive entre informalité et pauvreté. Les travailleurs informels (y compris les travailleurs du secteur informel et les salariés non déclarés) ont en moyenne un plus faible niveau d'instruction que les travailleurs formels ; ils se caractérisent par une présence plus importante de jeunes et de femmes, et ils se retrouvent davantage que les travailleurs formels dans les activités commerciales, la construction et les services à domicile. Cet « effet de composition » est défavorable aux revenus informels. Les écarts de salaires s'expliquent également par des différences dans les rendements obtenus par les travailleurs formels et les informels pour chacune des caractéristiques considérées, particulièrement en Argentine et au Pérou. Ces écarts semblent indiquer la présence d'une segmentation du marché du travail, les travailleurs informels n'ayant pas accès aux emplois formels mieux rémunérés.

M. Razafindrakoto, F. Roubaud et J.-M. Wachsberger (section 1.2.) analysent les déterminants du travail dans le secteur informel (choisi/subi) au Vietnam à partir de la satisfaction dans

l'emploi et des projets de mobilité vers d'autres types d'emplois. Cette approche originale permet de dépasser la prise en compte des seules rémunérations, voire d'un certain nombre de conditions de travail, pour embrasser toutes les dimensions liées à l'exercice d'un emploi, y compris leur lien avec les activités hors travail. Les emplois dans le secteur informel sont à la fois les moins rémunérés (hors agriculture) et ceux qui procurent le moins de satisfaction (à égalité avec le secteur agricole). Il s'agit donc massivement d'emplois « au bas de l'échelle » qui sont subis et non choisis (une fois sorti de l'agriculture). C'est pourquoi nombre de travailleurs de ce secteur, qu'ils soient entrepreneurs ou – surtout employés –, souhaitent changer d'emploi, avec une préférence pour des postes protégés dans le secteur public.

Toujours sur le Vietnam, Nguyen Huu Chi (section 1.3.) étudie les choix sectoriels et les revenus des migrants urbains comparés aux non-migrants dans le delta du fleuve Rouge. Les résultats montrent l'existence de pénalités globales pour ceux qui sont employés informellement sur le marché du travail urbain, quel que soit leur statut migratoire. Les travailleurs informels provenant de zones rurales sont les plus défavorisés. Par ailleurs, comme l'indiquent les modèles de migration probabilistes de Harris et Todaro (1970), l'emploi informel est, le plus souvent, un choix temporaire pour les migrants en attendant d'en trouver un autre mieux rémunéré, une stratégie confirmée par leurs réponses à des questions d'opinion sur ce sujet. Enfin, et conformément à ce qu'indique la section précédente pour les travailleurs de l'informel en général, plus les revenus mensuels sont élevés moins les migrants expriment le souhait de changer d'emploi.

L'intégration du secteur informel dans l'économie formelle est étudiée par S. Fanchette et Nguyen Xuan Hoan à travers l'exemple des villages de métier du delta du fleuve Rouge (région d'Hanoï) au Vietnam (section 1.4.). Abordant cette question selon une approche géographique essentiellement qualitative, les auteurs soulignent le caractère flou de la frontière entre formel/informel du fait de l'intégration étroite des micro-entreprises dans les villages de métier. Cette dernière permet aux petites entreprises de participer, *via* la sous-traitance, à l'exportation de produits industriels (textile-habillemt, meubles, poteries, etc.). Il s'agit ici d'un cas d'école décrit par l'approche « structuraliste ». Toutefois, cette intégration sectorielle formel/informel apparaît comme relativement marginale au Vietnam au-delà du cas emblématique des villages de métier (Cling *et al.*, 2010), alors que l'on pensait traditionnellement que, dans les pays asiatiques à forte croissance, le secteur informel participait pleinement au processus d'émergence par ses liens de sous-traitance avec les entreprises exportatrices.

Contraintes économiques, institutionnelles et sociales

Les travaux récents ont mis en évidence l'hétérogénéité du secteur informel, constitué d'une grande variété d'entreprises individuelles différant totalement selon la taille, les performances économiques, les conditions d'activités, etc. (Guha-Khasnobis et Kanbur, 2006). On observe ainsi une multisegmentation du secteur informel où coexistent un segment supérieur constitué de grandes entreprises individuelles performantes et un segment inférieur (majoritaire), composé de petites entreprises exerçant dans des conditions précaires. Ces dernières seraient

cantonnées dans ces conditions extrêmes par des barrières à l'entrée vers les segments supérieurs, liées aux imperfections des marchés du capital en particulier (difficultés d'accès au crédit) et de la formation. À ces contraintes économiques s'ajouteraient des contraintes institutionnelles selon l'approche « légaliste » (corruption, par exemple) qui pousseraient les entrepreneurs informels à ne pas se déclarer pour échapper aux législations trop contraignantes ou à la corruption. Cette partie établit également un lien entre secteur informel et capital social, une question abordée jusqu'à présent surtout par les anthropologues, mais à peine étudiée par les économistes. Les liens sociaux peuvent jouer à la fois positivement (si les réseaux aident à compenser les imperfections du marché du travail et du capital) ou négativement dans le cas des solidarités forcées imposées au sein de la famille, par exemple. Cette deuxième partie explore l'hétérogénéité du secteur informel en liaison avec ces contraintes économiques, institutionnelles et sociales. Les travaux présentés dans cette partie portent tous sur l'Afrique subsaharienne.

L'étude de l'efficacité technique dans le secteur informel à Madagascar conduite par F. H. Rakotomanana (section 2.1.) à partir de régressions quantiles met en évidence la faible efficacité des unités de production informelles (UPI) : avec les mêmes ressources mobilisées, il serait possible de tripler la production à condition de lever les contraintes liées à l'offre (accès au crédit, à des locaux professionnels adaptés, etc.) et à la formation. Les entreprises de commerce et celles dirigées par des femmes sont les moins performantes. Les résultats apparaissent très stables sur les deux années d'estimations (2001 et 2004). P. Nguetse Tegoum (section 2.2.) se focalise sur ce dernier aspect, en mesurant le rendement de l'éducation dans le secteur informel au Cameroun à l'aide de méthodes d'appariement et de modèles de sélection prenant en compte les caractéristiques inobservables. Les estimations montrent un impact important de l'éducation sur les revenus des travailleurs du secteur informel. L'achèvement de l'enseignement de base avec succès (avant l'entrée sur le marché du travail ou après un retour à l'école) accroît entre 20 % et 33 % les revenus. De plus, la probabilité d'intégrer le secteur informel diminue avec le niveau d'instruction.

E. Lavallée et F. Roubaud (section 2.3.) montrent que, globalement, peu d'entreprises informelles sont concernées par la corruption en Afrique de l'Ouest. Mais ce pourcentage passe à 37 % si l'on se limite aux entrepreneurs ayant été en contact avec les services de l'État au cours de l'année écoulée. Les entreprises informelles de plus grande taille, et plus particulièrement celles du secteur du transport, sont les plus affectées par la corruption. D'autre part, payer des impôts^[4] en échange de services publics permet aux entreprises informelles d'améliorer leurs performances. Enfin, la non-immatriculation est surtout liée à la méconnaissance des lois plutôt qu'à la volonté délibérée d'échapper à la corruption, contrairement à ce que suggère l'approche « légaliste ».

[4] N'étant pas déclarées, les entreprises du secteur informel ne paient pas d'impôts sur les bénéfices ou le chiffre d'affaires. En revanche, elles paient des impôts locaux (si elles ne sont pas ambulantes).

Les deux sections suivantes étudient l'influence des liens familiaux sur le secteur informel en Afrique de l'Ouest dans une perspective spatiale (réseaux sociaux) et temporelle (intergénérationnelle). M. Grimm, F. Gubert, O. Koriko, J. Lay et C. J. Nordman (section 2.4.) analysent plus précisément l'impact de la « solidarité forcée » imposée aux entrepreneurs informels ayant migré en ville par leur famille restée au village. La distance entre le lieu de résidence et le lieu de naissance est utilisée comme *proxy* de l'ampleur des transferts versés à la famille. Selon l'étude, moins les liens sont étroits, plus l'utilisation de capital physique est intensive. À l'inverse, les liens de famille et de parenté existant à l'intérieur de la ville tendent à accroître l'utilisation de capital et la quantité de travail et ont donc une fonction de soutien mutuel. L. Pasquier-Doumer (section 2.5.) complète l'analyse des déterminants du choix d'emploi dans le secteur informel dans une perspective intergénérationnelle. L'auteure part du constat d'une forte corrélation du statut d'entrepreneur informel entre générations. L'étude montre que, contrairement à ce que l'on observe dans les pays développés, cette corrélation ne s'explique pas par la transmission de parents à enfants de compétences en gestion, de capital physique ou encore de capital social. Par conséquent, avoir un père entrepreneur ne procure, en général, pas d'avantage comparatif quant aux performances de l'entreprise. En revanche, les chefs d'entreprises informelles qui bénéficient d'une tradition familiale disposent d'un tel avantage comparatif. On peut en déduire que l'entrée dans le secteur informel correspond à un choix volontaire pour ces entrepreneurs qui ont hérité ou qui peuvent s'appuyer sur une tradition familiale.

Dynamique micro-macro et pauvreté

À long terme, comme le remarque F. Bourguignon en introduction de cet ouvrage, on s'attend à ce que le développement d'un pays s'accompagne d'une réduction progressive du poids de l'économie informelle. L'exemple des pays développés où l'informel occupe une place marginale va dans ce sens. Une première question de nature macroéconomique concerne donc le lien entre la croissance économique et la dynamique de l'informel. L'analyse multisegmentée du marché du travail peut être étendue naturellement à la dynamique de l'emploi en établissant un lien entre cette dynamique formel/informel et l'environnement macroéconomique (Bacchetta *et al.*, 2009). La segmentation implique que certains travailleurs ne peuvent recevoir une rémunération suffisante pour subvenir à leurs besoins ou à ceux de leur famille. L'informalité constitue donc un facteur propre d'une situation de pauvreté des ménages et le lien entre informalité et pauvreté est ici étudié selon une approche à la fois macro et microéconomique.

F. Verdera (section 3.1.) analyse la dynamique de l'emploi dans le secteur informel urbain en Amérique du Sud (dix pays) entre 1970 et 2008. Il s'agit, à notre connaissance, de la première étude solide de ce type sur des données temporelles pour l'ensemble du continent. Il met en évidence la très forte progression de la part de l'emploi dans le secteur informel durant les années 1990, période de faible croissance économique post ajustement structurel. En revanche, la deuxième partie de la dernière décennie jusqu'à la crise internationale voit l'informel reculer en pourcentage, en liaison avec la forte croissance du produit intérieur brut (PIB). Les estimations économétriques montrent la corrélation négative entre l'emploi dans le secteur informel et

la croissance du PIB, et la corrélation positive avec la croissance de la population active, du taux d'activité et de la productivité. Comme le remarque F. Bourguignon (*ibidem*), c'est bien avant tout le manque de croissance économique qui a provoqué la montée de l'informalité en Amérique du Sud depuis les années 1970.

F. Groisman (section 3.2.) étudie la dynamique de l'emploi et des revenus en Argentine au début des années 2000, marquées par une reprise progressive de la croissance après la grave crise du début de la décennie. La part de l'emploi dans le secteur informel (près de 40 % du total) n'a pas varié depuis le début des années 1990. En revanche, celle de l'emploi informel (environ 55 % de l'emploi total) a progressé avec l'effet combiné des réformes structurelles puis de la crise, avant de décroître grâce à la reprise, tout comme la pauvreté absolue qui touchait plus de la moitié de la population juste après la crise. Mais les ménages les plus pauvres ont peu bénéficié de la croissance, dans un contexte de stabilité des inégalités : peu d'accès à l'emploi, et qui plus est à des emplois de moindre qualité, souvent dans l'économie informelle ; les fluctuations de l'emploi et de leurs revenus ont été beaucoup plus fortes que la moyenne, ce qui traduit leur forte vulnérabilité.

X. Oudin (section 3.3.) analyse la dynamique du marché du travail en Thaïlande sur une longue période, 1970-2005. Pendant toute la phase de forte croissance et d'industrialisation, qui s'est interrompue au moment de la crise de 1997, on observe une diminution tendancielle de la part de l'emploi dans le secteur informel. Depuis la crise, le poids relatif du secteur informel dans l'emploi s'est stabilisé en relation avec le ralentissement de la croissance. Cette corrélation entre croissance économique et emploi dans le secteur informel est conforme aux résultats présentés sur l'Amérique latine dans cette même partie. Néanmoins, les enquêtes biographiques effectuées par l'auteur montrent la forte mobilité des travailleurs (en particulier du secteur informel), ainsi que l'importance des transitions intersectorielles entre formel et informel, particulièrement forte dans ce sens. Selon ces enquêtes, les Thaïlandais continuent à exprimer une forte aversion au salariat doublé d'un désir d'indépendance, fortement conditionnés par leur cycle de vie et que l'exercice d'une activité d'entrepreneur informel peut aider à satisfaire.

L'étude de J. Herrera et N. Hidalgo (section 3.4.) sur le Pérou prolonge et approfondit la section précédente en s'intéressant aux transitions sur le marché du travail. Elle est conduite selon une approche microéconomique sur des données longues de panel issues d'enquêtes ménages. Portant sur la période 2002-2010, elle met en lumière tout d'abord la forte hétérogénéité des entreprises du secteur informel, avec un certain nombre d'entreprises à revenus assez élevés mais également une proportion élevée de pauvres. Comme nous l'avons vu précédemment à l'échelle du continent latino-américain en général, la part du secteur informel dans l'emploi s'est réduite dans les années 2000 (tout en restant supérieure en 2010 à son niveau de 2002). À un niveau plus microéconomique, les taux de mortalité et de natalité des unités de production informelles (UPI) apparaissent très élevés (environ 35 % en 2010), sachant que l'entrée dans la pauvreté d'un chef d'UPI est corrélée avec la disparition de son unité de production, selon le modèle logit multinomial estimé. Ce résultat, qui établit un lien fort entre pauvreté et secteur informel, implique que les politiques de développement devraient se préoccuper davantage

de faciliter les transitions du secteur informel vers le secteur formel et d'accroître la productivité du premier. Cette perspective, encore largement ignorée à ce jour par les politiques publiques, est explorée plus avant dans la dernière partie de cet ouvrage.

Quelles politiques ?

C'est parce que prédomine la vision simplificatrice rappelée ci-avant selon laquelle le développement économique supprimera progressivement l'économie informelle que les politiques économiques négligent singulièrement ce secteur dans la plupart des PED. Cette vision incite en effet à mettre l'accent sur la croissance économique et la modernisation de l'économie, plutôt qu'à chercher à aider un secteur qui serait en voie de disparition. En outre, les politiques à destination du secteur informel sont confrontées à une contradiction insurmontable, au moins en apparence : faut-il soutenir l'économie informelle au risque de contribuer à ce que celle-ci élargisse encore son champ ? Ou bien faut-il promouvoir la formalisation du secteur informel afin d'améliorer la productivité et les revenus (et le fiscaliser), sachant que cette formalisation ne peut être qu'une œuvre de longue haleine (pour des raisons à la fois macro et microéconomiques discutées tout au long de cette introduction) ? Enfin, le type de politiques à mettre en place dépend aussi du diagnostic établi concernant les déterminants de l'emploi dans le secteur informel. Selon l'approche dualiste, il faut encourager la création et le développement des entreprises formelles. Selon l'approche structuraliste, il faut plutôt améliorer le respect des réglementations. Enfin, l'approche légaliste pousse au contraire à réduire les réglementations tout en réduisant le coût de l'enregistrement. Cette partie s'intéresse surtout aux politiques à destination du secteur informel, sachant que le dernier chapitre est entièrement consacré à la question de l'emploi informel.

M. Bacchetta, E. Ernst et J. Bustamante (section 4.1.) présentent un panorama synthétique du lien entre mondialisation et emploi informel dans les PED. Dans un premier temps, les auteurs montrent qu'il n'existe pas de relation simple entre l'internationalisation d'une économie et l'évolution de l'emploi dans le secteur informel. Dans un deuxième temps, ils identifient quatre canaux par lesquels le marché du travail informel peut influencer sur les résultats macroéconomiques. Les trois premiers effets sont plutôt négatifs, dans la mesure où l'informel tend à réduire la diversification des exportations, à limiter la taille des entreprises et la productivité et, enfin, à accroître la vulnérabilité et la pauvreté. Le seul effet potentiellement positif est lié, selon l'étude, à l'offre de biens et services moins chers, en particulier dans le cadre de sous-traitance pour le secteur formel.

Les propositions de politique économique avancées par les auteurs sont très générales mais aussi très novatrices. Il s'agit, d'une part, d'encourager la formalisation du secteur informel à travers une meilleure communication ainsi qu'une réforme et une simplification de l'imposition, tout en introduisant une protection sociale de base pour ceux qui restent dans le secteur informel. Un meilleur respect des normes internationales de travail dans l'économie formelle est par ailleurs considéré comme pouvant avoir un impact positif sur l'économie informelle. Enfin, un renforcement de l'articulation entre les réformes commerciales et les politiques de l'emploi est préconisé.

J.-P. Cling, M. Razafindrakoto et F. Roubaud (section 4.2.) montrent que, malgré la croissance économique rapide du Vietnam, le secteur informel y perdure. Il représente la première source d'emplois non agricoles et son poids a tendance à augmenter avec la transition agraire. Les auteurs mettent également en évidence la vulnérabilité de l'économie informelle aux chocs macroéconomiques à travers l'impact de la crise internationale. Le secteur informel a joué un rôle d'amortisseur des tensions sur le marché du travail, à travers en particulier une hausse de l'emploi dans ce secteur, mais aussi une hausse générale du sous-emploi et de la multi-activité. Malgré les difficultés rencontrées par ce secteur, les politiques de soutien à l'économie mises en place suite à la crise l'ont totalement négligé. Les auteurs recommandent la prise en compte officielle du secteur informel (ce qui passe en particulier par une définition acceptée par tous), une plus grande transparence et simplicité des règles d'enregistrement, ainsi que la mise en place de politiques ciblées, dont les plus significatives sont explorées sur la base d'informations précises.

Les deux dernières sections de l'ouvrage s'intéressent à la mise en œuvre concrète de telles stratégies dans le cas du Vietnam.

A. Salvini (section 4.3.) souligne le fait que la stratégie nationale pour l'emploi adoptée par le gouvernement vietnamien pour la période 2011-2020 prend pour la première fois en compte le défi de l'emploi informel, à l'instigation de l'OIT ainsi que des auteurs de cet ouvrage, qui ont milité activement dans cette direction. La stratégie prévoit ainsi de réduire le poids de l'emploi informel et d'améliorer la couverture sociale des travailleurs du secteur, avec des objectifs précis dans ces deux domaines. Cette stratégie vise à s'articuler avec le cadre général des politiques économiques de croissance et de lutte contre la pauvreté. Elle respecte également les principes édictés par la Convention 122 de l'OIT que le Vietnam vient de signer et qui prévoit notamment la mise en place d'un dialogue entre les partenaires sociaux (incluant les entrepreneurs informels) sur les politiques d'emploi. La définition de programmes et mesures spécifiques est en cours de préparation au moment de la rédaction de ces lignes.

Enfin, P. Castel (section 4.4.) s'intéresse à la protection sociale (santé et retraite) au Vietnam, mais ses conclusions ont une portée plus large. Dans ce pays, entré dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire en 2010, cette question devient à la fois cruciale (en raison de la transition démographique) mais aussi réaliste avec l'amélioration des revenus et, donc, de l'assiette potentielle de cotisations. Compte tenu de la définition de l'emploi informel (emploi sans protection sociale), l'élargissement de la protection sociale réduirait *ipso facto* l'emploi informel. L'étude s'intéresse à la fois aux entreprises formelles et aux entreprises informelles, soit les deux composantes de l'emploi informel. Nombre des premières ont tendance à sous-déclarer les salaires versés pour réduire, voire annuler, les cotisations sociales. Les analyses empiriques montrent que les salariés acceptent souvent cette situation car le rapport coût/bénéfice perçu des cotisations ne les encourage pas à participer. L'une des solutions proposées consisterait à subventionner la participation à la protection sociale.

Bibliographie*

BACCHETTA, M., E. ERNST et J.P. BUSTAMANTE (2009), *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*, OIT et OMC, Genève.

BANERJEE, A. et E. DUFLO (2012), *Repenser la pauvreté*, Le Seuil, Paris.

CLING, J.P., T.T.H. NGUYEN, H.C. NGUYEN, T.N.T. PHAN, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010), *The Informal Sector in Vietnam ; A focus on Hanoi and Ho Chi Minh City*, The Gioi Publisher, Hanoi.

GUHA-KHASNOBIS, B. KANBUR et R. KANBUR (Dir.) (2006), *Informal Labor Markets and Development*, Palgrave McMillan, Londres.

HARRIS, J.R. et M.P. TODARO (1970), "Migration, Unemployment and Development: a Two-Sector Analysis", *American Economic Review* 60(1) pp. 126-142.

JUTTING, P. et J.R. DE LAIGLESIA (Dir.) (2009), *L'emploi informel dans les pays en développement ; une normalité indépassable ?* OCDE, Centre de développement, Paris.

LEWIS, W. A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School* 28(2), pp. 139-191.

MALONEY, W. (2004), "Informality Revisited", *World Development* 32 (7), pp. 1159-1178.

MOSER, C. O. (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", *World Development* 6(9/10), pp. 1041-1064.

OIT (2003), "Guidelines Concerning a Statistical Definition of Informal Employment", Seventeenth International Conference of Labour Statisticians, OIT, Genève, 24 novembre – 3 décembre.

PORTES, A., M. CASTELLS et L.A. BENTON (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press, Baltimore.

ROUBAUD, F. (1994), *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Karthala/Orstom, Paris.

SOTO (DE), H. (1994), *L'autre sentier*, La Découverte, Paris (édition originale parue en espagnol en 1986).

* Pour les lecteurs intéressés par les questions méthodologiques liées à l'étude de l'économie informelle, les actes des « Journées de Tam Dao » conduites annuellement au Vietnam depuis 2007 présentent des comptes rendus de plusieurs conférences et ateliers de formation sur ce thème (voir site : www.tamdaoconf.com).

Entretien avec François Bourguignon

*Entretien mené par Martin Rama (Banque mondiale, Hanoi),
Jean-Pierre Cling, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud
(IRD, DIAL, Hanoi) le 14 avril 2010.*

Introduction : Je suis très heureux d'avoir avec nous aujourd'hui le professeur François Bourguignon qui fait figure d'autorité mondiale en matière d'économie du développement. Entre autres, il a été économiste en chef à la Banque mondiale entre 2003 et 2007, années pendant lesquelles il a fait la lumière sur plusieurs questions liées au monde en développement, travaillant notamment sur les inégalités et plus particulièrement sur l'évaluation de l'impact des politiques de développement. Ces deux domaines ont été très poussés dans leur champ. François Bourguignon est également très connu dans les cercles universitaires. Il a fondé le prestigieux DELTA de Paris, et est actuellement directeur de l'École d'économie de Paris. Il a édité la *Revue économique européenne*, et a publié de nombreux articles sur les questions économiques et de développement. C'est un privilège pour nous de l'accueillir afin de lui demander de nous faire part de ses réflexions sur des questions liées au secteur informel, dans le cadre de notre conférence internationale sur le secteur et l'emploi informels tenue à Hanoi les 6 et 7 mai 2010*.

Question : Pour caractériser le secteur informel, on peut dire qu'initialement le concept était plutôt empirique, considéré comme résiduel, en retard et déconnecté, censé disparaître avec l'industrialisation et le développement. Pourtant, aujourd'hui, différentes visions existent. Au niveau micro, certains auteurs estiment que travailler dans le secteur informel peut être un choix réel et délibéré, ne reflétant pas forcément une contrainte liée au manque d'opportunités d'emplois dans le secteur formel moderne. Comment expliquez-vous ces différentes opinions ?

F. Bourguignon : L'informalité est présente dans l'économie de développement depuis toujours. Rappelons-nous que, *grosso modo*, l'informalité est l'armée de réserve que nous trouvons chez Karl Marx ; la main-d'œuvre illimitée qu'a développé le très célèbre modèle d'Arthur Lewis. L'important dans ce concept d'informalité est qu'il est associé à la pauvreté. L'idée est que la lutte contre l'informalité devrait, d'une manière ou d'une autre, inclure la lutte contre la pauvreté. Mais je ne suis pas entièrement convaincu lorsque j'entends dire que le concept est empirique. Il me semble que l'armée de réserve dont je parlais à l'instant, toute la définition

* Les organisateurs souhaitent remercier les équipes de la Banque mondiale à Hanoi comme à Paris pour l'organisation de la vidéo conférence. Un grand merci en particulier à Nicolas Meyer (Institut de la Banque mondiale, Paris).

d'Arthur Lewis de la dualité ou du dualisme, est plutôt une construction intellectuelle qui a beaucoup de sens et qui correspond évidemment à une réalité. Mais ces gens ne se posent jamais la question de la teneur empirique de tout cela. Aujourd'hui, nous avons des données nous permettant d'essayer de caractériser l'informalité – et j'imagine que lors de notre discussion nous reviendrons sur la façon de définir l'informalité – et nous nous rendons compte que les choses ne sont pas aussi simples que nous aurions aimé qu'elles soient.

Nous réalisons, en particulier, que l'informalité ne semble pas décliner systématiquement avec la croissance. Ceci est réellement problématique parce que nous considérons la croissance comme la principale façon de diminuer la pauvreté, et nous associons pauvreté et informalité ; alors nous aimerions voir la croissance réduire l'informalité de manière systématique. Nous voyons aujourd'hui qu'il y a un changement qui correspond à ce que les économistes du développement ont toujours pensé : il existe un passage de l'activité économique du secteur rural au secteur urbain. On considère, à juste titre, que dans de nombreux pays en développement le secteur rural est informel, et de ce point de vue nous avons une informalité en déclin. Toutefois, en même temps – et c'est le problème dans ce que nous observons aujourd'hui – nous avons une augmentation de l'informalité du secteur urbain, ou au moins une croissance dans le secteur urbain où nous observons une croissance des secteurs formel et informel. Le type de question qui nous est posée est ainsi lié à une informalité urbaine plutôt que rurale. Votre analyse souligne que dans l'informalité nous avons deux types de comportements : ceux qui optent pour le secteur informel afin d'y faire ce qu'ils peuvent – ou doivent – faire, et ceux qui n'obtiennent pas de travail dans le secteur formel et qui prennent ce qui reste, qui se trouve dans le secteur informel. Il est très difficile de faire la distinction entre ces deux cas. Mais nous savons qu'ils existent, et le plus grand problème lors de l'analyse de l'informalité est d'essayer de répondre à cette question.

Question : Vous avez évoqué la question de la dynamique du secteur informel, et je ne sais pas si vous souhaitez continuer à discuter là-dessus car nombreux sont ceux qui pensent que le secteur informel disparaîtra progressivement avec le développement. Toutefois la réalité est différente dans les pays en développement. C'est le cas du Vietnam. Nous avons établi des projections qui suggèrent que la part du secteur informel dans l'emploi total augmentera au cours des prochaines années, sachant que le secteur informel, hors agriculture, est le premier employeur au Vietnam. Comment analysez-vous cette situation ?

F. Bourguignon : Quelle est la dynamique de l'informalité, à quoi s'attendre, que se passe-t-il et comment expliquer ce que nous observons ? Notre attente, dans l'idéal, est bien sûr que la croissance économique élimine progressivement le secteur informel. C'est plus ou moins ce que nous avons observé dans les pays développés. Dans l'Histoire, on voit qu'il existait un secteur informel en Europe, aux États-Unis et progressivement, avec la croissance économique, ces secteurs ont disparu. On pourrait dire qu'ils existent encore – et de nombreux sociologues en particulier pensent ainsi – mais leur taille est très petite. Alors, pourquoi ceci ne fonctionnerait-il pas ? Pourquoi observe-t-on, apparemment, que dans de nombreux pays en développement il y a une croissance – certes plus ou moins rapide –, et pourtant le secteur informel demeure

relativement constant ? En même temps, la population urbaine croît. Alors, il y a plusieurs explications à cela. Une explication serait de dire qu'en même temps que la croissance, il existe un changement technique. Il y a les importations de technologies étrangères provenant de pays développés qui sont moins intensives en main-d'œuvre, ce qui signifie que la croissance a lieu dans la partie non agricole de l'économie mais avec de moins en moins de contenu en matière d'emploi, ce qui veut dire que le secteur formel croît en production mais beaucoup moins en termes d'emploi. Cela a été observé dans de nombreux pays.

Par exemple, si nous regardons la Chine, nous voyons que juste après les réformes des années 1980, le développement du secteur industriel s'est accompagné d'une forte augmentation de l'emploi formel. À un moment donné, la création d'emplois par le secteur industriel pour l'exportation a chuté de manière draconienne, et aujourd'hui l'élasticité entre l'emploi et la production industrielle est très faible.

Une autre explication pour de nombreux pays, en particulier en Amérique latine, serait que la croissance n'a tout simplement pas été assez rapide pour éliminer l'informalité. Une fois de plus, si on observe l'Europe après la Seconde guerre mondiale, on y voit clairement un secteur informel. Il disparaît pratiquement pendant vingt ans après la guerre mondiale, même s'il faut aussi reconnaître que le taux de croissance est resté extrêmement élevé pendant vingt-cinq à trente ans de suite. Voilà ce qui explique la disparition du secteur informel. En Amérique latine et dans de nombreux pays, la croissance est restée lente au cours des vingt dernières années, voilà pourquoi l'informalité demeure considérable.

La dernière explication possible est que pour certaines personnes, dans ces sociétés, être dans le secteur informel demeure très attirant car cela permet d'éviter de payer des impôts, de contribuer à la sécurité sociale, etc. L'informalité constitue un autre type d'organisation de la production. Mais cela ne fonctionne pas pour tous les types de production. Bien sûr, lorsqu'on a une grande entreprise, il est difficile d'imaginer que celle-ci ne soit pas dans le secteur formel. Mais pour les petites unités de production, cela est clairement un choix, et une fois de plus, dans certains pays on observe que la persistance du secteur informel est associée à ce choix. Je précise que j'ai lu le livre mentionné sur l'informalité au Vietnam, c'est effectivement un très bon livre, qui résume notamment très bien les questions de base sur la formalité et l'informalité. J'ai trouvé que l'histoire vietnamienne à ce sujet était particulièrement intéressante. Mais la grande question de ce livre et d'autres travaux en Asie sur l'informalité est en fait celle de la définition empirique de ce qu'est le secteur informel.

Question : Étant donné l'hétérogénéité du secteur informel dont vous avez parlé – le fait qu'on ait d'une part des gens qui ont volontairement choisi d'en faire partie, et d'autre part des personnes qui y sont contraintes – il est difficile de savoir ce qui pousse les individus vers le secteur informel. Ceci a aussi des implications sur la définition. Il est assez frappant de voir que, s'il existe un consensus sur des définitions internationales du taux de chômage par exemple – et même si l'on peut débattre de la signification du taux du chômage dans différents pays, on dispose tout de même de données cohérentes entre les pays –, nous n'avons

rien de défendable quant au secteur informel. Au regard du flou ou de l'hétérogénéité de ce secteur, comment trouver alors une définition et quelles sont les répercussions pour l'élaboration de politiques et la recherche ?

F. Bourguignon : Ceci est absolument crucial au débat. J'essayais récemment d'obtenir des opinions, des travaux sur l'informalité dans plusieurs pays du monde. J'ai découvert cet article sur la Chine où l'on apprenait que la plupart des créations d'emplois sont informelles. Les proportions y étaient données : elles étaient énormes, et j'ai eu du mal à croire que c'était vrai, que le secteur informel était si important. J'ai donc vérifié la définition qui en était faite. Il s'agissait principalement de grandes entreprises non étatiques et de sociétés qui n'étaient pas cotées en bourse. Il s'agissait donc d'une définition du secteur formel extrêmement restrictive. En Chine, le fait est qu'à l'origine il y avait soit des entreprises d'État soit pas d'entreprises – tout le reste était entièrement informel. Ensuite, le pays a accepté de plus en plus d'entreprises privées, qui sont juridiquement constituées, etc., mais qui ne sont pas forcément cotées en bourse, ce qui signifie que la définition de l'informalité dans ces recherches ne correspond pas à la définition de l'informalité dans d'autres pays. Par exemple, en Amérique latine, où la définition se base davantage sur la taille de l'unité de production, où la plupart des auto-entrepreneurs sont considérés comme informels et où le travail en entreprise familiale est considéré comme informel, en plus du reste.

De plus, la question du seuil lié à la taille persiste. S'agit-il de deux employés, de cinq employés, etc. ? Que faisons-nous des petites échoppes qui sont entièrement formelles mais qui ont peu d'employés ? C'est un champ très difficile. Mais je dirais que, de ce point de vue, il n'existe peut-être aucune bonne manière de faire des comparaisons internationales. Ce qui compte vraiment, je pense, c'est tout simplement l'analyse de l'évolution de l'informalité dans un pays, pour que la définition de l'informalité soit ou reste constante. Si l'on dispose d'enquêtes sur la main-d'œuvre, comme au Vietnam, et si ces enquêtes sont effectuées à intervalles réguliers, il est alors possible de suivre l'évolution du secteur informel. Mais il est absolument essentiel d'avoir ce type de cohérence au niveau de la collecte des données. Je me rappelle quand j'ai commencé à travailler sur le secteur informel en Colombie, j'avais utilisé une enquête sur la main-d'œuvre et puis le bureau des statistiques a décidé de ne plus poser de questions sur la taille des entreprises. J'ai alors été obligé de mettre fin à mon analyse, car je n'avais pas de séries complètes sur l'évolution du secteur informel dans le pays. Cet aspect est crucial.

Je sais que la présence ou l'absence de contrat de travail est considérée par certains comme une définition de l'informalité – que des versements ou contributions à la sécurité sociale aient lieu ou non – ; on retrouve cela dans le livre sur le Vietnam. Cela est discutable. Je voudrais tout simplement conclure en évoquant une définition à laquelle nous avons travaillé, avec notre collègue Martin Rama ainsi que mon collègue Stefano Scarpetta, qui est aujourd'hui à l'OCDE à Paris. Nous avons écrit un article intitulé « Bons emplois, mauvais emplois », où – c'est une vieille histoire à l'OIT – nous pensions que le bon concept était d'étudier les choses en termes de revenus associés au travail et d'estimer qu'un bon travail permettrait de sortir

de la pauvreté absolue pour un foyer typique ; dès lors, un mauvais travail serait un travail dont les revenus ne le permettraient pas. Nous pensions que c'était une bonne façon d'observer les choses non pas en termes de formalité-informalité, parce qu'il y a de mauvais emplois dans le secteur formel et de bons emplois dans le secteur informel. Toutefois la correspondance est assez forte entre formalité-informalité et bons emplois-mauvais emplois. C'est un concept que l'on peut suivre dans le temps assez facilement et grâce auquel il est possible de faire des comparaisons internationales.

Question : Nous avons parlé de faits économiques, de comportements macro et micro ; nous avons parlé de définitions. Tournons-nous maintenant vers les politiques, parce que même si nous ne savons pas exactement ce qu'est le secteur informel – il y a des débats sur la définition – je pense qu'un point est au moins clair : les emplois de ce secteur sont précaires. Nous sommes devant la grande question de la protection, notamment sociale, des travailleurs du secteur informel. Au Vietnam, en particulier, mais dans de nombreux autres pays de la région, on s'est lancé dans des programmes de couverture universelle. La question ici est donc probablement que l'on sait comment protéger les travailleurs salariés, mais que faire des auto-entrepreneurs qui forment la plus grande partie du secteur informel ? Le Vietnam va se doter d'un système obligatoire pour les salariés, et volontaire pour les auto-entrepreneurs. Pour l'instant cela n'a pas encore très bien fonctionné. Quels sont vos conseils à ce sujet, vos idées ? Avez-vous l'exemple de certains pays qui ont réussi dans ce domaine ?

F. Bourguignon : Vous avez raison, au final, cet aspect est le plus important. Est-il possible de faire quelque chose quant à cette informalité, et est-il possible de réfléchir à des politiques qui permettraient en effet de réduire la précarité de ces emplois ? Je pense que la question est paradoxale car les politiques prenant en compte la question de l'informalité peuvent en même temps la faire augmenter : pour beaucoup, l'informalité est en quelque sorte une réaction naturelle à l'imposition de certaines réglementations sur le marché du travail, dans les relations entre employeur et employé – même lorsque l'employeur et l'employé sont en fait la même personne –, mais aussi parce que toute réforme des politiques adoptées a un impact sur l'informalité et la formalité. Pour les pays asiatiques et le Vietnam, je dois dire que je ne sais pas exactement comment poser cette question. Je connais un peu mieux le cas des pays d'Amérique latine, notamment le cas du Mexique où cette question figure au centre du débat public depuis longtemps. Le débat s'est centré sur « ce qui explique quoi ». C'est à dire, ce qui explique pourquoi quelqu'un choisirait d'être informel, plutôt que formel, et la réponse à cette question est qu'être formel signifie des frais supplémentaires, frais dont les employés informels ne s'acquittent pas. C'est pour cela que les gens choisissent parfois le secteur informel. Quels sont ces frais ? Il s'agit, en général, des contributions à la sécurité sociale, notamment l'assurance santé. On ne peut donc pas dire qu'il s'agisse d'un coût pur. Lorsqu'un employé formel, ou un employeur, paye – ce qui revient plus ou moins au même lorsqu'il n'y a pas de législation sur le revenu minimum – une contribution pour l'assurance santé, il y a un bénéfice à cette contribution. On peut dire que si le système d'assurance santé était totalement neutre d'un point de vue actuariel – si tout le monde payait exactement la somme attendue des

coûts des soins de santé – il n’y aurait aucun problème. Il s’agirait d’une opération entièrement neutre. On paye une assurance pour recevoir les soins nécessaires lorsqu’on tombe malade. Néanmoins, deux problèmes apparaissent à ce niveau : soit le niveau de contribution est trop élevé, c’est à dire que le coût est trop important par rapport aux bénéfices obtenus – on est donc mieux dans le secteur informel –, soit les contributions sont beaucoup moins importantes que les bénéfices obtenus, auquel cas beaucoup seraient attirés par l’emploi formel, mais le coût élevé de la main-d’œuvre pour les employeurs signifie alors que de nombreux employés ne seront pas acceptés dans le secteur formel. Quelle que soit la situation, tous les déséquilibres entre le coût et les bénéfices de la protection sociale – le cas de l’assurance santé est probablement le plus simple – entraînent une informalité, qu’elle soit volontaire ou forcée.

Quelle serait la solution ? Probablement d’offrir l’assurance santé à tout le monde, de l’universaliser. De dire que dorénavant tout le monde aura accès aux soins de santé. Cette assurance serait financée par l’État, comme c’est le cas dans plusieurs pays du monde. Telle a été la situation au Royaume-Uni durant plusieurs dizaines d’années. Le financement se fait par la collecte d’impôts exercée par l’État. C’est universel, et grâce à cela une source d’informalité, de ségrégation du marché du travail en formel-informel est en train de disparaître. Mais si, dans le secteur formel, les employeurs souhaitent en offrir plus à leurs employés, ils peuvent toujours prendre une assurance supplémentaire qu’ils paieront pour couvrir certains risques non couverts par le système universel. En d’autres termes, dans certains pays – je ne dis pas que c’est le cas dans tous les pays –, la question de tous ces avantages supplémentaires liés à l’emploi formel sont la cause de cette distinction formel-informel. Si nous pensons qu’il s’agit de la principale cause, la solution est alors probablement d’essayer d’universaliser aussi rapidement que possible certains services de base, le concept lui-même d’informalité pourra alors peut-être disparaître jusqu’à un certain point. On revient ici à une formalité qui évoque plus le type de contrat de travail, les réglementations en matière de licenciements, les compensations, etc. L’informalité se trouve alors à un autre niveau dimensionnel de la relation employeur-employé, mais il me semble qu’au moins dans certains pays, l’une des causes importantes a été supprimée. Cependant, je suis absolument convaincu que cela est très spécifique à chaque pays et je ne pense pas qu’il s’agisse d’une recette globale. Voilà une question à étudier pour que les politiques adoptées puissent répondre à cette question de l’informalité.



1. Allocation sectorielle de l'emploi entre formel/informel

1.1. Informalité du travail et pauvreté en Amérique latine. Cas de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Pérou

Roxana Maurizio

Introduction^[5]

L'Amérique latine continue de s'illustrer par un niveau élevé d'inégalité et de pauvreté. Un marché du travail particulièrement précaire associé à un système de protection sociale très restreint explique cette situation. De plus, le faible niveau de couverture de l'assurance chômage contraint des individus sans emploi dans le secteur formel à recourir rapidement à d'autres alternatives de travail telles que des emplois précaires ou des activités à leur compte, puisqu'ils ne sont pas en mesure d'entreprendre une recherche d'emploi approfondie.

Parallèlement, compte tenu de l'absence d'un système de protection sociale étendue, un lien étroit peut être mis en évidence entre la situation professionnelle des individus et la situation de pauvreté des ménages auxquels ils appartiennent. En fait, une mauvaise insertion professionnelle – en termes de somme d'heures travaillées et de qualité de l'emploi

occupé – caractérise le phénomène des « travailleurs pauvres » qui prévaut dans les pays d'Amérique latine et suggère que le fait d'avoir un emploi n'est pas une assurance contre la pauvreté.

Par conséquent, dans une région connaissant une forte incidence de l'informalité, de la précarité et de la pauvreté, il est pertinent d'analyser comment ces phénomènes interagissent. Ce chapitre vise à analyser d'un point de vue comparatif deux aspects associés à l'informalité : le premier est le rapport entre informalité et segmentation des revenus ; le second est le lien entre informalité et pauvreté et, plus particulièrement, les mécanismes directs et indirects qui font apparaître cette association.

Quatre pays d'Amérique latine dont l'informalité du travail diffère significativement en taille et en caractéristiques ont été sélectionnés :

[5] Une version précédente de cet article a été présentée lors de la Conférence sur le secteur informel et l'emploi informel, les 6 et 7 mai 2010, à Hanoï. J'aimerais remercier Luis Beccaria, Aureo de Paula et les participants à cette conférence pour leurs commentaires judicieux ainsi qu'Ana Laura Fernandez et Paula Monsalvo pour leur précieuse collaboration.

d'une part, l'Argentine et le Chili, dont les secteurs informels sont relativement peu développés au regard du contexte latino-américain ; d'autre part, le Brésil et le Pérou, où l'opposé est vérifié. Les données utilisées proviennent d'enquêtes sur les ménages regroupant les informations disponibles les plus récentes. Cette étude est la première à analyser d'un point de vue comparatif les liens entre informalité, segmentation des revenus et pauvreté en Amérique latine.

Ce chapitre se poursuit avec une revue des différents cadres conceptuels entourant l'informalité et la segmentation des revenus. La section 1.1.2 détaille les critères alternatifs servant à mesurer l'informalité ainsi que les méthodes d'évaluation utilisées ; la section 1.1.3 décrit les sources d'information ; la section 1.1.4 donne un premier aperçu de la fréquence de l'informalité et de ses caractéristiques dans les pays sélectionnés ; les deux sections suivantes

présentent les résultats économétriques : ceux liés à l'existence d'écarts de revenus du travail associés à l'informalité (section 1.1.5.) et ceux concernant l'impact propre de cette dernière sur l'incidence de la pauvreté (section 1.1.6.). Enfin, les conclusions tirent les enseignements des résultats en termes de politiques.

1.1.1. Informalité, segmentation des revenus et pauvreté : quelques questions théoriques

L'emploi dans le secteur informel et l'emploi informel

L'informalité du travail est l'une des catégories d'analyse qui a grandement contribué à la caractérisation des conditions de travail en Amérique latine. Il existe au moins deux approches distinctes de l'informalité du travail avec chacune des conceptualisations associées différentes, comme le montre le tableau 1.

Tableau 1 *Les deux approches de l'informalité*

Approche	Concepts associés
Productive	Secteur informel / Secteur formel Emploi dans le secteur informel / Emploi dans le secteur formel
Du travail	Emploi informel (travailleurs informels) / Emploi formel (travailleurs formels)

Le concept de secteur informel est apparu au début des années 1970, dans des documents de l'OIT sur les pays africains (OIT, 1972). Il a ensuite été développé en Amérique latine grâce au Programme régional pour l'emploi en Amérique latine et aux Caraïbes (PREALC), avec pour objectif d'encourager le développement de larges pans de la population inca-

pables de participer au processus de modernisation de la production *via* le marché du travail formel. Selon cette « approche productive », l'informalité reflète l'incapacité de ces économies à générer suffisamment d'emplois dans le secteur formel au regard de la croissance de la main-d'œuvre. Le secteur informel est généralement associé à de petites

unités de production avec de faibles niveaux de productivité dont le but est plus la survie que l'accumulation. Les emplois générés par ce secteur constituent l'emploi dans le secteur informel (ESI).

Parallèlement à cette conceptualisation basée sur l'« approche productive », l'emploi informel est un autre concept qui s'est développé ces dernières années. Basé sur l'« approche du travail », l'emploi informel se réfère à une autre dimension de l'informalité en se concentrant directement sur les conditions de travail. Plus précisément, cette approche fait le lien entre informalité et opacité de la réglementation du travail, définissant ainsi l'emploi informel comme l'ensemble des travailleurs non protégés par le droit du travail.

Dans ce chapitre, tant l'« approche productive » que l'« approche du travail » seront considérées de manière à identifier leurs caractéristiques distinctives et leurs interactions.

Informalité et segmentation des revenus

Le concept de segmentation des revenus est utilisé ici pour désigner les disparités des revenus du travail qui ne peuvent s'expliquer par les attributs individuels des travailleurs, c'est-à-dire, les écarts de revenus associés à certaines particularités de l'emploi lui-même. En particulier, ce chapitre examine si deux travailleurs aux attributs personnels équivalents perçoivent une rémunération différente du fait que l'un travaille dans le secteur formel et l'autre dans le secteur informel. Le même raisonnement est appliqué aux différences de revenus du travail entre emploi informel et emploi formel.

L'informalité, telle que définie par l'une ou l'autre des deux approches (productive ou du travail), est autant compatible avec une segmentation des revenus que sans. Dans ce dernier cas, par exemple, selon l'« approche productive », l'on pourrait faire valoir que l'excès de travail non absorbable par le secteur formel et se tournant ainsi vers le secteur informel aux plus faibles niveaux de productivité, engendrerait une chute globale des salaires, tant dans les secteurs formel qu'informel. Selon l'« approche du travail », une informalité sans segmentation pourrait survenir dans le cas où des salariés formels et informels percevraient au final des rémunérations nettes équivalentes, même quand, dans le second cas, les employeurs feraient face à des coûts supplémentaires liés à la réglementation du travail.

À l'opposé, d'autres arguments expliquent l'existence d'une segmentation des revenus liée à l'informalité, même lorsqu'il n'y a ni restriction sur la mobilité du travail ni restriction générée par le droit du travail. L'un d'eux établit que les petites entreprises – caractéristiques du secteur informel – opèrent généralement avec des niveaux de productivité plus faibles et versent ainsi des rémunérations moyennes moindres. De même, le non-accomplissement de leurs obligations fiscales pourrait rendre ces entreprises moins efficaces et productives, ce qui se traduirait de nouveau par de plus faibles salaires pour les travailleurs informels par rapport à ceux des travailleurs formels (Beccaria et Groisman, 2008). Pourtant, la simple existence de différences de productivité n'est pas suffisante pour engendrer une segmentation des salaires. Ainsi, il est nécessaire d'expliquer pourquoi les forces d'ajustement du marché n'opèrent pas et pourquoi certaines entreprises – les plus productives – versent des salaires plus élevés.

Une hypothèse est basée sur la théorie des salaires d'efficience, qui énonce que les employeurs peuvent décider de verser des salaires supérieurs à ceux du marché pour réduire la rotation du travail ou encourager de plus grands efforts au travail (Stiglitz, 1981 ; Shapiro et Stiglitz, 1984). Une segmentation des revenus pourrait apparaître si les entreprises du secteur formel utilisaient ce mécanisme plus fréquemment que celles du secteur informel. De même, l'existence de marchés du travail internes aux entreprises du secteur formel peut protéger ses travailleurs d'une concurrence extérieure, notamment les plus instruits, créant ainsi un écart de salaire avec les travailleurs informels.

En outre, selon l'« approche du travail », l'on pourrait indiquer que le respect des normes de travail n'affecte pas seulement le coût global du travail mais aussi les salaires nets versés aux travailleurs. L'impact des salaires minima, des conventions collectives et des syndicats sur la structure des salaires est, à ce titre, exemplaire. Par conséquent, un autre facteur de segmentation des salaires pourrait être le fait que certains travailleurs soient protégés par le droit du travail ou les syndicats alors que d'autres, malgré les mêmes attributs, ne le soient pas.

Enfin, si les deux approches se rejoignent et si le non-respect du droit du travail est plus important au sein des entreprises informelles, les facteurs mentionnés se complètent, expliquant ainsi l'existence d'une segmentation. Par exemple, un travailleur avec certains attributs personnels exerçant au sein d'une petite entreprise pourrait percevoir un salaire plus faible que celui d'un travailleur aux caractéristiques similaires mais exerçant au sein d'une plus grande entreprise ; ce, parce que

les niveaux de production sont plus faibles et que les petites entreprises supportent généralement moins de pressions syndicales ou ne se conforment pas au droit du travail, comme le salaire minimum.

Du point de vue des travailleurs, une condition importante à la vérification de ces résultats est un déficit de création d'emplois formels ou au sein du secteur formel, qui les pousse à accepter des rémunérations plus faibles ou des conditions de travail plus précaires. Ce comportement est encouragé par l'absence ou la faiblesse des mécanismes de protection sociale. Dans une plus ou moins grande mesure, c'est le cas des pays d'Amérique latine.

Informalité et pauvreté

Il est possible d'établir un lien entre informalité et pauvreté pouvant être ou non impacté par la segmentation. Dans le premier cas, aussi longtemps que la segmentation impliquera que certains travailleurs ne peuvent obtenir une rémunération suffisante pour subvenir aux besoins de leur ménage, l'informalité constituera un facteur de pauvreté des ménages.

Le cas de figure sans segmentation associé à l'informalité peut survenir lorsque la situation de pauvreté résulte du fait que les travailleurs ne peuvent percevoir une rémunération suffisante dans aucune des deux circonstances de formalité et d'informalité, en raison de leurs caractéristiques personnelles. Cependant, si ces spécificités se retrouvent plus fréquemment chez les travailleurs informels que chez les travailleurs formels (ou au sein du secteur informel plus qu'au sein du secteur formel), cette différente composition de l'emploi signifierait que les travailleurs informels obtiendraient, en moyenne, des rémunérations plus faibles que celle des travailleurs formels faisant

ainsi face à une probabilité plus forte de tomber dans la pauvreté, ce qui pourrait être considéré comme un « effet de composition ». Ainsi que l'ont mentionné Beccaria et Groisman (2008), cela pourrait être le cas des travailleurs peu qualifiés, qui perçoivent de faibles salaires qu'ils soient employés dans les secteurs formel ou informel, dès lors qu'ils sont sur-représentés dans le secteur informel et/ou dans les emplois informels.

Considérant l'ensemble de ces arguments, ce chapitre vise à évaluer l'existence de possibles associations entre informalité, segmentation et pauvreté dans quatre pays d'Amérique latine.

1.1.2. Démarche et méthodologie

Mesure de l'informalité

Les 15^e et 17^e conférences internationales des statisticiens du travail (*International Conference of Labour Statisticians*, ICLS) de l'OIT ont défini les critères de classification des travailleurs formels et informels. Selon l'« approche productive », l'emploi dans le secteur informel est défini comme le groupe de travailleurs employés dans de petites unités de production qui ne sont pas dûment enregistrées comme entreprises, fonctionnant avec un capital réduit et faisant un usage restreint de la technologie.

Toutefois, étant donné que les enquêtes sur les ménages ne nous renseignent pas en détail sur les caractéristiques de ces entreprises, l'OIT suggère d'adopter un critère de mesure basé sur la combinaison des catégories professionnelles, des groupes de métiers définis par le niveau de qualification des emplois et de la taille de l'entreprise. De cette façon, il est possible d'identifier les deux principales composantes du secteur informel : (i) des cellules familiales composées de travailleurs établis

à leur compte et de travailleurs du cercle familial ; et (ii) des micro-entreprises de moins de cinq employés. S'agissant des travailleurs indépendants, seuls ceux qui n'ont pas de qualification professionnelle sont inclus dans le secteur informel, afin de n'inclure dans ce secteur que des travailleurs indépendants à faible productivité. Enfin, le secteur public est exclu du secteur informel.

D'autre part, comme il a déjà été mentionné, l'emploi informel est défini comme celui d'un groupe professionnel pour lequel les réglementations du travail ne sont pas respectées : les salariés non-déclarés, les travailleurs établis à leur compte et les employeurs ne remplissant pas d'obligations fiscales.

Toujours sur recommandations de l'OIT, compte tenu de l'insuffisance des données issues des enquêtes sur les ménages, le caractère formel/informel des travailleurs indépendants est directement déterminé par les caractéristiques de leur entreprise : les travailleurs établis à leur compte et les employeurs informels sont ceux travaillant pour des entreprises du secteur informel. Par conséquent, la classification des travailleurs selon qu'ils appartiennent au secteur informel ou au secteur formel tout en faisant simultanément partie de l'emploi dans le secteur informel ou de l'emploi dans le secteur formel est plus intéressante s'agissant des salariés, dans la mesure où les deux classifications coïncident pour les travailleurs non-salariés. Enfin, les travailleurs familiaux non rémunérés sont considérés, quant à eux, comme faisant simultanément partie de l'emploi informel et de l'emploi dans le secteur informel (cf. tableau 2).

Tableau 2 *Classification des travailleurs selon les approches secteur formel/secteur informel*

	Emploi formel	Emploi informel
Emploi du secteur formel	• Salariés formels (salariés déclarés) du secteur formel • Travailleurs non-salariés formels	• Salariés informels (non- déclarés) du secteur formel
Emploi du secteur informel	• Salariés formels (salariés déclarés) du secteur formel	• Salariés informels (salariés non-déclarés) du secteur informel • Travailleurs non-salariés informels • Travailleurs familiaux non rémunérés

Source : auteur d'après OIT (1993 et 2003).

L'approche du seuil de pauvreté absolue comme identifiant de la pauvreté

L'approche du seuil de pauvreté absolue pour identifier la pauvreté est utilisée dans ce chapitre en suivant la méthodologie officielle de chaque pays, à l'exception du Pérou. Plus spécifiquement, un ménage est défini comme pauvre lorsque l'ensemble de ses revenus monétaires – tels que mesurés par les enquêtes sur les ménages – est inférieur au seuil de pauvreté absolue prenant en considération la taille et la composition de ce ménage^[6]. Au Pérou, au contraire, la pauvreté officielle est calculée sur la base d'une comparaison entre le seuil de pauvreté et les dépenses totales d'un ménage. Dans ce cas, afin d'appliquer la méthodologie explicitée ci-avant, un nouveau statut de pauvreté des ménages comparant les revenus totaux avec le seuil de pauvreté a été créé.

Méthodologie

L'analyse menée dans ce chapitre se structure en deux grandes parties. Dans la première, l'objectif est d'évaluer les écarts de revenus associés à l'informalité. Dans l'hypothèse d'une segmentation liée à l'informalité, les travailleurs du secteur informel et/ou les travailleurs informels devraient percevoir de plus faibles salaires que ceux de travailleurs aux attributs personnels identiques respectivement employés dans le secteur formel ou en qualité de travailleurs formels. Dans la seconde partie, l'objectif est d'évaluer dans quelle mesure la segmentation des revenus liée à l'informalité est un facteur propre de pauvreté.

Pour ce faire, plusieurs méthodes paramétriques et non paramétriques ont été employées afin d'obtenir une plus grande robustesse des résultats.

[6] Le seuil de pauvreté global est calculé en multipliant la valeur du panier alimentaire normatif (i.e. satisfaisant les besoins nutritionnels au regard du mode de consommation) d'une population de référence par l'inverse du coefficient d'Engel observé sur cette même population. Ces seuils de pauvreté ont été élaborés en suivant la démarche d'Orshansky (1965) aux États-Unis, puis ont ensuite été étendus à l'Amérique latine par la Communauté des États d'Amérique latine et des Caraïbes (CEALC), en 1991. La valeur du seuil de pauvreté est régulièrement mise à jour en fonction de la variation des prix du panier alimentaire et des écarts subis par le ratio des prix à la consommation entre denrées alimentaires et non alimentaires.

Écart de revenus, informalité et segmentation

1 / Premièrement, les écarts moyens de salaires entre l'emploi dans le secteur informel (ESI) et l'emploi dans le secteur formel (ESF) sont évalués en utilisant les équations de Mincer par régression – estimations par moindres carrés ordinaires (MCO). Il s'agit de l'approche la plus commune pour étudier l'effet d'une variable indépendante sur les revenus du travail, tout en contrôlant les autres covariables. Dans le cas de cette étude, le coefficient de la variable qui définit l'informalité quantifie son propre impact sur la détermination du salaire. Les estimations sont corrigées du biais de sélection de l'échantillon grâce à l'estimateur en deux étapes d'Heckman.

2 / Les MCO évaluent les effets des covariables uniquement sur la partie centrale de la distribution conditionnelle. Cependant, il est pertinent d'étudier l'impact des covariables tout au long de la distribution conditionnelle des revenus. Pour ce faire, en appliquant le modèle de régression quantile (RQ ; Koenker et Bassett, 1978), il devient possible d'évaluer si les écarts de salaire demeurent constants, croissent ou diminuent avec la distribution conditionnelle. Ces estimations sont également corrigées du biais de sélection de l'échantillon^[7].

3 / En s'appuyant sur les estimations d'équations de salaires, la méthode d'Oaxaca-Blinder permet la décomposition des écarts de revenus moyens entre les travailleurs formels et informels (ou ceux du secteur formel et du secteur informel) en trois effets : (i) les « effets de dotations », qui sont la partie du différentiel

issue des différences des vecteurs de caractéristiques de chaque groupe ; (ii) les « effets de coefficient » qui correspondent aux différences dans les rendements de ces caractéristiques ; et (iii) l'« effet d'interaction ». L'hypothèse de segmentation se vérifie lorsque le deuxième effet est statistiquement significatif et positif, indiquant ainsi qu'à attributs équivalents, un travailleur formel (ou un travailleur du secteur formel) perçoit un salaire plus élevé qu'un travailleur informel (ou un travailleur du secteur informel). Ces estimations sont une fois de plus corrigées du biais de sélection de l'échantillon.

4 / Les écarts de salaires individuels entre travailleurs formels et travailleurs informels sont un autre moyen d'évaluer la segmentation liée à l'informalité. Dans ce cas, la segmentation des revenus se mesure en considérant la différence entre le revenu d'un travailleur informel et celui qu'il/elle percevrait en travaillant de manière formelle (*i.e.* le revenu contre-factuel d'un travailleur informel). Pour calculer ce dernier, la première étape consiste à estimer les équations des salaires pour les travailleurs formels puis à appliquer les paramètres qui en résultent à chaque travailleur informel, tout en tenant compte de leurs spécificités. Ces paramètres sont estimés par MCO. Une fois défini l'écart de salaire pour chaque travailleur informel, il est possible d'obtenir la distribution de ce paramètre et d'évaluer non seulement sa valeur moyenne mais également d'autres indicateurs pertinents pour l'analyse de la discrimination et de la segmentation^[8]. L'écart individuel est obtenu comme suit :

$$Gap_{ij} = \frac{e_{ij} - w_{ij}}{e_{ij}} \quad (1)$$

[7] Tannuri-Pianto et Pianto (2002) appliquent une procédure similaire pour le Brésil.

[8] Del Rio, Gradin et Canto (2006) ont appliqué la méthode de l'écart individuel pour évaluer la discrimination salariale entre hommes et femmes en Espagne.

où e_{ij} est l'estimation contrefactuelle des revenus du $j^{\text{ème}}$ individu s'il était formel, tandis que w_{ij} est le salaire estimé du travailleur informel basé sur les paramètres estimés pour les travailleurs informels.

5 / Enfin, la méthode des estimateurs appariés est utilisée comme moyen non paramétrique pour évaluer l'impact de l'informalité sur les revenus du travail. Le paramètre d'intérêt est l'effet moyen du traitement sur les traités ou ATT, défini comme suit :

$$\theta_{ATT} = E(\tau | D = 1) = E[Y(1) | D = 1] - E[Y(0) | D = 1] \quad (2)$$

où $E[Y(1) | D=1]$ est la valeur attendue pour le groupe traité sachant qu'il était en cours de traitement, et $E[Y(0) | D=1]$ est la valeur attendue pour le groupe étudié qui n'aurait pas été traité.

Dans la mesure où cette situation contrefactuelle n'est pas observée, il est nécessaire de recourir à une méthode alternative pour estimer l'*Average Treatment Effect on the Treated* (ATT). Le moyen le plus précis d'identifier ce qu'il adviendrait du groupe en cours de traitement s'il ne l'avait pas encore été, est de considérer la situation d'individus non traités présentant des caractéristiques égales (ou similaires, *i.e.* groupe témoin). L'une des méthodes employées pour déterminer un groupe témoin est celle de l'appariement sur le score de propension^[9], où le score de propension de participation à l'échantillon entier est calculé et où les individus du groupe traité et du groupe témoin sont mis en correspondance. Dans le cadre de cette étude, l'emploi informel (et l'emploi dans le secteur

informel) est considéré comme le groupe traité tandis que l'emploi formel (ou l'emploi dans le secteur formel) est le groupe témoin.

Il existe différentes manières de déterminer quels individus du groupe témoin constitueront la contrepartie du groupe en cours de traitement. L'une d'elles, employée ici, est l'estimateur à noyau dans lequel le résultat de l'individu traité est associé à un résultat correspondant donné par le noyau moyenne pondéré des résultats de tous les individus non traités. L'ATT est estimé comme suit :

$$ATT = \frac{1}{N_n} \sum_{i \in n} \left(w_i - \sum_{j \in f} K_{ij} w_j \right) \quad (3)$$

w_i et w_j désignent respectivement le salaire de chaque travailleur formel et informel, K_{ij} est le noyau et N_n correspond à la quantité de travailleurs informels.

Informalité et pauvreté

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'un des objectifs de cette étude est d'évaluer dans quelle mesure la segmentation des revenus associée à l'informalité est un facteur pertinent pour expliquer la situation de pauvreté des ménages.

Par conséquent, après avoir estimé les écarts salariaux associés à l'informalité, l'impact indépendant de l'informalité sur la pauvreté est calculé. Pour ce faire, des exercices de microsimulation permettant de simuler le taux de pauvreté qui résulterait si l'emploi informel percevait la même rémunération que les travailleurs formels (ou si l'emploi dans le secteur informel était rétribué comme l'emploi dans le secteur formel). Un revenu familial global contrefactuel est calculé en multipliant la

[9] Développée par Rosenbaum et Rubin (1983).

rémunération mensuelle actuelle des travailleurs informels par la valeur du ratio entre le revenu estimé d'un travailleur formel et celui d'un travailleur informel, à attributs égaux^[10]. Il est supposé que le reste des revenus familiaux demeure constant. Enfin, le revenu familial global contrefactuel est comparé à la valeur du seuil de pauvreté afin d'estimer quelle serait la pauvreté en l'absence d'une segmentation par l'informalité.

1.1.3. Sources d'information

Les données utilisées dans ce chapitre proviennent d'enquêtes officielles sur les ménages de chacun des pays étudiés. Pour chaque pays, les plus récentes bases de micro-données ont été utilisées.

- Argentine : Encuesta Permanente de Hogares (EPH) ; second semestre 2006.
- Brésil : Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) ; 2006.
- Chili : Encuesta de Caracterización Socio-económica Nacional (CASEN) ; 2006.
- Pérou : Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHPO) ; 2007.

Comme mentionné précédemment, les salariés non déclarés sont tous les salariés non couverts par la législation du travail. L'identification empirique des conditions d'enregistrement des salariés pour chacun de ces pays a été basée sur la disponibilité d'informations issues de ces bases de données. En Argentine, un salarié est considéré comme enregistré auprès du système de sécurité sociale lorsque son employeur paie ses cotisations de sécurité sociale. Au Chili et au Brésil, un salarié est

considéré comme déclaré, lorsqu'il/elle a signé un contrat de travail. Au Pérou, les travailleurs enregistrés sont ceux qui sont affiliés à un système de retraite.

Compte tenu de l'extrême hétérogénéité entre les marchés du travail urbains et ruraux, et étant donné que les enquêtes sur les ménages en Argentine ne couvrent que les zones urbaines, ce chapitre se concentrera uniquement sur ces dernières.

1.1.4. Un panorama de l'informalité dans quatre pays latino-américains

L'objet de cette section est de présenter une vue générale de l'importance et des caractéristiques de l'emploi informel et de l'emploi dans le secteur informel dans chacun des quatre pays étudiés. Le tableau 3 montre que l'emploi dans le secteur informel et l'emploi informel concernent plus d'un tiers de l'ensemble des travailleurs de ces pays. Le Pérou se place à une extrême, l'emploi dans le secteur informel (incluant les travailleurs domestiques) y représentant 56 % de la main-d'œuvre employée, tandis que l'emploi informel (incluant les travailleurs domestiques informels) atteint 67 % du nombre total de travailleurs. À l'opposé, ces chiffres tombent respectivement à 35 % et 38 % au Chili.

[10] Les revenus du travail estimés sont ceux précédemment obtenus par MCO.

Tableau 3 *Part de l'informalité dans le marché du travail urbain en Argentine, au Brésil, au Chili et au Pérou (en %) ; 2006-2007*

Catégories	Argentine	Pérou	Brésil	Chili
Travailleurs non-salariés formels	4,4	5,6	2,8	3,7
Travailleurs non-salariés informels	21,6	31,1	22,6	20,6
Salariés formels du SF	38,4	24,8	36,2	51,8
Salariés informels du SF	10,4	13,5	10,3	9,1
Salariés formels du SI	3,8	2,2	5,6	4,0
Salariés informels du SI	10,6	10,7	8,7	3,8
Service domestique formel	0,8	0,6	2,5	2,3
Service domestique informel	8,7	5,0	6,4	3,9
Travailleurs familiaux non rémunérés	1,3	6,3	4,9	0,9
Emploi total	100	100	100	100
Emploi dans le secteur informel (incluant les services domestiques)	46,8	56,1	50,6	35,4
Emploi dans le secteur informel (excluant les services domestiques)	37,3	50,5	41,8	29,3
Emploi informel (incluant les services domestiques informels)	52,6	66,8	52,9	38,3
% des salariés informels sur l'ensemble des salariés	40,8	51,5	36,5	22,4

Source : auteur, à partir des données d'enquêtes sur les ménages.

Dans tous les cas de figures, l'emploi informel est plus élevé que l'emploi dans le secteur informel. Lorsque les services à domicile sont exclus, la diminution de l'importance relative de l'emploi dans le secteur informel est plus forte en Argentine – du fait d'une plus forte proportion de ces activités dans l'emploi total – que dans les autres pays. La différence entre l'Argentine et le Chili, d'une part, et entre le Brésil et le Pérou, d'autre part, devient alors plus flagrante.

Les différentes catégories qui émergent de cette double classification de l'informalité indiquent également d'importantes disparités entre les pays. Par exemple, la plus forte proportion de travailleurs non-salariés informels se démarque au Pérou, où ils représentent environ un tiers de l'emploi total. Au Chili, la moitié du total des travailleurs est constituée de salariés formels du secteur formel, tandis que ce chiffre diminue à environ 40 % en Argentine et au Brésil (bien qu'ils représentent toujours la majorité) et à 25 % au Pérou. Dans

tous ces pays, les groupes dominants sont les travailleurs non salariés informels (du fait du nombre élevé de travailleurs indépendants) et les salariés formels du secteur formel. Les salariés formels du secteur informel comme les travailleurs non salariés formels sont dans tous les cas de faible importance.

Néanmoins, au-delà ces différences, ce panorama général démontre l'importance que le secteur informel, l'emploi informel et les salariés non déclarés ont dans la structure de l'emploi de tous les pays analysés.

S'agissant de la composition de l'informalité en termes de différences d'attributs, des tendances communes émergent (tableau A1 en annexe). Dans tous les cas, on observe, parmi les travailleurs informels, un taux très élevé d'individus n'ayant pas achevé le cycle d'études secondaires (69 % au Brésil). La fréquence des travailleurs peu qualifiés dans le secteur informel est encore plus forte. La situation opposée se vérifie parmi les travailleurs formels et les travailleurs du secteur formel. Un scénario similaire émerge si l'analyse est restreinte au groupe des salariés. Au Brésil, par exemple, les travailleurs sans *cursus* secondaire représentent près de 70 % de l'ensemble des salariés non déclarés (40 % parmi les salariés déclarés) tandis que ce chiffre passe à 4 % pour les travailleurs possédant un diplôme universitaire (16 % des salariés déclarés).

Les femmes se retrouvent en plus forte proportion dans l'informalité que dans l'activité totale. Cela est plus particulièrement évident au Pérou où, alors qu'elles représentent près de la moitié de l'emploi informel et de l'emploi dans le secteur informel, leur part passe respectivement à 37 % et 39 % dans l'emploi formel et dans l'emploi dans le secteur formel.

En Argentine et au Brésil, bien que le biais général des femmes concernant l'informalité soit aussi observé, les différences dans la distribution de l'emploi informel et l'emploi dans le secteur informel entre hommes et femmes sont moins importantes que dans les deux autres pays. Lorsque l'analyse est restreinte aux salariés, les écarts dans l'insertion professionnelle en fonction du sexe se creusent. Cependant, compte tenu de la forte prévalence des hommes sur les marchés du travail de ces pays, les hommes demeurent majoritaires dans l'informalité dans presque tous les cas, même si leur « taux d'informalité spécifique » est inférieur à celui des femmes (tableau A1 en annexe).

Il est aussi observé que la part des jeunes travailleurs et des personnes âgées est plus forte dans l'emploi informel et dans l'emploi dans le secteur informel (excepté pour les personnes âgées au Pérou) que dans l'emploi total. Dans le cas des jeunes, ces conclusions s'intensifient chez les salariés, puisque leur part dans les emplois non déclarés fait plus que doubler par rapport à celle dans les emplois enregistrés auprès d'un système de sécurité sociale. Au contraire, cette différence diminue si la composition des secteurs formels et informels est observée. L'inverse se produit avec les personnes âgées, où les différences en faveur du secteur informel sont nettement plus fortes que celles observées entre l'emploi formel et l'emploi informel. Cela s'explique en partie par la fréquence plus élevée de travailleurs indépendants parmi les travailleurs adultes.

Par ailleurs, l'importance de l'emploi informel et de l'emploi dans le secteur informel varie selon les secteurs d'activité. Généralement, l'informalité est relativement plus fréquente dans les activités commerciales, la construc-

tion et les services à domicile, tandis que le contraire est vérifié dans l'industrie manufacturière, le secteur public, les services financiers et – dans une moindre mesure – les services à la personne. Un tableau similaire émerge au niveau des salariés, où ces trois premiers secteurs concentrent plus de 60 % des activités informelles en Argentine et au Brésil, et environ 50 % au Pérou et au Chili.

Il est également pertinent de souligner la corrélation étroite entre la situation de salarié non déclaré et celle de travailleur du secteur informel (tableau A2 en annexe). Environ 45 % du total des salariés non déclarés travaillent dans le secteur informel au Chili et au Pérou, tandis que ce chiffre augmente respectivement à 65 % et 68 % pour l'Argentine et le Brésil. Par ailleurs, plus de la moitié des salariés du secteur informel au Chili ne sont pas enregistrés auprès du système de sécurité sociale ; ce taux atteignant presque 90 % au Pérou. Cela suggère le caractère précaire des emplois générés par le secteur informel où, probablement, la combinaison d'une faible productivité et le non-respect des règles du droit du travail engendrent de faibles salaires.

Enfin, il existe une corrélation positive entre informalité et pauvreté. La fréquence de la pauvreté chez les travailleurs occupant des emplois informels ou exerçant dans le secteur informel est de deux à cinq fois plus importante que celle que l'on peut observer chez les travailleurs formels. Cela conduit au fait que, par exemple, environ un tiers des travailleurs informels sont pauvres en Argentine et au Brésil, alors que respectivement seulement 5 % et 10 % des travailleurs formels le sont (tableau A1).

Par conséquent, les chiffres présentés dans cette section nous permettent de conclure que (i) les travailleurs informels (y compris les travailleurs du secteur informel et les salariés non déclarés) ont en moyenne un plus faible niveau d'instruction que les travailleurs formels, (ii) qu'ils se caractérisent par une présence plus importante de jeunes et de femmes, et (iii) qu'ils se retrouvent davantage que les travailleurs formels dans les activités commerciales, la construction et les services à domicile. Cette structure suggère *a priori* que les informels^[11] percevront des revenus moyens plus faibles que les formels, car ces travailleurs ont un vecteur d'attributs personnels généralement moins rétribués. Il existe donc un « effet de composition » défavorable aux informels. La section suivante analyse dans quelle mesure les écarts de salaires s'expliquent également par des différences dans les rendements obtenus par les formels et les informels pour chacune des caractéristiques considérées.

1.1.5. Résultats empiriques sur l'informalité et la segmentation des revenus

Les résultats obtenus grâce aux méthodes paramétriques et non paramétriques (détaillées dans la section 1.1.2) sont présentés dans cette section. En particulier, le tableau A3 (en annexe) montre les écarts de revenus obtenus par la méthode des MCO pour l'ensemble des travailleurs. Ces chiffres correspondent à des variables muettes qui identifient l'informalité (emploi informel et ESI) dans les équations de revenus. La variable dépendante est

[11] Les informels font référence à la fois à l'EI et à l'ESI. De la même manière, les formels font référence au groupe d'EF et d'ESF.

alternativement le revenu mensuel ou horaire. L'intégralité des régressions est présentée dans le tableau A4 en annexe.

Une pénalité statistiquement significative due à l'informalité est vérifiée dans les quatre pays, à la fois en tant que travailleur informel (emploi informel) et employé du secteur informel (emploi informel). Les écarts sont plus conséquents entre les revenus mensuels qu'entre les revenus horaires. Cela indique que les travailleurs informels perçoivent de plus faibles rémunérations non seulement à cause d'un plus faible revenu horaire, mais aussi parce qu'ils travaillent moins d'heures. Au-delà de ce tableau général, la magnitude de l'écart diffère clairement suivant le pays. Plus précisément, l'écart des revenus du travail mensuels entre emploi informel et emploi formel est de près de 66 % en Argentine, 32 % au Pérou, 25 % au Brésil et 10 % au Chili.

Les écarts de revenus du travail deviennent également statistiquement significatifs lorsque l'on compare la situation des travailleurs des secteurs informel et formel. Cependant, à l'exception du Pérou, un écart plus étroit est observé dans ce cas, indiquant ainsi que l'informalité évaluée sous l'angle de la relation au travail (emploi informel) semble plus importante que l'informalité mesurée par l'« approche productive » (ESI). Dans ce cas, la pénalité subie par le revenu du travail mensuel est de 48 % en Argentine, 39 % au Pérou, 18 % au Brésil et 1 % au Chili. Dans ce dernier cas, l'écart entre ESI et ESF semble apparaître seulement à cause du nombre d'heures travaillées car l'écart s'inverse s'agissant du revenu horaire.

Comme mentionné précédemment, les MCO évaluent les effets des covariables uniquement à la moyenne d'une distribution conditionnelle. Pour cette raison, il est intéressant de connaître, en complément, l'effet de ces covariables pour l'ensemble de la distribution conditionnelle de revenus. À cette fin, des régressions quantiles sont appliquées à la fois aux revenus du travail mensuels et horaires. Les résultats montrés dans le tableau A5 et dans le graphique A1 (en annexe)^[12] suggèrent que l'écart attribué à l'informalité n'est pas constant sur l'ensemble de la distribution de revenus mais qu'il est plus élevé à l'extrémité basse. Qui plus est, au Chili et au Brésil, la différence se renverse au sommet de la distribution conditionnelle. Ce résultat se vérifie tant pour les revenus mensuels qu'horaires.

Des découvertes très intéressantes émergent de la décomposition des différences de revenus mensuels obtenue en appliquant la procédure d'Oaxaca-Blinder pour les deux approches de l'informalité (tableau A6 en annexe). Premièrement, dans tous les cas, la différence globale des revenus moyens est nettement plus marquée que celle trouvée à l'aide des MCO et des RQ. Ensuite, lorsque cette différence est décomposée avec les trois composantes susmentionnées, l'« effet de coefficient » est, dans tous les cas, statistiquement significatif et négatif. Par conséquent, l'hypothèse de segmentation se vérifie à nouveau, indiquant ainsi qu'à attributs égaux, un travailleur informel (ou d'un travailleur du secteur informel) perçoit un salaire inférieur à celui d'un travailleur formel similaire (ou un travailleur du secteur formel). Cependant, dans tous les cas (à l'exception du Chili lorsque l'on com-

[12] Seuls les coefficients d'informalité sont présentés.

pare le secteur formel et le secteur informel), l'écart de salaire semble être plus faible que celui obtenu via la valeur de la variable muette de l'informalité dans les régressions par MCO. Troisièmement, l'« effet de dotations » se révèle aussi significatif et négatif. Cet effet est, la plupart du temps, le facteur expliquant le plus l'écart de revenus. Ceci reflète le fait que les travailleurs formels (travailleurs du secteur formel) ont un vecteur de caractéristiques plus favorable que celui des travailleurs informels (travailleurs du secteur informel), comme décrit dans la section précédente. Spécifiquement, il a été démontré que les formels ont davantage de capital humain et une plus faible proportion de femmes, qui sont généralement discriminées sur le marché du travail et perçoivent donc de plus faibles salaires que les hommes à attributs équivalents. Ainsi, les écarts totaux de revenus du travail entre formels et informels s'expliquent non seulement parce que les premiers ont un vecteur de dotations plus favorable, mais aussi parce que les rendements de leurs attributs sont plus élevés que ceux des informels.

L'estimation des écarts de revenu moyen confirme également que l'informalité a un effet indépendant négatif sur les revenus du travail mensuels. Comme l'indique le tableau A7 (en annexe), l'écart entre travailleurs informels et formels est de 70 % en Argentine, 64 % au Pérou, 29 % au Brésil et 11 % au Chili.

Enfin, les estimations non paramétriques basées sur la méthode des estimateurs appariés (tableau A8 en annexe) sont cohérentes avec les résultats précédents et confirment, une fois de plus, l'existence d'une pénalité pour l'informalité. Spécifiquement, la valeur de l'ATT est, dans tous les cas, significative et négative, même lorsque la magnitude des dif-

férences tend à dépasser celle trouvée par le biais des précédentes méthodes.

Aussi, conformément aux résultats précédents, les écarts de revenus semblent plus importants en Argentine et au Pérou qu'au Brésil et au Chili. Il s'agit d'un résultat important car il semble ne pas être complètement lié à la taille de l'informalité. En particulier, même s'il est possible de penser que le plus grand écart de salaires au Pérou et le plus faible écart de salaires au Chili seraient la conséquence d'une relation directe entre le poids relatif de l'informalité et la magnitude de l'écart de salaires, il semble que cela ne soit pas le cas en Argentine et au Brésil, où la part du secteur informel est très similaire dans les deux pays mais où la pénalité est sensiblement plus forte chez le premier que chez le dernier.

Jusqu'à présent, les écarts ont été étudiés pour une informalité définie selon deux approches (« approche productive » et « approche du travail »). Cependant, il pourrait se produire le cas où ces deux dimensions convergeraient pour la détermination des revenus du travail, ce qui rendrait plus difficile l'identification de l'impact propre de chacune d'entre elles. Par exemple, la pénalité subie par les travailleurs informels pourrait être due au fait qu'une large proportion d'entre eux travaille dans le secteur informel, comme montré précédemment. Dans ce cas, une faible productivité – et non la relation au travail – pourrait être le facteur déterminant les faibles salaires. Il pourrait également s'agir que les travailleurs du secteur formel perçoivent de meilleurs salaires parce que ce secteur compte une plus forte proportion de travailleurs formels. À son tour, ceci pourrait être une conséquence de certaines réglementations du travail comme, par exemple, les salaires minima légaux ou les conventions collectives, qui sont moins

susceptibles d'être observées dans le cas des travailleurs informels.

Afin d'évaluer l'effet indépendant de chaque dimension, des régressions par MCO ont été réalisées pour les revenus mensuels, mais en intégrant cette fois toutes les catégories découlant de la combinaison des deux approches. Le groupe de référence se compose de travailleurs formels du secteur formel. Comme l'indique le tableau A9 (en annexe), en Argentine, toutes les catégories souffrent d'un pénalité par rapport à ces travailleurs. Il est aussi possible d'observer que la relation au travail est plus pertinente que le secteur lui-même dans les différences de revenus du travail.

Le Chili et le Brésil présentent des résultats similaires. Dans ces pays, les écarts obtenus sont aussi plus importants entre les travailleurs informels et formels qu'entre les travailleurs des secteurs informel et formel. Pourtant, et en cohérence avec les résultats précédents, ces écarts ne sont pas aussi forts qu'en Argentine. En outre, les travailleurs non salariés informels perçoivent, au Chili, des revenus plus élevés que ceux du groupe de référence. De même, tant au Chili qu'au Brésil, les travailleurs non salariés formels perçoivent les plus fortes rémunérations.

Comme en Argentine, les travailleurs formels du secteur formel bénéficient, au Pérou, des plus hauts salaires. Cependant, s'agissant des salariés, le secteur (formel/informel) semble être un élément moins important que la relation au travail. Enfin, dans tous les cas, les deux dimensions se combinent de telle sorte à produire de plus grandes différences de revenus que celles correspondant à chaque dimension séparément, avec le groupe des travailleurs informels du secteur informel

obtenant les plus faibles revenus (lorsque l'on contrôle toutes les autres caractéristiques).

Par conséquent, les différentes estimations (paramétriques et non paramétriques) démontrent l'existence d'écarts de revenus significatifs favorables à la formalité qui ne peuvent s'expliquer par des différences dans les attributs observés des travailleurs. Cela nous conduit à la conclusion qu'il existe une segmentation de revenus associée à l'informalité dans les quatre pays étudiés.

La question posée est de savoir quels éléments peuvent expliquer les différences de magnitude de l'écart de revenus entre les pays et, surtout, l'écart de salaires entre salariés (déclarés ou non) dans le secteur formel. Une hypothèse pourrait lier ces résultats au rôle du régime du travail, comme le salaire minimum, les conventions collectives ou les syndicats. Plus spécifiquement, la différence entre salariés déclarés et non déclarés pourrait dépendre positivement de la contrainte exercée par ces modalités du travail. Aussi longtemps que le salaire minimum demeure relativement élevé en comparaison avec les salaires moyens, ou que le pouvoir de négociation des syndicats est puissant, cela pourrait engendrer un écart de salaires plus élevé entre les travailleurs, selon qu'ils soient soumis ou non à ces modalités.

En complément, ces résultats pourraient être affectés par des variables non observables et ainsi non prises en compte dans ces estimations. Par exemple, divers avantages non monétaires compensant les faibles salaires liés à l'informalité pourraient exister, rendant ainsi ces emplois plus attractifs pour certains individus. Toutefois, étant donné qu'un lien étroit semble exister entre informalité et pauvreté (comme démontré dans la section précédente et de nouveau vérifié dans la suivante),

les arguments suggérant que l'informalité serait un choix délibéré des travailleurs n'est probablement pas applicable à tous les travailleurs dans cette région. Au contraire, le taux élevé de chômage et la précarité du travail enregistrés par ces pays suggèrent que l'entrée dans l'informalité pourrait constituer la seule perspective pour un grand nombre de personnes.

1.1.6. Informalité et pauvreté

Afin d'évaluer l'impact indépendant de l'informalité sur la fréquence de la pauvreté, des exercices de microsimulation ont été réalisés. Ces derniers nous permettent d'estimer le revenu contrefactuel des ménages qui résulterait d'une situation où les membres d'une famille travaillant en qualité d'informels travailleraient en qualité de formels (en considérant les deux approches de l'informalité).

Comme l'indique le tableau A10 (en annexe), dans tous les cas, la « formalisation » des travailleurs informels impliquerait une réduction des taux de pauvreté. Cependant, l'ampleur de cette réduction varie suivant le pays. Ces résultats distincts sont liés, au moins en partie, aux différences de magnitude de l'écart de revenus entre formels et informels. Par exemple, en Argentine et au Pérou, où l'écart de revenus est plus large, la diminution de la pauvreté due à la formalisation des travailleurs est aussi plus importante ; en Argentine, cette réduction est d'environ 34 %. Au Pérou, la baisse de la pauvreté est aussi significative, aux alentours de 30 % du taux initial. Cependant, étant donné que la fréquence initiale de la pauvreté est très élevée dans ces pays, le pourcentage de pauvres demeurerait élevé même si tous les travailleurs étaient formels. Le faible impact de la « formalisation » au Chili était en partie attendu, étant donné que l'écart

lié à l'informalité y est plus resserré. Enfin, au Brésil, la diminution est également importante mais nettement plus faible qu'au Pérou et qu'en Argentine.

La profondeur de pauvreté a également été inclus dans le tableau A10 (en annexe) étant donné qu'il constitue probablement un autre facteur important, dans la mesure où la probabilité de sortir de la pauvreté ne dépend pas seulement de l'augmentation absolue des revenus familiaux totaux après « formalisation », mais aussi de sa distance initiale avec le seuil de pauvreté. Le Brésil est le pays avec la plus forte profondeur de pauvreté, ce qui contribue au fait que l'impact de la « formalisation » y est le plus faible.

Le fait que, dans certains pays, une forte incidence de la pauvreté perdurerait même après élimination de l'informalité suggère que d'autres facteurs ont une influence importante sur la pauvreté. Un fort chômage et sous-emploi, de faibles niveaux d'instruction engendrant des rémunérations insuffisantes même pour les travailleurs formels (ou travailleurs du secteur formel) et les forts taux de dépendance sont probablement des facteurs également associés à la pauvreté. En complément, un faible revenu du travail moyen va de pair avec une forte inégalité des revenus, qui contribue également à des niveaux de pauvreté élevés.

Au final, il est important de signaler que ces microsimulations devraient être interprétées comme des exercices analytiques alors que leurs résultats devraient l'être comme des indicateurs de la pertinence de l'informalité sur la fréquence de la pauvreté, dans la mesure où ils ne montrent pas ce qu'il adviendrait réellement en l'absence d'informalité. La supposition *ceteris paribus* derrière ces

exercices d'équilibre partiel ne tient pas compte du fait qu'une diminution importante de l'informalité s'accompagnerait certainement d'autres changements sur le marché du

travail (du taux de chômage ou des salaires moyens, par exemple), qui pourraient également avoir un effet important sur les niveaux de pauvreté.

Conclusion

L'objet de ce chapitre était d'analyser les liens entre informalité, segmentation des revenus et pauvreté, dans une démarche comparative, pour quatre pays d'Amérique latine : Argentine, Brésil, Pérou et Chili.

Les résultats suggèrent que l'informalité (emploi informel et ESI) est un phénomène important dans ces quatre pays, même si sa pertinence n'est pas la même dans tous les cas. Le Pérou se situe à une extrémité, où l'emploi dans le secteur informel urbain concerne approximativement 56 % de l'emploi total et où l'emploi informel touche 67 % des travailleurs. À l'autre extrémité, ces chiffres tombent à respectivement 35 % et 38 % au Chili. Parallèlement, la part des salariés non déclarés est significative dans tous les pays, même au Chili où elle représente environ 22 % de l'ensemble des salariés. Dans les autres pays, ce chiffre oscille entre 40 % et 50 %. Cela suggère un très fort niveau de précarité du travail, l'absence d'affiliation à un système de sécurité social n'impliquant pas seulement de plus faibles salaires que pour les autres salariés, mais aussi l'absence d'autres bénéfices sociaux comme l'assurance santé ou de futures retraites.

Dans tous les cas, l'informalité s'avère être une source indépendante à l'origine de plus faibles revenus, même si elle est sous tendue par un vecteur de caractéristiques liées à la

personne et au travail, ce qui démontre la présence d'une segmentation des revenus. De plus, l'analyse descriptive et les exercices de microsimulation mettent en évidence un lien positif entre informalité et pauvreté. Pour autant, il a également été démontré que la suppression de l'informalité ne permet pas l'éradication de la pauvreté, suggérant ainsi que d'autres facteurs l'affectent. La forte fréquence du chômage et les faibles niveaux d'instruction qui aboutissent à des revenus insuffisants, même pour les travailleurs formels (ou travailleurs du secteur formel), ainsi qu'une distribution très inégale des revenus sont aussi des facteurs associés à la pauvreté.

En conséquence, ces résultats soulignent la nécessité de mettre en œuvre des politiques publiques afin de réduire les inégalités et la pauvreté, que ce soit à travers des politiques de marché du travail ou d'autres, au caractère plus général. Un problème central est de réduire la part de l'emploi informel et précaire. Cela implique d'agir tant sur l'offre que sur la demande, *i.e.* en stimulant la création d'emplois formels adaptés à ces travailleurs, et de les assister en augmentant leurs chances d'obtenir ces types d'emplois (*via* la mise en place de formations et/ou de meilleurs services pour l'emploi, par exemple). L'augmentation du niveau des salaires doit également être considérée comme un objectif pour essayer de réduire la

pauvreté, l'accès à l'emploi ne garantissant pas toujours de sortir de la pauvreté (surtout du fait de la forte prévalence des activités informelles).

Par ailleurs, soulignons le fait que le périmètre et la couverture de l'assurance chômage en Amérique latine ont toujours été limités. Même dans le peu de pays disposant de ce type de programmes, les taux de couverture parmi les chômeurs demeurent très faibles. Par conséquent, il est essentiel d'étendre un minimum d'assurance chômage à ceux qui quittent des emplois non permanents. Cependant, même si des prestations étendues aux chômeurs sont mises en place, les foyers avec des revenus du travail faibles et irréguliers continueront à rencontrer des difficultés. Par conséquent, et conjointement à d'autres politiques, il est important pour ces pays de renforcer les programmes de transfert d'argent ciblés pour les ménages à faibles revenus, au

moins jusqu'à ce que le marché du travail soit capable de générer suffisamment d'emplois offrant des revenus permettant aux ménages de sortir de la pauvreté.

Si suffisamment d'emplois (notamment des emplois décents) générant des revenus suffisants sont créés et s'il existe une assurance chômage permettant de soutenir une recherche de travail active, l'obligation, pour les membres des ménages pauvres, d'accepter précipitamment des emplois précaires et mal payés devrait diminuer, réduisant ainsi les flux vers l'informalité. À cet égard, comme le mentionnent Beccaria et Groisman (2008), l'informalité ne doit pas tant être considérée comme une cause de pauvreté que comme la conséquence d'absence d'opportunités professionnelles dans le secteur formel et de la rareté d'emplois formels dans des pays où les politiques d'aide sociale sont limitées, voire inexistantes.



Bibliographie

BECCARIA, L. et F. GROISMAN (2008), *Argentina Desigual*, Universidad Nacional de General Sarmiento.

CEPAL (1991), "Magnitud de la Pobreza en América Latina en los Años Ochenta", Santiago du Chili.

DEL RIO, C. C. GRADIN ET O. CANTÓ (2006), "The Measurement of Gender Wage Discrimination: the Distributional Approach Revisited", *Working Paper* 2006-25, Society for the Study of Economic Inequality, Université de Vigo.

KOENKER, R. et G. BASSETT (1978), "Regression Quantiles", *Econometrica*, 46, 33-50, Wiley-Blackwell.

OIT (1972), "Employment, Income and Equality: a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya", Genève.

OIT (1993), "Resolution concerning Statistics of Employment in the Informal Sector, Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, OIT, Genève, 19-28 janvier.

OIT (2003), "Guidelines Concerning a Statistical Definition of Informal Employment", Seventeenth International Conference of Labour Statisticians, OIT, Genève, 24 novembre – 3 décembre.

ORSHANSKY, M. (1965), "Counting the Poor: Another Look at the Poverty Profile", *Social Security Bulletin*, Vol. 28, 1, pp. 3-29.

ROSENBAUM, P. et D. RUBIN (1983), "The Role of Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", *Biometrika*, 70.

SHAPIRO, C. et J. STIGLITZ (1984), "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *American Economic Review*, Juin.

STIGLITZ, J. (1981), "Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment: the Efficiency Wage Model", *Discussion Papers* 95, Princeton University.

TANNURI-PIANTO, M. et D.M. PIANTO (2002) "Formal-Informal Differentials in Brazil. A Semi-Parametric Approach", EPGE FGV, Rio de Janeiro.



1.2. Travailler dans le secteur informel : choix ou contrainte ?

Une analyse de la satisfaction dans l'emploi au Vietnam

*Mireille Razafindrakoto, François Roubaud
et Jean-Michel Wachsberger*

Introduction

On peut opposer schématiquement deux visions antagonistes du secteur informel dans les pays en développement. Selon la première, plus spécifiquement économique, ce secteur pourrait être la marque d'une segmentation du marché du travail provoquée par l'excédent structurel de main-d'œuvre et l'insuffisante capacité d'absorption du secteur moderne des économies périphériques. Il constituerait alors une simple réserve de main-d'œuvre pour le secteur formel et une forme de production dominée au sein de laquelle prévaudraient la faiblesse des rémunérations, la précarité des conditions de travail et un taux élevé de sous-emploi. La seconde vision, historiquement défendue par des sociologues et des anthropologues, tend à considérer au contraire le secteur informel comme une économie populaire et familiale ancrée dans les valeurs morales traditionnelles, un espace de solidarité et de convivialité, ou encore une pépinière d'entrepreneurs pauvres mais inventifs et fiers de leur indépendance. Plus récemment, des économistes se sont penchés

sur l'hétérogénéité intrinsèque du secteur informel, qui permettrait de réconcilier les approches précédentes. Ainsi, il conviendrait de distinguer deux composantes au sein du secteur informel : la première constituée d'activités de subsistance, aux performances économiques médiocres et sans perspective d'accumulation serait réservée aux individus les moins qualifiés ou les moins bien insérés sur le marché du travail ; la seconde regrouperait des entrepreneurs dynamiques capables de générer des profits substantiels, exerçant dans ce secteur moins par contrainte que par choix.

Cette section vise à contribuer à ce débat par une méthode originale. Nous nous intéressons en effet ici à la satisfaction que les emplois du secteur informel procurent à ceux qui les exercent. Dans la lignée d'un travail récent mené par Mireille Razafindrakoto et François Roubaud (2012) sur le marché du travail dans huit capitales africaines, nous faisons l'hypothèse que la satisfaction peut être prise comme un bon indicateur de la qualité des emplois. La

comparaison des degrés de satisfaction des emplois dans le secteur informel avec ceux des emplois dans les autres secteurs peut alors être un élément clé pour réfléchir à la nature et à la fonction du secteur informel.

On exploitera ici à titre principal les données de l'enquête emploi (*Labor Force Survey – LFS*) conduite par l'Office général de la statistique (OGS) en 2009 auprès d'un échantillon représentatif de la population nationale. Dans cette enquête, deux types de variables, en général non prises en compte dans les LFS, ont été introduites dans le questionnaire à l'instigation des auteurs : la satisfaction dans l'emploi et la mesure de l'emploi dans le secteur informel. De plus, les vagues d'enquêtes sur le secteur informel réalisées à Hanoï et Ho Chi Minh Ville entre 2007 et 2010, ainsi qu'une soixantaine d'entretiens individuels semi-directifs approfondis avec des travailleurs du secteur informel sont mobilisées pour compléter l'analyse quantitative de la LFS. En contrôlant les caractéristiques sociodémographiques des individus, les revenus générés par les emplois, et les conditions dans lesquelles ils s'exercent, l'étude se propose de rendre compte de la valeur qu'ont les emplois dans le secteur informel aux yeux de ceux qui les occupent, notamment en comparaison d'autres types d'emplois (publics, etc.). À notre connaissance, il s'agit du premier travail de ce type en Asie, et l'un des très rares dans les pays en développement (PED).

Cet article est composé de quatre parties. Dans la première, nous brossons un panorama de la littérature existante, en tentant de recomposer deux champs traditionnellement indépendants : celui qui traite du secteur informel (dans les PED) et celui centré sur la

satisfaction dans l'emploi (principalement dans les pays développés). La deuxième partie est consacrée à la présentation des données ainsi que des principaux résultats de statistique descriptive. L'analyse des estimations économétriques fait l'objet de la troisième partie. Enfin, quelques éléments d'interprétation sur les mécanismes à l'œuvre et les logiques sous-jacentes sont proposés dans la quatrième partie.

1.2.1. Une brève revue de la littérature

Le secteur informel, et plus largement l'emploi informel, sont aujourd'hui la forme la plus courante d'insertion sur le marché du travail dans les PED (Bacchetta *et al.*, 2009). Déjouant tous les pronostics, ils n'ont pas disparu avec la croissance et le développement. L'économie informelle s'est non seulement maintenue au cours des dernières décennies, mais elle s'est aussi accrue dans de nombreux pays avec la mondialisation, un phénomène encore accentué depuis la fin de la dernière décennie avec la crise financière internationale. Dans un ouvrage de synthèse récent sur la question, l'OCDE en vient même à se demander si la participation à l'économie informelle n'est finalement pas le mode "normal" d'insertion professionnelle pour la grande majorité de la main-d'œuvre des PED (Jütting et de Laiglesia, 2009).

Quelle peut-être donc la raison d'un tel état de fait ?

Dans la lignée des travaux sur le dualisme (voir par exemple Harris et Todaro, 1970), la voix dominante tenait pour acquis que les travailleurs pauvres étaient forcés d'exercer dans le secteur informel, du fait de l'insuffisante capacité d'absorption du secteur formel au

regard de l'offre de travail existante. Plus récemment, les tenants de l'école structuraliste tiraient la même conclusion (par exemple Portes *et al.*, 1989) mais pour de tous autres motifs : la stratégie de minimisation des coûts et la concurrence mondialisée conduiraient les entreprises formelles à externaliser et à sous-traiter une part croissante de leur production au secteur informel, dont la main-d'œuvre est surexploitée et exclue du système de protection du travail.

À partir de la fin des années 1980, un nouveau courant qualifié de "légaliste" suggère cependant que nombre d'informels "choisissent" d'échapper aux régulations publiques, jugées trop contraignantes et inefficaces (De Soto, 1994). Dans une logique similaire, d'autres auteurs soulignent également que l'entrée dans le secteur informel peut être délibérément effectuée en fonction des préférences individuelles et des attributs respectifs de chaque type d'emplois (Perry *et al.*, 2007). Depuis environ trois décennies, le débat sur son caractère volontaire ou subi est donc au cœur des débats sur l'informalité.

Pour trancher cette controverse, les chercheurs ont essentiellement concentré leur attention sur l'analyse des rémunérations, suivant une logique de préférences révélées. Alors qu'il était généralement admis que les revenus étaient inférieurs dans le secteur informel, confortant l'idée qu'il s'agissait d'emplois de moindre qualité, des études plus récentes, basées sur des données de panel, contredisent au moins partiellement ces conclusions (Bargain et Kwenda, 2011, Nguyen *et al.*, 2011 ; Nordman *et al.*, 2012). Plus marginalement, un certain nombre d'économistes se sont attachés à étudier les transitions individuelles entre secteurs formel et infor-

mel (Gong *et al.*, 2004 ; Bosch et Maloney, 2010 ; Demenet *et al.*, 2010 ; Nguyen *et al.*, 2010) faisant apparaître que les flux de transition dans les deux sens sont importants et que la probabilité d'exercer dans un secteur donné est systématiquement plus élevée lorsqu'on y travaillait déjà dans la période précédente. Cependant, aucune de ces deux approches (analyse des rémunérations ou des transitions) ne permet de répondre de façon décisive sur la nature volontaire ou non du choix du secteur informel, pour la première, parce que les avantages monétaires ne sont pas le seul critère à l'aune duquel les emplois sont appréciés, pour la seconde, parce que la persistance dans un état donné peut aussi bien résulter d'une stratégie positive que de contraintes imposées par les circonstances.

Pour lever ces limitations, une troisième voie, adoptée ici, consiste à traiter de manière directe la question de l'utilité et de la désirabilité de l'emploi. Plutôt que de s'en remettre aux seules compensations financières, la satisfaction dans l'emploi permet de prendre en compte l'ensemble des dimensions associées à la qualité des emplois, tout en synthétisant l'information dans un indicateur unidimensionnel. Cette approche suppose néanmoins qu'une mesure subjective du bien-être au travail fasse sens, une hypothèse longtemps contestée mais aujourd'hui largement acceptée, particulièrement dans les pays développés (Razafindrakoto *et al.*, 2012).

Dans la littérature, nous n'avons cependant identifié qu'un nombre très limité d'études appliquées au cas des PED ou pays en transition ayant adopté cette approche. Dans leur grande majorité, elles portent sur l'Amérique latine, où les données sur l'informalité au travail sont les plus complètes et la recherche la

plus avancée. Pagés et Madrigal (2008) montrent par exemple qu'au Honduras principalement, et de manière secondaire au Guatemala et au Salvador, la satisfaction dans l'emploi est globalement moindre dans l'informel, mais que ce résultat est plus clairement marqué pour les salariés que pour les indépendants. Perry *et al.* (2007) confortent en partie ces résultats pour l'Argentine et la République dominicaine. Ainsi, dans les deux pays, les travailleurs indépendants se considèrent, toutes choses égales par ailleurs, aussi pauvres que les salariés formels, alors que les salariés informels évaluent leur pauvreté à un niveau plus élevé dans le premier pays, mais pas dans le second. Dans le cas de la Colombie, Raquel Bernal (2009) montre que les deux catégories de travailleurs informels (indépendants et salariés) sont moins satisfaits que les salariés formels.

Quelques études ont aussi été menées en Afrique sur ce thème. Razafindrakoto et Roubaud (2012) montrent, pour le cas de huit pays africains (dont Madagascar), que le secteur informel n'est pas moins apprécié que le secteur privé formel (le secteur public apparaissant systématiquement comme le secteur d'emploi le plus désirable). Leur variable d'intérêt n'est cependant pas une échelle de satisfaction dans l'emploi, mais le souhait de changer d'emploi. Travaillant sur les mêmes données mais en mobilisant cette fois un score classique de satisfaction, l'étude de Rakotomanana (2011) fait, elle, apparaître une satisfaction plus grande pour les travailleurs du secteur informel à Madagascar. Falco *et al.*, (2011) proposent probablement l'étude la plus complète faisant le lien entre satisfaction dans l'emploi et informalité dans le cas de la main-d'œuvre ghanéenne, notamment du fait qu'ils disposent de données de panel. Leurs

résultats sont partiellement convergents avec les deux études précédentes : les travailleurs informels ne semblent dans l'ensemble pas moins satisfaits que leurs homologues formels tandis que l'existence d'un premium accordé au fait de travailler à son propre compte est une constante extrêmement robuste.

En Asie, les analyses de ce type sont encore rares et ne font pas de distinction selon le secteur. Elles apportent néanmoins des éléments de réflexion sur les déterminants de la satisfaction dans l'emploi. Azalea *et al.*, (2009), comparant des diplômés indonésiens et malaisiens, font apparaître qu'il existe une dimension culturelle à la satisfaction dans l'emploi. Analysant la satisfaction dans l'emploi des travailleurs des micro et petites entreprises (MPE) aux Philippines, Tolentino (2007) montre, lui, qu'elle est plutôt liée à la qualité des interactions (entre employés et avec les clients), même si les facteurs économiques (rémunérations, heures et charge de travail) constituent aussi des entraves au bonheur au travail.

Deux conclusions principales peuvent être tirées de ce tour rapide de la littérature. Tout d'abord, l'analyse de la satisfaction dans l'emploi représente une voie originale, féconde et encore peu explorée pour porter un diagnostic sur la qualité des emplois. Elle permet de dépasser le cadre théorique traditionnel qui fait de la rémunération du travail l'indicateur unique de mesure de l'utilité tirée d'un emploi. Par ailleurs, il apparaît que la position relative (en termes de satisfaction) du secteur informel varie sensiblement d'un pays à l'autre, en fonction du contexte et des caractéristiques locales du marché du travail, rendant toute forme de généralisation impossible. Il s'agit donc d'une question ouverte, que seule l'analyse empirique peut permettre de trancher.

C'est ce que nous proposons ici de faire pour le cas du Vietnam, où aucune étude n'a jamais été réalisée sur ce thème.

1.2.2. Description des données et premières analyses descriptives

Les données

Cette étude s'appuie principalement sur les données de l'enquête emploi officielle (LFS2009), conduite par l'office de la statistique du Vietnam au cours du dernier trimestre 2009. La LFS2009 est une enquête menée auprès des ménages qui suit un plan de sondage classique stratifié à deux degrés (OGS, 2010). Elle est représentative au niveau national, ainsi que pour chacun des seize domaines de stratification, par zone (rurale et urbaine) et par région (les six régions officielles, plus Hanoï et Ho Chi Minh Ville). Au total, 66 185 individus, appartenant à 17 884 ménages, ont été enquêtés. Parmi eux, 35 528 ont quinze ans ou plus^[13] et exercent un emploi.

En dehors des indicateurs standards sur le marché du travail^[14], deux jeux de questions ont été introduits dans le questionnaire, à l'instigation des auteurs, dans le cadre d'un projet de recherche conjoint entre l'OGS et l'IRD.

En premier lieu, l'enquête a été spécialement conçue pour mesurer l'emploi dans le secteur informel et plus largement l'emploi informel. Etant donné les contours flous de ce secteur dans la littérature, il est important d'en donner la définition précise adoptée au Vietnam (pour plus de détails, voir Razafindrakoto *et al.*,

2008 ; Cling *et al.*, 2010a). Le secteur informel est défini comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles qui produisent au moins en partie pour le marché et qui ne sont pas enregistrées, et ce quelque soit le lieu où ces activités sont menées (dans un local professionnel, dans la rue ou à la maison). Conformément à la terminologie en vigueur au Vietnam, nous appelons ces unités de production « entreprises individuelles informelles » (EII), par opposition à celle qui sont enregistrées, dénommées « entreprises individuelles formelles » (EIF). L'exclusion des activités agricoles est justifiée par leurs différences profondes avec les activités non agricoles (en termes de saisonnalité, d'organisation de la production, de niveau des rémunérations, etc.).

Cette définition du secteur informel présente l'avantage de s'inscrire dans le contexte plus large des secteurs institutionnels, qui constitue l'entrée privilégiée de notre analyse. Ainsi, nous distinguons six secteurs institutionnels suivant la nature du capital des entreprises : le secteur public (administration et entreprises publiques), les entreprises à capital étranger, les entreprises domestiques (les deux dernières possédant une personnalité juridique distincte de celle de leurs dirigeants), les EIF, le secteur informel (l'ensemble des EII) et l'agriculture (massivement dominée par les fermes familiales). Cette ouverture suivant le secteur institutionnel permet de contraster la situation du secteur informel, au-delà de la distinction binaire et trop simplificatrice formelle/informelle.

En second lieu, une question spécifique sur la satisfaction dans l'emploi a été introduite dans le questionnaire. En s'inspirant de l'expérience

[13] Limite inférieure pour faire partie de la population en âge de travailler au Vietnam.

[14] Activité, chômage, sous-emploi, statut dans l'emploi, branche d'activité, pluriactivités, etc.

internationale en la matière, la question est libellée comme suit : « *Tout pris en compte, dans quelle mesure êtes-vous satisfait de votre travail ?* ». Cinq modalités de réponse ordonnées sont proposées : *Très insatisfait, Plutôt insatisfait, Ni satisfait ni insatisfait, Plutôt satisfait, Très satisfait*. Cette question, dont on peut considérer qu'elle capte les différents avantages et inconvénients liés à chaque type d'emploi, a été posée à tous les actifs occupés de quinze ans et plus et se réfère à l'emploi principal. Étant la plus couramment employée, elle ouvre de larges perspectives d'analyses comparatives avec d'autres pays. La multiplication de travaux récents a, de plus, montré la fécondité et la robustesse de cette mesure (Razafindrakoto *et al*, 2012). Dans notre cas, le faible taux de non-réponse (0,4 %) montre que l'exercice n'a pas posé de contrainte majeure aux enquêtés.

Analyse descriptive et principaux faits stylisés

Nous commencerons notre analyse en présentant les principales caractéristiques du secteur informel et nous la poursuivrons en étudiant la satisfaction dans l'emploi associée aux différentes positions occupées sur le marché du travail.

Avec plus de 11 millions d'emplois, soit près d'un quart de la main-d'œuvre, le secteur informel est le deuxième pourvoyeur d'emplois après l'agriculture au Vietnam, et de loin le premier si l'on considère les emplois non agricoles (tableau 4). Il précède le secteur public (10 %), les entreprises domestiques et les entreprises individuelles formelles (8 % chacune), les entreprises étrangères arrivant

en dernière position avec moins de 3 %. Cette importance est un phénomène durable : quelles que soient les hypothèses de croissance économique des prochaines années, les projections d'emplois montrent que le secteur informel est appelé à croître, sous le double effet de l'urbanisation et de l'industrialisation du pays (Cling *et al*, 2010b).

Le secteur informel n'est pas un phénomène exclusivement urbain : les travailleurs du secteur sont en effet plus nombreux en zones rurales ou périurbaines (63 %). Si ce trait est en partie un artefact dû à la définition administrative des zones rurales au Vietnam (Pincus et Sender, 2007), il est aussi largement lié à la stratégie de diversification des revenus mise en œuvre par les agriculteurs (Nguyen Huu Chi, 2012). Les travailleurs du secteur informel ont en moyenne le même âge que l'ensemble des actifs occupés, même si les plus jeunes et les plus âgés y sont surreprésentés. La part des femmes est également à peine inférieure à la moyenne nationale. Plus généralement, le secteur informel ne constitue pas un segment atypique qui concentre la main-d'œuvre secondaire du marché du travail, comme cela est souvent avancé : la proportion de chefs de ménage y est la plus élevée de l'ensemble des secteurs institutionnels (avec le secteur public) ; à l'inverse, les migrants et les minorités ethniques y sont moins représentés. En fait, la principale particularité des travailleurs du secteur informel est leur faible niveau d'éducation, l'agriculture étant la seule à employer une main-d'œuvre encore moins diplômée : à peine 1 % a suivi des études supérieures contre 7 % en moyenne et près de 50 % dans le secteur public.

Tableau 4 *Caractéristiques de la main-d'œuvre par secteur institutionnel au Vietnam, en 2009*

Secteur Institutionnel	Nombre d'emplois (en milliers)	Structure (en %)	Rural (en %)	Femmes (en %)	Minorités ethniques (en %)	Âge moyen (Années)	Éducation supérieure (en %)
Secteur public	4 615	9,7	42,8	47,1	8,9	37,6	48,0
Entreprise étrangère	1 376	2,9	63,4	64,7	5,1	26,8	8,0
Entreprise domestique	3 669	7,7	48,1	39,1	5,8	31,6	15,3
Entreprise individuelle formelle	3 688	7,8	46,4	46,0	7,2	36,4	3,6
Secteur informel	11 313	23,8	63,2	48,0	5,7	38,4	1,0
Agriculture	22 838	48,0	91,7	51,1	27,2	39,8	0,6
Total	47 548	100	72,6	49,1	16,5	38,0	6,8

Source : LFS2009, OGS ; calculs des auteurs.

Bien que les caractéristiques socioéconomiques de la main-d'œuvre employée dans le secteur informel soient proches de la moyenne nationale, les attributs des emplois occupés sont eux très différents et en général de moindre qualité que dans les autres secteurs (hors agriculture). Le taux de salarisation est faible (27 %) et les formes du salariat nettement plus précaires : plus de 99 % ont au mieux un contrat verbal (25 % n'ont aucun contrat), contre seulement 3 % dans le secteur public ; 10 % sont payés mensuellement (ce qui constitue la norme dans les autres secteurs), la majorité étant rémunérée au jour, à l'heure, à la pièce ou à la commission (tableau 5). Pour l'ensemble des travailleurs de ce secteur, le taux de couverture sociale est négligeable, alors qu'il atteint 87 % dans le secteur public et les entreprises étrangères, et près d'un

travailleur sur deux dans les entreprises domestiques. Par ailleurs, les désavantages des emplois du secteur informel semblent cumulatifs. Ainsi, en dépit de longues heures de travail (46 heures par semaine contre 43 heures en moyenne) et une ancienneté élevée (près de huit ans), la rémunération mensuelle moyenne (1,7 million de dongs [VND], soit environ 75 euros) est inférieure de plus de 50 % à celle du secteur formel. Le secteur informel occupe ainsi une place intermédiaire entre le secteur formel non agricole et l'agriculture.

Tableau 5 *Caractéristiques des emplois par secteur institutionnel au Vietnam, en 2009*

Secteur Institutionnel	Ancienneté (en années)	Salariés (en %)	Protection sociale (en %)	Heures/semaine	Rémunération réelle* (en milliers VND/mois)
Secteur public	10,5	99,7	87,4	44,0	1 964
Entreprise étrangère	3,5	99,9	86,9	53,0	1 735
Entreprise domestique	4,4	93,6	48,5	51,8	2 093
Entreprise individuelle formelle	7,1	36,4	1,3	51,8	1 805
Secteur informel	7,7	26,7	0,1	45,9	1 273
Agriculture	15,8	9,6	1,5	37,0	703
Total	11,4	33,6	15,6	42,6	1 185

*y compris aides familiaux non rémunérés (revenu = 0)

Source : LFS2009, OGS ; calculs des auteurs.

En observant maintenant la satisfaction dans l'emploi à partir de la structure des réponses à la question spécifique et du calcul d'un solde de satisfaction^[15], une hiérarchie identique apparaît selon le secteur institutionnel (graphique 1). Le secteur public se place au sommet de l'échelle : près des trois quarts des employés du secteur public se déclarent satisfaits ou très satisfaits de leur emploi. Puis viennent les travailleurs du secteur formel privé, dont un peu plus de la moitié se montrent au moins *satisfaits*, sans différences significatives entre ceux qui travaillent dans les entreprises étrangères, domestiques ou individuelles^[16]. Finalement, les travailleurs du secteur informel et de l'agriculture sont les plus critiques, la proportion de *satisfaits* se situant autour d'un tiers, avec un avantage aux premiers (38 % et 29 % respectivement).

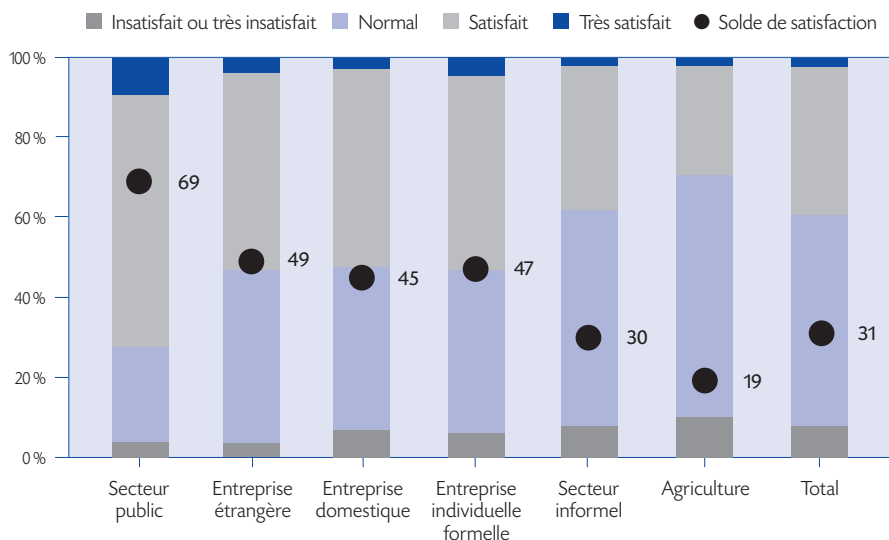
La hiérarchie de la satisfaction dans l'emploi selon le secteur institutionnel respecte ainsi partiellement les conditions de travail et les rémunérations moyennes offertes dans chaque secteur. Bénéficiant de salaires plus élevés, d'horaires de travail moins lourds et d'une meilleure protection (sécurité sociale, contrat de longue durée, congés payés, etc.), les employés du secteur public sont de loin les plus satisfaits. Pour ce qui est des actifs du secteur informel, notre constat semblerait donc, de prime abord, valider l'hypothèse de la file d'attente aux portes du secteur formel, la vulnérabilité et la précarité du quotidien exerçant dans ce secteur des pressions à la baisse du niveau de satisfaction.

[15] Le solde de satisfaction (% de satisfaits – % d'insatisfaits) est une technique courante de l'analyse des opinions.

[16] Pour une interprétation des niveaux comparables de satisfaction dans les entreprises étrangères et domestiques, voir Razafindrakoto *et al.*, 2012.

Graphique 1

Niveau de satisfaction dans l'emploi par secteur institutionnel au Vietnam, en 2009



Source : LFS2009, OGS ; calculs des auteurs.

Cependant, étant donné l'hétérogénéité constitutive du secteur informel, il est nécessaire d'aller au-delà des seules moyennes, en désagrégeant chaque secteur institutionnel par groupe de travailleurs. Le statut dans l'emploi constitue en effet un critère privilégié. Depuis les travaux de Maloney (1999) au Mexique, deux catégories d'emplois dans le secteur informel sont souvent distinguées dans la littérature : les salariés et les travailleurs indépendants (patrons et travailleurs à leur propre compte). Les premiers gagnent en général moins que ceux du secteur formel, qui à leur tour sont moins bien rémunérés que les indépendants du secteur informel, au moins dans la partie haute de la distribution des revenus, comme cela a pu être confirmé au Vietnam par Nguyen *et al.*, (2011).

En première instance, l'analyse des niveaux de satisfaction suivant le statut dans l'emploi donne des résultats intéressants. En moyenne, les salariés sont plus satisfaits que les travailleurs indépendants : la moitié des premiers se déclarent satisfaits de leur emploi contre un tiers pour les seconds. Mais ce résultat ne pourrait être qu'un effet de composition. En effet, dès que l'on désagrège les résultats par secteur institutionnel, l'ordre des niveaux de satisfaction est systématiquement en faveur des travailleurs indépendants (*cf.* graphique B1 annexe). Pour le secteur informel, les patrons enregistrent un solde de satisfaction de 54, soit un taux supérieur à celui observé en moyenne dans le secteur privé formel. Suivent les travailleurs à leur propre compte et les aides familiaux (respectivement 30 et 31), tandis que les salariés ferment la marche (22).

Au-delà de ces moyennes, il convient cependant de contrôler le niveau de satisfaction par la rémunération. En effet, l'un des résultats les plus robustes de la littérature est le rôle positif du revenu sur la satisfaction. Ce fait stylisé se retrouve aussi bien dans les études macro (en coupe ou en panel pays) que micro (au niveau individuel), qu'il s'agisse de la satisfaction dans l'emploi, ou plus largement de l'effet du revenu sur le bonheur en général. Le Vietnam ne fait pas exception à la règle. Que ce soit dans le secteur informel ou pour l'ensemble des travailleurs, le niveau de satisfaction croît avec le niveau de rémunération, même si l'effet du revenu apparaît légèrement moins prononcé dans le secteur informel (cf. graphique B2a en annexe)^[17].

Une analyse de cet effet du revenu peut être effectuée pour chaque secteur institutionnel. Compte tenu de la taille des échantillons, nous procéderons par quintile de rémunération. L'amélioration de la satisfaction avec les revenus est observée pour chaque secteur. Cependant, la hiérarchie des secteurs est globalement respectée pour chaque niveau de rémunération, laissant entrevoir que celle-ci n'est pas le seul déterminant de la satisfaction (cf. graphique B2b en annexe).

1.2.3. Modélisation et discussion des résultats économétriques

Pour aller plus loin que les analyses précédentes, il est nécessaire de dépasser les mesures de corrélations simples en procédant à des analyses multivariées.

Les modalités de réponse à la question de la satisfaction dans l'emploi correspondant à une échelle ordonnée, les modèles de type probit ou logit ordonnés sont les plus appropriés pour calculer la probabilité conditionnelle de se trouver dans un état de satisfaction donné. Nous procéderons par étapes successives, en partant du modèle le plus simple (par secteur institutionnel) et en ajoutant progressivement des jeux de variables, correspondant respectivement aux caractéristiques des emplois, des entreprises et des travailleurs. Pour finir et afin de tenter de contrôler certaines caractéristiques inobservables et de valider nos résultats, un modèle à effet fixe ménage est proposé. La stabilité des coefficients estimés, quelle que soit la spécification adoptée, confère à nos conclusions une remarquable solidité. L'ensemble des résultats des estimations sont présentés dans le tableau B1a en annexe.

En premier lieu, le modèle simple (modèle 1) vient confirmer la hiérarchie des secteurs institutionnels obtenue dans la partie précédente. L'ajout de variables supplémentaires ne change globalement rien à la donne : le secteur informel est toujours négativement

[17] Le niveau de satisfaction des aides familiaux, par définition non rémunérés, est cependant instructif : ils déclarent en effet un niveau de satisfaction équivalent à celui des travailleurs rémunérés aux alentours de la médiane des revenus, ce qui montre que la rémunération des emplois est loin d'épuiser les sources de contentement tirées de l'exercice d'un emploi. Ici, les avantages de travailler dans une entreprise familiale, et éventuellement d'en hériter un jour, comptent plus que les revenus du moment.

connoté, ce qui est particulièrement vrai lorsque l'on contrôle par les revenus (modèle 3). Ainsi, à rémunération donnée, la satisfaction qu'il procure n'est pas significativement différente de celle tirée de l'agriculture, ce qui laisse supposer que les emplois du secteur informel sont associés à des propriétés négatives que nos modèles ne permettent pas d'identifier. Nous tenterons de creuser cette question dans notre dernière partie.

Néanmoins, la situation relative de deux autres secteurs institutionnels mérite l'attention. D'une part, la « prime de satisfaction » accordée aux emplois dans les entreprises formelles domestiques se réduit sensiblement lorsque l'on prend en compte les rémunérations et les propriétés des emplois (modèles 3 et 4), et disparaît si l'on y ajoute les caractéristiques des entreprises et des travailleurs (modèles 5 et 6). Il n'y a donc pas d'avantage à travailler dans ce secteur, au-delà des variables prises en compte dans nos modèles. En revanche, la « prime de satisfaction » aux entreprises individuelles formelles se maintient à un niveau élevé, quel que soit le modèle considéré (y compris l'estimation à effet fixe ménage). Pour un entrepreneur, le fait de ne pas être enregistré pèse ainsi négativement sur sa satisfaction, soit de façon directe (par exemple, s'il est l'objet de harcèlement de la part des agents publics ou s'il est socialement déprécié), soit de façon indirecte, comme un marqueur de caractéristiques négatives liées aux emplois non prises en compte dans nos modèles (avec, par exemple, un moindre accès aux services publics ou une concentration dans des zones insalubres).

En second lieu, les différentes variables de contrôle introduites dans les modèles sont également porteuses de sens.

Le statut de salarié est toujours dévalorisé par rapport au non-salariat. Le rêve d'indépendance (être son propre patron, ne pas avoir à obéir à un chef) reste un horizon massivement souhaité par la majorité des travailleurs vietnamiens (voir partie 1.2.4.). Le montant des rémunérations influe également significativement sur la satisfaction dans l'emploi.

En termes de caractéristiques des emplois, le temps de travail joue également (modèles 4 et suivant). Le travail à temps partiel (moins de 35 heures par semaine) réduit ainsi significativement la satisfaction, ce qui tend à montrer qu'il pourrait être plutôt subi que choisi^[18]. Dans un pays comme le Vietnam, le sous-emploi visible est donc une bonne mesure des tensions sur le marché du travail, à la différence du chômage (Razafindrakoto *et al.*, 2011). Par ailleurs, la protection du travail comme l'affiliation à la sécurité sociale ou le fait d'être couvert par un contrat de travail formel sont aussi des propriétés fortement valorisées par les travailleurs, ce qui vient nuancer la critique faite au système de législation du travail en vigueur au Vietnam (Castel et To, 2012). Enfin, l'ancienneté est positivement corrélée à la satisfaction. La stabilité dans l'emploi apparaît donc comme une valeur appréciée, incompatible avec un modèle de mobilité accélérée souvent considéré comme un gage de flexibilité du marché du travail.

Du point de vue des caractéristiques des entreprises, en dehors du secteur institutionnel déjà analysé, la taille (en nombre d'employés)

[18] D'ailleurs, et logiquement, souhaiter travailler plus est un indicateur d'insatisfaction décisif dans l'emploi actuel.

ne semble pas être un facteur prépondérant de la satisfaction (modèles 5, 6 et 7). En revanche, la nature de l'activité compte. Les Vietnamiens accordent en effet leur préférence aux activités commerciales, au détriment des activités de services ou manufacturières. Enfin, les conditions d'exercice de l'activité contribuent également à la satisfaction : l'existence d'un local de travail fixe est une source de satisfaction alors que les activités ambulantes, dans la rue ou dans les champs, soumises aux intempéries, mettent la main-d'œuvre à rude épreuve.

Enfin, le rôle des variables de contrôle socio-démographiques conforte un certain nombre d'intuitions corroborées par nos analyses descriptives. À type d'emploi donné, les ruraux, les femmes et les personnes âgées tirent plus de satisfaction de leur emploi que leurs homologues urbains, masculins et jeunes. Ce résultat apparaît d'autant plus robuste qu'il résiste à l'estimation d'équation à effet-fixe ménages. On retrouve ici la question des aspirations et le phénomène mentionné ci-avant d'attrition des préférences. Les catégories traditionnellement dominées se satisfont d'emplois de moindre qualité, sans doute parce que leurs ambitions sont plus mesurées^[19]. Il est aussi intéressant de noter que jouir d'un niveau d'éducation supérieur se traduit par un surcroît de satisfaction. Au-delà des gains substantiels qu'il permet d'obtenir, le diplôme est peut-être synonyme de perspectives de promotion et de carrière et peut également posséder une valeur intrinsèque qui comble ceux qui en jouissent. Quant aux variables de ré-

gions, introduites dans les régressions (modèle 6) afin de mieux contrôler les conditions spécifiques aux marchés du travail locaux, elles sont en général significatives. En particulier, les grandes villes – Ho Chi Minh Ville et surtout Hanoï – sont associées à des niveaux de satisfaction plus faibles, ce qui pourrait avoir un lien avec les nuisances urbaines croissantes (congestion urbaine, pollution, etc.).

Afin de prendre en compte l'hétérogénéité du secteur informel et de mieux situer nos résultats par rapport à la littérature existante, nous avons ré-estimé les mêmes modèles que précédemment, mais en séparant, au sein du secteur informel, les salariés des non-salariés^[20]. En effet, de nombreuses études citées dans la partie 1.2.1. concluent que les indépendants du secteur informel choisissent en fait ce secteur, à la différence des salariés qui y seraient cantonnés faute d'alternatives. Nos estimations ne confirment que partiellement cette thèse (tableau B1b en annexe). Certes, les indépendants du secteur informel affichent une satisfaction dans l'emploi supérieure à celle des salariés de ce secteur, quelle que soit la spécification retenue. Cependant, leur niveau de satisfaction est toujours inférieur à celui procuré par les emplois non agricoles des autres secteurs, et ce même à rémunération identique. Ce n'est que lorsque l'on intègre les autres caractéristiques des emplois, des entreprises et des travailleurs que les indépendants de l'informel ne sont pas moins satisfaits que les salariés des entreprises étrangères et domestiques. Mais, dans tous les cas de figure, les salariés du public et

[19] Ce trait n'est cependant pas vrai pour les ethnies minoritaires et les migrants. Pour une discussion de ce résultat (voir Razafindrakoto *et al.*, 2012).

[20] Les aides familiaux ont été agrégés aux indépendants, après avoir vérifié qu'ils ne présentaient aucune différence en termes de satisfaction, quel que soit le modèle spécifié.

les travailleurs des entreprises individuelles formelles sont systématiquement plus heureux au travail.

1.2.4. Quelques éléments d'interprétation

À ce stade de l'analyse, nous pouvons conclure de manière robuste qu'en moyenne le secteur informel procure une moindre satisfaction dans l'emploi que tous les autres secteurs institutionnels (à l'exception de l'agriculture), tout particulièrement lorsque l'on y est employé comme salarié. Mais ce résultat est loin d'épuiser la question, et l'on arrive là aux limites de nos modélisations : d'une part, ce raisonnement « en moyenne » écrase la diversité des situations (il ne rend pas compte de l'hétérogénéité du secteur informel et des motifs qui ont poussé à y exercer), d'autre part, notre analyse quantitative ne permet pas de comprendre les mécanismes qui poussent les individus à s'insérer dans le secteur informel ou à s'y maintenir.

Pour aller plus loin sur les motivations d'entrée dans le secteur informel, nous mobiliserons deux vagues d'enquêtes représentatives de ce secteur que nous avons effectuées à Hanoï et Ho Chi Minh Ville entre 2007 et 2010, complétées par une série d'entretiens semi-directifs d'une soixantaine d'opérateurs informels de ces deux agglomérations.

En premier lieu, lorsque l'on interroge les chefs d'établissements informels sur les motifs qui les ont conduits à créer leur propre entreprise, plus de la moitié revendique ce choix pour des raisons positives (tableau B2 en annexe). Les perspectives d'obtenir un meilleur revenu (plutôt à Hanoï), le désir d'être son propre chef (surtout à Ho Chi Minh Ville) ou encore la tradition familiale d'entrepre-

neurariat constituent des incitations fortes à s'installer dans le secteur informel. En fait, seule une minorité (31 % à Hanoï et moins de 19 % à Ho Chi Minh Ville) s'est établie à son compte parce qu'elle n'a pas trouvé d'emploi salarié dans le secteur formel. S'il ne faut pas exclure la possibilité d'une rationalisation *a posteriori* d'un choix avant tout contraint, l'hypothèse standard de file d'attente aux portes du secteur formel n'apparaît ainsi au mieux que comme une grossière approximation de l'allocation sectorielle des emplois. Le travail dans le secteur formel est ainsi loin de constituer l'objectif ultime et indépassable de la main-d'œuvre au Vietnam. Xavier Oudin (cf. section 3.3. de cet ouvrage) obtient d'ailleurs des résultats similaires dans le cas thaïlandais.

Néanmoins, et en dépit du fait que bon nombre d'opérateurs informels semblent avoir volontairement choisi ce secteur, ils sont loin d'être tous optimistes quant aux perspectives de leur entreprise. Ainsi, lorsqu'on leur demande s'ils pensent qu'elle a un avenir, seulement 45 % à Hanoï et 29 % à Ho Chi Minh Ville répondent positivement (tableau B3 en annexe) et à peine 20 % souhaitent que leurs enfants reprennent l'affaire au moment de passer la main.

Un tel pessimisme apparaît tout à fait spécifique au cas vietnamien. Dans le contexte des pays africains où des enquêtes identiques ont été conduites, le secteur informel est bien plus souvent considéré comme un mode d'insertion naturel sur le marché du travail. Ainsi, 40 % au Cameroun et à Madagascar, et près des deux tiers en Afrique de l'Ouest francophone désirent voir leur descendance hériter de leur entreprise. La dynamique récente de l'économie vietnamienne est sans doute pour beaucoup dans ce résultat contrasté (Cling *et al.*, 2010a).

Pour recomposer l'ensemble de ces résultats partiellement contradictoires, on peut proposer les éléments d'interprétation suivants. S'installer à son compte hors de l'agriculture reste un objectif souhaité par une grande partie des Vietnamiens, d'une part pour échapper aux conditions misérables offertes par la plupart des activités agricoles et d'autre part parce que le salariat, un phénomène récent et minoritaire malgré sa progression notable, est loin d'être la norme à l'instar des sociétés salariales des pays développés. Il s'agit d'autant moins d'une perspective enviable qu'il a ses servitudes : une rémunération pas toujours attractive et surtout un lien de dépendance hiérarchique peu goûté par la main-d'œuvre locale.

Les entretiens qualitatifs (dont quelques extraits sont consignés dans l'encadré 1) illustrent clairement les tensions entre aspirations et réalités auxquelles les opérateurs informels doivent faire face. Si le désir d'indépendance est récurrent et la flexibilité des horaires hautement appréciée alors que les avantages financiers du secteur formel sont loin d'être systématiquement assurés, l'insécurité de la demande et des revenus pèsent lourdement sur leur bien-être, et la satisfaction des clients s'accompagne d'un stress constant, au point que dans certains cas, un retour à un emploi salarié formel est souhaité (Razafindrakoto, 2010).

Encadré 1 *Avantages et inconvénients de s'établir dans le secteur informel : quelques études de cas*

Mme HIEN, femme de ménage à son compte pour des particuliers

Emplois antérieurs : salariée dans une entreprise de construction, vendeuse de légumes sur le marché, vendeuse ambulante (pain).

« J'ai décidé de quitter mon premier emploi dans une entreprise publique de construction parce que mon salaire était faible et imprévisible... Ensuite, j'ai démarré une activité commerciale comme vendeuse de légumes sur le marché, mais j'ai dû abandonner car la concurrence était trop rude... J'ai alors revendu du pain comme ambulante à l'université, mais nous avons été délogés du campus par les autorités... Comme domestique, c'est la stabilité de mon revenu que j'appréciais le plus. Je travaillais pour 4 ou 5 familles en même temps, mais ça ne me prenait pas trop de temps. Elles m'aimaient bien, alors elles me faisaient des cadeaux, en plus de mon salaire. Le problème c'est que comme domestique, il faut constamment surveiller son attitude, être humble et à l'écoute, pour satisfaire les moindres désirs des patrons. C'est très stressant... Aujourd'hui, je souhaiterais trouver un emploi salarié comme personnel de nettoyage dans une entreprise. Je n'en attends pas un revenu plus élevé, mais au moins, j'aurai plus de liberté et je me sentirai moins sous pression... »

...

...

Mme NGOC, gérante d'une petite épicerie (commerce de détail)

Emplois antérieurs : salariée (serveuse dans un bar, travailleuse dans une usine d'emballage), patronne d'un petit café de rue.

« Le plus grand avantage de ce type d'activité c'est la liberté : tu peux faire ce que tu veux quand tu veux... Il y a aussi la fierté d'être son propre chef et pas l'employée de quelqu'un... C'est vrai, c'est aussi une activité risquée avec des revenus très variables, et c'est gênant ». Mme Ngoc reconnaît que l'entreprise n'est pas très profitable et qu'elle pense à fermer après seulement quelques mois d'activité. « Pour l'avenir, j'hésite entre deux choses : domestique ou salariée dans une usine. On ne gagne pas forcément plus, mais on est mieux respectée que comme domestique et on peut se faire des amies... »

Mme THANH, chef d'une entreprise manufacturière (fabrication de panneaux publicitaires)

Emploi antérieur : salariée dans une entreprise publique.

« J'ai choisi de créer mon propre business quand j'ai quitté mon emploi antérieur. J'avais plus de 40 ans et je ne me sentais plus capable d'endurer la concurrence. J'étais fatigué de travailler pour les autres. Aujourd'hui, je suis plus autonome et je gagne plus que lorsque j'étais employé. J'ai aussi plus de temps pour ma famille... Le principal problème, c'est l'instabilité des revenus à cause d'une demande imprévisible... Mais je continuerai tant que cette entreprise sera rentable. »

Mme PHUONG, à son compte (vendeuse de riz)

Emploi antérieur : salariée dans une grande entreprise (exportation de couvertures)

Mme Phuong est confiante quant à son activité : « Je crois que le commerce est la seule façon de devenir riche. Comme les autres vendeurs de riz sont relativement peu nombreux, la concurrence n'est pas trop forte. Je pense que pour quelqu'un comme moi, sans qualification particulière, ce n'est plus possible d'espérer avoir un bon salaire, et de toutes manières je ne souhaite plus travailler comme salariée dans une grande entreprise. C'est plus raisonnable pour moi de continuer comme ça. »

Les résultats de l'enquête *Household Business & Informal Sector* (HB&IS) de 2009/10 viennent confirmer ces éléments : nous avons demandé aux chefs d'entreprises informelles s'ils souhaitaient changer d'emploi et, si oui, pour quel secteur institutionnel, d'une part, et d'autre part, dans quel secteur ils voudraient voir travailler leurs enfants. À la première question, seule une minorité déclare désirer

chercher une nouvelle activité. Parmi ces derniers, à Hanoï comme à Ho Chi Minh Ville, près de 60 % veulent créer une nouvelle entreprise individuelle (sans qu'il ne soit possible de faire la distinction entre et secteur formel et secteur informel), un peu plus de 20 % se faire embaucher dans une entreprise domestique et environ 10 % intégrer le secteur public (tableau B4 en annexe). En revanche, les

réponses sont très différentes en ce qui concerne leurs enfants : non seulement l'immense majorité n'est pas favorable à une transmission de leur activité, mais ils espèrent en masse que leur progéniture exercera comme salariés du secteur public (65 % à Hanoï et 51 % à Ho Chi Minh Ville), soit des proportions tout à fait irréalistes comparées à la structure actuelle des emplois. Viennent, en second choix,

les entreprises domestiques et les entreprises étrangères. Les emplois dans des entreprises individuelles sont très peu prisés, tandis que tout retour à l'agriculture semble exclu. En résumé, si les opérateurs informels considèrent qu'il est, pour eux, probablement trop tard pour espérer une insertion plus favorable, la grande majorité rêve, pour leurs descendants, d'un avenir meilleur en dehors de ce secteur.

Conclusion

Cette section s'est attachée à explorer la question de la « raison d'être » du secteur informel au Vietnam, une composante aussi massive et durable que méconnue de l'économie de ce pays. Les emplois exercés dans ce secteur sont-ils appréciés par la main-d'œuvre ou, au contraire, représentent-ils un pis-aller pour échapper au chômage ? À ce jour, le débat reste largement ouvert. Plutôt que de s'en tenir à des mesures indirectes de la qualité des emplois, et tout particulièrement des rémunérations qu'ils procurent, comme dans l'immense majorité des études sur ce thème, nous avons retenu la perspective plus large – et à notre avis plus pertinente – de la satisfaction dans l'emploi. Ce travail s'inscrit dans un champ très récent de recherche dans les PED, auquel nous tentons d'apporter une contribution originale.

Nos résultats mettent clairement en évidence la faible satisfaction procurée par les emplois du secteur informel. Ces derniers se situent en bas de l'échelle, à l'exception des emplois agricoles, qui sont de loin les moins prisés. Quelles en sont les raisons ? Le niveau des rémunérations est un facteur important, mais

non suffisant. Ainsi, à revenu égal, l'échelle de satisfaction se resserre, mais les emplois non agricoles continuent d'être plus attractifs que les emplois du secteur informel. En revanche, ces derniers se situent au même niveau que les emplois agricoles, montrant qu'ils leur sont préférés uniquement parce qu'ils sont mieux payés. L'insatisfaction relative procurée par les emplois dans le secteur informel se maintient au-delà des nombreuses caractéristiques des emplois et des entreprises plutôt défavorables à ce secteur. Une fois pris en compte ces éléments monétaires et non monétaires, tous les secteurs institutionnels non agricoles restent irréductiblement préférés au secteur informel, à la seule exception de celui des entreprises privées domestiques.

Ce constat résiste à la désagrégation du secteur informel entre emplois salariaux et non salariaux, soit la typologie la plus couramment utilisée pour rendre compte de l'hétérogénéité de ce secteur. Contrairement au résultat classique dans la littérature selon lequel les premiers type d'emplois seraient subis et les seconds choisis, dans le cas du Vietnam, ils semblent correspondre tous les deux à des

emplois de seconde main. Certes les emplois salariés du secteur informel sont les moins valorisés, mais les emplois d'indépendants informels sont à peine mieux appréciés. Et, une fois purgés les effets de structure, ils font jeu égal avec les emplois dans les entreprises privées formelles.

En conclusion, cette section confirme que l'approche par la satisfaction dans l'emploi est une voie féconde pour apprécier la qualité des emplois au Vietnam, et plus largement dans les PED, et plaide en faveur d'une introduction plus systématique de la question de la satisfaction dans l'emploi dans le système

d'enquêtes statistiques officiel. Il permet d'apporter des éléments de réponse originaux à des questions de recherche, mais également des pistes pour une meilleure élaboration des politiques économiques. Ainsi, par exemple, le bien-être procuré par la protection sociale couplé au goût prononcé pour le statut d'indépendant dans le travail devrait inciter les autorités à développer un système de sécurité sociale qui ne soit pas réservé aux seuls salariés. Cette réflexion est d'autant plus nécessaire que la création d'emplois salariés dans le secteur formel est (et sera) dans tous les cas insuffisante pour absorber les flux massifs d'entrants sur le marché du travail.



Bibliographie

AZALEA, A., F. OMAR F. et K.A. MASTOR (2009), "The Role of Individual Differences in Job Satisfaction Among Indonesians and Malaysians", *European Journal of Social Sciences* Vol. 10, No. 4, pp. 496-511.

BACCHETTA, M., E. ERNST et J.P. BUSTAMANTE (2009), *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*, OIT et OMC, Genève.

BARGAIN, O. et P. KWENDA (2011), "Earnings Structures, Informal Employment, and Self-Employment: New Evidence from Brazil, Mexico and South Africa", *Review of Income and Wealth*, 57, Special Issue, pp. 100-122.

BOSCH, M. et MALONEY, W.F. (2010), "Comparative Analysis of Labor Market Dynamics using Markov Processes: An application to informality", *Labour Economics*, Elsevier, vol. 17(4), pp. 621-631.

CASTEL, P. et TO TRUNG-THANH (2012), "Informal Employment in the Formal Sector : Wages and Social Security Tax Evasion in Vietnam", *Journal of the Asia Pacific Economy*, Vol. 17, No. 4, pp. 616-631.

CLING, J.-P., NGUYEN THI THU HUYEN, NGUYEN HUU CHI, PHAN THI NGOC TRAM, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010a), *The Informal Sector in Vietnam: a Focus on Hanoi and Ho Chi Minh City*, Editions The Gioi, Hanoi.

CLING, J.-P., M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010b), "Assessing the Potential Impact of the Global Crisis on the Labour Market and the Informal Sector in Vietnam", *Journal of Economics & Development*, vol. 38, pp. 16-25.

CLING, J.-P., M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2009), "Export Processing Zones in Madagascar: the Impact of Dismantling of Clothing Quotas on Employment and Labor Standards" in ROBERT SON R., D. BROWN, G. PIERRE et M.L. SANCHEZ-PUERTA (Eds.), *Globalization, Wages, and the Quality of Jobs*, Chapter 8, pp. 237-264, Banque mondiale, Washington D.C.

DEMETET, A., NGUYEN THI THU HUYEN, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010), "Dynamics of the Informal Sector in Hanoi and Ho Chi Minh City 2007-2009", *GSO-IRD Policy Brief*, Hanoi.

DE SOTO, H. (1994), *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, La Découverte, Paris.

FALCO, P., W.F. MALONEY ET B. RIJKERS (2011), "Self Employment and Informality in Africa: Panel Evidence from satisfaction data", CSAE/Banque mondiale, Washington, D.C.

GONG, X., A. VAN SOEST et E. VILLAGOMEZ (2004), "Mobility in the Urban Labor Market: a Panel Data Analysis for Mexico", *Economic Development and Cultural Change*, 53(1), pp. 1-36.

GSO (2010), *Report on Labour Force and Employment Survey in Vietnam 2009*, National Statistical Publishing House, Hanoï.

HARRIS J.R. et M.P. TODARO (1970), "Migration, Unemployment, and Development: A two-Sector Analysis", *American Economic Review*, 60(1), pp. 126-42.

JÜTTING, J.P. et J.R. DE LAIGLESIA (Eds ; 2009), *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

MALONEY, W. (1999), « Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico », *World Bank Economic Review*, 13(2), pp. 275-302.

NGUYEN HUU CHI (2012), *Secteur informel, emploi pour les travailleurs ruraux et processus d'intégration économique: le cas du delta du fleuve Rouge (Vietnam)*, thèse de doctorat en science économique, Université Paris 13.

NGUYEN HUU CHI, C.J. NORDMAN et F. ROUBAUD (2011), "Who Suffers the Penalty? A Panel Data Analysis of Earnings Gaps in Vietnam", Proceedings of the German Development Economics Conference, Berlin 2011, 60, Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics.

NGUYEN HUU CHI, C.J. NORDMAN et F. ROUBAUD (2010), "Panel Data Analysis of the Dynamics of Labour Allocation in Vietnam: the State Dependency Reconsidered", ASSV/ IRD international Conference *The Informal Sector and Informal Employment: Statistical Measurement, Economic Implications and Public Policies*, Hanoï.

NORDMAN, C.J., F. RAKOTOMANANA et F. ROUBAUD (2012), "Informal versus Formal: a Panel Data Analysis of Earnings Gaps in Madagascar", CSAE Conference, Oxford.

PAGÈS, C. et L. MADRIGAL (2008), "Is Informality a Good Measure of Job Quality? Evidence from Job Satisfaction Data", Banque interaméricaine de développement, Research Department *Working Papers* No. 654, Washington, D.C.

PERRY, G.E., W.F. MALONEY, O.S. ARIAS, P. FAJNZYLBER, A.D. MASON et J. SAAVEDRA-CHANDUVI (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Banque mondiale, Washington, D.C.

PINCUS, J. et J. SENDER (2007), "Quantifying Poverty in Viet Nam: Who Counts?", *Journal of Vietnamese Studies*, 3(1), pp. 108-150.

PORTES, A., M. CASTELLS et L.A. BENTON (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press, Baltimore MD.

RAQUEL BERNAL, S. (2009), "The Informal Labor Market in Colombia: Identification and Characterization", *Desarrollo y Sociedad*, premier semestre, pp. 145-208.

RAKOTOMANANA, F. (2011), "Les travailleurs du secteur informel sont-ils plus heureux ? Le cas de l'agglomération d'Antananarivo", in *Secteur informel urbain, marché du travail et pauvreté. Essais d'analyse sur le cas de Madagascar*, thèse de doctorat, Université Bordeaux IV.

RAZAFINDRAKOTO, M. (2010), *Household Business and Informal Sector in Hanoi and Ho Chi Minh City: First Results from a Qualitative Survey* (2009), DIAL, Hanoï.

RAZAFINDRAKOTO, M. et F. ROUBAUD (2012), « La satisfaction dans l'emploi : une mesure de la qualité de l'insertion professionnelle en regard des aspirations dans huit capitales africaines », in Vreyer (de), P et F. Roubaud (Eds), *Les marchés du travail urbains en Afrique subsaharienne*, Éditions IRD/AFD, Paris (à paraître).

RAZAFINDRAKOTO, M., F. ROUBAUD et J.M. WACHSBERGER (2012), « Travailler dans le secteur informel : choix ou contrainte ? Une analyse de la satisfaction dans l'emploi au Vietnam », *Document de travail* DIAL, DT 2012-8, Paris.

RAZAFINDRAKOTO, M., F. ROUBAUD et LE VAN DUY (2008), "Measuring the Informal Sector in Vietnam: Situation and Prospects", *Statistical Scientific Information*, Special Issue on Informal Sector, 2008/1-2, 15-29.

RAZAFINDRAKOTO, M., F. ROUBAUD et NGUYEN HUU CHI (2011), "Vietnam Labor Market: an Informal Sector Perspective" in Nguyen Duc Thanh (Ed.), *Vietnam Annual Economic Report 2011: the Economy at a Crossroad*, Chapitre 8, pp. 223-258, Edition Tri Thuc, Hanoï.

TOLENTINO, C.M. (2007), "Job Satisfaction of SME Workers in Select Cities of Mindanao", *Philippine Journal of Labor and Industrial Relations* Vol. 27, No. 1 et 2, pp. 42-55.



1.3. L'emploi des migrants ruraux sur le marché du travail urbain : analyses comparatives des choix de secteurs et des revenus entre migrants urbains et non-migrants dans le delta du fleuve Rouge (Vietnam)

Nguyen Huu Chi

Introduction

Le rôle du secteur informel reste polémique dans les recherches sur les migrations rurales-urbaines (Meng, 2001). Dans le premier modèle de migration rurale-urbaine, Lewis (1954) supposait qu'avec le développement, l'expansion du secteur industriel dans les zones urbaines nécessiterait de plus en plus de main-d'œuvre alors que le secteur agricole resterait stagnant et en surplus de main-d'œuvre. Ce surplus de main-d'œuvre dans les zones rurales apporterait ainsi la main-d'œuvre nécessaire dans les zones urbaines, avec l'émergence de flux de migrations rurales-urbaines.

Néanmoins, plusieurs chercheurs remarquent – en observant la réalité – que les migrants des zones rurales vers les zones urbaines ne se retrouvent pas toujours dans le secteur industriel, selon la théorie de Lewis, mais se rendent en ville pour y travailler dans le secteur informel (SI) avec une faible productivité et un salaire peu élevé, devenant par exemple vendeurs de rue, ouvriers temporaires ou du secteur du bâtiment (Cu, 2004). De là, de nombreux modèles de migration classiques considèrent donc le secteur informel comme une opportunité d'emploi pour les migrants (Todaro, 1969 ; Harris-Todaro, 1970 ; Fields, 1975 ; Mazumdar, 1983 ; Meng, 2001). Plusieurs étu-

des, théoriques et empiriques, indiquent que les migrants ruraux-urbains « peuvent être caractérisés par des taux plus élevés de participation de la main-d'œuvre, un taux de chômage moins élevé et une plus forte participation au secteur informel, par rapport aux autochtones urbains » (Florez, 2003).

Au Vietnam, suite aux processus d'industrialisation et d'urbanisation qu'a connus le pays ces dernières décennies, les centres urbains et leurs faubourgs sont devenus de plus en plus attirants pour les paysans sous-employés et les ouvriers principalement sous-employés et à faibles revenus, issus des zones rurales. Les migrations rurales-urbaines ont donc augmenté. Beaucoup d'études empiriques ont porté sur les migrations au Vietnam. De tous les flux de migration du pays, la migration rurale-urbaine est considérée comme l'un des plus importants phénomènes (Djamba *et al*, 1999 ; Dang, 2001 ; Dang, 2005 ; Cu, 2004 ; ADB-M4P, 2007 ; UNFPA, 2007). De nombreuses études ont souligné les liens entre le rural et l'urbain et les stratégies de survie des ménages, qui envoyaient des migrants vers les zones urbaines, ainsi que les effets des migrations. Ainsi, Cu C. L. (2004) effectue une analyse des migrations rurales-urbaines en conséquence de l'industrialisation et de la modernisation du Vietnam. À cette aune, les migrations rurales-urbaines sont considérées comme un processus combinant les ressources humaines sous-employées des zones rurales et les capacités de production des zones urbaines, afin de générer une nouvelle force motrice améliorant le développement économique. Une étude de De Brauw et Harigaya (2007) fournit des données sur le rôle des

migrations rurales-urbaines saisonnières sur l'amélioration du bien-être des ménages. Si le lien entre l'immigration et le marché du travail urbain a également été souligné dans des études précédentes (Goldstein *et al*, 2001 ; Le, 2001 ; Cu, 2004 ; Tu *et al*, 2008), la question du rôle du marché du travail urbain informel est très peu présente dans la littérature sur le Vietnam.

À l'aide des nombreuses informations fournies par l'enquête sur les migrations au Vietnam (enquête VMS 2004) menée par l'OGS, nous étudions le rôle de l'emploi informel dans le processus des migrations rurales-urbaines. Nous nous concentrons notamment sur les immigrants vers les quatre villes dynamiques du delta du fleuve Rouge : Hanoï, Haï Phong, Haï Duong et Quang Ninh^[21]. Comme Hanoï – la plus grande ville de la région – Haï Phong, Haï Duong et Quang Ninh sont situées dans le couloir économique nord-est du Vietnam. Les principaux sujets traités seront les suivants : premièrement, quels sont les déterminants du choix de secteur pour les migrants ruraux vers le marché du travail urbain de ces villes, et quel est le rôle de l'emploi informel urbain dans le processus de migration rurale-urbaine ? Le choix de l'emploi informel dans ces villes est-il temporaire pour les migrants ruraux du fleuve Rouge ? Deuxièmement : les conditions du marché du travail dans les villes sont-elles différentes pour les migrants ruraux par rapport aux migrants urbains ou aux non-migrants ?

En sus de l'introduction et des observations proposées en conclusion, ce chapitre se compose des parties suivantes : la première propose un rapide survol des études théoriques

[21] Au moment de l'enquête, Quang Ninh ne faisait pas partie du delta du fleuve Rouge. La province a été incorporée dans le delta du fleuve Rouge en novembre 2006, lorsque le décret 269/06/QĐ-TTg a été agréé.

et empiriques menées sur le rôle du secteur informel quant au processus de migrations rurales-urbaines, et présente la migration rurale-urbaine au Vietnam ; la deuxième partie décrit les données utilisées dans ce chapitre ; les analyses empiriques sont présentées dans les troisième et quatrième parties.

1.3.1. Études théoriques et empiriques sur le rôle du secteur informel dans le processus de migration rurale-urbaine ; présentation rapide du cas du Vietnam

Les recherches existantes sont largement représentées par des études théoriques sur les migrations rurales-urbaines. Elles se sont concentrées principalement sur la question de la redistribution de la main-d'œuvre dans l'espace, depuis les zones rurales – où il existe un surplus de main-d'œuvre dans le secteur agricole à faible revenu – vers les centres urbains (Lewis, 1954 ; Todaro, 1969 ; Harris et Todaro, 1970 ; Fields, 1975). Différentes séries de modèles ont été formulées, dans le but de styliser le phénomène de migration rurale-urbaine, mais aussi d'étudier le lien avec le marché du travail urbain. Les premiers travaux théoriques sur la migration rurale-urbaine sont représentés par le modèle de développement de Lewis (*ibid.*). Dans son optique, les flux de migrations des zones rurales vers les zones urbaines étaient accompagnés d'un mouvement de la main-d'œuvre entre le secteur traditionnel rural et le secteur industriel moderne. Les migrations se poursuivent, jusqu'à ce que le surplus de main-d'œuvre (*i.e.* le « *chômage caché* ») soit absorbé par le secteur moderne. Cependant, à la fin des années 1960, on a observé que les

zones urbaines connaissaient des taux de chômage élevés et que le modèle de Lewis semblait donc inadapté à la description de l'interaction rurale-urbaine (Lall *et al.*, 2006). Tout en partageant l'idée de Lewis selon laquelle le secteur urbain tire une partie de sa main-d'œuvre du secteur rural, les concepts développés par Todaro (1969) et Harris-Todaro (1970) sont très différents en termes de modélisation des résultats du processus de migration. Les modèles de Todaro cherchent à expliquer l'existence du chômage urbain et son lien avec la migration rurale-urbaine ; l'idée de base de son modèle théorique étant que les emplois urbains sont plus attirants que le travail agricole dans les zones rurales et que les migrations ont donc lieu parce que les travailleurs ruraux cherchent des opportunités d'emplois attirantes dans les centres urbains. Toutefois, *a contrario* des études théoriques où le processus de migration de la main-d'œuvre est généralement considéré comme un phénomène à une étape, l'auteur propose une « *image plus réaliste* » qui considère la migration comme un phénomène à deux étapes. Selon ce déroulement, les emplois du secteur informel (appelé secteur traditionnel urbain) sont un moyen pour les migrants ruraux de « joindre les deux bouts » pendant la période de recherche d'emploi dans le secteur formel. À la première étape, les migrants ruraux non qualifiés passent tout d'abord un certain temps dans le secteur traditionnel urbain. La deuxième étape est atteinte lorsque le migrant trouve un emploi plus stable dans le secteur moderne. Le processus de migrations rurales-urbaines est donc ici considéré, à travers la recherche d'emploi, comme un mécanisme d'ajustement par lequel les travailleurs se répartissent entre différents marchés du travail.

Fields (1975) présente, quant à lui, une formule plus globale de ce processus de recherche d'emploi, et son modèle modifié donne un taux d'emploi à l'équilibre plus faible que celui du modèle original d'Harris-Todaro (1970). En effet, il incorpore la formule globale de recherche d'emploi dans le modèle d'Harris-Todaro et en détermine les effets sur le taux de chômage à l'équilibre. Quoi qu'il en soit, la plus remarquable contribution de Fields dans ce domaine est la combinaison du modèle de migration d'Harris-Todaro à l'introduction d'un secteur intermédiaire qui, selon sa description, se caractérise par la facilité d'entrée et l'absence de relations stables employeurs-employés (Stiglitz, 1974 ; Lucas, 1997). Ce secteur intermédiaire, proposé dans le modèle de Fields, est considéré comme se rapprochant fortement du secteur informel décrit par la mission du Bureau international du travail (BIT) pour l'emploi en 1972^[22]. Dans ce modèle, l'existence d'opportunités de revenus dans le secteur informel représente une nouvelle option pour les migrants ruraux. Ainsi, ils peuvent non seulement choisir de rester dans l'agriculture et d'être employés dans le secteur formel ou être au chômage dans les villes, mais aussi opter pour être dans le secteur informel tout en cherchant un meilleur emploi, formel.

Un autre modèle proposant plus explicitement une sous-division du secteur urbain entre le formel et l'informel est celui de Gupta (1993). Son modèle analyse le fonctionnement du secteur informel – détermination du salaire et du prix du produit – à l'aide d'un modèle type Harris-Todaro de migrations rurales-urbaines. *A contrario* des anciens modèles todariens et

du modèle du secteur informel, le modèle de Gupta explique l'existence simultanée du secteur informel et du chômage recensé dans les zones urbaines. De surcroît, l'objectif premier de son modèle était d'étudier les effets des politiques de développement alternatives au niveau du secteur informel sur le chômage recensé dans le secteur urbain. Les résultats théoriques de ce modèle justifient la politique de subvention des prix vers le secteur informel. Quant au rôle du secteur informel, le modèle de Gupta diffère des anciens modèles d'Harris-Todaro : pour le premier, il y a prévalence d'un chômage urbain ouvert, même à l'équilibre de migration, et ce malgré l'existence du secteur informel. Le rôle du secteur informel dans le processus de migration rurale-urbaine a été souligné davantage par la modélisation à l'équilibre général de Cogneau *et al*, (1996) pour le cas du Cameroun, et par Bhattacharya (1998) pour les pays asiatiques. Ce dernier introduit des éléments dynamiques et migratoires dans un modèle à l'équilibre général à trois secteurs qui incorpore systématiquement un secteur informel. Les résultats simulés de ce modèle suggèrent des modifications de composition de la migration rurale-urbaine dans le temps, et soulignent le rôle de l'emploi dans le secteur informel en tant qu'objectif pour les migrants ruraux.

Les modifications des modèles Harris-Todaro pour y inclure un secteur informel urbain posent d'importantes questions empiriques sur la nature de ce secteur et son rôle dans le processus de recherche d'emploi (Lucas, 1997). En sus, plusieurs études empiriques ont été menées pour tester la validité des hypothèses émises, notamment sur le rôle du secteur in-

[22] Cette mission du BIT au Kenya porte sur le secteur informel urbain, en plus du secteur formel à revenus élevés, en tant que source d'emplois et d'opportunités de revenus attirant des migrants potentiels de zones rurales.

formel dans le processus de recherche d'emploi (Banerjee, 1983 ; Meng, 2001 ; Florez, 2003). Dans une étude empirique cherchant à tester les modèles migratoires théoriques et le rôle du secteur informel dans ce phénomène, Banerjee affirme qu'il y a deux grands types d'exercices : certaines études (Sabot, 1977 et Sethuraman, 1976 cités dans Banerjee, 1983) cherchent à estimer l'importance du secteur informel ; d'autres (Mazumdar, 1976 ; Oberai, 1977 ; etc.) cherchent à mieux connaître la répartition de l'emploi, de l'industrie ou du secteur dans lequel travaillent les migrants résidant en zones urbaines pendant des périodes plus ou moins longues. Banerjee critique cet exercice, indiquant qu'il ne permet de comprendre que la structure et le fonctionnement du marché du travail urbain, mais qu'il n'est pas un test concluant de la prédiction des modèles de migration probabilistes. L'analyse de Banerjee devait déterminer si les migrants qui entrent dans le secteur informel considèrent l'emploi dans ce secteur comme un moyen de survie en attendant un travail dans le secteur formel. L'hypothèse de base testée par cette étude est que l'emploi dans le secteur informel est une étape provisoire pour les nouveaux migrants qui cherchent un emploi dans le secteur formel. Cette étude fournit des données empiriques indiquant que le processus de migration présenté par le modèle probabiliste semble irréaliste dans le cas de Delhi, et que plus de la moitié des entrants dans le secteur informel a été attirée dans cette capitale par les opportunités que présentait en soi ce secteur. En outre, la mobilité réelle et potentielle du secteur informel vers le formel était faible. Cette question a également été posée plus tard par d'autres auteurs (Florez, 2003 ; Meng, 2001) mais, compte tenu du niveau de disponibilité des données, les réponses à cette

question diffèrent en fonction des études. Florez cherche à prouver que le statut migratoire est l'un des principaux déterminants du travail dans le secteur informel. Les résultats de cette étude indiquent que le statut migratoire a de fortes répercussions sur la probabilité de trouver un emploi dans ce secteur ou d'être au chômage, notamment parmi les femmes. Meng, quant à lui, utilise une approche économétrique pour tester cette hypothèse. Au sein du modèle d'obtention d'emploi sont incluses une variable « expérience de travail en ville » ainsi qu'une variable muette indiquant la satisfaction ressentie par le travailleur. Au cœur de cette approche se trouve l'hypothèse selon laquelle si « l'expérience du travail en ville » ou « la satisfaction de l'emploi » sont conséquentes et positivement liées à la probabilité de choisir et/ou d'être choisi dans le secteur informel, il est alors improbable que ce secteur représente un choix provisoire.

Effectuons maintenant un rapide survol des études sur ce sujet au Vietnam. Il existe plusieurs études sur la migration des travailleurs des zones rurales vers les zones urbaines dans ce pays. Il est communément accepté que les travailleurs migrants ruraux sont attirés par les chances de gagner plus dans les grandes villes. En moyenne, les revenus urbains des deux plus grandes villes du pays (Hanoï et Ho Chi Minh Ville) sont cinq à sept fois plus importants que ceux des ouvriers agricoles des zones rurales (PNUD, 1998). Les recherches menées par Cu (2004) montrent aussi que les migrants ruraux vers les zones urbaines cherchent un nouvel emploi. Certaines études, tirant leurs résultats de l'enquête VMS 2004, montrent que les facteurs géographiques jouent un rôle dans cette composition, pour les migrants entrants du delta du fleuve Rouge et des régions nord-est. Cela dit, pour les nombreux migrants

ruraux vers la région du sud-est, la distance géographique n'est pas un obstacle à la migration. Les facteurs économiques, comme les revenus ou les opportunités d'emploi, sont plus importants, eu égard à la migration des travailleurs ruraux d'autres provinces éloignées vers cette région (CIEM, 2006). Ainsi, environ 19 % des travailleurs migrants vers cette région proviennent de la province du delta du fleuve Rouge. La probabilité que les travailleurs d'un certain âge migrent vers les villes pour chercher un emploi est plus forte. Les carences en formation à l'emploi des migrants ruraux-urbains, même dotés d'une assez bonne éducation théorique, leur posent des problèmes pour décrocher des emplois sur le marché du travail urbain (Cu C. L., 2004). La composition de la migration dans les provinces du nord se caractérise aussi par le meilleur niveau scolaire des migrants des provinces du delta du fleuve Rouge que ceux d'autres régions – plus spécifiquement, plus de 45 % des migrants entrants à Hanoï sont allés au lycée, selon ADB-M4P, 2007. Néanmoins, les études existantes sur la migration des travailleurs ruraux vers les zones urbaines se basent principalement sur des statistiques descriptives donnant des renseignements sur la répartition des migrants par emploi (voir par exemple Djamba *et al.*, 1999 et UNFPA, 2007). Aucune étude, pour l'instant, n'a spécifiquement abordé la question des migrations rurales-urbaines et de leurs liens au marché du travail urbain, et plus particulièrement du rôle de l'emploi informel dans le processus migratoire au Vietnam. Certains résultats sur cette question sont principalement tirés d'études sur certains types de travailleurs

migrants transitoires dans les zones urbaines, comme les vendeurs de rue (Jensen et Peppard Jr, 2003 ; MDB, 2007).

1.3.2. Données et statistiques descriptives

Données

Les données utilisées dans cette section sont tirées de l'enquête sur les migrations au Vietnam menée par l'OGS en 2004. Cette enquête avait pour but de mieux comprendre les éléments suivants : le processus de migration (y compris la décision de migrer), les étapes que représente cette migration, et les différences de situation entre les migrants et les non-migrants au lieu de destination (OGS, 2005). Au total, environ 10 000 personnes ont été questionnées (5 000 migrants et 5 000 non-migrants). Tous les participants à l'enquête avaient entre 15 et 59 ans. Les migrants étaient définis comme des personnes âgées de 15 à 59 ans ayant déménagé d'un district à un autre dans les cinq années précédant l'enquête^[23].

Comme indiqué dans l'introduction, notre étude se restreint aux quatre provinces du delta du fleuve Rouge : Hanoï, Hai Phong, Hai Duong et Quang Ninh. La logique de cette décision d'enquêter sur les migrations rurales-urbaines et l'emploi informel dans cette région se base sur sa spécificité. En effet, cette région est l'une des régions préférées des migrants. Quant à la migration rurale-urbaine en tant que telle, le delta du fleuve Rouge, avec la région du sud-est, connaît l'un des flux migratoires ruraux-urbains les plus importants : les plus grandes villes du pays s'y trouvent, ainsi que les plus grandes zones industrielles

[23] Comme le précise l'enquête, pour Hanoï, Hai Phong et Ho Chi Minh Ville, les personnes ayant déménagé d'un quartier de la ville à un autre ne sont pas couvertes par cette définition.

(Cu, 2004). Hanoï, capitale du Vietnam, a connu une transition formidable depuis le *Doi Moi*^[24], par un phénomène d'urbanisation rapide. En outre, le développement de plus en plus important du marché a engendré des liens entre les économies rurales et urbaines, à travers lesquels de nouvelles opportunités d'emploi existant au-delà des frontières géographiques et administratives se sont fait connaître (Dang, 2001). Les trois autres provinces étudiées sont celles où se trouve un grand centre urbain et dont les faubourgs connaissent une urbanisation rapide. Les données du recensement de 1999 montrent que Hâi Phong est l'un des quatre grands centres urbains accueillant des migrants d'autres provinces. De plus, la forte densité de centres et pôles industriels dans la zone économique du nord-est en fait une destination attirante pour les travailleurs d'autres provinces.

Puisque l'enquête de 2004 a été conçue pour incorporer des données permettant de différencier le type géographique du point de départ et de destination des migrants, quatre types de migrants peuvent être définis : ruraux-ruraux, ruraux-urbains, urbains-ruraux et urbains-urbains. Or, l'objectif de notre étude étant d'enquêter sur la participation et les revenus des migrants ruraux, par rapport à d'autres participants au marché du travail urbain sur les lieux de destination, nous laissons de côté deux types de migrations (rurale-rurale et urbaine-rurale) dans l'échantillon que nous analysons. En conséquence, notre échantillon inclut les migrants ruraux, les migrants urbains et les non-migrants urbains. Les personnes employées, sans emploi ou inactives sont identifiées selon la définition usuelle :

une personne est considérée comme sans emploi si elle ne travaille pas et si elle a recherché activement du travail depuis une période donnée. Pour notre enquête, une personne est donc identifiée comme sans emploi si elle répond « *sans emploi et a besoin d'un emploi* ». Nous employons une donnée indirecte pour l'emploi informel, défini comme des personnes travaillant mais ne disposant pas de contrat de travail. Or, l'absence de contrat de travail signifie également qu'il est plus improbable que le travailleur bénéficie de la sécurité sociale et d'autres prestations. Les renseignements sur ce sujet, tirés d'une question posée dans l'enquête de 2004 (où l'on demandait au participant s'il disposait de prestations dans le cadre de son emploi « *actuel* »), confirment cette hypothèse : parmi les travailleurs indiquant qu'ils n'avaient pas signé de contrat de travail, plus de 90 % précisaient qu'ils ne disposaient d'aucune prestation.

Statistiques descriptives

Une première remarque d'ordre général doit être faite : la majorité des migrants arrivant dans ces villes provient de zones rurales. Les migrants de zones rurales forment plus de 70 % de tous les migrants vers ces villes (voir tableau 6). Qui plus est, il est important de noter la différence de répartition des migrants entre les trois villes. Outre le flux migratoire rural-urbain, Hanoï connaît aussi une forte proportion (33,8 %) de migrants provenant d'autres zones urbaines. Globalement, dans les quatre provinces, les migrants urbains représentent environ 22 % des migrants.

[24] *Doi Moi* est le nom donné à la grande réforme économique de 1986 menée par le Parti communiste vietnamien, qui a eu pour conséquence l'ouverture du pays à l'économie de marché.

Tableau 6 Répartition (en %) des migrants selon leur lieu de provenance (dernier déménagement ; Vietnam, 2004)

Lieu d'origine	Destination				Total
	Hanoi	Haï Phong	Haï Duong	Quang Ninh	
Centre urbain	33,8	9,7	9,9	14,8	22,1
Ville secondaire	4,4	1,8	4,9	7,6	4,8
Campagne	61,8	88,5	85,1	77,6	73,1
Total	100	100	100	100	100

Source : VMS2004 ; calculs de l'auteur.

En ce qui concerne la répartition des migrants ruraux par statut d'emploi, le tableau 7 montre que le taux de participation à l'activité économique des migrants ruraux s'installant à Haï Duong est le plus élevé (plus de 95 %) des quatre provinces. De surcroît, cette province présente le taux d'informalité le plus faible (51,8 %) en termes d'emploi. Ceci peut s'expli-

quer par le fait que cette province a connu une formalisation plus importante, allant de pair avec sa forte et rapide participation au processus d'intégration économique. Pour attirer les investissements, cette province a adopté des politiques actives, notamment en baissant le taux d'imposition et en simplifiant les procédures administratives (Nguyen *et al.*, 2009).

Tableau 7 Répartition (en %) des migrants ruraux selon leur statut sur le marché du travail urbain (Vietnam, 2004)

Statut	Destination				Total
	Hanoi	Haï Phong	Haï Duong	Quang Ninh	
Emploi formel	32,9	25,3	43,6	25,3	31,7
Emploi informel	60,8	65,2	51,8	67,9	61,6
Ne travaille pas	6,4	9,6	4,6	6,8	6,7
Total	100	100	100	100	100

Source : VMS200 ; calculs de l'auteur.

Comme indiqué précédemment, nous ne prenons ici en compte que le marché du travail urbain à la destination de la migration, en nous centrant sur les migrants ruraux-urbains. Nous conservons donc trois groupes d'individus aux sections suivantes, suivant leur statut migratoire : migrants ruraux, migrants urbains et non-migrants urbains. Un résumé des statistiques de notre échantillon se trouve au tableau C1 en annexe.

En ce qui concerne les caractéristiques démographiques, les migrants ruraux présentent un biais de genre : 65 % sont des femmes. Ces migrants ont fait moins d'études que les migrants urbains et que les non-migrants urbains. L'état civil des deux types de migrants est très proche (environ 50 % sont mariés), ainsi que leur position individuelle au sein de la famille (les chefs de famille forment plus de 50 %), alors que les non-migrants urbains sont principalement mariés. Les migrants ruraux semblent être plus jeunes et rester moins longtemps sur leur lieu de destination que les migrants urbains.

Les résultats montrent aussi des différences entre les migrants ruraux, les migrants urbains et les urbains quant à leur statut sur le marché du travail et le secteur d'emploi. Globalement, le taux de participation est plus élevé chez les migrants ruraux. La proportion de participation à l'emploi informel est élevée chez les migrants ruraux. *A contrario*, il est plus probable que les migrants urbains aient un emploi formel à leur destination. Pour ce qui est du secteur institutionnel, l'emploi informel est principalement fourni par le secteur des entreprises individuelles (respectivement 80 %, 71 % et 88 % pour les migrants ruraux, les migrants urbains et les autochtones urbains). L'emploi informel existe aussi dans le secteur

public, mais en petite quantité (2 %). Lorsqu'ils travaillent, les migrants ruraux ont plus tendance à trouver des emplois informels que les migrants urbains. Les migrants urbains qui trouvent des emplois informels sont en moyenne plus vieux que ceux qui trouvent des emplois formels, alors qu'il y a peu de différences d'âge entre les travailleurs migrants urbains formels et informels.

La part de femmes migrant des zones rurales vers ces provinces est plutôt élevée. Elles travaillent principalement dans le secteur informel.

Pour ce qui est du niveau d'études des personnes travaillant, la part de travailleurs ayant fait des études supérieures varie beaucoup en fonction des secteurs mais aussi des statuts migratoires. La plus importante part de travailleurs ayant suivi des études supérieures se trouve chez les migrants urbains employés dans le secteur formel : 40,8 % d'entre eux sont allés à l'université ou en établissement d'enseignement supérieur. *A contrario*, seuls 16,3 % des migrants ruraux travaillant dans le secteur formel sont allés à l'université ou en établissement d'enseignement supérieur. Globalement, pour les migrants ruraux, le travail informel semble fortement associé à un faible niveau d'études, puisque seuls 2 % des travailleurs informels sont allés à l'université.

Tableau 8 *Changement de statut d'emploi après la migration (Vietnam, 2004)*

Statut d'emploi avant la migration	Migrants ruraux					Migrants urbains				
	Emploi formel	Emploi informel	Sans emploi	Inactifs	Total	Emploi formel	Emploi informel	Sans emploi	Inactifs	Total
Employés	29,6	66,6	0,4	3,4	100	51,9	42,8	0,0	5,4	100
(%)					84,8					75,0
Sans emploi	48,4	38,7	12,9	0,0	100	37,5	50,0	0,0	12,5	100
(%)					2,7					2,5
Inactifs	41,7	33,8	0,7	23,8	100	48,7	23,0	5,4	23,0	100
(%)					12,5					22,6
Total	31,7	61,6	0,8	5,9	100	50,8	38,5	1,2	9,5	100

Source : VMS2004, calculs de l'auteur.

Au Vietnam, les migrations sont principalement liées aux taux élevés de sous-emploi et de chômage dans les zones rurales, que l'on attribue au développement de l'agriculture moderne désormais impropre à absorber le surplus croissant de main-d'œuvre (OGS, 2005). Djamba *et al.*, (1999) montrent que migrer est une stratégie pour les travailleurs ruraux qui cherchent de nouvelles opportunités d'emploi. C'est également le cas pour les migrants ruraux des provinces du delta du fleuve Rouge. Les migrations vers ces provinces sont fortement associées à des modifications du statut de l'emploi (cf. tableau 8). Nous observons un passage important au statut supérieur sur le marché du travail après la migration, pour une majorité de migrants (ruraux comme urbains). Toutefois, le taux de participation au marché du travail avant la migration

est plus élevé pour ceux qui viennent de zones rurales. En effet, il est moins probable que les travailleurs ruraux soient inactifs ou sans emploi dans leur contrée d'origine, où les emplois agricoles sont accessibles au plus grand nombre. On observe également, que le statut de l'emploi de certains migrants ruraux chute, car ils passent du statut d'employé à celui de chômeur ou d'inactif, après la migration. Parmi les migrants qui étaient employés avant leur migration, ceux qui proviennent de zones rurales ont plus tendance à être informels sur le marché du travail urbain que ceux d'autres zones urbaines. Bref, les migrants urbains pourraient avoir un avantage sur le marché du travail par rapport aux migrants de zones rurales, au niveau du capital humain, et notamment de l'expérience professionnelle urbaine ^[25].

[25] Une image complète de la mobilité du marché du travail dans le processus de migration ne peut être obtenue, en raison de certaines limites présentées par la base de données (impossibilité d'obtenir le statut d'emploi formel/informel avant la migration).

1.3.2. Impact d'un emploi informel sur l'intention de chercher un nouvel emploi

Comme indiqué en début de ce chapitre, l'hypothèse du modèle de migration probabiliste habituellement utilisé par les études empiriques est que le secteur informel n'est qu'un choix d'emploi temporaire pour les migrants. Pour tester cette hypothèse, d'autres études se sont basées sur des modèles logit de mobilité entre secteurs, ou des modèles de choix de secteur. Pour le marché du travail urbain dans le delta du fleuve Rouge, nous testons cette hypothèse à l'aide d'une question portant sur l'intention des migrants de chercher un nouvel emploi. L'analyse effectuée à l'aide de ces modèles ressemble un peu à la méthode utilisée par certaines études récentes sur les déterminants de la satisfaction de l'emploi (Cassar, 2010 ; Razafindrakoto et Roubaud, 2012)^[26]. Ainsi, pour comprendre la satisfaction de l'emploi, Razafindrakoto et Roubaud (*ibid.*) posent la question : « Quels sont vos plans d'avenir en termes d'emploi ? », à la place d'une question subjective sur le niveau de satisfaction, habituellement utilisée dans la littérature. Ici, on suppose que ceux qui répondent qu'ils souhaitent conserver leur emploi actuel en sont satisfaits.

On suppose également que si « *l'emploi informel* » est considéré comme ayant un lien important et positif avec l'intention de le quitter – en contrôlant d'autres facteurs –, il est improbable que l'emploi informel représente un choix de long terme pour les travailleurs, et plus probable qu'il s'agisse d'un choix contraint. Ceci dit, l'intention de trouver un autre

emploi ne veut pas forcément dire que le travailleur cherche à intégrer le secteur formel pour se faire une meilleure situation. Nous introduisons aussi dans les modèles des variables sur les caractéristiques de l'emploi et des revenus, afin de contrôler les autres effets. Les résultats des estimations sont présentés au tableau C2 en annexe. Le modèle 1 ne comprend que les variables muettes permettant de distinguer les travailleurs par statuts de migration et secteurs d'emploi. À l'aide de ces deux critères, nous classons les travailleurs urbains en six groupes, en distinguant le statut de migration (migrants ruraux, migrants urbains et non-migrants urbains) et leur type d'emploi (formel ou informel). Nous prenons comme référence le groupe de migrants ruraux travaillant formellement. Suivant cette spécification, les coefficients estimés indiquent la probabilité pour que les travailleurs de chacun des cinq groupes aient l'intention de changer d'emploi, par rapport à cette probabilité pour les migrants ruraux anciennement employés sur le marché du travail urbain. Au modèle 2, nous contrôlons également les caractéristiques individuelles. Nous introduisons ensuite au modèle 3 des variables représentant les caractéristiques de l'emploi, c'est-à-dire le logarithme du salaire mensuel et une variable muette indiquant si l'emploi du travailleur lui donne droit à des prestations ; puis au modèle 4 nous introduisons une série de variables fictives pour les provinces. Au modèle 5, notre analyse se restreint à un échantillon, excluant les non-migrants, afin d'introduire une variable indiquant l'amélioration possible des revenus des travailleurs dans leur emploi, par rapport à l'emploi qu'ils occupaient avant la migration.

[26] Lire aussi le chapitre 1.2. du présent ouvrage.

Nous répondons tout d'abord à la principale question sur la relation entre le statut d'emploi, le secteur d'emploi et l'intention de chercher un nouvel emploi. Nous prenons pour référence le groupe des migrants ruraux en emploi formel : il est plus probable que les travailleurs employés de manière informelle, qu'ils soient migrants ou autochtones urbains, aient l'intention de chercher un nouvel emploi au lieu de conserver celui qu'ils occupent. Ceci signifie que les migrants (ruraux comme urbains) de ces villes, qui ont un emploi informel, le considèrent comme un choix temporaire, et l'hypothèse du modèle de migration probabiliste semble tenir pour le cas des migrations vers ces trois villes du delta du fleuve Rouge. Cependant, cet effet ne concerne pas que les migrants ; il s'applique également aux non-migrants. Pour finir, prenant en compte la magnitude du coefficient, les résultats du modèle 1 présentent une plus forte intensité d'intention de partir chez les migrants ruraux travaillant informellement, que chez les travailleurs informels non-migrants. Avec le contrôle des caractéristiques sociodémographiques individuelles observables et des caractéristiques des emplois (modèles 3 et 4), les résultats montrent une plus forte propension d'intention de changer d'emploi chez les travailleurs non-migrants informels. Cela signifie donc que, pour les migrants ruraux employés informellement sur le marché du travail urbain, les primes et prestations formelles liées aux revenus représentent moins une prime potentielle déterminant l'intention de changer d'emploi que pour les travailleurs non-migrants informels.

Quant aux caractéristiques de l'emploi, nous observons que plus les revenus mensuels sont élevés, moins probable est le souhait de changer d'emploi. Ce résultat concorde avec les

données stylisées existant dans la littérature, qui indiquent que les revenus sont un déterminant d'importance de la satisfaction de l'emploi. En outre, nous avons aussi inclus une variable muette dans nos modèles sur les migrants, indiquant l'augmentation des revenus de l'emploi occupé par rapport à celui d'avant la migration (modèle 5). Comme prévu, cette variable muette a un effet négatif important sur la variable dépendante : il est moins probable que les individus qui ont eu une augmentation de revenus cherchent un nouvel emploi. L'ensemble des résultats des estimations des modèles décrits ci-avant sont présentés dans le tableau C2 en annexe.

1.3.3. Revenus au lieu de destination : disparités entre l'emploi formel et informel des migrants ruraux, migrants urbains et non-migrants urbains

Dans cette partie, notre principal objectif est d'analyser les déterminants des revenus de l'emploi formel et informel des migrants ruraux de ces provinces et de comparer ce groupe avec les migrants urbains et les non-migrants urbains. Nous utilisons des données sur les revenus mensuels des personnes employées, afin d'estimer une équation des revenus de type Mincer. Puisqu'un nombre appréciable d'individus de nos échantillons (de migrants ruraux, migrants urbains et non-migrants urbains) ne travaille pas, nous devons prendre en compte la question du biais potentiel des estimations de la fonction des revenus. Nous utilisons pour ce faire une procédure à deux étapes, tirée de Heckman (1979). Ainsi, les équations des salaires des travailleurs occupés sont estimées à l'aide d'une procédure à deux étapes : premièrement, nous estimons

la propension de l'individu à travailler^[27]. L'équation estimée est ensuite utilisée pour calculer l'inverse du ratio de Mill, qui a servi de terme de sélectivité pour chaque individu. Deuxièmement, le terme de sélectivité calculé pour les travailleurs occupés est inclus dans l'équation des revenus. Les estimations à deux étapes des équations des revenus – des moindres carrés ordinaires et Heckman – sont présentées au tableau C3 en annexe^[28].

La régression des revenus de l'échantillon complet (colonnes 1 et 2 du tableau C3) montre qu'il existe une pénalité significative pour les migrants ruraux en matière de revenus, s'élevant à 8,7 % par rapport aux non-migrants urbains. Au contraire, les migrants urbains bénéficient d'une prime de revenus de 6,7 %, par rapport aux non-migrants urbains. Bref, par rapport aux études précédentes sur la même base de données (OGS et UNFPA, 2006), nos résultats sont plus instructifs sur la segmentation du marché du travail urbain quant au statut migratoire des travailleurs, montrant notamment l'existence d'une grande disparité de revenus entre les migrants ruraux et urbains.

Voyons maintenant les résultats obtenus sur les écarts de revenus entre les emplois formels et informels. On observe une pénalité en termes de revenus pour tous les travailleurs

informels du marché du travail urbain, quel que soit leur statut de migration. Néanmoins, l'importance de l'écart de revenus entre l'emploi formel et informel est remarquablement différent entre les groupes, l'écart le plus faible se trouvant chez les migrants ruraux.

À la lecture du tableau C3, on constate que le niveau d'étude affecte positivement et de manière significative les niveaux de revenus des migrants travaillant et des non-migrants urbains. Il existe toutefois des différences de magnitude quant au rendement de l'éducation lorsque l'on compare les migrants ruraux avec les migrants urbains. Nonobstant le niveau d'études, on observe un rendement de l'éducation plus élevé chez les migrants urbains. Toutes choses égales par ailleurs, pour les migrants ruraux, détenir un diplôme universitaire, par exemple, augmente les revenus de 39 %, par rapport aux individus ayant suivi un cursus primaire – ou aucun –, alors que le chiffre équivalent pour les migrants urbains est de 71 %.

La position des individus dans le ménage et l'expérience professionnelle avant la migration ne semblent pas avoir d'effet significatif sur les revenus des migrants ruraux, alors que des effets positifs significatifs sont observés dans l'échantillon de migrants urbains. Une fois de plus, ces résultats montrent les désavantages dont souffrent les travailleurs migrants des

[27] Pour inclure la question de l'identification pour l'équation de participation au marché du travail, les variables affectant la probabilité de participation au marché du travail, mais sans affecter les revenus, sont incluses à l'aide d'une variable muette indiquant si le migrant a des enfants en âge scolaire vivant avec lui, sur son lieu de résidence actuel, ainsi que la taille de son ménage.

[28] Dans tous les modèles, le terme de sélection n'est pas significatif, ce qui montre que les estimations des moindres carrés ne produisent pas de résultats particulièrement biaisés. Pourtant, la question de la sélection de la migration aurait aussi dû être prise en compte lors de la construction des équations de revenus pour les travailleurs migrants. Les migrants sont autosélectionnés, et les caractéristiques différenciant les migrants des non-migrants peuvent affecter leur niveau de revenu. Toutefois, selon notre analyse empirique, les données de l'enquête VMS2004 ne présentent pas d'instrument utilisable (variables influençant le choix de migration de manière significative mais sans effet sur les revenus) pour qu'un modèle probit des migrations et une approche à deux étapes de Heckman permettent de corriger ce possible biais d'endogénéité.

zones rurales en termes d'expérience professionnelle sur le marché du travail urbain, par rapport aux migrants urbains. Si l'âge est une donnée indirecte de l'expérience, les résultats montrent un rendement plus élevé pour les migrants urbains comme pour les non-migrants.

Nous passons ensuite à la décomposition d'Oaxaca-Blinder (1973), en nous basant sur les résultats des estimations des équations des moindres carrés des revenus, afin d'en apprendre plus sur les sources d'écarts entre salaires parmi les différents groupes de travailleurs sur le marché du travail urbain de ces provinces. Cette technique de décomposition est très utilisée pour analyser les écarts de salaires selon le genre et l'origine ethnique. Certaines études (Marcouiller *et al.*, 1997 ; Gagnon *et al.*, 2009) ont également utilisé cette méthode d'analyse pour l'étude du secteur informel et des migrations. Elle permet de décomposer les écarts de revenus entre deux groupes donnés en deux éléments : l'un s'explique par les différences observables au niveau des caractéristiques « *niveau de compétence des individus* » entre deux groupes comparés (*i.e.* formel/informel ou migrants ruraux/non-migrants urbains) ; cet élément est également nommé effet de dotation ; l'autre permet de voir les différences d'effet de prix, c'est-à-dire le prix des compétences auquel sont confrontés les individus sur le marché du travail.

Le tableau C4 (annexe) présente les écarts de revenus significatifs entre les trois groupes de travailleurs, par statut migratoire et résidentiel. Or, ce ne sont pas les non-migrants urbains, comme prévu, qui profitent des meilleures primes en matière de revenus, mais les migrants urbains. Les migrants ruraux, quant à eux,

se trouvent en bas de l'échelle globale des revenus sur le marché du travail urbain de ces provinces du delta du fleuve Rouge. Plus précisément, la comparaison entre les migrants ruraux et les non-migrants urbains permet d'observer un écart de revenus de 21,7 % au bénéfice de ces derniers. On observe aussi que 47 % de cet écart s'explique par la différence en termes de dotations en capital humain. Par rapport aux migrants urbains, les migrants ruraux souffrent d'un écart de revenus plus important : ils gagnent en moyenne 27 % de moins que ceux qui ont migré vers ces provinces en provenance de zones urbaines. Les résultats de la décomposition indiquent que 53 % de l'écart de revenus entre ces deux groupes s'explique par leurs différentes caractéristiques et que le reste (47 %) s'explique par les différences de prix des compétences.

Passons maintenant aux résultats de décomposition des écarts de revenus entre secteurs d'emploi. Le tableau C5 (annexe) présente des comparaisons de revenus entre emplois informels et formel avec le même statut migratoire, soit des comparaisons parmi les migrants ruraux (premier groupe) ou entre migrants urbains (deuxième groupe). Les résultats de décomposition montrent un écart de revenus informels significatif de 16 % parmi les migrants ruraux ; 23 % seulement de cet écart s'explique par la dotation individuelle. Puisque les migrants ruraux ont une plus forte propension à travailler dans l'informel, ils subissent plus ses inconvénients. Quant aux migrants urbains, l'écart de revenus quant au choix de secteur est plus important (26 %). Pour les migrants urbains, environ 22 % de l'écart de revenus entre les travailleurs formels et informels s'explique par leurs différentes caractéristiques, alors qu'une large partie (78 %) reste inexpliquée. L'un dans

l'autre, ces résultats de décomposition prouvent l'importance de la discrimination à l'encontre des emplois informels sur le marché du travail urbain dans les provinces du delta du fleuve Rouge.

Le dernier exercice de décomposition compare les travailleurs informels entre eux. Les résultats présentés aux deux dernières colonnes du tableau C5 montrent la décomposition des écarts de revenus entre travailleurs informels par statut migratoire/résidence. Les résultats correspondent aux attentes. On observe des écarts de revenus significatifs entre travailleurs informels : 20 % entre non-migrants urbains et migrants ruraux, et encore plus (27 %) entre migrants urbains et migrants ruraux. Comme le montrent les résultats de

décomposition, une part marginale – seuls 17 % des écarts de revenus entre travailleurs informels résidents et travailleurs informels migrants ruraux – s'explique par les différences de niveaux de capital humain. Cette différence inexpliquée constitue 83 % de l'écart total des revenus entre ces deux groupes. Pour l'écart total de revenus entre les travailleurs informels migrants urbains et leurs homologues migrants ruraux, l'écart expliqué forme une part relativement importante (49 %). Néanmoins, plus de la moitié de l'écart des salaires reste inexpliquée. La discrimination observée dans le segment des travailleurs informels urbains des provinces du delta du fleuve Rouge peut être comprise comme la pénalité dont souffrent les migrants de zones rurales.



Conclusion

La migration rurale-urbaine au Vietnam a attiré l'attention de nombreux chercheurs mais aussi de décideurs politiques, et les débats sur les aspects positifs – comme négatifs – du flux croissant de migration rurale-urbaine se sont intensifiés ces dernières années (UNFPA, 2007). Pour ce qui est du développement rural, les migrations rurales-urbaines sont considérées comme une solution au problème du sous-emploi et du chômage des travailleurs ruraux. D'autres questions intéressantes se posent alors sur les capacités du marché du travail urbain à absorber les flux de migrations rurales et sur le rôle du secteur informel urbain dans le processus de migration au Vietnam. Ce chapitre a utilisé les données de l'enquête effectuée en 2004 sur les migrations au Vietnam pour tenter de répondre d'une perspective comparative à la question des migrations rurales-urbaines et de la participation des migrants ruraux sur le marché du travail urbain, notamment sous forme d'emploi informel. Nous avons mené des analyses comparatives afin de faire la lumière sur les différences de choix de secteur et de revenus entre migrants ruraux et migrants d'autres centres urbains, mais aussi non-migrants urbains. La principale question posée par cette analyse est de savoir si les migrants de zones rurales, et notamment ceux qui sont employés de manière informelle, subissent des pénalités financières sur le marché du travail urbain du delta du fleuve Rouge. Une autre hypothèse classique sur le rôle de l'emploi informel en tant qu'état temporaire (statut transitoire) a également été testée dans cette étude, à l'aide d'analyses de régression logistique.

Les résultats empiriques sont intéressants. Nous observons une corrélation entre le statut informel et l'intention de changer d'emploi chez les travailleurs migrants et non-migrants. Ceci ne veut toutefois pas forcément dire que les travailleurs informels souhaitant changer d'emploi cherchent sur le marché formel plutôt qu'informel. Pour aller un peu plus loin, si l'on prend en compte la magnitude des coefficients, les résultats démontrent une plus forte propension à exprimer l'intention de changer d'emploi chez les migrants ruraux travaillant de manière informelle que chez les travailleurs non-migrants informels. Mais le contrôle des caractéristiques sociodémographiques individuelles observables et des caractéristiques d'emploi donne des résultats qui révèlent que, pour les migrants ruraux informellement employés sur le marché du travail urbain, les primes et prestations liées aux revenus formels contribuent moins, en tant que prime déterminant l'intention de changer d'emploi, que pour les travailleurs non-migrants informels.

Les résultats obtenus des équations de revenus et des décompositions montrent l'existence de pénalités globales pour ceux qui sont employés informellement sur le marché du travail urbain dans ces provinces, quel que soit leur statut de migration. Force est toutefois de constater que, parmi tous les travailleurs migrants de ces centres urbains, les travailleurs informels originaires de zones rurales sont les plus défavorisés.

Bibliographie

ASIAN DEVELOPMENT BANK – MARKET FOR THE POOR PROGRAMME (2007), "Migration and Rural Labour Market: Impacts and Solutions", Making Market Work Better for the Poor, ADB-M4P, 2007.

BANERJEE, B. (1983), "The Role of the Informal Sector in the Migration Process: a Test of Probabilistic Migration Models and Labour Market Segmentation for India", *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 35, No. 3 (Nov, 1983), pp. 399-422.

BHATTACHARYA, P. C. (1998), "Migration, Employment and Development: a Three-Sector Analysis", *Journal of International Development*, Vol. 10, pp. 899-921.

BLINDER, A. S. (1973), "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates", *The Journal of Human Resources*, 8, pp. 436-455.

BRAUW (DE), A. et T. HARIGAYA (2007), "Seasonal Migration and Improving Living Standards in Vietnam", *American Journal of Agricultural Economics*, American Agricultural Economics Association, vol. 89(2), pp. 430-44, disponible sur Internet : http://web.williams.edu/Economics/wp/deBrauwig_mig_ver1.pdf

CASSAR, L. (2010), "Revisiting Informality: Evidence from Employment Characteristics and Job Satisfaction in Chile", *Working Paper* No. 41, Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI), Oxford Department of International Development, Queen Elizabeth House (QEH), University of Oxford.

CENTRAL INSTITUTE FOR ECONOMIC MANAGEMENT (CIEM ; 2006), "Cac Yeu To Tac Dong Den Qua Trinh Chuyen Dich Co Cau Lao Dong Nong Thon Viet Nam", *Project IAE-MISPA*.

COGNEAU, D., M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (1996), « Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun », *Revue d'Économie du Développement*, 3/1996, pp. 27-63.

CU, C.L. (2004), "Rural to Urban Migration in Vietnam", non publié, disponible sur Internet : www.ide.go.jp/English/Publish/Asedp/pdf/071_cap5.pdf. Page 115-143.

DANG, N.A. (2005), *Internal Migration: Opportunities and Challenges for the Renovations and Development in Vietnam*, The Gioi Publisher, Hanoi.

DANG, N. A. (2001), "Rural Labour Out-migration in Vietnam: a Multi-level Analysis", in *Migration in Vietnam-Theoretical Approaches and Evidence From a Survey*, Transport Communication Publishing House.

DJAMBA, Y., S. GOLDSTEIN et A. GOLDSTEIN (1999) "Permanent and Temporary Migration in Vietnam during a Period of Economic Change", *Asia-Pacific Migration Journal* 14 (3): 25-28.

FIELDS, G. (1975), "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activity in LDCs", *Journal of Development Economics*, 2, pp. 165-87.

FLÓREZ, C. E. (2003), "Migration and the Urban Informal Sector in Columbia", article présenté lors de la Conference on African Migration in Comparative Perspective, Johannesburg, 4-7 juin.

GAGNON, J., T. XENOGIANI et C. XING (2009), "Are all Migrants Really Worse Off in Urban Labour Markets? New Empirical Evidence from China", *Working Papers* 278, Centre de développement de l'OCDE, Paris (disponible sur Internet: <http://ideas.repec.org/p/oec/devaaa/278-en.html>).

GOLDSTEIN, S., Y. DJAMBA et A. GOLDSTEIN (2001), "Migration and Occupation Change during Periods of Economic Transition", *Asia-Pacific Migration Journal*, 9(1): pp. 65-92.

GUPTA, M. R. (1993), "Rural-Urban Migration, Informal Sector and Development Policies: a Theoretical Analysis", *Journal of Development Economics*, Vol. 41 (1993): pp. 137-151.

HARRIS J. et M. TODARO (1970), "Migration, Unemployment and Development: a Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, 60, pp. 126-142.

HECKMAN, J. J. (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometrica*, vol. 47(1), pp. 153-61, Econometric Society.

JENSEN, R et D.M. PEPPARD JR. (2003), "Hanoi's Informal Sector and the Vietnamese Economy: a Case study of Roving Street Vendors", *Journal of Asian and African Studies*, vol. 38: pp. 71-84.

LALL, S. V., H. SELOD et Z. SHALIZI (2006), "Rural-Urban Migration in Developing Countries: a Survey of Theoretical Predictions and Empirical Findings", *World Bank Policies Research Working Paper* 3915, Banque mondiale, Washington, D.C.

LE, V. T. (2001), « Migration et urbanisation au Vietnam : changement depuis la politique du "Renouveau" », Communication at the 24th IUSSP General Population Conference, Salvador, Brésil, 19 – 21 août.

LEWIS, W. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School*, 22, pp. 139-91.

LUCAS, R. (1997), "Internal Migration in Developing Countries" in ROSENZWEIG, M.R. et O. STARK (Eds.), *Handbook of Population and Family Economics*, Volume 1B, chapter 13, pp. 721-98, North Holland, Elsevier.

MARCOUILLER, D.V., R. DE CASTILLA, R. et C. WOODRUFF (1997), "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador and Peru", *Economic Development and Cultural Change*, 45, pp. 711-749.

MAZUMDAR, D. (1983), "Segmented Labour Market in LCDs", *The American Economic Review* Vol. 73, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Fifth Annual Meeting of the American Economic Association (mai), pp. 254-259.

MAZUMDAR, D. (1976), "The Urban Informal Sector", *World Development*, Vol. 4, No. 8, pp. 655-79.

MEKONG DEVELOPMENT BANK (MDB; 2007) "Street Vending in Hanoi – Reconciling Contradictory Concerns", *M4P Markets and Development Bulletin* No.13.

MENG, X. (2001), "The Informal Sector and Rural-Urban Migration – A Chinese Case Study", *Asian Economic Journal*, Vol. 15, No.1, pp. 71-89.

NGUYEN, T. B. T, N. N. DAO, A. MOSER et A. PHAM (2009), Socio-Economic Impacts of WTO Accession on Rural Women: Qualitative Research in *Hai Duong and Dong Thap, Vietnam*, ILSSA, UNIFEM et AusAID.

OAXACA, R. (1973), "Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets", *International Economic Review* 14, pp. 693–709.

OBERAI, A. S. (1977), "Migration, Unemployment and Urban Labour Market : a Case Study of the Sudan", *International Labour Review*, Vol. 115, No. 2, pp. 211-23

OGS (2005), *The Migration Survey 2004: Major Findings*, Statistical Publishing House, Hanoi.

OGS/UNITED NATIONS POPULATION FUND (UNFPA, Ed.) (2006), *The 2004 Vietnam Migration Survey: The Quality of Life of Migrants in Vietnam*, Hanoi.

PNUD (1998), "The Dynamics of Internal Migration in Vietnam", Discussion Paper I, Hanoi.

RAZAFINDRAKOTO, M. et F. ROUBAUD (2012), "Job Satisfaction: a Measurement of Employment Quality Compared with Aspirations in Eight African Capitals" in VREYER (DE), P. et F. ROUBAUD (Eds), *Urban Labour Markets in Sub-Saharan Africa*, Editions AFD/Banque mondiale, Paris/Washington D.C.

SMALL, K. A. et C. HSIAO (1985), "Multinomial Logit Specification Tests", *International Economic Review*, No. 3, Vol. 26.

STIGLITZ, J. (1974), "Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in LDCs: the Labour Turnover Model", *Quarterly Journal of Economics*, 88, 2, pp. 194-227.

TODARO, M. (1969), "A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", *American Economic Review*, 59, pp. 138-48.

TU, T. A., N. T. DAO et X. T. HOANG (2008), "Migration to Competing Destination and Off-farm Employment in Rural Vietnam: a Conditional Logit Analysis", *Working Paper* No. 2008/22, DEPOCEN, Hanoi.

UNFPA (2007), *Internal Migration in Vietnam: the Current Situation*, United Nations Population Fund, Hanoi.

1.4. L'intégration entre les secteurs formel et informel dans les villages de métier du delta du fleuve Rouge (Vietnam)

*Sylvie Fanchette
Nguyen Xuan Hoan*

Introduction

Dans le delta du fleuve Rouge, l'industrialisation s'est développée dans les villages de métier depuis plusieurs siècles. Pratiqué parallèlement à l'agriculture, l'artisanat de petite envergure a, jusqu'au *Doi Moi*, été contenu au sein des habitations villageoises. Ces activités se sont multipliées car l'agriculture irriguée, pourtant très intensive, ne pouvait pas nourrir une population très dense (plus de 1 000 habitants au km²) et sous-employée une partie de l'année. Ces villages produisent des articles et des services destinés à la vie quotidienne (agro-alimentaire, objets de culte, produits industriels et matériaux de construction, services commerciaux et de transport, etc.) et à l'exportation (vannerie, meubles, vêtement en laine et objets d'art, etc.). Depuis le *Doi Moi*, on assiste à une rapide croissance et diversification de la production, à un élargissement de la surface

de production et à l'embauche de nombreux villageois travaillant en sous-traitance.

Les Comités populaires des provinces ont mis en place des politiques afin de promouvoir les petites et moyennes entreprises (PME) dans les zones rurales. Ils ont surtout poussé les entreprises informelles à se constituer en sociétés à actions ou à responsabilité limitée (SARL) et, pour les plus petites, à intégrer des coopératives. Cependant, cette industrialisation villageoise initiée « par le bas », avec des capitaux locaux et des innovations techniques particulières, rencontre des difficultés pour se formaliser, malgré les nombreuses politiques incitatives.

Tout d'abord, la politique de l'État et des provinces en matière d'appui aux PME rurales entre en contradiction avec leurs politiques

foncières et industrielles, dans le contexte de l'extension de la ville de Hanoï^[29] et de la mise en place du futur plan d'aménagement de la province de Hanoï. La période du « *small is beautiful* » est apparemment révolue^[30] et l'État, dans son désir de modernisation du pays à l'aide des capitaux étrangers, se tourne vers la grande industrie et la construction de grands parcs industriels, tout en continuant à subventionner les entreprises d'État. En matière d'accès au crédit, celles-ci reçoivent l'équivalent de 22 M VND/travailleur, celles du privé déclaré 6 M VND/travailleurs et celles du secteur informel 2 M VND/travailleur (UNIDO, 1998).

L'accès au foncier des petites entreprises villageoises devient de plus en plus difficile en raison de sa libéralisation et de l'arrêt du subventionnement des zones artisanales. La situation est ainsi contradictoire : la grande industrie mécanisée au potentiel d'embauche limité est la plus soutenue par les autorités, notamment pour accéder au foncier. En revanche, les petites entreprises dans les villages de métier très intensives en main-d'œuvre avec un capital limité bénéficient de peu d'aide, et ceci, malgré les bonnes intentions des nombreuses résolutions édictées à leur endroit.

Par ailleurs, l'approche formelle/informelle ne permet pas, selon nous, d'expliquer la situation du marché du travail non agricole dans les zones surpeuplées du delta du fleuve Rouge car les limites entre ces deux secteurs sont

floues, du fait de la très forte intégration entre la multitude de micro et petites entreprises familiales non déclarées et les entreprises formelles des villages de métier.

En effet, la plupart des villages de métier sont organisés en *clusters* et sont liés par des relations de complémentarités et d'échanges au sein de chaînes de production qui se complexifient de plus en plus face à la mécanisation de certaines étapes de fabrication et à la diversification des activités. Dans un contexte de très fortes densités de population et de sous-emploi rural, les villages de métier offrent à de nombreux ruraux ayant peu de capital pour investir de participer à la chaîne de production artisanale en effectuant une étape (simple ou plus ouvragée).

Nous présenterons ici le mode d'organisation des *clusters* de villages de métier et la nature des liens entre les entreprises (déclarées et non déclarées). Nous développerons l'hypothèse selon laquelle la force du *cluster* dépend de la complémentarité entre les types d'entreprises et de la flexibilité de ces relations entre terme d'utilisation de la main-d'œuvre, de l'espace et des marchés ciblés. La politique de formalisation des PME (politique qui ne prend pas en compte la particularité de ces chaînes de production basée sur la complémentarités des différents types d'entreprises de tailles fort différentes) risque de remettre en cause la dynamique des *clusters* et de renforcer la concurrence entre les entreprises formelles.

[29] Le 1^{er} août 2008, suite à la promulgation d'une décision du Premier ministre, la ville-province de Hanoï a absorbé la province limitrophe de Ha Tay, le district de Me Linh (province de Vinh Phuc) et quatre communes de la province de Hoa Binh. L'annexion de ces territoires a plus que triplé sa superficie (3 300 km² contre 900 km²) et doublé sa population (6,4 millions d'habitants contre 3 millions auparavant). Dans ce nouveau cadre territorial, un schéma directeur ambitieux a été signé par le Premier ministre en octobre 2011 pour promouvoir le développement économique et le rayonnement de la capitale à l'horizon 2030 et l'aligner sur les grandes capitales asiatiques.

[30] Pendant la guerre, l'industrie avait été dispersée dans les villages pour limiter la destruction des infrastructures par les bombardements et approvisionner localement les populations.

1.4.1. Les *clusters* de villages de métier : un système de production localisé grand pourvoyeur d'emplois informels

L'emploi et les villages de métier : vous avez dit informel ?

Un dénombrement très variable selon les sources

Le dénombrement des actifs permanents ou temporaires dans les villages de métier varie selon les sources, en fonction de la définition que l'on donne à ces villages. Plusieurs organismes ont mené des enquêtes exhaustives en se basant sur une définition plus ou moins restrictive.

- L'enquête *Ministry of Agriculture and Rural Development (MARD)/Japan International Cooperation Agency (JICA)*, effectuée en 2002 définit les villages de métier suivant deux critères : au moins 20 % de la population active s'adonnent à l'artisanat à plein temps ; les autorités locales reconnaissent l'importance de la production artisanale pour le village.

Selon cette enquête, on dénombre plus de 1,3 million d'actifs en 2002 répartis dans 2017 villages de métier dans tout le pays, soit 2,5 % des villages. La province la plus riche en villages artisanaux est celle de l'ancienne Ha Tay (409 villages et 337 000 actifs). Avec une définition si peu limitative, le nombre de villages est cependant peu élevé, et celui de la main-d'œuvre très faible.

Cependant, dans les faits, cette enquête sous-estime les villages les plus industrialisés ou s'adonnant à la fabrication de produits pour la construction, non considérés comme artisanaux. La province de Bac Ninh compte 62 villages de métier, alors que l'enquête MARD/JICA n'en recense que 32. Enfin, à ces travail-

leurs occupés la majeure partie de l'année par l'artisanat et la petite industrie et recensés par l'enquête, s'ajoutent les innombrables travailleurs familiaux et ouvriers d'appoint qui participent de façon temporaire à l'activité de ces villages et apportent un soutien durant les périodes de commandes importantes.

- L'enquête de l'Association des villages de métier du Vietnam concerne les villages ayant une activité depuis au moins 50 ans, dont 50 % de la production est d'origine artisanale et dont au moins 30 % de la population s'adonnent à cette activité.

Selon cette définition, le Vietnam compterait 2 790 villages de métier et 11 millions d'artisans. L'association des villages de métier dénombre l'intégralité des ruraux s'adonnant à l'artisanat, qu'ils travaillent de façon saisonnière ou non. Cette définition, très large, est motivée par le souhait de l'association de montrer l'importance de ce système de production localisé dans les campagnes et de pousser les services publics à les promouvoir.

- Les services du développement rural des provinces. Chaque province à sa propre définition des villages de métier. Selon le comité populaire de l'ancienne province de Ha Tay, un village de métier devait comprendre au moins 50 % d'actifs à plein temps dans l'artisanat, laquelle activité représentant 50 % des revenus des villages. En 2006, on y dénombrait 260 villages de métier, alors que le MARD/JICA en dénombrait 460 en 2002. Les provinces cherchent à définir, à leur manière, les villages de métier pour mieux les cibler et mettre en place des politiques de promotion de l'artisanat.

Les différences de définitions, et donc de villages et d'artisans dénombrés, révèlent les divergences d'intérêts politiques et économiques entre les organismes qui en ont la charge.

Elles sont symptomatiques de la fragmentation de la politique de développement rural entre de multiples ministères et services provinciaux.

Les villages de métier : le règne de l'informel et des petites unités de production

Les entreprises sont pour la plupart de petite taille et non déclarées ; seule une minorité d'entreprises est enregistrée sous la forme

de société, compagnie, coopérative ou entreprise privée. Selon le Comité populaire de la province de Bac Ninh, en 2005, 89 % des actifs de l'artisanat travaillaient à leur domicile, et 11 % seulement dans des compagnies et des coopératives.

Tableau 9 *Nombre d'entreprises et d'actifs selon le type d'entreprise de la province de Bac Ninh (delta du fleuve Rouge) en 2005*

Types d'entreprises	Concepts associés	Nombres d'actifs
Compagnies et sociétés	308	8061
Entreprises privées	202	
coopératives	214	
Foyers non déclarés	18 415	72 608

Source : Comité Populaire Bac Ninh, 2005.

Cependant, chaque type d'activité (textile, papeterie, vannerie ou meubles d'art) a ses spécificités : longueur de la chaîne de production, division du travail, possibilité de mécaniser certaines parties du processus et de maintenir une partie manuelle. Celles-ci modèlent les relations entre les entreprises de statuts variés au sein des *clusters*. Par ailleurs, la plupart des entreprises formelles ne déclarent qu'une minorité de leurs employés et font travailler en sous-traitance, à domicile, une multitude d'artisans appartenant au secteur informel.

L'organisation en *clusters* : le moyen d'intégrer les villages et les entreprises de différentes capacités de production et statuts au sein de la chaîne de production

Un *cluster* de villages de métier est un système productif localisé qui regroupe des entreprises très variées en termes de taille, de statut, de modes de production et de techniques. Il comprend un nombre variable de localités et d'entreprises déclarées ou non. Le fonctionnement de ces *clusters* dépend de la nature des activités qui y sont pratiquées. La concentration géographique de petites entreprises peut être associée avec le développement des réseaux marchands : elle favorise les économies d'échelles et une meilleure utilisation des

réseaux de fournisseurs et la diffusion des savoir-faire au sein d'une société profondément villageoise où plusieurs générations vivent sous le même toit. Ainsi, la proximité entre les entreprises au sein du *cluster* participe à la rapide mise en connexion d'une multitude de foyers et d'entreprises au sein d'un réseau de connaissance et de praticiens de savoir-faire complémentaires.

La division du travail et la spécialisation des villages au sein de la chaîne de production : la cohésion du cluster

Ces *clusters* s'organisent à trois niveaux.

- Organisation entre les villages : un *cluster* de villages est composé d'un centre principal (la « locomotive ») où sont localisés les plus grands producteurs et donneurs d'ordre, des entreprises déclarées, souvent mécanisées et regroupées au sein d'une zone artisanale. Il existe plusieurs types de relations inter-villageoises au sein de ces systèmes. Chaque village est spécialisé dans un type de produit mais dépend des autres pour :
 - l'approvisionnement en matières premières (commerce, tri, recyclage) : pour les villages utilisant des matières recyclées, il existe une longue chaîne de traitement de ces matières. Dans le cas de la papeterie, ce sont différents types de tris (chutes de papier de bonne qualité, papiers usagers, sacs de ciment, etc.). Les ateliers qui s'y adonnent appartiennent en général aux villages secondaires et plus pauvres du *cluster* qui ont une importante main-d'œuvre mais peu de moyens pour monter des ateliers mécanisés. Dans le village donneur d'ordre, les personnes âgées et les enfants participent à ce type d'activités ;
 - la transmission de savoir-faire : certains villages possèdent une spécialisation artisanale

depuis des siècles et participent à la fabrication d'objets de luxe ou d'art (sculpture, incrustation de nacre, menuiserie, etc.). Ce sont souvent des villages dans lesquels les artisans n'ont pas le sens du commerce et de la promotion de leur activité et dépendent, dans ces domaines, des villages plus dynamiques ;

- la transmission d'espaces de production : les donneurs d'ordre des villages-mères sont très consommateurs de terrains ; or, en l'absence de terres suffisantes dans leur village, ils louent des parcelles dans les villages limitrophes pour y installer des ateliers ou des magasins. Ce phénomène a créé une hausse des prix fonciers dans ces villages d'accueil au détriment de leurs artisans ;
- la fourniture de services (transports, commerces, marchés de matières premières, ateliers de réparation des machines) ;
- la disposition d'autres activités annexes liées à l'activité principale (emballage des produits, services de teinturerie ou couture pour les villages du textile) ;
- l'approvisionnement en main-d'œuvre (sous-traitance, ouvriers ou apprentis). L'extension de l'aire d'embauche des villages les plus actifs au sein du *cluster* s'effectue vers deux directions : les communes les plus proches pour la sous-traitance et l'embauche d'une part des ouvriers temporaires, et les provinces des marges du delta, pour les ouvriers de plus longue durée, sans expérience mais demandant des salaires plus faibles et supportant des conditions de travail difficiles.
- Organisation au niveau villageois : le travail est divisé entre des entreprises complémentaires, chacune effectuant soit une étape du processus de production soit un type de produits. Sous l'effet de la mécanisation et de la diversification de la production, une plus

grande division du travail s'opère entre foyers et allonge la chaîne de production. La matière première de récupération (papier ou métaux) est échangée au sein d'une longue chaîne de collecteurs, puis est triée dans une multitude de foyers (dans le cas du papier), ou transformée par des artisans qui ont investi dans des machines^[31].

- Organisation entre les entreprises villageoises et les entreprises formelles des zones industrielles : des grandes entreprises installées dans les zones industrielles urbaines sous-traitent aux ateliers spécialisés des villages de métier la fabrication de pièces détachées. On rencontre ce type de relations dans la métallurgie.

Un système de sous-traitance et d'intégration du SI au SF inséparable de la notion de cluster

La division du travail entre les villages du *cluster* se fonde en grande partie sur la sous-traitance de la main-d'œuvre au sein d'une hiérarchie de villages. Les plus dynamiques – qui regroupent de nombreuses sociétés privées localisées dans le village mère, en général – sont liés aux entreprises familiales de leurs voisins par des relations contractuelles. Ils sont à l'origine de l'activité qu'ils ont diffusée dans leur voisinage, soit à l'époque collectiviste par le biais des coopératives, soit depuis le *Doi Moi* par apprentissage. Il existe trois types de sous-traitance :

- la sous-traitance de la partie manuelle d'un article ne demandant pas de savoir-faire : le tressage du rotin et du bambou dans le cas de la vannerie. De grandes entreprises formelles

signent des commandes avec des clients étrangers et sous-traitent leurs commandes à des chefs de production résidant dans différents villages du *cluster* spécialisés dans un type de produit. Ceux-ci redistribuent ensuite le travail à une multitude de foyers qui n'effectuent que la partie manuelle du processus de production ;

- la sous-traitance de la partie effectuée par des machines simples à des ateliers sans véritable formation mais mécanisés ;
- la sous-traitance des parties ouvragées d'un objet qui demande un savoir-faire spécifique.

Une division du travail croissante et un allongement de la chaîne de production

La chaîne de production est globalement divisée en plusieurs étapes :

- le traitement des matières premières : certaines sont recyclées (papier ou métaux) et doivent être triées et fondues pour être transformées en lingots (dans le cas des métaux) ; d'autres nécessitent une étape de transformation préalable (pré-tricotage et teinture, dans le cas des fils pour le textile) ou de traitement contre les moisissures ou les insectes (cas du bambou ou du rotin). Cette étape est souvent effectuée dans les ateliers familiaux indépendants qui vendent la matière première prête à l'emploi, soit à des donneurs d'ordre soit à d'autres ateliers familiaux ;
- la matière première est ensuite traitée directement par les artisans ou distribuée aux sous-traitants par les donneurs d'ordre :
 - dans le cas du traitement direct de la matière première par les artisans, il existe toute

[31] Dans le cas de la métallurgie, les fondeurs vendent le métal recyclé sous forme de lingots, qui seront aplanis par des entreprises équipées de presses mécanisées. Ces dernières vendront, à leur tour, des plaques prêtes à l'emploi aux artisans qui les découperont pour fabriquer marmites, plateaux ou gongs.

une division du travail, chacun effectuant une étape du processus en fonction de ses savoir-faire ou de ses machines, et revendant à un autre artisan la partie semi-finie de son article ;

- dans le cas de la sous-traitance, le donneur d'ordre donne à effectuer la partie la plus manuelle de l'article, la plus ouvragée ou celle requérant l'usage d'une machine à des ouvriers.
- les objets semi-finis sont regroupés dans l'atelier du donneur d'ordre où sont effectués les contrôles, les finitions et l'emballage.

La sous-traitance à domicile relève de l'extrême division du travail et de la rationalisation du système de production, chaque ouvrier rentabilisant son savoir-faire (ou son manque de savoir-faire), sa machine, etc. Par ailleurs, il s'inscrit dans un espace de production limité, les donneurs d'ordre n'ayant pas de place dans leur atelier pour contenir tous les ouvriers effectuant les diverses étapes du processus de production. C'est un système flexible en termes d'utilisation de la main-d'œuvre : on ne fait travailler les sous-traitants que pour répondre aux commandes, pendant une durée limitée. Certaines activités très manuelles, comme la vannerie, nécessitent l'embauche de plusieurs centaines d'ouvriers pour répondre rapidement aux commandes.

Cette forte division du travail (au sein de l'atelier et entre les sous-traitants) relève aussi du désir des donneurs d'ordre et des patrons de garder le secret de fabrication des articles dans un contexte d'ouverture des ateliers sur l'extérieur. En effet, les patrons ont peur que

les ouvriers, en sachant exécuter toutes les étapes de la production, ne se mettent à leur compte pour reproduire les articles qu'ils fabriquent et ne leur porte ainsi ombrage. Seul le patron sait se servir de toutes les machines qui sont dans son atelier, les ouvriers étant spécialisés dans le maniement d'une seule machine. Jusqu'à récemment, les techniques de fabrication connues au sein d'un village ou d'une famille étaient tenues secrètes ^[32]. Avec la croissance de la production et l'extension de la sphère d'embauche, de nombreux villageois des alentours partagent le quotidien des artisans des villages-mères et leur savoir-faire, mais de façon fragmentaire. Les petites entreprises, sans atelier ni machines, ne possédant qu'un faible capital peuvent ainsi participer au processus de production pour répondre aux commandes.

Des relations de confiance entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants

Les entreprises donneuses d'ordre sont liées par des relations non contractuelles à leurs sous-traitants, ces derniers n'étant pas déclarés. On pourrait s'interroger sur la nature de la confiance qui lie les deux types d'acteurs pour le respect des calendriers de production et la qualité des produits. Les entreprises de menuiserie d'art, par exemple, qui utilisent des matières premières coûteuses (tel le bois précieux), approvisionnent les sous-traitants. En cas de carence de fabrication, le donneur d'ordre doit être remboursé. Dans ce secteur, nous avons relevé plusieurs types de relations :

- voisinage, liens familiaux ;
- savoir-faire techniques (possession de machines) ;

[32] Même les jeunes filles ne faisaient pas partie du cercle des initiés car elles risquaient, en cas de mariage avec un homme d'un autre village, de divulguer les savoir-faire.

- savoir-faire spécifiques (sculpture, incrustation de nacre) ;
- liens de connaissance tissés dans le cadre de l'apprentissage (certains patrons d'atelier de Dong Ky forment les ouvriers d'autres villages. Ceux-ci se mettent à leur compte dans leur domicile et sont sous-traités ensuite spécifiquement par leur ancien patron).

À La Phu (tricotage), les sous-traitants sont introduits auprès des donneurs d'ordre par des connaissances, des ouvriers travaillant à leur domicile ou par des personnes issues d'un village qui travaille habituellement pour le village-mère.

Pour tester le sous-traitant, le donneur d'ordre lui avance du fil, un modèle qu'il doit reproduire et lui demande une caution pour la première commande. Si le travail est satisfaisant, à la deuxième commande, aucune garantie n'est demandée. Les grandes entreprises formelles font signer des "contrats" dont la validité n'est pas garantie car le sous-traitant n'est pas enregistré.

Des filières existent entre certains villages pourvoyeurs de main-d'œuvre et d'autres qui embauchent. La multiplicité des liens entre ces localités et l'ancienneté de leurs relations sont des gages de confiance.

La variabilité du système d'intégration entre les entreprises et les villages selon les activités

Les relations entre les entreprises dépendent de la nature des activités (longueur de la chaîne de production, marchés de l'export ou domestique).

Le cluster de meubles d'art piloté par Dong Ky : une chaîne de production très longue et impliquant des savoir-faire variés

La chaîne de production fonctionne de la manière suivante. On compte huit étapes pour la fabrication d'un meuble, parmi lesquelles : le débitage, le premier traitement des pièces, la sculpture, l'incrustation de nacre ou le vernissage, l'assemblage. Il existe une géographie de ces ateliers spécialisés qui dépend à la fois du besoin en superficie de production et des nuisances qu'ils créent (Dubiez et Hamel, 2009). Une partie de la chaîne de production est effectuée dans des ateliers du village ou des autres villages du *cluster*, tandis que d'autres le sont dans l'atelier du donneur d'ordre.

Chaîne de production : les parties sous-traitées

- parties manuelles ne demandant pas beaucoup de savoir-faire : Les entrepreneurs de Dong Ky sous-traitent les artisans de leur propre village et celui voisin de Lang Cho qui se sont mis à leur compte depuis une dizaine d'années, après y avoir été formés en apprentissage ;
- étapes de la fabrication de l'article nécessitant des machines (ponceuses, scieuses, raboteuses, perceuses, etc.) : à Dong Ky, chaque atelier est spécialisé dans une étape de fabrication, chacune étant déterminée par un type de machine ;
- étapes requérant une spécialisation artisanale ; les entrepreneurs déclarés de Dong Ky sous-traitent les parties les plus ouvragées et sculptées des meubles aux artisans spécialisés du *cluster* : commune de Huong Mac (Kim Thieu, spécialisé dans la sculpture de statues, Huong Mac dans celle des chaises, et Mai Dong, dans celle des autels des ancêtres) ; commune de Phu Khe (Phu Khe Thuong, autrefois spécialisé dans la sculp-

ture d'objets rituels et les charpentes ouvragées) et Phu Khe Dong, Tien Bao et Nghia Lep, où l'activité s'est récemment développée ; village de Thiet Ung (Ven Ha, Hanoï) spécialisé dans la sculpture des bouddhas, des phénix, des tortues, et, plus récemment, dans la menuiserie ; commune de Chuyen My (Ha Tey, à une soixantaine de km) pour l'incrustation de nacre. 500 incrusteurs se sont installés de façon temporaire à Dong Ky ; ils effectuent la plupart des parties ouvragées des meubles et contrôlent le commerce de la nacre.

Bien qu'ils disposent d'un savoir-faire ancestral (Phu Khe est spécialisé depuis plus de mille ans dans la sculpture) ou qu'ils aient été formés dans les coopératives, la plupart des artisans des villages limitrophes ne bénéficient pas de revenus suffisants et de relations sociales et commerciales leur permettant de travailler à leur compte. Ils n'ont ni l'esprit d'entreprise de leurs homologues de Dong Ky (insérés dans les réseaux commerciaux depuis plusieurs siècles) ni les ressources financières pour acheter du bois. Seules cinq ou six entreprises de Phu Khe et autant de Huong Mac sont déclarées et capables d'exporter directement vers la Chine.

Étapes effectuées dans l'atelier du donneur d'ordre

Les entreprises de Dong Ky embauchent des ouvriers non qualifiés (en général des femmes) qu'ils forment en apprentissage dans leurs ateliers pour assembler les pièces sous-traitées, exécuter les finitions (ponçage et vernis), la découpe du bois ou pour traiter les petites commandes. En 2006, environ 5 200 travailleurs réguliers et irréguliers originaires des villages alentours et des provinces limitrophes (Ha Tay, Hanoï et Bac Giang) travaillaient dans les ateliers de Dong Ky. Un marché de

main-d'œuvre temporaire y est actif pour l'embauche de journaliers.

Marchés de matières premières

Dong Ky se situe au centre d'un large réseau commercial (de bois et de meubles) dont les ancrages sont nationaux et internationaux (Cambodge, Chine, Laos). Avec l'ouverture économique, ce réseau s'est élargi.

Au sein de cet espace social de production, savoir-faire et proximité comptent pour la réalisation d'un objet. Or, compte tenu de la longueur de la chaîne de production dans l'activité du meuble d'art dont les parties à assembler sont généralement lourdes, et la division du travail entre de nombreuses entreprises extrême, une certaine organisation de l'espace de production est nécessaire (trop de trajets impliquant un surcoût). La proximité entre les ateliers exécutant les différentes étapes de la production est donc nécessaire (Dubiez et Hamel, *ibid.*) :

- les ateliers de débitage sont situés sur les grands axes du village. Il n'y en a qu'une vingtaine car ce type d'ateliers prend beaucoup de place (la machine occupant à elle seule 24 m²) et coûte cher (300 M VND). Ces ateliers ne fonctionnent que la journée : il leur est interdit de fonctionner la nuit à cause des nuisances sonores ;
- Les ateliers de teinture, très polluants, sont relégués en périphérie du village ou près de la rivière ;
- d'autres ne prennent pas beaucoup de place (ex : nacre) et se situent dans les petites maisons abandonnées par les artisans installés dans la zone artisanale et localisées le long des axes secondaires ;
- certaines activités (pré-sculpture en relief ou par percement de dessins dans le bois avec

des machines, dites *ven lo*, ou *lay nen*, et la sculpture des objets de culte par des spécialistes) très demandées, sont réparties dans chaque hameau pour que les artisans puissent bénéficier de leurs services.

Cette répartition spatiale des activités change en fonction des variations du prix du foncier, de l'évolution des marchés et de la demande, et de l'application plus stricte des lois environnementales. Ainsi, les ateliers spécialisés dans telle activité ou ayant tel type de machine seront dispersés dans chaque hameau afin que les fabricants puissent avoir facilement accès à leur service.

La Phu : un cluster spécialisé dans le tricot et la confiserie aux savoir-faire limités

L'activité du tricot est ouverte vers deux marchés :

- le marché international (*i.e.* pays d'Europe de l'Est : anciens marchés des coopératives de l'époque collectiviste) concerne les entreprises déclarées. Il est limité dans le temps (février à septembre) pour l'hiver européen ;
- le marché national : pull-over de qualité médiocre pour les provinces montagneuses, chaussettes (marché de Dong Xuan à Hanoï) et bords de manches et de cols pour les entreprises textiles nationales. Pour éviter la concurrence chinoise ou des entreprises textiles modernes nationales, le *cluster* de La Phu vise le marché bas de gamme et cherche à diversifier sa production.

Le système de sous-traitance varie selon les deux types de marchés.

- Dans le cas du marché international, les donneurs d'ordre déclarés sous-traitent le tricotage des pièces de pull-overs à une multitude de petits ateliers familiaux dotés d'un type de machine. Ils fabriquent soit les

manches, soit le corps des pull-overs (tout dépend des machines dont ils disposent). Les donneurs d'ordre les approvisionnent en fil et, parfois, leur louent ou prêtent une machine. Le sous-traitant ne vend que sa force de travail. Cette partie de pull-over est facile à fabriquer et ne nécessite pas de machines coûteuses. Ces ateliers se situent dans les villages des alentours, plus pauvres que ceux de La Phu, et n'ont pas beaucoup de savoir-faire, de capitaux ni de relations avec des grossistes. Dans les entreprises des donneurs d'ordre, les ouvriers n'exécutent que les parties les plus rentables des articles qui nécessitent des machines particulières et ils effectuent les finitions, l'assemblage et l'emballage. Un nombre limité d'ouvriers temporaires originaires des villages sous-traités travaille dans les ateliers du centre du *cluster*. En général les artisans préfèrent être leurs propres patrons et travailler à domicile ; ils n'acceptent pas les dures conditions de travail et les faibles salaires de ces grands ateliers. La plupart des ouvriers sont originaires des provinces éloignées.

- Dans le cas du marché national, les artisans sont soit sous-traités par les donneurs d'ordres (pour le repassage et l'emballage des chaussettes, par exemple), soit ils exécutent une étape de la chaîne de la production (les cols et les manches de tricot ou chemises) sur des machines spécialisées. Dans ce cas, ces artisans spécialisés reçoivent des commandes de grandes entreprises textiles ou de commerçants de Hanoï (en général, ils travaillent pour plusieurs clients) à qui ils vendent leurs produits. Ils achètent eux-mêmes le fil, ont investi dans des machines sophistiquées auxquelles les petits sous-traitants n'auraient pas accès, et n'entretiennent pas de relations de subordination comme ces derniers. Ils sous-traitent la tein-

ture du fil à des ateliers spécialisés. De nombreux petits ateliers se sont spécialisés dans le tricotage sommaire en longs tubes du fil, étape préalable à la teinture. Ces tubes de fils, une fois teints, seront ensuite détricotés et le fil sera embobiné. Ils ont des marges bénéficiaires très petites, mais peuvent

travailler à domicile, avec un investissement faible. Le fait de jouer sur la saisonnalité des deux marchés, mais aussi sur les deux activités (le tricot et la confiserie, destinée au marché national) donne au système une certaine souplesse, notamment dans le contexte de crise des exportations du textile.

Tableau 10 *Caractéristiques actuelles de quelques clusters de villages de métiers des provinces de Hanoi et Bac Ninh*

Village-mère	Activité(s)	Nombre villages cluster	Taille main-d'œuvre cluster	Communes sous-traitées main-œuvre	Activités amont	Activités sous-traitées	Activités dans atelier donneur d'ordre	Activités avalées ou annexes
La Phu	Tricotage et confiserie	10	12 000 dont 7 000 de l'extérieur Village mère	Districts de Quoc Oai, Hoai Duc, Chuong My	Achat fil Prétricotage Teinture (La Phu et La Ca) Embobinage Fabrication de la maltose (Cat Que)	Tricotage mécanique	Contrôle qualité Finitions Assemblage Emballage	Cols et bords de manche Broderies Films plastique Emballage
Phu Vinh	Vannerie	20			Traitement rotin et bambou	Tressage manuel	Finitions Assemblage Vernissage Emballage	
Dong Ky	Meubles d'art	9	25 000	Phu Khe Huong Mac Ngo Ven Ha	Découpe	Sculpture Incrustation nacre Trous spéciaux	Assemblage Vernissage Teinture ponçage	
Duong O	Papeterie	5		Chem Khe Ngo Khe Provinces périphériques	Récupération commerce tri		Préparation pâte à papier Cuisson sur chaîne Embobinage	Pliage Découpe Imprimerie Papier do Papier votif

Source : enquêtes menées par Sylvie Fanchette et Nguyen Xuen Hoan auprès des services des comités populaires des communes et des artisans.

1.4.2. Particularités et complémentarité des entreprises formelles et informelles

Dans les villages de métier, la majeure partie des entreprises appartient au secteur informel (80 %), ce chiffre variant selon la possibilité d'industrialiser le processus de fabrication des produits et les types de marchés ciblés (domestique ou exportation). Les entreprises, quel que soit leur statut juridique, fonctionnent en relation avec d'autres au sein des *clusters* et occupent une place particulière à l'intérieur de la chaîne de production. Il n'est donc pas justifié de les étudier de façon séparée. Cependant, chaque statut juridique a ses particularités, ses avantages et inconvénients et le secteur informel continue d'être prépondérant dans un contexte de pléthore de main-d'œuvre dans les campagnes, d'accès difficile au capital et aux marchés internationaux, et de manque de place.

L'importance numérique des différents types d'entreprises et caractéristiques selon les *clusters*

La difficulté à localiser les clusters dans l'espace

L'analyse des *clusters* repose tout d'abord sur des enquêtes de terrain, et la cartographie de statistiques sur les activités pour localiser les regroupements de villages. Les liens entre ces derniers ne sont pas toujours faciles à établir car ils évoluent dans le temps et dans l'espace.

La sphère d'embauche s'élargit : les plus grandes entreprises déclarées vont en effet chercher des ouvriers dans des provinces de plus en plus éloignées pour leur offrir des salaires plus faibles. Ceci a un impact sur l'embauche locale, qu'elle soit saisonnière, permanente ou

en sous-traitance à domicile. Par ailleurs, l'extension de l'espace de production des villages-mère sur les communes voisines s'accélère : faute de place, les entreprises de grande taille déménagent dans leur environnement proche, ou vers les districts ou les provinces plus éloignés où le foncier leur est plus accessible.

Tous ces facteurs montrent la variabilité de la forme des *clusters* et leur extension spatiale au delà des limites des communes avoisinantes, qui rendent de plus en plus difficiles la délimitation du *cluster* et le dénombrement des entreprises et de la main-d'œuvre.

Nous nous sommes attachés à une définition locale du *cluster*, à l'exception du cas de Dong Ky, dont la dimension est régionale, voire internationale (il s'étend jusqu'en Chine du Sud).

Par ailleurs, le dénombrement des villages appartenant aux *clusters* est à considérer avec prudence : non seulement certaines communes sont composées d'un seul village de grande taille, alors que d'autres en comptent plusieurs petits – ce qui fausse la taille des *clusters* – mais il fait également souligner que les villages satellites du *cluster* ne participent pas à l'activité de la même façon (main-d'œuvre, sous-traitance, terres, services, savoir-faire, etc.).

Une participation des entreprises déclarées variable selon les activités

Les entreprises « locomotives » des *clusters* sont généralement déclarées. Ouvertes sur les marchés internationaux, innovantes sur le plan technique, capables d'investir dans l'achat des matières premières aux cours très fluctuants, elles sont le socle sur lequel les *clusters* fonctionnent, et grâce auquel les petites entreprises peuvent participer (indirectement) au marché international. Leur part

varie selon les types d'activités : tout dépend du système de production, de la taille de la chaîne de production et de l'importance de la

sous-traitance. Un équilibre entre ces entreprises déclarées et la multitude des petits ateliers familiaux informel est nécessaire.

Tableau 11 *Caractéristiques des clusters étudiés dans les provinces de Bac Ninh et Ha Tay (Vietnam, 2006)*

<i>Clusters</i>	Dong Ky Meubles d'art	Duong Oo Papeterie	La Phu Tricotage Confiserie	Phu Nghia Vannerie rotin et bambou
Nombre de villages dans le <i>cluster</i>	12	5	7	26
Nombre d'ateliers déclarés	246	110	130	62
– Sociétés et compagnies	99	19	33	60
– Entreprises privées déclarées	85	73	95	2
– Coopératives	62	28	2	0
Foyers artisans non déclarés	5 038	630	3 078	7 580
Total des ateliers	5 284	740	3 208	7 642
Part des ateliers déclarés	4,6 %	14,8 %	4 %	0,8 %
Foyers dans les services	322	65	1 500	2 170
Actifs dans artisanat	23 186	8 200	14 741	18 159
Actifs de l'intérieur du <i>cluster</i>	15 386	4 160	7 541	17 259
Actifs de l'extérieur du <i>cluster</i>	7 800	4 040	7 200	900

Sources : enquêtes menées auprès des comités populaires des communes,
 Nguyen Xuan Hoan – Center for Agrarian Systems Research and Development (CASRAD), 2006.

Les *clusters* ayant connu une plus grande concentration de capitaux et un niveau d'industrialisation rapide, tel celui de la papeterie de Phong Khe, comptent une part plus grande d'entreprises déclarées. Plus développées en matière d'investissements, d'innovation technique, d'ouverture sur les marchés, elles occupent de larges parcelles pour installer leurs machines (de préférence dans la zone artisanale) et investissent un montant plus élevé de capitaux dans une activité devenue très mécanisée.

En revanche, l'activité de la vannerie, principalement manuelle, compte moins d'entreprises déclarées. Celles-ci sont en général des entreprises exportatrices commerciales qui distribuent la majeure partie du travail à plusieurs dizaines de groupes de production qui, à leur tour, sous-traitent des petits ateliers. Ces entreprises déclarées ont des ateliers de grande taille car les étapes de production qui y sont effectuées (contrôle de la qualité, vernissage, emballage, etc.) sont très consommatrices d'espace. Elles font partie des plus grosses

entreprises de l'ancienne province de Hà Tay. Elles investissent dans la recherche de marchés et dans les activités de communication (10 % de leurs dépenses), ont des sites Internet et participent aux associations professionnelles (lorsqu'elles existent ; cf. Mekong Economics, 2008). Elles sont généralement localisées le long des routes départementales ou dans les zones artisanales.

Les activités de menuiserie d'art et au tricotage, caractérisées à la fois par un nombre élevé d'entreprises formelles capables d'exporter, mais aussi par une chaîne de production très longue qui implique de nombreux artisans sous-traités aux qualifications variées, se trouvent dans une situation intermédiaire. La menuiserie d'art demande un fonds de roulement élevé, le bois, la nacre et les machines de séchage étant très coûteux.

Tableau 12 *Caractéristiques des SARL enquêtées dans les clusters en 2006*

Nom du cluster	Superficie résidence + production (en m ²)	Part superficie louée (ZI* + privé) (en %)	Total capital investi/ SARL (en M VND)	Total capital foncier/ SARL (en M VND)	Fonds de roulement (en M VND)	Chiffre d'affaire moyen (en M VND)	Nbre entreprises enquêtées	Nbre d'employés permanents dans une SARL (en moyenne)	MO sous-traitants/ 1 sarl (per)
Dong Ky	2 081,56	72 %	8 232,56	751,56	6 982,88	7 593,75	16	161	22
Phong Khe	3 566,66	54%	13 044,16	5 816,66	2 184,30	14 400,00	6	36	0
La Phu	1 401,80	68 %	6 539,70	1 836,00	2 434,80	10 200,00	10	104	261
Phu Nghia	4 421,25	92 %	5 866,25	742,50	4 615,40	12 600,00	8	50	0

* zone industrielle.

Source : enquêtes de Nguyen Xuan Hoan ; 2006.

La complémentarité des entreprises aux statuts juridiques variés : un gage de flexibilité au sein du système de production

Les entreprises déclarées : les locomotives du cluster aux marchés diversifiés

Il existe plusieurs types de statuts juridiques des entreprises, chacun étant caractérisé par différents niveaux de responsabilité de ses membres et de participation financière au capital :

- les compagnies,
- les SARL,
- les coopératives,
- les entreprises privées avec factures rouges.

Ces entreprises possèdent les caractéristiques suivantes :

- elles ont l'habilité légale pour signer des contrats avec des partenaires nationaux (notamment le secteur public) et internationaux ;
- elles ont plus facilement accès au crédit bancaire : elles bénéficient de taux bonifiés (0,1 %, contrairement aux autres entreprises : 1,2 % par mois) et peuvent emprunter de plus grosses sommes ;
- elles ont un accès privilégié au foncier, notamment dans les zones artisanales, ce qui leur permet d'élargir leur échelle de production,

d'innover et de diversifier les produits (sur les 200 parcelles de la zone artisanale [ZA] de Dong Ky, 168 sont louées par des entreprises déclarées) ;

- elles peuvent plus facilement ouvrir des comptes bancaires (déterminant pour l'exportation), et bénéficient de cachets et de factures officielles ;
- elles peuvent ouvrir des filiales dans d'autres provinces du pays pour mieux contrôler leur accès aux matières premières et élargir l'envergure de leur marché ;
- elles peuvent participer à des événements pour la promotion commerciale de leurs produits (foires, journées commerciales, etc.).

Cependant, l'engouement pour la formalisation s'est rapidement transformé en désenchantement dans certains *clusters*. En effet, le coût de la formalisation est élevé pour les entrepreneurs car celle-ci nécessite des démarches administratives très lourdes pour des patrons peu formés en gestion. Selon les dispositions de la Loi sur les entreprises ils doivent :

- embaucher un comptable extérieur à la famille et le déclarer ;
- déclarer l'intégralité de leurs bénéfices, et sont imposés à hauteur de 28 % sur ce montant ;
- payer la TVA à 10 % ;
- se soumettre au droit du travail, déclarer au minimum dix travailleurs et les assurer.

La gestion à laquelle elles sont soumises par les provinces et les districts est trop stricte et trop coûteuse pour certaines entreprises à la limite de leur seuil de rentabilité. De plus, peu de patrons ont suivi une formation en gestion : ils se sont formés « sur le tas » et sont passés d'une entreprise informelle artisanale à une société, sans pour autant disposer des com-

pétences requises pour gérer une entreprise moderne. Dans la Province de Bac Ninh, sur 59 600 actifs dans les villages de métier, seuls 2,3 % sont diplômés des collèges ou universités, 3,1 % sortent des écoles professionnelles, 2,3 % ont bénéficié de cours de formation technique (Bac Ninh DPI, 2005).

Certaines entreprises ont fait faillite peu de temps après avoir changé de statut.

Les coopératives jouent un rôle intermédiaire entre les entreprises privées déclarées et la multitude des petits ateliers familiaux. Elles ont les mêmes obligations que les autres entreprises déclarées (paiement de taxes, assujettissement à la loi du travail, etc.) mais elles permettent d'associer les intérêts d'ateliers familiaux qui n'ont pas les moyens de se formaliser individuellement. Elles mettent en commun leurs capitaux, leurs savoir-faire et leur main-d'œuvre. Grâce aux apports financiers de leurs membres, les coopératives sont capables de s'équiper et d'innover techniquement. Dans les villages du textile, les coopératives ont joué un rôle important dans la rénovation des métiers à tisser, dans l'installation des équipements et des réseaux électriques. Elles ont procédé à la formation de nouveaux artisans ou à l'amélioration des qualifications de leurs membres.

Cependant, le coopérativisme ne jouit pas, de la part des artisans, d'un engouement à la hauteur de son intérêt pour les petites entreprises qui auraient intérêt à mettre en commun leur capital. Dans les *clusters* de La Phu et Phu Nghia, ils sont presque inexistants, alors qu'à l'époque collectiviste les coopératives ont joué un rôle très important dans l'élargissement des *clusters* de villages. On peut penser que les mauvais souvenirs de cette époque, la faillite des coopératives « à l'ancienne », le manque de confiance des artisans pour ce système de

production, et la difficulté à créer des liens suffisamment forts entre les artisans pour se fédérer ont eu raison de leur développement.

Les ateliers familiaux non déclarés

Les entreprises familiales informelles ne sont pas régies par le Code du commerce et ne sont pas soumises au Code du travail, aux taxes sur la production. Elles ne délivrent pas de factures. Les activités commerciales et de gestion sont effectuées par des membres de la famille, souvent non rémunérés (généralement les épouses). Cette forme d'organisation permet de mobiliser tous les membres de la famille, de valoriser le temps de travail et l'espace résidentiel au profit de la production, et d'utiliser la main-d'œuvre au gré des commandes (travail de nuit, heures supplémentaires, etc.). L'emploi est flexible et s'adapte au marché ou aux conditions de production (les coupures d'électricités sont régulières, les problèmes d'approvisionnement en matière première freinent la production, etc.). D'ailleurs, quel que soit le niveau des commandes, les ouvriers désertent l'atelier en période de récolte du riz (Fanchette et Nguyen Xuan Hoan, 2009).

Même non déclarés, ces ateliers ont une capacité d'embauche non négligeable et sous-traitent aussi un large volant de main-d'œuvre. En moyenne, chaque atelier de production emploie régulièrement 27 personnes et recrute 8 à 10 travailleurs saisonniers. Les ateliers spécialisés dans les activités du textile, de la couture, et de la broderie, très intensifs en main-d'œuvre, peuvent embaucher jusqu'à 30 à 50 personnes (certains emploient parfois plusieurs centaines de travailleurs ; cf. Nguyen Quy Nghi, 2009). Par ailleurs, les plus grandes entreprises non déclarées parviennent tout de même à exporter, moyennant le paiement de 10 % de

taxes aux entreprises intermédiaires, dont elles utilisent les licences d'exportation.

On rencontre différents types d'entreprises non déclarées, leur place au sein de la chaîne de production variant selon les activités et le niveau des techniques requises :

- les ateliers qui ont un savoir-faire spécifique ou possèdent les machines nécessaires pour exécuter des tâches précises ;
- les ateliers sous-traitants, qui exécutent des tâches non qualifiées :
 - ils prennent une grosse commande à un donneur d'ordre mais doivent à leur tour sous-traiter une partie de celle-ci à d'autres ateliers plus petits, ou embaucher des ouvriers à domicile ;
 - ils sont sous-traités par les entreprises déclarées qui travaillent pour l'exportation une partie de l'année. Ils sous-traitent à leur tour des petits ateliers pendant la période de production pour le marché domestique ;
 - ils n'embauchent que les membres de leur famille, faute de moyens (manque de place, d'argent pour les nourrir et acheter de la matière première).

Une enquête effectuée en 2006 à Dong Ky par Nguyen Xuan Hoan auprès d'une cinquantaine d'entreprises de différents statuts montre leurs particularités :

- les entreprises déclarées possèdent des ateliers d'une grande superficie (plus de 800 m²), sur des parcelles généralement louées et localisées à l'extérieur (i.e. dans la ZA ou en marge de l'espace résidentiel) de ce grand village (13 000 habitants) densément peuplé. Les ateliers familiaux, qu'ils soient déclarés ou non, sont en général localisés au sein de l'espace résidentiel ;

- les ateliers familiaux non déclarés ont un capital à investir et un fonds de roulement très limité. Ils n'ont pas accès aux prêts bonifiés des banques et accèdent difficilement aux terrains des ZA ;
- les coopératives présentent des caractéristiques médianes en termes de superficie, de capital et de chiffre d'affaires par rapports aux autres entreprises déclarées et aux ateliers familiaux ;
- se déclarer pour un atelier familial offre une plus grande capacité d'emprunt et de location de terre, sans pour cela que le chiffre d'affaires soit beaucoup plus élevé que celui des ateliers familiaux non déclarés. Le coût de la formalisation (déclaration des bénéfices, paiement des taxes) est élevé pour ces petites entreprises.

Une formalisation incomplète des entreprises déclarées

Des entreprises de petite taille sans capacités/industrie moderne

Selon l'étude effectuée par Mékong Economics (2008), sur les 21 entreprises, SARL et joint ventures étudiées dans la province de Ha Tay, seules 8 avaient, en 2007, un fonds de roulement de 3 milliards (Md) VND (environ 120 000 EUR) et plus^[33]. Ces sociétés déclarées sont soumises à deux types de concurrence : celle des sociétés d'État qui bénéficient de nombreux avantages par rapport au secteur privé (en termes d'accès au foncier et aux crédits) et celle des ateliers du SI, qui ont des coûts de production bien inférieurs (ils ne payent pas de taxes), utilisent une main-d'œuvre familiale sous-payée et ne sont pas soumis à la réglementation du travail.

Des entreprises au sein desquelles domine l'emploi informel

Le poids de l'emploi informel dans les entreprises formelles est très élevé : peu d'employés sont déclarés. Seuls les comptables et les quelques employés qualifiés (secrétaire, contremaître, technicien spécialisé, etc.) sont couverts par des assurances sociales et ont des contrats de travail. Chaque patron négocie au coup par coup les conditions d'embauche. Pour les travaux les plus dangereux, les salaires sont plus élevés. Pourtant, en cas d'accident du travail, les autorités locales ne pouvant pas intervenir, les patrons devraient payer des assurances à tous leurs employés, mais ils jouent sur la saisonnalité du travail pour ne pas le faire.

Dans certaines entreprises déclarées, les difficiles conditions de travail (horaires très longs, heures supplémentaires non payées, conditions sanitaires difficiles, logements insalubres, etc.) poussent de nombreux ouvriers à changer souvent d'emploi : les ouvriers non déclarés cherchent toujours une meilleure situation (salaire, logement, nourriture, cadre de travail, etc.). Cet important *turnover* fragilise ces entreprises, notamment en période de grosses commandes.

De même, les difficiles conditions d'embauche et le manque de flexibilité des horaires découragent les villageois des alentours. Les ouvriers permanents proviennent d'ailleurs des provinces montagneuses et collinaires des abords du delta, où l'offre professionnelle est limitée. Ainsi, il suffit que des entreprises s'y installent et détournent la main-d'œuvre habituellement embauchée dans les villages du delta pour que l'impact sur la sphère d'embauche dans les villages de métier s'en ressente^[34].

[33] La plus grosse – une joint venture – disposait de 900 000 EUR.

[34] Le village de La Phu rencontre ce genre de difficultés avec ses anciens ouvriers de la province de Thanh Hoa.

Une difficile mise aux normes des entreprises formelles

Certains entrepreneurs, conscients des difficiles conditions de travail et de vie qu'ils offrent à leurs ouvriers, souhaiteraient leur construire des dortoirs, et acheter des machines plus performantes et moins nuisibles à leur santé. Selon la loi sur les entreprises, ils sont sensés suivre certaines règles concernant la santé de leurs employés, sur l'organisation de l'espace de travail (séparation des zones d'entreposage des matières premières, des produits finis, des zones où sont installées les machines) mais ne disposent pas des moyens en capitaux et en espace de production nécessaires. Pour autant, la plupart de ces patrons – issus du monde rural, sans autre formation que l'expérience et les savoir-faire transmis de géné-

ration en génération – sont peu conscients des risques environnementaux et sanitaires que représente leur activité et la forte concurrence entre des entreprises formelles aux coûts de production de plus en plus élevés les pousse à exercer une pression sur la main-d'œuvre et donc à sacrifier la qualité du travail.

Étant payés à la tâche, les ouvriers cherchent à travailler plus que les horaires légaux pour gagner plus, et suivent des cadences très dures. Les patrons embauchent dans leurs ateliers des personnes jeunes (parfois âgées de moins de 16 ans, l'âge légal), originaires des zones reculées et sans qualification. Dans le contexte de crise industrielle, le nombre d'employés de longue durée (*i.e.* un an avec contrat) a diminué dans la plus grande entreprise de La Phu.

Conclusion

Depuis plusieurs siècles, dans les villages de métier du delta du fleuve Rouge, une main-d'œuvre nombreuse s'adonne de façon permanente et saisonnière à l'artisanat et à l'industrie. Organisés en *clusters*, ces villages participent à des chaînes de production dont la longueur dépend des activités et du niveau de mécanisation des techniques. La fragmentation du processus de production s'explique par la faible capacité financière et technique des artisans (travaillant pour la plupart de façon informelle), le manque de place dans les ateliers, la recherche de valorisation des savoir-faire (pour les meilleurs artisans) et la mécanisation croissante de certaines étapes du processus. En se spécialisant dans une étape du processus de production ou dans un type de produit, les ateliers limitent la concurrence. Au sommet de la pyramide, les donneurs d'ordre – pour la plupart constitués en compagnies ou sociétés déclarées – sous-traitent à une multitude de petites entreprises familiales informelles une partie manuelle ou ouvragée des articles à fabriquer.

Ainsi, au sein de la chaîne de production, il existe une intégration très forte entre les entreprises déclarées et les ateliers familiaux. Celle-ci permet aux petites entreprises de participer au marché international, de diversifier leurs produits et d'augmenter les volumes de production par le biais de la sous-traitance.

Cependant, cette intégration des deux secteurs, aussi productive soit-elle, se fait au détriment des conditions de travail des ouvriers et des artisans (compte tenu du caractère informel de ces entreprises et des liens de sous-traitance) et du suivi de la qualité. Les corporations de métier, qui contrôlaient la qualité de la production et la formation des artisans, ont été démantelées à l'époque collectiviste, et les coopératives n'ont pas pu remplacer l'énorme vide entraîné par leur disparition. De plus, les entreprises déclarées ne respectent pas réellement le Code du travail, ni les lois en matière environnementale et de qualité des produits.

Pourtant, la part du secteur formel dans les *clusters* de village de métier ne peut dépasser un certain pourcentage : un trop grand nombre d'entreprises déclarées les mettrait en concurrence et limiterait le système de sous-traitance, garantie de la flexibilité de ce système de production localisé. Par ailleurs, la mécanisation qu'accompagne la modernisation des entreprises formelles (qui cherchent à standardiser leur production et à augmenter les cadences) va dans le sens d'un plus grand contrôle de l'intégralité du processus de production et de la baisse de la sous-traitance de ses différentes étapes. Seule une semi-mécanisation de certaines étapes effectuées au sein d'ateliers spécialisés pourra garantir l'embauche d'une main-d'œuvre nombreuse dans cette région aux campagnes densément peuplées et sous-employées une partie de l'année.

Bibliographie

COMITÉ POPULAIRE DE LA PROVINCE DE BAC NINH, DIRECTION DU PLAN ET DE L'INVESTISSEMENT -BAC NINH DPI (2005), *Rapport sur les villages de métier*, Hanoï.

DUBIEZ, B. et C. HAMEL (2009), *Étude socio-spatiale de deux villages de métier. Les villages de Dong Ky et de Kieu Ky*, Rapport de stage pour l'obtention de master en sociologie urbaine et en urbanisme et aménagement, IRD, Hanoï.

FANCHETTE, S. et NGUYEN XUAN HOAN (2009), « Un cluster en expansion : les villages de métier de meubles d'art de Dong Ky, réseaux sociaux, dynamiques territoriales et développement économique (delta du Fleuve rouge – Vietnam) », Revue *Moussons* n° 13-14 spécial « Vietnam : Histoire et perspectives contemporaines », pp. 243-268, Aix en Provence.

FANCHETTE, S. (2007), "The Development Process of Craft and Industrial Village (CIV) Clusters in Ha Tay and Bac Ninh Province (Vietnam): from Village Initiatives to Public Policies", *Vietnamese Studies* n° 3 (165), Ed. The Gioi, Hanoï.

JICA et MARD (2004), *The Study on Artisan Craft Development Plan for Rural Industrialization in the Socialist Republic of Vietnam, Final Report*, Vol. 1. Almec, Tokyo.

MEKONG ECONOMICS (2008), *Survey on Advocacy Demand, Business Associations and Business Development Services in Crafts Sector in Ha Tay*, Final Report Prepared for Global Competitiveness Facility for Vietnamese Enterprises, Hanoï.

NGUYEN HUU CHI (2008), "Informal Employment in the Red River Delta (Vietnam): A Comparative Analysis of Rural and Urban Areas" (Preliminary version), Doctoriales en sciences sociales « Mobilité, migrations et secteur informel », 29 novembre 2008, Tam Dao.

NGUYEN QUY NGHI (2009), « La reconfiguration des districts industriels au Vietnam » in *Du monde local au monde global, une analyse sociologique des mutations d'un village de métier*, Doctorat de Sociologie, Université Louis Lumière 2, Lyon.

UNIDO (1998), "Rural Industrial Development in Vietnam" in *Strategy for Employment Generation and Regionally Balanced Development, under project VIE/98/022/08/UNIDO*, Funded by UNDP, in collaboration with MARD, Hanoï.

VU TUAN ANH (2006), "Off-farm Business as a Poverty Reduction Actor in Vietnam's Rural Areas", in VU Tuan Anh et S. Sakata (Eds), "Actors for Poverty Reduction in Vietnam", *IDE ASED Series* n° 73, pp. 111-140.

2. Contraintes économiques, institutionnelles et sociales

2.1. Efficacité technique des unités de production informelles : une approche par régression quantile. Étude de cas sur le secteur informel à Antananarivo (Madagascar)

Faly Hery Rakotomanana

Introduction

L'efficacité des unités de production joue un rôle fondamental dans le développement d'un pays, aussi bien dans la création de nouvelles richesses que dans la gestion des ressources et des facteurs de production. Outre la minimisation des gaspillages des facteurs de production, l'amélioration de l'efficacité peut rompre le cercle vicieux liant l'accès aux ressources et la dynamique d'une activité. En effet, l'inefficacité d'une unité de production augmente ses coûts de production, diminue sa rentabilité et sa compétitivité, limite la croissance des activités et les bénéfices liés aux rendements d'échelle... et réduit donc ses chances d'accès aux capitaux ou à des financements.

Dans les PED comme Madagascar, l'étude de l'efficacité des PME informelles revêt une importance particulière, notamment dans le cadre de la politique de réduction de la pauvreté. Premièrement, la réussite des politiques de promotion des activités génératrices de revenus (entre autres le développement de la microfinance) dépend inévitablement de l'efficacité des unités de production dans ce secteur. Deuxièmement, ce type d'activités informelles a un poids économique relativement élevé^[35], et affecte la grande majorité de la population^[36], notamment les pauvres. L'amélioration de leur efficacité agit positivement sur les conditions de vie des ménages sans passer

[35] En 2004, ce secteur représentait plus de 17 % du PIB officiel et 25 % du PIB marchand non agricole à Madagascar.

[36] En 2004, plus de 58 % des actifs occupés à Antananarivo se trouvaient dans ce secteur, et plus de deux tiers des ménages dirigeaient au moins une unité de production non agricole selon les résultats de l'enquête 1-2-3 /phase 1 conduite par l'Institut de la statistique malgache (INSTAT).

par les mécanismes de redistribution de revenus. D'un côté, plus les unités de production sont efficaces, plus les ménages dirigeants bénéficient des retombées financières directes ; de l'autre, les consommateurs jouissent des éventuelles baisses des prix dues à la baisse de coût de production ou à l'augmentation de l'offre consécutives à l'amélioration de l'efficacité du système productif.

Cette étude propose d'analyser l'efficacité technique des UPI à Antananarivo (une première en la matière concernant le cas de Madagascar). Dans un premier temps, l'analyse portera surtout sur l'évaluation du niveau de l'efficacité technique selon les différentes catégories d'activités. L'objectif sera d'apprécier les disparités entre les UPI et de localiser les « maillons faibles » du SI en termes d'efficacité pour mieux cibler les interventions et les appuis. Dans un deuxième temps, l'analyse identifiera les déterminants de l'efficacité technique des unités de production, qui permettront de dégager les principaux leviers sur lesquels il sera possible d'agir, et, en particulier, le rôle que pourrait avoir la microfinance pour améliorer les performances des activités informelles.

L'étude se limite à la notion d'efficacité technique, qui se réfère à la capacité de l'unité de production à minimiser les quantités d'*inputs* utilisées pour produire une quantité donnée d'*output*, compte tenu d'une technique de production donnée. En d'autres termes, une unité de production est considérée comme techniquement efficace si son niveau de production effective se situe sur la frontière des possibilités de production. Dans cette opti-

que, le degré d'inefficacité technique d'une unité de production est défini comme le ratio entre le niveau de production effectivement réalisé et celui potentiellement réalisable. Ainsi, l'étude ne peut pas cerner l'efficacité allocative, l'autre composante de l'efficacité (Farrell, 1957) qui indique la capacité de l'unité de production à combiner les inputs dans des proportions optimales compte tenus de leurs prix relatifs et de la technique de production utilisée pour atteindre un niveau de production donné.

La méthode de régression par quantile (Koenker et Basset, 1978) est retenue pour évaluer l'efficacité technique des UPI. Le principe consiste à mesurer l'inefficacité d'une unité de production en fonction du ratio entre les performances observées et celles estimées pour des quantiles suffisamment élevés (supérieurs à 0,8 ou 0,9) à caractéristiques identiques considérées ainsi comme les performances potentiellement réalisables. S'inscrivant parmi les évolutions récentes des techniques de mesure de l'efficacité, cette méthode essaie de contourner les problèmes soulevés par les méthodes habituellement utilisées comme le *Stochastic Frontier Analysis* (SFA)^[37] et le *Data Envelopment Analysis* (DEA)^[38]. Néanmoins, pour apprécier sa fiabilité et compte tenu du fait qu'il s'agit de la première étude effectuée dans ce domaine, les résultats sont comparés à ceux obtenus avec les méthodes habituelles. En ce qui concerne l'identification des facteurs déterminants, la variable indiquant le degré d'efficacité par unité de production constitue la variable d'intérêt des modèles de régression.

[37] Méthode initiée par Meeusen et van den Broeck (1977) ; Aigner *et al.*, (1977), Battese et Coelli (1988-1992).

[38] Méthode initiée par Farrell (1957) ; voir également Charnes *et al.*, (1978).

L'étude comporte quatre parties. Après cette partie introductive, la première partie sera consacrée aux concepts et à la méthodologie. Les bases de données et les variables utilisées feront l'objet de la deuxième partie. Les résultats des estimations seront exposés dans les troisième et quatrième parties. Enfin, la conclusion dressera quelques pistes de politiques.

2.1.1. Concepts et méthodologie

Concept de l'efficacité d'une unité de production

La notion d'efficacité pour une unité de production est apparue suite au développement des théories sur la fonction de frontière de production, qui est le niveau de production maximum atteint par une unité de production adoptant une technique de production donnée et utilisant un niveau d'*inputs* donnés. Pour différentes raisons, des unités de production ne sont pas capables d'atteindre effectivement leur frontière de production.

Le concept d'efficacité de la production a évolué dans le temps. Selon Koopmans (1951), un processus de production est techniquement efficace si et seulement si l'augmentation ou la réduction d'un *output* donné n'est possible qu'en diminuant les niveaux d'autres *outputs*, ou en augmentant les niveaux de certains autres *inputs*. La théorie économique classique, depuis Debreu (1951) a formalisé le concept de Koopmans en faisant référence à la notion de l'optimum de Pareto : une technique de production n'est pas à l'optimum de Pareto s'il existe encore des possibilités d'augmenter les niveaux d'*outputs* ou de diminuer les niveaux d'*inputs*.

La définition formalisée est donnée comme suit :

une unité de production adoptant la technique de production $(X, Y) \in T$ est efficace s'il n'existe aucune technique de production $(X', Y') \in T$ tel que $(X', Y') \neq (X, Y)$ avec $X' \leq X$ et $Y' \geq Y$

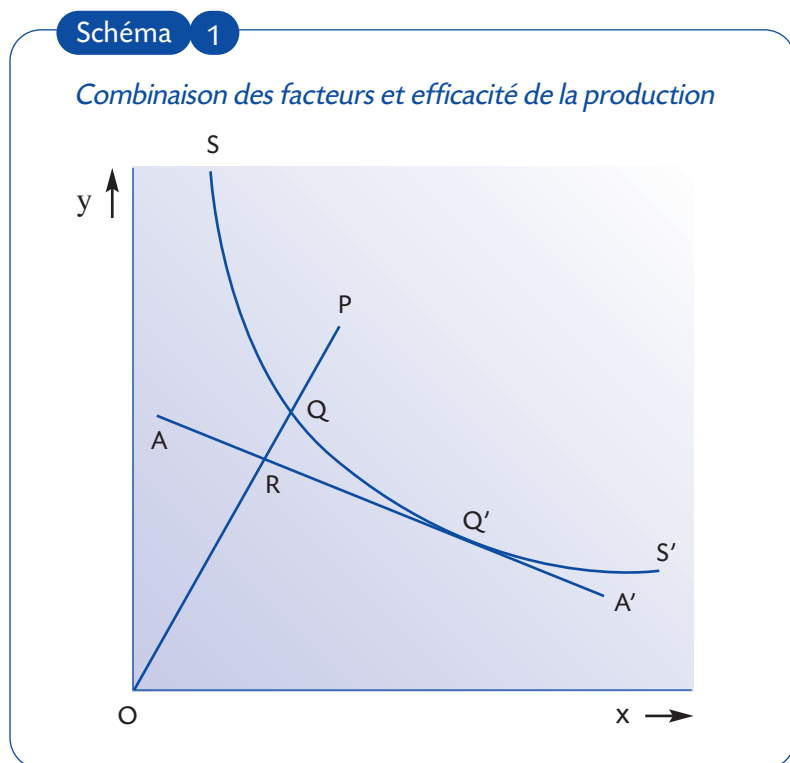
où T désigne l'ensemble des productions possibles, X le vecteur d'*inputs* et Y l'*output*.

Farrell (1957) a élargi les travaux de Koopmans et Debreu en introduisant une autre dimension de l'efficacité relative à la composition optimale des *inputs* et à la minimisation des coûts en tenant compte du prix relatifs des *outputs* et des *inputs*.

Ainsi, l'efficacité d'une unité de production peut être définie comme sa capacité à mobiliser le minimum de coûts ou à minimiser le gaspillage afin d'atteindre un niveau de production ou de profit maximal, étant donnée la meilleure technique de production disponible. Ce concept d'efficacité peut être décomposé en deux composantes : efficacité technique et allocative (Farrell, 1957). L'efficacité technique se réfère à la capacité de l'unité de production soit à atteindre le niveau maximal de production (situé sur la frontière de production après avoir choisi une technique de production étant donné les niveaux d'*inputs* ou facteurs de production mobilisés), soit à utiliser le minimum de ressources possible pour produire à un niveau fixé, compte tenu des différents types de technique de production possibles. L'efficacité allocative concerne la capacité de l'unité de production à ajuster à des proportions optimales les niveaux d'*inputs* utilisés, compte tenu de leur prix relatif. Un processus de production est « allocativement » efficace si le taux marginal de substitution entre chaque pair d'*inputs* est égal au rapport des prix correspondant.

Pour évaluer l'efficacité d'une unité de production, les indicateurs utilisés sont fonction du rapport entre le niveau de production effectivement observé et le niveau maximal qu'aurait atteint l'unité de production si elle

avait fonctionné en parfaite efficacité. Le schéma suivant résume les indicateurs de mesure de l'efficacité d'une unité de production (Farrell, 1957).



Source : l'auteur.

Considérons une unité de production qui utilise deux *inputs* (x et y) et produit un *output*. Le point P représente le niveau de production effectivement atteint par l'unité de production. La courbe SS' donne la courbe d'isoquante estimée avec une technique de production donnée. Le point Q se trouvant sur la courbe d'isoquante indique la production efficace de l'unité. L'efficacité technique de l'unité de production est mesurée par le rapport $TE = OQ/OP = 1 - (QB/OQ)$. Ce rapport

est compris entre 0 et 1 et indique le degré d'inefficacité de l'unité de production. Si le rapport est égal à l'unité (i.e. si les points P et Q sont confondus), l'unité est techniquement efficace. Ici, le point Q est techniquement efficace puisqu'il se trouve sur la courbe d'isoquante.

Étant donné le rapport des prix relatifs des deux *inputs* représenté par la droite AA' , l'efficacité « allocative » de l'unité de production est mesurée par le rapport $AE = OR/OQ$. La portion RQ indique la possibilité de réduction

des coûts de production pour produire au niveau Q' sur la même courbe d'isoquant. Ce point représente le niveau de production d'efficacité à la fois technique et allocative de l'unité de production, contrairement au point Q , qui est techniquement efficace mais « allocativement » inefficace. L'efficacité économique totale est mesurée par le rapport $EE = OR/OP$.

Méthodes de mesure de l'efficacité

Deux approches sont les plus souvent utilisées pour mesurer l'efficacité d'une unité de production : les méthodes économétriques et les méthodes non paramétriques.

Méthodes économétriques

Les méthodes économétriques, dont la plus connue et utilisée est le Statistical Frontier Analysis (SFA) sont fondées sur le principe que l'inefficacité fait partie des résidus ou bruits, soit l'écart entre le niveau de production effective et la frontière de production estimée. Dans le cas des techniques de production à un seul *output* et multiples *inputs*, cette approche estime le niveau de l'*output* par la fonction :

$$y_i = f(x_i, \beta) + \varepsilon_i$$

où y_i et x_i désignent respectivement l'*output* et le vecteur des inputs de l'unité de production i et β le vecteur des paramètres estimés.

Le terme des résidus ε_i est supposé être composé d'une erreur aléatoire v_i et de l'inefficacité μ_i :

$$y_i = f(x_i, \beta) + v_i - \mu_i$$

où μ_i est supposée être non négative et suivre certaines lois de distributions comme half-normal, exponentielle ou gamma. Les princi-

aux inconvénients de cette méthode sont les biais induits par les erreurs de spécifications pour la fonction de production, et la forte sensibilité des résultats en fonction de la loi de distribution choisie pour l'inefficacité (Behr, 2010).

Méthodes non paramétriques

Les méthodes non-paramétriques, initiées par Charnes *et al.*, (1978), sont basées sur la technique de *Data Envelopment Analysis* (DEA) développées notamment pour le cas des techniques de production à multiples *outputs* et *inputs*. Cette méthode consiste à construire la frontière de production linéaire à l'aide des méthodes de calcul opérationnel. L'efficacité d'une unité de production est définie à l'aide de la distance entre cette dernière et la frontière. L'avantage de cette méthode est de ne pas exiger une spécification de la forme de fonction de production. Par contre, elle est très sensible aux valeurs extrêmes qui servent de référence pour la construction de la frontière. De plus, elle attribue tout écart avec la frontière comme totalement dû à l'inefficacité, sans tenir compte des erreurs d'échantillonnage et de mesure (Liu *et al.*, 2007).

La méthode de régression par quantile

La méthode de régression par quantile a été initiée par Koenker et Basset (1978). Elle consiste en une généralisation de la technique de modélisation effectuée au niveau de la moyenne conditionnelle de la variable dépendante pour exprimer les quantiles de la distribution conditionnelle de la variable dépendante, en fonction des variables explicatives. En termes d'optimisation, comme la moyenne et la médiane sont définies comme les solutions respectivement de la minimisation de la somme des carrés des résidus et celle de la

somme non pondérée des valeurs absolues des résidus, les quantiles peuvent être définis comme les solutions de minimisation de la somme des valeurs absolues des résidus, en affectant des poids appropriés aux valeurs positives et négatives des résidus. On peut formaliser ces idées comme suit :

- la régression linéaire simple consiste à trouver la solution du programme suivant :

$$\min \sum_{i=1}^n (y_i - f(x_i, \beta))^2 \quad (1)$$

où i est le nombre d'observations, y_i la valeur de la variable dépendante et x_i les variables explicatives pour l'individu i et β le vecteur des paramètres à estimer ;

- la régression par quantile consiste à généraliser la formule (1) précédente et de trouver la solution au programme :

$$\min \sum_{i=1}^n \rho_q(y_i - f(x_i, \beta_q))^2 \quad (2)$$

où ρ_q est la fonction de pondération correspondante au quantile q , et β_q le vecteur des paramètres à estimer qui varie selon le quantile considéré.

Les différentes étapes de l'analyse

La méthodologie utilisée suit les étapes suivantes.

1 / La première étape consiste à évaluer le degré d'efficacité par l'application de la méthode de régression par quantile suivant le processus suivant.

- dans un premier temps, à l'aide de cette méthode de régression par quantile, on estime des fonctions de production selon les différents quantiles de performance économique ;

- à l'issue de ces estimations, on analyse la variabilité selon le quantile des coefficients relatifs aux différents facteurs de production (principalement le capital et le travail) indiquant leur productivité marginale ;

- ensuite, pour construire une mesure du niveau de performance de référence de la frontière de production (c'est à dire lorsque l'unité de production fonctionne en parfaite efficacité), on procède à la prédiction des niveaux de performance à l'aide de la fonction de production estimée pour un quantile suffisamment élevé. Compte tenu du fait que le nombre d'observations de notre échantillon n'est pas suffisamment élevé, nous avons choisi, pour obtenir les niveaux de performance de référence, le niveau de quantile 0,9 au lieu de 0,95 retenu habituellement dans la littérature. Finalement, pour chaque unité de production, le degré d'efficacité est évalué par le rapport entre le niveau de performance effectivement atteint ou observé et le niveau de performance de référence prédit.

2 / Dans la deuxième étape, pour mettre en évidence l'importance des apports de la méthode de régression par quantile dans l'évaluation du degré d'efficacité d'une unité de production, différents types d'analyses sont effectuées :

- des analyses descriptives sont menées sur la variable précédemment construite indiquant le degré d'efficacité afin de vérifier des hypothèses de travail et de dégager un premier jet de facteurs discriminants ;
- d'autres analyses, sous forme de tests de robustesse, consistent à étudier les corrélations entre la variable indiquant le degré d'efficacité obtenue avec celles issues de la méthode SFA utilisée habituellement. À ce niveau, deux autres variables de degré d'efficacité sont

générées : l'une issue de SFA avec loi de distribution d'efficacité « half-normal » et l'autre issue de SFA avec loi de distribution d'efficacité « exponentielle ».

3/ La dernière étape consiste à identifier les déterminants de l'efficacité à l'aide de modèles de régression linéaire simple. Les variables considérées sont des variables qui ne sont pas encore introduites dans le modèle d'estimation des fonctions de production et qui sont liés aux caractéristiques (i) individuelles du dirigeant de l'unité de production, (ii) économiques de l'unité ainsi que (iii) de son environnement.

Les modèles

La fonction de Cobb-Douglas a été retenue pour les fonctions de production puisqu'elle est relativement simple, facile à manipuler et unanimement adoptée par les autres auteurs abordant ce thème, facilitant ainsi les analyses comparatives des résultats (Piesse et Thirtle, 2000 ; Movshuk, 2004 ; Behr, 2010). Pour simplifier ces analyses, la fonction de production est une fonction à un seul *output* et plusieurs *inputs*.

$$y_i = a_o \prod_{j=1}^k x_{ji}^{a_j} \quad (3)$$

où i est le nombre d'unités de production observées et x_{ji} avec $j=1$ à k sont les k *inputs* utilisés pour la production de l'*output* y_i .

Pour l'identification des déterminants du degré d'efficacité, des modèles de régression linéaires sont retenus. Pour tenir compte de l'hétérogénéité sectorielle, trois modèles différents sont formulés pour les branches « industrie », « commerce » et « service ».

Les principaux avantages de la méthodologie

L'utilisation de la régression par quantile présente plusieurs avantages. Tout d'abord, l'hétérogénéité du secteur informel, concerné particulièrement dans cette étude, en termes de performances économiques (chiffre d'affaires, profit, productivité des facteurs, etc.) est si importante que s'en tenir à la seule moyenne (fournie par un simple MCO) pour estimer la fonction de production est très insuffisant. La distribution des erreurs issues des estimations peut varier en fonction non seulement des caractéristiques (variables explicatives), mais aussi des performances économiques des unités de production (variable dépendante). En guise d'illustration, la dispersion du niveau de production ou de la valeur ajoutée a tendance à diminuer au fur et à mesure que la taille de l'unité de production augmente : le coefficient de variation de la valeur ajoutée est passé de 1,8 pour les unités unipersonnelles, à environ 1,0 pour les unités de 3 employés et plus.

Cette méthode répond également mieux à notre objectif de proposer des recommandations de politiques économiques et des actions mieux ciblées en faveur des activités du SI, notamment de la microfinance. En effet, en réalité, la productivité des facteurs sur la production n'est pas la même selon qu'une UPI se situe à une échelle d'activité relativement petite, moyenne ou grande. L'application de la régression par quantile permet de fournir une analyse plus complète en estimant des fonctions de production à coefficients différenciés pour chaque quantile de production, ce qui permet d'obtenir des informations quantifiées et détaillées sur l'impact attendu sur les performances des interventions dans les différents segments du SI.

La régression par quantile présente également plusieurs avantages sur le plan technique : elle est moins sensible aux valeurs aberrantes (que d'autres méthodes telles que le DEA), non tributaire des hypothèses sur le choix des lois de distributions de l'inefficacité et des bruits (comme la méthode SFA, half-normal ou exponentiel), et elle minimise les biais en cas de problème d'hétéroscédasticité. Contrairement à la méthode SFA, l'utilisation de la méthode de régression par quantile permet d'éviter de faire des hypothèses relativement fortes sur l'indépendance des variables d'inefficacité (deuxième composante des erreurs). Cette hypothèse, primordiale pour la méthode SFA, lui permet d'effectuer la procédure en une seule étape pour identifier les déterminants de l'efficacité. En effet, le fait de déterminer les facteurs d'efficacité avec un autre modèle en deuxième étape entre en contradiction à l'hypothèse que les variables d'inefficacités obtenues à la première étape sont indépendantes. Par ailleurs, avec cette procédure en une seule étape, les coefficients relatifs aux facteurs de production dans la fonction de production peuvent être influencés par l'introduction des variables exogènes, déterminants potentiels de l'efficacité. Cependant, les normes d'efficacité choisies étant basées sur des performances économiques effectivement atteintes par les unités de production, les efficacités obtenues sont des efficacités relatives, et non pas absolues, dépendantes et sensibles à la conjoncture.

2.1.2. Bases de données et variables utilisées

Les bases de données

Les données utilisées pour cette étude sont issues de la série d'enquêtes sur le secteur informel dénommée « *enquêtes 1-2-3* » initiée par DIAL/IRD et réalisée à Antananarivo, la capitale de Madagascar, en 2001 et 2004 (Rakotomanana, 2004). C'est une enquête de type mixte effectuée en plusieurs phases :

- la première phase est une enquête sur l'emploi auprès de 3 000 ménages, et visant à (i) appréhender les conditions d'activité et le fonctionnement du marché du travail, et (ii) identifier les individus dirigeant une unité de production dans le secteur informel ;
- la seconde phase est une enquête menée auprès de 1 000 UPI parmi celles identifiées lors de la première phase. Elle traite de manière complète les caractéristiques et performances de l'unité de production, comme sa démographie, les caractéristiques détaillées de sa main-d'œuvre, sa production (branche de production, matière première, charges), ses facteurs de production (travail, capital), ses investissements et son financement, son insertion dans le circuit économique, ses problèmes et ses perspectives.

Ces bases de données permettent de dresser les différents comptes de l'unité de production et de dégager les principaux indicateurs de performances économiques comme la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation. En outre, des modules qualitatifs sur l'environnement économique, tels que les structures d'appui aux micro-entreprises, la microfinance et la relation avec l'État, figurent dans le questionnaire de la deuxième phase.

Les variables utilisées

Le choix de la variable dépendante de la fonction de production porte sur la valeur ajoutée mensuelle au lieu de la production ou du profit. Quant aux variables explicatives introduites dans la fonction de production, trois sortes d'*inputs* sont considérés : le capital, le travail et le capital humain.

Capital

Cette variable est approchée par la valeur totale estimée du capital physique de l'unité de production. Il s'agit, entre autres, du montant estimatif en valeur de remplacement du local, du terrain, des machines, des voitures, des outils et des petits outillages.

Travail

Cette variable inclut le nombre total d'heures mensuel effectivement travaillées par tous les employés de l'unité de production (dirigeant ou chef de l'unité, salariés, aides familiaux, associés et autres).

Capital humain

Plusieurs variables sont introduites dans le modèle pour capter ce capital humain. On distingue les caractéristiques du dirigeant de l'unité de production de celles des travailleurs dépendants. La productivité de ces deux types de travail est jugée très différente vue la part importante des emplois non rémunérés (notamment des aides familiaux) parmi les travailleurs dépendants, et la forte implication du dirigeant dans toutes les tâches, tout au long du processus de production. Les variables introduites sont les suivantes :

- moyenne des nombres d'années d'études des travailleurs dépendants : la moyenne est mieux adaptée que la somme des nombres d'années d'études compte tenu de l'absence de véritable spécialisation des tâches au sein des petites UPI (chaque employé « touche » souvent à tout et la polyvalence se traduit par des échanges permanents d'expériences et de compétences entre les employés^[39]) ;
- moyenne des nombres d'années d'expériences des travailleurs dépendants ;
- nombre d'années d'études du dirigeant de l'unité de production ;
- nombre d'années d'expérience du dirigeant de l'unité de production.

On suppose que toutes ces variables ont un effet positif sur le niveau de la valeur ajoutée de l'unité de production. Les variables indicatrices des branches d'activités (industrie, commerce) ont été introduites dans le modèle comme variable de contrôle. Les variables de consommations intermédiaires sont exclues du modèle, la valeur ajoutée étant justement la production moins les consommations intermédiaires et les autres coûts indirects (Söderbom et Teal, 2001).

Pour identifier les déterminants de l'efficacité, les variables suivantes ont été retenues dans les modèles de régression du degré d'efficacité.

Caractéristiques de l'unité de production

- rapport capital/nombre d'heures travaillées mesurant l'intensité du capital ;
- variable indicatrice de l'existence de salariés au sein de l'unité de production ;

[39] La prise en compte de la moyenne au lieu de la somme du nombre d'années d'études est utilisée dans certaines études, comme dans Söderbom et Teal (2001).

- variable indicatrice de l'enregistrement de l'unité de production sur les registres administratifs ;
- variables indicatrices des éventuels problèmes rencontrés au sujet de la demande, de l'accès au crédit, du local d'activité ou d'autres types de problèmes ;
- âge de l'unité de production et son carré.

Caractéristiques du dirigeant de l'unité de production

- variable indicatrice des formations professionnelles suivies par le dirigeant de l'unité de production (formations correspondantes à son métier) ;
- variable indicatrice de l'âge du dirigeant, e son carré ;
- variables indicatrices de l'accès du dirigeant aux médias ou de sa perception (positive) de de l'administration ;
- variable indicatrice de l'année de l'observation (2004).

2.1.3. Estimation du degré d'efficacité

Quelques statistiques descriptives

Le tableau E1 (en annexe) montre que les UPI de l'agglomération d'Antananarivo sont caractérisées par (i) des dirigeants ayant acquis un nombre d'années d'expériences relativement élevé (près de dix) mais n'ayant suivi que très rarement des formations professionnelles (moins de 2 % d'entre eux), (ii) des travailleurs dépendants à faible niveau d'étude (moins de deux années), (iii) des taux de salarisation très faibles (moins de 16 % des UPI emploient des salariés), (iv) des taux d'accès au crédit pour le financement du capital très faible (à peine 4 %) et (v) des taux d'accès aux informations très élevé (plus de 87 %).

Une analyse plus détaillée révèle toutefois la forte hétérogénéité de ces UPI. Le tableau E1 montre ainsi clairement que leur taille varie considérablement, avec des écarts-types relativement élevés (aussi bien en termes de niveau de performances économiques, *i.e. output*, qu'en termes de niveau de facteurs de production, *i.e. inputs*). Même au sein des principales branches d'activités (industrie, commerce et service), les disparités restent importantes. En général, les unités de production de « services » sont plus performantes : elles créent une valeur ajoutée moyenne d'environ 15 % de plus que celles des branches « commerce » et « industrie ». L'influence du capital pourrait y être pour quelque chose. En effet, dans la branche « services », le niveau du capital physique moyen estimé atteint presque le triple de ce dont les unités des branches « commerce » ou « industrie » disposent. Cela pourrait compenser la faiblesse du nombre d'années d'expérience professionnelle des employés dépendants de la branche « services », qui se situe en moyenne juste à un peu plus de la moitié de celui de leurs collègues des deux autres branches. Par ailleurs, les unités de production dans la branche « industrie » se distinguent par le niveau d'expérience professionnelle relativement élevé de leur dirigeant : il atteint, en 2004, plus de 11 années contre seulement 9 années et 8 années respectivement dans la branche « services » et « commerce ». Les unités de production de la branche « commerce » ont moins fréquemment accès aux services publics de base sur leur lieu de travail par rapport à celles des deux autres branches. Si l'on compare les situations entre 2004 et 2001, aucun changement majeur n'est observé.

Descriptions des relations entre les facteurs de production et la valeur ajoutée

Les graphiques E1 et E2 (en annexe) décrivent les relations entre la valeur ajoutée (en logarithme) créée par les UPI et les principaux facteurs de production, comme le nombre d'heures travaillées (en logarithme) et le montant estimé du capital physique (en logarithme). On analyse ainsi les élasticités de la valeur ajoutée par rapport à ces facteurs de production. À ce niveau d'analyse, nous commenterons surtout le niveau des élasticités ainsi que les formes des relations entre *output* et *inputs*. On considère trois grandes catégories d'unités selon la branche d'activité : industrie, commerce et services. Les graphiques de droite concernent la situation en 2004, et ceux de gauche, celle de 2001.

Quelques points saillants méritent d'être soulignés. Premièrement, la valeur ajoutée croît avec le nombre d'heures travaillées et le montant du capital physique. Deuxièmement, l'influence du facteur travail lié à la première variable est, en général, beaucoup plus importante que celle du facteur capital liée à la deuxième variable. Troisièmement, les relations de second ordre (non-linéarités) sont relativement faibles (sauf entre la valeur ajoutée et le nombre d'heures travaillées en 2004). Entre la valeur ajoutée et le montant du capital physique, les relations sont pratiquement linéaires. Enfin, ces situations n'ont pas beaucoup changé entre 2001 et 2004. Si cette absence d'effets temporels peut être surprenante, compte tenu du changement radical de conjoncture économique, elle atteste en revanche de la qualité des données et de leur robustesse.

Cependant, si l'on examine les relations à l'échelle des différentes branches d'activité,

quelques différences significatives peuvent être observées. Pour le cas de la branche « industrie », l'élasticité de la valeur ajoutée par rapport au montant du capital physique, qui était très faible en 2001, a augmenté légèrement en 2004. Les effets du second ordre se sont ainsi inversés entre ces deux années : légèrement négatif en 2001 et légèrement positif en 2004. Par ailleurs, dans la branche « commerce », l'élasticité de la valeur ajoutée par rapport au nombre d'heures travaillées est devenu beaucoup plus élevé en 2004 qu'en 2001 et cette relation est accompagnée d'effets du second ordre beaucoup plus importants.

Résultats des estimations des fonctions de production par la méthode de régression par quantile

Les tableaux E2 et E3 (en annexe) montrent les résultats des estimations de fonction de production par la méthode de régression par quantile en considérant les 10 déciles 0,1 à 0,9. Dans la première colonne, un modèle linéaire ordinaire simple (MCO) en forme de Cobb-Douglas est estimé, dans le but, non seulement d'identifier, à l'aide de la significativité des paramètres, les variables pertinentes, mais aussi et surtout de démontrer l'utilité de mener la régression par quantile en fournissant la variabilité des paramètres le long de la distribution des UPI, ce que ne permet pas le modèle linéaire simple.

L'estimation du modèle linéaire simple (MCO) justifie les choix des facteurs introduits dans la fonction de production si l'on considère la performance moyenne des UPI. En général, les coefficients relatifs au travail, au capital physique et au capital humain sont statistiquement significatifs avec les signes attendus, en agissant tous positivement sur la valeur ajoutée. Seule

la variable indiquant le nombre d'années expériences moyen des travailleurs dépendants est non significative dans la création de la valeur ajoutée. Les résultats confirment le fait observé précédemment lors de l'analyse descriptive que l'influence du facteur travail est beaucoup plus importante que celle du capital physique. Cependant, la contribution de ce dernier est loin d'être négligeable. En effet, les coefficients s'élèvent respectivement à 0,54 et 0,11 pour les variables « nombre d'heures travaillées » et « montant du capital physique ». Concernant le capital humain, on peut noter trois points saillants : (i) ses effets sont significatifs mais relativement faibles avec des coefficients inférieurs à 0,09 ; (ii) la qualité du dirigeant de l'unité de production est cruciale par rapport à celle des travailleurs dépendants ; (iii) les expériences professionnelles et pratiques importent plus que les études académiques.

Les résultats des estimations par la régression par quantile mettent en lumière la variabilité relativement importante des coefficients pour les différentes catégories d'unités de production selon leur niveau de valeur ajoutée. Les paramètres sont très différents entre les différentes catégories d'unités de production selon le niveau de performance actuelle. Ceci révèle le handicap des méthodes d'analyses reposant sur des modèles centrés uniquement sur l'unité de production moyenne comme le modèle linéaire simple ou le « *Stochastic Frontier Analysis* ». Les changements des valeurs des paramètres par décile de valeur ajoutée sont consignés dans le graphique E3 (en annexe). On observe une baisse relativement importante de l'élasticité du nombre d'heures travaillées à mesure que l'on considère des unités de production dans des déciles de valeur ajoutée plus élevés. Il passe ainsi de plus de 0,7 chez le décile 0,1 à moins

de 0,4 chez le décile 0,9. Les valeurs du coefficient se trouvent même en dehors des intervalles de confiance (à 95 %) du coefficient issus du modèle linéaire simple pour les déciles extrêmes. Par contre, pour le capital physique, l'élasticité croît dans les déciles supérieurs mais avec une tendance moins accentuée (de 0,07 pour le décile 0,1 à 0,12 pour le décile 0,9), et les valeurs des coefficients ne sortent pas des intervalles de confiance issus du modèle linéaire simple. L'autre coefficient, qui subit des variations mais dont l'ampleur est relativement faible par rapport à ceux relatifs au travail et au capital physique, est celui relatif au nombre d'années d'études du dirigeant de l'unité de production. Il suit une tendance à la baisse si l'on passe du décile le plus faible au décile le plus élevé. Néanmoins, les valeurs estimées du paramètre se trouvent toujours dans l'intervalle de confiance de la valeur obtenue par le modèle linéaire simple. Pour les autres variables du capital humain, les coefficients restent pratiquement constants pour n'importe quel décile et ne sortent pas de l'intervalle de confiance des coefficients du modèle linéaire simple.

Description du degré d'efficacité des unités de production

Le degré d'efficacité d'une unité de production est défini comme le rapport entre le montant de la valeur ajoutée effectivement observé et le montant prédit à l'aide du modèle obtenu pour le décile 0,9, (considéré comme la valeur de référence pour laquelle l'efficacité maximale est atteinte pour une unité de production présentant les mêmes caractéristiques).

Le graphique E4 (en annexe) présente la distribution du degré d'efficacité des UPI. Celle-ci est étalée à gauche et ressemble à la forme

de la loi gamma. Les résultats montrent que les UPI sont très largement inefficaces : le degré d'efficacité moyen n'est que de 33 %. Ce chiffre signifie que les UPI produisent, en moyenne, juste un peu plus de 33 % du niveau de production potentielle, étant donnés les niveaux des facteurs de production mobilisés. En d'autres termes, on peut encore améliorer de plus de deux tiers le niveau de la valeur ajoutée actuellement créée en adoptant des techniques de production plus efficaces. Moins d'une unité de production sur quatre atteint un degré d'efficacité supérieur à 50 %. La majorité des UPI a atteint moins de 25 % du niveau de production potentielle.

Aucune évolution n'est observée sur l'efficacité des UPI à court terme. Les résultats obtenus en 2001 et 2004 montrent une grande stabilité de la situation au cours de cette période. D'un côté, en termes de niveau absolu, le degré d'efficacité est de 33,5 % en 2004 et de 33,8 % en 2001 (selon le tableau E4 en annexe, même les niveaux obtenus dans chaque catégorie d'unité de production n'ont pas enregistré de variations significatives au cours de cette période) ; de l'autre, en termes de distribution, les deux courbes de degré d'efficacité ont quasiment la même forme avec des paramètres pratiquement identiques : skewness 0,91 en 2004 et 0,98 en 2001, Kurtosis 2,64 en 2004 et 2,75 en 2001. Cette stabilité confirme la qualité des bases de données utilisées. En effet, en principe, l'efficacité ne doit pas subir de forts changements à court terme puisqu'elle est étroitement dépendante de la technique de production et du comportement de la main-d'œuvre et du dirigeant en particulier.

L'analyse descriptive du degré d'efficacité (tableau E3 en annexe) met en évidence quel-

ques facteurs à pouvoir discriminant important. Premièrement, le degré d'efficacité est fortement corrélé avec le niveau de performance actuel de l'unité de production : plus l'unité de production appartient à la frange supérieure, plus elle est efficace. Le degré d'efficacité passe de 11 % chez les unités du premier quartile (en termes de valeur ajoutée) à plus de 70 % chez celles du quatrième quartile. Selon le secteur d'activité, en moyenne, les unités de production de la branche « commerce » sont moins efficaces que celles des branches « industrie » ou « services ». En effet, si le degré d'efficacité moyen tourne autour de 34 % dans ces deux dernières catégories, il n'atteint même pas 30 % dans la branche « commerce ». L'existence d'un salarié au sein de l'unité de production a une relation positive avec le degré d'efficacité : l'écart est de 10 points entre le degré d'efficacité moyen des unités de production salariales et non salariales. Le fait que le dirigeant de l'unité de production ait suivi une formation professionnelle formelle pour son métier se traduit par un degré d'efficacité plus élevé : une augmentation de 10 % du degré d'efficacité moyen. L'affiliation aux registres administratifs constitue un autre facteur discriminant du degré d'efficacité : 35 % pour les unités de production enregistrées et 30 % pour les unités non enregistrées. Le fait de rencontrer des problèmes d'accès au crédit et au local correspond à une baisse de l'efficacité. Les unités se déclarant victimes de ce type de problèmes enregistrent un niveau d'efficacité de 6 points inférieur. Par contre, les problèmes liés à la demande ou de la clientèle ne se manifestent pas sur le degré d'efficacité technique des unités de production. Enfin, les unités de production dirigées par une femme sont, en moyenne, largement moins efficaces que celles dirigées par un homme (cf. 2.1.6.)

Comparaison avec les résultats issus de la méthode SFA

La comparaison des résultats avec ceux obtenus avec la méthode SFA met en lumière plusieurs phénomènes. Premièrement, la méthode SFA tend à surestimer le degré d'efficacité. En effet, les degrés d'efficacité moyens issus de la méthode SFA, selon que l'on retient la loi de distribution half-normal ou exponentielle pour l'inefficacité, sont de l'ordre respectivement de 47 % et de 60 %. Ces chiffres montrent également la sensibilité des résultats issus du SFA selon la loi de distribution de l'inefficacité. Néanmoins, le niveau de corrélation entre la variable d'inefficacité issue de la méthode de régression par quantile et celles issues de la méthode SFA est relativement élevé : 0,85 avec le SFA-half-normal et 0,76 avec le SFA-exponentielle. Le graphique E5 en annexe montre les courbes de corrélations qui suivent, en général, des tendances logarithmiques. Le degré d'efficacité par la régression par quantile est largement inférieur à celui obtenu par la méthode SFA, surtout chez les unités de production les moins efficaces.

2.1.4. Déterminants de l'efficacité des unités de production informelles

Afin d'identifier les facteurs déterminants de l'efficacité des UPI, des modèles de régression linéaire simple ont été estimés. Ils permettent de dégager simplement les relations avec les caractéristiques des ménages. Le modèle ne prétend pas identifier les sens de la causalité potentiellement existante entre l'efficacité et certaines variables explicatives. En effet, l'enregistrement au registre administratif ou l'accès au crédit peut améliorer l'efficacité d'une unité de production. *A contrario*, plus une

unité de production est efficace, plus l'accès au crédit et l'enregistrement administratif sont probables. Les résultats sont présentés dans le tableau E5 en annexe. Un premier modèle inclut toutes les observations, tandis que les trois autres modèles considèrent séparément les unités de production des branches « industrie », « commerce » et « services », afin de contrôler les différences intersectorielles. Le test de rapport de vraisemblance rejette la stabilité des coefficients dans les modèles séparés (LR $\chi^2(32) = 55,72$ et $P=0,006$). Le niveau de McFadden R^2 est relativement faible, une caractéristique inhérente à l'utilisation des données transversales.

Les coefficients estimés dans les modèles de l'efficacité sont, en général, conformes aux signes attendus et aux résultats fournis par les analyses descriptives précédentes. Selon la branche d'activité, on observe des différences en termes de niveau d'efficacité entre les unités de production. En considérant la branche « services » comme référence, les coefficients relatifs aux variables muettes (*dummy*) « industrie » et « commerce » sont tous négatifs, mais significatif au niveau 1 % seulement pour le « commerce ». L'interprétation de ces résultats est que les unités de production du « commerce » sont moins efficaces que celles des « services », toutes choses égales par ailleurs (résultats prévisibles au vu des statistiques descriptives sur le degré d'efficacité moyen présentées dans le tableau E4).

On examine les effets sur l'efficacité des contraintes et problèmes subis par les UPI selon les déclarations des chefs d'unité de production. Les contraintes liées à l'offre (plutôt que celles liées à la demande) affectent l'efficacité des activités du secteur informel. En effet, les coefficients relatifs aux variables indiquant

respectivement l'existence des problèmes d'accès au crédit et des problèmes liés au local d'activité subis par l'unité de production sont négatifs, même s'ils ne sont significatifs que dans la branche « services ». Par contre, pour la variable indiquant le problème lié à la demande, le coefficient estimé n'est pas significatif. Au vu de ces résultats, deux explications peuvent être avancées : d'un côté, l'accès au crédit et au local de travail constituent de véritables obstacles qui empêchent le développement des activités du secteur informel, en limitant leur efficacité. de l'autre, dans les petites unités de production, les techniques de production utilisées sont relativement flexibles, et facilitent l'ajustement des niveaux d'*inputs* mobilisés notamment le travail en fonction de la demande reçue. Ce phénomène induit que les problèmes liés à la demande sont répercutés sur la quantité des *inputs* et non sur le degré d'efficacité.

Le ratio (capital)/(nombre d'heures travaillées) a une relation négative significative avec le degré d'efficacité d'une UPI : plus l'activité est intense en capital par rapport au travail, moins elle est efficace. Si ce résultat semble être contre-intuitif dans le secteur formel, dans le secteur informel, plusieurs explications sont possibles. Tout d'abord, ce résultat montre le rôle déterminant que joue le facteur travail dans le processus de production dans le secteur informel. Compte tenu de l'insuffisance de la capacité technique de la main-d'œuvre et du manque de formation professionnelle des petits opérateurs informels, plus le capital et/ou les équipements sont sophistiqués et de grande valeur, plus leur utilisation est sous-optimale. Par ailleurs, compte tenu de l'étroitesse de la part de marché à cause du faible pouvoir d'achat, de la rareté des grosses commandes ou de la sous-traitance, de la libre entrée et la rude concurrence dans le secteur,

certains secteurs sont saturés. Dans ce cas, le taux d'utilisation du capital est faible et le montant du capital apparaît surévalué par rapport à ce qui est effectivement utilisé ; seul le nombre d'heures de travail peut être ajusté à la baisse. De par la nature des produits demandés, surtout dans l'artisanat, le travail manuel caractérise les activités de certains secteurs. Pour les secteurs de l'artisanat, le label « fait main » indique la bonne qualité des produits (comme dans la sculpture ou la broderie), qui ne peut être garantie par l'utilisation de machines.

Les autres variables caractéristiques de l'unité de production, qui ont des relations significatives sur l'efficacité sont l'« enregistrement » et l'« existence de salariés » au sein d'une UPI. Le coefficient de l'« enregistrement » de l'unité est positif et significatif pour le modèle d'ensemble et pour le secteur « services ». Le fait d'être enregistré reflète une gestion plus rigoureuse et des techniques plus développées au sein de l'unité. De plus, des coûts supplémentaires imposés par les contrôles administratifs et l'insertion dans le circuit formel incitent à plus d'efficacité dans la gestion des ressources. De même, la variable « existence de salariés » est associée à des coefficients positifs et significatifs pour tous les modèles sauf dans le « commerce ». Le recrutement de salariés marque un certain degré de professionnalisme aussi bien au niveau de l'organisation des activités de l'unité de production qu'au niveau de l'exercice des tâches attribuées à chaque employé. Le principe de l'obligation de résultats est probablement plus pesant pour un salarié que pour un aide familial ou un apprenti. Les coefficients liés respectivement à l'âge de l'unité de production informelle et son carré sont non significatifs. Ainsi, les expériences acquises au sein de l'unité de production n'ont pas d'effets significatifs sur son efficacité.

En ce qui concerne les caractéristiques du chef de l'unité de production, le coefficient lié à la variable « ayant suivi une formation professionnelle » est positif mais significatif seulement à 10 % dans la branche « industrie ». Les activités de cette branche nécessitent relativement plus de technicité et de technologie que les autres types d'activités. Les caractéristiques démographiques du dirigeant de l'unité de production ont des relations très fortes sur l'efficacité : le fait d'être dirigée par un homme et d'un âge avancé agit positivement avec des effets de second ordre négatifs significatifs pour l'âge. En faisant le lien avec les résultats du paragraphe précédent, deux interprétations sont possibles pour expliquer ce phénomène : d'un côté, l'efficacité d'une

UPI dépend de la dotation initiale (notamment de l'expérience du chef, acquise avant d'être à la tête de l'unité) plutôt que des compétences acquises au long de l'exercice de l'activité ; de l'autre, la qualité naturelle du chef de l'unité (comme la force physique ou la maturité) importe plus l'efficacité que sa qualité professionnelle. Par ailleurs, la faible efficacité des unités dirigées par des femmes peut être due à la finalité même de l'exercice de ces activités, considérées comme simple source de revenus d'appoint du ménage et menées simultanément avec les occupations ménagères. À l'opposé, les activités dirigées par les hommes constituent souvent des sources de revenus principales des ménages, ce qui exige une plus grande rentabilité et plus de rigueur.

Conclusion

Compte tenu de l'importance du rôle joué par les activités génératrices de revenus dans le développement socioéconomique et dans la lutte contre la pauvreté à Madagascar, l'amélioration de leur efficacité doit constituer un pilier des politiques de développement. Cette étude a pour objet d'analyser le degré d'efficacité technique des UPI et ses déterminants dans le cas de l'agglomération d'Antananarivo, en utilisant les bases de données issues d'une série d'enquête 1-2-3 sur le secteur informel réalisée en 2001 et 2004. La méthode de la régression par quantile est retenue dans les modèles pour tenir compte des fortes disparités des unités en termes de performances, rendant insuffisantes les analyses obtenues à l'aide des méthodes basées sur l'individu moyen, comme le *Statistical Frontier Analysis* (SFA).

Les résultats montrent que le degré d'efficacité des UPI est très faible et qu'aucune amélioration significative n'a été observée au cours de la période 2001-2004 : il se situait en moyenne à 33,5 % en 2004 et 33,8 % en 2001. Cela implique que, avec les mêmes ressources mobilisées, il serait tout à fait possible d'atteindre un niveau de production trois fois supérieur à celui qu'on obtient actuellement. Moins d'une unité de production sur quatre produit plus de la moitié du niveau de production potentielle maximale qu'elle pourrait atteindre en cas de parfaite efficacité. La situation est différente selon la branche d'activité. Elle est beaucoup plus dégradée dans la branche « commerce », où le degré d'efficacité ne dépasse pas 30 %, contre plus de 34 % dans les deux autres branches « industrie » et « services ».

Plusieurs facteurs influent sur l'efficacité des unités de production, mais ils diffèrent aussi selon la branche d'activité. Contrairement aux contraintes de la demande qui n'ont pas d'effets significatifs sur l'efficacité, les contraintes d'offre comme les problèmes liés à l'accès au crédit et au local agissent négativement notamment dans les activités de la branche « services ». Dans l'« industrie » et le « commerce », la relation négative entre l'efficacité et le rapport capital/heures travaillées montre le rôle déterminant que joue le facteur travail, ne pouvant être substitué par le facteur capital (le manque de technicité rendant l'utilisation de moins en moins optimale des équipements plus complexes et onéreux). L'efficacité d'une UPI dépend de la dotation initiale (entre autres, de l'expérience du chef acquise avant d'être à la tête de l'unité), plutôt que des compétences acquises au long de l'exercice de l'activité. En effet, les expériences acquises par la pratique captées par l'âge de l'UPI et de son carré n'ont pas d'impact significatif. De plus, l'impact de la formation professionnelle suivie par le chef d'unité n'est significativement positif que dans la branche « industrie ». Par contre, les caractéristiques démographiques du chef agissent de la même façon, quelle que soit la branche d'activité considérée : plus le chef de l'unité est âgé, plus son degré d'efficacité est élevé. De plus, les unités dirigées par les hommes

sont plus efficaces que celles dirigées par des femmes. Enfin, la gestion plus rigoureuse des activités et le professionnalisme matérialisés par l'« existence de salarié » et l'« enregistrement » officiel de l'unité de production favorisent l'efficacité, notamment dans la branche « services ».

Ces résultats permettent de proposer quelques pistes de politiques sectorielles qui pourraient être menées pour promouvoir les micro entreprises. Pour le cas des activités de services, les plans d'actions prioritaires doivent être axés sur l'amélioration des conditions de l'offre : facilitation de l'accès au crédit, appui au recrutement de salariés, amélioration du local de travail. Dans la branche « industrie », les stratégies doivent être orientées surtout sur l'amélioration du capital humain, comme la formation professionnelle sur les techniques de production. En ce qui concerne les activités commerciales, l'amélioration de la relation avec l'administration, des techniques de gestion administrative et de prospection de nouveaux marchés sont indispensables. Par ailleurs, la politique globale pour l'ensemble du secteur informel doit mettre un accent particulier sur la professionnalisation du métier et la promotion de l'esprit entrepreneurial, surtout chez les femmes à la tête d'unités de production.

Bibliographie

AIGNER, D., C. LOVELL et P. SCHMIDT (1977), "Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models", *Journal of Econometrics* 6, pp. 21–37.

AJIBEFUN, A. et G. DARAMOLA (2003), "Determinants of Technical and Allocative Efficiency of Microenterprises : Firm Level Evidence from Nigeria", *African Development Review*, Vol 15, N°2-3.

BATTESE, G.E. et T. J. COELLI (1993), "A Stochastic Frontier Production Function Incorporating a Model of Technical Inefficiency Effects", *Working Papers in Econometrics and Applied Statistics*, vol. 69, Department of Econometrics, University of New England, Armidale.

BATTESE, G.E. et T. J. COELLI (1992), "Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With Application to Paddy Farmers in India" », *Journal of Productivity Analysis* 3, pp. 159–169.

BATTESE, G. et T. COELLI T. (1988), "Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies with a Generalized Frontier Production Function and Panel Data", *Journal of Econometrics* 38, pp. 387-399.

BEHR, A. (2010), "Quantile Regression for Robust Bank Efficiency Score Estimation", *European Journal of Operational Research*, Elsevier.

CHAPELLE, K. et P. PLANE (2005), "Technical Efficiency Measurement within the Manufacturing Sector in Côte d'Ivoire: A Stochastic Frontier Approach", *The Journal of Development Studies*, Vol.41, No. 7, pp. 1303-1324.

CHARNES, A., W.W. COOPER et E. RHODES (1978), "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", *European Journal of Operational Research*, 2, pp. 429-444.

COELLI, T.J. et G.E. BATTESE (1996), "Identification of Factors with Influence the Technical Efficiency of Indian Farmers", *Australian Journal of Agricultural Economics* 40, (2), pp. 19–44.

DEBREU, G. (1951), "The Coefficient of Resource Utilization", *Econometrica*, 19, 3, pp. 273-292.

FARE, R., S. GROSSKOPF, C.A.K. LOVELL (1985), *The Measurement of Efficiency of Production*, Kluwer Academic Publishers, Boston.

FARELL, M. J. (1957), "The Measurement of Productive Efficiency", *Journal of the Royal Statistical Society Series*, 120, pp. 253-281.

KOENKER, R., K.F. HALLOCK (2001), "Quantile Regression", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 15, Number 4, pp. 143–156.

KOENKER, R. et G. BASSETT (1978), "Regression Quantiles", *Econometrica*, 46:1, pp. 33–50.

KOOPMANS, T.C. (1951), "An Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities, Activity Analysis of Production and Allocation", *Monograph* n° 13, Cowles Commission for Research in Economics, New York.

LACHAUD, J.P. (2009), « Profits, efficience et genre des micro-entreprises urbaines à Madagascar. Existe-t-il une courbe de Kuznets ? », Laréfi Groupe d'économie du développement, *DT/148/2009*, Université Montesquieu Bordeaux IV.

LIU, C., A. LAPORTE et B. FERGUSON (2007), "The Quantile Regression Approach to Efficiency Measurement: Insights from Monte Carlo Simulations", *HEDG Working Paper* 07/14, The University of York.

MARZBAN, C. (2003), *Quantile Regression*, Applied Physics Lab., Department of Statistics, University of Washington, Seattle, WA, USA 98195 CAPS, University of Oklahoma, Norman, OK.

MASAKURE, O., J. CRANFIELD et S. HENSON (2008), "The Financial Performance of Non-farm Micro-enterprises in Ghana", Elsevier *World Development* Vol. 36, No. 12, pp. 2733–2762, University of Guelph, Canada.

MEEUSEN, W. et J. VAN DEN BROEK (1977), "Efficiency Estimation from Cobb–Douglas Production Functions with Composite Errors", *International Economic Review* 18, pp. 435–444.

MOVSHUK, O. (2004), "Restructuring, Productivity and Technical Efficiency in China's Iron and Steel Industry, 1988–2000", Elsevier *Journal of Asian Economics* 15 (2004), pp. 135–151.

NGUYEN, H. C. (2009), *Caractéristiques comparées du secteur informel en zone urbaine et péri-urbaine dans le delta du Fleuve Rouge: le cas de Hanoi*, University of Social Science of Hanoi.

PIESSE, J. et C. THIRTLE (2000), "A Stochastic Frontier Approach to Firm Level Efficiency, Technological Change, and Productivity during the Early Transition in Hungary", *Journal of Comparative Economics* 28, pp. 473–501.

RAKOTOMANANA, F.H. (2004), *Le secteur informel à Antananarivo, phase 2 de l'enquête 1-2-3*, Projet Madio – INSTAT/IRD.

SÖDERBOM, M. et F. TEAL (2001), "Firm Size and Human Capital as Determinants of Productivity and Earnings", CSAE *Working Paper* WPS 2001.9. Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, University of Oxford.



2.2. Analyse des rendements de l'éducation dans le secteur informel au Cameroun ^[40]

Pierre Nguetse Tegoum

Introduction

Le Cameroun a connu entre 1984 et 1993 une profonde crise économique consécutive à la chute des cours du pétrole et des principaux produits de rente (cacao, café). Les nombreuses tensions de trésorerie ont contraint le gouvernement à liquider et restructurer de nombreuses entreprises publiques et parapubliques et à réduire les effectifs de la fonction publique. Ces mesures ont contribué à la dégradation du marché du travail et des conditions de vie des populations.

La croissance retrouvée en 1994, suite à la dévaluation du franc CFA (FCFA), ainsi que l'initiative en faveur des pays pauvres très endettés n'ont pas permis de relever le niveau de vie des Camerounais. En effet, les données de la deuxième enquête camerounaise auprès des ménages (ECAM^o2) ont permis d'estimer

un taux de pauvreté de 40 % (INS, 2002). Les résultats de l'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI), réalisée en 2005, décrivent une situation de sous-emploi et d'informalisation généralisés (75,8 % et 90,4 % respectivement ; INS, 2005 a). Le travail étant la principale source de revenus des Camerounais, l'emploi doit être pris en compte dans les stratégies de lutte contre la pauvreté. C'est pourquoi, en 2009, le gouvernement a élaboré le *Document de stratégie pour la croissance et l'emploi* en remplacement de la Stratégie de réduction de la pauvreté de 2003, qui ne prenait pas suffisamment en compte les préoccupations liées au marché du travail.

Dans cette perspective, la question des bénéfices de l'éducation est essentielle car elle influence significativement le revenu des tra-

[40] Avec cette étude, l'auteur a remporté le premier prix du Concours international Jan Tinbergen édition 2009. Ce Prix récompense les meilleurs articles rédigés par les jeunes statisticiens originaires des pays en développement. Il est organisé par l'International Statistical Institute (<http://isi.cbs.nl/awards-prizes.htm>). L'étude a bénéficié de l'appui technique de l'Institut national de la statistique du Cameroun et de l'Observatoire économique et statistique d'Afrique subsaharienne (AFRISTAT). L'auteur remercie particulièrement Siriki Coulibaly, Aude Vescovo et Christophe Nordman pour leurs contributions.

vailleurs qui, à son tour, détermine l'état de pauvreté des ménages. En effet, le niveau d'instruction influence le revenu horaire des travailleurs de tous les secteurs institutionnels (public, privé formel, informel non agricole et informel agricole). Par exemple, dans le secteur informel agricole, le revenu horaire moyen d'activité principale passe de 80 FCFA chez les non scolarisés à 223 FCFA chez les travailleurs ayant un diplôme de niveau baccalauréat ou supérieur (INS, *ibid.*). Par ailleurs, le niveau d'instruction du chef de ménage influe significativement sur la probabilité pour un ménage d'être pauvre (INS, 2002). En outre, l'éducation joue un rôle important sur le mode d'insertion des individus sur le marché du travail au Cameroun : le taux de chômage et sa durée augmentent avec le niveau scolaire (INS, *ibid.*).

L'objectif principal de ce chapitre est d'évaluer le gain d'un travailleur du secteur informel, en termes de revenus, d'avoir suivi le cycle d'éducation primaire avec succès, c'est-à-dire d'avoir obtenu au moins le certificat d'études primaire (CEP) ou un diplôme équivalent. Ensuite, il s'agit d'estimer les bénéfices du premier cycle d'enseignement secondaire (obtention du brevet d'études du premier cycle : BEPC).

Pendant longtemps, comme le constate Ben-nell (1996), les articles portant sur les bénéfices de l'éducation dans les pays en voie de développement se sont limités aux travailleurs du secteur formel en ignorant le secteur informel dans lequel les rendements sont supposés très faibles. Ensuite, le rôle de l'éducation primaire dans les revenus du secteur informel a été reconnu avec, parfois, la réserve émise que l'éducation primaire n'avait un impact sur les revenus du secteur informel que

si le cycle primaire était achevé (3 années de primaire ne valaient pas mieux que 0 année, ce qui comptait était l'achèvement du cycle). Ces conclusions ont poussé les organisations internationales à militer pour l'achèvement du cycle primaire au détriment de la sensibilisation pour l'éducation secondaire. Aujourd'hui, le rôle de l'éducation secondaire sur les revenus du secteur informel commence à être mis en évidence (Kuepie *et al.*, 2009).

Dans la pratique, deux types de méthodes d'évaluation d'impact existent : les méthodes dites expérimentales et celles dites quasi expérimentales ou non expérimentales. Pour les premières comme pour les secondes, on distingue deux groupes : un groupe « traité » constitué des individus ayant bénéficié du traitement (ici, ayant obtenu le CEP) et un groupe témoin (ou groupe de contrôle) comprenant les individus n'ayant pas bénéficié du traitement (ici, n'ayant pas obtenu le CEP).

Lorsque l'exposition au traitement est aléatoire (cas des méthodes expérimentales), l'analyse de l'impact d'une politique peut être mesuré simplement en comparant le résultat moyen des deux groupes (ici, le revenu moyen des deux groupes). Quand le traitement n'est pas aléatoire, ce qui est le cas ici, cette simple comparaison est biaisée. C'est pourquoi la méthode MCO proposée par Mincer (1962), naïvement utilisée, conduit à des estimateurs non convergents du fait de l'endogénéité de l'éducation (Heckman *et al.*, 1998; Blundell *et al.*, 2001; Sianesi, 2002). En effet, il existe des variables influant à la fois sur le fait d'obtenir le CEP et le niveau du revenu. Il est alors nécessaire de recourir à des méthodes d'évaluation d'impact prenant en compte les différences *ex ante* de la variable d'intérêt entre les individus du groupe traité et les individus du groupe

témoin ; c'est la sélection au traitement. Ces méthodes sont : la méthode d'appariement, la méthode des variables instrumentales, les modèles de sélection et la méthode de doubles différences.

L'atout de la méthode d'appariement est qu'elle est non paramétrique, et n'émet donc pas d'hypothèse sur la distribution des revenus et des résidus. Cependant, elle repose sur l'hypothèse que la sélection s'opère sur la base de critères observables (*i.e.* que tout ce qui différencie un individu ayant le CEP d'un autre ne l'ayant pas est observé). Cette hypothèse est très forte. En effet, il peut exister des variables inobservables influant le cursus scolaire et les gains (le quotient intellectuel, par exemple). Pour contourner cette hypothèse, il faut disposer de beaucoup de variables décrivant l'état de l'individu avant le traitement et prédisant la probabilité d'obtention du CEP.

Accepter ce choix méthodologique résout trivialement le problème d'endogénéité du modèle. Ainsi, il n'est pas nécessaire de disposer d'un instrument, contrairement à la méthode des variables instrumentales (MVI)^[41] qui, elle, nécessite de disposer d'au moins un instrument qui influe sur l'éducation mais qui n'influe pas sur le revenu autrement que par le biais de l'éducation. L'appariement ne nécessite donc pas les variables instrumentales. Le *matching* par score de propension permet de résumer l'information contenue dans un grand nombre de variables expliquant l'exposition au traitement en une probabilité d'être traité (Rosenbaum et Rubin, 1983).

En revanche, cet appariement présente certaines limites : l'obtention de la condition d'indépendance, qui permet l'identification des paramètres, peut requérir l'introduction d'un grand nombre de variables de conditionnement qui ne sont pas toujours accessibles. La pertinence de l'analyse est aussi réduite dans la mesure où les possibilités d'appariement d'un individu à l'autre se réduisent lorsque l'on explique de mieux en mieux l'affectation au traitement. De plus, la méthode d'appariement sur observables présente un caractère mécanique qui fait reposer l'évaluation sur une propriété purement statistique, en pratique difficile à justifier à partir du comportement des agents. (Crépon, 2005). Il peut être préférable de modéliser les revenus potentiels des travailleurs et le parcours scolaire des individus de façon jointe. On parvient alors au modèle de sélection sur inobservables qui est un modèle paramétrique.

Cette étude est scindée en deux parties : la première est consacrée à la présentation des données utilisées et des caractéristiques des travailleurs du secteur informel ; la seconde présente les résultats des estimations avant de conclure. La présentation détaillée des méthodes d'estimation économétriques de l'impact de l'éducation sur les revenus des travailleurs du secteur informel utilisées se trouve en annexe.

[41] Voir Altonji et Dunn (1996) et Behrman et Stacey (1997) pour des exemples d'application des MVI dans l'estimation des rendements de l'éducation.

2.2.1. Les données et quelques statistiques descriptives du marché du travail

Présentation de l'enquête^[42]

Les données utilisées sont issues de l'EESI réalisée en 2005 par l'Institut national de la statistique (INS) du Cameroun. Il s'agit d'une opération statistique d'envergure nationale à deux phases : lors de la première phase, sont collectées les caractéristiques sociodémographiques et les données sur l'emploi ; la seconde est une enquête menée auprès des unités informelles non agricoles identifiées au cours de la première phase. La méthodologie de l'enquête EESI est en fait celle des phases 1 et 2 d'une enquête du type 1-2-3 (la phase 3 relative à la consommation des ménages est ici absente). Seules les données de la première phase sont utilisées ici.

La base de sondage utilisée pour l'enquête est issue des travaux cartographiques du troisième recensement général de la population et de l'habitat datant de 2005. Un échantillon de 8 540 ménages a été constitué, selon un plan de sondage stratifié (selon les dix provinces du pays et le milieu de résidence) à deux degrés.

La population en âge de travailler est, conformément aux recommandations internationales, l'ensemble des individus de 15 ans et plus. Le concept de secteur informel retenu pour l'EESI est celui adopté par le système de comptabilité nationale de 1993 (ensemble de normes internationales visant à établir un cadre pour la production des statistiques des

comptes nationaux). La distinction entre secteurs est faite au niveau des entreprises, selon des critères d'enregistrement administratif et de tenue d'une comptabilité formelle. Les entreprises informelles (ou UPI) sont celles ne possédant pas de numéro de contribuable et/ou ne tenant pas une comptabilité formelle. Les travailleurs du secteur informel sont les actifs occupés exerçant leur emploi dans les établissements informels.

Le secteur informel peut être subdivisé en deux segments : le secteur informel agricole et le secteur informel non agricole. Le secteur informel agricole regroupe les travailleurs des UPI agricoles, dont les activités principales sont : l'agriculture, l'élevage (y compris l'aviculture) et la fabrication de produits d'origine animale, la chasse, la pêche et la pisciculture. Le secteur informel non agricole est constitué des travailleurs exerçant dans des UPI non agricoles (industrie, commerce, services).

La variable de revenu utilisée dans les estimations est le logarithme du revenu horaire calculé sur la base du revenu mensuel déclaré et du nombre d'heures travaillées. Le revenu comprend le salaire, les primes de fin d'année, la participation aux bénéfices, les congés payés, et les avantages en nature. Chez les travailleurs indépendants, il fait référence au bénéfice ou revenu mixte de l'unité de production. Chez les dépendants non-salariés (apprentis et aides familiaux), le revenu d'activité^[43] est la somme des avantages en espèces ou en nature reçus, s'ils présentent un caractère régulier.

[42] Extrait du document de méthodologie de l'EESI (INS, 2005 b).

[43] Les revenus non déclarés ont été estimés par l'INS avec l'appui technique de DIAL et d'AFRISTAT.

Statistiques descriptives

Le secteur informel camerounais concentre 89,4 % des travailleurs camerounais âgés de 15 ans et plus (tableau 13). Les travailleurs de ce secteur sont plus jeunes que ceux exerçant dans le secteur formel. L'âge moyen est de 31,4 ans dans le secteur informel non agricole et de 37,2 ans dans le secteur agricole, contre 37,8 ans dans le secteur formel. Les femmes constituent la majorité de la main-d'œuvre du secteur informel : elles représentent la moitié de la main-d'œuvre des établissements informels non agricoles et 53,1 % de la main-d'œuvre du secteur primaire traditionnel. *A contrario*, dans le secteur formel, seulement un travailleur sur quatre est une femme (24,4 %).

Les travailleurs du secteur formel sont plus instruits et plus qualifiés que ceux du secteur informel. Cependant, la main-d'œuvre du secteur informel non agricole est relativement qualifiée puisque 56 % des travailleurs de ce secteur ont au moins achevé le cycle d'enseignement primaire avec succès, et 4,4 % d'entre eux ont obtenu le baccalauréat ou un diplôme d'enseignement supérieur. Mais dans le secteur agricole, les travailleurs sont en moyenne moins éduqués, puisque presque trois quarts d'entre eux n'ont pas obtenu le CEP.

Le nombre d'heures travaillées par semaine est plus élevé dans le secteur informel non agricole que dans le secteur informel agricole, du fait sans doute que les activités agricoles sont davantage contraintes par la durée du jour. De plus, l'effet de la possession du CEP est différent dans les deux secteurs puisqu'il augmente le temps de travail hebdomadaire dans les activités non agricoles et le diminue dans les activités agricoles. Les travailleurs du secteur formel travaillent en moyenne plus que ceux du secteur informel.

Le revenu moyen (mensuel ou horaire) dans le secteur informel non agricole est plus de deux fois supérieur à celui du secteur agricole. La possession du CEP augmente le revenu horaire moyen de 38 % dans le secteur informel non agricole et de 79 % dans le secteur informel agricole (non seulement le travailleur de l'informel agricole gagne plus s'il est diplômé, mais en travaillant moins). Les revenus dans le secteur formel sont très élevés comparés à ceux du secteur informel : un travailleur du secteur formel gagne en moyenne 3,9 fois plus qu'une personne exerçant dans le secteur informel non agricole et 8,8 fois plus qu'un travailleur du secteur agricole.

Tableau 13 *Caractéristiques des travailleurs (âgés de 15 ans et plus)
et des emplois selon le secteur institutionnel au Cameroun en 2005*

		Secteur institutionnel		
		Formel	Informel non agricole	Informel agricole
Pourcentage de personnes travaillant dans le secteur		10,7	37,1	52,2
Age moyen		37,8	32,6	37,2
Proportion des femmes (en %)		24,4	49,4	53,9
Nombre moyen d'années d'études achevées avec succès		10,9	5,9	3,4
Niveau d'instruction (en %)	Sans éducation	11	19,4	35,8
	Primaire	17,8	40,0	46,8
	Secondaire 1 ^{er} cycle	23,9	28,0	14,4
	Secondaire 2 ^e cycle et plus	57,3	12,6	2,9
	Ensemble	100,0	100,0	100,0
Diplôme le plus élevé (en %)	Aucun diplôme	6,9	43,8	73,8
	CEP	29,3	40,4	22,5
	BEPC/Probatoire	25,0	11,4	2,9
	BAC et plus	38,9	4,4	0,8
	Ensemble	100,0	100,0	100,0
Durée hebdomadaire de travail (en heures)	Aucun diplôme	50,9	41,7	39,1
	CEP et plus	44,2	45,0	32,1
	Ensemble	44,6	43,6	37,1
Revenu mensuel (revenu horaire) moyen (en FCFA)	Aucun diplôme	51 659 (249)	22 902 (162)	11 485 (86)
	CEP et plus	118 433 (713)	32 150 (224)	15 942 (154)
	Ensemble	113 847 (682)	28 263 (198)	12 771 (105)

Source : Calculs de l'auteur, à partir de INS (2005a).

2.2.2. Résultats

Les résultats sont basés sur l'échantillon des travailleurs du secteur informel rémunérés, dont le père vivait quand ils avaient 15 ans, et qui ont renseigné la question relative à son niveau d'instruction.

Estimation naïve de l'effet du CEP sur les gains dans le secteur informel

Les régressions (MCO) effectuées indiquent que, quel que soit le segment, le modèle est globalement significatif au seuil 1 % (tableau F1 en annexe). La variable CEP est aussi significative au seuil 1 %. Toutes les variables ne sont cependant pas significatives dans les deux modèles. En effet, la variable expérience potentielle n'est pas significative dans le segment informel agricole et la variable religion ne l'est pas dans le segment non agricole. Nous constatons que plusieurs autres facteurs (comme les caractéristiques des unités de production) expliqueraient aussi le niveau des revenus des travailleurs dans le secteur informel au Cameroun, puisque les modèles considérés expliquent moins de 13 % de la dispersion.

Les résultats révèlent que l'effet du CEP sur les travailleurs du secteur informel est assez important, en particulier dans le segment non agricole où il atteint 38 % contre 30 % dans le segment agricole. Toutefois, ces estimations sont biaisées, l'obtention du CEP n'étant pas aléatoire (mais dépendant de certains facteurs pouvant être observables ou non observables). Nous allons donc procéder à une correction du biais de sélectivité sur variables observables puis à une correction sur variables inobservables.

Correction de la sélectivité du traitement selon des variables observables : l'appariement

Estimation de la probabilité d'obtenir le CEP

Le tableau F2 (en annexe) récapitule les résultats de l'estimation des déterminants de la possession du CEP. Quel que soit le segment, les statistiques sur la qualité du modèle sont satisfaisantes. Dans l'informel non agricole 44 % de la variabilité est expliquée par le modèle contre 27 % dans le secteur agricole. De plus, le modèle est capable d'affecter au moins 83 % des individus dans leur catégorie observée.

La principale variable relative au père du travailleur, qui explique le parcours scolaire d'un travailleur du secteur informel au Cameroun, est son niveau d'instruction. En effet, un enfant dont le père a fréquenté l'école primaire a quatre fois plus de chance d'obtenir le CEP qu'un enfant dont le père n'a jamais été scolarisé. Ce rapport de chances passe à plus de sept si ce dernier est comparé à un travailleur dont le père a suivi le cycle secondaire. Pour les travailleurs du secteur informel non agricole, le secteur institutionnel et la branche d'activité du père ont aussi influencé leur fréquentation scolaire : leurs parents travaillaient en majorité dans le secteur informel et étaient moins rémunérés que ceux du secteur formel. Ils ne disposaient donc pas de suffisamment de ressources financières pour payer la scolarité de leurs enfants.

Les caractéristiques individuelles, telles que l'âge, le sexe, la religion et le lieu de naissance, ont également influé sur la probabilité d'obtenir le CEP. Quel que soit le segment, l'effet de l'âge est concave, avec un maximum atteint autour de 32 ans. Autrement dit : un enfant né autour de 1971 avait plus de chance d'obtenir

le CEP qu'un enfant né avant ou après. Les individus nés dans les zones rurales avaient moins de chance d'obtenir le CEP que ceux nés dans les zones urbaines (chef lieu de province de département ou d'arrondissement) ; ils étaient en général « employés » comme main-d'œuvre pour les travaux champêtres. Ce constat contribue à montrer l'effet négatif du travail des enfants sur leur l'éducation. Enfin, les hommes ont eu au moins deux fois plus de chances d'obtenir le CEP que les femmes, du fait des discriminations liées au genre et de certaines traditions qui entravent encore l'éducation de la jeune fille camerounaise.

Distribution du score de propension et étude du support commun

À partir des variables ayant servi à modéliser la probabilité d'obtenir le CEP, nous avons mis en œuvre l'algorithme d'Ichino et Becker (2002) pour identifier les variables permettant d'obtenir un score vérifiant la propriété d'équilibre. Les résultats montrent que, quel que soit le segment, toutes les variables initialement choisies sont équilibrées au seuil 0,1 % ; ces variables ont donc été maintenues dans le calcul du score de propension.

Le score de propension est donc simplement la probabilité prédite d'obtenir le CEP calculée à partir du modèle précédent. Les individus sont appariés en respectant leur segment : informel non agricole et informel agricole. Avant l'appariement, il convient d'analyser le spectre des distributions du score selon les deux groupes (traités et non traités) afin d'identifier les individus appartenant au support commun.

Le support commun a été déterminé à partir de la « règle du min-max », qui consiste à comparer les valeurs minimale et maximale du score dans les deux groupes (traités et non

traités). Les individus qui sont sur le support commun sont ceux dont le score est supérieur ou égal au maximum des valeurs minimales, et inférieur ou égal au minimum des maximas. L'application de cette règle montre que, quel que soit le secteur institutionnel, plus de 95 % des individus sont sur le support commun. Les individus des deux groupes présentent donc des caractéristiques proches au regard des variables observables.

Appariement

Nous avons testé deux méthodes d'appariement : l'appariement un-à-un avec remise et les appariements basés sur les noyaux d'Epanechnikov. Ces deux méthodes ont été implémentées sur le support commun (l'inclusion des individus hors du support biaisant les estimations). Si ces deux techniques permettent effectivement de réduire les différences entre les caractéristiques moyennes des groupes de traitement et de contrôle, celles basées sur les noyaux sont plus efficaces car elles rapprochent mieux les deux groupes au regard des caractéristiques moyennes (tableaux F3 et F4 en annexes).

À titre d'exemple : en considérant le segment agricole, nous remarquons qu'avec l'appariement un-à-un, les caractéristiques moyennes du groupe de traitement et du groupe de contrôle sont significativement différentes en ce qui concerne les variables *Chrétien*, *Cadre*, *Commerce/Industrie*. En revanche, avec les appariements basés sur les noyaux d'Epanechnikov, aucune caractéristique moyenne n'est significativement différente dans les deux groupes. Par ailleurs, quel que soit le segment, on ne note pas une différence majeure de l'effet moyen de l'éducation dans la population des travailleurs éduqués lorsque l'on fait varier la fenêtre h entre 0,04 et 0,08. Nous avons

finalement retenu la fenêtre $h = 0,06$; cette valeur a aussi été utilisée par Blundell *et al*, (2001).

Le tableau F5 (en annexe), qui présente les effets de traitement obtenus après l'appariement, montre que les rendements de l'éducation primaire chez les travailleurs du secteur informel au Cameroun sont considérables et significatifs au seuil 1 %. Ces rendements sont plus faibles que ceux obtenus avec la méthode naïve, qui est biaisée.

Dans le segment non agricole, l'effet du CEP sur le revenu horaire des travailleurs est estimé à 20 %. Autrement dit, si ces travailleurs n'avaient pas achevé leur scolarité primaire avec succès, leurs revenus seraient inférieurs de 20 % à ce qu'ils gagnent actuellement. Par ailleurs, si les travailleurs de ce segment n'ayant pas le CEP l'avaient obtenu, leurs revenus en seraient revalorisés de 23 %. Donc, si les travailleurs ne disposant pas du CEP retournaient à l'école et obtenaient ce diplôme, l'impact sur leurs revenus serait au moins égal à celui de la formation initialement reçue par les travailleurs actuellement diplômés (à supposer que l'âge auquel le diplôme est obtenu n'influe pas sur l'effet du traitement). Les bénéfices moyens de l'éducation de base sur l'ensemble des travailleurs du secteur informel non agricole sont augmentation de 21 % des revenus.

Dans le segment agricole, les rendements de l'éducation sont encore plus importants : ceux de l'enseignement primaire sur les revenus des travailleurs titulaires du CEP sont de 28 %, tandis que les travailleurs non diplômés du CEP auraient perçu un revenu supérieur de 25 % s'ils avaient été diplômés. L'effet moyen du CEP sur les revenus des travailleurs du secteur agricole est estimé à 26 %.

L'éducation de base joue donc un rôle important sur les revenus des travailleurs du secteur informel au Cameroun, ce qui montre bien l'importance du capital humain sur le niveau des revenus, la réduction de la pauvreté et la croissance économique.

Correction de la sélectivité du traitement selon les variables inobservables

Le modèle révèle deux résultats importants (voir tableau F6 en annexe). Premièrement, il souligne l'existence d'un biais induit par les inobservables puisque, quel que soit le segment, la variable qui capte l'action de ces variables est significative au seuil 1 %. Son signe négatif indique cependant une influence négative des inobservables sur les revenus des travailleurs. Deuxièmement, le fait d'avoir reçu une éducation de base influe significativement (au seuil 1 %) sur les revenus des travailleurs du secteur informel : l'effet moyen du CEP est estimé à 22 % dans le segment non agricole et à 28 % dans le segment agricole. Ces effets sont proches de ceux obtenus avec le modèle d'appariement mais significativement inférieurs aux valeurs obtenues avec le modèle naïf, qui surestime les paramètres.

Effet du premier cycle d'enseignement secondaire sur les travailleurs du secteur informel

Avec la même méthodologie, nous analysons à présent l'effet de l'obtention du BEPC sur les travailleurs du secteur informel. Ici, le groupe de traitement est constitué des travailleurs du secteur informel titulaires du BEPC ou d'un diplôme supérieur, et le groupe de contrôle regroupe les travailleurs ayant simplement le CEP. Ceci nous permet d'évaluer l'impact net du premier cycle d'enseignement secondaire sur les revenus de ces travailleurs. Nous appliquons la méthode d'appariement basée sur

le noyau d'Epanechnikov (en prenant la fenêtre $h = 0,06$) et nous implémentons aussi le modèle de sélection sur les inobservables.

Sélection sur les observables

Les variables observables que nous considérons dans la construction du score de propension sont les mêmes que celles qui ont été utilisées dans l'estimation de la probabilité d'obtenir le CEP. Ce score apprécie la probabilité d'avoir obtenu le BEPC conditionnellement à la possession du CEP. Les estimations relatives sont présentées en annexes (tableau F7, graphiques F1 et F2). L'examen des spectres des scores montre que, dans le segment non agricole, 99,6 % d'individus sont sur le support commun (contre 96,5 % dans le segment agricole).

L'appariement montre que les bénéfices du BEPC sur les revenus des travailleurs du secteur informel non agricole qui le possèdent sont estimés à 33 % (tableau F8 en annexe). D'autre part, si les travailleurs qui ont le CEP retournent à l'école et obtiennent le BEPC, il en résultera une augmentation de leurs revenus de 30 % (en supposant que l'âge auquel le diplôme est obtenu n'influe pas sur les bénéfices qu'il procure). L'effet moyen du premier cycle d'enseignement secondaire sur les travailleurs du secteur informel non agricole ayant le CEP est estimé à 31 %. Dans le segment agricole, par contre, l'effet du BEPC sur les revenus des travailleurs serait très faible, presque nul, car aucun des trois paramètres n'est significatif.

Sélection sur les inobservables

Le modèle de sélection sur inobservables se justifie dans les deux secteurs puisque le ratio inverse de Mills (Lambda) est significatif au

seuil 1 %, ce qui confirme l'existence de variables inobservables affectant à la fois la possession du BEPC et le revenu. Plusieurs variables de contrôle relatives à l'expérience potentielle, à la religion et au statut matrimonial ne sont pas significatives mais, l'exclusion de ces variables ne change pas significativement les autres coefficients.

Dans le secteur informel non agricole, la variable BEPC (qui traduit la possession ou non du diplôme) est significative au seuil 1 % et indique des rendements moyens de ce diplôme sur les revenus des travailleurs du secteur informel non agricole de l'ordre de 31 % (tableau F9 en annexe). En revanche, dans le secteur informel agricole, cette variable n'est pas significative. Ainsi, la possession du BEPC n'aurait aucun impact sur les revenus des travailleurs exerçant dans le secteur agricole. Les résultats du modèle de sélection sur inobservables convergent donc avec ceux obtenus avec la méthode d'appariement.

Sélection à l'entrée du secteur informel – déterminants de l'allocation sectorielle

Nous testons maintenant la sélection à l'entrée du secteur informel, les équations de gains précédentes ayant été estimées sur ces seuls travailleurs, en ignorant l'existence du secteur formel. Elles peuvent de ce fait être biaisées. Nous recherchons ensuite les déterminants de l'allocation sectorielle. L'échantillon considéré ici est l'ensemble des personnes potentiellement actives (âgées de 15 ans et plus) interviewées lors de l'opération EESI.

Test de la sélection à l'entrée au secteur informel

Les résultats du test (voir tableau F10 en annexe) montrent que l'inverse du ratio de Mills (Lambda)^[44] est significatif et positif dans

[44] Les résultats du modèle de sélection qui a permis d'obtenir Lambda sont présentés dans le tableau F10 en annexe.

les équations des segments du secteur formel (public et privé) ; il est négatif dans les équations du secteur informel. Mais dans le secteur non agricole, cette variable n'est pas significative, même au seuil 10 %. Dans le secteur formel (public ou privé), les caractéristiques non observées affectant l'orientation sectorielle de l'individu influencent donc positivement sa productivité une fois qu'il intègre ce secteur. Ces caractéristiques jouent négativement sur les revenus potentiels des travailleurs du segment agricole, et n'ont aucun impact dans le segment non agricole. Ainsi, les travailleurs camerounais exerçant dans le secteur informel n'ont pas fait ce choix pour maximiser leurs revenus potentiels, comme cela aurait été le cas dans un marché concurrentiel. Ils s'y retrouvent donc malgré eux, faute d'avoir pu intégrer le secteur formel.

Déterminants de l'allocation sectorielle

Le modèle d'allocation sectorielle présenté en annexe (tableau F11) montre que le test de spécification de Hausman et McFadden (1984) indiquant la probabilité de rejeter l'hypothèse nulle (d'indépendance vis-à-vis des alternatives non pertinentes) à tort est significatif à 1 %. Autrement dit : l'allocation sectorielle se fait « en cascade ». L'individu en âge de travailler choisit d'abord de participer au marché du travail ou d'être inactif. Puis les actifs sont divisés entre les chômeurs et les travailleurs de chaque segment.

On remarque que les variables relatives au contexte familial jouent un rôle prépondérant dans la décision des individus de participer (ou pas) au marché du travail. Les responsabilités familiales appréhendées par le nombre d'enfants en bas âge et le statut de chef de ménage encouragent les individus à chercher un emploi. *A contrario*, la présence de personnes inactives dans le ménage influence très négativement les chances de ses membres d'intégrer le monde du travail. L'engagement des individus dans le secteur informel est aussi déterminé par les variables relatives au contexte familial. L'effet de ces variables sur la probabilité d'intégrer le marché du travail a aussi été mis en évidence par El Aynaoui (1998), dans le contexte marocain.

L'éducation joue un rôle fondamental sur la situation professionnelle des personnes actives : la probabilité d'être chômeur augmente avec le niveau d'instruction, les personnes qualifiées préférant rester au chômage plutôt que de s'engager dans un secteur informel caractérisé par une précarité des emplois et de faibles rémunérations. De plus, la probabilité d'intégrer les segments formels augmente fortement avec le niveau d'instruction. On constate donc le phénomène contraire dans les segments informels : la probabilité de s'y retrouver décroît avec le niveau d'instruction.

Conclusion et recommandations

Cette étude a analysé les rendements de l'éducation sur les travailleurs du secteur informel au Cameroun. Il s'est agi d'appliquer les méthodes d'appariement sur observables et les modèles de sélection sur inobservables pour apprécier les effets de l'enseignement de base sur les revenus des personnes exerçant dans le secteur informel (non agricole et agricole). L'étude a aussi analysé les bénéfices du premier cycle de l'enseignement secondaire sur ces travailleurs.

Les résultats obtenus avec les deux méthodes sont convergents et confirment l'impact positif de l'éducation sur les revenus des travailleurs du secteur informel. Les bénéfices induits par l'achèvement de l'enseignement de base avec succès (possession du CEP) sont estimés à 20 % dans le secteur informel non agricole et à 28 % dans secteur informel agricole. En outre, si les travailleurs actuellement non qualifiés retournent à l'école et obtiennent le CEP (ou un diplôme équivalent), il en résultera une augmentation de leurs revenus de 22 % à 25 % (en supposant que l'âge auquel le diplôme est obtenu n'influe pas sur les bénéfices potentiels qu'il procure).

Les effets de l'achèvement du premier cycle de l'enseignement secondaire sur les revenus des travailleurs du secteur informel non agricole sont encore plus importants. En effet, la possession du BEPC contribue à augmenter de 33 % le revenu, tandis que le manque à gagner des travailleurs qui se sont arrêtés au CEP se situe à 30 %. L'effet moyen du BEPC sur les revenus des travailleurs du secteur informel non agricole est évalué à 31 %. Il semble cependant que, dans le segment agricole,

les rendements de ce diplôme seraient nuls. Toutefois, ce résultat devrait être confirmé par d'autres études.

Par ailleurs, le test de sélection à l'entrée du secteur informel a révélé l'existence d'un biais de sélectivité affectant les résultats du secteur informel agricole, ce qui n'est pas le cas pour les résultats du secteur non agricole. Ce test a aussi montré que les travailleurs camerounais exerçant dans le secteur informel ne faisaient pas ce choix pour maximiser leurs revenus potentiels, comme cela aurait été le cas dans un marché concurrentiel : ils s'y retrouvent malgré eux, faute d'avoir pu intégrer le secteur formel.

L'éducation joue un rôle fondamental dans la situation professionnelle des personnes actives. Les probabilités d'être chômeur et d'intégrer le secteur formel augmentent avec le niveau d'instruction ; au contraire la probabilité d'intégrer le secteur informel diminue avec le niveau d'instruction. L'insertion dans ce secteur est principalement déterminée par le contexte familial.

En somme, l'étude met donc en lumière le rôle fondamental de l'éducation de base et du premier cycle d'enseignement secondaire dans le secteur informel au Cameroun (avec des rendements individuels variables). Il s'agit donc de promouvoir une plus grande accessibilité à l'éducation, au moins jusqu'au premier cycle de l'éducation secondaire. Le gouvernement camerounais devrait donc intervenir pour améliorer l'offre et la qualité de l'éducation. En effet, même si l'école primaire est gratuite au Cameroun depuis 2000, force est de constater que les résultats de cette politique

restent mitigés : l'offre éducative demeure très faible, en particulier dans les zones rurales (qui pâtissent d'un manque d'infrastructures scolaires) ; les classes sont souvent surchargées ; le pays manque d'enseignants ; les équipements font souvent défaut ; etc. Les conséquences de cette situation sont des taux de redoublement et d'abandon élevés.

Le gouvernement camerounais devrait donc recruter davantage d'enseignants, construire et équiper les écoles, améliorer la formation professionnelle, mais aussi élaborer et mettre en œuvre une politique sociale nationale en matière d'éducation pour aider les familles pauvres, qui n'ont pas les moyens d'acheter le matériel scolaire pour leurs enfants. La gratuité

de l'école pourrait, à moyen terme, être étendue au premier cycle d'enseignement secondaire. En outre, le gouvernement pourrait encadrer les acteurs du secteur informel, et instaurer des mesures incitatives pour encourager les jeunes diplômés à s'insérer dans ce secteur (*via*, par exemple, l'octroi des crédits, l'exonération de taxes durant un certain nombre d'années, etc.). Les pouvoirs publics pourraient également organiser des formations pratiques gratuites (e.g. former les agriculteurs sur les nouvelles techniques agricoles à haut rendement) et mettre en œuvre des politiques d'accompagnement et de suivi des UPI porteuses en vue de leur transition en PME formelles



Bibliographie

ADAMS, J. (1991), "The Rural Labour Market in Zimbabwe", *Development and Change*, 22 (2), pp. 297-320.

ALTONJI, J. et T. DUNN (1996), "Using Siblings to Estimate the Effect of Schooling Quality on Wages", *Review of Economics and Statistics*, 78, pp. 665-671.

BEHRMAN, J.-R. et N. STACEY Eds (1997), *The Social Benefits of Education*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

BENNEL, P. (1996), "Rates of Return on Education: Does the Conventional Pattern Prevail in Sub-Saharan Africa?", *World Development*, 24 (1), pp. 183-199.

BIENIAS, J., D. LASSMAN, S. SCHELEUR et H. HOGAN (1994), "Improving Outlier Detection in Two Established Surveys," American Statistical Association.

BLUNDELL, R., L. DEARDEN et B. SIANESI (2001), "Estimating the Returns to Education: Models, Methods and Results", *Economic Journal*, CEE, London School of Economics, Londres.

BOURGUIGNON, F., M. FOURNIER et M. GURGAND (2004), "Selection Bias Corrections Based on the Multinomial Logit Model: Monte-Carlo Comparisons", *DELTA Working Paper*.

CRÉPON, B. (2005), « Économétrie Linéaire », INSEE France
(http://www.ensae.fr/paristech/SE2C2/Cours_2005_06.pdf).

EL AYNAOUI, J.P. (1998), *Participation, choix occupationnel et gains sur un marché du travail segmenté : une analyse appliquée au cas du Maroc*, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV.

HAUSMAN, J. et D. MCFADDEN (1984), "Specification Tests for the Multinomial Logit Model", *Econometrica*, Vol. 52, n°5.

HECKMAN, J. (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometrica*, Vol. 47, N°1, p. 153.

HECKMAN J., H. ICHIMURA et P. TODD (1998), "Matching as an Econometric Evaluation Estimator", *Review of Economic Studies* 65, pp. 261-294.

ICHINO, A. et S. BECKER (2002), "Estimation of Average Treatment Effects Based on Propensity Score", Laboratoire R. Revelli, Centre for Employment Studies, Moncalieri.

INS (2005a), « Phase 1 : enquête emploi », Enquête sur l'emploi et le secteur informel, Yaoundé.

INS (2005b), « Document de méthodologie », Enquête sur l'emploi et le secteur informel, Yaoundé.

INS (2002), « Conditions de vie des populations et profil de pauvreté au Cameroun en 2001 », Deuxième enquête camerounaise auprès des ménages, Yaoundé.

KUEPIE, M., C. NORDMAN et F. ROUBAU (2009), "Education and Earnings in Urban West Africa", *Journal of Comparative Economics*, 37(2009), pp. 491-515.

LEE, L.-F. (1983), "Generalized Econometric Models with Selectivity", *Econometrica*, 51(2), pp. 507-512.

MINCER, J. (1962), "On-the-job Training: Costs, Returns and Some Implications", *Journal of Political Economy*, Supplement 1962, Vol. 70.

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN (2009), *Document de stratégie pour la croissance l'emploi (DSCE)*, Yaoundé.

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN (2003), *Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP)*, Yaoundé.

ROSENBAUM, P. et D. B. RUBIN (1983), "Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score", *The American Statistician*, 39 (1), pp. 33-38.

RUBIN, D.B. (1977), "Estimating Causal Effects of Treatments in Randomized and Nonrandomized Studies", *Journal of Educational Psychology* 66 (5), pp. 688-701.

SCHULTZ, T. P. (2004), "Evidence of Returns to Schooling in Africa from Household Surveys: Monitoring and Restructuring the Market for Education", *Journal of African Economies*, 13, AERC Supplement, pp. ii95-ii148.

SIANESI, B. (2002), "Estimating the Returns to Education", IFAU-Institute For Labor Market Policy Evaluation.

TUKEY, J. W. (1977), *EDA: Exploratory Data Analysis*, Addison-Wesley, MA.



2.3. La corruption influence-t-elle les performances économiques du secteur informel en Afrique de l'Ouest ?

Emmanuelle Lavallée et François Roubaud

Introduction

Le secteur informel représente une grande partie de l'économie en Afrique subsaharienne (emplois, création d'entreprises, production). Malgré les difficultés intrinsèques en matière de mesures, cette caractéristique fait consensus. En 2000, on estimait que la taille du secteur représentait en moyenne plus de 40 % du PIB de l'Afrique (Schneider, 2007). Selon l'OIT, le secteur informel représente 20 % des emplois au Botswana et plus de 90 % au Mali. L'Afrique subsaharienne se distingue également par la forte incidence de corruption : en 2009, l'indice de perception de la corruption de Transparency International (TI) indiquait que la corruption y était un problème majeur (TI, 2009). Près de 70 % des pays étudiés obtenaient un score inférieur à 3 (sur une échelle allant de 1 à 10), révélant le caractère endémique du phénomène dans la région. À titre de comparaison, cette proportion était d'environ 33 % aux Amériques, 43 % dans la région Asie Pacifique, et 55 % en Europe de

l'Est et en Asie centrale. Le baromètre mondial de la corruption, qui évalue les expériences de petite corruption dans plus de 60 pays du monde, indiquait, en 2007, que 45 % des citoyens africains avaient dû payer des pots-de-vin afin d'obtenir un service public, un pourcentage beaucoup plus élevé que dans toute autre région (moyenne d'environ 10 % en 2007).

L'existence d'un vaste secteur informel dans les PED est souvent présentée comme étant imputable aux lourdeurs des réglementations, de la bureaucratie et au fort taux d'imposition (Soto, 1989 ; Djankov, 2008). À notre connaissance, les contraintes institutionnelles particulières que subissent les entrepreneurs informels des PED n'ont pas encore été explorées. En effet, la plupart des recherches empiriques menées sur les contraintes institutionnelles utilisent des enquêtes effectuées principalement auprès d'entreprises immatriculées, ce qui laisse de côté une grande partie de

l'économie dans les pays où travailler dans le secteur informel est la règle, plutôt que l'exception. En d'autres termes, la manière dont les entreprises informelles utilisent les biens et les services publics et ce qu'elles payent pour y avoir accès sont des thèmes très peu étudiés, tout comme l'intensité de la corruption et ses conséquences pour l'économie informelle.

La présente étude cherche à pallier ce manque, à l'aide d'un ensemble de données unique, nommé « enquête 1-2-3 », collecté dans sept capitales de pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) au début des années 2000. L'enquête 1-2-3 combine une enquête sur la main-d'œuvre (phase 1), une enquête détaillée sur les activités d'entrepreneurs informels (*i.e.* non immatriculés ; phase 2) et une enquête sur les dépenses (phase 3). Plus précisément, nous utilisons la phase 2, au cours de laquelle les chefs d'Unités de production informelle (UPI) sont interrogés afin d'essayer d'évaluer leurs principales caractéristiques économiques et productives (production, valeur ajoutée, investissements, financements), leurs difficultés (notamment la corruption) et leurs demandes en termes d'aide publique. Les données de la phase 2 ne couvrant que les entreprises informelles, nous n'évaluons pas ici le rôle joué par les contraintes institutionnelles dans la décision des entrepreneurs de travailler dans le secteur informel.

La première section analyse les interactions entre les entreprises informelles et l'État. Dans cette optique, nous examinons la façon dont les entreprises informelles utilisent (déjà) les services publics, et les dépenses qu'elles y consacrent (eau, énergie, électricité, télécommunications, taxes). Puisque l'utilisation de ces services augmentant l'« exposition »

aux bureaucrates, nous analysons ensuite les causes et les conséquences de la corruption dans le secteur informel, ce pour diverses raisons. Il semble tout d'abord très intéressant d'en analyser les différences par rapport au secteur formel. Plus encore, la richesse de nos données permet de dépasser les difficultés rencontrées dans la littérature existante. La plupart des travaux empiriques réalisés sur la corruption utilisent soit des données macroéconomiques, laissant ainsi de côté l'hétérogénéité de comportement et l'exposition des entreprises au sein des pays, soit des données microéconomiques sur un seul pays, ce qui ne permet pas de prendre en compte les différences culturelles relatives aux normes et valeurs liées à la corruption. Les enquêtes 1-2-3 permettent de prendre en compte l'hétérogénéité au sein d'un pays et entre les pays d'Afrique subsaharienne. De plus, en phase 2, les questions sur la corruption évoquent l'expérience de la corruption, plutôt que sa perception. Nos données permettent d'éviter le biais inhérent à de nombreuses études de perception largement utilisées dans la littérature (Razafindrakoto et Roubaud, 2010).

La première section de cette étude présente rapidement la littérature traitant des causes et des conséquences de la corruption au niveau des entreprises. La deuxième décrit nos données, et la troisième fournit des statistiques descriptives sur la portée et les caractéristiques du secteur informel dans les capitales de l'UEMOA, et ses relations avec les agences d'État. La quatrième section analyse les déterminants des paiements informels dans le secteur informel ; la cinquième étudie les effets de la corruption sur les performances des UPI. Enfin, la dernière section conclut.

2.3.1. Bref rappel de la littérature existante sur les entreprises et la corruption

Si la corruption est aujourd'hui largement considérée comme une menace pour le développement économique, les mécanismes de son origine n'ont pas encore été bien identifiés. La littérature théorique permet de comprendre les situations particulières de corruption (appels d'offres publics, etc.), mais la littérature empirique, quant à elle, reste incomplète. En effet, à quelques exceptions près, les recherches sur les causes de la corruption se concentrent principalement sur les déterminants nationaux à l'aide de bases de données transfrontalières. Selon les recherches existantes, des caractéristiques associées à un plus faible niveau de corruption sont : (i) les systèmes juridiques basés sur la *common law*, les traditions protestantes et la domination coloniale britannique (Treisman, 2000), (ii) la décentralisation fiscale (Fisman et Gatti, 2002), (iii) les (relativement) bons salaires des fonctionnaires (Rijckeghem et Weder, 1997 et (iv) l'absence de politique industrielle (Ades et Di Tella, 1999). Toutefois, la plupart de ces études présentent des problèmes de méthodologie, et ne fournissent aucun cadre précis pour l'élaboration de politiques. D'autres recherches explorent les déterminants de la corruption au niveau individuel. En effet, la disponibilité croissante de micro-données sur la corruption permet de comprendre les caractéristiques individuelles (ou fermes) associées à la probabilité d'être victime de corruption ou à la tendance à tolérer la corruption (Swamy *et al.*, 2001 ; Hunt, 2006 et 2004 ; Lavallée, 2007 ; Lavallée *et al.*, 2010 ; Svensson, 2003).

Toutefois, les études de niveau microéconomique traitant des déterminants du paiement de pots-de-vin dans les entreprises restent

rares, surtout en Afrique, et ce bien que la corruption y soit généralisée. D'après nos recherches, la seule exception est l'étude de Svensson (*ibid.*), qui analyse l'incidence et la magnitude des pots-de-vin dans deux cent cinquante entreprises ougandaises formelles. En ce qui concerne l'incidence de la corruption, l'auteur montre qu'il est plus probable que les entreprises utilisant des services publics, les entreprises impliquées dans le commerce international et celles payant un nombre de taxes plus élevé devront payer des pots-de-vin. Toutefois la rentabilité et la taille de l'entreprise n'ont pas d'impact significatif sur la probabilité de payer des pots-de-vin. Quant au montant des pots-de-vin payés, les résultats sont les suivants : plus une entreprise peut payer, c'est-à-dire plus ses bénéfices actuels et attendus sont élevés, plus elle doit payer ; vice versa : plus le coût d'opportunité de la corruption est faible, moins une entreprise paiera de pots-de-vin.

La corruption est généralement considérée comme néfaste pour les performances économiques des pays (Mauro, 1995 ; Méon et Sekkat, 2005). Or, la corruption a longtemps été présentée comme un élément permettant de compenser le fonctionnement déficient des institutions publiques (Leff, 1964 ; Huntington, 1968). Ainsi, la corruption serait un moyen de « huiler les rouages » de la vie économique dans les pays caractérisés par une bureaucratie lente et tatillonne. L'hypothèse de base de la théorie d'« huile de rouage », selon laquelle la corruption peut accélérer une bureaucratie trop pesante, peut être démontrée. Par exemple, Myrdal (1968) estime que les fonctionnaires corrompus peuvent entraîner des retards qui n'auraient autrement pas lieu, uniquement pour se donner l'opportunité d'extorquer des pots-de-vin. Ainsi, au lieu d'améliorer l'efficacité, la corruption peut

ajouter des distorsions et élever le coût total. Si cette question reste très débattue dans la littérature macroéconomique (Méon et Weill, 2010), à notre connaissance, seules quelques études analysent l'impact de la corruption au niveau des entreprises.

Plus récemment, Fisman et Svensson (2007) ont examiné la relation entre le paiement de pots-de-vin et la croissance des entreprises à l'aide des données utilisées par Svensson (2003) sur les entreprises ougandaises formelles, principalement^[45]. Ils découvrent que le paiement de pots-de-vin a des conséquences négatives sur la croissance des entreprises plus néfaste que l'impôt. Pour un point de pourcentage d'augmentation du taux de corruption, la réduction de la croissance de l'entreprise est de trois points de pourcentage, un effet environ trois fois plus grand que l'impôt.

Vial et Hanoteau (2010) utilisent des données d'un panel unique sur les entreprises manufacturières indonésiennes pendant le règne de Suharto, et découvrent une relation positive entre la corruption et les revenus des entreprises, ainsi que la productivité de la main-d'œuvre. À l'aide d'estimations de données de panel au niveau des entreprises et d'un contrôle de l'endogénéité potentielle des paiements de pots-de-vin, à travers leur moyenne par région et industrie et des mesures de la qualité des infrastructures, les auteurs constatent que les entreprises présentant un taux plus élevé de pots-de-vin (par rapport à la valeur ajoutée) affichent de meilleurs résultats et une croissance de la productivité plus élevée. Leurs résultats vont dans le sens de

l'hypothèse d'« huile dans les rouages », du point de vue des usines individuelles : les entreprises indonésiennes qui payent des pots-de-vin sont plus à même de surmonter la bureaucratie et les obstacles à leur activité.

2.3.2. Description des données

Enquêtes 1-2-3

Nos données sont tirées d'une série originale d'enquêtes 1-2-3 sur les ménages urbains d'Afrique de l'Ouest, menées dans sept grandes villes de l'UEMOA (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey et Ouagadougou) de 2001 à 2002^[46] par les INS des pays, AFRISTAT et DIAL dans le cadre du projet PARSTAT^[47].

Comme leur nom l'indique, les enquêtes 1-2-3 sont constituées de trois phases, avec pour principe de base les éléments suivants :

- la première phase est une enquête auprès de la main-d'œuvre (EMO) portant sur l'emploi, le chômage et les conditions de travail des ménages et des individus. Elle permet de documenter le fonctionnement du marché du travail et de l'analyser. On l'utilise comme filtre pour la deuxième phase, où l'on enquête sur un échantillon représentatif des UPI ;
- en deuxième phase, il s'agit d'interroger un échantillon des dirigeants d'UPI identifiés en première phase, pour chercher à mesurer les principales caractéristiques économiques et productives des unités de production (production, valeur ajoutée, investissements, financements), les grandes difficultés rencontrées lors du développement de l'activité commer-

[45] Les données de Fisman et Svensson provenant d'une enquête industrielle, ces entreprises sont probablement immatriculées auprès du fisc.

[46] Les enquêtes ont été menées en 2001 à Cotonou, Ouagadougou, Bamako et Lomé et en 2002 à Abidjan, Dakar et Niamey.

[47] Programme régional d'assistance statistique pour le suivi multilatéral, financé par la Commission UEMOA.

ciale, et les demandes d'assistance publique effectuées par les entrepreneurs informels ;

- en troisième phase, un sous-ensemble de ménages (sélectionnés à partir de la phase 1) est utilisé pour une enquête spécifique sur les revenus et les dépenses, afin d'estimer les poids des secteurs formel et informel en matière de consommation pour les ménages, par produits et types de ménages. La phase 3 permet également d'évaluer le niveau de vie des ménages, ainsi que la pauvreté monétaire, en fonction des revenus ou des dépenses.

La méthodologie d'échantillonnage et le contenu des questionnaires utilisés sont expliqués ci-après. Pour l'EMO (phase 1), la méthode d'échantillonnage choisie était la technique classique d'échantillonnage géographique à deux étapes. Une stratification primaire et/ou secondaire est effectuée, dans la mesure du possible. Les unités primaires d'échantillonnages sont des zones géographiques restreintes : zones de dénombrement, districts de recensement, segments, voire sections d'énumération, en fonction du pays. Chaque zone géographique contient en moyenne deux cents ménages. En général, la liste complète de ces unités figurait au dernier recensement de la population. Suite à une stratification des unités primaires en fonction de critères socio-économiques, cent vingt-cinq unités primaires ont été échantillonnées, avec des probabilités proportionnelles à leur taille. On effectue ensuite une énumération exhaustive des ménages de l'unité primaire sélectionnée. Après une stratification des unités secondaires, le cas échéant, un échantillonnage aléatoire systématique est appliqué pour échantil-

lonner environ vingt ménages avec des probabilités égales dans chaque unité primaire (Brilleau *et al.*, 2005).

En phase 2, une stratification des UPI est mise en œuvre, à l'aide de la richesse d'informations obtenues en phase 1. Vingt strates sont définies par secteur industriel (dix industries), ainsi que le statut du dirigeant de l'UPI (employeur et/ou travailleur unique). Les probabilités inégales de chaque strate sont déterminées selon le nombre d'UPI dans les enquêtes EMO et le potentiel économique en termes de politiques de développement de chaque UPI.

Mesure de la corruption

Notre étude se démarque des recherches déjà effectuées dans le domaine car nous utilisons une enquête représentative transnationale, mais aussi grâce à notre mesure de la corruption.

Les participants à l'enquête ont indiqué s'ils avaient été affectés personnellement par la corruption dans l'année précédant l'enquête, à quelle occasion (type de transaction et service concerné), et la somme totale payée pour corruption dans l'année. Plus précisément, l'enquête pose les questions suivantes : « *Au cours de l'année passée, avez-vous eu des problèmes avec des fonctionnaires dans le cadre de l'exercice de vos activités ?* » ; « *Comment avez-vous résolu ce problème : en payant une amende, en faisant un « cadeau », ou par d'autres moyens ?* » ; « *Au cours de l'année passée, combien avez-vous dû payer à des fonctionnaires sous forme de « cadeaux » ou d'« amendes » ?* » ^[48].

[48] La qualité des informations recueillies a été fondamentale (formation des chargés de l'enquête, construction d'une relation de confiance avec le participant, garantie de confidentialité, traduction des questionnaires en langues locales, définition harmonisée du terme « corruption », etc.). Malgré toutes les précautions prises pour la collecte de données, la possibilité d'un biais de réaction ne peut pas être entièrement éliminée. La réticence des participants, ou la « peur » de parler de leur véritable expérience est souvent évoquée comme source possible de biais, ce qui pose des questions en termes de fiabilité des données.

Nous mesurons ensuite spécifiquement l'expérience d'une des formes possibles de corruption : la petite corruption administrative lors des contacts entre la population et l'administration publique. Notre étude diffère ainsi de celle de Vial et Hanoteau (2010), qui traite de la grande corruption : les « *pots-de-vin payés à des responsables de haut niveau en échange de services* » (Vial et Hannoteau, *ibid.*, p. 995).

En outre, l'accent porté sur l'expérience de la corruption distingue également notre enquête de celles existant déjà dans la littérature. En effet, les questions sur la corruption sont généralement posées de manière indirecte, et ont tendance à se concentrer sur la perception de la corruption, plutôt que sur l'expérience de corruption. Ainsi, dans l'enquête sur les entreprises ougandaises de Svensson (2003), la question principale posée sur le paiement de pots-de-vin était la suivante : « *Combien de dirigeants d'affaires ont indiqué que les entreprises devaient souvent effectuer des paiements informels à des fonctionnaires pour des taxes, des impôts, l'obtention de licences, le respect de réglementations, des services, etc. ? Pouvez-vous donner une estimation de ce qu'une entreprise dans votre domaine, de taille et caractéristiques similaires, paye par an ?* » Pourtant, Razafindrakoto et Roubaud (2010) montrent que les mesures de la corruption basées sur la perception ne sont pas un bon moyen de comprendre le véritable niveau de corruption, et surestiment systématiquement sa fréquence^[49].

Pour finir, nous avons pris en compte le fait qu'un certain nombre de participants n'avait rencontré aucun problème avec les représentants de l'État. Ceci est particulièrement important, car la fréquence des interactions avec l'administration varie d'une activité à l'autre, et certains entrepreneurs choisissent de ne pas entrer en contact avec les fonctionnaires, précisément parce qu'ils ont peur des problèmes de corruption. Ainsi, ne pas prendre en compte les contacts ayant réellement eu lieu avec les fonctionnaires peut entraîner une sous-estimation des véritables risques de corruption.

[49] Ceci permet d'expliquer en partie la grande différence d'incidence de la corruption entre l'étude de Svensson et la présente recherche. Dans la première, 81 % des entreprises ont indiqué avoir dû payer un pot-de-vin, alors que dans la nôtre, cette réponse ne concernait que 4,2 % des entreprises.

2.3.3. Entreprises informelles, relations avec l'État et corruption : analyse descriptive

Les trois sous-sections suivantes présentent les caractéristiques générales du secteur informel dans les capitales de l'UEMOA, puis tirent des conclusions générales de ces enquêtes, sur les relations entre le secteur informel et l'État. Ces sections utilisent abondamment les principaux résultats obtenus en phase 2 de l'étude exposée par Brilleau *et al.*, (2005).

Portée et caractéristiques du secteur informel dans les capitales de l'UEMOA

Les critères utilisés pour identifier les UPI dans les enquêtes 1-2-3 sont l'absence de numéro

d'immatriculation administrative et/ou de livres de comptes. Une nomenclature à trois branches montre que le commerce est l'activité principale des UPI du secteur informel. 46 % des UPI opèrent dans ce secteur, contre 28 % dans la fabrication (y compris le bâtiment), et 26 % dans les services (*cf.* tableau 14). On observe que le commerce domine ainsi dans la plupart des capitales. La part du commerce va de 40 % à Abidjan à 52 % à Bamako. Le poids des autres secteurs varie énormément d'une ville à l'autre. Ainsi, la fabrication représente 43 % des UPI à Niamey, contre 22 % à Cotonou. C'est à Abidjan que les UPI du secteur des services sont les plus répandues (32 %), ainsi qu'à Cotonou (28,9 %) ; dans les villes terrestres de Niamey et Ouagadougou, les services sont les moins répandus (respectivement, 17 % et 16 %).

Tableau 14 *Structure des UPI par domaine d'activité (en %) dans les sept capitales de l'UEMOA*

	Cotonou	Ouagadougou	Abidjan	Bamako	Niamey	Dakar	Lomé	Total
Industrie	21,9	34,2	28,5	27,3	43,2	31,1	23,0	28,4
Vêtements, cuir, chaussures	9,2	7,5	12,4	10,9	8,2	7,6	9,1	10,1
Autres industries, agroalimentaire	8,1	21,1	9,4	10,3	32,0	15,9	10,2	12,4
Bâtiment et génie civil	4,6	5,6	6,7	6,2	3,0	7,6	3,8	5,9
Commerce	49,2	48,7	40,0	51,5	40,6	47,3	48,5	45,5
Vente en magasin et en gros	13,5	11,4	11,1	9,1	7,3	11,1	11,9	11,1
Vente au détail hors magasin	35,7	37,3	28,9	42,4	33,3	36,2	36,5	34,4
Services	28,9	17,1	31,5	21,3	16,2	21,6	28,5	26,1
Restauration	10,5	4,8	7,0	3,0	0,5	4,1	7,0	6,0
Réparations	3,5	4,8	6,0	2,7	2,8	2,1	5,3	4,3
Transport	5,2	1,0	4,1	2,9	1,9	4,3	4,4	3,8
Autres services	9,7	6,4	14,4	12,7	10,9	11,1	11,8	12,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Brilleau *et al.*, (2005), sur la base d'enquêtes 1-2-3, phase 2, secteur informel, 2001-2003, INS, AFRISTAT, DIAL.

Dans les sept capitales, les UPI ont produit l'équivalent de 3 840 Md FCFA de biens et de services, et créé 2 322 Md FCFA de valeur ajoutée au cours des douze mois précédant l'enquête. Le poids économique du secteur informel varie beaucoup d'une ville à l'autre. Les UPI d'Abidjan sont responsables de 46 % du chiffre d'affaires agrégé, et 54 % de la valeur ajoutée. Les contributions des UPI de Dakar et de Bamako sont également significatives. Les UPI basées dans ces trois villes seulement représentent plus de 81 % de la valeur ajoutée agrégée globale (Brilleau *et al.*, 2005).

Hétérogénéité de niveau d'informalité dans les UPI

Si les données de phase 2 ne donnent de détails que sur les entreprises informelles, les questions liées à l'immatriculation administrative, l'utilisation des services publics ou le paiement des impôts nous permettent d'évaluer plus en détail le degré d'informalité des UPI.

Dans toutes les villes de l'UEMOA, les entreprises respectant la loi doivent s'immatriculer auprès d'au moins trois bureaux, en plus de l'obtention de leur numéro d'immatriculation administrative ou fiscale : licence, registre du commerce et sécurité sociale (pour les UPI employant des personnes). Selon les données de phase 2, dans les capitales de l'UEMOA, moins de 20 % des UPI s'inscrivent à au moins l'un des ces trois bureaux. Les cas les plus extrêmes sont Dakar et Lomé, où ce taux n'atteint pas les 10 % (cf. tableau 15). Dans près de 60 % des cas, l'absence d'immatriculation est imputable à l'ignorance de la loi : 39 % des UPI estiment que l'immatriculation n'est pas obligatoire, et 21 % ne savent pas qu'elle est nécessaire (cf. graphique G1 en annexe).

Tableau 15 *Étendue de la non-immatriculation (en %) dans les sept capitales de l'UEMOA*

Nombre de dossiers non immatriculés	Cotonou	Ouagadougou	Abidjan	Bamako	Niamey	Dakar	Lomé	Total
1	1,36	2,75	7,43	4,66	3,97	2,15	5,62	4,76
2	7,20	21,89	18,89	8,06	14,89	5,61	9,38	12,95
3	91,45	75,37	73,68	87,29	81,14	92,24	85,00	82,29
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Calculs des auteurs sur la base d'enquêtes 1-2-3, phase 2, secteur informel, 2001-2003, INS, AFRISTAT, DIAL

En ce qui concerne le paiement des impôts, les chiffres sont plus ou moins les mêmes : près de 70 % des entreprises informelles déclarent ne payer aucun impôt. Cette proportion varie

de 83 % au Niger à 51 % en Côte d'Ivoire. Toutefois, 29 % des UPI payent au moins un impôt (cf. tableau G1 en annexe).

Quelques UPI utilisent les services publics comme l'eau, les installations sanitaires, l'électricité et les télécommunications. D'après les enquêtes 1-2-3, 73 % des UPI n'utilisent aucun de ces services de base. Cette proportion varie de 92 % à Bamako à 56 % à Cotonou (cf. tableau G2 en annexe). Notons également que moins de 2 % des entreprises informelles utilisent ces deux services.

UPI et agences publiques

Les résultats de l'enquête indiquent que l'État ne souhaite aucunement contraindre les UPI à respecter la loi. Dans les sept capitales, seuls 6,2 % des directeurs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes avec des fonctionnaires au cours de l'année précédant l'enquête ; cette proportion passe de 4 % à Bamako à 9 % à Dakar (cf. tableau G3 en annexe). Cette proportion est particulièrement élevée (30 %) dans le secteur des transports. Ce résultat illustre l'existence d'un véritable harcèlement de la part de la police envers les chauffeurs de taxi, de mototaxi, etc., même si, dans certains cas, certains ne respectent pas parfaitement les réglementations.

En conséquence, seule une minorité d'UPI (4,2 %) déclare avoir dû payer des pots-de-vin avant l'enquête (cf. graphique G2 en annexe). Toutefois, si nous prenons en compte uniquement les UPI ayant été en contact avec les représentants de l'État dans l'année précédant l'enquête, cette proportion passe à 37 %, ce qui signifie que les pots-de-vin sont une méthode significativement utilisée pour régler les problèmes avec les agents de l'État. L'incidence de la corruption varie énormément d'une ville à l'autre : elle est particulièrement élevée à Lomé (47 %), Abidjan (45 %) et Bamako (40 %). En outre, les déclarations des UPI montrent que la valeur des pots-de-vin est

peu élevée, et représente une faible part de leur valeur ajoutée.

Selon Brilleau *et al.*, (2005), la somme totale payée pour résoudre mes différends avec des représentants de l'État avoisine 2,5 Md FCFA pour les sept capitales (dont la moitié sous forme de cadeaux). Abidjan a distribué la moitié des cadeaux (600 M FCFA) et deux tiers des amendes (900 M F CFA).

2.3.4. Quels sont les moteurs de la corruption dans le secteur informel ?

Stratégie empirique

Cette section se propose d'étendre l'analyse de Svensson (2003) sur l'incidence de la corruption au sein des entreprises du secteur informel. Notre approche est novatrice, non seulement de par son extension à l'économie informelle (qui, d'après nos renseignements, n'a jamais été étudiée sur une base représentative), mais également de par sa dimension transnationale. Nos données ont en effet été collectées à l'aide de questionnaires parfaitement harmonisés, garantissant la comparabilité entre pays. Il faut néanmoins reconnaître que, étant donné la faible incidence de corruption et le nombre limité de pays étudiés, nos comparaisons entre pays doivent être prises comme une première exploration.

Nous étudions la propension à la corruption au sein d'une entreprise i , événement codé $corruption_i = 1$, où la vulnérabilité ou la propension de l'entreprise à la corruption ($corruption_i^*$) n'est pas observable. On suppose que la vulnérabilité ou propension à la corruption est liée aux caractéristiques des UPI.

$$\text{Corruption}_i = \begin{cases} 1 & \text{si } \text{Corruption}_i^* = \alpha_0 + \sum \gamma_n X_i + \varepsilon_i > 0 \\ 0 & \text{autrement} \end{cases}$$

Où :

- X_i : est un vecteur de n caractéristiques des UPI (âge, genre du directeur/trice de l'UPI, production...);
- ε_i : est un terme d'erreur.

Nous expliquons la probabilité d'avoir payé un pot-de-vin par trois ensembles de variables indépendantes. La première évoque les caractéristiques de l'UPI : taille (nombre d'employés et valeur ajoutée), âge, quantité de taxes payées, et industrie. Nous exposons le fait qu'il est plus probable que les plus grandes entreprises et les entreprises disposant de capital soient harcelées par des fonctionnaires cherchant de l'argent. En outre, il est moins probable que les entreprises les plus vieilles aient à payer des pots-de-vin, car elles ont plus d'expérience et de réseaux sociaux, et ont été en contact avec des fonctionnaires d'État de manière répétée. Pour finir, nos statistiques descriptives semblent indiquer que certaines industries sont particulièrement sujettes à la corruption, notamment dans le transport. Ceci peut s'expliquer par l'énorme impact du contrôle discrétionnaire de la police sur les opérations commerciales de ce secteur. Le deuxième ensemble de variables indépendantes évoque les caractéristiques personnelles du directeur de l'UPI. Le genre est utilisé comme variable indépendante, car certaines études montrent que les femmes sont moins tolérantes, et moins victimes de corruption que les hommes (Dollar *et al.*, 2001 ; Gatti *et al.*, 2003 ; Swamy *et al.*, 2001 ; Lavallée *et al.*, 2010). Pour finir, nous introduisons une variable indicatrice indiquant que le directeur de l'UPI est né dans la ville, en tant que variable indirecte d'intégration sociale. La troisième variable indique les

effets liés à la ville, qui permettent de capturer l'hétérogénéité et les caractéristiques non observables des villes.

Pour effectuer une bonne analyse des moteurs de la corruption dans le secteur informel d'Afrique de l'Ouest, il est important de régler deux problèmes potentiels: le biais de sélection et le fait que le paiement de pots-de-vin et la valeur ajoutée de l'entreprise puissent être déterminés de manière simultanée.

Correction du biais de sélection

Le biais de sélection est lié au fait que seules les UPI qui rencontrent des difficultés avec des représentants de l'État sont soumises à la corruption. En outre, plusieurs arguments théoriques sembleraient indiquer que l'absence de difficultés avec des agents de l'État serait une conséquence potentielle de la corruption. La corruption est, par exemple, souvent présentée comme entraînant une réduction de la quantité (Shleifer et Vishny, 1993) et de la qualité (Bearse *et al.*, 2000) des biens mis à disposition du public, auquel cas la corruption serait moteur de réduction de la surveillance administrative des entreprises, et notamment des UPI. En outre, certaines entreprises peuvent décider d'éviter les services publics, précisément parce qu'elles souhaitent se soustraire à la corruption. En conséquence, une analyse menée exclusivement sur un échantillon d'UPI qui ont eu des problèmes avec des représentants de l'État, peut être biaisée, car elle sous-estimerait les paiements de pots-de-vin potentiels. Ainsi, pour bien analyser les déterminants du paiement de pots-de-vin, nous testons l'existence d'un tel biais de sélection et le corrigeons éventuellement, en estimant le modèle probit corrigé du biais de sélection (de Ven et van Praag, 1981).

Pour que le modèle soit bien identifié, l'équation de sélection doit avoir au moins une variable ne se trouvant pas dans la première équation, sinon, le modèle n'est identifié que par forme fonctionnelle, et le coefficient estimé n'a pas d'interprétation structurelle. Nous calculons donc une variable indicatrice de valeur 1 si l'infrastructure de l'UPI est propice au contrôle, et zéro autrement. Plus précisément, nous estimons que les UPI fonctionnant dans la rue, au marché ou dans des locaux permanents sont particulièrement exposées à la surveillance des agents de l'État.

Le tableau G4 (en annexe) présente les résultats obtenus. Nous estimons deux ensembles d'équations, le deuxième ensemble incluant les caractéristiques individuelles des directeurs d'UPI. Dans les deux cas, le test de *likelihood ratio* des équations indépendantes ne rejette pas cette hypothèse nulle. Ignorer la sélection ne rend donc pas les estimations d'un probit de l'incidence de la corruption biaisées ou incohérentes.

Il est néanmoins utile d'analyser ces premiers résultats. L'équation de sélection montre que la probabilité de rencontrer des problèmes avec des représentants de l'État est, comme l'on s'y attendait, plus élevée pour les grandes entreprises, et pour les entreprises plus visibles. Les directrices sont moins susceptibles de solliciter les agences de l'État (ou de se voir contrôlées par elles). Les UPI du domaine des transports sont, toutes choses égales par ailleurs, plus souvent en contact avec des représentants de l'État. Enfin, dans la plupart des cas, les effets des pays sont non significatifs, ce qui suggère l'existence de similitudes au niveau des relations entre l'État et le secteur informel.

Passons maintenant à l'équation de corruption. Certains résultats confirment nos attentes : si la probabilité d'avoir des difficultés avec des agents de l'État n'augmente pas significativement selon l'importance des effectifs, elle s'accroît en cas de production plus importante ou d'impôts payés plus élevés. Le calcul d'effets marginaux à la moyenne nous permet de tirer des enseignements au niveau quantitatif. Ainsi, la probabilité de contact est réduite de 3 % dans les UPI gérées par des femmes. Nos résultats confirment également que le transport est le domaine d'activités où la probabilité de contrôle est la plus grande. Par exemple, par rapport au transport, la vente en magasin et en gros réduit de 3,8 % la probabilité d'avoir des difficultés avec des agents de l'État. Et, une fois de plus, on voit que les effets liés aux pays sont faibles – généralement non significatifs –, sauf pour Cotonou et Ouagadougou, qui semblent moins corrompues que d'autres villes.

Correction du biais d'endogénéité

Le deuxième problème d'estimation est la simultanéité potentielle dans la détermination de la production et le paiement de pots-de-vin. En effet, les théories de harcèlement optimal (Myrdal, 1968 ; Kaufmann et Wei, 1999) semblent indiquer que les possibilités de payer des pots-de-vin varient énormément d'une entreprise à l'autre. Les fonctionnaires à la recherche de pots-de-vin manipulent les réglementations, les taxes, la bureaucratie et leur pouvoir discrétionnaire en fonction des « capacités à payer » de l'entreprise, pour pousser les entreprises à payer la somme maximale qu'elles sont prêtes à payer. En sus, les représentants de l'État exigent probablement plus souvent des pots-de-vin des entreprises dont les performances sont les meilleures. En outre, comme l'indiquent Shleifer (2004), et Fisman et Svensson (2007), certains entrepreneurs

peuvent se servir de la corruption comme stratégie de développement de leur affaire. Il est en effet possible que les UPI choisissent d'allouer des ressources aux pots-de-vin : on peut en effet imaginer qu'en cas de contrôle, un chauffeur de taxi choisisse systématiquement de payer le policier qui l'a arrêté, afin de perdre un minimum de temps et/ou d'argent.

Cette question d'endogénéité peut être mitigée par une instrumentation de la production. Nous utilisons un chiffre d'affaires moyen par industrie et la situation géographique comme instrument de valeur ajoutée. Selon nous, cette mesure est une bonne donnée indirecte des coûts d'entrée d'une industrie particulière, dans un lieu particulier. Elle devrait également être une bonne indication indirecte de l'intensité de la demande. Ces deux données devraient influencer la valeur ajoutée de l'entreprise, mais pas son expérience en matière de corruption.

Les colonnes 1, 2, 3 et 4 du tableau G5 (en annexe) présentent nos estimations des incidences de la corruption lorsque l'on augmente progressivement le nombre de variables indépendantes. En ce qui concerne les caractéristiques des entreprises, on voit que le niveau de valeur ajoutée a une influence positive et significative sur l'incidence des pots-de-vin, et que la valeur du capital fait augmenter la probabilité d'avoir à payer un pot-de-vin. Comme l'indiquait Svensson (2003), la présence d'un capital élevé peut être considérée comme une diminution des options extérieures des UPI, et de leur pouvoir de dire non. Les résultats des estimations indiquent également que le nombre d'employés, l'âge ou le fait que l'entreprise informelle fasse du commerce international n'ont pas d'impact significatif sur l'incidence de la corruption. En outre, ces

résultats suggèrent que les UPI payant plus d'impôts sont plus propices à payer des pots-de-vin. Ce résultat peut sembler paradoxal, car on aurait pu s'attendre à un échange entre les pots-de-vin et le fait de respecter les réglementations fiscales. En effet, en Afrique subsaharienne, les réglementations en matière d'impôts sont relativement peu transparentes et leur application est généralement très arbitraire. Les contacts avec les inspecteurs des impôts sont souvent des négociations, qui peuvent « s'arranger » en payant des impôts, mais aussi des pots-de-vin. L'appartenance à une association professionnelle est souvent liée à une plus grande corruption. Ici, la direction de la causalité n'est pas évidente : d'une part, les UPI affectées par la corruption semblent s'affilier à des associations de producteurs pour se protéger, mais d'autre part, l'appartenance à une association professionnelle accroît la probabilité d'être victime de la corruption.

En ce qui concerne les directeurs des UPI, seuls le genre et le niveau d'éducation ont un impact significatif sur la probabilité de payer des pots-de-vin. En effet, le fait qu'une UPI soit gérée par une femme réduit la probabilité de devoir payer un pot-de-vin. *A contrario*, le fait que le gérant de l'UPI ait suivi des études secondaires (à l'opposé de ceux qui n'ont pas étudié du tout) augmente la probabilité de corruption. Notons également qu'aucune autre caractéristique personnelle du gérant de l'UPI (comme la richesse, le lieu de naissance ou les origines ethniques) n'a d'influence significative sur l'incidence des pots-de-vin.

La colonne 5 du tableau G5 (en annexe) permet de contrôler le biais potentiel d'endogénéité. Le test de Wald d'endogénéité confirme la simultanéité de la détermination de la production et du paiement de pots-de-vin. Les coefficients estimés par le modèle probit et le modèle pobit à variable instrumentale diffèrent pour plusieurs variables indépendantes. Le logarithme du capital, les variables fictives dénotant que le gérant de l'UPI fait partie d'une association professionnelle, est une femme ou a suivi des études secondaires deviennent non significatives. Au contraire, l'importance des effectifs, l'âge de l'UPI et la variable indicatrice indiquant que le gérant de l'UPI a suivi des études universitaires sont significatifs lors des estimations de probit à variable instrumentale. Les signes estimés correspondent à nos attentes : ils indiquent que les entreprises plus petites, plus jeunes et informelles et les UPI dont les gérants ont un diplôme universitaire sont moins susceptibles de payer des pots-de-vin. Enfin, le coefficient de prédicteur endogène – la valeur ajoutée – reste positif et significatif, et l'on estime que l'augmentation de la valeur ajoutée de l'UPI augmente la probabilité d'avoir à payer un pot-de-vin. Il faut aussi noter que le calcul des effets marginaux moyens indique que l'effet marginal moyen du logarithme de la valeur ajoutée sur la probabilité de corruption est de 0,55. Ce chiffre peut sembler extrêmement élevé, mais n'oublions pas que la probabilité de devoir payer un pot-de-vin est très faible ^[50].

2.3.5. Le paiement de pots-de-vin fait-il baisser les performances ?

Stratégie empirique

Notre question empirique porte sur le fait de trouver – ou non – un lien entre l'expérience de la corruption et les performances des UPI. Pour répondre à cette question, nous prenons en compte la fonction de production suivante :

$$y_{i,j,k} = \alpha + \beta_1 k_{i,j,k} + \beta_2 l_{i,j,k} + \sum \gamma_n X_{i,j,k} + \varepsilon_{i,j,k}$$

- où $y_{i,j,k}$ est le log de la valeur ajoutée de l'entreprise i du secteur j de la ville k ,
- $k_{i,j,k}$ est le log des entrées de capitaux,
- $l_{i,j,k}$ est le log des entrées de travail,
- $X_{i,j,k}$ est un vecteur de n caractéristiques de l'UPI et
- $\varepsilon_{i,j,k}$ est un terme d'erreur.

Cette approche présente une préoccupation majeure : l'endogénéité possible entre la corruption et les performances des entreprises, comme évoqué à la section 4. Par ailleurs, l'étude de l'impact de la corruption sur les performances de l'entreprise de manière empirique nécessite de contourner le problème posé par la détermination simultanée potentielle des performances et des pots-de-vin. La présente section suit la méthode de Fisman et Svensson (2007) et Vial et Hanoteau (2010) en prenant en compte les paiements de pots-de-vin à l'aide de variables spécifiques à la région de l'industrie. L'argument présenté par Fisman et Svensson (*ibid.*) est que la part des pots-de-vin liée à cette situation géographique de l'industrie est une fonction des caractéristiques

[50] Seule une minorité d'UPI (4,2 %) déclare avoir dû payer des pots-de-vin avant l'enquête.

sous-jacentes inhérentes à cette région, comme la possibilité que des fonctionnaires exigent des pots-de-vin, et que cet élément soit exogène à l'entreprise.

Résumé des résultats

Le tableau G6 (en annexe) présente l'ensemble de nos résultats. Les deux premières colonnes contiennent les coefficients de la fonction de production estimée par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Dans la première colonne, les variables indépendantes ne mentionnent que les caractéristiques de l'entreprise, alors qu'en colonne 2, nous introduisons des variables indépendantes caractérisant les gérants des UPI. Tous les modèles incluent les effets fixes pays.

En ce qui concerne les caractéristiques des entreprises, au premier abord, toutes les estimations des fonctions de production sont stables. Toutes les variables de contrôle sont signées de manière intuitive, ou non significative. La variable indicatrice d'ouverture, indiquant que l'UPI fait du commerce international direct ou non, est significativement positif au niveau de 1 %. Comme prévu, le signe du coefficient du logarithme de capital, de main-d'œuvre et d'âge de l'UPI est positif, au seuil de 1 %, ce qui signifie que la valeur ajoutée, toutes choses égales par ailleurs, croît, alors que les intrants utilisés augmentent et que l'entreprise vieillit (ainsi que les réseaux sociaux du gérant de l'entreprise).

Quant aux variables spécifiques aux gérants des UPI, l'idée principale ressortant tableau G6 (en annexe) correspond à nos attentes. Nos résultats indiquent en effet que les UPI gérées par des femmes ont moins de succès, probablement parce qu'elles ont des objectifs plus diversifiés que l'augmentation simple des bénéfices faits par leur entreprise. En

outre, nos résultats semblent indiquer que les performances des entreprises informelles augmentent suivant le niveau d'éducation de leur gérant.

Nos régressions présentent néanmoins deux résultats frappants. Tout d'abord, le coefficient de l'expérience de corruption n'est pas significatif au niveau de 10 %, ce qui indique qu'il n'y a aucun lien entre la corruption et la production des entreprises. Il faut ici noter que Fisman et Svensson (*ibid.*) montrent également une faible association entre les taux de corruption et les performances des entreprises, mesurées par la croissance des ventes de l'entreprise, par les régressions MCO. Ensuite, la quantité d'impôts payés est positive et significative au niveau de 1 %. En conséquence, payer plus d'impôts semble être positivement lié avec les performances des entreprises, ce qui contredit l'intuition de base et les conclusions d'études précédentes, dont celle de Fisman et Svensson (*ibid.*).

L'étrangeté d'un tel résultat peut néanmoins être mitigée par le type d'impôt payé par les UPI. En effet, la moitié de la valeur des impôts payés par les entreprises informelles se compose, en fait, d'impôts locaux (comme les frais de réservation d'un stand sur un marché). Évidemment, si ces impôts locaux représentent des frais pour les UPI, ils peuvent aussi leur permettre de développer leurs activités de manière draconienne, en leur donnant accès à des infrastructures ou en les faisant connaître à des clients, ce qui leur permet ensuite d'augmenter leurs performances. Cet argumentaire s'appuie sur des preuves de l'avantage de la formalisation (Rand et Torm, 2010)

Une fois de plus, pour résoudre le problème de l'endogénéité, nous présentons les résultats de la régression IV, où l'expérience de la corruption est instrumentée par (i) le pourcentage spécifique à la situation géographique des entreprises déclarant avoir dû payer un pot-de-vin, et (ii) la moyenne par industrie et par situation des impôts payés. Les résultats de l'estimation IV, dont la liste est dressée à la colonne 3, soutiennent l'hypothèse selon laquelle la corruption fait chuter les performances de l'entreprise, et confirment le fait que, dans le secteur informel, plus les entreprises payent leurs impôts, meilleures sont leurs performances. Plus précisément, le coefficient d'expérience de la corruption prend la valeur négative de -3 et est significatif au niveau de 5 %. L'effet estimé d'avoir à payer un pot-de-vin est une chute de 95 % ($100 \times (e^{-3} - 1)$) de la valeur ajoutée.

Pour tester plus avant la robustesse de nos résultats, nous utilisons aussi une régression IV sur les performances des entreprises, où l'expérience de la corruption et le logarithme des impôts payés sont instrumentés par le pourcentage d'entreprises locales déclarant avoir dû payer un pot-de-vin, et la quantité moyenne d'impôts payés par industrie et situation géographique. L'effet estimé de la corruption augmente, ainsi que celui des impôts.

Les effets estimés de la corruption sont extrêmement élevés et jettent un doute sur la pertinence de nos instruments. Malheureusement, nous n'avons pas de meilleurs instruments de test, et nous ne pouvons pas comparer nos résultats avec des études précédentes. Svensson (2003) et Vial et Hanoteau (2010) utilisent en effet comme variables dépendantes les indicateurs de croissance des entreprises, plutôt que le niveau de performance.

Conclusion

La présente étude a analysé les liens entre le secteur informel et l'État. Elle a examiné spécifiquement l'intensité de la corruption et ses conséquences au sein de l'économie informelle. C'est la première fois que la question de la corruption dans le secteur informel, mesurée par expérience plutôt que par perception, est analysée de manière extensive. Notre étude apporte plusieurs enseignements nouveaux.

Nos données montrent surtout, et contrairement aux idées reçues, que dans les capitales d'Afrique de l'Ouest, les UPI ne sont pas énormément victimes de tentatives de corruption par des fonctionnaires. En effet, seules 4,2 % des UPI déclarent avoir dû payer des pots-de-vin avant l'enquête. Ce chiffre ne signifie pas pour autant que la corruption est un phénomène anecdotique : si l'expérience de la corruption était répartie de manière inégale et indépendante au sein de la population, en moins de 12 ans, la moitié des UPI en aurait fait l'expérience.

En outre, si nous prenons en compte uniquement les UPI ayant été en contact avec les représentants de l'État dans l'année précédant l'enquête, cette proportion passe à 37 %, ce qui signifie que les pots-de-vin sont une méthode significative pour régler les problèmes rencontrés avec des agents de l'État. Notre analyse des déterminants de la corruption parmi les UPI montre que les mécanismes ne sont pas différents de ceux qui prévalent dans le secteur formel. Il est plus probable

que les plus grandes entreprises et les entreprises du secteur du transport subissent le comportement prédateur de représentants de l'État. En outre, nos résultats suggèrent fortement que l'expérience de la corruption réduit grandement les performances des entreprises.

Des politiques de lutte contre la corruption sont donc nécessaires, mais n'ont pas à se concentrer particulièrement sur le secteur informel. Si la corruption ne semble pas généralisée dans le secteur informel, la lutte contre la corruption semble rester un élément clé du succès des politiques cherchant à augmenter la formalisation.

Notre étude présente également des résultats consternants sur la non-immatriculation : les données de phase 2 indiquent en effet que celle-ci est surtout une conséquence du faible respect des lois plutôt que de la corruption. En d'autres termes, la non-immatriculation ne répond pas principalement à la volonté d'éviter le comportement prédateur des fonctionnaires cherchant des pots-de-vin auprès de toute personne officiellement immatriculée. 39 % des UPI estiment que l'immatriculation n'est pas obligatoire, et 21 % ne savent pas qu'elle est nécessaire. En outre, les résultats de l'enquête indiquent qu'il n'y a aucune volonté de l'État de forcer les UPI à respecter la loi. Dans les sept capitales, seuls 6,2 % des gérants d'UPI indiquent avoir eu des problèmes avec des fonctionnaires dans l'année précédant l'enquête.

Bibliographie

ADES, A. et R. DI TELLA (1999), "Rents, Competition, and Corruption", *American Economic Review*, Vol.89, No.4, pp. 982–993.

BEARSE, P., G. GLOMM et E. JANEBA (2000), "Why Poor Countries Rely Mostly on Redistribution in Kind" *Journal of Public Economics* 75 pp. 432-481.

BRILLEAU, A, S. COULIBBALY, F. GUBERT, O. KORIKO, M. KUEPIE et E. OUEDRAOGO (2005), « Le secteur informel : performances, insertion, perspectives, enquêtes 1-2-3 phase 2 » *Stateco*, n° 99, pp.43-64.

BRILLEAU, A., F. ROUBAUD et C. TORELLI (2005), « L'emploi, le chômage et les conditions d'activités, Enquête 1-2-3 phase 1 » *Stateco*, n° 99, pp. 43-64.

DE SOTO, H. (1989), *The Other Path*, Harper and Row, New York.

DE VEN (VAN), W. et B. VAN PRAAG (1981), "The Demand for Deductibles in Private Health Insurance: A Probit Model with Sample Selection" *Journal of Econometrics*, 17(2) : 229–252.

DJANKOV, S. (2008), "A Response to *Is Doing Business Damaging Business?*", *Journal of Comparative Economics* 10.1016/j.jce.2008.01.003

DOLLAR, D., R. FISMAN et R. GATTI (2001), "Are Women Really the "Fairer" Sex? Corruption and Women in Government" *Journal of Economic Behaviour & Organization* 46(4), pp. 423-429.

FISMAN, R. et R. GATTI (2002), "Decentralization and Corruption: Evidence Across Countries", *Journal of Public Economics*, 83(3), pp. 325-45.

FISMAN, R. et J. SVENSSON (2007), "Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence," *Journal of Development Economics* 83, pp. 63–75.

GATTI, R., S. PATERNOSTRO et J. RIGOLINI (2003), "Individual Attitudes Toward Corruption: Do Social Effects Matter?", Policy Research Working Paper Series 3122, Banque mondiale, Washington, D.C. (Disponible sur Internet : <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3122.html>)

HUNT, J. (2006), "How Corruption Hits People When They Are Down." NBER *Working Papers* 12490, NBER, Cambridge, MA.

HUNT, J. (2004), "Trust and Bribery: The Role of the Quid Pro Quo and the Link with Crime." NBER *Working Papers* 10510, NBER, Cambridge, MA. (Disponible sur Internet: <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/10510.html>)

HUNT, J. et S. LASZLO (2005), "Bribery: Who Pays, Who Refuses, What Are the Payoffs?" NBER *Working Papers* 11635, NBER, Cambridge, MA.

HUNTINGTON, S. (1968), *Political Order in Changing Societies*, New Haven, Yale University Press.

KAUFMANN, D. et S.J. WEI (1999), 'Does "Grease Money" Speed up the Wheels of Commerce?' NBER *Working Paper*, No.7093, NBER, Cambridge, MA.

LAVALLEE, E. (2007), « Corruption, concurrence et développement. Une analyse économétrique à l'échelle des entreprises », *European Journal of Development Research*, Vol. 19, 2, pp. 274-304.

LAVALLEE, E., M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010), « Ce qui engendre la corruption : une analyse microéconomique sur données africaines », *Revue d'économie du développement*, 3, pp. 5-47.

LEFF, N. (1964), "Economic Development through Bureaucratic Corruption", *The American Behavioural Scientist* 8(2), pp. 8-14.

MAURO, P. (1995), "Corruption and Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 60(3), pp. 681-712.

MEON, P.-G. et K. SEKKAT (2005), "Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth?", *Public Choice*, 122, 1-2, pp. 69-97.

MEON, P.-G. ET L. WEILL (2010), "Is Corruption an Efficient Grease?", *World Development*, Vol. 38, No. 3, pp. 244-259

MYRDAL, G. (1968), *Asian Drama: An Inquiry into Poverty of Nations*, Pantheon Books, New York.

OIT (2002), *OIT Compendium of Official Statistics on Employment in the Informal Sector*, STAT *Working Paper* No. 1, Genève.

RAND, J. et N. TORM (2010), "The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese SMEs" *Working Paper*, Development Economics Research Group (DERG), Department of Economics, University of Copenhagen.

RAZAFINDRAKOTO, M. et F. ROUBAUD (2010), "Are International Databases on Corruption Reliable? A Comparison of Expert Opinions Surveys and Household Surveys in Sub-Saharan Africa" *World Development*, 38(8), pp. 1057-1069.

RIJCKEGHEM (VAN), C. et B. Weder (1997), "Corruption and the Role of Temptation: Do Low Wages in Civil Service Cause Corruption?", *IMF Working Paper*, WP/97/73, Washington, D.C.

SCHNEIDER, F. (2007), "Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries" *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Volume 1.

SHLEIFER, A. (2004), "Does Competition Destroy Ethical Behaviour?", *AEA Papers and Proceedings*, Vol.94, No.2, pp. 414-418.

SHLEIFER, A. et R. VISHNY (1993), "Corruption", *Quarterly Journal of Economics* 108 (3), pp. 599-617.

SVENSSON, J. (2003), "Who Must Pay Bribes and How Much? Evidence from a Cross-Section of Firms" *Quarterly Journal of Economics* 118 (1), pp. 207-30.

SWAMY, A., S. KNACK et O. AZFAR (2001), "Gender and Corruption," *Journal of Development Economics*, 64(1), pp. 25-55.

TI (2009), *The Perception Corruption Index 2009*, Berlin.

TREISMAN, D. (2000), "The Causes of Corruption: a Cross-National Study", *Journal of Public Economics*, 76 (3), pp. 399-457.

VIAL, V. et J. HANOTEAU (2010), "Corruption, Manufacturing Plant Growth, and the Asian Paradox: Indonesian Evidence", *World Development*, Vol. 38, No. 5, pp. 693-705.



2.4. La solidarité forcée bride-t-elle l'activité des micro-entrepreneurs? Une analyse à partir de données ouest-africaines *

*Michael Grimm, Flore Gubert, Ousman Koriko, Jann Lay
et Christophe Jalil Nordman*

Introduction

Dans de nombreuses régions d'Afrique subsaharienne, la plupart des entreprises informelles n'enregistrent aucune croissance de leur activité, que celle-ci soit mesurée en nombre d'emplois créés ou en termes d'augmentation du capital productif. Le taux de réinvestissement des profits est en effet généralement faible en raison de l'existence de contraintes sur le marché des capitaux, lesquelles peuvent être liées à la non-convexité des fonctions de production, de l'aversion au risque des micro-entrepreneurs ou encore de leur manque de compétences et de fibre entrepreneuriale. Pour certains auteurs, une autre raison est à chercher du côté de l'entourage des entrepre-

neurs. Selon eux, il est possible que les entrepreneurs dont l'activité prospère soient dans l'incapacité d'épargner leurs profits en vue de les réinvestir, du fait de la pression redistributive exercée par leurs proches. Il est également possible que les entrepreneurs soient désincités à investir *ex ante* s'ils anticipent qu'ils devront redistribuer une partie importante de leurs profits futurs. En d'autres termes, le faible réinvestissement des profits serait lié à la « solidarité forcée » à laquelle fait référence la littérature sociologique, ou encore à la « face cachée du capital social » (Portes et Sensenbrenner, 1993).

* La présente recherche a été menée dans le cadre d'un projet intitulé « *Un potentiel à réaliser : gérer les contraintes économiques, institutionnelles et sociales chez les entrepreneurs informels d'Afrique subsaharienne* » (<http://www.wiss.nl/informality>) financé par les gouvernements autrichien, allemand, norvégien et coréen, lequel s'intègre dans le programme « *Marchés du travail, création d'emplois et croissance économique : recherche, construction des capacités et actions sur le terrain* » du Fonds fiduciaire multibaillleurs de la Banque mondiale. Le soutien financier apporté a été grandement apprécié. Nos remerciements vont également aux participants aux conférences et ateliers organisés à Cape Town (IZA/Banque mondiale), Hanoi (DIAL/VASS), Paris (PSE) et La Haye (ISS), pour la pertinence de leurs commentaires et suggestions.

L'idée que les liens familiaux et de parenté puissent avoir des effets désincitatifs transparaît souvent dans les travaux en anthropologie (voir notamment Barth, 1967). Elle a notamment été mise en exergue par les théoriciens de la modernisation, qui y ont apporté quelques nuances et des conclusions clairement distinctes (Lewis, 1954 ; Meier et Baldwin, 1957 ; Bauer et Yamey, 1957 ; Hirschman, 1958). Cette idée est également présente en sociologie économique où elle est considérée comme le revers de l'existence de liens forts entre individus (*bonding ties*) (Granovetter, 1973, 1983, 1985 ; Barr, 2002). Plus récemment, cette idée est réapparue dans les travaux de quelques économistes (notamment Platteau, 2000 ; Hoff et Sen, 2006). Si ces auteurs reconnaissent que les liens familiaux et de parenté peuvent être moteurs dans la mise en place de contrats d'assistance mutuelle dans un contexte d'imperfections de marché, ils considèrent dans le même temps qu'ils peuvent devenir des obstacles importants au développement. Il est bien sûr toujours possible de s'affranchir des relations de parenté en refusant de se plier à ces obligations de redistribution, mais cela peut entraîner des sanctions et avoir un coût psychologique élevé. Si de telles normes redistributives sont répandues, elles pourraient expliquer en partie l'échec des micro et petites entreprises africaines à croître. Comme le souligne Platteau (2000), c'est d'ailleurs ce qui pourrait être, *a contrario*, à l'origine du succès des entrepreneurs issus de communautés minoritaires comme les Indiens en Afrique de l'Est ou les Libanais et les Syriens en Afrique de l'Ouest. En tant que minorités, ils ne sont pas directement exposés aux demandes de leurs parents et se tiennent en dehors de ce tissu complexe d'obligations sociales.

Il existe à ce jour très peu de travaux empiriques mettant en lumière l'impact négatif des réseaux sociaux sur l'activité entrepreneuriale. Di Falco et Bulte (2009) trouvent que plus la parentèle est grande, plus le budget dédié à l'acquisition de biens indivisibles (et donc difficiles à partager) est élevé. Dans une autre contribution, ils trouvent également que l'existence de normes redistributives donne lieu à des comportements de passager clandestin et désincitent les individus à s'auto-assurer contre les chocs (Di Falco et Bulte, 2010). Baland *et al.*, (2007) s'intéressent quant à eux aux comportements d'emprunt des individus et constatent que certaines personnes empruntent de l'argent bien qu'elles n'aient aucune contrainte de liquidité, et ce simplement pour signaler à leurs proches qu'ils sont dans l'incapacité de leur fournir une assistance financière. Dans le même ordre d'idée, Anderson et Baland (2002) montrent qu'au Kenya, les femmes participent à des tontines pour protéger leurs économies des demandes de consommation émanant de leurs maris. Enfin, Fafchamps (2002) trouve une relation négative entre la « *crainte de prédation familiale* » perçue par les commerçants agricoles à Madagascar et la valeur ajoutée de leur activité commerciale. Ce résultat n'est toutefois pas le point focal de son article et il ne l'analyse pas plus avant.

Dans cet article, nous testons l'hypothèse de « solidarité forcée » sur un vaste échantillon d'entrepreneurs informels couvrant sept capitales économiques d'Afrique de l'Ouest, en opérant une distinction entre les liens familiaux et de parenté d'une part, et les autres formes de liens sociaux, d'autre part. La littérature existante reconnaît très largement les effets bénéfiques du capital social à travers la réduction des coûts de transaction, un accès

facilité à l'information, la résolution des dilemmes liés à l'action collective, l'assurance informelle, etc. (voir notamment Coleman 1990 ; Fafchamps, 1996, 2001, 2002 ; Kranton, 1996 ; Woolcock, 2001 ; Minten et Fafchamps, 1999 ; Platteau, 2000 ; Knorringa et van Staveren, 2006). Dans la lignée des travaux de La Ferrara (2007), la notion de liens familiaux et de parenté que nous utilisons englobe tous les liens de sang. Ainsi, la différence essentielle entre les liens familiaux et de parenté et les autres formes de liens sociaux est que les premiers peuvent être considérés comme globalement exogènes et qu'ils ne peuvent être modifiés librement, ou seulement à un coût psychologique important (La Ferrara, 2007).

Notre article est organisé comme suit : la première partie présente le cadre théorique qui permet de décrire le mécanisme à travers lequel une norme redistributive peut nuire à l'allocation des ressources au sein d'une petite entreprise familiale, la deuxième partie présente les données ; la troisième partie décrit les variables utilisées pour mesurer l'intensité des liens familiaux et de parenté ; la quatrième partie présente les principaux résultats des analyses économétriques.

2.4.1. Cadre théorique

Dans ce qui suit, nous nous concentrons sur les effets d'incitation négative potentiels des liens familiaux et de parenté, en mettant de côté leurs éventuels effets positifs. Nous supposons que les ménages urbains peuvent exercer plusieurs activités, parmi lesquelles une activité indépendante de production et de vente de biens ou services et un travail salarié dépendant au sein de l'entreprise d'une tierce personne (par exemple en étant salarié). En outre, nous supposons que la valeur ajoutée

générée par les activités productives propres est soumise à une « taxe de solidarité » imposée par la famille et la parentèle. Le non-paiement de cette taxe est supposé entraîner des sanctions sociales prohibitives, comme par exemple l'impossibilité pour le contrevenant d'être enterré dans son village d'origine. La part de la valeur ajoutée redistribuée à la famille dépend des normes égalitaires prévalant au sein de la parentèle de l'entrepreneur, de la taille même de la parentèle et par des coûts que doit supporter la famille pour connaître avec précision le niveau d'activité et de valeur ajoutée de l'entreprise. Les revenus salariaux ne sont en revanche pas soumis à ce type de taxe (ou beaucoup moins). L'idée ici est qu'il est plus facile pour la parentèle d'évaluer la valeur ajoutée d'une entreprise que les revenus salariaux provenant d'un emploi sur le marché du travail. Ceci a d'autant plus de chances d'être vrai que l'entreprise en question a atteint une certaine taille, opère dans un lieu fixe, dispose d'un certain niveau de capital physique et emploie des travailleurs en dehors du cercle familial.

Nous supposons que les entreprises informelles ont une technologie de production néoclassique avec des revenus d'échelle constants et des rendements du capital et du travail décroissants. Dans cette perspective, la « taxe de solidarité » réduit le rendement des facteurs et les entrepreneurs allouent moins de capital et de travail à leur activité de production au profit d'autres activités. Le programme de maximisation de l'entrepreneur en présence d'une « taxe de solidarité » sur la valeur ajoutée conduit en effet à des quantités utilisées de facteurs de production moindres qu'en l'absence de taxe. Concernant le facteur travail, par exemple, plus la taxe est élevée, moins le nombre d'heures de travail effectuées

par des employés non familiaux dans l'entreprise est important et plus les membres actifs de la famille offrent leur travail en dehors de l'entreprise familiale. Cette hypothèse est testée dans la partie empirique de cette étude, c'est-à-dire que nous examinons le lien entre l'intensité des liens familiaux et de parenté et la quantité de capital et de travail utilisée dans l'entreprise informelle.

Néanmoins, comme nous l'avons mentionné dans notre introduction, les liens familiaux et de parenté peuvent aussi avoir un impact positif sur l'activité des entreprises, notamment lorsque les marchés du capital et du travail sont imparfaits. Ces imperfections de marché sont présentes dès lors que l'accès au capital est limité, que certaines compétences font défaut sur le marché du travail ou que des problèmes d'aléa moral émergent en raison de coûts de supervision élevés. Dans ce contexte, l'effet positif des liens familiaux et de parenté sur le capital et la main-d'œuvre peut passer par trois canaux différents : (i) ils peuvent avoir une fonction assurantielle en cas de chocs susceptibles de réduire le stock de capital physique et la main-d'œuvre ; (ii) ils peuvent contribuer à aider les entrepreneurs à obtenir des renseignements sur les opportunités d'investissement et les lieux où recruter de la main-d'œuvre digne de confiance ; et (iii) à l'intérieur de la parentèle, les facteurs de production peuvent circuler en fonction des besoins individuels. Si ces effets se produisent, ils peuvent en partie, voire entièrement, compenser les effets indésirables associés à la « taxe de solidarité ». Notre stratégie empirique et les données dont nous disposons

ne nous permettront pas de séparer les effets positifs des effets négatifs, mais nous identifierons différents types de liens que nous interpréterons comme étant associés à différents canaux, positifs et/ou négatifs.

2.4.2. Données

Nous mobilisons les données issues des enquêtes 1-2-3 réalisées dans sept capitales économiques de l'UEMOA au début des années 2000^[51]. Il s'agit d'enquêtes à large spectre organisées en trois phases spécifiquement conçues pour étudier le secteur informel (Brilleau *et al.*, 2005). La phase 1 est une enquête emploi représentative, qui rassemble des informations détaillées sur les emplois et les caractéristiques sociodémographiques des individus. La phase 2 est une enquête qui recueille des informations sur un sous-échantillon d'unités de production informelles identifiées en phase 1. Cette phase se concentre sur les caractéristiques des entrepreneurs et de leurs unités de production, ainsi que celles de leurs employés. Les entreprises sont considérées comme informelles si (i) elles ne disposent pas de comptabilité formelle écrite et/ou (ii) elles ne sont pas enregistrées auprès d'une administration fiscale. La phase 3 est une enquête sur la consommation conduite auprès d'un sous-échantillon de ménages interrogés en phase 1 (parmi lesquels figurent certains ménages également enquêtés en phase 2). Au total, nous disposons d'informations issues des phases 1 et 2 pour un sous-échantillon (représentatif) d'entrepreneurs informels (n=6 580) et d'informations issues des trois phases pour un autre sous-échantillon (n=1 511). La phase 3 n'a pas été réalisée à Abidjan.

[51] Ces centres urbains sont Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Niamey, Lomé et Ouagadougou. Ces enquêtes ont été menées par AFRISTAT et les INS, avec le soutien du DIAL dans le cadre du programme régional de soutien statistique pour le suivi multilatéral (PARSTAT) entre 2001 et 2003. Une description plus précise des données se trouve dans Brilleau *et al.*, (2005).

Notre analyse empirique se concentre sur les migrants internes, c'est-à-dire sur les entrepreneurs qui ont migré de zones rurales ou de villes secondaires vers la capitale économique où ils ont monté leur entreprise informelle et ont été enquêtés. Ce choix de restreindre l'échantillon aux seuls entrepreneurs migrants permet de considérer deux types de réseaux familiaux : les réseaux familiaux et de parenté dans la région de départ et ceux sur le lieu d'arrivée. Notre hypothèse est que les premiers sont bien davantage gouvernés par des normes traditionnelles que les seconds. Des enseignements intéressants devraient donc pouvoir être tirés de la comparaison du rôle joué par les uns et les autres.

Conformément à notre modèle théorique, nous considérons le ménage comme notre unité d'analyse. Nous agrégeons donc toutes les entreprises d'un ménage donné en une seule entreprise. Cette agrégation se fait de la façon suivante : nous définissons l'entreprise principale du ménage comme l'entreprise qui génère la plus forte valeur ajoutée. Ensuite, nous calculons pour chaque ménage le total du nombre d'heures travaillées, du capital physique et de la valeur ajoutée. Pour les autres caractéristiques, comme le secteur d'activité de l'entreprise et les caractéristiques relatives à l'entrepreneur, nous utilisons celles liées à l'entreprise principale. Différentes raisons peuvent expliquer pourquoi un même ménage dispose de plusieurs entreprises. Diversifier son portefeuille d'activités peut d'abord être un choix optimal si les activités en question présentent des risques et des rendements attendus très variés. Les entreprises peuvent également être dirigées par différents membres d'un même ménage qui ne partagent pas nécessairement leurs ressources. En outre,

avoir plusieurs entreprises peut être une stratégie de réduction de la « taxe de solidarité » car il est sans doute plus facile de dissimuler l'activité de petites entreprises que celle d'une seule grande entreprise. D'ailleurs, Camilleri (1996) fournit quelques éléments empiriques allant dans ce sens puisqu'il montre que les entrepreneurs prospères emploient souvent des membres de leurs familles dans des entreprises secondaires afin de les écarter de la principale activité productive.

Le tableau H1 (en annexe) présente quelques statistiques descriptives sur les entrepreneurs migrants, leurs entreprises et les ménages dont ils sont issus. On y voit qu'environ la moitié des entrepreneurs de l'échantillon sont des hommes, qu'ils ont en moyenne 38 ans, qu'à peu près 43 % d'entre eux parlent français et que 72 % n'ont pas de diplôme. Nous avons en outre créé une variable d'ethnicité qui prend la valeur « 1 » lorsque l'entrepreneur appartient au principal groupe ethnique du pays dans lequel il a été enquêté, la valeur « 2 » lorsqu'il appartient au deuxième groupe ethnique le plus important, etc. Environ 80 % des entrepreneurs de l'échantillon appartiennent à l'un des trois principaux groupes ethniques de leur pays de résidence.

La deuxième partie du tableau H1 décrit les activités de l'ensemble du ménage dont est issu l'entrepreneur. Sont incluses les activités primaires et secondaires de tous les membres du ménage. Environ 79,5 % des entrepreneurs de l'échantillon vivent dans des ménages qui gèrent une ou plusieurs entreprises informelles. Dans certains de ces ménages, un ou plusieurs membres du ménage sont également employés dans le secteur informel. Seuls 19,8 % des entrepreneurs vivent dans des foyers où, en dehors de leur entreprise, au moins un des

membres est salarié du secteur public (9,7 %) ou du secteur privé formel (10 %). La diversité d'activités au sein du ménage est un déterminant potentiellement important de la performance de l'entreprise, car elle peut influencer la capacité de l'entrepreneur à épargner, à obtenir un prêt ou à investir. Elle peut aussi agir sur la taille du réseau de l'entrepreneur, influencer ses relations avec le secteur public et, partant, influencer son accès aux services publics et son exposition à la corruption.

L'âge moyen des micro-entreprises est d'environ 8,6 ans. Concernant leur distribution par secteur et pays, le tableau H1 montre que le secteur concentrant le plus grand nombre d'entreprises est celui du « petit commerce », tandis que les secteurs les moins représentés sont le « transport » et les « services de réparation », qui nécessitent tous deux d'importants capitaux. L'échantillon est réparti assez uniformément entre les pays puisque les enquêtes portent sur des échantillons de tailles similaires, sauf pour le Niger où l'échantillon est un peu plus petit. La valeur ajoutée annuelle moyenne par entreprise est d'environ 5 600 dollars^[52]. Les entrepreneurs travaillent en moyenne 225 heures par mois dans leur entreprise. Au total, ils comptent environ 381 heures de travail par mois. Le nombre d'employés moyen est d'environ 1,9 (y compris le propriétaire) et, en moyenne, seule une entreprise sur quatre emploie un salarié. Au total, 12,6 % de toutes les entreprises ne mentionnent aucun investissement en capital physique. Il n'est donc pas surprenant de voir que le stock moyen de capital pour le tiers des entreprises situées en bas de la distribution (sur la base de leur stock de capital disponible)

n'est que de 10 dollars environ. Enfin, en moyenne, les ménages de l'échantillon ont 1,3 entreprise.

2.4.3. Mesure de l'intensité potentielle des liens familiaux et de parenté

À partir des données à notre disposition, nous avons construit plusieurs variables *proxy* de l'intensité potentielle des liens des entrepreneurs avec leur famille et leur parentèle. Ces variables sont supposées agir sur le montant de la « taxe de solidarité ». Elles sont également susceptibles de capter les effets positifs éventuels des réseaux lorsque les marchés du travail et du capital sont imparfaits.

Une première variable est la part de la population vivant dans le même *cluster* que le ménage étudié et appartenant au même groupe ethnique que lui. Cette part est calculée à partir des données issues de la phase 1 des enquêtes. Les *clusters* correspondent à des quartiers au sein des agglomérations enquêtées. On en dénombre environ 125 pour chacune. En fonction de la taille des villes, ces quartiers comptent entre 300 à 35 000 personnes. Cette mesure de concentration ethnique est une mesure évidente d'intensité potentielle des liens familiaux et de parenté dont on peut attendre deux effets de sens contraire : la forte concentration d'un même groupe ethnique dans un quartier peut signifier plus de pression sur le partage des revenus mais également plus de soutien en faveur des activités des entrepreneurs. La question de savoir si ces deux effets se compensent ou si au contraire l'un domine (et lequel) devient donc une

[52] La valeur ajoutée est convertie en dollars, en utilisant le taux de change de parité de pouvoir d'achat (PPA) du franc CFA de 2001.

question empirique. Cette première mesure présente toutefois le défaut de ne pouvoir être considérée comme entièrement exogène, car le lieu de résidence est le résultat d'un choix par les ménages. La deuxième mesure d'intensité potentielle des liens familiaux et de parenté est la part de la population du *cluster* originaire de la même région ou district que l'entrepreneur. Nous supposons que plus cette part est élevée, plus la pression potentielle sur le partage des gains est importante. Là encore, cette mesure est susceptible de prendre en compte plusieurs effets de sens contraire. Comme troisième mesure, nous utilisons la distance géographique séparant la région ou le district d'origine de l'entrepreneur de la capitale dans laquelle il réside. Notre hypothèse est que la distance rend plus difficile et plus coûteux le contrôle de l'activité de l'entrepreneur par ses proches restés au village. On s'attend donc à ce que la pression redistributive diminue avec la distance. Comola et Fafchamps (2010) trouvent des résultats allant dans ce sens puisqu'ils obtiennent une relation négative entre la distance géographique et les transferts réels. Certes, cette relation négative peut également être liée au fait que le coût d'envoi de fonds augmente avec la distance. Mais il est vraisemblable que cette augmentation du coût affecte davantage la propension à transférer et la fréquence des transferts que le montant des sommes transférées. Finalement, notre quatrième mesure est le

nombre d'années déjà passées par le migrant dans la capitale. L'idée ici est que les liens familiaux tendent à s'éroder avec la distance, mais aussi avec le temps. Le tableau H2 (en annexe) présente les statistiques descriptives de ces variables.

2.4.4. Pression redistributive, accumulation de capitaux, demande de main-d'œuvre et niveau d'effort de l'entrepreneur

Spécifications et résultats généraux

Notre objectif dans cette partie est de voir dans quelle mesure l'intensité potentielle (et non pas réelle) des liens familiaux et de parenté a des effets d'incitation négatifs. Nous nous concentrons sur trois facteurs de production intervenant dans la production de biens et services par les ménages : le capital physique, K , le nombre total d'heures de travail salariées (y compris celles effectuées par le propriétaire), L_i^T , et les heures de travail effectuées par le propriétaire seul, L_i^O . Au préalable, nous nous sommes assuré que ces trois facteurs de production contribuaient bien à accroître la valeur ajoutée et qu'ils constituaient ainsi des variables pertinentes pour notre analyse (voir Grimm *et al.*, 2011). Afin de tester l'existence d'effets d'incitation négatifs, nous estimons les trois régressions suivantes :

$$\log K_i = \beta_{K0} + \beta_{K1}P_i + X_{ji}'\beta_{K2} + Z_i'\beta_{K3} + S_i'\beta_{K4} + C_i'\beta_{K5} + \vartheta_{Ki} \quad (1)$$

$$\log L_i^T = \beta_{LT0} + \beta_{LT1}P_i + \beta_{LT2} \log K_i + X_{ji}'\beta_{LT3} + Z_i'\beta_{LT4} + S_i'\beta_{LT5} + C_i'\beta_{LT6} + \vartheta_{LTi} \quad (2)$$

$$\log L_i^O = \beta_{LO0} + \beta_{LO1}P_i + \beta_{LO2}^{\delta} \log K_i + X_{ji}'\beta_{LO3} + Z_i'\beta_{LO4} + S_i'\beta_{LO5} + C_i'\beta_{LO6} + \vartheta_{LOi} \quad (3)$$

où P_i est le vecteur des variables mesurant l'intensité potentielle des liens familiaux et de parenté du ménage i . X_{ji} est le vecteur des caractéristiques spécifiques à l'entrepreneur j au sein du ménage i , telles que son âge, son sexe, et son niveau d'études. Z_i est un vecteur de caractéristiques du ménage incluant l'ethnicité et le nombre d'activités. Les vecteurs S_i et C_i sont des variables muettes sectorielles et de pays. Les premières sont introduites afin de tenir compte des différences de technologies de production entre secteur (le petit commerce est par exemple moins intensif en capital que la plupart des services de transport). En outre, le choix du secteur peut également être influencé par la pression redistributive ressentie par l'entrepreneur. $\mathfrak{D}$ sont les termes d'erreur respectifs.^[53]

Dans ce qui suit, nous présentons les résultats de chaque régression, en commençant par celle portant sur le stock total de capital physique utilisé. Dans la mesure où les entrepreneurs peuvent accumuler du capital physique notamment lors du démarrage de leur activité, nous estimons le modèle sur le sous-échantillon des migrants présents dans la capitale économique depuis moins de 5 ans (col. (1) et (2)) et sur celui des migrants présents depuis moins de 15 ans (col. (3) et (4)). Cette procédure devrait réduire le problème d'erreur de mesure et accroître l'homogénéité de l'échantillon de migrants. Les résultats sont présentés dans le tableau H3 (en annexe). La première spécification utilise un modèle de régression linéaire simple (col. (1) et (3)). La deuxième spécification emploie un modèle Tobit (col. (2) et (4)) permettant de prendre en compte

le fait que 13,6 % des entrepreneurs n'utilisent aucun capital physique.

Les résultats montrent que le stock de capital total est plus important dans les entreprises dirigées par des hommes, et qu'il augmente avec l'âge de l'entrepreneur. Dans la plupart des cas, le niveau d'études de l'entrepreneur n'est pas significatif et le fait qu'il ait des compétences en français ne joue un rôle que sur le plus grand échantillon. L'existence d'autres sources de revenu au sein du ménage, notamment ceux issus d'un travail salarié dans les secteurs public ou privé formel, est également sans effet sur le stock de capital. Élément peut-être surprenant, dans ces ménages, l'entreprise informelle ne représente très souvent qu'une activité secondaire et est gérée par l'épouse du chef de famille ou par l'un de ses enfants. Il est probable que, dans ces cas-là, le stock de capital soit maintenu à un niveau relativement faible. Les variables sectorielles sont très significatives, le secteur des transports apparaissant très intensif en capital à l'inverse du petit commerce (les coefficients ne sont pas reportés dans le tableau H3). Les effets des pays sont également inclus mais ne sont pas reportés. Globalement, les régressions en MCO expliquent environ 20 % de la variance totale des stocks de capitaux observés. Le faible R^2 montre qu'expliquer les investissements et les stocks de capitaux pour les petites et micro entreprises n'est pas chose facile, en raison du rôle joué par les variables non observables, les erreurs de mesure et l'irrégularité de ces investissements.

[53] Pour réduire les biais dus aux erreurs de mesure sur les variables, nous éliminons les données aberrantes de l'échantillon que nous identifions par la statistique DFITS (voir Belsley *et al.*, 1980). Selon les estimations, cette procédure exclut 25 à 100 observations de notre échantillon.

Les variables utilisées pour mesurer les liens familiaux et de parenté – celles qui nous intéressent le plus – sont significatives uniquement sur le plus petit échantillon, c'est-à-dire sur l'échantillon n'incluant que les migrants récents. Sur ce sous-échantillon, seuls les effets associés à la distance (col. (1) et (2)) sont significatifs. Le coefficient positif de cette variable confirme l'idée selon laquelle la pression redistributive et ses effets d'incitation négatifs diminuent avec la distance. Plus l'entrepreneur est loin de sa famille, moins la pression est forte et plus il investit dans son activité. Les estimations des colonnes (1) et (2) montrent que lorsque la distance passe de 100 à 200 km, le stock de capital utilisé augmente d'environ 30 %, ce qui est loin d'être négligeable. Les colonnes (3) et (4) qui présentent les résultats des régressions sur l'échantillon le plus large montrent un effet positif du temps passé en migration sur le stock de capital. Ce résultat est cohérent avec l'hypothèse d'une distension des liens familiaux avec le temps et l'éloignement, et d'une augmentation concomitante du niveau d'effort.

Ces résultats confirment ceux de Beegle *et al.*, (2008). À partir de données sur la Tanzanie, ces auteurs trouvent en effet un impact positif de la distance sur la croissance de la consommation individuelle : plus les migrants vivent loin de leur village d'origine, plus la croissance de leur consommation à long terme est élevée, en comparaison de celle enregistrée par les individus qui restent près de leur lieu de naissance. Les auteurs interprètent cet effet comme étant le résultat d'une corrélation positive entre le nombre d'opportunités de commerce et de travail qui se présentent aux migrants et la distance : en d'autres termes, plus la migration est lointaine, plus les rendements potentiels de la migration sont impor-

tants. En contrôlant l'hétérogénéité inobservable par des effets fixes ménage, ils montrent également que les migrants se plient moins aux normes redistributives que leurs homologues non-migrants en réalisant moins de transferts qu'eux. Ces résultats sont compatibles avec l'idée selon laquelle la pression redistributive s'amointrit avec la distance. Celle-ci permet d'épargner une partie des gains issus de la migration en vue d'investir. Dans notre cas, seuls les individus ayant migré dans la capitale économique sont pris en compte, si bien que tous font face aux mêmes opportunités. Seule la distance les séparant de leur région d'origine varie entre eux. Nos résultats pourraient néanmoins être tirés par l'existence d'une corrélation entre la distance et les caractéristiques inobservables des entrepreneurs. Il est par exemple possible que les entrepreneurs les plus compétents ou les plus dynamiques soient plus à même de migrer loin de chez eux. Si ces traits non observables sont également moteurs dans la décision d'investir en capital physique, c'est cet effet positif que pourrait alors capter la variable de distance. La distance peut également être corrélée avec la richesse du ménage, car les ménages plus riches sont sans doute plus à même de supporter les coûts d'une migration lointaine. Il est cependant probable que ces différences de coûts fixes de la migration soient très faibles dans l'échantillon de pays que nous étudions, notamment si on les compare aux revenus annuels des migrants. Certains tests de robustesse permettant d'éliminer ces biais potentiels sont toutefois présentés ci-après.

Nous passons ensuite aux régressions explorant les effets de la pression redistributive sur le nombre d'heures de travail dans l'entreprise (*cf.* tableau H4 en annexe). Nous utilisons une fois de plus deux sous-échantillons différents.

Le premier se limite aux entrepreneurs ayant passé moins de 15 ans dans la capitale (col. (1)), le second prend en compte tous les entrepreneurs migrants (col. (2)). Puisque nous étudions désormais un flux et non plus une mesure de stock, le biais de mémoire (susceptible d'être présent au moment de l'évaluation par l'enquête de la valeur de remplacement d'actifs achetés depuis longtemps) n'est plus un problème et il n'est donc pas nécessaire de limiter l'échantillon aux migrants les plus récents. Les résultats montrent que les entreprises dirigées par des hommes emploient plus de main-d'œuvre. Par ailleurs, l'emploi de main-d'œuvre augmente avec la taille du stock de capital. L'âge, les compétences en français, l'éducation et le portefeuille d'activités du ménage ne sont pas significatifs. Néanmoins, on observe une fois de plus des effets intéressants associés aux quatre mesures de l'intensité potentielle des liens familiaux et de parenté. La proportion de voisins appartenant au même groupe ethnique que l'entrepreneur a un effet positif, tout comme la proportion d'entre eux ayant grandi dans la même région d'origine. Cependant, la proximité à la zone d'origine a un effet négatif significatif : le coefficient associé à la distance est une fois de plus positif. Pour finir, le nombre d'années passées en migration est positivement corrélé avec le nombre total d'heures travaillées. Les effets ne diffèrent pas beaucoup entre les deux échantillons. Une augmentation de 10 points de pourcentage de la proportion de voisins appartenant au même groupe ethnique fait croître le nombre total d'heures travaillées de 2,8 %. Lorsque l'on fixe toutes les autres variables à leur valeur moyenne, ce résultat signifie une augmentation du nombre d'heures travaillées de 10,7 heures par mois. De même, si la proportion de voisins originaires de la même région augmente d'un point de pourcentage

(la moyenne de cette variable sur l'échantillon est d'environ 3,8 %), le nombre total d'heures travaillées augmente de 1,4 %. Enfin, lorsque la distance augmente de 100 %, le nombre total d'heures travaillées augmente d'environ 6 à 9 %. Par conséquent, selon les résultats obtenus, les liens familiaux et de parenté liés à la ville sont bien associés à des effets positifs, alors que les liens familiaux et de parenté liés au village sont associés à des quantités de facteurs plus faibles. Il faudrait bien sûr étudier plus avant les canaux exacts de ces effets positifs, mais ces derniers pourraient être liés aux imperfections du marché.

Pour finir, nous étudions les effets des liens familiaux et de parenté sur les heures de travail fournies par le propriétaire seul (col. (3) et (4)). Nous observons une fois de plus que les réseaux sociaux en ville présentent une corrélation positive avec les heures de travail. Par exemple, une augmentation de 10 points de pourcentage de la proportion de voisins appartenant au même groupe ethnique fait augmenter de 1 à 2 % les heures de travail du propriétaire, ce qui correspond, pour la moyenne de l'échantillon, à 3 à 5,5 heures par mois. De même, si la part de la population du quartier provenant de la même zone d'origine augmente d'un point de pourcentage, les heures de travail augmentent d'environ 0,7 %, ou d'environ 2 heures, pour la moyenne de l'échantillon. Nous trouvons également un effet positif pour la variable de distance à la zone d'origine, mais celui-ci ne se fait ressentir que plusieurs années après la migration. Plus le propriétaire vit loin de sa zone d'origine, plus il passe de temps à son activité productive. Ce résultat confirme une fois de plus l'idée émise selon laquelle la pression redistributive provenant de la famille fait décroître les incitations. Par exemple, une diminution

de la distance de 100 % fait chuter les heures de travail fournies par le propriétaire d'environ 4 %, soit 11,5 heures pour la moyenne de l'échantillon. La comparaison des résultats obtenus à l'aide du travail total, d'une part, et du travail total fourni par le propriétaire, d'autre part, montre que les coefficients estimés sont plus élevés lorsqu'on utilise le travail total. Ceci signifie que les incitations négatives affectent le travail du propriétaire et celui de ses employés.

Résultats désagrégés par genre

Les résultats obtenus ci-avant ont montré – en contrôlant les effets des secteurs – que les entreprises gérées par des hommes employaient systématiquement plus de travail et de capital physique que celles gérées par des femmes. Nous effectuons maintenant un test pour voir si nos données indirectes de pression redistributive présentent un effet différent lorsque nous estimons les équations (1) à (3) séparément pour les hommes et les femmes. Dans notre échantillon, 50 % de toutes les entreprises sont gérées par des femmes^[54]. On pourrait s'attendre à ce que les femmes dépensent plus pour des biens collectifs pour le ménage ou pour la santé et l'éducation des enfants. Les femmes peuvent en effet se voir découragées de développer leur entreprise par la pression portant potentiellement sur elle afin que chaque nouveau dollar gagné soit utilisé pour l'achat de ces biens et non réinvesti dans l'entreprise. Fafchamps *et al.*, (2011) analysent cette question dans le cadre d'une expérience contrôlée dans laquelle des transferts en liquide et en nature sont alloués aléatoirement à des entrepreneuses

ghanéennes. Les auteurs trouvent que les transferts en liquide ont moins d'impact sur les profits que les transferts en nature, car ils servent à des dépenses et des transferts en faveur du ménage. Toutefois, les résultats qu'ils obtiennent semblent indiquer que la raison résulte plus d'une décision personnelle (résultant du souci de ne pas dépenser inconsidérément), que d'une pression externe.

Concernant l'utilisation de capital physique, les effets positifs des réseaux (lorsque ces derniers sont mesurés par la proportion de voisins issus du même village d'origine ou du même groupe ethnique) sont plus prononcés chez les hommes que chez les femmes. L'effet de la distance au village d'origine n'est quant à lui significatif ni pour les hommes, ni pour les femmes, mais présente au moins le même signe que pour l'échantillon commun. Pour le travail, les entreprises dirigées par des hommes semblent davantage compter sur les réseaux composés de personnes originaires du même village d'origine, tandis que celles dirigées par des femmes comptent davantage sur les réseaux ethniques. L'effet de la distance au village d'origine sur le nombre total d'heures travaillées est en outre plus important pour les femmes, et très significatif. Les femmes qui sont plus proches de leur village d'origine peuvent avoir des liens de proximité plus étroits avec leur famille restée sur place, et donc être plus intensément impliquées dans des activités sans rapport avec leur entreprise (y compris des visites plus fréquentes à la famille).

L'ensemble de ces résultats est présenté de façon plus détaillée dans Grimm *et al.*, (2011), notamment après avoir désagrégé l'échantil-

[54] Cette part est plus importante si l'entreprise individuelle est prise en compte, c'est-à-dire si les entreprises ne sont pas agrégées au niveau des ménages et codées comme étant gérées par le gérant de la plus grande entreprise du ménage (en termes de valeur ajoutée).

lon global par pays et par secteur. Toutefois, la taille limitée de l'échantillon signifie que les résultats sont assez fragiles lorsqu'ils sont désagrégés en ces deux dimensions.

Contrôles de robustesse

Nous avons évoqué ci-avant l'une des limites potentielles de notre analyse liée à la variable de distance, laquelle peut être corrélée avec certaines caractéristiques inobservables des entrepreneurs. Afin d'écarter cette possibilité, nous ré-estimons les équations (1) à (3) sur plusieurs sous-échantillons établis en tenant compte de la distance séparant les entrepreneurs de leur village d'origine : les régressions sont d'abord effectuées sur les seuls migrants résidant à moins de 25 km de chez eux, puis à moins de 50 km de chez eux, puis à moins de 75 km, etc. Notre idée de départ est qu'un migrant se trouvant à 5 km de chez lui présente vraisemblablement des caractéristiques, observables et inobservables, très différentes de celles d'un migrant vivant à 100 ou 200 km de chez lui. Un migrant se trouvant à 100 km de chez lui ne sera en revanche pas nécessairement très différent d'un migrant ayant parcouru 200 km.

Les résultats obtenus pour le stock de capital montrent un effet robuste de la distance : il augmente même lorsqu'on limite l'estimation aux seuls entrepreneurs se trouvant à moins de 75 km (et pour lesquels on peut penser que la variable de distance n'est pas corrélée avec des inobservables). C'est seulement en choisissant un seuil très élevé (150 km ou plus) que l'effet se réduit, voire devient non significatif. Ceci est cependant principalement imputable à la plus petite taille de l'échantillon. Le même type de résultats est obtenu pour le nombre total d'heures travaillées et le nombre d'heures fournies par le propriétaire :

les effets estimés sont très robustes et restent positifs quel que soit l'échantillon mobilisé. Nous pouvons donc affirmer avec certitude que la distance ne capture pas uniquement une différence de caractéristiques inobservables entre les migrants internes restés proches de leur région d'origine et ceux ayant migré loin. Tous les résultats de ces tests de robustesse sont présentés en détail dans Grimm *et al.*, (2011). Un autre élément allant dans le même sens mérite d'être mentionné. Nous n'étudions ici que les migrants qui ont décidé de migrer vers la capitale économique de leur pays. On peut penser qu'une telle décision est souvent prise quelle que soit la distance à la capitale. En d'autres termes, les migrants ne choisissent pas de parcourir une certaine distance, mais plutôt s'ils vont s'installer dans l'une des villes secondaires du pays ou dans la capitale économique. Les pays sur lesquels porte notre étude se caractérisent tous plus ou moins par le fait qu'ils disposent d'un grand centre urbain de taille importante et d'un ensemble de petites villes secondaires, soit deux types de destinations potentielles entre lesquels les différences sont très marquées. Nous sommes donc tentés de penser que tous les individus ayant choisi de migrer vers la capitale économique partagent des caractéristiques similaires – jusqu'à un certain point –, et donc que le biais potentiel associé à notre variable de distance est sans doute négligeable.

Afin d'étayer nos résultats et d'étudier plus spécifiquement le rôle des « transferts forcés », nous recourons finalement à une mesure alternative de la pression redistributive à l'aide des données dont nous disposons sur les transferts effectués par les ménages. Cette mesure alternative n'est autre que les résidus d'une régression des montants de ces trans-

ferts sur le total des dépenses de consommation des ménages et sur un vecteur de variables de contrôle incluant l'âge, le sexe et le niveau d'éducation des chefs de famille, le portefeuille d'activités des ménages et des variables muettes pays. Un résidu estimé positif (respectivement négatif) signifie qu'un ménage effectue plus (respectivement moins) de transferts que la moyenne des ménages étant donné le niveau de sa consommation, et donc qu'il subit davantage (respectivement moins) la pression redistributive.

Cette mesure alternative est ensuite utilisée comme régresseur dans nos estimations sur le stock de capital physique et le nombre d'heures travaillées. Une fois de plus, les détails de cet exercice sont présentés dans Grimm

et al., (2011) ; seul un bref aperçu des principaux résultats est fourni ici. Premièrement, nous observons que l'agrégat de consommation utilisé en première étape est un très bon prédicteur des transferts effectués. Deuxièmement, les résidus de cette régression sont associés de manière négative et significative à la quantité de capital physique utilisée. Une augmentation de 10 % de notre mesure de « transferts forcés » réduit la quantité de capital physique d'environ 0,5 %. Les effets associés au nombre d'heures travaillées sont également négatifs, mais d'une manière à peine significative. Sans oublier que les transferts réels ne sont disponibles que pour un petit sous-ensemble de ménages – quoique représentatif –, ce qui signifie qu'il est un peu plus difficile d'obtenir des estimations précises.



Conclusion

Les recherches menées jusqu'à présent ont montré que, dans de nombreux pays à revenus faibles ou moyens, les petits et micro entrepreneurs obtenaient un rendement du capital relativement élevé, mais avaient des taux de réinvestissement faibles. Ce constat trouve différentes explications, parmi lesquelles figure le rôle de la « solidarité forcée » qui peut empêcher les entrepreneurs d'économiser et d'investir. Celle-ci a beaucoup été étudiée dans la littérature anthropologique et sociologique, et est souvent présentée comme une caractéristique typique des sociétés d'Afrique subsaharienne. Il existe toutefois peu d'analyses empiriques montrant que la redistribution forcée est effectivement une contrainte. Cette présente étude s'est concentrée sur les liens familiaux et de parenté, et sur la façon dont ces liens aidaient ou empêchaient les petits et micro entrepreneurs d'Afrique de l'Ouest de développer leur entreprise. À l'aide d'un échantillon de micro-entrepreneurs migrants, nous avons examiné dans quelle mesure l'intensité des liens familiaux et de parenté était corrélée avec les quantités de travail et de capital mobilisées par ces micro-entrepreneurs.

Nous trouvons que les liens familiaux et de parenté sont associés à une plus grande quantité de facteur travail – que celui-ci soit mesuré par le nombre total d'heures travaillées ou par le nombre d'heures de travail fournies par le propriétaire –, peut-être parce que les réseaux locaux aident à surmonter les imperfections du marché du travail. Les hommes semblent mobiliser davantage les réseaux constitués de personnes issues de la même région d'origine, alors que les femmes mobi-

lisent davantage ceux composés de personnes du même groupe ethnique. L'effet de la distance au village d'origine sur le facteur travail est en outre plus important pour les femmes que pour les hommes. La robustesse du signe positif de cette variable nous permet de penser que plus les liens avec la région d'origine sont distendus, plus l'utilisation de capital physique et de travail est intensive. Sans pouvoir conclure définitivement sur l'existence d'un lien de cause à effet entre ces variables, ce résultat est au moins cohérent avec l'hypothèse selon laquelle la pression redistributive liée au village entraînerait des effets d'incitation négatifs diminuant avec la distance. Nous trouvons également que la durée de la migration a une corrélation positive avec l'utilisation de capital et de travail, en contrôlant l'âge de l'entreprise, sans pour autant que nous puissions là encore en tirer de conclusions définitives. Notre analyse s'inscrit dans une perspective statique et ignore la possibilité que les transferts effectués par les migrants en ville vers leurs villages d'origine puissent faire partie d'un contrat implicite de migration et servent notamment à rembourser les familles des coûts de la migration qu'elles auraient subis. Néanmoins, ceci n'invalide pas nos conclusions, car un contrat de migration présentant des effets d'incitation négatif serait inefficace. Avec un contrat efficace, les migrants maximiseraient les profits, c'est-à-dire qu'ils utiliseraient leurs ressources du mieux possible et redistribueraient une partie de leurs profits à leur famille.

Finalement, les résultats que nous obtenons sur les liens familiaux et de parenté en ville, lesquels sont positivement corrélés avec les

facteurs capital et travail, nous conduisent à penser que ces liens sont plutôt un véhicule de soutien mutuel. Il faudrait étudier plus avant la nature exacte de ces liens, à l'aide d'autres sources de données, mais il est probable qu'ils incluent des éléments que l'on associe plus généralement au capital social tels qu'un accès facilité au crédit, au travail, à l'assurance, aux clients ou encore au marché.

Il faut veiller à ne pas tirer de conclusions trop hâtives sur les implications directes de nos résultats en matière de politiques. Ceux-ci soulèvent la question de la compatibilité des normes traditionnelles avec le développement économique moderne, et nous renvoient à un débat qui a beaucoup marqué la théorie de la modernisation il y a cinquante ans. Des travaux récents concluent toutefois au caractère très largement endogène de ces normes : en effet, à mesure qu'un nombre plus élevé de personnes réalisent les avantages à s'extraire des réseaux de soutien traditionnels

fondés sur les liens de parentèle et que des mécanismes d'assurance formels deviennent disponibles, les effets négatifs ou désincitatifs des liens familiaux et de parenté pourraient perdre de leur importance. Les effets liés aux liens familiaux et de parenté en ville laissent penser que ces derniers ont le potentiel de permettre aux activités commerciales de se développer. Si des recherches futures apportaient un éclairage sur les mécanismes sous-jacents, des politiques pourraient alors viser à mettre en place de tels réseaux de soutien pour tous les entrepreneurs. Une note de prudence s'impose avant de conclure notre étude. Bien que corroborant les prédictions de notre modèle théorique, les résultats de l'analyse empirique reposent sur des régressions estimées à partir de données transversales. Ces données ne permettent pas de contrôler l'hétérogénéité non observée des migrants de manière adéquate, un problème qui peut être particulièrement important dans notre contexte.



Bibliographie

ANDERSON, S. et J.-M. BALAND (2002), "The Economics of Roscas and Intrahousehold Resource Allocation", *Quarterly Journal of Economics*, 117 (3): 963-95.

BALAND, J.-M., C. GUIRKINGER et C. MALI (2007), "Pretending to be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon", *Mimeo*.

BARR, A.M. (2002), "The Functional Diversity and Spillover Effects of Social Capital", *Journal of African Economies*, 11 (1): 90-113.

BARTH, F. (1967), "On the Study of Social Change", *American Anthropologist* (new series), 69 (6): 661-669.

BAUER, P.T. et B.S. YAMEY (1957), *The Economics of Under-developed Countries*, Cambridge University Press, Cambridge.

BEEGLE, K., J. DE WEERDT et S. DERCON (2008), "Migration and Economic Mobility in Tanzania: Evidence from a Tracking Survey", *World Bank Policy, Research Working Paper 4798*, Banque mondiale, Washington D.C.

BELSLEY, D.A., E. KUH et R.E. WELSCH (1980), *Regression Diagnostics: Identifying Influential Data and Sources of Collinearity*, John Wiley, New York.

BRILLEAU, A., E. OUEDRAOGO et F. ROUBAUD (2005), « L'Enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations de l'UEMOA : la consolidation d'une méthode », *Stateco*, 99, 15-19.

CAMILLERI, J.-L. (1996), *La petite entreprise africaine. Mort ou résurrection ?* L'Harmattan, Paris.

COLEMAN, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.

COMOLA, M. et M. FAFCHAMPS (2010), "Are Gifts and Loans between Households Voluntary?", *CSAE Working Paper Series*, #2010-20, Centre for the Study of African Economies, Oxford University, Oxford.

DI FALCO, S. et E. BULTE (2010), "Social Capital and Weather Shocks in Ethiopia: Climate Change and Culturally-induced Poverty Traps", *Mimeo*, LSE et Wageningen University.

DI FALCO, S. ET E. BULTE (2009), "The Dark Side of Social Capital: Kinship, Consumption, and Investment", *Mimeo*, LSE et Wageningen University.

FAFCHAMPS, F. (2002), "Returns to Social Network Capital Among Traders", *Oxford Economic Papers*, 54 (2): 173-206.

FAFCHAMPS, F. (2001), "Networks, Communities, and Markets in Sub-Saharan Africa: Implications for Firm Growth and Investment", *Journal of African Economies*, 10: 119-142.

FAFCHAMPS, F. (1996), "The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana", *World Development*, 24 (3): 427-448.

FAFCHAMPS, M., D. MCKENZIE, S. QUINNET C. WOODRUFF (2011), *When is Capital Enough to Get Female Microenterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana*, Mimeo, University of Oxford, Oxford.

GRANOVETTER, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481-510.

GRANOVETTER, M. (1983), "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", *Sociological Theory*, 1, pp. 201-233.

GRANOVETTER, M. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.

GRIMM, M., F. GUBERT, O. KORIKO, J. LAY et C.J. NORDMAN (2011), *Kinship-Ties and Entrepreneurship in Western African*, Mimeo, International Institute of Social Studies, Erasmus University Rotterdam.

HIRSCHMAN, A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, Londres.

HOFF, K. et A. SEN (2006), "The Kin as a Poverty Trap", in BOWLES, S., S.N. DURLAUF et K. HOFF (Eds), *Poverty Traps*, Princeton University Press, New York.

KNORRINGA, P. et I. VAN STAVEREN (2006), *Social Capital for Industrial Development: Operationalizing the Concept*, UNIDO, Vienne.

KRANTON, R.E. (1996), "Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System", *American Economic Review*, 86 (4), pp. 830-851.

LA FERRARA, E. (2007), "Family and Kinship ties in Development: An Economist's Perspective", Cinquième conférence AFD-EUDN, décembre, Paris.
<http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PORTAILS/PUBLICATIONS/EUDN/EUDN2007/laFerrara.pdf>

LEWIS, W. A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School* 28(2), pp. 139-191.

MEIER, G.M. et R.E. BALDWIN (1957), *Economic Development: Theory, History, Policy*, John Wiley and Sons, New York.

MINTEN, B. et F. FAFCHAMPS (1999), "Relationships and Traders in Madagascar", *Journal of Development Studies*, 35 (6), pp. 1-35.

PLATTEAU, J.-P. (2000), *Institutions, Social Norms and Economic Development*, Harwood Academic Publishers, Amsterdam.

PORTES, A. et J. SENSENBRENNER (1993), "Embeddedness and Immigration. Notes on the Social Determinants of Economic Action", *The American Journal of Sociology*, 98(6), pp. 1320-1350.

WOOLCOCK, M. (2001), "Microenterprise and Social Capital: A Framework for Theory, Research and Policy", *Journal of Socio-Economics*, 30 (2), pp. 193-198.



2.5. La transmission entre générations du statut d'auto-entrepreneur dans le secteur informel en Afrique de l'Ouest : une contrainte ou l'espoir de meilleurs revenus ?

Laure Pasquier-Doumer

Introduction

Depuis les années 1970, les recherches sur le secteur informel sont en plein essor. Cet intérêt vient du constat que la plupart des ménages des pays en développement, notamment les plus pauvres, tirent la majeure partie de leurs revenus du secteur informel. Pourtant, malgré près de quatre décennies de recherches, les origines et les causes du secteur informel sont loin de faire consensus. Selon l'école « dualiste », le secteur informel trouve ses origines dans la segmentation du marché du travail et la saturation du secteur formel

(Lewis, 1954 ; Harris et Todaro, 1970 ; Pradhan, 1995). Le secteur informel constitue le segment le moins favorisé du marché du travail et participe aux déséquilibres de ce dernier. Par conséquent, y travailler est un choix fait sous contrainte. Une autre approche, plus récente, considère le secteur informel comme un secteur de petites entreprises efficaces, créées par des entrepreneurs dynamiques. Ceux qui y entrent le font volontairement, en espérant y obtenir un revenu supérieur à celui qu'ils retireraient s'ils étaient salariés ou entrepreneurs

formels (Maloney, 2004 ; Packard, 2007). Un grand nombre d'entrepreneurs informels peut alors signifier une distribution efficace du travail. Malgré une polarisation des débats (Bacchetta *et al*, 2009), l'idée de marchés du travail multi-segmentés, qui réconcilie ces deux approches, est de plus en plus partagée (Chen, 2005 ; Fields, 2005). Selon cette approche, le secteur informel se compose de différents segments. Le segment supérieur serait composé d'entrepreneurs qui ont choisi d'entrer dans le secteur informel, alors que le segment inférieur serait dominé par des ménages ayant intégré le secteur informel sous contrainte.

S'il n'y a pas de consensus sur la nature volontaire ou non de l'entrée dans le secteur informel, de nombreuses études montrent l'importance de la transmission intergénérationnelle du statut d'entrepreneur. Aux États-Unis, la moitié des entrepreneurs proviennent d'une famille d'entrepreneurs (Dunn et Holt-Eakin, 2000). En France, 41 % des entrepreneurs ont un père ou un beau-père entrepreneur (Laferrère et McEntee, 1996). En Afrique de l'Ouest, la reproduction sociale est également la plus élevée parmi les entrepreneurs (Pasquier-Doumer, 2010a). Cela dit, très peu d'études documentent les raisons de cette forte corrélation intergénérationnelle du statut d'entrepreneur. Les rares études existantes portent sur les pays développés et montrent qu'avoir un père entrepreneur constitue un avantage en termes de revenus espérés (Dunn et Holt-Eakin, 2000 ; Lentz et Laband, 1990 ; Fairlie et Robb, 2007a, 2007b ; Colombier et Masclet, 2006, 2008 ; Laferrère et McEntee, 1996). Pour les pays en développement, la forte corrélation du statut d'entrepreneur entre les générations soulève les questions suivantes : les enfants d'entrepreneurs deviennent-ils eux-mêmes entrepreneurs car ils bénéficient

d'un avantage par rapport aux enfants de salariés, s'expliquant par un meilleur accès à du capital humain, physique ou social valorisable dans le secteur informel ? Si cet avantage est réel, l'idée que les entrepreneurs informels de deuxième génération choisissent d'entrer de manière volontaire dans le secteur informel peut être défendue. Ces entrepreneurs constitueraient alors un segment dynamique et efficient du secteur informel.

Dans ce chapitre, nous testerons, dans un premier temps, l'hypothèse de l'existence dans le contexte ouest-africain d'un avantage comparatif pour les entrepreneurs informels de deuxième génération, relativement à ceux de la première génération. Nous chercherons, dans un second temps, à identifier l'origine de cet avantage. Provient-il de la transmission intergénérationnelle d'un capital humain informel, d'un capital physique ou social ? Quels sont les poids respectifs de ces différents canaux ? Ces questions sont d'autant plus pertinentes dans le contexte africain que les inégalités y sont particulièrement élevées et la mobilité sociale faible (Cogneau *et al*, 2007). Comprendre la transmission intergénérationnelle du statut d'entrepreneurs informels permet en effet d'éclairer la reproduction des inégalités en Afrique. De plus, le secteur informel est le plus grand pourvoyeur d'emplois et de revenus dans les villes ouest-africaines (Brilleau *et al*, 2005) mais aussi le principal lieu de professionnalisation et d'intégration des jeunes dans le marché du travail (Walther, 2007), il est donc essentiel de s'interroger sur sa dynamique.

Dans la première partie de ce chapitre, nous présenterons les principales conclusions auxquelles a abouti la littérature afférente à ces questions, ainsi que le contexte dans lequel se situe cette étude. Dans la seconde partie, nous

décrivons les données mobilisées ainsi que la stratégie empirique retenue. La troisième partie décrit les principales caractéristiques des entrepreneurs de seconde génération. La quatrième partie est consacrée à tester l'existence d'un avantage comparatif pour ces entrepreneurs informels. Dans la cinquième partie, nous nous interrogeons sur la nature de cet avantage. La sixième partie présente les conclusions.

2.5.1. Littérature existante et contexte

Quelques rares études analysent, dans le contexte des pays développés l'impact d'avoir des parents entrepreneurs sur les choix professionnels, en particulier celui d'être entrepreneur plutôt que salarié (Dunn et Holtz-Eakin, 2000 ; Colombier et Masclet, 2008 ; Laferrère et McEntee, 1996). Toutes s'accordent sur une probabilité d'être entrepreneur bien plus élevée parmi les enfants d'entrepreneurs que parmi les enfants de salariés. À notre connaissance, seules deux études s'intéressent à l'impact du contexte familial sur les performances des petites entreprises (Lentz et Laband, 1990 ; Fairlie et Robb, 2007b). Elles portent toutes deux sur les États-Unis. Lentz et Laband (1990) montrent que les entrepreneurs de deuxième génération ont plus de succès dans la conduite de leur entreprise, par rapport aux entrepreneurs de première génération et ce grâce à l'acquisition précoce de capital humain. En effet, les enfants d'entrepreneurs acquièrent des compétences managériales à travers un contact continu avec l'entreprise familiale, alors que les enfants de salariés ne voient pas leurs parents au travail. Les auteurs concluent que cet avantage conduit les enfants d'entrepreneurs à choisir volontairement le statut d'activité de leurs parents.

Fairlie et Robb (2007b), quant à eux, identifient trois canaux pouvant potentiellement expliquer les meilleurs résultats obtenus par la deuxième génération d'entrepreneurs : un niveau plus élevé de compétences managériales et de compétences spécifiques à un secteur d'activité, acquises grâce à l'expérience dans l'entreprise familiale, et l'héritage d'une entreprise. Dans ce dernier cas, les parents transmettent à leurs enfants du capital physique mais aussi social tel qu'une réputation ou une clientèle établie. Avec d'autres données que celles utilisées par Lentz et Laband (1990), ils montrent que disposer d'une expérience professionnelle dans la l'entreprise d'un membre de la famille améliore significativement les performances des petites entreprises.

Concernant les pays en développement, il n'existe aucune étude spécifique portant sur l'impact du contexte familial sur les résultats obtenus par les entreprises informelles. Une seule étude aborde indirectement cette problématique, celle de Fafchamps et Minten (2002) s'intéressant à l'effet des réseaux sociaux sur la productivité des négociants agricoles à Madagascar. Dans cette étude, un quart des négociants interrogés déclarent avoir un père ou une mère exerçant dans le commerce, et 14 % d'entre eux indiquent faire ce métier par tradition familiale ; l'auteur conclut néanmoins qu'avoir des parents dans ce secteur d'activité n'a pas d'incidence positive sur la productivité. Au contraire, l'auteur montre que la productivité est plus élevée parmi les négociants ayant appris leur métier seul.

Les résultats obtenus par Fafchamps et Minten ne sont pas *a priori* généralisables à l'Afrique de l'Ouest, dans la mesure où l'acquisition de capital humain dans les pays ouest-africains est très différente de celle observée à Madagascar ; en outre, le commerce est un secteur

d'activité spécifique en termes d'acquisition de compétences et de niveau de capital requis. En effet, dans les secteurs informels africains, il existe deux principales façons d'acquérir du capital humain, à savoir l'apprentissage traditionnel et l'expérience dans des entreprises informelles. L'apprentissage traditionnel est beaucoup moins répandu à Madagascar qu'en Afrique de l'Ouest. Ce type d'apprentissage est de plus assez marginal dans le secteur du commerce. Ainsi, dans les capitales de sept pays ouest-africains, 27,8 % des entrepreneurs informels ont appris leur métier par l'apprentissage traditionnel, alors que cette proportion n'atteint que 14,2 % dans la capitale malgache. En excluant le secteur du commerce, l'apprentissage traditionnel concerne 40,7 % des entrepreneurs informels ouest-africains, contre seulement 16,8 % dans la capitale malgache^[55]. En outre, le commerce est un secteur d'activité très spécifique en termes de quantité de capital requise : dans les pays ouest-africains, le montant moyen de capital utilisé par les entreprises informelles dans le secteur du commerce est de 528 dollars internationaux (DI), contre 1 053 DI dans les autres secteurs^[56].

L'hypothèse de ce chapitre est que les entrepreneurs de seconde génération ont de meilleures performances que ceux de première génération, grâce à un meilleur accès et/ou un meilleur rendement du capital humain, physique et social. La présence d'un membre de la famille dans un même secteur d'activité peut améliorer l'acquisition de capital humain pour différentes raisons. Tout d'abord, cela peut faciliter le choix du maître d'appren-

tissage. En Afrique de l'Ouest, l'apprentissage traditionnel se déroule généralement en trois phases : la première année, l'apprenti doit observer ce que font le maître d'apprentissage et les travailleurs de l'atelier ; dans une deuxième phase, l'apprenti doit exercer certains travaux mineurs ; en dernière phase, l'apprenti prend entièrement part aux activités de l'atelier et est responsable des résultats qu'il obtient (Haan, 2006). Lors de cette dernière phase, des compétences en organisation, managériales et des connaissances spécifiques au secteur d'activité sont transmises, notamment en matière de fixation des prix, de marketing, et de relations avec les fournisseurs/clients. Or, il a été observé que certains maîtres profitent d'une forte demande de formation, en multipliant le nombre d'apprentis, ce qui nuit au temps consacré à chaque apprenti et à leur occasion de pratiquer par eux-mêmes, le nombre de commandes ne suffisant plus à l'ensemble des apprentis (Charmes et Oudin, 1994). Par conséquent, un membre de la famille travaillant dans le même secteur d'activité permet à la famille de choisir un maître disposant des meilleures compétences professionnelles et d'un bon carnet de commandes. En outre, les liens familiaux continuent à jouer en Afrique de l'Ouest un rôle important lors de la sélection des apprentis par les maîtres (Birks *et al.*, 1994). Avoir des membres de la famille dans le même secteur d'activité peut permettre d'être plus facilement accepté par un « bon » maître. Enfin, la transmission de compétences spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise peut se dérouler avec plus de facilité lorsque le maître fait partie de la famille, du fait de traditions séculaires limitant le

[55] Source : calcul de l'auteur basé sur des enquêtes 1-2-3 (Phases 2, 2001/02, AFRISTAT, DIAL, INS pour Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey, Ouagadougou et Phase 2, 2001/02, INSTAT, DIAL pour Antananarivo).

[56] Source : calcul de l'auteur basé sur des enquêtes 1-2-3 (Phases 2, 2001/02, AFRISTAT, DIAL, INS).

transfert du savoir aux membres d'une même famille ou du même clan (Haan, 2006).

En ce qui concerne l'acquisition de capital humain informel par l'expérience, avoir un membre de la famille entrepreneur peut offrir plus d'opportunités d'accumuler de l'expérience dans son entreprise. L'expérience dans l'entreprise d'un membre de la famille peut par ailleurs permettre une meilleure acquisition de capital humain que celle dans une quelconque entreprise, car le propriétaire de l'entreprise peut souhaiter donner plus de responsabilités à un membre de sa famille, au nom de ces mêmes traditions séculaires mais aussi car l'entrepreneur peut être plus concerné par le succès professionnel d'un des membres de sa famille que par celui de quelqu'un qui ne lui est pas lié.

Comme dans les pays développés, l'acquisition du capital physique peut être facilitée par le fait d'avoir un membre de la famille qui est entrepreneur. D'une part, les entrepreneurs, du moins ceux qui réussissent, peuvent être plus en mesure d'investir que des salariés. D'autre part, certains entrepreneurs de deuxième génération héritent – totalement ou partiellement – de l'entreprise d'un membre de leur famille.

Les recherches menées par Lentz et Laband (1990) n'incluent pas le capital social en tant que canal possible de transmission du statut d'entrepreneur entre générations. Fairlie et Robb (2007*b*) l'introduisent de manière indirecte, en l'incluant dans les éléments transmis lors de l'héritage d'une entreprise familiale. Dans les pays en développement, le capital social joue un rôle fondamental pour les performances des entreprises informelles, en raison de l'imperfection des marchés (Bacchetta *et al.*, 2009). Comme le montrent Fafchamps

et Minten (2002), le capital social – ou, plus précisément, les réseaux sociaux – améliorent la circulation d'information fiable sur les opportunités technologiques et du marché, ainsi que sur les listes noires d'agents non fiables. Le capital social peut également faciliter la fidélisation d'une clientèle, grâce à la réputation et la confiance. En outre, comme le montre Pasquier-Doumer (2010*b*), une grande partie des réseaux sociaux mobilisés pour améliorer son activité professionnelle est liée à la famille. L'avantage potentiel des entrepreneurs de deuxième génération pourrait donc s'expliquer en partie par les réseaux sociaux.

2.5.2. Données et stratégie empirique

Les données mobilisées pour cette étude sont les enquêtes 1-2-3, menées entre 2001 et 2002 et représentatives des sept capitales commerciales de pays de l'UEMOA : Cotonou (Bénin), Ouagadougou (Burkina Faso), Abidjan (Côte d'Ivoire), Bamako (Mali), Niamey (Niger), Dakar (Sénégal) et Lomé (Togo). Les enquêtes 1-2-3 sont des enquêtes imbriquées organisées en trois phases, et spécialement conçues pour étudier le secteur informel (voir Brilleau *et al.*, 2005). Nous exploitons ici les phases 1 et 2. La phase 1 est une enquête emploi qui comprend des informations précises sur les caractéristiques sociodémographiques des enquêtés, notamment le secteur d'activité et le statut du père lorsque l'enquêté avait 15 ans. La phase 2 est une enquête qui porte sur un sous-échantillon d'UPI identifiées en phase 1. Elle fournit des données très précises sur la valeur ajoutée, les ventes, les investissements, les facteurs de production des entreprises informelles et les caractéristiques du propriétaire. Les enquêtes 1-2-3 définissent les entreprises infor-

nelles comme des unités de production qui (a) ne disposent pas de comptabilité formelle écrite et/ou (b) ne sont pas enregistrées. Cette définition n'inclue pas de critère de taille.

L'un des principaux avantages des enquêtes 1-2-3 est leur structure imbriquée : la phase 1 permet à la phase 2 de fournir une image représentative du secteur informel. Un autre avantage est qu'elles permettent d'identifier la deuxième génération d'entrepreneurs et présentent des proxys du capital humain, du capital social, et de la transmission du capital physique entre générations.

À partir de ces données, nous cherchons donc à tester l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs de seconde génération auraient un avantage, en termes de compétitivité, relativement aux entrepreneurs de première génération. Dans un second temps, il s'agit d'identifier le rôle des trois canaux retenus dans l'origine de cet avantage : les transferts de capital physique, de capital humain et de capital social.

À l'instar de Lentz et Laband (1990), nous distinguons deux types de capital humain : les compétences managériales, qui incluent les compétences administratives et de gestion du personnel, et les compétences spécifiques au secteur d'activité, qui regroupent les informations spécifiques au processus de production. Nous supposons que grandir au contact d'une entreprise familiale favorise l'acquisition de compétences managériales mais que les compétences spécifiques au secteur d'ac-

tivité ne sont transmises que si l'entreprise familiale était dans le même secteur d'activité que celle de l'entrepreneur informel. C'est pourquoi nous distinguons deux types d'entrepreneurs de seconde génération. Le premier est celui des entrepreneurs dont le père exerçait une activité d'entrepreneur, mais dans un secteur non forcément lié au leur^[57]. Ce type d'entrepreneurs sera noté *SE* par la suite. Le second est celui des entrepreneurs ayant des parents ou des membres de leur famille ayant une entreprise fortement similaire à la leur en termes d'activité^[58]. Parce que ces entrepreneurs suivent une tradition familiale, ils seront notés *TRAD* dans la suite.

Nous supposons que les entrepreneurs dont le père était entrepreneur (*SE*) bénéficient d'un avantage à travers la transmission intergénérationnelle de compétences managériales, de capital physique et/ou d'un rendement plus élevé de ces facteurs. Pour les entrepreneurs bénéficiant d'une tradition familiale dans l'exercice de leur activité (*TRAD*), nous supposons qu'ils peuvent bénéficier de deux canaux supplémentaires, la transmission de compétences spécifiques au secteur d'activité et la transmission de capital social, et ce pour les raisons précédemment évoquées.

La première étape de l'analyse consiste à tester l'existence d'un avantage comparatif pour les entrepreneurs de seconde génération. Pour les raisons évoquées, nous supposons que *TRAD* a un effet positif sur la productivité des facteurs de production de plus grande ampleur que *SE*.

[57] Nous aurions aimé prendre également le statut de la mère mais malheureusement cette information n'est pas disponible dans les données que nous utilisons.

[58] Plus précisément, *TRAD* prend la valeur 1 si le propriétaire déclare que : il ou elle a monté son entreprise informelle en suivant une tradition familiale, et/ou il ou elle a choisi les produits/services informels vendus en suivant une tradition familiale, et/ou un membre de sa famille a créé l'entreprise informelle.

Considérons une entreprise disposant de capital de travail, de capital physique et de capital humain, respectivement notés L , K et H . La fonction de production est supposée être une fonction Cobb-Douglas que nous estimerons sous sa forme logarithmique.

Avec cette spécification, SE et $TRAD$ sont supposés accroître la productivité du travail, du capital physique et du capital humain à travers un terme multiplicatif neutre au sens de Hicks. Nous estimons ainsi l'équation suivante :

$$V = (g_{SG}(SG)(L))^{\alpha} (h_{SG}(SG)(K))^{\beta} (I_{SG}(SG)(H))^{\gamma} = f_{SG}(SG) L^{\alpha} K^{\beta} H^{\gamma} \quad (1)$$

où V représente le profit, SG indique si l'entrepreneur est de la seconde génération, avec $SG = \{SE, TRAD\}$, $g_{SG}(SG)$, $h_{SG}(SG)$, $I_{SG}(SG)$, et $f_{SG}(SG)$, sont des fonctions qui expriment l'effet de SE ou $TRAD$ sur la productivité du travail L , du capital physique K et du capital humain H .

Si SE ou $TRAD$ ont un effet positif et significatif sur V , alors les entrepreneurs de seconde génération ont des rendements plus élevés de leurs facteurs de production.

Le profit V est défini comme la différence entre le montant total des ventes moins le montant total des dépenses, celles-ci incluant tous les coûts de consommation intermédiaire dont les salaires, y compris celui de l'entrepreneur. Les différences de parité d'achat entre les pays ont été prises en compte. Le profit est la mesure retenue de la performance de l'entreprise mais le montant des ventes sera également utilisé pour s'assurer de la robustesse des résultats.

Le travail (L) est mesuré par le nombre d'heures mensuelles de travail utilisé dans l'entreprise. Le capital physique (K) inclut les locaux, les machines, les véhicules, les outils et les meubles. Chaque item a été évalué par son coût de remplacement. Comme pour le profit, ces montants sont ajustés par les différences de prix entre les pays. Le capital humain (H) est mesuré par l'expérience potentielle des entrepreneurs^[59] sur le marché du travail, ainsi que par son niveau d'éducation.

Ces estimations présentent le problème habituel d'endogénéité possible des facteurs de production, de par leur accumulation dans le temps et les caractéristiques inobservables de l'entreprise. Malheureusement, pour corriger ce biais, nous ne disposons ni de données de panel ni de bons instruments. Par conséquent, nous choisissons une approche très simple qui divise l'échantillon en entreprises informelles de différents niveaux de stock de capital et de travail.

Dans une deuxième étape d'analyse, nous cherchons à identifier la source de l'avantage des entrepreneurs de seconde génération, en distinguant le meilleur accès aux compétences managériales, spécifiques au secteur d'activité, les capitaux physique et social des meilleurs rendements de ces facteurs de production. Pour ce faire, nous incluons dans l'équation (1) une proxie du capital hérité K_I , nous distinguons dans le capital humain les compétences managériales H_{ms} et les compétences spécifiques au secteur de l'entreprise H_{ess} et à l'instar de Fafchamps et Minten (2002) nous introduisons dans la fonction de production le capital social S . La fonction de production devient alors :

[59] Âge moins les années d'études, moins sept, âge légal d'accès à l'école.

$$V = F(L, K_I, K_{NI}, H_{MS}, H_{ESS}, S) \quad (2)$$

Nous identifions ensuite laquelle de ces variables est la plus à même de capturer l'effet d'avoir bénéficié d'une tradition familiale ou d'avoir un père entrepreneur.

Pour estimer l'équation (2), le capital physique hérité (K_I) est pris en compte à l'aide de trois variables : (i) la quantité de capital physique obtenue par la famille^[60], (ii) une proxy prenant la valeur 1 si la part de capital physique obtenue par la famille est plus élevée que la moitié de la quantité totale de capital physique, (iii) une proxy qui prend la valeur 1 si le propriétaire utilise un local donné par la famille.

Trois variables permettent de prendre en compte les compétences managériales (H_{MS}). La première indique si le propriétaire a une expérience précédente de management d'une entreprise. La deuxième est le fait que le propriétaire connaisse les institutions de micro-finance. Elle indique un meilleur accès à l'information pouvant à son tour améliorer la productivité. La dernière indique si le propriétaire tient une comptabilité, révélant une meilleure organisation dans la manière de gérer l'entreprise.

Pour prendre en compte les compétences spécifiques à l'entreprise (H_{ESS}), quatre variables sont à notre disposition. La première prend la valeur 1 si le propriétaire a appris sa profession à travers l'apprentissage traditionnel et 0 sinon. L'apprentissage traditionnel donne au propriétaire une expérience pas-

sée du secteur d'activité pendant laquelle la transmission de compétences spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise pourra être importante. La deuxième indique si le propriétaire dispose d'une expérience passée dans l'entreprise informelle avant d'en devenir propriétaire. Cette expérience peut lui apporter de bonnes connaissances de la technologie de production utilisée dans l'entreprise, des opportunités sur le marché, de la clientèle et des fournisseurs. Cela lui permet aussi de se faire connaître de la clientèle. La troisième indique si le propriétaire disposait d'une expérience de ce secteur d'activité avant son entrée dans l'entreprise qu'il dirige. Enfin, nous utilisons le nombre d'années d'expérience dans le secteur d'activité qu'il occupe à la date de l'enquête.

Le capital social (S) est approché par deux variables. La première prend la valeur 1 si le propriétaire indique qu'il n'a pas de problème à trouver des clients et que le manque de clientèle ne représente pas le principal obstacle au développement de son activité. Cette variable peut refléter la fidélité des clients, la réputation et le fait que l'entreprise soit connue. Pourtant, cette variable peut souffrir d'un biais d'endogénéité car il est probable que l'auto-évaluation du propriétaire soit influencée par sa performance. Les entrepreneurs au profit élevé sont plus susceptibles de dire qu'ils ne manquent pas de clients. Par conséquent, nous introduisons une deuxième variable du capital social, plus exogène, qui est l'appartenance à une association professionnelle. Dans le contexte ouest-africain, savoir

[60] Plus précisément, nous considérons que le capital physique est obtenu par la famille si le propriétaire a indiqué que le capital était financé par un prêt provenant de la famille, par un héritage ou par un don d'un membre de la famille ou d'un ami. Malheureusement, dans ce dernier cas, il est impossible de distinguer dans l'enquête les amis de la famille. Nous supposons que les dons d'amis sont pratiquement inexistant dans le cas des activités professionnelles, ce qui est cohérent avec ce que l'on observe à Ouagadougou (Pasquier-Doumer, 2010b).

comment s'inscrire à une association professionnelle et être accepté comme membre pourrait dépendre du niveau de capital social plutôt que de la taille de l'entreprise. Ce sujet n'a pourtant pas fait l'objet de nombreuses recherches.

Comment se distinguent les entrepreneurs de deuxième génération ?

Les entrepreneurs de deuxième génération représentent 60 % des entrepreneurs informels. Parmi eux, 53 % ont un père entrepreneur, et 16 % héritent d'une tradition familiale^[61] (tableau I1 en annexe). Comme supposé, les entrepreneurs de deuxième génération montrent en moyenne de meilleurs résultats que les entrepreneurs de première génération, même si la différence n'est significative que pour les ventes réalisées par les entrepreneurs de type *TRAD*. Leurs entreprises sont plus anciennes, surtout pour les entrepreneurs de type *TRAD*, et plus homogènes en termes de composition ethnique et de liens interpersonnels. En outre, les entreprises de type *TRAD* nécessitent une main-d'œuvre plus importante et des capitaux moins élevés. Ces entreprises sont surreprésentées dans le secteur de la vente en gros, et sous-représentées dans les secteurs de la construction et des services (tableau I1)

Outre les différences liées aux caractéristiques des entreprises, la deuxième génération d'entrepreneurs se distingue par plusieurs caractéristiques personnelles (tableau I2 en annexe). Tout d'abord, ces entrepreneurs ont fait moins d'études et sont plus expérimentés, disposant en moyenne d'un an d'expé-

rience en plus. Ce résultat est similaire à celui obtenu par Lentz et Laband (1990) pour les États-Unis, et par Colombier et Masclet (2006) pour l'Europe. Ces auteurs expliquent ce résultat par le fait que les enfants d'entrepreneurs substituent à l'éducation formelle l'éducation informelle qu'ils acquièrent à travers l'opportunité de se former en travaillant avec leurs parents.

Si l'hypothèse de l'existence d'un avantage comparatif pour les enfants d'entrepreneurs est vérifiée, ces derniers devraient être dotés de plus de compétences managériales et d'un investissement familial plus important en termes de capital physique. Ce n'est pas ce qui ressort de cette première approche descriptive. S'ils disposent plus souvent d'une expérience passée comme gérant, ils ne connaissent pas mieux les institutions financières ni ne tiennent plus souvent une comptabilité que les autres entrepreneurs. En outre, la famille n'a pas plus investi dans leur entreprise que dans celles des autres entrepreneurs informels. Les enfants d'entrepreneurs ne semblent donc pas bénéficier d'une transmission intergénérationnelle de compétences managériales, ni d'un meilleur accès au capital physique.

Quant aux propriétaires bénéficiant d'une tradition familiale, nous nous attendons à ce qu'ils disposent de meilleures compétences spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise, ainsi que d'un capital social et d'un investissement familial plus importants. Il semble à cette première étape que cela soit vrai. En moyenne, ils ont accumulé plus d'expérience qui leur a probablement donné plus de compétences spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise : expérience dans l'entreprise informelle avant

[61] 9 % des entrepreneurs de deuxième génération ont à la fois un père entrepreneur et une tradition familiale héritée.

d'en être le propriétaire, expérience dans la profession (deux ans de plus), et apprentissage traditionnel. Leur capital social semble être plus important, car ils font plus souvent partie d'associations professionnelles et disposent d'une clientèle plus fidèle. Leur famille contribue plus à la formation du capital que celles des autres propriétaires, en termes absolus comme relatifs.

Les entrepreneurs de deuxième génération bénéficient-ils d'un avantage comparatif ?

Pour tester l'existence d'un avantage comparatif des enfants d'entrepreneurs (*SE*), nous estimons par les MCO l'équation (1), en mesurant la performance de l'entreprise par le log de la valeur ajoutée et des ventes. Les variables indépendantes sont une variable qui prend la valeur 1 si l'entrepreneur a un père entrepreneur (*SE*), du travail et du capital, sous forme logarithmique, afin de prendre en compte la possibilité de revenus marginaux décroissants, et des variables en capital humain.

Nous introduisons également des variables de contrôle : le genre du propriétaire, car les femmes peuvent faire face à plus de difficultés pour pénétrer le segment supérieur du secteur informel pour différentes raisons (responsabilités familiales, discrimination, mobilité restreinte) ; la polygamie, car la pression en termes de redistribution au sein de la famille peut être plus élevée, et par conséquent l'accumulation du capital plus difficile (Morrisson 2006) ; la religion et l'appartenance ethnique, car elles peuvent donner accès à différents réseaux sociaux ; le statut migratoire, car les migrants récemment arrivés peuvent moins bien connaître les opportunités du marché ; et l'éducation du père, qui permet de contrôler le milieu social des entrepreneurs.

Du fait d'aléa moral, les travailleurs d'une même famille ou d'un même groupe ethnique que le propriétaire peuvent être plus productifs. C'est pourquoi nous contrôlons par la part de travailleurs de l'entreprise, qui sont de la même famille ou du même groupe ethnique que le propriétaire. En outre, l'âge de l'entreprise est pris en compte, les entreprises les plus anciennes étant celles les mieux établies, puisqu'elles ont survécu. Et pour finir, nous contrôlons par le secteur d'activité et le pays.

Le tableau I3 (en annexe) présente les principaux résultats de l'estimation de l'équation (1). En raison du potentiel biais d'endogénéité dans l'estimation des paramètres de capital et de travail, l'équation (1) est estimée avec et sans y introduire ces facteurs.

Contrairement aux attentes, le fait d'avoir un père entrepreneur n'a aucun impact sur la valeur ajoutée et les ventes. Ce résultat reste inchangé lorsque les estimations sont faites sur des sous-échantillons d'entreprises informelles, définies selon leur niveau de capital ou de travail (non présenté). Les propriétaires dont le père est impliqué dans des activités d'entrepreneur ne disposent donc pas d'un avantage comparatif par rapport aux propriétaires dont le père n'est pas entrepreneur. Ce résultat indique que les enfants d'entrepreneurs ne bénéficient pas de transmissions intergénérationnelles de compétences managériales valorisables ni de capital physique.

Quant aux autres variables, les résultats confirment en grande partie les attentes : toutes choses égales par ailleurs, des niveaux élevés de travail, de capital humain et de capital physique améliorent les performances de l'entreprise ; les hommes ont des performances espérées plus élevées que celles des femmes ; être né dans la ville constitue un

avantage, relativement aux migrants ; avoir un père qui a fait des études a un impact positif significatif sur les résultats de l'entreprise. Toutefois, le statut matrimonial, la religion et le groupe ethnique n'ont pas d'effet significatif ^[62]. L'homogénéité ethnique ainsi que la proportion de membres de la famille dans l'entreprise ont des effets significatifs mais négatifs. Comme suggéré par Fafchamps et Minten (2002) qui obtiennent ce même résultat, les membres de la famille semblent donc travailler moins dur que le personnel employé. Ceci pourrait s'expliquer par la pression familiale à la redistribution, qui oblige à partager le travail, même si cela signifie une main-d'œuvre trop nombreuse au regard du travail à faire.

Pour tester l'hypothèse d'avantage comparatif pour les entrepreneurs de seconde génération selon la définition plus restreinte, nous estimons la même équation que précédemment, mais en introduisant la variable *TRAD* au lieu de *SE*. Nous testons la robustesse des résultats obtenus en estimant cette équation pour des sous-échantillons d'entrepreneurs, obtenus en divisant les entreprises informelles en terciles de capital (modèles (7), (8) et (9)) ou de travail (modèles (10), (11) et (12)).

Le tableau I4 en annexe montre qu'hériter d'une tradition familiale a un effet positif et significatif sur les résultats des entreprises informelles. Le résultat est robuste aux choix de variables de résultats ^[63], et à l'inclusion de variables de capital et de travail. Le résultat reste également le même pour les entreprises informelles disposant d'un niveau élevé de facteurs de production. Néanmoins, avoir hé-

rité d'une tradition familiale n'a pas d'impact significatif pour les niveaux faibles et intermédiaires de facteurs de production, à l'exception d'un effet significatif de *TRAD* sur les ventes, pour les entreprises disposant d'un niveau intermédiaire de capital.

Ces résultats nous permettent de conclure que les propriétaires d'entreprises informelles, dont des membres de la famille sont impliqués dans le même secteur d'activité, disposent généralement d'un avantage en termes de performance de l'entreprise, par rapport aux propriétaires dénués de tradition familiale. Cependant, ce résultat ne tient plus si l'on considère les propriétaires d'entreprises dont les niveaux de facteurs de production sont peu élevés.

Quant aux autres variables, les résultats sont les mêmes que ceux de l'estimation de l'équation comprenant la variable *SE* (le fait d'avoir un père entrepreneur).

D'où provient l'avantage ?

Après avoir établi l'impact positif de l'héritage d'une tradition familiale dans le même type d'activité, il est important d'étudier les raisons conduisant à cet avantage. Pour ce faire, nous estimons l'équation (2), présentée ci-avant, qui inclut dans la fonction de production le capital social, les investissements familiaux, et les compétences managériales et spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise.

Si nos hypothèses se vérifient, l'effet du capital social, des investissements familiaux et des compétences managériales et spécifiques à l'entreprise sont significatifs et positifs, et

[62] La polygamie est significative et a un impact positif sur la valeur ajoutée et les ventes, contrairement aux attentes, mais uniquement lorsque ni le capital ni le travail ne sont introduits dans la régression.

[63] Les modèles ont également été estimés pour les ventes, mais ne sont pas reportés ici.

ces effets absorbent celui d'avoir hérité d'une tradition familiale. En effet, dans ce cas, la variable *TRAD* est significative dans l'équation (1) uniquement parce qu'elle reflète une meilleure dotation en compétences, en investissement familial et/ou en capital social, et/ou un meilleur rendement de ces facteurs. Pour savoir quels facteurs capturent le mieux l'effet de *TRAD*, nous les introduisons progressivement dans l'équation, tout d'abord un à un (non reporté) puis deux à deux.

Lorsqu'un seul de ces facteurs est introduit, et quel que soit ce facteur, l'effet de *TRAD* reste significatif. Parmi les variables reflétant les compétences managériales, la connaissance des institutions de microfinance et la tenue d'une comptabilité ont un impact positif et significatif sur la valeur ajoutée. Cependant, l'acquisition d'une expérience antérieure de direction d'une entreprise n'a pas d'effet sur sa performance. Ceci peut s'expliquer par la grande variété de ce type d'expériences, qui ne fournissent pas forcément de meilleures connaissances sur la manière de gérer une entreprise. Quant aux variables reflétant les compétences spécifiques au secteur de l'entreprise, trois ont un impact positif significatif : l'apprentissage traditionnel, une expérience dans l'entreprise informelle avant d'en devenir le propriétaire, et les années d'expérience dans la profession. À l'inverse, avoir de l'expérience dans la profession, à l'extérieur de l'entreprise informelle actuellement dirigée, n'a pas d'impact. Comme pour l'expérience passée en gestion, ceci pourrait être imputable à l'hétérogénéité de ce type d'expériences en termes de responsabilité, de durée et de caractéristiques de l'entreprise où l'expérience a été acquise.

Le tableau I5 en annexe présente l'estimation de l'équation (2), en introduisant deux à deux les proxys supposées expliquer l'avantage comparatif des entrepreneurs de type *TRAD*. Il montre que l'effet de l'héritage d'une tradition familiale disparaît uniquement lorsqu'on introduit ensemble les variables captant les compétences spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise et le capital social. Les autres combinaisons ne permettent pas d'absorber la totalité de l'effet de *TRAD*.

Combinés, ces résultats semblent indiquer qu'une plus grande quantité ou un meilleur rendement de capital social et de compétences spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise contribuent à expliquer pourquoi les entrepreneurs informels dont des membres de la famille sont impliqués dans le même secteur d'activité obtiennent de meilleurs résultats.

Cependant, une question reste en suspens : l'avantage s'explique-t-il par une meilleure dotation de ces facteurs ou par un rendement plus élevé ? Pour répondre à cette question, nous introduisons des interactions entre *TRAD* et ces facteurs de production. Les coefficients positifs significatifs de ces interactions signifient des meilleurs rendements de ces facteurs de production pour les propriétaires héritant d'une tradition familiale. Les résultats (non reportés) montrent qu'aucune de ces interactions n'est significative. On peut donc conclure que la source de l'avantage du propriétaire héritant d'une tradition familiale est principalement due à une meilleure dotation en facteurs de production. Il existe cependant une exception, celle de l'interaction entre *TRAD* et le montant d'investissement familial. Mais le coefficient est négatif. En conséquence, le capital physique familial présente de moins bons rendements lorsqu'il est utilisé dans une entreprise héritant d'une tradition familiale.

Conclusion

L'un des résultats importants de cette recherche est que, pour les entrepreneurs informels ouest-africains, avoir un père entrepreneur ne constitue pas un avantage en termes de performances de leur entreprise. Les enfants d'entrepreneurs ne disposent pas de meilleures dotations en capital humain, physique et social. Contrairement aux États-Unis ou aux pays européens, il n'existe pas de transmissions intergénérationnelles de compétences managériales. Cette spécificité des pays ouest-africains peut s'expliquer par une exposition différente à l'entreprise du père, ou par des écarts plus importants, en termes de compétences managériales, parmi les entrepreneurs de la génération des pères.

La forte corrélation du statut d'entrepreneur entre générations ne peut donc pas s'expliquer par l'existence d'un avantage comparatif pour les enfants d'entrepreneurs. D'autres explications sont à trouver. Elles peuvent être l'héritage d'un goût pour l'autonomie, des aspirations professionnelles réduites ou une structure segmentée du marché du travail, qui contraint les enfants d'entrepreneurs à être eux-mêmes entrepreneurs dans le secteur informel. D'autres recherches sont cependant nécessaires pour choisir entre ces différentes hypothèses.

La seconde conclusion de cette recherche est qu'avoir des membres de la famille impliqués dans le même type d'activité est important pour les entreprises informelles, notamment les entreprises du segment supérieur du secteur informel. Les entrepreneurs informels bénéficiant d'une tradition familiale disposent d'un avantage comparatif en termes de valeur ajoutée ou de ventes. Cet avantage s'ex-

plique principalement par la transmission de capital humain spécifique à l'entreprise, acquis grâce aux opportunités d'accumuler des expériences dans le même secteur d'activité, et par la transmission de capital social garantissant une meilleure clientèle et une bonne réputation. En revanche, les entrepreneurs informels héritant d'une tradition familiale ne bénéficient pas d'un meilleur accès au capital physique ou à des compétences managériales.

Ce chapitre contribue au débat sur la nature volontaire de l'entrée dans le secteur informel. Il défend l'idée de marchés du travail multi-segmentés, où certains entrepreneurs choisissent d'entrer dans le secteur informel parce qu'ils espèrent une plus forte valeur ajoutée. L'une des caractéristiques de ces entrepreneurs est que des membres de leur famille sont impliqués dans le même type d'activité.

Ces résultats sont importants du point de vue de l'élaboration de politiques. La plupart des politiques actuellement mises en place pour améliorer l'efficacité du secteur informel portent sur la réduction des contraintes financières. D'autres programmes essayent de renforcer les compétences managériales des entrepreneurs, notamment en gestion ou finance. Les résultats de ces recherches semblent montrer que des politiques visant à favoriser l'acquisition d'expérience professionnelle dans des entreprises informelles, et le développement de réseaux professionnels pourraient contribuer à améliorer l'efficacité du secteur informel et à réduire la transmission intergénérationnelle des inégalités. L'impact de telles politiques devra cependant être évalué au préalable avec des protocoles spécifiques.

Bibliographie

BACCHETTA, M., E. ERNST et J.P. BUSTAMANTE (2009), *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries: A Joint Study from the International Labour Organization and the WTO*, OIT et OMC, Genève.

BIRKS, S., F. FLUITMAN, X. OUDIN et C. SINCLAIR (1994), *Skills Acquisition in Micro-Enterprises: Evidence from West Africa*, OCDE, Paris.

BLINDER, A. (1973), "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Variables", *Journal of Human Resources*, 8(4), pp. 436-55.

BRILLEAU, A., S. COULIBALY, F. GUBERT, O. KORIKO, M. KUEPIE et E. OUEDRAOGO (2005), Le secteur informel : Performances, insertion, perspectives, enquête 1-2-3, phase 2, *Statéco*, vol.99, pp. 65-88.

BRILLEAU, A., E. OUEDRAOGO et F. ROUBAUD (2005), Introduction générale au dossier, l'enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations de sept États membres de l'UEMOA : la consolidation d'une méthode, *Statéco*, vol.99, pp. 15-19.

CHARMES, J. ET X. OUDIN (1994), « Formation sur le tas dans le secteur informel », *Afrique Contemporaine*, Numéro spécial 4^e trimestre, pp. 230-238.

CHEN, M.A. (2005), "Rethinking the Informal Economy - Linkages with the Formal Economy and Formal Regulatory Environment", *UNU-WIDER Research Paper*, 2005/10.

COGNEAU, D., T. BOSSUROY, P. DE VREYER, C. GUÉNARD, V. HILLER, P. LEITE, S. MESPLÉ-SOMPS, L. PASQUIER-DOUMER et C. TORELLI (2007), Inequalities and Equity in Africa, *Notes et Documents*, n° 31, AFD, Paris.

COLOMBIER, N. et D. MASCLET (2008), "Intergenerational Correlation in Self Employment: Some Further Evidence from French ECHP Data", *Small Business Economics*, 30, pp. 423-437.

COLOMBIER, N. et D. MASCLET (2006), "Self-Employment and the Intergenerational Transmission of Human Capital", *CIRANO Scientific Series*, 2006s-19.

DUNN, T.A. et D.J. HOLT-EAKIN (2000), "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links", *Journal of Labor Economics*, 18(2), pp. 282-305.

FAFCHAMPS, F. et B. MINTEN (2002), "Returns to Social Network Capital among Traders", *Oxford Economic Papers*, 54(2), pp. 173-206.

FAIRLIE, R.W. et A.M. ROBB (2007a), "Why are Black-Owned Businesses Less Successful than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances, and Business Human Capital", *Journal of Labor Economics*, 25(2), pp. 289-323.

- FAIRLIE, R.W. et A.M. ROBB (2007B), "Families, Human Capital, and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review*, 60(2), pp. 225-245.
- FIELDS, G.S. (2005), "A Guide to Multisector Labor Market Models", *World Bank Social Protection Discussion Paper*, No. 0505.
- GRIMM, M., J. KRÜGER et J. LAY (2010), *Barriers of Entry and Capital Return in Informal Activities: Evidence From Sub-Saharan Africa*, mimeo.
- HAAN, H.C. (2006), *Training for Work in the Informal Micro-Enterprise Sector: Fresh Evidence from Sub-Sahara Africa*, Springer.
- HARRIS, J. R. et M.P. TODARO (1970), "Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis", *American Economic Review*, mars, pp. 126-142.
- LAFERRÈRE, A. et P. MCENTEE (1996), "Self-Employment and Intergenerational Transfers: Liquidity Constraints of Family Environment?", *CREST Working Paper*.
- LENTZ, B.F. et D.N. LABAND (1990), "Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors", *The Canadian Journal of Economics*, 23(3), pp. 563-579.
- LEWIS, W. (1954), "Economic Development with Unlimited Supply of Labor", *Manchester School of Economics and Social Studies*, 22, pp. 139-91.
- MALONEY, W.F. (2004), "Informality Revisited", *World Development*, 32(7), pp. 1159-1178.
- MORRISSON, C. (2006), "Structures familiales, transferts et épargne", OCDE, *Working paper*, n° 255.
- NEUMARK, D. (1988), "Employers' Discriminatory Behavior and the Estimation of Wage Discrimination", *Journal of Human Resources*, 23(3), pp. 279-95.
- OAXACA, R. (1973), "Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets", *International Economic Review*, 14(3), pp. 693-709.
- PACKARD, T.G. (2007), "Do Workers in Chile Choose Informal Employment? A Dynamic Analysis of Sector Choice", *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 4232.
- PASQUIER-DOUMER, L. (2010a), "Inequality of Opportunities in West-African Urban Labour Markets", *DIAL Working Paper*, DT/2010/09.
- PASQUIER-DOUMER, L. (2010b), « Le rôle des réseaux sociaux dans les parcours de vie », *In Peuplement de Ouagadougou et développement urbain*, Dir. Boyer F. et Delaunay D., Mimeo.
- PRADHAN, M. (1995), "Sector Participation Decisions in Labor Supply Models", *LSMS Working Paper*, No. 113.
- WALTHER, R. (2007), La formation professionnelle en secteur informel, , *Notes et Documents* n° 33, AFD, Paris.

3.

Dynamique micro-macro et pauvreté

3.1. Y a-t-il des limites à la croissance de l’informalité en Amérique du Sud ? Exploration préliminaire

Francisco Verdera ^[64] ^[65]

Introduction

L’objectif de cet article est d’explorer les limites pouvant exister pour la croissance de l’emploi urbain informel en Amérique du Sud. Pour ce faire, nous décrivons les facteurs déterminant l’évolution de l’informalité en Amérique du Sud depuis les premières études, et les analyserons ; les données datent des années 1970, période à laquelle on a défini et mesuré ce concept, jusqu’à la situation actuelle, avant les crises de 2008-2009. Cette analyse de long terme est nécessaire afin de détecter les modèles de croissance de l’emploi urbain informel et les facteurs qui y ont contribué. Une fois cette étude faite, nous tenterons d’en évaluer les limites.

Avant 1970, la migration urbaine faisait croître la population des villes, entraînant une redondance des emplois urbains. Cet énorme excès d’offre de main-d’œuvre (illimitée) dans les

villes est allé de pair avec des emplois de piètre qualité, précaires ou informels, dans un secteur que l’on a alors nommé le secteur urbain de subsistance, contrairement à l’emploi dans les secteurs modernes ou capitalistes (Lewis, 1954).

Le concept de secteur informel urbain et ses origines historiques sont relativement peu étudiés, si ce ne sont les paragraphes fréquemment cités du rapport sur l’emploi au Kenya de l’OIT (1972). Depuis lors, les débats se sont principalement concentrés sur les diverses définitions opérationnelles de la mesure de l’informalité, les changements à effectuer pour être plus exact quant à sa magnitude, l’urgence à proposer des recommandations d’élaboration de politiques de formalisation des entreprises, et pour finir, l’extension de la protection sociale des travailleurs du secteur informel urbain.

[64] Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement celles de l’OIT.

[65] Le présent papier a été rendu possible grâce à la collaboration de William Sanchez A., qui a construit la série comparable, et préparé les graphiques et tableaux. Des remerciements particuliers vont à Alex Carbajal pour son assistance quant aux estimations des sections 7 et 8.

Dans le présent article, l'informalité est comprise comme un phénomène urbain durable et de masse. Pour comprendre le secteur informel urbain et relever le défi qu'il représente, évoquer ses variétés dans toute son ampleur ne suffit pas : ses proportions énormes au sein de l'emploi urbain signifient qu'il découle d'un problème structurel ne pouvant être compris que par une analyse de long terme. Les mesures, les diagnostics et les propositions de solutions pour la formalisation des travailleurs du secteur informel urbain ne peuvent pas se cantonner – ou se concentrer principalement – sur les aspects de production à court terme, comme la faible productivité des travailleurs indépendants et des micro-entreprises, ou les questions de réglementations, comme le coût supposé élevé du travail non salarié (avantages sociaux) ou les coûts de transaction des relations de travail supportés par les entreprises, en se référant à un marché de concurrence parfaite.

Il faut au contraire analyser le comportement du secteur informel urbain sur le long terme – à l'opposé des périodes courtes habituellement étudiées –, et ce pour deux raisons : étudier les relations entre le secteur informel urbain et la croissance économique, et observer l'impact des chocs externes sur l'informalité du travail. Pour explorer les limites de la croissance de l'informalité, nous prenons ces deux arguments en compte. Étudions-les rapidement.

Tout d'abord, pour les relations entre le secteur informel urbain et la croissance économique, Bourguignon (dans cet ouvrage) indique que cette dernière n'a pas suffi à réduire l'informalité : « *la croissance n'a tout simplement pas été assez rapide pour éliminer l'informalité [...], la croissance a été très lente*

ces vingt dernières années, et l'informalité reste donc importante. » Il est donc évident que les relations entre la croissance économique et l'informalité méritent d'être analysées.

En outre, la nécessité de prendre en compte l'impact des chocs externes sur l'informalité sur le long terme rappelle l'argument proposé par Boeri et van Ours (2008, pp. 1-2), qui étudient les comparaisons habituelles entre les taux de chômage aux États-Unis et en Europe. Si on l'examine sur une cinquantaine d'années, plutôt que sur une courte période de temps, le taux de chômage en Europe semble dépasser celui des États-Unis à cause de la gravité de la crise du pétrole dans les années 1970, sans prendre en compte le régime de protection de l'emploi qui est critiqué, qui reste inchangé au cours des cinquante dernières années. Avant la crise des années 1970, le taux de chômage en Europe était beaucoup plus bas que celui des États-Unis, et ce malgré le système présumé rigide de protection sociale. La protection sociale ne peut donc pas être considérée comme la cause de la hausse du chômage en Europe : il s'agit plutôt de l'impact du choc pétrolier sur la structure de production des économies européennes. Ignorant cela, certains auteurs ont surnommé l'étape *post* crise pétrolière « sclérose européenne », attribuant la responsabilité du chômage au renforcement du système de protection sociale. Comme nous le verrons ci-après, en Amérique du Sud, l'impact de la crise de la dette extérieure marque un tournant dans l'évolution du secteur informel urbain dans la région.

La définition opérationnelle de l'informalité permettant de développer une série, des années 1970 à nos jours, est celle de l'emploi dans le secteur informel urbain, présentée dans le programme PREALC-ILO, telle qu'estimée et

publiée par le *Labour Overview* de l'OIT pour l'Amérique latine et les Antilles de 1990 à 2006. Ainsi, la magnitude du secteur informel urbain est calculée à partir du nombre d'employés et d'employeurs des entreprises comptant au plus cinq travailleurs, des auto-entrepreneurs non professionnels et non techniciens, des travailleurs familiaux non payés et des employés de maison ^[66].

Cette troisième partie couvre dix pays d'Amérique du Sud, pour lesquels nous avons pu obtenir des informations plus ou moins continues sur la population d'âge actif (PAA), la population économiquement active (PEA – ou main-d'œuvre) et l'emploi urbain, y compris le secteur informel urbain, pendant trente-huit ans. Les pays étudiés sont les suivants : Argentine, État plurinational de Bolivie, Brésil, Colombie, Chili, Équateur, Paraguay, Pérou (métropole de Lima uniquement), République bolivarienne du Venezuela et Uruguay. Les trois pays restant pour compléter le sous-continent (Guyane, Surinam et Trinidad et Tobago) n'ont pas pu être pris en compte faute de données. Nous avons construit une base de données annuelle couvrant ces dix pays de 1970 à 2008.

Les informations présentées proviennent principalement de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) et du BIT, et les sources primaires sont les recensements de population (1950-1980), des estimations effectuées par PREALC

dans les années 1980, et des enquêtes sur les ménages urbains faites entre 1990 et 2008.

Divers facteurs expliquent que l'analyse à long terme du secteur informel urbain en Amérique latine n'ait jamais été faite. Entre autres : 1) l'absence de série suffisamment longue sur l'emploi – depuis 1990, celles-ci sont désormais régulières ^[67] ; 2) les divergences de définition du secteur informel urbain entre les pays et les changements de définitions opérationnelles utilisées pour les mesures ^[68] ; et 3) la pression exercée par le débat sur les politiques de formalisation du secteur informel urbain, suivant l'approche réglementaire, ou pour que la promotion de ce secteur suive l'approche productive. Deux articles étudiant la question sur le long terme nous ont néanmoins été utiles : Ramos (1984) et Gasparini et Tornarolli (2007). Ces documents sont cependant entravés par des données limitées, et ne présentent pas de vision à long terme ni d'analyse des déterminants du secteur informel urbain par groupes de pays.

Le présent chapitre effectue une analyse de long terme. Ainsi, les relations entre la croissance économique et l'informalité et l'impact de la crise de la dette extérieure dans la région – suite à la crise pétrolière mondiale et aux ajustements structurels subséquents – sur la croissance du secteur informel urbain dans les années 1990 sont pris en compte.

[66] La nouvelle définition de l'OIT de l'emploi dans l'économie informelle couvre l'emploi informel dans le secteur informel urbain et dans les entreprises du secteur formel (OIT, 2002).

[67] Parmi les articles traitant du secteur informel urbain et basés sur les données publiées dans le *Labour Overview* de l'OIT pour les pays d'Amérique latine pour la période 1990-1997, on trouve ceux de Galli et Kucera, 2008 ; Thomas, 2002 ; Verdera, 2001 ; Tokman, 1999.

[68] Par exemple, le changement de taille des micro-entreprises considérées comme faisant partie du secteur informel urbain, qui passe de dix à cinq travailleurs, entre 1997 et 1998.

3.1.1. Croissance de l'emploi dans le secteur informel urbain

La croissance de l'emploi dans le secteur informel urbain des dix pays d'Amérique du Sud pour la période allant de 1970 à 2008 s'est élevée à 4,4 % par an en moyenne pondérée^[69]. Suite à cette croissance, la part d'emploi dans le secteur informel urbain par rapport à l'emploi urbain est passée de 34,9 % en 1970 à 47,8 % en 2008, soit une augmentation de 12,9 points de pourcentage en trente-huit ans. Ces évolutions se caractérisent principalement par une croissance régulière du secteur informel urbain entre 1991 et 2003, conséquence de l'ajustement structurel suite à la crise de la dette extérieure de 1982.

Évolution du secteur informel urbain dans la région

La croissance de l'emploi dans le secteur informel urbain passe par au moins cinq étapes, en fonction des évolutions de la taille de ce secteur et des caractéristiques de chaque phase. Le graphique J1a (en annexe) permet de définir et caractériser chaque étape :

- la première étape, de 1970 à 1974, est une phase de « découverte » du secteur informel urbain et de reconnaissance de sa croissance à partir d'un niveau relativement bas selon les premières mesures. Le secteur passe de 34,9 % à 40,6 % de l'emploi urbain, soit une hausse de 5,7 points de pourcentage ;
- la deuxième phase, de 1975 à 1979, se caractérise par une stabilisation temporaire à environ 40 % de l'emploi urbain, avec un léger déclin initial suivi d'une augmentation rapide.

- la troisième phase, qui a duré onze ans, de 1980 à 1991, est une période de stabilisation suite à de fortes fluctuations allant jusqu'à 5 points de pourcentage pour la deuxième moitié de la décennie jusqu'à 1980, avec un passage de 37,7 % à 43,6 %. L'augmentation de près de 6 points de pourcentage du taux d'informalité urbaine^[70] correspond à l'impact de la crise de la dette extérieure dans la région ;

- la quatrième étape – durant également onze ans, de 1992 à 2003 – est celle d'une croissance forte et soutenue du secteur informel urbain qui passe de 40,7 % en 1992 au pic de 52,6 % en 2003, c'est à dire une augmentation de 11,9 points. Cette étape couvre la période *post* ajustement structurel et de promotion de la croissance des exportations primaires ;

- la cinquième étape, la plus récente, de 2004 à 2008, présente pour la première fois une réduction importante du taux d'informalité urbaine, qui passe de 52,6 % à 47,8 %, soit une baisse de 4,8 points. C'est le résultat d'une forte croissance du PIB suivant l'importante relance de l'économie des exportations primaires. L'impact de la crise de 2008 dans la région – qui n'a pas énormément affecté la plupart des pays – a mis fin au processus de réduction du secteur informel urbain.

Pour résumer, on peut donc établir deux grandes périodes : la première, de 1970 à 1991, principalement liée aux facteurs démographiques (PEA en croissance) ; et la seconde, de 1992 à 2008, conséquence de facteurs économiques comme la crise de la dette extérieure, l'ajustement structurel et l'importante croissance enregistrée entre 2003 et

[69] Toutes les moyennes sont pondérées.

[70] Le taux d'informalité urbaine est le rapport entre le nombre d'emplois dans le secteur informel urbain et le nombre total d'emplois en milieu urbain (taux ou poids en pourcentage).

2008, avant la crise récente. Il faut également noter qu'en termes de taille de la population concernée et de tendance, l'emploi dans le secteur informel urbain n'a jamais baissé, même pendant la période 2003-2008 où son taux a chuté (cf. graphique J1b en annexe).

Poids et évolution du secteur informel urbain par groupes de pays

Le secteur informel urbain en Amérique du Sud se caractérise ainsi par le passage par différents niveaux successifs ; trois groupes de pays peuvent être définis suivant les différentes évolutions du secteur informel urbain.

Les différents taux d'informalité urbaine pour la période allant de 1970 à 2008 permettent d'identifier trois groupes de pays (tableau J1 en annexe) :

- les pays dont les taux d'informalité urbaine sont relativement faibles (moins de 40 %) : Uruguay et Chili ;
- les pays qui se situent à un niveau intermédiaire, avec des taux entre 40 % et 50 % : Argentine, Brésil et Venezuela, et dont les niveaux augmentent globalement ;
- la moitié des pays d'Amérique du Sud présentent des taux relatifs très élevés, c'est à dire plus de 50 % : Paraguay, Bolivie, Pérou, Équateur et Colombie ; les deux premiers ayant le plus fort niveau d'informalité, avec des taux atteignant plus de 60 % de l'emploi urbain.

Plusieurs éléments intéressants sont à noter quant aux niveaux de l'informalité en milieu urbain :

- la variété de niveaux et de persistance de l'informalité pendant les trente-huit ans dans les pays d'Amérique du Sud, de 21 % au départ en Uruguay en 1970 aux 64 % en Bolivie en 1990 et 2000 ;

- l'augmentation relativement faible de l'informalité en Uruguay, qui passe de 21 % en 1970 à 40 % en 2000, ainsi qu'au Chili, où il reste quasiment constant entre 1970 et 2000 (à moins de 40 %) ;

- le taux très élevé en Bolivie et au Paraguay : plus de 60 % en 2000.

À quoi peut-on imputer ces différences (et leurs persistances), qu'il s'agisse des taux relativement faibles ou très élevés d'informalité, entre groupes de pays dans la région ?

Une première lecture uniquement descriptive montre que la plupart des pays ont connu de très fortes croissances du secteur informel urbain, au dessus de la moyenne pour l'Amérique du Sud, qui est de 4,4 % par an pour toute la période. Si la réduction de la période 2003-2008 n'était pas prise en compte, ce taux de croissance serait encore plus fort (cf. graphiques J2 et J3 en annexe).

Les différences de taux de croissance vont du plus bas pour le Chili (2,5 %) au plus élevé pour le Pérou (Lima – plus du double, 5,3 %). Le Pérou présente également la plus grande différence de croissance en points de pourcentage. Cette différence est principalement due au fait que les données correspondent à la ville de Lima, ce qui gonfle les chiffres, alors que dans les autres pays, le taux illustre le niveau urbain national. L'ampleur des variations du taux d'informalité urbaine en points de pourcentage pour l'Uruguay s'explique par son niveau initial plus bas, et pour finir, la faible croissance du secteur informel urbain en Bolivie s'explique au contraire par ses débuts à un niveau très élevé. La section suivante traite des déterminants de la croissance du secteur informel urbain. Nous y évoquerons à nouveau les raisons de ses différentes évolutions entre les groupes de pays.

3.1.2. Éléments déterminants de la croissance de l'informalité du travail

Deux grandes tendances se détachent actuellement quant à l'informalité du travail : d'une part, l'informalité serait imputable à la faible productivité des petites unités de production mais aussi des travailleurs indépendants qui font partie du secteur informel urbain (OIT, 1972 ; Portes et Schaufli, 1993) ; d'autre part, l'informalité pourrait s'expliquer par l'impossibilité pour les employeurs de respecter des réglementations juridiques excessives, trop chères à mettre en œuvre (De Soto, 1989 : Perry *et al.*, 2007)^{[71][72]}.

Ces deux écoles pourraient être caractérisées de statiques ou de court terme. En effet, elles ne prennent pas en compte le fait que l'emploi informel est un phénomène de masse, déjà décrit dans la section précédente, qui a fait preuve d'une tendance à l'augmentation et persiste dans le temps. Pour comprendre l'informalité et ses évolutions, il nous faut donc une approche à long terme, et des politiques adaptées permettant de prendre en compte cette perspective.

Étant donné la croissance de l'informalité sur le long terme, et les différents niveaux de croissance du secteur informel urbain par groupes de pays, plusieurs hypothèses sur les facteurs entraînant l'émergence, la croissance et la permanence de l'emploi urbain informel en Amérique du Sud peuvent être émises. Ces facteurs peuvent être divisés en trois groupes : démographie, économie (macro et structurelle) et fonctionnement du marché du travail.

Cet article se base sur un argument central : l'augmentation – et l'importance atteinte – de l'emploi urbain informel en Amérique du Sud est imputable en partie à l'augmentation soutenue de la main-d'œuvre urbaine, liée à l'augmentation de la population urbaine et de la population PAA. En cause, les effets des étapes successives de la transition démographique par groupes de pays et l'absence d'absorption de la grosse augmentation de la PEA sous forme d'emploi salarié formel, étant donné la stagnation relative de l'activité économique. La deuxième tendance est accentuée par l'impact de la crise de la dette extérieure de 1982 en Amérique du Sud, l'ajustement structurel qui a suivi, et la part de l'État qui a diminué, afin d'assumer le remboursement de la dette extérieure.

Quant à l'argument structurel, et la question de savoir si le secteur informel urbain disparaîtra peu à peu, au fur et à mesure du développement d'un pays, Bourguignon (dans cet ouvrage) répond à l'aide d'un argumentaire similaire au programme proposé. Pour lui, la question est la définition de la dynamique de l'informalité : « *Notre attente, dans l'idéal, est bien sûr que la croissance économique élimine progressivement le secteur informel. C'est plus ou moins ce que nous avons observé dans les pays développés... Pourquoi observe-t-on, apparemment, que dans de nombreux pays en développement il y a une croissance – certes plus ou moins rapide –, mais pourtant le secteur informel demeure relativement constant ? En même temps, la population urbaine croît... Une explication serait de dire*

[71] Galli et Kucera (2008), pp. 192-193 et note 3. « La définition de l'informalité correspond habituellement aux frontières de la soi-disant productivité ou à la définition légaliste du marché du travail » (Khamis, 2009).

[72] Une variante de l'approche juridique proposée pour expliquer l'informalité est celle de Loayza et Rigolini (2006) : « *Au bout du compte, l'emploi informel est déterminé par les tendances en coûts relatifs et les avantages de l'informalité* ».

qu'en même temps que la croissance, il existe un changement technique... ce qui veut dire que le secteur formel croît en production mais beaucoup moins en termes d'emploi. »

Quant à l'impact de la crise de la dette extérieure, par analogie avec l'argument proposé par Boeri et van Ours (2008), nous estimons qu'il est impossible de comprendre la croissance du secteur informel urbain dans les années 1980 sans prendre en compte l'effet de cette crise et de la récession subséquente sur l'emploi urbain formel.

L'argument se présente sous deux formes : premièrement, nous comparons les schémas de l'évolution et des niveaux du secteur informel urbain, en moyenne par région et groupes de pays, en soulignant les différences observées. L'évolution des facteurs démographiques, économiques et productifs déterminera le taux d'informalité urbaine, et le rôle du secteur public. Le rôle de ces facteurs est évident lorsqu'on compare les différentes tailles du secteur informel urbain par groupes de pays et leurs différents schémas d'évolution.

L'évolution et la structure des facteurs économiques par groupes de pays sont ensuite déterminées par la structure de leur PIB et la productivité du secteur, qui ont souffert de crises successives. Parmi les causes de stagnation du PIB et de la productivité moyenne du travail, nous nous penchons particulièrement sur :

- le transfert net de ressources à l'étranger pour rembourser la dette extérieure ;
- l'accumulation de capitaux fixes bruts insuffisante ;
- le rôle de plus en plus réduit de l'État, qui se traduit par le déclin des dépenses et des emplois publics. Un aspect à prendre en

compte est la part très faible des dépenses publiques allouées à la gestion de l'emploi.

Ensuite, nous testerons un ensemble de relations couvrant les déterminants de croissance de l'emploi urbain informel sur le long terme, qui nous serviront à établir les limites possibles de la croissance. Nous proposons les déterminants suivants (cf. schéma J1 en annexe) :

- l'augmentation de l'offre de main-d'œuvre PEA sur le long terme, en raison de la croissance de la population urbaine, et de l'augmentation de la PAA et du taux d'activité féminin (TAF) ;
- les facteurs économiques structurels entraînant la chute de la croissance du PIB et l'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel, parmi lesquels les composantes de la demande en main-d'œuvre formelle sur le long terme par exemple. Nous supposons que le secteur moderne seul est responsable de la croissance du PIB et de la productivité de la main-d'œuvre ;
- la stabilité relative du taux de chômage urbain et sa non-absorption dans le secteur formel ou la (la fameuse « croissance sans emploi ») entraînent une augmentation importante de l'emploi dans le secteur informel urbain.

Après avoir évalué la pertinence de ces relations pour expliquer la croissance de l'emploi dans le secteur informel urbain, nous évaluerons si ces mêmes facteurs pourraient représenter des limites à son expansion :

- la croissance de la PEA ralentira car l'augmentation de la PAA et du TAF sera moins importante, jusqu'à une pleine transition démographique, comme en Uruguay ou en Argentine ;

- la croissance du PIB non agricole (ou urbain) supérieure à celle de la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel, fait augmenter à nouveau l'emploi formel, avec une plus grande absorption de la PEA ;
- les excédents d'offre de main-d'œuvre seront réduits si le secteur formel continue à croître, puis l'emploi dans le secteur informel urbain aura tendance à décroître.

3.1.3. Importance des tendances démographiques

La forte augmentation du secteur informel urbain n'aurait pas été possible sans une énorme croissance à long terme de la main-d'œuvre urbaine d'Amérique du Sud. Cette croissance est imputable aux processus suivants : (i) Passage de la phase initiale de transition démographique aux étapes suivantes ; (ii) Vaste augmentation de la population urbaine et augmentation subséquente de la PAA ; et (iii) Augmentation de la main-d'œuvre urbaine, presque entièrement due à la PAA urbaine plus importante mais aussi, dans une moindre mesure, à l'augmentation du TAF.

Étapes de transition démographique par pays

La forte augmentation de l'emploi dans le secteur informel urbain a eu lieu lorsque la plupart des pays d'Amérique du Sud se trouvaient dans les stades précoces à modérés de leur transition démographique. Dans le tableau J2 (en annexe) figurent les dix pays regroupés en fonction de leur stade de transition des cinq premières années de 1960, 1980 et 2000.

On note que les pays présentant les plus forts taux d'informalité (Bolivie, Colombie, Équateur, Paraguay et Pérou) se trouvaient jusqu'à la période 1980-1985 au stade modéré de

transition, avec de forts taux de natalité, entre 32 et 42 ‰ habitants. Par contraste, les pays où les taux d'informalité sont les plus faibles étaient pendant les cinq mêmes années en pleine transition, avec des taux de natalité plus faibles (et une croissance naturelle plus faible), comme en Argentine, au Chili, en Uruguay et jusqu'à un certain point, au Brésil.

Tout comme la forte croissance de la population dans les années 1960 et 1980 a contribué au plus fort taux d'informalité dans certains pays, cette croissance décroît au fur et à mesure que ces pays atteignent leurs stades modérés à complets de transition. *A contrario*, une plus faible pression démographique dans les pays ayant déjà atteint le stade avancé devrait réduire l'informalité urbaine.

En outre, si la demande en main-d'œuvre agrégée continue à augmenter plus rapidement que la croissance de la PEA, les pays étant au stade avancé de transition auront besoin de main-d'œuvre supplémentaire. Celle-ci proviendrait, comme on l'a déjà vu, de l'immigration de pays disposant d'excédent de main-d'œuvre. Le cas s'est produit récemment avec l'immigration de travailleurs boliviens et péruviens vers l'Argentine et le Chili et, jusqu'au début des années 1980, depuis la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela.

L'augmentation de l'urbanisation dans la région devrait entraîner une réduction de l'informalité. Les taux les plus élevés d'informalité se trouvent dans les pays où la population rurale et les migrations vers les centres urbains sont encore significatives. Le secteur informel urbain continuera à augmenter *via* la croissance naturelle de la PAA et les migrations internes.

Composition de la croissance de la main-d'œuvre urbaine

Les deux raisons de la croissance de la PEA sont l'augmentation de la PAA et du taux d'activité. L'importante augmentation de la main-d'œuvre urbaine dans les pays de la région entre 1980 et 2008 est principalement due à la PAA, qui est responsable de la quasi-totalité de la PEA pendant cette période : 2,9 % de l'augmentation de 3,0 % de la PEA (moyennes annuelles des deux indices – cf. tableau J3 en annexe). Ce chiffre permet de comprendre l'importance de la croissance de la population urbaine dans la région.

La contribution du taux d'activité urbaine (TAU), deuxième source de croissance de la PEA, n'est significative que pour les femmes ; néanmoins, l'augmentation du taux d'activité représente 30 % de l'augmentation totale de la PEA urbaine féminine entre 1980 et 2008. Le taux a crû de 15,4 points de pourcentage. Par contraste, le TAU des hommes connaît une légère réduction (-0,1 %), perdant 1,3 point de pourcentage.

Les pays présentant les taux les plus faibles de croissance urbaine de la PEA – sous la moyenne régionale – sont ceux où les taux d'informalité urbaine sont les plus faibles, et les pays présentant une forte croissance de PEA disposent de taux d'informalité élevés.

L'Uruguay, l'Argentine et le Chili présentent les taux de croissance de la main-d'œuvre urbaine les plus faibles pour 1980 à 2008. La principale source de cette croissance plus faible est l'augmentation de la PEA féminine, de par l'augmentation de la PAA féminine mais aussi, dans une moindre mesure, de son TAU dans les trois pays. Par contraste, le Paraguay, le Pérou (Lima), l'Équateur, le Venezuela,

la Colombie et la Bolivie présentent des taux de PEA urbaine plus élevés que la moyenne, la moitié des pays présentant des taux de croissance supérieurs à 4 % par an. Dans les cas de l'Équateur et du Pérou, la forte montée du TAU féminin a conduit à l'augmentation de la PEA féminine.

On peut donc établir une relation directe entre la croissance de la population, la PAA et les taux de croissance de la main-d'œuvre urbaine informelle dans tous les pays (en moyenne) et par groupes de pays, à la fois en termes de niveaux d'informalité et d'évolutions. Il faut aussi souligner l'augmentation de la PEA féminine urbaine, liée à l'augmentation substantielle du TAU et sa présence accrue dans l'emploi informel. En bref, c'est l'augmentation de la PAA urbaine qui a jusque là mené à une croissance très significative du secteur informel urbain.

3.1.4. Évolutions des économies d'Amérique du Sud et du secteur informel urbain

Les grandes étapes de l'évolution

Jusqu'à la fin des années 1970, suivant un schéma latino-américain, l'Amérique du Sud a connu une très forte croissance économique, traduite par l'évolution positive de son PIB. Elle a connu une croissance annuelle moyenne d'environ 6 % entre 1950 et 1979, avec quelques fluctuations marquées, et onze années de taux moyens supérieurs à ce niveau. Une seule année présente une croissance négative (cf. graphique J4 en annexe). Au milieu des années 1970, la croissance du PIB chute par rapport aux premières années de la décennie, mais son taux reste élevé et positif, les plus faibles étant proches de 3 %, en 1974 et 1977.

Par contraste, de 1980 à 1982, en 1988-1989, en 1998 et en 2001, on observe des chutes abruptes de la croissance moyenne. La première est imputable à la crise de la dette extérieure dans la région, les deuxième et troisième, à la crise financière internationale, y compris les effets de la grave crise des banques et du crédit, dans la plupart des pays de la région. Entre 1980 et 2002, le taux de croissance a fluctué autour de 3 %, avec sept années de croissance négative, jusqu'à la phase récente de croissance des exportations primaires, de 2003 à 2008, lorsque le taux de croissance annuelle est revenu à environ 6 %, présentant seulement deux années au dessus de ce niveau.

En bref, le déclencheur de la chute du taux de croissance moyenne, qui est passé de 6 % à 3 %, a été la crise de la dette extérieure du début des années 1980^[73]. Le premier choc a été accompagné d'un deuxième lié à l'ajustement structurel et aux réformes structurelles libérales du début des années 1990 dans la plupart des pays. Pour finir, le troisième choc est imputable à la crise financière internationale et des systèmes bancaires nationaux dans plusieurs pays en 1998.

Relations entre l'évolution du PIB et le secteur informel urbain

Si l'on fait le lien entre l'évolution du PIB et celle du taux d'informalité urbaine en Amérique du Sud depuis 1970, décrite au début du présent article, nous trouvons une relation

inverse. La croissance du PIB dans la région chute – depuis son niveau élevé au début des années 1970 – alors que le secteur informel urbain croît de manière continue. Différentes étapes peuvent être distinguées en fonction de la relation entre la dynamique de ces deux variables :

- dans la première moitié des années 1970, jusqu'en 1974, le taux de croissance du PIB était élevé ; pourtant le secteur informel urbain a augmenté de 5 points de pourcentage. Apparemment, cette expansion initiale du secteur informel urbain est imputable à l'importante croissance de la population urbaine ;
- de 1975 à 1979, la croissance du PIB est restée élevée, sauf en 1977. La taille du secteur informel urbain s'est stabilisée à un taux de 40 % de l'emploi urbain, augmentant seulement en 1979 pour atteindre environ 42,5 %. La forte augmentation de l'offre de main-d'œuvre a été largement absorbée dans l'emploi salarié formel, l'augmentation du nombre de chômeurs et l'émigration vers d'autres pays d'Amérique du Sud, comme le Venezuela ou d'autres régions ;
- entre 1980 et 1985, avec la crise de la dette extérieure de 1982, le PIB a présenté des taux négatifs de 1980 à 1983, pour la première fois depuis 1950. Le taux d'informalité urbaine est monté jusqu'à 43,5 % avant 1984 ;
- de 1986 à 1990, le taux de croissance du PIB a chuté, est devenu négatif en 1988 et 1989, entraînant l'augmentation du poids du secteur

[73] De nombreux pays en développement ayant besoin de capitaux avaient accumulé de larges dettes extérieures pendant les années 1970 ; lorsque dans les années 1980 les taux d'intérêt ont fortement augmenté sur le marché mondial, dans de nombreux pays a éclaté une crise des paiements, la « crise de la dette ». Leurs anciens engagements, d'importance, les ont forcés à effectuer une consolidation fiscale, puisque la dette avait été accumulée par les gouvernements et les entreprises publiques, qui utilisaient les fonds pour des projets à faible rentabilité ou très longue maturité. Au milieu de cette décennie, la plupart des pays avaient commencé à adopter divers mécanismes de restructuration de leur importante dette extérieure afin de trouver les moyens d'assurer leurs paiements. Voir Stewart (1995) et Thomas (2002).

informel jusqu'à près de 45 % de l'emploi en milieu urbain. Une relance temporaire de la croissance du PIB en 1990, avant l'ajustement du début des années 1990, a mené à la chute du taux d'informalité, qui est passé en dessous des 40 % ;

- de 1991 à 2003, malgré la croissance du PIB qui passe d'un taux modéré à un taux élevé jusqu'en 1995, le secteur informel urbain passe de 40 % à 47,5 % en 1997. En cause, l'ajustement structurel du début des années 1990, qui a entraîné la perte d'emplois dans le secteur manufacturier et le secteur public. Les taux de croissance négatifs du PIB en 1998 et 2001 ont donné lieu à un nouvel accroissement du secteur informel urbain, qui est passé de 47,5 % en 1998 à 52,5 % en 2003 ;
- pour finir, la forte croissance du PIB de 2003 à 2007 a entraîné une réduction du taux d'informalité urbaine de 5 points de pourcentage, passant de 52,5 % à 47,5 %, c'est à dire revenant à son niveau de 1998, mais à un niveau supérieur au pic de 44 % atteint en 1990.

Entre 1980 et 1990, en raison de la crise de 1982, on observe une tendance à la croissance du secteur informel urbain. Pourtant, les évolutions décrites montrent clairement que la tendance à la baisse du PIB s'observe entre 1990 et 2003, c'est-à-dire suite à deux épisodes de taux de croissance négative (1988-1989 et 1998-2001). Ces épisodes mènent à la consolidation de l'accroissement tendanciel du taux d'informalité urbaine, qui augmente de plus de 12,5 points de pourcentage en treize ans. Pour conclure, il existe donc une relation inverse entre la chute du PIB et l'augmentation du secteur informel urbain, d'environ un point de pourcentage par an, en moyenne.

Crise de la dette, stagnation de la productivité de la main-d'œuvre et impact sur le secteur informel urbain

La crise de la dette extérieure de 1982 a entraîné une augmentation brutale du taux d'endettement par rapport au PIB moyen de la région (cf. graphique J5 en annexe). Entre 1980 et 1985, ce taux double, passant de 24 % à 50 % du PIB, pour ensuite décliner jusqu'à un taux de 30 % en 1995-1997. Ensuite, avec la crise financière dans les pays émergents – en commençant par l'Asie – à la fin des années 1990, le taux d'endettement extérieur par rapport au PIB a atteint un pic, à 55 %, en 2002-2003. Dans un contexte de transferts nets très négatifs, sauf dans la période 1992-1999 (cf. graphique J6 en annexe), cette crise a eu un impact négatif sur l'investissement, ainsi que sur la croissance économique et celle de la productivité du travail.

L'importance des flux sortants correspondant aux rapatriements de bénéfices a entraîné un réinvestissement plus faible, et les nouveaux investissements ont également été plus limités. Le niveau élevé de la dette extérieure a conduit à une réduction des dépenses sociales et des investissements publics dans l'infrastructure. En outre, la taille des États et leurs capacités à réguler l'économie ont été grandement réduites et affaiblies ; ceci a notamment causé une augmentation de l'évasion fiscale et une plus grande informalité du travail.

Par ailleurs, le taux d'investissement privé et public (formation brute de capital fixe ou FBCF en pourcentage du PIB) a connu une longue période d'augmentation, atteignant un pic de 25 % en moyenne pour la région en 1975-1978. Le taux est passé de 16 % en 1965 à un plafond de 25 % en 1975-1978 (cf. graphique J7 en annexe), pour ensuite chuter à 16 % en 2003 et effectuer une récupération partielle en 2008, jusqu'à 20 %.

Comparer les progressions de la FBCF à l'évolution de l'informalité depuis 1970 (cf. graphique J8 en annexe) permet d'observer deux grandes phases : lorsque l'investissement augmente, notamment entre 1974 et 1977, l'informalité ne se développait pas ou peu. Au contraire, avec la crise de la dette, le taux d'investissement par rapport au PIB chute, en 1984-1985, et retrouve le niveau plancher du long cycle démarré en 1965, à un peu plus de 16 %. Au cours de cette période, le secteur informel urbain augmente entre 1982 et 1990, puis connaît une croissance accélérée, alors que le taux d'investissement fluctue à environ 18 %.

Les conséquences de cette évolution des économies d'Amérique du Sud ont été des pertes nettes de ressources et un faible taux d'investissement. Ceci a ensuite fait stagner le PIB par tête et le PIB par travailleur (donnée *proxy* de la productivité moyenne du travail), depuis 1980 jusqu'à la récente augmentation du PIB en 2003. Avant la crise de la dette, au début des années 1980, les deux indicateurs présentaient une tendance à la hausse pour la moyenne de la région. Après cela, le PIB par tête a légèrement augmenté et la productivité moyenne du travail a chuté, jusqu'en 2003.

Les graphiques J8 et J9 présentent l'évolution du PIB par tête et par travailleur de 1950 à 1970, respectivement en USD constants et sous forme d'indices. Le graphique J8 montre une forte croissance du PIB par travailleur entre 1950 et 1980. Entre 1974 et 1980, l'augmentation significative du PIB par travailleur est supérieure à la croissance du PIB, permettant l'absorption de plus d'emplois et le ralentissement de l'augmentation du taux d'informalité urbaine.

Le déclin du PIB par travailleur, résultant de la crise du début des années 1980, et sa tendance à la baisse jusqu'en 2003 peuvent être reliés à la fluctuation de l'informalité jusqu'en 1991 – avec l'ajustement structurel – et à sa montée régulière et marquée jusqu'en 2003. Enfin, l'informalité a diminué pendant la phase d'expansion des exportations primaires, de 2003 à 2008.

Le graphique J9 (en annexe) présente l'évolution du PIB par tête sous forme d'indice, qui suit généralement la tendance de l'indice du PIB par travailleur, aussi bien dans les phases de hausse que de baisse. Mais l'indice du PIB par tête est plus élevé, surtout à partir de l'ajustement structurel de 1990. Ceci s'explique par le type de croissance suivant l'ajustement, qui soutient l'exportation de matières premières et l'expansion des services publics urbains de haute technologie, faisant augmenter fortement en moyenne le PIB par tête – avec un accroissement des inégalités –, l'emploi formel dans les activités à forte productivité augmentant très peu.

Le niveau peu élevé de PIB par travailleur, par rapport au PIB par tête, et sa tendance à la baisse, sont liés à l'augmentation de l'informalité. La rentabilité plus faible des petites et micro entreprises et leur capacités faibles, voire inexistantes, à investir dans du capital fixe sont compensées par une forte absorption de l'emploi urbain informel à bas salaire.

Le graphique J10 (en annexe) présente les niveaux de productivité (qui ne portent pas uniquement sur le milieu urbain) par groupes de pays^[74]. L'étude de ces données nous permet de comprendre les points suivants :

[74] Noter les échelles différentes, qui reflètent l'inégalité intrarégionale de la productivité du travail, le niveau maximum étant de 22 500 USD en Argentine, jusqu'à un peu plus de 2 000 USD en Bolivie, en 2007.

- les pays qui ont les secteurs informels urbains les plus petits sont ceux où la productivité du travail est la plus forte, supérieure à la moyenne régionale. C'est ainsi le cas en Argentine et en Uruguay, ainsi qu'au Venezuela où la courbe est irrégulière ;

- *a contrario*, les pays présentant des niveaux de productivité plus faibles par travailleur, bien en dessous de la moyenne, ont des taux d'informalité urbaine plus élevés. Même si leur productivité par travailleur a augmenté après l'ajustement structurel dans les années 1990, le Pérou et la Colombie appartiennent à ce groupe de pays, avec la Bolivie et le Paraguay ainsi que l'Équateur jusqu'en 2007 ;

- au niveau intermédiaire de PIB par travailleur se trouvent le Brésil et le Chili. La productivité de la main-d'œuvre a augmenté au Brésil, jusqu'au niveau moyen régional, et celle du Chili augmente très rapidement à partir de 1989, se situant au dessus de la moyenne régionale depuis 1992. Pour le Chili, cette évolution signifie un taux plus faible d'informalité. Le Brésil ne présente pas les mêmes résultats ; le poids relatif de son secteur informel urbain se trouve à un niveau intermédiaire.

Cette analyse rapide par groupes de pays nous permet de conclure que le taux d'informalité urbaine est en relation inverse avec la productivité moyenne du travail.

Rôle du gouvernement : dépenses et emplois publics

Les économies et les gouvernements de la région ont pu rembourser la dette extérieure en appliquant un ajustement structurel néolibéral en 1990. Cet ajustement était un élément essentiel de l'ajustement financier, notamment avec une réduction draconienne des dépenses publiques d'investissement et de

l'emploi public, afin de libérer des ressources permettant de rembourser la dette.

Le graphique J11 (en annexe) présente les changements annuels en pourcentages et la part dans le PIB des dépenses gouvernementales entre 1950 et 2008, ainsi que le taux d'emplois publics entre 1990 et 2008. Les données indiquent :

- une phase d'augmentation des dépenses publiques, à la fois par un changement de pourcentage annuel et en pourcentage du PIB entre 1950 et 1983 pour l'Amérique latine en général et les pays andins en particulier ;
- à partir de la crise de la dette, les dépenses publiques chutent jusqu'en 2008 aussi bien pour l'Amérique du Sud que pour l'Amérique latine en général ;
- une apparente relance est notée dans les pays andins depuis 1994, mais ceci est exclusivement imputable aux fortes augmentations en Colombie, qui chutent à nouveau à cause de la crise financière de 1998 ;
- il est frappant de noter que durant la période d'accroissement des revenus résultant du boom des exportations, de 2003 à 2008, les dépenses continuent à chuter dans la région.

Suivant la tendance à la baisse des dépenses publiques, l'emploi public urbain chute, passant de 13 % en 1990 à un peu plus de 10 % en 1998. Il remonte en 1999 pour atteindre un niveau similaire au niveau initial de 1990, puis chute légèrement – sauf en 2002 – de moins d'un point de pourcentage jusqu'en 2008. Les deux phases correspondant à chaque décennie coïncident avec une hausse de l'informalité jusqu'en 2002, suivie d'une baisse de 2003 à 2008.

La tendance négative des dépenses publiques d'investissement et de l'emploi public urbain

jusqu'en 2000 affecte le taux d'informalité d'au moins trois manières ; des dépenses publiques plus faibles signifient :

- une chute de l'emploi public, qui réduit directement l'emploi formel et fait augmenter indirectement l'informalité ;
- une demande agrégée plus faible, qui affecte négativement l'emploi formel, car la consommation est plus faible du côté du gouvernement ;
- une présence plus faible de l'État, dont la taille et la capacité sont diminuées, qui réduit son efficacité à faire respecter les lois et réglementations, entraînant l'acceptation de l'augmentation de la main-d'œuvre informelle. La taille du secteur informel urbain est inversement liée à la taille et aux capacités de l'État.

La réduction des dépenses publiques s'est en particulier caractérisée par le faible niveau de dépenses pour la gestion publique du travail. Les parts des ministères du Travail dans les budgets publics de la région sont très faibles. Le graphique J12 (en annexe) présente la part des dépenses des ministères du Travail et des Affaires sociales dans les budgets publics, entre 2000 et 2010, pour les pays andins. On note que trois pays – la Bolivie, l'Équateur et la Colombie – présentent des niveaux inférieurs à 0,5 % des dépenses budgétaires sur la période, suivis par le Pérou avec 0,5 % de 2003 à 2009 mais qui chute en 2010. Seul le Chili triple la part budgétaire du ministère du Travail (entre 2 % et 3 %) en 2005-2008, pour chuter à 1 % en 2010.

L'évolution du niveau de dépenses sociales, avec une tendance à l'augmentation, va dans la direction opposée dans la plupart des pays : en Colombie et au Pérou, elles sont de 40 % à 60 %, et en Équateur de 30 % (un niveau qui

a triplé en huit ans). Aux niveaux plus élevés, les dépenses sociales chutent au Chili de 70 % à 55 % et, *a contrario*, augmentent en Bolivie, à partir d'un niveau relativement peu élevé, tout d'abord en 2002 puis de 2004 à 2008, pour rester à environ 30 %. La lutte directe contre la pauvreté à travers des programmes sociaux prend le dessus, par rapport à la promotion d'emplois formels.

3.1.5. Tendances du marché du travail urbain sur le long terme

Nous avons pour l'instant étudié les grandes tendances macroéconomiques déterminant l'offre de main-d'œuvre agrégée (PAA, TAU et PEA) et la demande agrégée (PIB et productivité du travail) sur le long terme. Nous devons aussi réfléchir au schéma d'évolution du marché du travail urbain et à ses relations avec le secteur urbain informel. Celles-ci peuvent être appréhendées, du côté de l'offre, par la comparaison entre l'évolution du TAU et celle du secteur urbain informel, et du côté de la demande, soit l'absorption de la main-d'œuvre, par la comparaison de l'évolution du secteur informel urbain et celle du taux de chômage (TC).

Relations entre le taux d'activité urbaine et le secteur informel urbain

Nous avons divisé ci-avant la croissance de la PEA entre la forte augmentation de la PAA et, dans une moindre mesure, du TAU. Il est également reconnu qu'il y a une plus importante proportion de femmes dans le secteur informel urbain des pays d'Amérique du Sud. Quelle est la relation dans le temps entre le TAU, surtout pour les femmes, et le taux d'informalité urbaine dans la région ? Le gra-

phique J13 (en annexe) présente les évolutions moyennes du TAU urbain moyen, le TAU urbain féminin (à partir de 1980) et le taux d'informalité urbaine^[75].

L'évolution comparée du TAU et du secteur informel urbain permet de distinguer deux étapes. De 1970 à 1990, les deux taux ont tendance à augmenter, le TAU de 5 points de pourcentage entre 1976 et 1990 et le taux d'informalité urbaine dans une moindre mesure. Il s'agirait d'une absorption relative de la croissance de la PEA (pour le TAU total) dans l'emploi formel mais aussi à travers une augmentation du taux de chômage entre 1977 et 1983, comme indiqué au graphique J14 (en annexe).

Néanmoins, le TAF augmente également entre 1980 et 1990, et le poids du secteur informel urbain croît légèrement au cours de la même décennie. Une fois de plus, cette augmentation de l'offre de main-d'œuvre féminine est en partie absorbée par l'emploi formel, avant l'ajustement de 1990, et en partie par le chômage.

Depuis 1990, le TAU s'est stabilisé à environ 60 %, alors que le taux d'informalité urbaine a augmenté d'environ 13 points de pourcentage. Nous avons déjà indiqué que ce fait est imputable à l'augmentation de la PAA. Mais cela résulte également d'une montée significative du TAF, dont la part dans l'emploi urbain augmente. Le TAF et le secteur informel urbain augmentent beaucoup et de manière parallèle, jusqu'en 2003.

Relations entre le taux de chômage et le secteur informel urbain

La grande question quant à la relation entre le taux de chômage (TC) et le secteur informel urbain est la suivante : pourquoi le vaste excès de main-d'œuvre (sur le long terme) reste au chômage si les demandeurs d'emploi ont le choix entre un travail salarié ou devenir auto-entrepreneurs dans le secteur informel urbain (Solimano, 1988) ? Il s'agirait d'une relation inverse entre les deux taux, une relation qui a beaucoup été utilisée pour la vision fonctionnelle, de court terme, du secteur informel urbain lorsque celui a émergé comme concept opérationnel. Son rôle sur le marché du travail était contre-cyclique, le secteur informel urbain servant de tampon, aidant à contenir l'augmentation du chômage cyclique.

L'examen du graphique J15 (en annexe) pour toute la période 1970-2008, notamment les tendances (linéaires) de long terme, montre (en pointillé) que la croissance du chômage et celle du secteur informel urbain sont parallèles jusqu'en 2003, moment où ils chutent tous deux. Ce constat est encore plus clair entre 1990 et 2002, lorsque le taux de chômage est passé de 6 % à 13 %, alors que le taux d'informalité urbaine suivait la tendance, passant de 39 % à 53 % en moyenne pour les dix pays d'Amérique du Sud.

En décomposant la période précédant 1990 en deux phases, on distingue une première, entre 1970 et 1978, au cours de laquelle le secteur informel urbain chute, mais pas le TC. Durant la seconde, de 1980 à 1990, le secteur informel urbain semble jouer un rôle de matelas, car s'il a tendance à augmenter – fortement –, le TC chute, passant de 8 % à 6,5 %, approximativement.

[75] Aucune information sur le taux d'activité urbaine par sexe n'est disponible avant 1980.

3.1.6. Estimation de panel des déterminants de la croissance du secteur informel urbain

Comme déjà mentionné, le présent article indique qu'il y a eu une corrélation positive entre la croissance de l'emploi urbain informel et de la main-d'œuvre urbaine (PEA), en raison de l'augmentation de la PAA et du TAU, mais aussi du taux de croissance du PIB (non agricole, ou urbain).

Quant à la relation entre l'évolution du secteur informel urbain et la productivité, une distinction est nécessaire. D'une part, le niveau de productivité totale du travail est inversement lié au secteur informel urbain, à la fois en termes de poids de l'emploi informel mais aussi quant à sa faible contribution à la croissance du PIB. D'autre part, l'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel urbain mène, le schéma J1 (en annexe), à une baisse de l'emploi formel et donc, étant donné la croissance continue de la PEA, à une augmentation du secteur informel urbain, sauf si la croissance de la productivité est accompagnée d'une plus forte croissance du PIB. Les analyses qui suivent cherchent à vérifier le signe et la grandeur de ces relations.

Nous avons donc fait une estimation des déterminants de la croissance du taux d'informalité urbaine (TSUI) sur le long terme, avec une base de données panel pour dix pays d'Amérique du Sud pour la période 1970-2008. Le nombre total de données est de 380 pour les dix pays, chaque pays disposant d'information sur trente-huit ans.

La variable dépendante est le taux d'informalité urbaine (emploi dans le secteur informel urbain/PEA). Les variables indépendantes, pour les dix pays, en variations du pourcentage annuel entre 1970 et 2008, sont :

- population urbaine totale d'âge actif (app_t). Le coefficient attendu doit être positif (une augmentation de la PAA signifie plus de PEA et donc un taux d'emploi accru dans le secteur informel urbain) ;
- taux d'activité urbaine total (ar). Le coefficient attendu doit être positif (une plus grande offre de travail fera augmenter le secteur informel urbain) ;
- PIB national non agricole et non minier (urbain) (gip_no_agri). Le coefficient attendu sur le secteur informel urbain doit être négatif (une plus forte croissance du PIB causant un emploi plus important dans le secteur formel, et donc une réduction du poids du secteur informel urbain en termes d'emplois) ;
- productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel (gipnasf) : la variable *proxy* mobilisée est le rapport PIB (non agricole et non minier)/emploi dans le secteur formel. Le coefficient attendu sur le secteur informel urbain doit être positif (une productivité de l'emploi formel plus élevée implique qu'un nombre supérieur de travailleurs ira dans le secteur informel urbain ou sera au chômage).

Des estimations sont menées avec des effets fixes pays ainsi que des effets aléatoires, en introduisant dans l'équation la variable dépendante retardée. Les coefficients estimés sont significatifs (tableau J4 en annexe), sauf pour la constante, et donnent les signes attendus, avec des valeurs élevées pour les trois estimations menées, y compris celle incluant la variable dépendante retardée (SUI L1)^[76].

[76] À l'aide de la procédure d'estimation de panel dynamique d'Arellano-Bond.

Nous vérifions que l'évolution en pourcentage annuel du taux d'informalité urbaine entre 1970 et 2008 était positive et substantiellement déterminée par les changements (en pourcentage annuel) de productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel, du TAU

et de la PAA (dans cet ordre, si l'on classe selon l'importance des liens) et significativement négative pour les changements du PIB non agricole, mais avec un coefficient très faible pour la variable dépendante décalée d'une année (SUI L1) dans le modèle décalé.

Conclusion

Limites de la croissance du secteur informel urbain

La première conclusion de cette étude est que l'emploi urbain informel, si l'on se réfère à son niveau initial en 1970, est un phénomène qui a atteint d'énormes proportions dans tous les pays d'Amérique du Sud. Non seulement il persiste dans le temps, mais sa participation à l'emploi urbain augmente sur les trente-huit dernières années, qu'on le mesure en termes de part dans l'emploi urbain ou de proportion de la PAA.

Deuxièmement, les analyses empiriques nous permettent de dire que l'accroissement de grande ampleur du secteur informel urbain est imputable à la forte augmentation de l'offre de main-d'œuvre sur le long terme, principalement en raison de la croissance de la population urbaine et de la croissance du TAU, et en contraste avec le rythme de croissance du PIB urbain. Autre facteur de croissance du secteur informel urbain, l'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur de l'emploi formel, étant donné que celui-ci n'absorbe pas assez de main-d'œuvre, ou plutôt qu'il rejette les travailleurs employés.

Troisièmement, les preuves rassemblées identifient ces relations, à la fois en moyenne pour tous les pays de la région, mais aussi en observant leurs similitudes et différences par groupes de pays. On observe comment les différentes étapes de la transition démographique déterminent directement les différents niveaux du secteur informel urbain, celui-ci étant plus faible pour les pays dans une étape avancée de transition démographique (Argentine, Uruguay, Chili et Brésil), et plus élevé pour les pays situés à la phase intermédiaire (Paraguay, Bolivie, Équateur, Pérou, Colombie et Venezuela). De même, le groupe de pays présentant des niveaux de productivité de la main-d'œuvre, élevés (Argentine, Chili, Uruguay, Brésil et Venezuela) disposent d'un taux plus faible d'informalité urbaine ; et les pays où les niveaux de productivité de la main-d'œuvre sont plus faibles (Bolivie, Paraguay, Équateur, Pérou et Colombie) ont des taux plus élevés d'informalité.

Quatrièmement, nous disposons de résultats de l'impact de la crise de la dette extérieure de 1982, au niveau régional, et de ses répercussions (y compris l'ajustement structurel de 1990 et la tendance à la stagnation du PIB). Ceci est imputable aux transferts nets plus élevés de ressources vers l'étranger, à un niveau moindre

d'investissement et au recul des dépenses publiques. Ces chocs successifs ont accentué le taux de croissance du secteur informel urbain.

Cinquièmement, en ce qui concerne le rôle de l'État, la crise de la dette extérieure et l'ajustement structurel ont entraîné une réduction des dépenses et de l'emploi publics. Ceci a contribué (directement et indirectement) à l'augmentation du secteur informel, par la réduction de l'État et l'affaiblissement de ses capacités à faire respecter les lois en matière d'impôt et de travail.

Sixièmement, la relation entre le secteur informel urbain et l'augmentation du TAU semble confirmer l'influence directe de la croissance de la PEA. Par contraste, la relation entre le taux de chômage et le secteur informel urbain sur le long terme présente un signe positif étant donné la forte augmentation de la PEA. *A contrario*, leur relation de court terme est inversée, le secteur informel urbain étant considéré comme un tampon absorbant une partie des chômeurs lors des récessions.

Enfin, septièmement, les relations entre l'évolution du secteur informel urbain et ses déterminants sur le long terme ont été estimées en appliquant trois modèles. Les résultats montrent que les signes attendus des coefficients ont des valeurs élevées. Nous avons vérifié que l'accroissement du taux d'informalité urbaine dépendait positivement de la croissance de la PAA, du TAU et de la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel, et négativement de l'augmentation du PIB non agricole.

Revenons maintenant à la question posée au début du présent article : y a-t-il des limites à la croissance de l'informalité ? Selon les conclusions et les relations établies dans les sections précédentes, la réponse est oui. Il y a trois façons d'examiner cette réponse.

En tant que tendance moyenne pour les zones urbaines

- Par l'action des facteurs démographiques, l'augmentation du secteur informel urbain devrait ralentir si les taux de croissance de la PAA, du TAU et du TAF, tendent à décroître ;
- si le PIB non agricole augmente au-delà de la croissance de la productivité de la main-d'œuvre, l'emploi formel augmentera, et le secteur informel urbain aura donc tendance à décroître ;
- s'il y a une augmentation de productivité de la main-d'œuvre moyenne, ce qui signifie également une hausse de la productivité dans le secteur informel urbain, les capacités d'investissement du secteur informel urbain augmenteront ainsi que l'emploi formel, réduisant *in fine* la taille du secteur informel ;
- si le taux d'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur formel chute, les travailleurs ne seront pas licenciés pour aller dans le secteur informel urbain ;
- si les dépenses publiques augmentent, et si le rôle du gouvernement est renforcé, y compris le rôle du ministère du Travail, le contrôle pour faire respecter les réglementations en matière d'impôt et de législation du travail pourrait s'étendre, ainsi que celles relatives à la protection sociale. Si ces politiques ne sont pas accompagnées des mesures structurelles mentionnées ci-avant, la présence accrue de l'État n'aura qu'un impact limité sur la réduction du secteur informel urbain.

Pour les groupes de pays, présentant des secteurs informels urbains vastes ou petits

- Des progrès consentis sur la transition démographique des pays présentant des taux d'informalité élevés permettraient de ralentir la croissance de la population totale et urbaine et l'augmentation de la PAA urbaine. Un tel scénario permettrait un rapprochement du groupe de pays au secteur informel urbain plus petit, ce qui serait un objectif à atteindre, compte tenu des niveaux actuellement élevés d'informalité, du faible PIB, et de la maigre productivité de la main-d'œuvre ;
- s'il est possible d'atteindre des niveaux de croissance du PIB et de la productivité de la main-d'œuvre nationale similaires à ceux des pays disposant d'un secteur informel urbain plus petit, les entreprises et travailleurs du secteur informel urbain dans les pays à faibles niveaux de productivité seront plus probablement formalisés ;
- si les pays présentant de forts niveaux de secteur informel urbain augmentent les capacités de leurs États, comme dans les pays présentant un plus faible taux d'informalité urbaine, la taille du secteur informel urbain sera réduite.

Projection basée sur l'estimation de variables moyennes

En guise d'illustration, nous avons estimé une régression ARMA pour le secteur informel urbain dans la région avec des moyennes pondérées pour les dix pays, avec les variables indépendantes utilisées pour la régression de panel. Sur la base des coefficients obtenus – pour expliquer la croissance moyenne du secteur informel urbain – nous pouvons dériver une tendance de croissance moyenne

projetée pour les dix pays, afin d'observer leur possible évolution sur le long terme^[77].

Une partie des résultats est présentée dans les graphique et tableau J15 (en annexe). On observe d'abord les valeurs des variables ajustées, en tant que tendance jusqu'en 2008, et à partir de là en tant que projection jusqu'en 2028. Nous pouvons déduire que la tendance à la hausse de la PAA ralentirait dans le temps. Ceci peut être obtenu par des politiques de planification familiale permettant de prendre des décisions averties et d'accentuer cette tendance. Par ailleurs, le PIB non agricole augmenterait l'emploi formel et permettrait de réduire la tendance du secteur informel urbain à s'étendre de manière continue. Des politiques veillant à une croissance soutenue et élevée du PIB seraient nécessaires. La somme des deux effets, et d'autres variables absentes du graphique, devrait entraîner une réduction significative du secteur informel urbain, à mesure que les politiques de long terme produisent leurs effets.

À la lumière de ces résultats, les débats sur l'augmentation de la formalisation des entreprises ou des travailleurs, ou sur la réduction du secteur informel urbain, que ce soit à travers une efficacité accrue (ou non) du système d'imposition ou de la législation du travail, ou de l'adoption de programmes de soutien des PME informelles, continueront à ne présenter que de piètres résultats.

Ce phénomène de l'informalité urbaine en Amérique du Sud doit être traité en tant que défi à long terme, et accompagné de politiques conçues et mises en place dès maintenant, pour modifier les caractéristiques comportementales structurelles, aux niveaux démographique, économique et sur le marché du travail, ainsi que le rôle des États dans les pays de la région.

[77] Les coefficients de régression étaient élevés et significatifs, sauf pour la PAA et la constante, à 10 %.

Bibliographie

BOERI, T. et J. VAN OURS (2008), *The Economics of Imperfect Labour Markets*, Princeton University Press, Princeton.

BOURGUIGNON, F. (2010), *Interview, International Conference: The Informal Sector and Informal Employment*, mai, Hanoï.

DE SOTO, H. (1989), *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Harper & Row, New York.

GALLI, R. et D. KUCERA (2008), "Labour Standards and Informal Employment in Latin America", in BERG, J. et D. KUCERA, *In Defence of Labour Market Institutions*, ILO-Palgrave.

GASPARINI, L. et L. TORNAROLLI (2007), *Labour Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata*, U Nacional de La Plata, CEDLAS.

KHAMIS, M. (2009), "A Note on Informality in the Labour Market", *IZA DP*, No. 4676.

LEWIS, W.A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour" *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, pp. 139-91.

LOAYZA, N. et J. RIGOLINI (2006), "Informality Trends and Cycles, World Bank", *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 4078, Banque mondiale, Washington, D.C.

OIT (2002), "Decent Work and the Informal Economy, Report VI", International Labour Conference, 90^e session, Genève.

OIT (1993), "The Links between Structural Adjustment and Poverty: Causal or Remedial", Working Paper, No. 373.

OIT (1972), *Employment, Income and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.

PERRY, G.E., W.F. MALONEY, O.S. ARIAS, P. FAJNZYLBER, A.D. MASON et J. SAAVEDRA-CHANDUVI (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Banque mondiale, Washington, D.C.

PORTES, A., et R. SCHAUFFLER (1993), "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector" *Population and Development Review* 19: 1 (mars) 33-60.

RAMOS, J. (1984), "Urbanización y Mercado de Trabajo", *Revista de la CEPAL*, No. 24, Santiago du Chili.

SOLIMANO, A. (1988), "Enfoques Alternativos sobre el Mercado del Trabajo : una Evaluación Teórica", *Revista de Análisis Económico*, Vol. 3, No. 2, pp. 159-186.

STEWART, F. (1995), *Adjustment and Poverty, Options and Choices*, Routledge, New York.

THOMAS, J. (2002), *Decent Work in the Informal Sector: Latin America, WP on the Informal Economy*, OIT, Genève, 2002.

TOKMAN, V. (1999), "La Informalidad en los Años Noventa: Situación Actual y Perspectivas, en Carpio" in NOVACORSKY, J. et I. (1999), *De Igual a Igual, el Desafío del Estado ante los Nuevos Problemas Sociales*, FCE-SIEMPRO-FLACSO, Buenos Aires.

UGARTECHE, O. (2003), "La Deuda de América Latina: ¿Por qué es impagable?", *La Insignia*.
<http://mx.groups.yahoo.com/group/AHuA/message/4017>

VERDERA, V.F. (2001), *Informality in Latin America: Recent Trends, Policies and Prospects*, OIT, Genève.



3.2. Informalité du travail et instabilité des revenus en Argentine

Fernando Groisman

Introduction

La persistance de hauts niveaux d'informalité en Argentine, même pendant les périodes de croissance économique, a suscité de nombreuses recherches. La plupart se sont centrées sur la vérification de l'hypothèse de segmentation/dualité du marché du travail. Selon cette dernière, le marché pour les travailleurs informels peut différer de celui pour le reste des travailleurs. Dans ce cas, les modèles explicatifs du niveau des revenus pour les travailleurs formels d'un côté et informels de l'autre, ont des formes différenciées (les différences pouvant porter aussi bien sur les types de facteurs explicatifs que sur la manière dont ces facteurs opèrent). Les analyses empiriques soutiennent cette hypothèse. Les équations de revenus qui incorporent une variable secteur formel/ informel et les tests estimant les différences d'équations de revenus entre secteurs procurent des modèles de distribution des revenus du travail plus parcimonieux que ceux qui utilisent des variables liées au capital humain seulement, ou à un marché du travail unifié. Les résultats précédents confirment l'hypothèse de segmentation du marché du travail urbain en Argentine : des travailleurs présentant des caractéristiques observées similaires, laissant supposer qu'ils

ont les mêmes probabilités de passage (entrée/ sortie) d'un secteur à l'autre, obtiennent des niveaux de revenus différents selon qu'ils sont formels ou informels. Cependant, d'autres questions liées à l'instabilité ou à la variabilité des revenus procurés par les emplois informels ont été relativement moins explorées.

Cet article analyse la variabilité des revenus du travail en Argentine de 2004 à 2007, en estimant l'ampleur du phénomène d'instabilité de ces revenus et en évaluant ses déterminants. L'article analyse également l'impact des fluctuations de revenus sur les inégalités. L'un des principaux résultats indique que la persistance de niveaux élevés d'informalité du travail a conduit à une importante variabilité des revenus malgré le contexte macro-économique favorable depuis 2002.

L'instabilité pourrait aller de pair avec la mobilité, qui implique généralement des changements de position relative des individus dans la distribution des revenus, ou des modifications des écarts de revenus entre individus ou groupe d'individus. Par ailleurs, on peut considérer que le revenu a une composante permanente ou stable (dénommée revenu

permanent) à laquelle s'ajoutent des variations transitoires. Le plus souvent, les données en coupes transversales ne permettent pas de distinguer ces deux composantes. Or la mesure aussi bien du niveau des inégalités (ou du degré de concentration des revenus) que de son évolution diffère selon que l'on se base uniquement sur les revenus permanents ou que l'on considère les revenus intégrant les variations transitoires.

Au vu de l'importance de l'instabilité des revenus constatée en Argentine au cours des deux dernières décennies, cet article examinera quelques-unes de ses caractéristiques et de ses conséquences dans le passé récent.

Les données utilisées ne proviennent pas d'une enquête longitudinale spécifique, mais d'enquêtes menées périodiquement et de façon continue auprès des ménages. Elles permettent un suivi des individus dans le temps, même si la période considérée dans notre analyse est relativement courte. En dépit de leurs limites, elles offrent des données pertinentes pour discuter des caractéristiques et des effets de l'instabilité des revenus. Malgré l'importance d'une telle question, peu d'études l'ont traitée.

Cet article analyse quelques facteurs clés déterminant l'instabilité des revenus et son intensité différentielle entre individus et groupes de ménages. Il évalue également dans quelle mesure les degrés d'instabilité ont affecté la dynamique de distribution des revenus. L'analyse, couvrant les années 2004 à 2007, distinguera deux périodes (2004-2005

et 2005-2007) relativement homogènes au regard d'un jeu de variables macroéconomiques importantes pour les objectifs poursuivis.

La première partie contextualise l'analyse de la mobilité en Argentine en résumant brièvement le marché du travail argentin et les évolutions dans la distribution des revenus. La deuxième partie résume les différents objectifs des études existantes sur la dynamique des revenus. La troisième partie décrit la méthode et les sources de données utilisées. Le cœur de l'article est la quatrième partie, qui analyse les résultats en matière de mobilité de revenu^[78] (ou mouvement des individus sur l'échelle des revenus) et d'informalité du travail.

3.2.1. Emploi et inégalité de revenus au cours de la période

À la suite de la grande crise de 2001 et des changements de politiques macroéconomiques, l'Argentine a connu un rétablissement économique constant et durable. L'emploi et le pouvoir d'achat des salaires ont crû substantiellement, la proportion d'emplois formels^[79] a augmenté et le phénomène de sous-emploi a diminué dans l'ensemble.

En matière de distribution des revenus, la preuve empirique de l'amélioration des indicateurs de pauvreté absolue est convaincante : celle-ci a diminué de plus de 20 points de pourcentage entre 2003 et 2006. L'évaluation de différents indicateurs de distribution des revenus par ménage confirme qu'il y a eu une amélioration marquée en matière d'inégalités

[78] Le concept de mobilité de revenu considère une division de la société en catégories égales sur une échelle de revenus. L'évaluation de la mobilité prend alors en considération les mouvements entre les différents niveaux sur cette échelle.

[79] Les emplois formels sont les emplois enregistrés suivant la législation du travail (voir *infra*).

au début de la phase d'expansion (2002-2003), mais que celle-ci a été moins significative par la suite. L'effet de l'amélioration des conditions sur le marché du travail sur l'inégalité des revenus peut être apprécié plus directement si l'analyse est restreinte aux ménages^[80] dont les revenus proviennent principalement

du marché du travail. Mais une telle analyse aboutit aux mêmes résultats en termes de distribution. Le calcul des intervalles de confiance statistique du coefficient de Gini révèle qu'il n'existe pas de différence entre les mesures de 2004 et les suivantes (cf. tableaux 16 et 17).

Tableau 16 *Taux de pauvreté, Argentine, 2003-2006 (en %)*

	Individus	Ménages
Sem. 2 - 2003	48,0	36,5
Sem. 1 - 2004	44,4	33,5
Sem. 2 - 2004	40,2	29,8
Sem. 1 - 2005	38,9	28,8
Sem. 2 - 2005	33,8	24,7
Sem. 1 - 2006	31,4	23,1
Sem. 2 - 2006	26,9	19,2

Source : enquête permanente auprès des ménages (EPH), INDEC, nos propres calculs.

[80] L'analyse ne considère que les chefs de ménage âgés de moins de 65 ans.

Tableau 17 *Inégalité de revenus des ménages (revenus par tête)*

	Intervalle de confiance		
	Gini	Limite inférieure	Limite supérieure
Mai 2002	0,585	0,580	0,598
II - 2003	0,554	0,545	0,570
III - 2003	0,552	0,536	0,568
IV - 2003	0,539	0,521	0,557
I - 2004	0,522	0,507	0,536
II - 2004	0,518	0,505	0,531
III - 2004	0,515	0,500	0,529
IV - 2004	0,518	0,501	0,536
I - 2005	0,526	0,509	0,543
II - 2005	0,516	0,503	0,529
III - 2005	0,523	0,506	0,540
IV - 2005	0,497	0,487	0,507
I - 2006	0,511	0,497	0,525
II - 2006	0,488	0,476	0,500
III - 2006	0,495	0,484	0,505
IV - 2006	0,492	0,480	0,505
I - 2007	0,501	0,487	0,515

Source : enquête permanente auprès des ménages (EPH), INDEC, nos propres calculs.

À compter de 2004, et surtout de 2005, l'emploi a crû plus fortement chez les membres des ménages dont les chefs avaient un haut niveau d'éducation. En outre, cette accentuation des écarts en termes d'accès à l'emploi selon le niveau d'éducation était plus importante pour les membres secondaires^[81] des ménages. Entre le début et la fin de la période, l'emploi dans les ménages dont le chef a un

faible niveau d'éducation a augmenté de 16 % en cumulé, contre 41 % dans les ménages dirigés par une personne ayant un haut niveau d'éducation (voir le tableau K1 en annexe).

Pour les membres secondaires des ménages, les augmentations étaient de 18 % et 53 %, respectivement, selon qu'ils avaient un faible ou un haut niveau d'éducation.

[81] Les membres secondaires sont ceux qui ne sont pas chefs du ménage.

De façon concomitante, 12 % des membres de ménages dirigés par des personnes avec un faible niveau d'éducation étaient sans emploi, dont 17 % de non-chefs de ménage. Par ailleurs, bien que l'emploi formel ait augmenté pour l'ensemble des chefs de ménage, la hausse a été plus faible pour ceux présentant un faible niveau d'éducation. En 2007, plus de 50 % des ménages du quartile de revenu le plus pauvre ne comptaient toujours pas de travailleur formel parmi leurs membres, ce qui constitue un indicateur du niveau élevé d'informalité au sein du marché du travail.

L'informalité – ou secteur informel ou économie informelle – est un concept qui est apparu pour mieux décrire et analyser le fonctionnement de l'économie et, en particulier, des marchés du travail des pays peu développés.^[82] La définition^[83] proposée par l'OIT (1972) et ses développements mis en application par la suite en Amérique latine principalement, ont lié l'existence d'unités de production informelle dans les pays peu développés à l'incapacité de leur économie à créer suffisamment d'emplois par rapport à la main-d'œuvre disponible. Alors que dans les économies avancées une telle situation conduirait à du chômage, dans les pays peu développés elle provoque également l'émergence et la persistance d'une large proportion d'emplois concentrés dans de petites unités à faible productivité. Parfois, il s'agit de simples travailleurs indépendants et, dans d'autres cas, de salariés travaillant au sein de petits établissements. Ces unités de production sont à même de sur-

vivre en exploitant quelques « interstices » du marché et/ou à cause des faibles rémunérations payées et/ou reçues. Selon l'OIT, l'unité informelle est caractérisée par une séparation non claire entre le capital et le travail en tant que facteurs de production, et intervient généralement dans des activités faciles à mettre en œuvre.

Cependant, le concept d'informalité se réfère également à la non-conformité aux législations du travail ou à d'autres réglementations (fiscales notamment) qui s'applique même dans les pays développés. Que l'on définisse l'informalité en mettant en avant la dualité du marché du travail et le mode de production des micro-unités créées par ceux exclus du marché du travail moderne ou en privilégiant la non-conformité à la législation, les groupes d'individus classés dans l'informel se recoupent. Les deux perspectives sont précisément prises en compte, dans une certaine mesure, dans les récentes recommandations de la Conférence des statisticiens du travail sur la définition de l'informalité. Elles distinguent, d'une part, les emplois dans le secteur informel (secteur des micro-entreprises individuelles à faible productivité) et, d'autre part, les emplois informels, *i.e.* ceux non couverts par la législation du travail (qu'ils soient dans le secteur formel ou informel)^[84].

En Argentine, l'emploi informel^[85] (EI) – comme défini ci-avant – représentait environ 55 % de l'emploi urbain en 2005. Les travailleurs salariés informels en représentaient 24 %, l'emploi

[82] Voir Tokman (2007).

[83] Pour plus de détails sur la définition du concept d'informalité, voir le chapitre introductif ou Razafindrakoto *et al.* dans ce même ouvrage.

[84] Voir Hussmanns (2005).

[85] Les travailleurs informels sont les salariés non enregistrés et les non-professionnels indépendants. Un salarié sera considéré comme informel s'il/elle n'est pas enregistré(e) à un système de sécurité sociale. Ce groupe inclura également les travailleurs du secteur des services à domicile et les bénéficiaires des programmes d'emploi.

indépendant informel 18 %, tandis que près de 8 % étaient du personnel domestique ; le reste incluait les bénéficiaires de programmes spécifiques de promotion de l'emploi. L'emploi dans le secteur informel (ESI) concentrait 38 % de l'emploi total, 20 % des travailleurs étant employés dans de petites firmes^[86].

Malgré les difficultés rencontrées sur le marché du travail argentin durant les années 1990 et la décennie suivante, avec des taux de chômage passant d'environ 9 % en 1993 à 16 % en 2003, la part de l'emploi dans le secteur informel n'a pas varié (tableau K2 en annexe). Ceci suggère que le secteur informel a aussi subi l'impact des réformes structurelles mises en œuvre pendant cette période, et qu'une partie significative de ce secteur ne correspond pas à des activités typiques de « refuge ». Cependant, on a observé une nette progression de la part des travailleurs salariés informels, qui explique entièrement celle de la part de l'emploi informel (une progression modeste si l'on prend en compte l'ampleur de la crise). La part des employés salariés informels (hors services domestiques et programme spécifique pour l'emploi) est ainsi passée de 29 % en 1993 à 41 % de l'emploi salarié dix ans plus tard.

Pendant la période de croissance, qui a démarré à la fin de 2002, tant l'emploi informel que l'emploi dans le secteur informel ont vu leur part diminuer dans l'emploi total, du fait principalement de la réduction de la part de l'auto-emploi, tandis que la part des salariés non enregistrés est restée relativement stable (la part de ces derniers dans l'emploi salarié a toutefois baissé dans le cadre d'une montée du taux de salarisation).

3.2.2. Les différentes dimensions des études de la dynamique des revenus

De nombreuses études analysent l'évolution des revenus des individus et/ou des ménages en utilisant des données de panel. Quelques-unes d'entre elles traitent de la forte instabilité des revenus, de la façon dont elle évolue avec le temps ou des différences entre groupes ; d'autres examinent l'impact de l'instabilité sur le bien-être de l'individu et du ménage. Un plus grand nombre de travaux, cependant, se concentre sur les changements de position relative des individus dans la distribution des revenus. De telles études reflètent deux types de préoccupation : certaines examinent l'ampleur et les caractéristiques des mouvements et la façon dont ils évoluent avec le temps, tandis que les autres examinent les effets de ces mouvements sur l'inégalité^[87].

De nombreuses analyses portent sur les trajectoires de revenus des individus ou des ménages au fil du temps, de façon à évaluer les changements de leur position relative sur l'échelle de distribution des revenus. On désigne par « mobilité » de revenus les changements dans le classement des individus ou ménages suivant leur niveau de revenus. Les trajectoires de revenus peuvent également être suivies dans le but d'analyser la direction et l'ampleur des changements, qu'ils impliquent ou non des modifications de classement des individus ou ménages. La littérature spécialisée s'y réfère en tant que « mobilité absolue ». Une mobilité de revenu implique donc forcément une mobilité absolue, mais la réciproque

[86] Voir Beccaria et Groisman (2009) et Devicienti *et al.*, (2010).

[87] Voir Ayala et Sastre (2002).

n'est pas vraie. Pour qu'une mobilité absolue implique une mobilité de revenu, cela dépend, en partie, de l'ampleur des inégalités dans la distribution des revenus courants : quand les inégalités sont fortes, le changement absolu de revenus nécessaire à un changement de classement sera plus important que dans le cas d'une distribution plus concentrée des revenus.

La proportion d'individus ou de ménages qui changent de position dans l'échelle de distribution des revenus est normalement analysée par le biais de matrices montrant les transitions d'un quintile de la distribution à un autre, entre deux périodes. Bien qu'il s'agisse de l'approche la plus courante dans la littérature spécialisée, elle a des limites : en particulier, elle ne permet pas de capter les changements qui interviennent à l'intérieur des quintiles sélectionnés. D'autres manières d'obtenir une mesure quantitative de mobilité passent par des indicateurs d'association comme les coefficients de corrélation simple (Pearson) et de rang (Spearman). Il convient de garder à l'esprit, cependant, que le premier de ces coefficients n'est pas restreint à des changements de classement. Lorsqu'on ne s'intéresse pas particulièrement au changement de classement des individus ou ménages, les approches qui quantifient spécifiquement l'ampleur des changements de revenus sont généralement utilisées.

Un second type de recherches, étroitement liées à l'objectif d'analyse de la mobilité, cherchent à évaluer l'impact des changements de revenus individuels sur la distribution des revenus. En particulier, elles étudient si le degré d'inégalité mesuré avec les données en coupes transversales (à une période donnée) diffère, et de combien, de celui calculé à

partir du revenu permanent, mesuré comme le revenu moyen sur plusieurs périodes.

D'autres travaux évaluent l'intensité de l'instabilité des revenus individuels dans la mesure où elle affecte les possibilités d'utilisation des revenus (Burgess et Gardiner, 2000). En particulier, la variabilité augmente le risque de précarité (Arrow, 1970) et, bien que cela puisse être anticipé, elle peut également affecter l'utilité des revenus, notamment dans les pays avec des marchés de crédit faiblement développés. Si deux ménages ont les mêmes revenus moyens sur une année, mais que l'un d'eux n'avait pas de revenu pendant la moitié de cette année alors que l'autre recevait 1/12 de ses revenus annuels chaque mois, les niveaux de bien-être de ces deux ménages sont probablement très différents.

L'analyse de la variabilité des revenus sur de courtes périodes est un sujet relativement inexploré, probablement parce que ce n'est pas un phénomène significatif dans les économies qui dominent au niveau mondial. Il n'en demeure pas moins que, dans des pays comme l'Argentine, où l'instabilité du travail a caractérisé ces dernières décennies, la variabilité des revenus est importante. L'article n'évalue pas seulement le niveau de l'instabilité et ses changements au cours du temps mais il analyse aussi les différences entre groupes d'individus et de ménages.

3.2.3. Données et méthodes utilisées

Données

Les données utilisées dans cette étude proviennent des micro-bases de données de l'enquête permanente auprès des ménages (EPH) conduite régulièrement par l'Institut national

de la statistique et des recensements (INDEC). Jusqu'en mai 2003, les données étaient collectées en mai et en octobre. Depuis lors, cela a été fait de manière continue chaque semaine de l'année, donnant ainsi matière à des estimations trimestrielles et biannuelles. Les données collectées de ces deux façons ont été utilisées pour ce chapitre, avec l'emploi d'une procédure standard pour les compiler afin de les rendre comparables : les données pour le second trimestre 2003 ont été ajustées au vu des fluctuations des variables pertinentes entre mai 2002 et mai 2003.

Les données collectées jusqu'au premier trimestre 2007 ont aussi été utilisées : celles des quatre trimestres de 2004, 2005 et 2006 et du premier trimestre de 2007 (le seul disponible pour cette année-là). La période 2004-2007 a été choisie pour ses caractéristiques en termes de distribution des revenus, la concentration des revenus étant relativement stable pendant cette période (voir tableau K2 en annexe). L'échantillon de l'EPH est constitué d'un panel tournant avec quatre groupes de ménages : à chaque vague d'enquête (chaque trimestre), un groupe sort de l'échantillon et est remplacé par un nouveau groupe. Suivre les ménages pour le maximum de temps possible – *i.e.* pendant les quatre vagues au cours desquelles ils demeurent dans l'enquête – ne serait seulement possible que pour un sous-groupe de l'échantillon entier. Nous avons utilisé des données compilées sur les différentes périodes de façon à augmenter le nombre de cas et améliorer les estimations (voir tableau K3 en annexe).

L'enquête permanente auprès des ménages a été menée dans 31 zones urbaines.

Méthodes

Nous mesurons la variabilité des revenus courants observés (des individus et des ménages) autour de la moyenne en utilisant un coefficient de variation (CV_h).

$$CV_h = \frac{\sqrt{\sum_{t=1}^T (y_{ht} - \bar{y}_h)^2}}{\bar{y}_h} \quad (1)$$

h désigne le ménage au sein duquel m membres occupent un emploi dans au moins une des T périodes d'observations.

$$\bar{y}_h = \frac{\sum_{t=1}^T y_{ht}}{T}$$

La variabilité moyenne des ménages est la moyenne des CV des ménages. Comme l'impact de l'instabilité est supposé varier selon les types d'individus et de ménages (avec un plus fort impact parmi les travailleurs les moins qualifiés et les ménages à plus faibles revenus), des estimations désagrégées ont été réalisées pour les deux cas, en définissant des groupes basés sur les individus et le niveau scolaire des chefs de ménage.

En ce qui concerne la mobilité des revenus, son intensité et ses variations au cours des phases identifiées ont été analysées sur la base des mouvements des ménages entre quintiles de revenus, ce qui rend possible l'identification de différentes trajectoires. Compte tenu des limites de cette méthode, elle a été complétée en analysant des coefficients de corrélation entre les revenus des ménages obtenus pour les quatre observations^[88]. Plus la corrélation est faible, plus les différences entre les revenus obtenus par les mêmes ménages entre deux périodes sont importantes et, par conséquent,

[88] Étant donné la constitution de l'échantillon d'enquête (voir *supra*), les ménages sont suivis sur quatre vagues d'enquêtes successives.

plus la mobilité des revenus est forte. Les corrélations de Pearson et Spearman (de rang) ont été utilisées pour cela.

Pour quantifier l'influence de la mobilité sur la distribution des revenus, nous avons eu recours à l'indice d'« ajustement de l'inégalité par la mobilité » de Shorrocks^[89].

$$R(W_T) = \frac{I(\bar{w})}{\sum_{t=1}^T \eta_t I(w_t)} - 1 \quad (2)$$

où I est l'indicateur d'inégalité, $\bar{w}$ est le revenu moyen sur T périodes, w_t représente les revenus à la période t , et η_t et le facteur de pondération défini comme la part des revenus totaux des ménages (ou individus) en période t sur la totalité des revenus pour l'ensemble des T périodes. R tend vers zéro (valeur maximale) lorsqu'il n'y a pas de mobilité, et décroît lorsque l'effet de la mobilité sur la distribution s'intensifie.

3.2.4. Résultats de l'analyse dynamique

Travail et instabilité des revenus

Le comportement du marché du travail argentin au cours de cette période a été caractérisé par des fluctuations significatives des revenus du travail des ménages et des taux élevés d'entrée et de sortie de l'emploi. Les coefficients de variation – tant du nombre de travailleurs employés que des revenus du travail – montrent des oscillations significatives pour ces deux variables (voir tableau K4 en annexe).

Il faut garder à l'esprit que l'absence d'instabilité au sein d'un ménage – ou l'inverse, *i.e.* l'existence d'une stabilité absolue – implique

un coefficient de variation égal à zéro. Le fait que cet indicateur prenne la valeur 0,21, en moyenne, pour la variabilité du nombre d'actifs occupant un emploi dans un ménage, et de 0,34 dans le cas des revenus du travail des ménages, au cours d'un intervalle de temps de 15 mois, montre que les fluctuations du nombre d'actifs occupés et des flux de revenus réels sont assez significatives. Cela est également démontré par le fait que 46 % des ménages se caractérisent par des changements du nombre d'actifs occupés parmi leurs membres au cours des quatre observations disponibles.

Autre point plus important pour l'analyse distributive : des différences considérables peuvent être observées entre les ménages des quintiles les plus pauvres et ceux des quintiles plus riches de la distribution des revenus. En effet, tant l'instabilité dans l'emploi que les fluctuations de revenus étaient, en moyenne, environ un tiers plus élevées pour les ménages dont les chefs présentent de faibles niveaux d'éducation. La proportion de ménages qui ont enregistré des changements du nombre d'actifs occupés parmi leurs membres était de 50 % dans la catégorie des plus pauvres et de 39 % dans la catégorie des plus riches.

Cet écart d'instabilité entre les différents groupes de ménages est constaté sur l'ensemble de la période analysée, reflétant ainsi la persistance de cette exposition inégale aux fluctuations du marché du travail et des revenus. Ce constat pourrait être en partie expliqué par l'amélioration des perspectives d'emploi qui a concerné les individus présentant les meilleurs niveaux d'éducation, comme mentionné précédemment. En d'autres termes, les moindres opportunités d'emploi pour les employés avec

[89] Voir Shorrocks (1978).

de faibles niveaux d'éducation pourraient avoir également résulté d'une plus grande fréquence parmi eux des emplois instables, pour la plupart informels.

Pour évaluer l'ampleur de l'instabilité du travail, nous avons également étudié les trajectoires professionnelles des individus. Cette analyse corrobore le scénario de haute instabilité tout juste mentionné. En effet, le tableau K5 (annexe) montre que 38 % de ceux qui occupaient un emploi, au moins une fois au cours des quatre vagues d'enquêtes pour lesquelles ils étaient suivis ont enregistré une trajectoire professionnelle incomplète. En outre, presque quatre individus sur dix ont été sans emploi au moins une fois sur les quatre observations menées pendant la période de 15 mois.

Étant donné que nous nous référons à une phase de croissance économique, un certain degré d'instabilité des revenus peut être raisonnablement attendu comme résultat direct de la création d'emplois. Même si cet effet ne peut être isolé, compte tenu de la nature des données disponibles, il est possible de faire une approximation. Un moyen direct de le faire est de soustraire du groupe de travailleurs défini comme instables les travailleurs qui ont évolué du chômage vers l'emploi, et non ceux qui ont connu la trajectoire inverse. Cela implique de supposer que ceux qui sont entrés en activité ne feront pas face à des épisodes de chômage. Avec cet ajustement, 60 % des travailleurs initialement définis comme instables demeuraient dans cette condition.

L'emploi instable a été identifié comme étant associé à des positions plus faibles dans la distribution des revenus, ce qui reflète sa nature involontaire. Notons que seulement 13 % de ceux qui ont été employés tout au long de

la période étaient positionnés dans le quintile le plus pauvre de la distribution des revenus des ménages dans l'une des quatre observations. La proportion équivalente était de plus de 40 % (et même de plus de 50 % pour une majeure partie des trajectoires) pour ceux avec des emplois instables. Si nous élargissons le seuil pour couvrir les deux plus faibles quintiles, la fréquence qui en résulte est respectivement d'un tiers et de deux tiers pour les employés avec des trajectoires stables et instables. Il existe également des différences significatives entre groupes en ce qui concerne la qualité des emplois obtenus. Parmi ceux toujours employés, la proportion de travailleurs qui étaient employés dans un travail informel au moins à une occasion est de 36 %, alors que cette fréquence s'échelonne entre 46 % et 67 % parmi les différents sous-groupes de travailleurs ayant des activités instables.

L'instabilité du travail touche davantage le groupe des travailleurs présentant de faibles niveaux d'éducation, et est plus fréquente parmi les non-chefs de ménage, les jeunes et les femmes. Ce dernier fait révèle les limites que représente pour les ménages le recours à l'emploi des membres secondaires du ménage comme mécanisme pour stabiliser leurs revenus. Dans tous les cas, le fait que, en moyenne, un tiers des travailleurs avec des trajectoires instables sont des chefs de ménage illustre l'ampleur de ce phénomène et de ses conséquences pour un grand nombre de ménages.

Un autre moyen de mesurer le lien entre instabilité et déficit d'emploi consiste à analyser les transitions entre différentes catégories occupationnelles. Cette dernière décrit une situation cohérente avec les caractéristiques d'un marché du travail segmenté (*i.e.* avec les diffi-

cultés pour passer du secteur informel au secteur formel). Le tableau K6 (annexe) présente une synthèse des différentes destinations en termes d'occupations possibles après 3, 12 et 15 mois pour les individus qui étaient employés à un moment donné durant la période. La plupart de ceux qui n'étaient pas employés dans la première observation n'étaient pas en mesure d'obtenir un travail formel (une occupation stable ou couverte par le système de sécurité sociale). En effet, après 15 mois, 32 % des individus apparaissaient encore comme sans emploi, et 37 % avaient des emplois informels. Seulement 12 % étaient capables d'obtenir un travail salarié formel. Les possibilités apparaissent également limitées pour ceux qui avaient un emploi informel au début de la période. Quinze mois après, seulement 17 % étaient capables d'obtenir un emploi formel, alors que 53 % demeuraient dans un emploi informel. D'un autre côté, une forte permanence était observée dans les occupations non salariées : 63 % des travailleurs employés à des occupations non salariées demeuraient dans cette condition après 15 mois, alors que seulement 5,5 % obtenaient un travail salarié déclaré. On constate aussi une grande stabilité chez les salariés formels dont 89 % gardent ce même statut en début et fin de période.

L'identification de la catégorie occupationnelle d'origine permet également d'analyser les transitions. Le tableau K7 (annexe) montre qu'environ 20 % des salariés formels provenaient d'une autre catégorie initiale, principalement d'emplois informels. Celui-ci montre également la forte proportion de transitions de l'emploi informel vers le chômage.

En résumé, en dépit d'une forte amélioration de nombreux indicateurs du travail durant la

période d'analyse, le marché du travail argentin montre toujours un important déficit en termes d'emplois formels. Le marché est caractérisé par un excédent de main-d'œuvre qui alterne entre chômage et courtes périodes de travail dans des activités informelles.

Mobilité et inégalité

Comme nous venons de l'analyser, entre 2004 et 2007, l'inégalité a chuté modérément alors que les revenus démontraient une forte variabilité. Habituellement, les variations de revenus conduisent à des changements de positions relatives des ménages et/ou d'écarts entre leurs revenus. C'est particulièrement le cas lorsque l'on prend en compte des périodes de chômage, qui induisent généralement un manque de revenus. Le fait que l'inégalité – mesurée de manière statique – n'ait pas impliqué de changements majeurs durant la période d'analyse nous conduit à étudier l'ampleur de la mobilité associée à ces fluctuations de revenus.

Plusieurs approches ont été mobilisées pour analyser la mobilité des revenus. Premièrement, nous avons analysé le mouvement des ménages entre quintiles de revenus. Cela nous a permis d'évaluer en première approximation dans quelle mesure des variations de revenus conduisent à des changements distributifs. Le tableau K8 (annexe) montre deux matrices de transition qui résument les changements intervenus entre quintiles de revenus au cours d'une période de 3 mois dans le premier cas (entre les observations 1 et 2), et au cours d'une plus longue période de 15 mois dans le second (entre les observations 1 et 4). La comparaison des deux structures révèle une situation de forte immobilité, particulièrement aux extrémités de la distribution. En effet, 71 % des individus sont restés dans le plus faible

quintile au cours de la courte période, et c'est aussi le cas pour 66 % d'entre eux au cours de la plus longue période. Dans le cas du quintile le plus riche, les proportions étaient de 79 % et de 76 % pour les courte et longue périodes, respectivement. Ensuite, si nous élargissons le champ des positions finales pour inclure le second quintile plus pauvre et le second quintile plus riche, ces dernières valeurs atteignent approximativement 90 % des individus. Cela signifie qu'après 15 mois, la plupart des ménages avec les revenus les plus élevés/faibles sont les mêmes que dans l'observation initiale.

Cependant, comme nous l'avons déjà mentionné, une limite des matrices de transition est qu'elles ne tiennent pas compte des variations de revenus qui interviennent à l'intérieur des limites des quintiles. Par conséquent, nous avons effectué une analyse complémentaire en étudiant les valeurs des coefficients de corrélation de Pearson et Spearman de la distribution des revenus des ménages. Le tableau K9 (annexe) inclut les deux coefficients pour différents intervalles de temps. Le degré de corrélation est élevé et est cohérent avec le contexte de faible mobilité décrit ci-avant. Non seulement les changements dans l'ordre des revenus étaient limités – analysés avec le coefficient de corrélation de rang de Spearman – mais également les changements dans les distances entre eux. En complément, une légère réduction dans les niveaux de corrélation peut être constatée en étendant la période de temps entre les deux distributions. Cependant, cette réduction est très faible et moins systématique dans le cas du coefficient de Pearson. Ainsi, il peut être conclu que 80 % des individus n'ont pas changé de position dans la distribution des revenus au cours de la période de 15 mois.

En résumé, les résultats des deux approches mobilisées dans cette section, lus à la lumière du contexte globalement favorable de ces années, révèlent que la dynamique du marché du travail a eu des effets limités sur la mobilité des revenus. Cela est cohérent avec la relative rigidité observée dans les positions des ménages dans la distribution des revenus. En fait, une interprétation de ces résultats est qu'ils sont une conséquence d'une forte segmentation entre ménages qui limite les chances pour ceux avec les plus faibles ressources d'améliorer leurs positions dans la distribution des revenus, tant en valeur absolue que relativement. Comme cela a été montré dans l'analyse des trajectoires de travail, la forte instabilité du travail rencontrée par les individus oblige ces derniers à passer par des emplois à faible qualification, le plus souvent informels, et offrant de plus faibles revenus. Ensuite, ce comportement s'étend des individus vers les ménages, étant donné la faible capacité de ces derniers à mettre en œuvre des mécanismes de stabilisation et/ou de compensation de revenus.

Durant ces années, l'Argentine a expérimenté une variabilité des revenus du travail significative. Pourtant, elle ne s'est pas traduite par des mobilités sur l'échelle de distribution des revenus – tant en termes de rang que de distances. La distribution des revenus courants est demeurée stable. Ainsi, que l'on considère les revenus permanents mesurés sur plusieurs périodes ou que l'on intègre les variabilités des revenus, l'évolution de la concentration de revenus est globalement la même : la mobilité des revenus n'a eu que des effets marginaux sur les inégalités. Pour quantifier cet impact, nous avons construit une mesure d'« ajustement de l'inégalité par la mobilité » qui est décrite dans la section méthodologique.

Comme cela a été indiqué ci-dessus, nous avons utilisé le coefficient de Gini comme indicateur d'inégalité.

Le niveau d'ajustement de l'inégalité pour la mobilité était d'environ 5 % pour l'ensemble des ménages. Qui plus est, aucune différence significative n'a été trouvée concernant l'effet de la mobilité sur les inégalités entre les extrémités de la période analysée (voir tableau K10). Ces résultats indiquent que les différences de revenus entre ménages sont restées stables malgré la reprise économique.

Ces éléments semblent montrer que les hauts niveaux d'inégalités observés en Argentine

sont le résultat des difficultés persistantes auxquelles sont confrontés les travailleurs peu ou non qualifiés pour l'accès aux emplois formels. Des politiques spécifiques seront nécessaires pour faciliter l'accès à ces emplois pour les individus qui n'arrivent pas à sortir des emplois précaires et de l'informalité. Parmi ces politiques, les mesures-clés sont celles qui visent à réduire les taux d'emploi informels dans les secteurs économiques où les revenus sont les plus bas : services domestiques, construction et commerce de détail. En outre, l'intensification des procédures de régularisation de l'emploi dans les grandes entreprises pourrait permettre d'y réduire les emplois précaires et informels.



Conclusion

Le redressement économique de l'Argentine a occasionné une croissance significative des niveaux d'emploi et de salaires dans un contexte d'amélioration d'ensemble de la performance du marché du travail. La proportion de travailleurs enregistrés auprès du système de sécurité sociale a augmenté, tandis que le chômage et le sous-emploi ont chuté. En ce qui concerne la situation distributive, bien que la pauvreté absolue ait nettement chuté, l'inégalité est restée à des niveaux élevés après une réduction initiale substantielle.

Nous avons ainsi exploré la sous-période de plus forte stabilité de distribution des revenus (2004-2007), et avons pu détecter certains facteurs qui semblent avoir eu des impacts non négligeables sur la distribution des revenus. Parmi ces facteurs, le niveau d'éducation : nous avons montré que l'évolution de l'emploi tendait à favoriser les individus avec des niveaux d'éducation plus élevés. Les résultats obtenus ont révélé que les ménages dont les membres sont peu éduqués ont été incapables de jouir pleinement des bénéfices de la croissance économique. En d'autres termes, les membres de ces ménages ont eu relativement moins d'opportunités d'emploi, et lorsqu'ils en ont eu, il s'agissait d'emplois informels qui se caractérisent par leur précarité.

Ce diagnostic est confirmé par une analyse de données en panel sur plusieurs périodes. En effet, les ménages dont les chefs avaient de faibles niveaux de qualification ont fait face à une plus forte instabilité du travail et à de plus grandes fluctuations de revenus que les ménages dont les chefs avaient des niveaux d'éducation plus élevés – environ un tiers plus fortes, en moyenne. De plus, cet écart d'instabilité entre les différents groupes de ménages ne s'est pas réduit entre les deux extrémités de la période considérée, reflétant ainsi la persistance de cette exposition inégale aux risques du travail et celle des différences de revenus. Ces dernières sont restées les mêmes malgré le rétablissement économique. L'instabilité du travail a été accompagnée d'un haut degré d'immobilité des revenus.

Ainsi, les niveaux élevés d'inégalité observés en Argentine semblent être le résultat des difficultés persistantes auxquelles font face les personnes les moins qualifiées dans l'accès aux emplois formels.

Bibliographie

ARROW, K.J. (1970), *Essays in the Theory of Risk Bearing*, North-Holland, Amsterdam.

ATKINSON, A. (1970), "On the Measurement of Inequality", *Journal of Economic Theory*, vol. 2, No. 3, Elsevier, Amsterdam.

AYALA, L. et M. SASTRE (2002), "La Medición de la Movilidad de Ingresos: Enfoques e Indicadores", *Revista de Economía Pública*, 162 (3/2002) 101-131, Instituto de Estudios Fiscales.

BECCARIA, L. et F. GROISMAN (2009), *Argentina Desigual*, Ed. Prometeo, Buenos Aires.

BURGESS, S. et K. GARDINER (2000), "Measuring Income Risk", *CASE Paper*, No. 40, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, Londres.

DEVICIENTI, F., F. GROISMAN et A. POGGI (2010), "Are Informality and Poverty Dynamically Interrelated? Evidence from Argentina", *Research on Economic Inequality*, vol. 18.

FRENKEL, R. et M. RAPETTI (2008), "Five Years of Competitive and Stable Real Exchange Rate in Argentina, 2002-2007", *International Review of Applied Economics*, 22:2, 215-226.

GROISMAN, F. (2008), "Distributive Effects during the Expansionary Phase in Argentina (2002-2007)", *Cepal Review* 96.

HUSSMANN, R. (2005), "Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment", *Working Paper* No. 53, OIT, Genève.

OFFICE INTERNATIONAL DU TRAVAIL (OIT) (1972), *Employment, Incomes and Equality: a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.

SHORROCKS, A.F. (1978), "Income Inequality and Income Mobility", *Journal of Economic Theory*, vol. 19, No. 2, Elsevier, Amsterdam.

TOKMAN, V. (2007), "Informalidad, Inseguridad y Cohesión Social en América Latina", CEPAL – *Serie Políticas Sociales* No. 130, Santiago du Chili.

3.3. Trajectoires entre le secteur moderne et le secteur informel en Thaïlande

Xavier Oudin

Introduction

L'objet de ce chapitre est d'analyser l'évolution de l'emploi informel en Thaïlande pendant plus de trois décennies marquées par une croissance forte et une industrialisation rapide, à l'exception des années de crise (1997-1999). Il s'agit en particulier d'expliquer un paradoxe apparent qui est le maintien de l'emploi informel alors que la dynamique de la croissance trouve son origine dans l'investissement industriel et dans les services et le développement du salariat.

Depuis le début des années 1970, la hausse du PIB par tête a été rapide : 4,2 % en moyenne de 1970 à 1986 et 8,2 % par an de 1987 à 1996. La brusque chute du PIB lors de la crise ne dure pas et la croissance reprend dès 1999. De 2000 à 2008, la hausse du PIB par tête atteint à nouveau 4 % par an en moyenne^[90]. En moins de quarante ans, le PIB par tête de la Thaïlande a été multiplié par trois, tandis que la population a doublé.

Nous considérons dans une première partie les transformations du marché du travail qui accompagnent la forte croissance économique en Thaïlande. Cette croissance, tirée essentiellement par les exportations et dépendante de l'investissement extérieur, a provoqué une expansion rapide de l'emploi salarié au détriment principalement des emplois d'aides familiaux dans l'agriculture. Le secteur informel (non agricole) s'est à peu près maintenu.

Dans une seconde partie, nous étudions des données longitudinales tirées d'enquêtes réalisées par le *Centre for Education and Labour Studies* (CELS, Université de Chiang Mai) et l'IRD, en 2004, auprès des travailleurs de l'industrie et, en 2005, auprès des travailleurs indépendants. Nous pouvons, à partir de questions sur les trajectoires professionnelles, mieux comprendre les évolutions en cours et, en particulier, expliquer pourquoi le secteur informel se maintient à un niveau élevé en Thaïlande.

[90] *World Development Indicators* (base de données de la Banque mondiale : <http://databank.worldbank.org/>).

Durant toute la période d'industrialisation et de croissance de 1970 à 1996, le secteur informel s'est remarquablement maintenu, malgré un appel important de main-d'œuvre de la part des entreprises formelles. Il semble, de plus, que depuis la crise asiatique (1997), le secteur informel connaisse une nouvelle expansion. Cela s'est fait au détriment de l'emploi agricole mais ne peut être compris sans prendre en considération les aspirations des travailleurs thaïlandais pour un emploi indépendant.

3.3.1. Évolution du marché du travail depuis 40 ans

Cette première partie s'appuie sur les données de l'enquête emploi (*Labour Force Survey*, LFS) menée depuis 1969, deux fois puis quatre fois par an par le National Statistical Office (NSO) de Thaïlande. Nous avons établi des séries temporelles à partir des tableaux publiés de l'enquête du mois d'août de chaque année, période de pic pour l'activité agricole. Les données sont redressées et corrigées pour tenir compte de changements intervenus au cours de la période dans les concepts et nomenclatures et lissées pour gommer les erreurs de mesure^[91].

Malgré ses insuffisances, cette enquête permet de suivre sur quatre décennies les changements structurels intervenus sur le marché du travail.

Le cadre de la transition démographique

Ces changements sont intervenus alors que la Thaïlande connaissait une transition démographique extrêmement rapide. La fécondité est passée de 7 enfants par femme en 1965 à 2, en 1995 (elle est depuis à un niveau inférieur au taux de reproduction). Il en résulte un bouleversement rapide de la structure par âge de la population et une chute spectaculaire du taux de dépendance^[92].

Ces changements se répercutent sur le marché du travail, avec une offre abondante de main-d'œuvre pendant un temps, lorsque les classes d'âges nées avant la chute de la fécondité arrivent sur le marché du travail, c'est-à-dire jusqu'à la fin des années 1980. À partir de ce moment-là, la croissance de l'offre de travail se ralentit, d'autant plus que l'âge d'entrée en activité augmente en raison d'une scolarité en moyenne plus longue. De plus, la crise de 1997 entraîne pendant quelques années une baisse des taux d'activité, surtout pour les femmes.

La chute de la fécondité influe également sur la demande éducative tandis que la scolarité obligatoire passe de quatre à six ans en 1982 puis neuf ans en 1990. Le nombre moyen d'années d'études est passé de six au début des années 1970 à douze pour les cohortes nées dans les années 1990 qui arrivent maintenant sur le marché du travail. La part d'une classe d'âge faisant des études supérieures est passée de 10 % en 1975 à 47 % en 2005 (CELS Database^[93]). Les jeunes qui entrent

[91] Ces séries constituent une base de données mise en place par le CELS. Tous les chiffres cités dans cette partie, sauf avis contraire, proviennent de cette source notée CELS Database.

[92] Le taux de dépendance est le rapport entre la population de moins de 15 ans et de 65 ans et plus sur la population d'âge actif (15-64 ans).

[93] Nos propres calculs d'après la base de données de l'Institut de statistique de l'Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO), (<http://www.uis.unesco.org>)

maintenant sur le marché du travail sont donc en principe mieux formés et plus qualifiés que les générations précédentes.

Dans le même temps, la main-d'œuvre vieillit, devient moins mobile et plus exigeante. Ce vieillissement s'accélère à partir de 1990 en raison du poids croissant des classes d'âges plus âgées et du recul de l'âge moyen d'entrée sur le marché du travail. L'âge médian de la population active est passé de 30 ans en 1970 à 39 ans en 2008. Les jeunes, moins nombreux et davantage diplômés, ont des attentes différentes de celles des générations précédentes. Ils acceptent moins facilement les tâches subalternes, sont davantage revendicatifs, aspirent à un niveau de vie meilleur et sont plus sensibles aux inégalités. Les cohortes plus âgées, qui sont aussi les plus nombreuses (les 40 ans et plus forment maintenant 50 % de la population active contre 29 % en 1970) sont peu enclins à la mobilité et ont des contraintes financières importantes avec le paiement de leur logement ou de l'éducation de leurs enfants.

La croissance de la population active

En moins de 40 ans, la population active a plus que doublé, passant de 18 millions en 1970 à 38 millions en 2008 (cf. graphique L1 en annexe). De 1970 à la fin des années 1980, la croissance annuelle de la population active est supérieure à 3 % par an, ce qui signifie 700 000 emplois nouveaux chaque année. Dans la décennie 1990, la population active stagne et la croissance reprend à un rythme plus modéré, de 1,3 % par an en moyenne dans la décennie suivante (2001 à 2010).

Pendant toute la période, à l'exception des douze mois qui suivent le déclenchement de la crise (juillet 1997), le chômage est négligeable. Le taux de chômage (1 à 2 %) est inférieur à ce que l'on pourrait attendre comme chômage frictionnel. À cela s'ajoute un chômage saisonnier de faible ampleur.

Les changements dans l'agriculture

La population occupée dans l'agriculture est importante : 79 % de la population active en 1975, 63 % en 1990. Depuis cette date, elle chute rapidement (43 % en 2008). Jusqu'en 1990, c'est-à-dire pendant la période de forte croissance de la population active, l'agriculture joue un rôle important dans l'absorption de la main-d'œuvre. Lorsque l'offre de travail faiblit, l'agriculture cesse d'absorber de la main-d'œuvre. Ainsi, c'est l'agriculture plutôt que le secteur informel qui a permis de réguler la croissance de la main-d'œuvre ^[94]. Il y a une extension parallèle des terres cultivées (et une disparition des forêts) si bien que la superficie moyenne des exploitations reste constante (Phélinas, 2002).

La baisse du nombre de personnes employées dans l'agriculture à partir de 1991 ne s'est pas faite sous la forme d'un exode massif de pay-sans sans terre, mais plutôt par le non-remplacement de générations vieillissantes. Ce mouvement ne concerne que les aides familiaux, les autres catégories de main-d'œuvre (employeurs, indépendants et salariés) continuant à croître. Le nombre d'exploitations est donc toujours en augmentation (cf. graphique L2 en annexe). En revanche, le nombre d'emplois par exploitation a diminué et l'exploita-

[94] La littérature a mis en exergue le rôle du secteur informel pour absorber le trop plein de population active (Castells et Portes, 1989). Le dynamisme de l'agriculture en Thaïlande et le fait qu'elle absorbe une part importante de la croissance de la population active semblent être des caractéristiques particulières de ce pays.

tion moyenne ne compte plus qu'un couple d'agriculteurs, sans enfants, qui constituaient des aides familiaux. Les enfants d'agriculteurs ne travaillent plus avec leurs parents, mais vont en ville chercher un emploi non agricole. Les enfants de paysans ont constitué jusqu'à présent le réservoir de la main-d'œuvre industrielle et du secteur informel mais il n'y a pas eu d'éviction massive de paysans sans terre.

Si le capitalisme agraire s'est développé (surtout dans la plaine centrale), l'agriculture thaïlandaise reste largement paysanne. Le nombre de salariés agricoles a fortement augmenté, ainsi que le nombre d'employeurs dans l'agriculture. Les exploitations agricoles avec salariés (nombre d'employeurs) passent de moins de 60 000 en 1970 à plus de 300 000 en 1990, ce nombre oscillant entre moins de 300 000 et 400 000 depuis cette date. Toutefois, cela représente moins de 5 % des exploitations. Les salariés agricoles, qui ne compaient que pour 3 % de la population active agricole (un demi-million de personnes) en 1970, en constituent 10 % en 1990 et 16 % en 2008 (soit 2,5 millions)^[95].

La régulation du marché du travail

Jusqu'en 1990, toutes les formes d'emploi contribuent à l'absorption de la croissance de la population active, les salariés un peu plus, les aides familiaux un peu moins que la moyenne. Le nombre de travailleurs indépendants augmente au rythme de la moyenne. À partir de 1991, on constate une chute rapide du nombre d'aides familiaux, surtout dans l'agriculture. La croissance du nombre de salariés s'accélère jusqu'en 1997. Après un brusque ralentissement au moment de la crise, cette croissance se poursuit (et encore aujourd'hui) à un rythme moindre que dans les années avant crise. Il y a en 2006 16 millions de salariés (dont 3 millions du secteur public), contre 2 millions en 1970. La croissance du nombre de travailleurs indépendants (à leur propre compte ou employeurs), bien que plus faible, est continue et n'est pas interrompue par la crise (cf. graphique L3 en annexe).

En 2008, les salariés ne représentent pas la moitié de l'emploi. Les salariés du privé comptent pour 35 % et ceux du public pour 9 % de la population active occupée. Les indépendants forment toujours un tiers de l'emploi depuis plus de trois décennies. Leur proportion, qui avait faibli dans les années 1980, est remontée pour dépasser légèrement ce qu'elle était en 1970. Enfin, le nombre d'aides familiaux a chuté de 12,5 millions en 1990, à moins de 8 millions en 2008. Cette perte correspond au gain de l'emploi salarié pendant la même période.

[95] Il est possible cependant que le nombre de salariés agricoles soit sous-estimé. En effet, on trouve de plus en plus de travailleurs étrangers (Birmans, Cambodgiens, Laotiens) salariés dans l'agriculture. Or, cette population est largement sous-estimée dans les enquêtes emploi.

Tableau 18 Répartition de la population active employée par statut, 1970-2008 (%)

	1970	1990	2008
Salariés	13,6	29,6	43,6
Employeurs et indépendants	32,9	30,5	34,3
Aides familiaux	53,5	39,9	22,1
Total (= 100)	17 784	31 531	37 499

Source : CELS Database.

En raison d'une croissance économique reposant notamment sur des industries à haute intensité de main-d'œuvre, la demande de travail a toujours été soutenue, sauf de fin 1997 à 1999. Cependant, l'offre de travail, avec l'arrivée de cohortes nombreuses, nées avant la chute de la fécondité, a été pendant vingt ans, de 1970 à 1990, exceptionnellement élevée. C'est grâce à l'emploi familial dans les exploitations agricoles que le chômage a été évité et que des taux d'activité élevés se sont maintenus.

Situation de l'emploi non agricole et estimation de l'emploi dans le secteur informel

En l'absence de statistiques sur le secteur informel^[96], l'approche la plus pertinente consiste à reprendre les statuts de travail des enquêtes-emploi : travailleurs à leur compte et aides familiaux sont en majorité des emplois du secteur informel, de même que les employeurs, qui sont presque tous des chefs d'entreprises familiales ayant quelques salariés. Les

autres catégories (employés du secteur privé, employés du gouvernement) sont en général dans le secteur formel (OCDE, 2002).

Comme partout ailleurs, cette approche n'est pas satisfaisante pour deux raisons : il y a des salariés dans le secteur informel et des travailleurs indépendants dans le secteur formel. Les statistiques existantes ne permettent pas de distinguer les employés des entreprises formelles de ceux des entreprises informelles. La taille de l'établissement peut alors être utilisée comme *proxy*, mais cette information (relevée dans les enquêtes-emploi) n'est pas publiée. Le ministère du Travail publie de façon sporadique des statistiques sur le travail classé par taille d'établissement. Ainsi, en 2003, 16 % des employés du secteur privé travaillaient dans des établissements de moins de dix personnes. Enfin, les travailleurs indépendants du secteur formel (travailleurs à leur compte enregistrés) ne forment qu'une infime partie des 12 millions (en 2008) de travailleurs établis à leur compte^[97].

[96] Il existe des enquêtes sur le secteur informel ou sur des catégories d'emploi de ce secteur (travailleurs à domicile, par exemple), mais il n'est pas possible de caler ces résultats sur les enquêtes emploi. Depuis quelques années, des questions sur l'affiliation à la sécurité sociale ont été ajoutées au questionnaire de l'enquête-emploi, qui permettent de caractériser l'emploi informel (et non l'emploi du secteur informel). Des tabulations sont disponibles pour l'année 2007.

[97] Les professions des groupes I et II (professions libérales et dirigeants) de la nomenclature des professions du BIT ne comptent que pour 0,8 % du total des travailleurs à leur propre compte. Ceux d'entre eux qui pourraient être comptés dans le secteur formel, une minorité, ne sont en tout état de cause pas très nombreux. En revanche, ils sont plus nombreux dans le statut d'employeurs, la plupart d'entre eux étant dirigeants de petites entreprises.

En août 2008, la population active est de 38 millions de personnes, dont un demi-million sans emploi. La population employée est donc de 37,5 millions de personnes, dont 15,7 millions (42 %) dans l'agriculture. L'emploi non agricole s'élève donc à 21,8 millions de personnes.

Les variations saisonnières restent importantes, malgré le déclin de l'agriculture. La population active varie de deux millions de personnes au cours de l'année et la population employée dans l'agriculture de 3,2 millions, soit une variation de 22 % entre le plafond (au mois d'août) et le plancher (au mois de février)^[98]. La population non agricole varie de 1,2 million de personnes entre ces deux mois avec un plafond au mois de février. Ces personnes qui travaillent saisonnièrement dans des activités non agricoles viennent gonfler le nombre de travailleurs informels, puisqu'elles ont des emplois précaires pour la plupart d'entre elles. Cependant, elles ne rejoignent pas forcément le secteur informel. Les entreprises formelles emploient également des travailleurs saisonniers. Comme nous utilisons les données des LFS du mois d'août de chaque année, ces personnes sont comptées dans la population agricole.

Le nombre de salariés dans des activités non agricoles est passé de moins de 2 millions en 1975 à 16,3 en 2008, dont 3,3 millions dans le secteur public (cf. graphique L4 en annexe). Les salariés du privé, qui représentaient 10 % de la population non agricole en 1970, comptent en 2008 pour 34 %^[99].

Si l'on compte que 95 % des indépendants et employeurs sont dans le secteur informel ainsi que 10 % des salariés, ce qui nous paraît une estimation basse, le secteur informel non agricole totalise avec les aides familiaux 8,7 millions de personnes en 2008, soit 39 % de la population active non agricole. Cette estimation est certes grossière mais le résultat est vraisemblable et montre que le secteur informel reste important dans l'économie thaïlandaise.

Le dynamisme du secteur informel est remarquable. Les travailleurs indépendants et aides familiaux dans les activités non agricoles sont un peu plus de 2 millions en 1975 et près de 8 millions en 2008. Comme, par construction, le secteur informel est majoritairement constitué de ces catégories, l'évolution de l'emploi informel ces quatre dernières décennies suit à peu près la même tendance.

On ne saurait expliquer la croissance de ce secteur par une offre surabondante de travail. En effet, le secteur informel a vu sa part dans l'emploi non agricole baisser pendant les années de forte croissance de la population active. Cependant, malgré une expansion remarquable du salariat et un développement rapide des entreprises formelles dans l'industrie et les services, l'emploi dans le secteur informel s'est maintenu à un niveau élevé. Alors que le secteur formel souffre de pénurie de main-d'œuvre, la population employée dans le secteur informel ne sert pas de réservoir de main-d'œuvre. Ce sont la croissance naturelle de la population active, d'une part, et le transfert du monde rural, d'autre part, qui ont alimenté la croissance de l'emploi formel.

[98] Nos propres calculs. Moyenne de 2003 à 2008 ; données non corrigées du NSO, (<http://web.nso.go.th/en/survey/lfs/lfs2011.htm>)

[99] Par rapport à la population active non agricole, les effectifs du secteur public varient peu, passant de 17 % en 1975 à 15 % en 2008.

Il y a peu de barrières à l'entrée du secteur formel : le niveau scolaire requis est accessible à presque tous les jeunes (il existe cependant un segment du secteur informel insuffisamment éduqué pour prétendre à un emploi dans le secteur formel).

En revanche, après la crise, la part du secteur informel a augmenté. L'impact de la crise a été plus fort sur la population salariée. Il y a eu de nombreux licenciements dans les entreprises formelles et, parallèlement, une expansion du travail indépendant. Si ces changements sur un marché du travail en période de crise n'ont rien d'exceptionnel, le fait que le travail indépendant et donc l'emploi dans le secteur informel aient continué à croître avec la reprise économique reflète un changement profond de la structure du marché du travail.

3.3.2. La mobilité de la main-d'œuvre et les trajectoires professionnelles

Cette vision macroéconomique, si elle nous donne une information sur les changements structurels du marché du travail, ne nous renseigne pas sur la mobilité des personnes. Elle est même trompeuse à certains égards, puisque lorsqu'il y a croissance rapide de la population active, les changements structurels peuvent être induits par des sorties plus nombreuses d'une catégorie (ici les agriculteurs aides familiaux) et des entrées dans une autre catégorie (salariés), sans qu'il y ait nécessairement une mobilité des personnes d'un statut à l'autre. À l'inverse, des mouvements croisés entre statuts s'annulent dans une vision macroéconomique, si bien que la mobilité réelle peut être sous-estimée.

Les enquêtes biographiques

Les données suivantes sont tirées de deux enquêtes réalisées par le CELS et l'IRD pour le *National Research Council of Thailand* (NRCT) qui les a financées. La première, réalisée en 2004, a été faite auprès de 1 530 travailleurs de 82 entreprises du secteur formel (principalement dans le secteur manufacturier). Les entreprises formelles sont définies en fonction de leur statut juridique de société (*borisat*). La seconde enquête a été réalisée en 2005 auprès de 1 550 entrepreneurs indépendants et 500 travailleurs salariés du secteur informel (entreprises individuelles ou familiales). Si l'échantillon de la première enquête n'est pas représentatif au niveau national, celui de la seconde l'est pour le secteur manufacturier et les services. Les commerces, en revanche, n'ont pas été enquêtés.

Ces deux enquêtes comprennent un volet biographique où sont répertoriés les événements de la vie éducative et professionnelle des enquêtés à partir de questions rétrospectives. Après la sortie de l'école, leur cursus est divisé en séquences. Chaque changement de province, d'entreprise ou de statut au travail entraîne une nouvelle séquence. Pour chaque séquence, les informations suivantes sont réunies : âge au début de la séquence, lieu, comment cet emploi a été obtenu, revenu mensuel, branche d'activité et taille de l'entreprise, statut (salarié, indépendant, aide familial...). On demandait également les raisons du départ et la durée d'une période d'inactivité éventuelle entre deux séquences. Les séquences de moins de six mois n'étaient pas répertoriées, ce qui entraîne une sous-estimation de la mobilité.

Ces enquêtes ont été réalisées par une équipe du CELS avec l'IRD, dirigée par l'auteur de ce chapitre. C'est la même équipe (chercheurs,

assistants et enquêteurs) qui a travaillé de la conception à la publication finale des résultats (Oudin, 2008).

Mesure de la mobilité

La mobilité sur le marché du travail consiste en un changement de situation dans la vie professionnelle. Il peut s'agir d'un changement de métier, de statut, d'entreprise ou de lieu de travail, etc. Nous ne mesurons pas tous ces types de changements, mais un certain nombre : changement d'entreprise ou de statut (un changement de statut correspond le plus souvent à un changement d'entreprise) et changement de province (les changements de lieu d'activité à l'intérieur de la province ne sont pas comptabilisés^[100]).

Depuis la fin de l'école, chaque changement dans la vie professionnelle se fait sous la forme d'une transition que l'on peut caractériser selon l'origine et la destination, par exemple d'une période d'inactivité à un emploi. En fait, en Thaïlande, la quasi-totalité des transitions, à l'exception de la première transition de l'école (ou l'université) vers l'emploi, se font d'un emploi à un autre. Il n'y a pas de longues périodes de chômage, et assez peu de périodes d'inactivité. Dans ces conditions, le nombre d'emplois au cours de la vie professionnelle, qui correspond à peu de choses près au nombre de transitions, constitue un premier indicateur de la mobilité.

Le nombre moyen d'emplois exercés au cours de la vie professionnelle est assez bas relativement à l'hypothèse de forte mobilité, notamment chez les travailleurs de l'industrie manufacturière ou des services. Cette hypothèse repose sur les déclarations d'employeurs ou

de directeurs du personnel rencontrés parallèlement aux enquêtes auprès des travailleurs. Nombre d'entre eux se plaignent de la forte mobilité de leur personnel et l'un des principaux problèmes qu'ils évoquent est le fort niveau de *turnover* de la main-d'œuvre. La politique salariale et d'incitation est toute entière tournée vers la fidélisation de la main-d'œuvre, avec un succès mitigé. Nous n'avons d'ailleurs pas réussi à avoir de données chiffrées sur les mouvements de personnel dans les entreprises enquêtées. Cette information est le plus souvent considérée comme confidentielle.

Le faible chiffre issu de l'enquête incite donc à relativiser le problème d'excessive mobilité de la main-d'œuvre en Thaïlande. La mobilité est probablement plus élevée dans certains types d'entreprises (celles des zones industrielles éloignées des centres urbains) ou dans certains secteurs (hôtellerie) où la compétition est rude et où les pratiques de débauchage sont fréquentes.

Le nombre moyen d'emplois occupés, y compris l'emploi actuel, est de 2,7 (*cf.* tableau L1 en annexe). Il dépend bien entendu de l'âge et de la durée de la vie active. La mobilité est plus forte lors des premières années de la vie active : avant 28 ans, la moyenne est de 2 emplois alors que pour les plus âgés (plus de 35 ans), elle est de 3 emplois exercés. Typiquement, une personne a deux expériences professionnelles dans la vingtaine, puis une dernière dans la trentaine.

Les cadres, travailleurs qualifiés et non qualifiés du secteur moderne, sont distingués par une variable de qualification professionnelle (ou par le niveau d'éducation en l'absence de réponse à cette variable). Les deux catégories de tra-

[100] Ce cadre d'analyse est inspiré de la théorie des marchés transitionnels (Schmid et Gazier, 2002).

vailleurs du secteur informel (les travailleurs indépendants et les employés) sont classées selon le niveau d'éducation (au-dessus ou non de neuf années d'études).

Le nombre moyen d'emplois occupés depuis la sortie de l'école jusqu'au jour de l'enquête est une moyenne tronquée, puisqu'elle ne couvre qu'une partie de la vie active des répondants et mélange des personnes qui sont sur le marché du travail depuis quarante ans avec d'autres qui viennent juste d'y entrer. Afin d'obtenir une meilleure mesure de la mobilité, on peut établir un indice synthétique de mobilité à partir du calcul de la mobilité par génération et par période^[101].

Cet indice est calculé à différentes périodes, depuis 1965. Il est plus robuste pour les périodes récentes car l'échantillon est plus important. Il s'établit à trois emplois au cours de la vie active pour la période 2000-2004, en baisse par rapport à la décennie précédente où la mobilité était plus importante. Sur une période de quarante ans, il apparaît plutôt stable dans l'ensemble (cf. graphique L5 en annexe).

En revanche, l'évolution de la mobilité est contrastée entre les travailleurs du secteur formel et ceux du secteur informel. Pour ces derniers, la mobilité semble s'accélérer au cours de la dernière décennie tandis que pour les travailleurs du secteur formel, la mobilité, élevée dans les années 1970, a diminué. Cependant, elle a connu un rebond au cours des années de forte croissance et à l'occasion de la crise (1990-1999).

Ce sont les travailleurs du secteur informel qui apparaissent comme les plus mobiles, particulièrement les employés et travailleurs moins éduqués (moins de neuf ans d'étude). Il est vrai que cette catégorie est en moyenne plus âgée que les autres. Dans le secteur formel, les travailleurs non qualifiés sont les plus mobiles, alors que les cadres le sont peu (les deux tiers n'ont qu'une ou deux expériences). La mobilité y est prononcée en début de carrière, tandis que, pour les travailleurs du secteur informel, elle continue tout au long de la vie active.

Même avec l'indice synthétique de mobilité, nous avons une vue très imparfaite de la mobilité. Celle-ci ne pouvant être réellement mesurée qu'en fin de carrière (ce qui n'a pas beaucoup d'intérêt pour l'étude du marché du travail du moment) nous procédons, comme on le fait pour la fécondité, en nous reposant sur les conditions du moment. Cet indice a néanmoins le mérite de permettre des comparaisons entre catégories et de suivre des changements dans le temps.

Expérience agricole

Un peu plus du quart de l'échantillon (27,5 %) ont travaillé dans l'agriculture dans leur jeunesse (mais 40 % sont nés dans une famille d'agriculteurs, proportion équivalente chez les travailleurs des deux secteurs). Le plus souvent, il s'agit d'une période de transition entre la sortie de l'école (à moins de 15 ans) et l'entrée dans la vie active en dehors de l'exploitation familiale. Cette population, qui correspond aux flux présumés d'aides familiaux agri-

[101] Cet indice se lit de la même manière qu'un indice synthétique de fécondité. Pour chaque période quinquennale, l'indice synthétique de mobilité est la somme des moyennes du nombre de changements d'emploi par durée de vie active (calculée par période de cinq ans). Ainsi, un travailleur du secteur informel a, en 2000-2004, une espérance de nombre d'emplois au cours de sa vie active de 4, si l'on tient compte de la mobilité de toutes les classes d'âge pour cette période. Cet indice n'était que de 2,2 en 1965-1969.

coles vers une activité non agricole décrits dans la première partie, se trouve autant dans le secteur formel que dans le secteur informel, mais est majoritairement salariée. On la trouve à toutes les générations.

Cette expérience agricole, avec le niveau d'éducation, différencie nettement deux catégories du secteur informel (cf. tableau L2 en annexe). Les travailleurs du secteur informel les moins éduqués sont bien plus nombreux à avoir travaillé dans l'agriculture et à être issus de familles d'agriculteurs. En revanche, un segment minoritaire du secteur informel, principalement des entrepreneurs (employeurs), est relativement éduqué (19 % ont un niveau d'études supérieures) et d'origine urbaine.

Il est assez remarquable que l'on trouve une proportion significative d'individus ayant débuté leur carrière dans l'agriculture dans toutes les catégories de travailleurs. Cela témoigne d'une certaine mobilité sociale rendue possible par le rapide développement de l'industrie et des services.

L'entrée sur le marché du travail

Grâce aux enquêtes biographiques, nous pouvons mieux appréhender la dynamique du marché du travail et comprendre les transformations en cours. Nous centrons ici notre analyse sur la dynamique des secteurs formel et informel.

Le marché du travail non agricole est alimenté par des flux en provenance du système éducatif ou de l'inactivité. Après leurs études, et après une brève période d'inactivité pour certains, les individus intègrent le marché du travail. La majorité entre alors dans le secteur formel. Le système éducatif alimente davantage le secteur formel ou, dit autrement, la majorité (59 %) des individus ont un premier

emploi (hors agriculture) dans le secteur formel. Logiquement, ceux qui travaillent directement après leur formation ont connu en moyenne une scolarité plus longue et sont donc, aussi bien dans le secteur formel que dans le secteur informel, mieux éduqués.

Certains individus, en particulier ceux qui ne poursuivent pas d'études au-delà de la scolarité obligatoire, et à condition bien sûr qu'ils appartiennent à une famille d'agriculteurs, commencent leur vie active dans l'exploitation familiale. Ceux qui avaient une activité agricole avant leur première expérience dans un métier du secteur secondaire ou tertiaire se répartissent à peu près à égalité entre secteurs formel et informel. On ne peut donc pas dire que l'exode rural alimente davantage un secteur. Ce résultat ne nous étonne pas. On sait que les enfants d'agriculteurs ont fourni une main-d'œuvre abondante aux industries naissantes mais aussi que beaucoup, spécialement les moins éduqués, ont pris une occupation informelle.

Les flux d'entrée (un flux par individu) sur le marché du travail peuvent être ventilés ainsi :

- éducation ou inactivité vers secteur formel 42,9 %
- éducation ou inactivité vers secteur informel 29,5 %
- agriculture vers secteur formel 13,3 %
- agriculture vers secteur informel 14,3 %

Les flux internes au marché du travail

Une fois occupés dans un emploi du secteur formel ou informel, les individus peuvent être amenés à changer de métier (changement de statut ou d'entreprise). Au total, 6 021 flux de ce type sont relevés, sachant que près d'un individu sur cinq qui n'a jamais changé d'em-

ploi n'est pas concerné (nous négligerons ici les périodes d'inactivité, de retour aux études, et les changements de poste à l'intérieur de l'entreprises, au demeurant peu nombreux). Ces flux se divisent en deux types : ceux à l'intérieur de chaque secteur et ceux entre les secteurs (cf. graphique L6 en annexe).

Les flux à l'intérieur de chaque secteur qui ne sont pas représentés ci-avant sont plus importants que les flux entre secteurs. Les premiers représentent les trois quarts (moitié dans chaque secteur), les seconds un quart des transitions entre emplois. Ce dernier chiffre nous paraît cependant important. Le fait qu'un quart des travailleurs de l'échantillon aient navigué dans leur vie professionnelle entre le secteur formel et le secteur informel est un résultat très important. Il va à l'encontre d'une vision cloisonnée du secteur informel, décrite par les théories dualistes.

La mobilité des salariés du secteur formel se fait principalement à l'intérieur de ce secteur. Les salariés changent facilement d'entreprise tout en restant dans un environnement semblable. Les raisons invoquées dans les entretiens sont souvent le désir de parfaire son expérience et d'améliorer ses conditions de travail. Dans un marché du travail très fluide et où la pénurie de main-d'œuvre est chronique, changer d'entreprise est aisé. Il faut noter que cette population est jeune et donc que les indicateurs de mobilité, effectués sur une période relativement courte, sont tronqués.

La mobilité à l'intérieur du secteur informel est surtout le fait d'employés et aides familiaux qui s'installent à leur propre compte. Beaucoup de travailleurs indépendants ont été employés dans une entreprise informelle avant de se mettre à leur propre compte. Les changements d'emploi des employés informels

sont également fréquents, ce en quoi ils diffèrent peu des salariés du secteur formel.

Les transitions du secteur formel au secteur informel sont presque deux fois plus nombreuses que le flux inverse. Presque la moitié (46 %) des entrepreneurs du secteur informel ont travaillé dans une entreprise formelle dans le passé (dont 4 % dans le secteur public). Ce sont surtout dans les branches du métal, de la réparation électronique, de la blanchisserie, de l'imprimerie et des hôtels, activités nécessitant un capital relativement important, que l'on trouve des entrepreneurs ayant une expérience dans le secteur formel. Ils sont moins nombreux dans l'artisanat d'art ou la confection où, néanmoins, plus d'un tiers des entrepreneurs a eu une expérience de salarié dans le secteur formel.

Ces entrepreneurs du secteur informel sont en moyenne mieux éduqués que les autres travailleurs indépendants (55 % ont neuf ans d'études ou plus). Beaucoup sont allés au lycée technique, niveau que les ouvriers qualifiés du secteur formel des jeunes générations doivent maintenant avoir. On a donc ici une population d'entrepreneurs informels dynamiques et qualifiés qui, par ailleurs, ont une certaine connaissance des mécanismes de gestion (55 % tiennent des comptes écrits).

Les transitions du secteur formel, privé ou public, vers les statuts d'employeur ou travailleur indépendant du secteur informel sont relativement plus importantes pour la génération la plus âgée. 92,4 % des transitions du secteur formel vers un statut d'employeur ou d'indépendant du secteur informel sont le fait de la génération des 35 ans et plus.

On peut raisonnablement supposer que la transition du statut de salarié vers celui de travailleur indépendant est presque toujours

définitive. Il y a très peu de cas de retour vers le secteur formel. D'une façon générale, très peu de salariés actuels du secteur formel (2,6 %) ont été travailleurs indépendants dans le passé, alors que l'inverse est fréquent.

Les flux du secteur informel vers le secteur formel sont principalement le fait de salariés informels (et, dans une moindre mesure, d'aides familiaux). Près d'un salarié sur cinq du secteur formel a eu une expérience de salarié dans une unité informelle par le passé^[102]. Les salariés actuels d'unités informelles ont également souvent travaillé dans le secteur formel (près de 40 %). Si l'on excepte une minorité de salariés du secteur informel, qui ont peu de chance de travailler dans le secteur formel en raison de leur faible niveau d'éducation, il semble que cette population soit indifférente au type d'entreprise (formelle ou informelle) dans laquelle elle travaille.

L'étude de ces flux apporte un nouvel éclairage sur le marché du travail en Thaïlande. Elle montre surtout que les passages entre le secteur formel et le secteur informel sont fréquents. Elle permet de dessiner quelques types de carrière dont l'un des plus significatifs est celui d'un début de carrière dans une entreprise formelle et d'une fin de carrière comme travailleur indépendant. Cependant, les données d'enquêtes ne permettent ici que de formuler des hypothèses. Comme nous ne travaillons pas sur des carrières achevées, il ne nous est pas possible de proposer une typologie de carrières. En revanche, l'étude des raisons des changements de travail et surtout des aspirations des individus apporte un éclairage supplémentaire.

Raisons des changements de travail

La mobilité est le plus souvent volontaire. Pour expliquer le changement de travail, seuls 13,5 % des individus invoquent des événements subis (licenciement économique, crise...). L'insatisfaction au travail est citée par un grand nombre de salariés du secteur formel, mais assez peu par les travailleurs indépendants (cf. tableau L3 en annexe).

La raison principale d'un changement de travail, pour toutes les catégories, est le désir d'améliorer ses conditions de travail et, pour plus de la moitié des travailleurs indépendants, le souhait de créer sa propre entreprise est mentionné. Cela peut aussi correspondre à un retour dans sa province natale. Pour les femmes, le départ de l'usine correspond souvent à la naissance du premier enfant. Dans tous les cas, le changement de travail apporte une amélioration des conditions de travail et parfois de vie, et celle-ci passe par la création de sa propre entreprise.

Pour les salariés du secteur formel, le changement de travail est parfois une stratégie pour devenir plus qualifié, les promotions ou opportunités de formation étant peu fréquentes dans la plupart des entreprises. C'est aussi un moyen d'améliorer le salaire.

Ces stratégies ne sont évidemment possibles que parce que la demande de main-d'œuvre est très forte et qu'il n'y a pas de chômage. Cependant, la forte demande de travail des entreprises formelles devrait attirer des travailleurs du secteur informel en quête d'un travail plus stable, mieux rémunéré (en prin-

[102] Ne pouvant déterminer le caractère formel ou informel des entreprises au cours des expériences passées, nous nous sommes basés sur la taille des entreprises : sont considérées comme expériences de travail salarié informel les emplois occupés par le passé dans des entreprises de moins de 10 personnes.

cipe) et ouvrant droit à des prestations sociales. Ce n'est pas le cas parce que ces avantages ne sont pas garantis et que les conditions de travail ne sont pas si bonnes. Le revenu moyen des travailleurs indépendants est semblable à celui des salariés non qualifiés du secteur formel. Même lorsque l'entreprise adopte une politique favorable à ses ouvriers, ceux-ci souffrent de l'éloignement de leur lieu d'origine (dans les zones industrielles notamment) et de la difficulté d'associer une vie familiale correcte à leur vie professionnelle.

Perspectives de carrières

La population salariée de l'échantillon est jeune. Parmi les salariés du secteur formel, les deux tiers ont moins de 35 ans. Ils sont donc dans la première partie de leur carrière professionnelle et ont de fortes chances de connaître de nouvelles expériences.

Plusieurs questions sur la vision du futur et les perspectives professionnelles ont été posées de la même manière dans les deux enquêtes. Les résultats font apparaître une très forte inclination pour le travail indépendant (cf. tableau L4 en annexe).

L'idéal de carrière est majoritairement celui de la propriété d'une entreprise familiale. Allier de bonnes conditions de vie, en étant près de chez soi et sans horaires imposés ni de hiérarchie à laquelle se plier est ce à quoi aspirent la majorité des Thaïlandais. Cet idéal est partagé par toutes les catégories de travailleurs de l'échantillon. Les cadres autant que les travailleurs non qualifiés du secteur formel ainsi que les salariés du secteur informel souhaitent, dans leur majorité, s'établir à leur pro-

pre compte. Cette aspiration est le fait de toutes les générations, et autant des femmes que des hommes. Pour beaucoup de salariés des entreprises formelles, le travail salarié est une expérience temporaire (souvent la première après les études) en attendant de s'installer à son compte. L'un des types de carrière le plus répandu est celui d'une à trois expériences dans de grandes entreprises, souvent loin de chez soi, puis d'un retour dans une entreprise familiale. Dans certains cas, notamment dans la confection, des liens peuvent même subsister avec l'employeur initial par le biais de contrats de sous-traitance.

Le vieillissement de la main-d'œuvre et les changements des caractéristiques que cela implique, comme nous l'avons mentionné en première partie, contribuent probablement à expliquer pourquoi les salariés du secteur formel sont si peu attachés à leur travail et à leur entreprise. Les relations salariales restent très hiérarchiques et les salaires sont bas. Il n'y a pas vraiment de culture salariale à l'exception de quelques segments du secteur formel (les entreprises publiques, par exemple).

Les travailleurs indépendants n'ont aucune envie de travailler comme salariés. La question a été explicitement posée à tous les travailleurs indépendants. La réponse est sans appel (cf. graphique L6 en annexe) : près de neuf sur dix ne voudraient pas travailler dans une entreprise comme salariés, même pour un salaire de 10 000 bahts (deux fois et demi le salaire minimum), et ce quel que soit leur niveau de revenu (63 % gagnent entre 5 000 et 10 000 bahts par mois et 15,5 % plus de 10 000 bahts).

Conclusion

Pendant les quatre décennies de croissance économique rapide en Thaïlande, à l'exception de la crise de 1997, le marché du travail s'est profondément modifié. La croissance rapide du salariat qui accompagnait les investissements dans le secteur formel a été principalement alimentée par la croissance de la population active jusqu'en 1990, puis par la baisse du nombre d'aides familiaux dans l'agriculture. Le secteur informel urbain a continué à se développer pendant cette période.

Il apparaît que ce secteur n'a pas joué le rôle de « salle d'attente » pour des travailleurs désirant intégrer une entreprise formelle. Au contraire, il continue à se développer en raison des passages fréquents d'une activité salariée dans le secteur formel vers un statut d'indépendant dans le secteur informel. Cela montre également que les deux secteurs ne sont pas cloisonnés^[103].

Le maintien d'un secteur informel dynamique doit beaucoup à l'absence de culture salariale et à l'attachement des Thaïlandais à un certain mode de vie qui privilégie l'indépendance, le rapprochement familial, sans parler de l'attachement à la terre. Il est difficile de comprendre que le secteur informel se soit maintenu dans les conditions économiques qui favorisaient le développement du salariat, sans prendre en compte ces aspects culturels.

[103] La littérature récente met davantage en exergue les passages entre les secteurs, notamment selon le cycle de croissance, plutôt que leur cloisonnement (Bosch et Maloney, 2008).

Bibliographie

BOSCH, M. et W. MALONEY (2008), "Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries", *Policy Research Working Paper*, No. 4648, Banque mondiale, Washington, D.C.

CASTELLS, M. et A. PORTES (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", in PORTES, A. (Ed), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins University Press, Baltimore.

MINISTÈRE DU TRAVAIL (2003), *Labour Statistics Yearbook 2003*, ministère du Travail, département de l'Emploi, Bangkok.

NSO (2002), *Report on the Labour Force Survey*, The National Statistical Office, Bangkok.

OCDE (2002), *Measuring the Non-Observed Economy, A Handbook*, OCDE, FMI, OIT, Paris.

UDIN, X. (2008), "Surveys on the Labour Force in Thailand. Characteristics of the Labour Force", *CELS Working Paper*, No. 5.

PHÉLINAS, P. (2002), "Sustainability of Rice Production in Thailand", *Nova Biomedical*.

SCHMID, G et B. GAZIER (2002), *The New Dynamics of Full Employment. Social Integration Trough Transitional Labor Markets*, Edward Elgar, North Hampton.



3.4. Dynamique des micro-entreprises informelles et de la pauvreté au Pérou : une approche panel

Javier Herrera et Nancy Hidalgo

Introduction

L'objectif de ce chapitre est d'aller au-delà des études sur la pauvreté qui se concentrent exclusivement sur les caractéristiques socio-démographiques associées aux conditions de pauvreté. Ces études permettent uniquement de répondre à la question de savoir qui sont les pauvres, mais pas de connaître les causes de leur pauvreté. Si connaître leur nombre et leur identité permet évidemment d'évaluer l'efficacité des politiques de réduction de la pauvreté et de mieux cibler ces politiques, cela oriente toutefois ces dernières vers des politiques de transferts et non vers des politiques qui favorisent un accroissement de la productivité.

Les études sur la pauvreté ou celles sur le marché du travail ont été généralement effectuées avec des approches statiques et déconnectées les unes des autres. Cependant, le lien entre la pauvreté et le marché du travail est implicite dans les réflexions sur l'impact de la croissance sur la génération d'emplois de qualité, mais aussi dans les politiques de lutte contre la pauvreté, qui mettent l'accent sur

l'accès au crédit pour les micro-entreprises, ou encore qui cherchent à accroître leur productivité grâce à la formation professionnelle dans les entreprises. Au-delà de la conception des politiques, l'examen du lien entre le marché du travail et la pauvreté est tout aussi justifié à la lumière des facteurs qui déterminent la formation du revenu des ménages.

En effet, la principale source de revenus des ménages est constituée par les revenus du travail, en particulier pour les ménages les plus pauvres (près de 70 % en moyenne). Au Pérou, les travailleurs du secteur informel urbain constituent aussi le plus gros contingent de travailleurs urbains pauvres (en moyenne sur la période 2002-2010, ils représentent 66 % des travailleurs résidant dans un ménage pauvre urbain). Les deux tiers (65 %) des travailleurs urbains exercent dans les UPI et l'incidence de la pauvreté chez ces travailleurs est trois fois plus élevée que celle des travailleurs du secteur formel. Nous savons également que près des trois quarts de l'inégalité des revenus proviennent du revenu de travail et qu'un

tiers de la variance des revenus s'explique par l'hétérogénéité des caractéristiques des unités de production (Herrera, 2008).

Ces constats nous conduisent à nous interroger sur les liens entre la dynamique de la pauvreté, d'une part, et des micro-entreprises d'autre part. Même si les UPI constituent un segment distinct qui partage un ensemble de caractéristiques communes (petite taille, moindre capital, faible productivité, prédominance du secteur tertiaire, etc.), par rapport aux entreprises formelles, elles recouvrent un ensemble assez hétérogène, non seulement quant aux revenus qu'elles sont capables de générer mais aussi quant à leur capacité à survivre et à se développer. Pour cette raison, au-delà des caractéristiques individuelles des ménages et des travailleurs (facteurs d'offre), il est nécessaire d'inclure dans l'analyse du marché du travail, parmi les déterminants des revenus primaires, les caractéristiques des unités de production où les travailleurs exercent leur activité productive (facteurs de demande). Une telle analyse peut contribuer à orienter les politiques de lutte contre la pauvreté vers l'accroissement de la productivité, ce qui pourrait assurer une plus grande durabilité des résultats par rapport aux politiques centrées sur les transferts sociaux.

Ce chapitre explore les liens entre le marché du travail et de la dynamique de la pauvreté, en se concentrant sur la dynamique des micro-entreprises informelles. Dans la première section nous passons en revue les principaux travaux liant les caractéristiques des travailleurs à celles des unités de production. La deuxième section décrit les principales ca-

ractéristiques de l'enquête nationale des ménages au Pérou (ENAHO), en mettant l'accent sur l'appariement des données sur les ménages et les individus avec celles des unités de production, ainsi que sur la construction du panel des ménages et des unités de production. La troisième section présente les principales caractéristiques des UPI. Enfin, la quatrième section aborde la dynamique micro des entreprises informelles faisant partie du panel. L'attention est portée sur la création, la survie et la mortalité des micro-entreprises informelles au long de la phase de croissance de la dernière décennie. Dans un premier temps nous examinons les transitions d'emploi de l'ensemble des individus en mettant l'accent sur celles qui concernent le travailleur du secteur informel. Dans un second temps sont examinées, d'un point de vue descriptif, les principales caractéristiques des micro-entreprises (en comparant celles qui survivent et celles qui disparaissent, ou viennent d'être créées, par rapport à la moyenne). Enfin, on examine le lien entre la dynamique des micro-entreprises, leur productivité et la pauvreté des ménages. Il s'agit ici de premiers résultats fournissant la matière pour un agenda de recherche future. Quels sont les facteurs corrélés avec ces différents types de situation ? Quelles sont les micro-entreprises qui ont plus de chances de survivre, de disparaître ? Des pistes pour la politique de promotion des micro-entreprises pourront être dégagées de cette analyse. Les principales conclusions et implications pour la politique de lutte contre la pauvreté à travers la promotion de l'emploi productif sont exposées dans la dernière section.

3.4.1. Les études sur la dynamique des micro-entreprises et de la pauvreté

La reconnaissance de l'importance de considérer conjointement les caractéristiques des unités de production et des travailleurs est relativement récente dans la littérature économique et provient du fait que des travailleurs possédant des caractéristiques individuelles similaires, mais exerçant dans des unités de production aux caractéristiques différentes, ont des revenus différents (Abowd *et al*, 1999 ; Mortensen, 2003). Concernant les PED, le thème a été abordé indirectement, à travers les stratégies de diversification vers des activités productives non agricoles, dans le cas des ménages ruraux (Lanjouw, 2008).

La littérature empirique sur les déterminants des salaires dans les pays développés a été longtemps confrontée à la difficulté d'expliquer pourquoi des travailleurs possédant les mêmes caractéristiques (niveau de qualification, expérience, etc.) ont des salaires différents (Mortensen, 2003). Pour expliquer ce phénomène, ont été considérés conjointement les facteurs liés à l'offre du travail et à la demande, et plus particulièrement les caractéristiques des entreprises. Selon Hamermesh (2008, p. 664), « *One of the most interesting developments in labour economics in the past decade has been the new ability to study both the demand and the supply side of the labour market* ». Pour Hamermesh, une question cruciale dans les équations de gains est de savoir quelle est l'importance relative des caractéristiques des entreprises par rapport à celles des travailleurs. Ceci présente un intérêt considérable pour les politiques publiques car ces deux facteurs impliquent des types d'intervention différents. Il est rapidement apparu

que la taille des entreprises était fortement corrélée à des salaires plus élevés. Oi et Idson (1999) recensent dans la littérature trois hypothèses explicatives : 1) les employés les plus productifs s'appariaient avec les entrepreneurs les plus habiles afin de minimiser le montant des salaires et les coûts de supervision ; 2) les entreprises plus grandes payent des salaires plus élevés afin de les retenir ; 3) les grandes entreprises adoptent une politique salariale discrétionnaire afin de partager les rentes. Ces auteurs soutiennent l'hypothèse selon laquelle des salaires plus élevés sont liés à une plus forte productivité. La taille des entreprises, facteur étroitement associé à la productivité, est considérée dans plusieurs études empiriques comme le principal déterminant des inégalités salariales.

Brown et Medoff (1989) constatent, dans le cas des États-Unis, l'existence d'une corrélation positive entre la taille de l'employeur et les salaires des travailleurs. Ces disparités de salaires persistent même en contrôlant l'effet des caractéristiques observables tant des travailleurs que des entreprises. Groshen (1991) s'interroge aussi sur les sources de la dispersion salariale intra-branche des travailleurs nord-américains en considérant les différences liées aux types d'emplois exercés et aux particularités des établissements où les travailleurs exercent leurs activités (taille, présence de syndicats, branche d'activité, pourcentage de femmes, etc.). Il trouve que les différences de caractéristiques des établissements expliquent près de la moitié des disparités salariales.

Brunello et Colussi (1998) étudient le cas de l'Italie, plus proche de celui des PED de par l'importance relative des petites et moyennes entreprises. Les auteurs estiment des équations minceriennes de gains en considérant expli-

citement comme endogène l'allocation des travailleurs dans des entreprises de taille différente. Les auteurs trouvent que le différentiel lié à la taille de l'entreprise n'est pas différent de zéro ; mais ce résultat est sensible aux hypothèses sous-jacentes à la distribution des travailleurs dans les entreprises. Les disparités salariales s'expliqueraient, selon les auteurs, par les caractéristiques individuelles observées des travailleurs et par les effets de sélection.

Le secteur informel a été généralement considéré comme un secteur de subsistance, refuge pendant les périodes de crise et d'attente dans l'expectative d'accéder à un emploi dans le secteur formel (où les salaires seraient au-dessus de leur prix d'équilibre). Une autre vision décrit le secteur informel comme bouillonnant, où les micro-entrepreneurs seraient les porteurs de l'essence de l'esprit capitaliste (de Soto, 1986). Les revenus des entrepreneurs informels, même s'ils sont en moyenne relativement faibles, sont aussi assez dispersés et, pour un segment d'entre eux, assez proches sinon supérieurs à ceux des salariés du secteur formel. Dans l'explication des motifs du « choix » d'être un entrepreneur informel, deux visions antagonistes coexistent. Pour certains, c'est un choix lié aux bénéfices escomptés (et pas seulement pécuniaires), pour d'autres, c'est une situation subie liée aux qualifications insuffisantes pour accéder au salariat. Selon Cunningham et Maloney (2001), ces visions opposées sont conciliables entre elles, une fois que l'on reconnaît l'existence d'une forte hétérogénéité au sein du secteur informel.

Très peu d'études ont exploré les liens entre les revenus des travailleurs et les caractéristiques entreprises des PED. Celui de Funkhouser (1998) porte sur un petit échantillon d'en-

treprises au Guatemala (données pour 256 grandes entreprises compilées par le ministère du Travail). Les résultats des régressions montrent que la moitié de la dispersion des salaires est liée à l'hétérogénéité observée des entreprises, et qu'environ 15 % sont liés aux effets fixes des entreprises. Utilisant un échantillon représentatif de micro-entreprises, Cunningham et Maloney (2001) montrent que, dans le cas du Mexique, la forte hétérogénéité des micro-entreprises ne correspond pas à une segmentation du marché du travail, mais plutôt aux disparités propres à un secteur où prolifèrent les petites entreprises. Les disparités constatées en termes de taille de l'entreprise, de permanence et de degré de formalité seraient dues à l'inégale répartition du capital humain et physique, et non à un quelconque dualisme du marché du travail.

L'analyse factorielle et de *cluster* appliquée aux données de l'enquête de micro-entreprises mexicaine révèle qu'elles servent de refuge aux personnes dans l'impossibilité de trouver un emploi salarié. Toutefois, ce phénomène, soulignent les auteurs, est mineur au regard de la grande majorité qui choisit ce type d'emploi en raison de rémunérations plus élevées et par souci d'indépendance. Ceux qui quittent leur activité de chef de micro-entreprises sont le plus souvent des entrepreneurs qui avaient choisi volontairement ce secteur et qui ont échoué. Les auteurs concluent à la faiblesse du lien entre intensité du capital, taille et rendements du capital humain (Cunningham et Maloney, 2001).

Pour Tokman (1989), les travailleurs du secteur informel sont des travailleurs qui n'ont pas les qualifications requises pour prétendre aux emplois salariés, créés en nombre insuffisant en raison de la faiblesse des investis-

sements productifs. Inversement, pour de Soto (1986), les micro-entrepreneurs du secteur informel pourraient se développer et gérer des entreprises plus grandes. La régulation et le poids des coûts administratifs constitueraient une sérieuse barrière à leur développement.

Si l'existence dans les PED d'un segment dynamique de micro-entreprises capables de s'agrandir ne fait plus de doute, très peu d'études se sont penchées sur les déterminants microéconomiques qui rendent ces transitions possibles. Les rares études existantes montrent des résultats contradictoires et très sensibles à l'approche méthodologique utilisée. Ainsi, de Mel *et al.*, (2008) s'appuient sur les données en panel d'enquêtes auprès des ménages menées au Sri Lanka, pour montrer qu'environ trois quarts des travailleurs à leur compte ont des caractéristiques similaires à celles des salariés, plutôt qu'à celles des patrons de grandes entreprises. L'accès au crédit, concluent les auteurs, n'est pas la seule contrainte à la croissance des micro-entreprises. Les données panel de l'enquête CASEN auprès des ménages chiliens servent de base empirique à Ñopo et Valenzuela (2007) dans l'analyse des conséquences de la reconversion des salariés en entrepreneurs. Utilisant les techniques de *matching* pour construire un « contrefactuel », les auteurs montrent que les gains sont positifs et significatifs tandis que dans le cas de la transition inverse il y a perte des revenus.

3.4.2. L'enquête ENAHO : une enquête avec panel appariant ménages, individus et unités de production

L'analyse conjointe de la dynamique de la pauvreté et celle des micro-entreprises nécessite des données en panel qui nous renseignent à la fois sur les ménages et sur les unités de production que ces ménages possèdent. Les données appariées (unités de production et ménage) sont généralement inexistantes dans les PED. L'approche adoptée dans le cas des pays développés n'a pas, à notre connaissance, été appliquée pour les PED. La faiblesse des registres administratifs et l'importance du secteur informel rendent impraticable la construction de bases de données appariant les données d'entreprises et celles de l'offre de travail. En revanche, les enquêtes mixtes 1-2-3 permettent d'étudier simultanément les caractéristiques des UPI et des ménages. Actuellement, les instituts nationaux de statistique de plus de trente pays en Afrique, Asie, Amérique latine ont mis en place des enquêtes 1-2-3 (Nordman et Roubaud, 2010). Au Pérou, les enquêtes ENAHO ont inclus, depuis 2001, un module dit du « producteur indépendant », inspiré de l'enquête 1-2-3 développée par DIAL, qui recueille des informations sur les caractéristiques des unités de production appartenant aux chefs de micro-entreprises et aux travailleurs indépendants identifiés dans la section sur l'emploi, tant comme emploi principal que secondaire (Herrera *et al.*, 2004). L'ENAHO est donc une enquête « mixte » dans laquelle les caractéristiques des UPI et des ménages sont simultanément étudiées. Pour chaque unité de production des ménages, on recueille des données sur le degré d'informalité, le type de local, l'accès aux services de

base, l'ancienneté, le type d'activité, la consommation intermédiaire (par lieu d'achat), les ventes et leur destination, les caractéristiques de la main-d'œuvre. Ce module, en reconstruisant les comptes du producteur indépendant, permet une mesure plus robuste et précise du revenu mixte. Une particularité importante de cette enquête est qu'elle comporte un sous-échantillon panel des ménages, individus et UPI. Dans l'ENAHO, le module du producteur indépendant s'applique dans la foulée, sans temps de latence, à tous les chefs de l'UPI. Ceci assure une taille d'échantillon d'UPI suffisamment grande, ce qui permet de dresser un profil détaillé des UPI. À titre d'exemple, en 2009 l'échantillon porte sur 21 753 ménages, 96 440 individus et 15 541 UPI (*cf.* schéma M1 en annexe).

Outre le module sur le producteur indépendant, l'ENAHO comporte des sections portant sur les caractéristiques du logement (matériaux, accès aux services, dépenses du ménage, programmes sociaux, etc.) et d'autres sections concernant les individus (éducation, santé, travail, gouvernance, démocratie et corruption ; voir schéma M1 en annexe). Des améliorations ont été introduites depuis le début des années 2000 : accroissement de la taille d'échantillon afin d'assurer la représentativité départementale en 2001 ; passage à une enquête continue en mai 2003 ; amélioration du questionnaire en 2004 ; renouvellement de l'échantillon en 2007 ; panel rotatif au lieu de fixe, à partir de 2007.

Compte tenu des spécificités liées au calendrier agricole et aux aléas climatiques, les ménages ruraux ne sont pas considérés dans notre échantillon qui se restreint aux UPI urbaines non agricoles. Dans la définition des UPI et de l'emploi dans le secteur informel nous suivons les recommandations de la 15^e Conférence de statisticiens du travail et la dernière révision du Système de comptes nationaux 2008 (BIT, 1993 ; Banque mondiale *et al.*, 2009). Dans la phase I (section sur l'emploi appliquée à toutes les personnes âgées de 14 ans et plus), les questions sur le type d'occupation (employeur ou patron, travailleur indépendant, ouvrier ou employé, travailleur familial non rémunéré, domestique) et les questions portant sur les registres et la comptabilité dans l'entreprise où ils travaillent permettent d'identifier les chefs des UPI et les travailleurs indépendants auxquels s'applique le module sur les UPI. Des questions plus détaillées sur les modalités d'enregistrement et l'existence d'une comptabilité sont posées dans ce module spécialisé. Des critères d'identification similaires s'appliquent aux travailleurs qui ont un emploi secondaire. En effet, environ 15 % des travailleurs ont un emploi secondaire et, pour une proportion importante (60 % en moyenne sur 2002-2010), il s'agit d'un emploi dans une UPI. L'ignorer aurait conduit à une sous-estimation importante de la part du secteur informel dans les emplois et la valeur ajoutée. Nous avons ainsi constitué un panel de 103 840 ménages sur la période 2002-2010^[104]. Ce panel fournit la base de l'analyse dynamique présentée dans les parties 4 et 5 de cet article.

[104] Pour construire le panel et pour s'assurer que l'on suit un même ménage d'une année d'enquêtes à une autre, au moins un des individus identifiés comme membres du ménage lors d'une enquête doit pouvoir être retrouvé dans le même ménage dans l'enquête suivante.

3.4.3. Caractéristiques du secteur informel au Pérou

Dans cette section, nous examinons les caractéristiques des unités de production, du profil des travailleurs du secteur informel et leur évolution dans le temps. La petite taille (mesurée par le nombre de travailleurs) des UPI est peut-être la caractéristique la plus marquante, à tel point que ce critère a servi longtemps de « marqueur » du secteur informel. La taille moyenne des UPI urbaines est restée constante tout au long de la période 2004-2010 (1,6 travailleur en moyenne par UPI) après avoir très légèrement augmenté par rapport à la période 2002-2003 (1,5 travailleur). Plus intéressant, en 2010, les travailleurs rémunérés représentent 13 % du total des travailleurs des UPI, proportion qui est restée stable pratiquement tout au long de la période analysée. La taille de l'UPI est plus grande dans l'industrie (1,8 en moyenne pour 2002-2008) que dans le commerce (1,6) et les services (1,4). Les UPI réalisant des activités mixtes (dans plus d'une branche) ont une taille significativement plus élevée (2,3). En moyenne sur la période 2002-2010, le commerce a absorbé près de la moitié des travailleurs des UPI, tandis qu'un tiers travaille dans la branche des services, et 17,9 % dans l'industrie.

Autre trait marquant des UPI, leur forte hétérogénéité. Ainsi coexistent des UPI réunissant des caractéristiques propres aux entreprises formelles et d'autres plus proches d'emplois de survie. Les UPI sans local représentent un peu plus de la moitié des UPI. Près d'un cinquième développe les activités productives à l'intérieur des logements, sans disposer d'espace spécifique, et un peu moins d'un

quart seulement exerce dans un local fixe dédié entièrement à l'activité professionnelle. On remarque une relative stabilité dans le temps, avec toutefois un léger accroissement de la part du nombre des UPI sans local. En dehors du service d'électricité, présent dans deux tiers des UPI, l'accès aux autres services publics est très minoritaire parmi les UPI urbaines. En 2010, moins d'un tiers (28,1 %) disposent d'accès à l'eau potable, 14,7 % seulement accèdent au service des égouts, et à peine 7,1 % ont le téléphone. Ce faible accès aux services publics reflète la précarité des conditions de travail et constitue un facteur qui freine la productivité des UPI. Aucune amélioration significative n'est perceptible pendant la période de forte croissance macro-économique. Plus encore, dans la plupart des cas, l'usage de ces services (et par conséquent son coût) est partagé avec les usages domestiques et le budget familial. En 2010, parmi les UPI qui bénéficient de ce service public, seules 25 % ont un usage exclusif de l'eau potable (*i.e.* non partagé avec les usages domestiques) ; 35,9 % des égouts, 19,3 % de l'électricité, et 42,7 % du téléphone. Là aussi, on constate une grande stabilité tout au long de la période analysée.

La relative jeunesse des UPI est également un trait commun à la plupart d'entre elles, ce qui témoigne aussi de leur fragilité. La moyenne d'âge d'une UPI est de 6 ans et demi en 2010. On remarque une forte dispersion à en juger par la différence entre cette valeur moyenne et la valeur médiane (4 ans). La période de croissance semble avoir eu pour effet de « rajeunir » les UPI : l'âge moyen diminue de près d'un an entre 2004 et 2010 (passant de 7,3 à 6,5 ans), et la moitié ont 3 ans au lieu de 4 ans. Seulement un cinquième des UPI réussissent à dépasser 10 ans d'existence, un tiers n'ont

pas plus d'un an et moins et d'un quart ont entre 5 et 10 ans. Une analyse plus désagrégée de l'ancienneté des UPI révèle que pour les ménages non pauvres l'âge de leurs UPI est systématiquement plus élevé que celles des ménages pauvres. Mais les différences restent très limitées.

La grande majorité (86 % en moyenne sur la période 2004-2010) des travailleurs urbains pauvres ont un emploi principal dans le secteur informel. De même, l'incidence de la pauvreté chez les travailleurs du secteur informel est plus de trois fois plus élevée que chez les travailleurs du secteur formel (56,3 % et 17,6 %, respectivement). Ce double constat justifie l'intérêt d'analyser conjointement la pauvreté et l'informalité. Cependant, un autre fait caractérise le secteur informel : l'hétéro-

généité dans la répartition des revenus, elle-même étroitement liée aux disparités des productivités.

La proportion des travailleurs pauvres (*working poor*) dans le secteur informel de la branche commerce est, en moyenne, de 62,4 %, soit près de dix points de plus que dans l'industrie et la branche des services (52,9 % et 53,6 %, respectivement). L'évolution de l'incidence de la pauvreté des travailleurs du secteur informel suit des trajectoires différenciées selon les branches : forte réduction dans l'industrie et les services tandis que dans le commerce, où l'entrée est plus aisée, la réduction a été relativement plus modeste (voir tableau 19). Cette dynamique différenciée dans la phase de croissance a contribué à accroître l'hétérogénéité du secteur informel.

Tableau 19 *Incidence de la pauvreté selon le secteur institutionnel (formel/informel) et les branches d'activité (en %)*

	Secteur informel				Secteur formel	Total urbain
	Industrie	Commerce	Services	Total		
2004	58,2	66,4	57,3	60,6	22,4	48,3
2005	59,6	65,3	61,3	62,4	25,2	50,1
2006	56,5	63,8	55,4	58,5	20,2	45,4
2007	54,4	61,4	54,7	56,8	16,0	42,5
2008	52,1	60,8	50,8	54,3	16,1	40,5
2009	47,5	60,2	51,2	53,1	14,7	39,1
2010	45,8	59,6	47,3	50,7	12,8	37,1
Moyenne 2004-2010	52,9	62,4	53,6	56,3	17,6	42,9

Source : ENAHO 2004-2010 (ancienne série), INEI ; calculs des auteurs.

Note : Travailleurs dont les revenus du travail sont en dessous du seuil du revenu nécessaire pour acheter le panier de consommation définissant la ligne de pauvreté. Le seuil correspond à la valeur de ce panier de consommation divisée par la moyenne d'actifs rémunérés par ménage. Les travailleurs sans revenu (aides familiaux) sont exclus du calcul.

Le graphique M1 en annexe montre l'évolution du ratio moyen et médian des revenus des travailleurs du secteur informel par rapport à la valeur individuelle de la ligne de pauvreté^[105]. Plusieurs constats s'imposent. Tout d'abord, contrairement à l'idée largement répandue d'un secteur informel ne permettant pas de générer des revenus au-dessus du seuil de pauvreté, on constate que le revenu du travail est, en moyenne sur la période 2004-2010, supérieur de 31 % à la valeur de la ligne (individuelle) de pauvreté. Les écarts entre les valeurs moyenne et médiane reflètent également l'hétérogénéité à l'intérieur de chaque branche. Le contraste entre la branche « commerce » et les autres branches traduit la faible productivité dans cette branche.

En plus des disparités par branches, les revenus des travailleurs du secteur informel diffèrent selon le statut dans l'emploi. Les chefs d'UPI sont les mieux lotis avec un revenu, en moyenne sur la période 2004-2010, 3,5 fois supérieur à la valeur du seuil de pauvreté, tandis que les travailleurs à leur compte ont un revenu du travail qui dépasse la valeur de la ligne d'à peine 29 %. La situation des travailleurs dépendants du secteur informel est aussi peu avantageuse (28 % au-dessus de la ligne de pauvreté en moyenne sur la période 2004-2010), mais avec un fort contraste entre les cadres et les ouvriers (revenus 41 % et 20 % au-dessus de la ligne de pauvreté, respectivement).

L'examen de la structure moyenne (2006-2010) des revenus des ménages urbains péruviens (cf. tableau M1 en annexe) confirme que les revenus du travail constituent de loin leur principale source de revenus (64,6 % du total). Alors que l'emploi formel représente moins de 40 % du total, il compte pour plus de la moitié (56,9 %) des revenus du travail, hors revenus agricoles. Les écarts de rémunérations entre les secteurs formel et informel sont donc considérables. Les ménages pauvres ont une structure de revenus qui diffère de celle des ménages non pauvres : la part du revenu du secteur informel y est bien plus importante (72,5 % et 41 % des revenus du travail hors agriculture, respectivement). Le revenu du secteur primaire (agriculture, pêche, etc.) représente encore 11,9 % du revenu total pour ces ménages (contre 5,4 % pour les ménages non pauvres), ajoutant un facteur de vulnérabilité supplémentaire dans la mesure où ces revenus sont bien plus volatiles que ceux des branches secondaire ou tertiaire. Les transferts, qu'ils soient privés ou publics, ne jouent pas un rôle distributif permettant de réduire les écarts entre les pauvres et non pauvres, mais au contraire un rôle régressif. La part des transferts privés dans les revenus totaux est pratiquement la même pour les ménages pauvres et non pauvres (10,6 % et 10,7 %, respectivement). La décomposition des inégalités de revenus suivant la méthode proposée par Shorrocks^[106] corrobore que c'est bien le revenu du travail qui est la principale source

[105] Il s'agit de la valeur de la ligne de pauvreté (coût du panier de base) du ménage, divisée par le nombre moyen de percepteurs de revenus par ménage.

[106] Ayant choisi comme indicateur d'inégalité celui de l'entropie généralisée (qui n'est autre que le coefficient de variation élevé au carré), la décomposition arithmétique sera exacte. L'inégalité totale est exprimée comme la somme de l'inégalité attribuable à chacune des sources du revenu. La règle de décomposition est donnée par : $sf = pf * [m(\text{source } f)/m(\text{revenu total})] * [CV(\text{source } f)/CV(\text{revenu total})]$, où pf est le coefficient de corrélation entre la source de revenu f et le revenu total Y ; CV est le coefficient de variation et m est la valeur moyenne de la source f . La somme des contributions relatives est égale à 1. La source f aura une contribution positive si elle fait augmenter les inégalités et négative dans le cas contraire (Shorrocks, 1982).

des inégalités de revenus, représentant plus de la moitié (66 %) de l'inégalité totale. Il est intéressant de noter que les revenus issus du secteur formel sont responsables des trois quarts des inégalités expliquées par l'activité, et que la contribution du secteur informel (10,6 %) est bien inférieure à l'importance que ces revenus ont dans les revenus totaux. Cependant, comme nous le verrons *infra*, il existe une forte hétérogénéité au sein du secteur informel qui joue un rôle important sur la dynamique de la pauvreté. Les transferts publics accroissent les inégalités des revenus de 8,4 points tandis que les transferts privés ne l'augmentent que de 3,6 points.

Fields (2008) a proposé une autre méthode de décomposition des inégalités de revenu basée sur l'analyse de régression incluant divers déterminants des revenus^[107]. Appliquant cette méthode de décomposition aux données des travailleurs du secteur informel urbain de l'enquête ENAHO 2002, nous avons montré que près d'un tiers (30 %) de la variance des revenus du travail des travailleurs péruviens du secteur informel expliquée par l'équation de gains revient aux caractéristiques des UPI, 34 % aux caractéristiques des individus, 27 % aux caractéristiques des ménages et les 9 % restants, aux caractéristiques des quartiers où résident les travailleurs (Herrera, 2008). Ces résultats confirment l'importance des caractéristiques des unités productives dans la compréhension des déterminants des inégalités des revenus primaires, principale source de revenu du ménage et en même temps la clé pour comprendre les liens entre pauvreté et marché du travail.

L'hétérogénéité dans la répartition des revenus des travailleurs du secteur informel, avec un segment important de bas revenus, un segment intermédiaire avec des revenus autour de la ligne de pauvreté, et une minorité avec des revenus élevés, se traduit aussi par une diversité de situations et motivations qui ont conduit les chefs des unités de production et les travailleurs à leur compte à créer leur propre emploi. Les résultats concernant les raisons de l'informalité dans le cas du Pérou confortent à la fois l'idée d'un choix par défaut du secteur informel face aux difficultés d'accéder au salariat, et celle d'un choix fait dans la perspective de revenus plus élevés. Un peu plus d'un travailleur sur deux (56 % en 2010), n'ayant pas trouvé d'emploi salarié, exerce dans le secteur informel. Les résultats confirment aussi l'existence d'un segment non négligeable ayant délibérément choisi de créer une UPI, qui permet, selon les individus interrogés, d'obtenir des revenus plus élevés (28,3 % en 2010). Ils montrent également une volonté d'indépendance, le souci d'échapper à la violence des rapports salariaux au Pérou (12,5 %), ou encore, un choix qui suit une tradition familiale (3,2 %).

Les travailleurs du secteur informel sont-ils différents de ceux du secteur formel ? Le niveau d'éducation est un facteur qui différencie fortement les travailleurs du secteur informel par rapport à ceux du secteur formel. Près d'un quart (24,7 %) des travailleurs du secteur informel ne dépassent pas le niveau primaire, alors qu'ils sont seulement 4,7 % dans ce cas dans le secteur formel. Un peu plus de 60 % des travailleurs formels ont

[107] Cette approche précise quelle est la contribution spécifique de chaque facteur, contrôlant l'effet des autres facteurs qui peuvent contribuer aux inégalités. Une fois estimée la régression, la contribution de chaque facteur est donnée par $s = \text{COV}[a; X; Y] / \sigma(y) = a * X * \rho[X, y]$ où y est le logarithme du revenu ; a , le vecteur de coefficients ($= \alpha, \beta$) ; et ρ , le coefficient de corrélation (Fields, 2008).

atteint un niveau supérieur d'éducation, soit plus du double que dans le secteur informel (23,8 %). Ceci est conforme à la perception du secteur formel comme un secteur où les emplois de qualité sont « rationnés » et réservés aux plus qualifiés. Aucune différence n'est observée quant à l'âge moyen, le type de ménage (étendu ou non), la taille du ménage, le nombre de percepteurs de revenu, les heures de travail hebdomadaires ou la propriété du logement. Les différences sont significatives concernant le sexe (la proportion des femmes dans le secteur informel est élevée), l'état civil des chefs de ménage (plus de couples en concubinage que mariés), la composition des ménages (une proportion plus élevée d'enfants en bas âge). Ils se différencient en outre par la quantité d'actifs que le ménage possède (voiture, télévision, réfrigérateur) et l'accès à certains services publics (eau, réseau d'égouts, téléphone fixe).

3.4.4. Dynamique des micro-entreprises informelles

Dynamique macroéconomique

Le Pérou connaît depuis le début des années 2000 une période de forte croissance ininterrompue qui s'est accélérée pendant la période 2004-2010 (5,6 % de croissance moyenne annuelle du PIB réel *per capita*). Cette croissance a été accompagnée d'une réduction significative de la pauvreté, particulièrement en milieu urbain (de 37,1 % à 19,1 % au cours de la même période). En ville, le taux de chômage n'a commencé à diminuer sensiblement qu'en 2006

lorsque le taux de croissance annuel du PIB a dépassé 6 %. La diminution du taux de chômage total (ouvert + occulte)^[108] sur la même période a été aussi significative (de 13,2 % à 7,7 %).

Plusieurs auteurs ont mis en avant le comportement anticyclique du secteur informel, gonflant ses effectifs en période de crise et diminuant lors des périodes de croissance. Dans le cas du Pérou, ce fait stylisé semble se confirmer, avec une nuance : la part du secteur informel dans l'emploi ne diminue que lorsque la croissance dépasse un certain seuil (autour de 4 %). Cette part est ainsi passée de 69 % en 2004 à 62,3 % en 2010 (cf. graphique M3 en annexe)^[109]. *A contrario*, entre 2004 et 2010, la part des salariés du secteur privé formel a augmenté significativement (de 17,3 % à 22,5 %), tandis qu'une recomposition de l'emploi s'est opérée au sein du secteur informel. Ainsi, alors que le nombre de travailleurs à leur compte a augmenté seulement de 12 % entre 2004 et 2010, celui des patrons et des ouvriers salariés du secteur informel a crû de 25,4 % et 33,2 % respectivement. La phase de forte croissance semble avoir induit une plus grande hétérogénéité du secteur informel, le segment « plus haut de gamme » (unités de production avec salariés) se développant plus rapidement que le segment « bas de gamme » (ici l'auto-emploi et les UP sans salariés).

Dynamique microéconomique

Deux visions antagoniques sur la dynamique du secteur informel font l'objet de débats et controverses. D'un côté, certains considèrent,

[108] Le chômage « occulte » comprend les individus n'ayant pas travaillé au moins une heure dans la semaine de référence ; étant disponibles pour travailler mais qui n'ont pas cherché un emploi car ils considèrent « *qu'il n'y a pas d'emplois disponibles* ». Le chômage « ouvert » inclut les individus dans la même situation, mais qui ont cherché activement un emploi.

[109] Cette évolution est robuste quelle que soit la définition opérationnelle du secteur informel.

à l'instar de Tokman (1989), que l'importance de l'emploi dans le secteur informel est le résultat de la segmentation du marché du travail, qui exclut du salariat les travailleurs les moins qualifiés. De l'autre côté, suivant l'analyse proposée par de Soto (1986), il y a la perception selon laquelle les micro-entrepreneurs ont les capacités requises pour croître et se développer. Les obstacles à ce développement tiennent essentiellement aux régulations freinant la création des entreprises (le « coût de la formalité ») et autres « inflexibilités » institutionnelles sur le marché du travail. À cela s'ajoutent les faibles coûts d'opportunité pour entrer dans le secteur informel, ce qui conduit à la prédominance d'entreprises à très faible productivité, aux maigres perspectives de croissance et aux taux de mortalité élevés (Fajnzylber et Maloney, 2007).

En se penchant sur le cas du secteur informel urbain au Pérou, le tableau M2 en annexe présente la moyenne sur la période 2002-2010 des transitions annuelles d'emploi. En premier lieu, on remarque que la condition de chômage est la plus transitoire car seulement un chômeur sur cinq demeure dans cette situation d'une année à l'autre. La plupart d'entre eux (34 %) basculent vers l'inactivité (dont une proportion d'environ 40 % constituée par les travailleurs découragés). Un peu moins d'un tiers (31,7 %) entrent dans le salariat, confortant l'hypothèse d'un chômage d'attente (ou de « luxe ») permettant un meilleur ajustement avec les qualifications et/ou les attentes des travailleurs. Seulement 14,6 % quittent le chômage pour devenir des micro-entrepreneurs. Les inactifs et les chômeurs qui quittent leur condition représentent 15,3 % du total des entrepreneurs, tandis que les salariés qui deviennent micro-entrepreneurs en représentent 19,8 %. Le passage par le salariat apparaît

donc comme la voie la plus importante pour devenir micro-entrepreneur, alors que pour une proportion relativement plus faible, se mettre à son compte constitue une échappatoire au chômage ou à l'inactivité. L'idée selon laquelle le secteur informel des micro-entreprises est exclusivement un « refuge » pour les chômeurs et les inactifs n'est que partiellement vérifiée. Il est probable que la transition vers l'entrepreneuriat en provenance du salariat permet aux travailleurs de constituer un capital de départ plus important et de gagner en expérience et qualifications, des facteurs qui vraisemblablement constituent une forme de protection contre l'échec. Finalement, à peine un quart des individus ayant deux UPI réussissent à les maintenir simultanément en activité un an après leur création ; la moitié ne gardent qu'une seule UPI et 22,8 % cessent complètement leur activité de micro-entrepreneur.

Le tableau M3 en annexe montre l'évolution des taux de création, de mortalité et de survie, calculés à partir du panel 2002-2010. On constate en premier lieu que le taux de mortalité est très élevé car, en moyenne, un peu plus d'un tiers (35,4 %) des UPI disparaissent d'une année à l'autre. Cependant, un taux de création légèrement plus élevé (38 % en moyenne) vient contrebalancer l'effet des disparitions. Dans cette période de croissance économique soutenue, on observe également que le taux de création est systématiquement supérieur au taux de mortalité. Toutefois, un point d'inflexion semble se faire jour au tournant des années 2004/2005, soit au moment où la croissance s'accélère : le taux de mortalité décroît d'un peu plus de 4 points (passant de 39,5 % à 35,2 %). Au cours de la même période de très forte croissance, le taux de création des UPI connaît un tassement à partir de

2007/2008, à mesure que des opportunités d'emplois salariés mieux rémunérés se multiplient. La croissance forte et soutenue semble donc avoir un double effet : d'une part, elle accroît les chances de survie des UPI et, d'autre part, elle ralentit la création de micro-entreprises du fait de l'expansion d'emplois salariés mieux rémunérés. De plus, et bien que leur nombre soit relativement faible (8 %), les entrepreneurs informels qui possèdent deux UPI enregistrent un taux de mortalité bien supérieur (49,1 %) à ceux qui n'en gèrent qu'une seule (33,1 %).

La grande majorité de ceux qui cessent l'activité d'une UPI demeurent occupés (63,8 %), tandis que ceux qui quittent le marché du travail représentent 26 %. Seul un sur dix (10,2 %) devient chômeur visible ou chômeur occulte (chômeur « découragé »). Une proportion plus importante (53 %) des travailleurs qui réussissent à maintenir en activité leur(s) UPI parvient à générer un revenu du travail au-dessus de la ligne de pauvreté, par rapport aux travailleurs qui créent ou cessent une (ou deux) UPI (44,6 et 43,9 % respectivement en moyenne sur la période 2002-2010). Un sur cinq (19 %) parmi ceux qui créent une UPI ne parvient pas à générer un nombre suffisant d'heures de travail (sous-emploi « visible ») dans leur activité principale. Cela traduit sans doute la faiblesse des moyens de production.

3.4.5. Impact de la dynamique du secteur informel sur la dynamique de la pauvreté

Dans cette partie, nous cherchons à analyser plus en détail la dynamique des micro-entreprises informelles en nous posant deux questions majeures étudiées successivement :

- Quels sont les facteurs associés à la mortalité, création ou survie des micro-entreprises ? Répondre à cette question amène à comparer le profil des micro-entrepreneurs selon que leur UPI est créée au cours de l'année d'enquête, échoue ou au contraire réussit à se maintenir.
- Quel est le lien entre les dynamiques des micro-entreprises informelles et de la pauvreté ? C'est une question encore très peu étudiée par les économistes faute de données de panel permettant d'analyser de manière adéquate la corrélation entre ces deux variables.

Profil des micro-entrepreneurs selon les conditions de création, de mortalité et de survie des UPI

Dans quelle mesure les micro-entrepreneurs qui échouent ont-ils des caractéristiques différentes de celles des micro-entrepreneurs qui réussissent à maintenir leur activité ? Les créateurs d'entreprises informelles ont-ils un profil particulier ? Ces entreprises ont-elles des caractéristiques spécifiques ? Pour répondre à ces questions, nous comparons les caractéristiques individuelles, celles des ménages et des unités de production des trois types de micro-entrepreneurs (cf. tableau M4 en annexe). La première colonne présente les caractéristiques moyennes des micro-entrepreneurs qui perdent au moins une UPI, tandis que les colonnes 2 et 3 montrent le niveau de significativité des différences par rapport à celles des micro-entrepreneurs qui se créent et qui survivent entre deux périodes.

Le profil-type des entrepreneurs et des UPI qui échouent (par rapport à ceux qui survivent) est le suivant : il s'agit plus souvent de femmes moins âgées qui ne sont pas en union et qui vivent dans des ménages de plus grande taille

et de type étendu – soit des individus en situation plus précaire, apportant au ménage un revenu d'appoint. Leur expérience professionnelle est également plus faible (6,2 années, contre 8,9 pour ceux dont les UPI survivent). Paradoxalement, ces micro-entrepreneurs ont un niveau d'éducation légèrement plus élevé, avec une plus forte proportion de personnes ayant fait des études supérieures. Le capital humain du ménage (mesuré par le nombre total cumulé d'années d'études par rapport au total potentiel, compte tenu de l'âge de ses membres) est également plus élevé que pour les ménages dont les UPI se maintiennent sur deux périodes consécutives. Ces résultats peuvent s'expliquer par le fait que les mieux dotés scolairement sont aussi ceux qui peuvent plus facilement « échapper » au secteur informel, soit en obtenant un emploi salarié, soit en « choisissant » le chômage pour attendre des meilleures opportunités professionnelles dans le secteur formel. Enfin, une plus forte proportion d'entre eux réside dans les villes grandes et moyennes, ce qui peut être lié à des perspectives de mobilité plus importantes.

Aucune différence significative ne peut en revanche être décelée concernant l'incidence de pauvreté au niveau du ménage, pas plus que l'accès aux services publics. Quant aux caractéristiques des UPI et conformément aux attentes, celles qui survivent ont une productivité plus élevée. Ainsi, la valeur ajoutée par heure travaillée est de 27 % supérieure pour les UPI qui survivent, par rapport à celles des micro-entrepreneurs qui cessent leur UPI (7.4 soles/heure vs 10.1 soles/heure). C'est d'ailleurs la rentabilité de l'entreprise qui compte puisqu'on n'observe aucune différence significative quant à la taille (en nombre de travailleurs). Le type des locaux est étroitement

corrélé aux chances de survie et de création des UPI. Plus de la moitié des micro-entrepreneurs qui cessent l'UPI n'ont pas de local pour exercer leur travail. Ils ne sont que 38,3 % dans cette situation parmi ceux qui créent une UPI et 48,6 % dans le cas des UPI qui survivent deux périodes consécutives.

Si les profils-types des micro-entrepreneurs informels qui renoncent à leur activité et ceux qui survivent sont assez différents, le profil des premiers ressemblent fortement à celui du groupe de micro-entrepreneurs qui viennent de créer des UPI. Les seuls facteurs qui semblent les distinguer sont la branche d'activité (avec plus d'activités commerciales parmi les UPI qui ferment), le capital humain et la productivité du travail (moindres dans les UPI qui échouent). Logiquement, la comparaison du profil des créateurs d'UPI avec celui des micro-entrepreneurs qui se maintiennent aboutit globalement aux mêmes contrastes qu'entre ceux qui ferment leur entreprise et ceux qui survivent. Quelques exceptions notables résident dans la branche d'activité (davantage dans l'industrie et les services) et l'absence de différences dans leur productivité horaire.

La dynamique des micro-entreprises informelles et de la pauvreté

Dans le tableau M5 en annexe, les transitions de pauvreté sont croisées avec les différentes trajectoires des micro-entrepreneurs. Il ne s'agit pas ici de pauvreté du ménage mais plutôt de pauvreté des individus. Un travailleur est considéré comme pauvre à la période t si son revenu du travail est en dessous du coût du panier de consommation, compte tenu de la taille du ménage et du nombre d'actifs percevant un revenu. On constate que les individus qui cessent une UPI se trouvent sur-représentés dans la catégorie de ceux qui font

une transition vers la pauvreté, par rapport à ceux qui réussissent à maintenir leur UPI. En revanche, il n'y a pas de différence statistiquement significative entre les individus qui créent et ceux qui cessent leur UPI, quelles que soient les transitions de pauvreté.

Peu d'études existent sur la dynamique de la pauvreté dans les PED^[110] et peu l'ont analysée conjointement avec la dynamique des micro-entreprises. L'étude de Devicienti *et al.*, (2009) utilise le panel des ménages argentins issu de l'Enquête permanente d'emploi (EPE) réalisée par l'Institut de statistique sur la période 1996-2003. Les auteurs estiment un modèle probit bivarié dynamique avec effets aléatoires, considérant simultanément le risque de pauvreté et la probabilité d'avoir un emploi dans le secteur informel. Les individus travaillant dans de petites unités de production ont plus de chances de se retrouver à la fois dans une situation de pauvreté et dans le secteur informel. Les petites entreprises se caractérisent par leur faible productivité et leur haute incidence d'informalité. Dans le prolongement de cette étude, on se propose ici d'examiner, dans le cas du Pérou, la corrélation entre transitions de pauvreté, en tenant compte de la dynamique des micro-entreprises informelles.

Dans quelle mesure le constat effectué dans le cadre bivarié du tableau M4 (en annexe) est-il confirmé dans un cadre multivarié de l'estimation d'un modèle logit multinomial expliquant les transitions de la pauvreté en fonction des caractéristiques des individus, de leur ménage et de leur unité de production ? On ne cherche pas ici à établir de liens de causalité entre dynamique de pauvreté et dynamique des micro-entreprises (on peut

aussi aisément imaginer que le sens de la causalité va dans les deux directions, les deux phénomènes s'alimentant l'un l'autre). L'objectif ici plus modeste est de vérifier si cette corrélation se maintient ou non après avoir pris en compte d'autres variables pouvant également avoir un impact sur les transitions de pauvreté. On restreindra l'analyse aux travailleurs urbains.

La variable dépendante est une variable qualitative comportant quatre modalités correspondant chacune aux transitions de pauvreté possibles : non pauvre-non pauvre ; pauvre-non pauvre ; non pauvre-pauvre ; pauvre-pauvre. Dans la mesure où la probabilité des quatre cas réunis est égale à 1, l'estimation d'un modèle logit multinomial non ordonné est la plus adaptée et une modalité sert de référence aux autres. Nous avons choisi la situation non pauvre-non pauvre afin de faciliter la lecture des résultats concernant l'entrée dans la pauvreté, et la permanence dans la pauvreté et la modalité pauvre-pauvre comme modalité de référence pour la transition « sortie de la pauvreté ». Les coefficients estimés seront exprimés sous la forme d'*odds ratios* (dont la valeur ne dépend pas de la valeur de la variable explicative). Une valeur inférieure à 1 indique un impact négatif de $(1-\beta)$ % dans la probabilité de se trouver dans une transition par rapport à l'état de transition servant de modalité de référence. Parmi les variables « explicatives » nous avons retenu celles ayant trait aux caractéristiques individuelles (sexe, classe d'âge, état civil, niveau d'éducation), du ménage (taille et type de ménage, accès aux services publics), de l'unité de production (taille, branche, type de local, pro-

[110] Voir Herrera et Roubaud (2007) pour un bilan de ces études.

priété) et les variables géographiques (taille de la ville). L'estimation est restreinte aux travailleurs du secteur informel urbain.

Les résultats présentés dans le tableau M6 en annexe indiquent que ceux qui cessent l'UPI ont 42 % plus de risques de tomber dans la pauvreté que ceux qui la maintiennent en activité. La mortalité de l'UPI est également associée positivement avec un plus fort risque de rester dans une situation de pauvreté (23 % plus de risque relatif à ceux dont l'UPI survit). Enfin, il est plus difficile de sortir de la pauvreté pour un individu qui a dû liquider son UPI par rapport toujours à ceux dont l'UPI est maintenue (16 % de moins de probabilités de sortir de la pauvreté). Ces résultats sont tous statistiquement significatifs. Concernant les individus qui créent une UPI, leurs chances de sortir de la pauvreté sont de 25 % plus élevées que pour ceux qui restent dans la pauvreté. Ils ont aussi de moindres risques (-21 %) de rester deux périodes consécutives dans la pauvreté ou de tomber dans la pauvreté (-14 %) par rapport aux individus non pauvres. Cependant, ces résultats ne sont pas statistiquement robustes.

Les hommes ont deux fois plus de chances que les femmes (+2,12 %), les individus dans les ménages nucléaires (-26 %) et plus grands (-6 % pour chaque membre) de sortir de la pauvreté. On n'observe pas de différences notables selon l'âge, pour les individus de moins de 65 ans. L'éducation paye, y compris dans le secteur informel. Les chances de sortir de la pauvreté augmentent fortement avec les niveaux d'éducation (+1,35 %, +1,94 %, +2,30 % par rapport au primaire).

La taille de l'UPI est fortement corrélée avec les chances de sortir de la pauvreté : plus la taille est petite, moins il y a de chances d'en

sortir. L'absence de local réduit les chances (-6 %) de sortir de la pauvreté tandis que le fait d'être propriétaire des locaux les accroît de 3 %. Ces deux derniers résultats ne sont pas statistiquement significatifs. Les travailleurs du secteur informel dans la branche « commerce » voient leurs chances de sortir de la pauvreté réduites (-18 %). La taille de la ville compte aussi : il est préférable d'habiter une grande ville (plus de 100 000 logements) qu'une petite (+59 % de chances de sortir de la pauvreté).

Il existe une certaine symétrie entre les facteurs associés aux entrées et aux sorties de la pauvreté : les hommes ont moins de risques que les femmes (-52 %), il en est de même pour les travailleurs en *prime age* (25-44 ans), (-50 %). De même, plus le travailleur a un niveau d'éducation élevé, moins il aura de risques d'expérimenter une transition vers la pauvreté. Il en va de même concernant les résidents de grandes villes et les travailleurs dans des unités de plus grande taille. Ceux travaillant dans la branche « commerce » auront un plus fort risque (+27 %) d'avoir une trajectoire défavorable.

On ne trouve pas de facteurs spécifiques liés à la permanence dans la pauvreté. Les mêmes variables ayant une incidence sur une transition défavorable de pauvreté ont ici aussi un impact dans le même sens. Ainsi, le fait de travailler dans la branche « commerce » entraîne un risque accru de rester dans la pauvreté (+45 % de risque par rapport aux non pauvres), de même que la plus petite taille des UPI. Un niveau d'éducation plus élevé, résider dans une très grande ville, être dans la force de l'âge, marié et homme, diminuent les risques pour les travailleurs de rester deux périodes consécutives en dessous du seuil de pauvreté.

Conclusion

L'accumulation de plus de 10 années d'enquêtes successives recueillant des informations sur les ménages, les caractéristiques individuelles sociodémographiques et du marché du travail, ainsi que sur les micro-entreprises informelles, a permis de dresser un état de lieux de l'importance du secteur informel, ses principales caractéristiques et sa dynamique macro. Nous avons aussi examiné les transitions d'emploi et les trajectoires des micro-entrepreneurs sur courte période (panels de deux ans consécutifs). On constate que près de neuf travailleurs urbains pauvres sur dix sont employés dans le secteur informel, et près de six travailleurs du secteur informel sur dix sont des travailleurs pauvres. Ce double constat justifie l'intérêt d'analyser conjointement la pauvreté et l'informalité. Au-delà des caractéristiques individuelles et du ménage généralement considérées (capital humain, taille et type de ménage, etc.) peu d'études ont abordé l'impact des caractéristiques des UPI et leur démographie sur les transitions de pauvreté.

La période étudiée se caractérise par une forte croissance macroéconomique, une importante réduction de la pauvreté et une baisse du chômage. La proportion des travailleurs informels urbains diminue de façon modérée, confortant ainsi l'hypothèse d'un comportement anticyclique généralement observé dans les périodes récessives. Les caractéristiques des UPI péruviennes sont assez proches de celles observées ailleurs (Roubaud et Torelli, 2012) : petite taille, relative jeunesse, absence de local fixe, prédominance d'emplois dans la branche de commerce, faible accès aux services publics. Plus important, les UPI se caractérisent par

leur forte hétérogénéité. Ainsi coexistent des UPI réunissant des caractéristiques propres aux entreprises formelles avec d'autres plus proches d'emplois de survie. Qui sont les micro-entrepreneurs ? Les résultats concernant les raisons de l'informalité dans le cas du Pérou confortent à la fois l'idée d'un secteur informel choisi par défaut face aux difficultés pour accéder au salariat, et celle d'un choix volontaire dans la perspective d'obtenir des revenus plus élevés. Un peu plus d'un travailleur sur deux (56 % en 2010) déclare exercer dans le secteur informel faute d'avoir trouvé un emploi salarié, tandis que pour les 44 % restants il s'agit d'un choix relevant de la volonté d'avoir des revenus plus élevés, d'être indépendant, ou encore d'un choix guidé par la tradition familiale. L'examen des transitions d'emploi apporte une nuance à ce constat, dans la mesure où plus de la moitié (57 %) des nouveaux chefs d'UPI sont d'anciens salariés, et les 43 % restants des chômeurs ou des inactifs.

Le très fort taux de mortalité des UPI constaté dans le cas du Pérou (un peu plus d'un tiers de chefs d'UPI cessent leur activité chaque année) tempère la vision souvent très optimiste du micro-entrepreneuriat comme vecteur de croissance des PED. Le taux de création est également très élevé (38 %). Compte tenu de l'importance des revenus du travail dans les revenus totaux et de l'emploi dans le secteur informel, la dynamique des micro-entreprises est étroitement liée à celle de la pauvreté. En effet, parmi les résultats les plus marquants, on peut citer le rôle de la dynamique des micro-entreprises (création, survie et mortalité des UPI) sur les transitions individuelles de pauvreté. Le modèle économétrique estimé cor-

robore l'hypothèse d'une plus grande vulnérabilité face au risque de pauvreté dans le cas des travailleurs qui cessent l'UPI. En effet, par rapport aux individus dont l'UPI réussit à survivre, ils ont plus de risques de tomber dans la pauvreté (42 %), mais aussi d'y rester (23 %).

Les politiques publiques ont généralement souligné les aspects positifs de la dynamique des micro-entreprises et ont cherché à encourager leur extension et leur développement, souvent dans le cadre des politiques de lutte contre la pauvreté. Le taux relativement élevé de mortalité des micro-entreprises implique une perte des actifs productifs des ménages, les rendant plus vulnérables à la

pauvreté. Les politiques publiques doivent prendre en compte l'importance (et l'impact) de la mortalité des micro-entreprises dans la conception des politiques. Les caractéristiques des unités de production et les branches d'activité jouent un rôle décisif dans les différences de productivité, de rémunérations et donc sur la pauvreté des ménages. Ainsi, la connaissance de la dynamique des micro-entreprises est importante pour comprendre celle de la pauvreté, et les politiques de lutte contre la pauvreté devraient également prêter attention aux facteurs liés aux risques de mortalité, afin d'atténuer la vulnérabilité des ménages.



Bibliographie

ABOWD, J., F. KRAMARZ et D. MARGOLIS (1999), "High-Wage Workers and High-Wage Firms", *Econometrica*, No. 67, 2, pp. 251-333.

BANQUE MONDIALE, CE, FMI, NATIONS UNIES, OCDE (2009), *System of National Accounts 2008*.

BIT (1993), « Quinzième conférence internationale des statisticiens du travail (Genève, 19-28 janvier) », Rapport de la conférence, doc. CIST/15/D.6 (rév.1), Genève.

BROWN, C. et J. MEDOFF (1989), "The Employer Size–Wage Effect", *Journal of Political Economy*, Vol. 97, n° 5, pp. 1027-1059.

BRUNELLO, G. et A. COLUSSI (1998), "The Employer Size–Wage Effect- Evidence from Italy", *Labour Economics* (5), pp. 217-230.

CUNNINGHAM, W. et W. MALONEY (2001), "Heterogeneity among Mexico Microenterprises: an Application of Factor and Cluster Analysis", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 50, n° 1, pp. 131-156.

DEMENET, A., H. NGUYEN THI THU, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010), *Dynamics of the Informal Sector in Hanoi and Ho Chi Minh City 2007-2009*, GSO-IRD, DFID, DTN°6174 du 1/12/2010), Banque mondiale, Washington D.C.
<http://www.worldbank.org/en/country/vietnam/research>

DEVICIENTI, F., F. GROISMAN et A. POGGI (2009), "Informality and Poverty: Are These Processes Dynamically Interrelated? Evidence from Argentina", *Working Papers*, 146, ECINEQ.

FAJNZYLBER, P. et W. MALONEY (2007), "Microfirm Dynamics and Informality", in PERRY, G., W. MALONEY, O. ARIAS, P. FAJNZYLBER, A. MASON ET J. SAAVEDRA-CHANDUVI, *Informality: Exit or Exclusion?*, Banque mondiale, pp. 133-156.

FAJNZYLBER, P., W. MALONEY et G. MONTES (2006), "Micro-Firms Dynamics in Less Developed Countries. How Similar are they to those In the Industrialized World-Evidence from Mexico", *World Bank Economic Review* (6), pp. 1-31.

FIELDS, G. (2008), "Accounting for Income Inequality and its Change: a New Method, with Application to the Distribution of Earnings in the United States", *Research in Labor Economics*, vol. 22, pp. 1-38.

FUNKHOUSER, E. (1998), "The Importance of Firm Wage Differentials in Explaining Hourly Earnings Variation in the Large-scale Sector of Guatemala", *Journal of Development Economics*, (55), pp. 115-131.

GROSHEN, E. (1991), "Sources of Intra-Industry Wage Dispersion: How Much do Employers Matter?", *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 869-884.

HAMERMESH, D. (2008), "Fun with Matched Firm-Employee Data: Progress and Road Maps", *Labour Economics* (11), pp. 663-673.

HERRERA, J., F. ROUBAUD et A. SUAREZ (Eds.) (2004), *El Sector Informal en Colombia y en los Demás Países Andinos*, DANE, Bogota.

HERRERA, J. et F. ROUBAUD (2007), "Urban Poverty Dynamics in Peru and Madagascar", *International Planning Studies*, 75(1), 2007, pp. 70-95.

HERRERA, J. (2008), "Análisis de la Pobreza en el Perú desde la Perspectiva de las Unidades de Producción", *Pobreza Urbana. Realidades y Desafíos*, pp. 38-58, PROPOLI, Lima.

LANJOUW, P. (2008), "Does the Rural Non-farm Economy Contribute to Poverty Reduction?" in HAGGBLADE S., P. HAZELL et T. REARDON (Eds), *Transforming the Rural Non-farm Economy: Opportunities and Threats in the Developing World*, John Hopkins University Press, Baltimore.

MEL (DE), S., D. MCKENZIE et C. WOODRUFF (2008), "Who are the Micro-entreprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman V. De Soto", *Policy Research Paper*, No. 4635, Banque mondiale, Washington, D.C.

MORTENSEN, D. (2003), *Wage Dispersion: Why Are Similar Workers Paid Differently?*, MIT Press.

ÑOPO, H. et P. VALENZUELA (2007), "Becoming an Entrepreneur", *IZA Discussion Paper*, No. 2716.

NORDMAN, C.J. et F. ROUBAUD (2010), « Une approche originale en économie du développement : 20 ans d'efforts pour mesurer et analyser l'économie informelle dans les pays en développement », *Dialogue*, No. 31, novembre, pp. 2-9.

OI, W. et T. IDSON (1999), "Firm Size and ages", in O. Ashenfelter & D. Card (Ed.), *Handbook of Labor Economics*, Elsevier, édition 1, volume 3, number 3, pp. 2165-2214.

ROUBAUD, F. et C. TORELLI C (2012), « L'emploi, le chômage et les conditions d'activité sur les marchés du travail urbains en Afrique : principaux faits stylisés », in DE VREYER, P. ET F. ROUBAUD, *Les marchés du travail urbains en Afrique subsaharienne*, IRD et AFD, Paris/Marseille. (à paraître).

SHORROCKS, A.F. (1982), "Inequality Decomposition by Factor Components" *Econometrica*, No. 50, pp. 193-212

SOTO (DE), H. (1986), *El Otro Sendero: la Revolución Informal*, El Barranco, Lima.

TOKMAN, V.E. (1989), "Policies for a Heterogeneous Informal Sector in Latin America", *World Development*, juillet, pp. 1067-1076.

VIJVERBERG, W. et J. HAUGHTON (2006), "Non-Farm Household Enterprises in Vietnam", *Projet de recherche – données VHLSS 2004, VHLSS 2002 et AHBS 2003*.

VIJVERBERG, W. et J. HAUGHTON (2002), "Household Enterprises in Vietnam: Survival, Growth, and Living Standards", *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 2773, Banque mondiale, Washington D.C.

4. Politiques

4.1. Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement ^[111]

Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante

Introduction

Au cours des vingt dernières années, le commerce mondial a connu une vigoureuse expansion. En 2007, il représentait plus de 60 % du PIB mondial, contre moins de 30 % au milieu des années 1980. Il serait difficile de nier que cet essor a favorisé la croissance et la création d'emplois à travers le monde. L'OIT estime qu'entre 1995 et 2005, grâce à l'expansion mondiale, 40 millions d'emplois supplémentaires ont été créés chaque année dans ses pays membres. Néanmoins, souvent les conditions du marché du travail et la qualité des emplois ne se sont pas améliorées de la même manière. Dans de nombreuses économies en développement, la création d'emplois a principalement eu lieu au sein de l'économie informelle, où environ 60 % des travailleurs ont trouvé des opportunités de revenus. Or, l'économie informelle est caractérisée par une plus faible sécurité de l'emploi, des revenus plus bas, le non-accès

à de nombreux avantages sociaux et une moindre possibilité de participer aux programmes d'éducation et de formation formels – en somme ce sont les principaux ingrédients d'un travail décent qui font défaut.

Le présent article résume les principaux résultats d'une étude conjointe entre l'OIT et l'OMC portant sur les liens entre la mondialisation et l'emploi informel dans les pays en développement. L'étude, produit du programme de recherche collaboratif des deux institutions sur les échanges commerciaux et le travail, présente une analyse complète de la façon dont les échanges commerciaux et l'économie informelle interagissent, et explique comment l'adoption de politiques bien conçues pour le travail décent et le commerce peut contribuer à des résultats plus favorables en termes d'emplois ^[112].

[111] Les opinions exprimées dans le présent papier sont de la responsabilité unique de ses auteurs ; la publication de celui-ci ne constitue pas un aval de l'OIT ou de l'OMC donné aux opinions exprimées.

[112] Cet article est une version longue du résumé exécutif de l'étude conjointe effectuée par l'OIT et l'OMC, intitulée « La mondialisation et les emplois informels dans les pays en développement », et publiée en octobre 2009.

Si les recherches existantes ont permis d'identifier plusieurs mécanismes à travers lesquels l'ouverture du commerce peut affecter l'emploi et les salaires informels, le fait que l'ouverture du commerce fasse augmenter ou baisser l'emploi et les salaires informels reste, au bout du compte, une question empirique. Malheureusement, les données empiriques pertinentes n'existent que pour un petit groupe de pays, principalement latino-américains. Les données semblent indiquer que la direction et l'étendue de l'impact de l'ouverture du commerce sur les variables informelles dépendent fortement des circonstances particulières des pays. L'ouverture du commerce a augmenté l'informalité en Colombie, l'a réduite au Mexique et n'a pas eu d'impact mesurable sur l'informalité au Brésil.

La vulnérabilité persistante du marché du travail a empêché les PED de tirer pleinement parti de la dynamique de la mondialisation. Bien que l'économie informelle soit généralement caractérisée par un grand dynamisme, une grande rapidité d'entrée et de sortie et une souplesse d'ajustement aux fluctuations de la demande, son caractère informel limite la possibilité pour les PED de tirer pleinement profit de leur intégration dans l'économie mondiale. En particulier, les pays où il existe un vaste secteur informel ne sont pas en mesure de se doter d'une base d'exportation large et diversifiée en raison des entraves à la croissance des entreprises. Nonobstant la difficulté bien connue d'obtenir des données fiables sur les activités informelles, il ressort de l'étude que les pays où l'économie informelle est importante ont des exportations moins diversifiées. Les travailleurs du secteur informel ont du mal à acquérir les qualifications formelles de base qu'ils pourraient met-

tre à profit dans une large gamme d'emplois. De même, les entreprises de ce secteur sont souvent de petite taille et se heurtent à des obstacles qui freinent leur croissance, et les empêchent d'offrir des biens et des services de qualité. Et lorsque l'économie s'ouvre, le secteur informel constitue souvent une variable d'ajustement pour les travailleurs qui perdent leur emploi au détriment des normes de travail décent, ce qui n'aurait pas lieu s'il existait d'autres possibilités d'emploi dans l'économie formelle. En bref, les entreprises du secteur informel ne sont pas en mesure de réaliser des bénéfices suffisants pour récompenser l'innovation et la prise de risque – deux conditions essentielles d'une réussite économique durable.

Enfin, la mondialisation a créé de nouveaux facteurs de chocs extérieurs. Les chaînes de production mondiales peuvent propager les chocs macroéconomiques et commerciaux à travers les pays à une vitesse inouïe, comme l'a montré la crise économique actuelle. Dans ces conditions, les PED risquent d'entrer dans un cercle vicieux d'informalisation et de vulnérabilité croissante. Ceux qui ont un vaste secteur informel sont les plus touchés par les effets des chocs négatifs. Il est donc utile de se pencher sur le problème du secteur informel, non seulement dans un souci d'équité sociale, mais aussi pour améliorer l'efficacité dynamique des pays, puisque l'économie informelle constitue un frein aux capacités à accroître la production à forte valeur ajoutée et affronter la concurrence sur le marché mondial. Le fait d'encourager l'activité des travailleurs et des entreprises dans le secteur formel aidera aussi les pays à accroître leurs recettes fiscales tout en leur donnant les moyens de stabiliser leur économie et d'atténuer les effets négatifs des chocs extérieurs. C'est pourquoi il est essentiel,

dans une optique de développement, de réduire la taille du secteur informel.

L'étude conjointe OIT-OMC affirme qu'il est possible de relever ces défis et de réduire le taux d'informalité dans les PED, malgré la pression accrue que la mondialisation peut exercer sur le marché du travail. En fait, les réformes commerciales peuvent être bénéfiques à long terme au marché du travail si l'on adopte la bonne stratégie d'ouverture – notamment en ce qui concerne le calendrier des réformes et les politiques de soutien du type « Aide pour le commerce » – combinées à une série de mesures internes appropriées. Pour que cette approche soit couronnée de succès, il faut bien comprendre quelles sont les voies par lesquelles les réformes commerciales influent sur le marché du travail. Il faut aussi comprendre comment les problèmes liés à l'existence d'une économie informelle entravent la participation au commerce international, limitent la diversification des exportations et affaiblissent la résistance aux chocs économiques.

4.1.1. Types d'informalité

La distinction entre l'emploi formel et informel est un peu floue. Les opinions sont divergentes, parfois contradictoires ; il n'existe pas de concept unique accepté de par le monde ; les définitions sont multiples. Ce problème de définition est la cause, comme la conséquence de la pluralité de méthodologies utilisées par différents auteurs pour quantifier les activités informelles. Il est aussi lié à la continuité entre les activités économiques et la difficulté d'attribution des phénomènes à l'une ou l'autre des deux catégories.

Les difficultés à trouver un consensus sur la conceptualisation de l'économie informelle

sont en partie liées aux différentes opinions des chercheurs quant aux origines et causes de l'informalité. Depuis son introduction au début des années 1970, le concept d'informalité a donné naissance à d'intenses débats. Les opinions divergent non seulement sur les causes et la nature du secteur informel, mais aussi sur ses liens avec le secteur formel. Jusqu'au milieu des années 1990, ces opinions divergentes pouvaient facilement être classées en trois grandes écoles de pensée : l'école dualiste, l'école structuraliste et l'école légaliste.

L'école dualiste, qui dominait dans les années 1960 et 1970, tire ses racines intellectuelles dans le travail de Lewis (1954) et Harris et Todaro (1970). Les dualistes considèrent le secteur informel comme le segment inférieur d'un marché du travail dual, n'ayant aucun lien direct avec l'économie formelle. Il s'agit d'un secteur résiduel qui naît d'un processus de transformation dans les économies en développement et qui existe parce que l'économie formelle n'est pas capable d'offrir des opportunités d'emploi à une partie de la main-d'œuvre. Avec la croissance et la transformation économiques, l'économie informelle sera au bout du compte absorbée par le secteur formel.

Par contraste, l'école structuraliste souligne la décentralisation de la production et les liens ainsi que l'interdépendance entre les secteurs formel et informel (Portes *et al*, 1989). Les structuralistes considèrent le secteur informel comme étant formé de petites entreprises et de travailleurs non immatriculés, soumis à des grandes entreprises capitalistes. Les premiers fournissent de la main-d'œuvre bon marché et des entrées aux dernières, améliorant ainsi leur compétitivité. Selon l'école structuraliste, il est improbable que la croissance élimine les relations informelles de production, car celles-

ci sont intrinsèquement associées au développement capitaliste. Ainsi, les entreprises modernes réagissent à la mondialisation en mettant en place des systèmes de production plus flexibles et en sous-traitant, ce qui leur permet de réduire leurs coûts. Ces réseaux de production mondiale engendrent une demande de flexibilité que l'économie informelle est la seule à pouvoir fournir, selon cette école.

Enfin, l'école légaliste ou orthodoxe, prônée par Hernando de Soto dans les années 1980 et 1990, considère le secteur informel comme étant fait de micro-entrepreneurs qui préfèrent fonctionner de manière informelle afin d'éviter les coûts associés à l'immatriculation (De Soto, 1989). Tant que les coûts d'immatriculation et d'autres procédures officielles seront supérieurs aux avantages à se trouver dans le secteur formel, les micro-entrepreneurs continueront à choisir l'informalité. Ils constituent ainsi un vaste réservoir d'augmentations futures de la croissance et des niveaux de vie, si des réformes des réglementations et des réductions des impôts pouvaient être introduites. *A contrario* des écoles dualiste comme structuraliste, cette école souligne la nature potentiellement volontaire de l'informalité lorsque les travailleurs et entreprises décident de quitter l'économie formelle suite à une analyse coûts-bénéfices.

Au cours des dix à quinze dernières années, le débat est devenu de plus en plus polémique. D'une part, les partisans de l'approche dualiste se concentrent sur l'emploi salarié informel et soulignent les bas salaires et les mauvaises conditions de travail par rapport au secteur formel. D'autre part, les partisans de l'approche légaliste soulignent le dynamisme du secteur informel, se concentrant en particulier sur la nature probablement volontaire de nombreuses entrées dans l'auto-

emploi informel (Fiess *et al*, 2008). Des recherches empiriques montrent qu'aucune de ces approches ne comprend entièrement la dynamique de l'économie informelle. A cette aune, il existe des différences régionales ; mais, chose encore plus importante, ces trois approches ont une certaine validité (à différents degrés) à l'heure d'expliquer certains aspects de l'informalité observée.

En réponse à des données empiriques ambiguës et pour établir un consensus au sein d'un débat polémique, aujourd'hui une approche intégrée est en train de naître, basée sur l'idée de marchés du travail à multiples segments, en faisant la différence entre les segments supérieur et inférieur. Cette école alternative combine certains éléments des écoles dualiste, légaliste et structuraliste, choisissant les éléments les plus appropriés pour expliquer différents segments de l'emploi informel. L'idée principale de cette école est que l'économie informelle se compose de différents segments qui sont peuplés de différents types d'agents : un segment inférieur dominé par les ménages menant des activités de survie peu liés à l'économie formelle, selon l'école dualiste ; un segment supérieur composé de micro-entrepreneurs ayant choisi d'éviter les impôts et les réglementations, selon l'école légaliste ; et un segment intermédiaire composé de micro-entreprises et travailleurs subordonnés à de grandes entreprises, suivant l'école structuraliste. L'importance relative de chacun de ses segments peut varier en fonction des pays ou régions, l'une ou l'autre de ces écoles y étant plus ou moins pertinente. Suivant cette école unificatrice, le débat est aujourd'hui passé à une évaluation de la taille relative des différents segments et des facteurs qui les influencent.

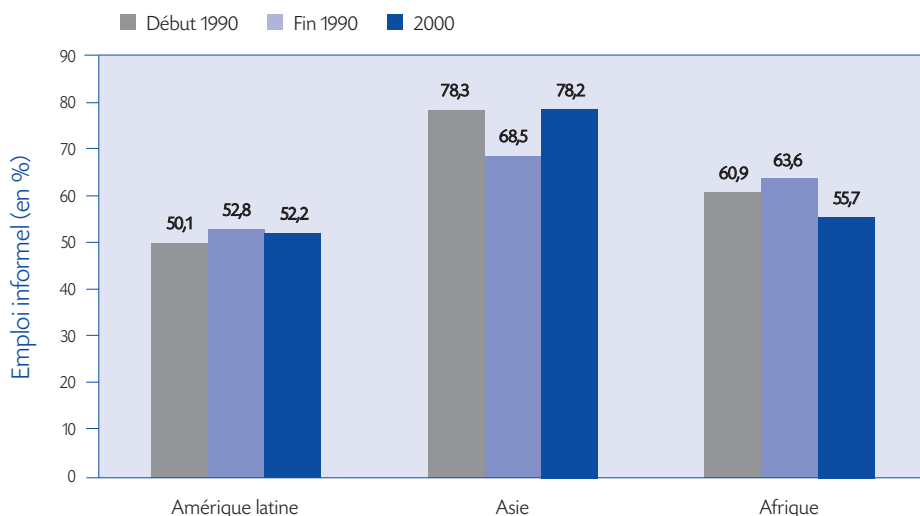
4.1.2. Chiffres clés sur la mondialisation, les échanges commerciaux et l'emploi informel

Il n'est pas facile de déterminer la taille des économies informelles ni de documenter les tendances de l'emploi informel. Les définitions, concepts et mesures diffèrent d'un auteur à l'autre, en partie en fonction de la recherche de précision ou de compatibilité entre pays. Malgré plus de trente ans de recherches, aucun consensus n'a été atteint et les auteurs se contentent en général d'indiquer la nature

multiple du phénomène. Les données collectées sur la base d'une définition vaste de l'informalité couvrant différentes « variétés d'informalité » montrent qu'il existe au moins une hétérogénéité substantielle en termes de dynamique de l'informalité entre les régions du monde (*cf.* graphique 2). Dans les pays africains, le taux d'informalité semble avoir légèrement baissé (dans les zones urbaines), alors qu'il a augmenté légèrement dans les pays latino-américains. Quant aux pays asiatiques, leur point de départ était très élevé ; les taux d'informalité ont tout d'abord baissé pour augmenter ensuite à nouveau après la crise asiatique.

Graphique 2

*Incidence de l'emploi informel par région
(en % de l'emploi total)*



Source : Estimations de l'International Institute for Labour Studies (IILS), tirées de la base de données de l'informalité de l'IILS.

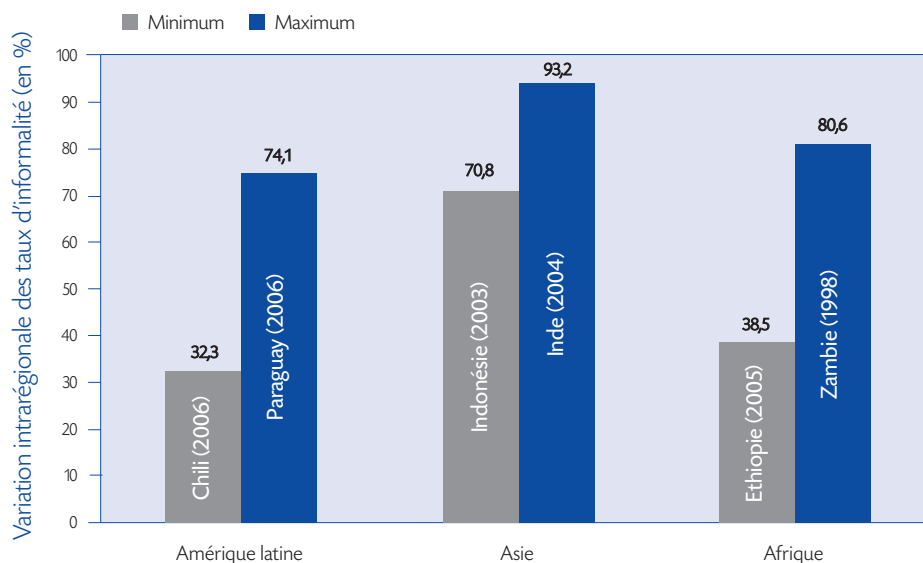
Note : Groupes de pays : (i) Afrique : Botswana, Cameroun, Égypte, Éthiopie, Ghana, Kenya, Malawi, Afrique du Sud, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe, (ii) Asie : Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, Sri Lanka, Thaïlande, (iii) Amérique latine : Argentine, Chili, Colombie, Costa Rica, Équateur, Mexique, Panama, Uruguay, Venezuela.

Ces moyennes régionales ne doivent pas dissimuler les dynamiques spécifiques aux pays dans chaque région (cf. graphique 3). Pour l'Amérique latine, par exemple, le léger déclin de l'informalité dans la région en général provient principalement des développements positifs au Brésil et au Chili pendant les années 1990. Dans tous les autres pays, l'emploi informel est resté constant (et élevé), ou a augmenté au cours de la même période. Pour l'Afrique subsaharienne, l'échantillon est trop petit et la couverture temporelle trop

limitée pour tirer des conclusions fiables des données pour la région en général. Les résultats (apparemment) favorables pour l'informalité sont principalement dus à une chute rapide en Éthiopie, alors que dans d'autres pays de l'échantillon, l'informalité est restée stable ou a augmenté. En outre, la petite taille de l'échantillon entraîne un biais sur la moyenne régionale, vers le bas, car de nombreux pays pour lesquels on ne dispose que d'une observation ont des taux d'informalité beaucoup plus élevés.

Graphique 3

Variation intrarégionale des taux d'informalité (par rapport à l'emploi total, en %)



Source : Estimations de l'ILIS tirées de la base de données de l'informalité de l'ILIS.

Il existe en outre de grandes différences en termes d'incidence de l'informalité, en fonction du niveau de compétences des personnes. On estime qu'il est cinq fois moins probable que les travailleurs très qualifiés se trouvent dans l'économie informelle par rapport aux travailleurs peu qualifiés. De surcroît, les choix professionnels influent grandement sur le risque d'informalité. Le travail indépendant semble être associé à l'informalité dans plus de 50 % des cas, alors que le travail dans une petite entreprise de moins de cinq employés réduit ce risque à environ 30 %. Mais ce qui est plus important encore, c'est qu'il est avéré que les taux d'informalité évoluent peu dans le temps et ne réagissent que faiblement à l'accélération de la croissance économique ou à l'ouverture du commerce. De fait, seuls quelques pays enregistrent un recul persistant du secteur informel après l'ouverture du commerce. Ce constat remet en cause certaines des affirmations précédentes concernant les effets bénéfiques de la croissance et de l'intégration commerciale sur la création d'emplois dans le secteur formel. Il donne aussi à penser que les politiques menées – réglementation du marché du travail, coordination avec les réformes commerciales et mesures de soutien du commerce – jouent un rôle crucial en déterminant la capacité de chaque pays à tirer profit, sur le front de l'emploi, de son intégration dans le commerce international et de l'accélération de la croissance.

4.1.3. Ouverture au commerce et informalité

La théorie économique ne permet guère de faire des prévisions solides sur les conséquences de l'ouverture du commerce pour le secteur informel. Les modèles théoriques privilégient les cas où l'ouverture commerciale entraîne

une augmentation de l'emploi dans le secteur informel, analysant dans quelles conditions les salaires dans ce secteur augmenteront ou diminueront. Comme les modèles disponibles diffèrent sur bien des points, il est difficile de comparer les résultats et d'isoler le rôle de leurs hypothèses spécifiques. Les résultats théoriques mettent cependant en lumière un certain nombre d'éléments essentiels qu'il faut prendre en considération pour mieux comprendre les liens entre mondialisation et économie informelle. Si les capitaux sont mobiles entre les secteurs, l'économie informelle peut bénéficier d'une augmentation de la demande des biens et services qu'elle produit ; les salaires informels pourraient alors augmenter. Les marchés du travail informels pourraient profiter encore plus des réformes commerciales si leurs produits étaient directement échangeables sur les marchés internationaux – condition préalable qui ne semble guère pouvoir être remplie dans de nombreux pays, comme le montrera l'étude. En revanche, dans la mesure où il existe des relations verticales complémentaires entre l'économie formelle et l'économie informelle (des chaînes de production interconnectées, par exemple), l'ajustement structurel dans le secteur formel consécutif à des réformes commerciales peut avoir un effet négatif – du moins à court terme – sur le secteur informel.

Nonobstant la plausibilité théorique de ces voies de transmission, il a été démontré que les réformes commerciales ont bien souvent suscité des réactions du marché du travail qui diffèrent de celles que supposaient ces liens *a priori*. On peut s'attendre, par exemple, à ce que la mondialisation et l'intégration commerciale amènent les pays dotés d'une main-d'œuvre abondante à se spécialiser dans les industries utilisant beaucoup de main-d'œuvre

peu qualifiée. Certains espéraient que cela se traduirait par une hausse des salaires ou une amélioration des conditions de travail de la main-d'œuvre peu qualifiée, notamment du fait de l'augmentation du nombre d'emplois dans le secteur formel pour les travailleurs peu qualifiés. Or, les données disponibles indiquent que la prime de qualification a augmenté, aussi bien dans les pays développés que dans les pays émergents, de sorte que la situation des travailleurs peu qualifiés s'est (relativement) détériorée. Cette évolution a été expliquée en partie par le fait que les investissements internationaux sont complémentaires de la demande de main-d'œuvre très qualifiée. En effet, les grandes entreprises multinationales ont besoin d'embaucher du personnel qualifié dans les pays émergents pour pouvoir organiser efficacement leurs chaînes de production internationales, et cela explique que les primes de qualification aient aussi augmenté dans ces pays. Il a été dit par ailleurs que l'évolution technologique qui favorise la demande de travailleurs qualifiés peut être liée à l'augmentation observée des primes de qualification. À mesure que la technologie se diffuse dans le monde, les pays enregistrent une augmentation de la demande de main-d'œuvre très qualifiée – que la main-d'œuvre peu qualifiée soit abondante ou non. Il se peut aussi que l'évolution technologique biaisée en faveur des compétences soit liée de plus en plus à l'ouverture du commerce. Il est d'ailleurs attesté empiriquement que l'ouverture commerciale a favorisé le développement et la diffusion des technologies exigeant des qualifications élevées.

Les quelques données disponibles ne permettent pas de tirer des conclusions générales quant aux effets de l'ouverture du commerce sur l'emploi informel. Les effets estimés sont principalement modestes en quantité et rare-

ment robustes. Les données tirées des études spécifiques au Brésil, en Colombie et au Mexique suggèrent que des différences existent entre les pays, voire dans une même région, quant aux réactions face aux réformes du commerce. Ces différentes réactions ont été liées à l'organisation d'autres institutions et réglementations du marché du travail. Notamment, lorsque la réglementation donne un pouvoir important aux travailleurs du secteur formel (segments), ces derniers ont réussi à défendre leurs emplois et à forcer l'ajustement entièrement en direction de l'économie informelle. Par contraste, lorsque les réglementations sont plus flexibles en matière d'emploi, les entreprises du secteur formel ont réussi plus facilement à rediffuser les travailleurs dans les segments, avec moins de débordements vers les emplois du secteur informel.

Les informations disponibles sur l'impact des réformes commerciales sur les salaires sont plus limitées que celles portant sur l'impact de ces réformes sur l'emploi informel. Les chercheurs se concentrant sur le développement des salaires du secteur informel n'ont pas trouvé de consensus clair. Certaines données tendent à prouver que la réaction des salaires dépend en partie du degré de mobilité des capitaux (comme déjà suggéré par les résultats théoriques), et en partie de l'impact particulier de l'ouverture du commerce face aux entreprises du secteur formel en exercice.

En dernière analyse, les difficultés rencontrées dans les études empiriques visant à identifier clairement l'impact de l'ouverture du commerce sur l'économie informelle semblent dues en partie au fait qu'il faut distinguer les effets à court terme des effets à long terme. Selon les estimations présentées dans l'étude, il se peut que l'ouverture du commerce entraîne, à court terme, la croissance du marché

du travail informel, en obligeant les entreprises protégées du secteur formel à s'adapter et à redéployer emplois et salariés. Mais à plus long terme, le plus grand dynamisme économique qui devrait résulter de l'intensification des échanges peut stimuler l'emploi dans le secteur formel. Ce résultat peut permettre de rapprocher en partie les différences d'interprétation entre les analyses examinées ici. Il cadre aussi avec les conclusions d'études transversales plus récentes, qui montrent que les réformes commerciales peuvent entraîner un accroissement de la production du secteur informel parallèlement à un recul de l'emploi, ce qui signifie que des gains de productivité peuvent être enregistrés dans ce secteur après une réforme commerciale. L'analyse empirique présentée dans l'étude montre aussi que les politiques nationales jouent un rôle clé dans l'explication du succès que les pays ont connu après avoir procédé à des réformes commerciales.

4.1.4. Impact de l'informalité sur le commerce et la croissance

Non seulement l'économie informelle est influencée par le commerce international, mais encore elle influe sur la capacité d'un pays à y participer et à générer de la croissance. Il y a cependant peu d'études empiriques analysant le lien de causalité possible entre informalité et commerce. Bon nombre des travaux dans ce domaine s'appuient sur des déductions indirectes et ont été effectués à un niveau très agrégé. On sait peu de choses sur la micro-économie de l'activité informelle et la dynamique de l'emploi, la création d'entreprises et la croissance. L'étude identifie, cependant, sur la base des données disponibles et d'une analyse empirique originale, quatre canaux par

lesquels le marché du travail informel peut influencer sur les résultats commerciaux et macro-économiques : elle constate que l'existence d'un large secteur informel peut a) réduire le degré de diversification des exportations, b) limiter la taille des entreprises et, partant, la croissance de la productivité, c) contribuer à l'engrenage de la pauvreté en empêchant la redistribution des emplois dans l'économie formelle, et d) avoir un effet plus positif en favorisant l'offre de biens et services intermédiaires bon marché qui permettra aux entreprises du secteur formel d'être plus compétitives sur les marchés internationaux.

La diversification des exportations est considérée depuis longtemps comme une condition préalable à la croissance et au développement, sauf peut-être pour les (petits) pays très avancés qui peuvent tirer pleinement parti du commerce international en se spécialisant dans des marchés de niche. Les pays qui ne diversifient pas leurs exportations – notamment en passant des exportations de produits de base, qui ne sont pas élastiques par rapport au revenu et qui sont sensibles aux prix, aux exportations de produits finis et semi-finis – risquent de s'enfermer dans un schéma de spécialisation qui leur laisse peu de possibilités d'innovation et de création de valeur. Cette dynamique de spécialisation défavorable peut être liée en partie aux carences de la réglementation ou à l'absence de réformes commerciales. Mais l'étude souligne aussi que l'existence d'une économie informelle importante par rapport à l'économie formelle est une cause supplémentaire de faible diversification des exportations. Elle montre que cet effet n'est pas lié au degré effectif d'ouverture commerciale et s'ajoute aux autres facteurs susceptibles d'influer sur la diversification des exportations, tels que la taille du pays.

L'économie informelle peut aussi nuire aux résultats commerciaux, car les entreprises informelles sont souvent trop petites pour tirer pleinement parti des économies d'échelle. Il existe un lien étroit entre la taille des entreprises, les gains de productivité et les possibilités d'exportation. Non seulement les grandes entreprises peuvent bénéficier d'économies d'échelle, mais elles ont aussi plus facilement accès à la main-d'œuvre très qualifiée et au crédit bancaire (notamment aux crédits commerciaux). Elles sont généralement plus fiables que les petites entreprises pour ce qui est de l'exécution des contrats de vente dans les délais, ce qui est un précieux atout pour nouer des relations durables avec la clientèle. Le fait que les petites entreprises ont du mal à recruter des cadres compétents et se cantonnent généralement dans les réseaux commerciaux locaux semble être le facteur le plus répandu à cet égard. Différentes expériences nationales semblent confirmer ce tableau d'ensemble. Lorsque la taille moyenne des entreprises diminue soudainement, les pays perdent généralement des parts de marché à l'international et leurs échanges commencent à diminuer. Cet effet est amplifié par la tendance des petites entreprises à desservir principalement le marché local, ce qui les prive, d'une part, du contact avec la clientèle internationale – et donc de la possibilité de répondre à ses préférences, par exemple – et, d'autre part, de l'accès aux circuits de distribution internationaux.

Le secteur informel peut aussi constituer un obstacle à la restructuration de l'économie. On estime qu'environ 10 % des emplois sont détruits chaque année dans de nombreux pays, quelle que soit leur situation économique et institutionnelle, et que bon nombre des travailleurs qui perdent leur emploi doi-

vent choisir entre le chômage et un emploi dans le secteur informel. Cependant, dans les pays qui n'ont pas de système de protection sociale, même le plus élémentaire, le chômage n'est vraisemblablement pas une option. Le taux d'entrée dans le secteur informel est donc élevé, mais il en va de même du taux de sortie du secteur, de sorte que le niveau de mobilité dans le secteur informel est comparable à celui qui est observé dans l'économie formelle. Cela donne l'impression que les segments informels de l'économie sont dynamiques, mais en fait, de nombreux travailleurs y restent pendant de longues périodes et, bien souvent, ils en sortent par le bas, c'est-à-dire, entre autres, par le chômage ou le retrait du marché. En outre, il est beaucoup plus difficile pour les travailleurs du secteur informel de revenir sur le marché de l'emploi formel, en particulier dans les segments inférieurs de ce marché. Pour les pays qui ont fait l'objet d'une analyse empirique, l'étude montre qu'une fois sur le marché informel, un travailleur a deux fois plus de risque de devenir chômeur dans une année donnée que de retrouver un emploi dans le secteur formel. De surcroît, la probabilité qu'il reste dans le secteur informel est plus de deux fois plus grande. Les mêmes données montrent que, si la réaffectation des emplois est importante pour la réussite de l'ajustement structurel, l'économie informelle peut empêcher la transition nécessaire entre différents segments de l'économie formelle en partie à cause de la perte de capital humain et social pour ceux qui restent longtemps dans l'économie informelle. Cela peut entraîner des pénuries de main-d'œuvre dans les secteurs qui prospèrent à la suite d'une réforme commerciale, de sorte que les entreprises de ces secteurs sont amenées à réduire leur capital et la taille de leurs installations, ce qui limite leurs possibilités d'exportation et empêche

les pays concernés de profiter pleinement de l'ouverture commerciale.

Enfin, l'économie informelle est parfois jugée indispensable pour permettre aux entreprises du secteur formel qui font partie de chaînes d'approvisionnement verticales de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Il a été dit aussi que l'existence d'un vaste secteur informel est importante pour le succès des zones franches industrielles (ZFI). Toutefois, les conclusions que les données empiriques disponibles permettent de tirer sur ce point sont ambiguës. Il se peut que les entreprises qui utilisent des intrants provenant de l'économie informelle soient elles-mêmes en position de faiblesse sur les marchés mondiaux et doivent lutter pour survivre. L'utilisation d'intrants fournis par le secteur informel est alors pour elles un dernier recours pour faire face à la concurrence internationale. Cela ne peut pas être considéré comme une stratégie gagnante pour conquérir des parts de marché. De plus, les données disponibles semblent indiquer que le soutien par le secteur informel d'entreprises formelles non rentables peut être préjudiciable à terme au développement et à la croissance économiques. On peut démontrer, en particulier, que les gains de compétitivité-prix résultant de l'utilisation de biens intermédiaires provenant du secteur informel ont un coût en termes de réduction de la taille moyenne des entreprises, de la croissance potentielle et des gains de productivité, ce qui nuit aux résultats économiques à long terme et aux performances dans le commerce international.

4.1.5. Résilience économique : dynamique de l'informalité

L'économie informelle est associée à une plus grande vulnérabilité aux chocs économiques, qu'elle rend aussi plus probables. La combinaison de ces deux tendances peut créer un cercle vicieux, car elle nuit aux performances à long terme d'un pays, diminue les bénéfices qu'il peut tirer du commerce et réduit le bien-être économique. La volatilité de la croissance et la fréquence des phénomènes économiques extrêmes (par exemple, brusque alternance de phases de croissance rapide et de ralentissement) ont tendance à augmenter avec la taille de l'économie informelle. Les pays où elle est supérieure à la moyenne ont presque deux fois plus de risque de subir des phénomènes économiques extrêmes que ceux où l'emploi informel est plus limité. Les données empiriques présentées dans la littérature confirment généralement cette association négative entre l'économie informelle et la volatilité des cycles économiques – l'informalité agissant comme une cause directe de volatilité accrue et représentant un symptôme de carences institutionnelles qui rendent un pays moins résistant aux chocs, comme l'absence de stabilisateurs automatiques ou la présence de distorsions d'ordre réglementaire.

L'étude montre qu'un taux d'informalité élevé pousse les pays concernés vers les segments les plus bas, et les plus vulnérables, des chaînes de production mondiales. Les pays où le secteur informel est très développé peuvent attirer des types particuliers de flux de capitaux, liés à l'existence d'un vaste gisement de main-d'œuvre bon marché. Un certain nombre de pays émergents et de PED semblent avoir essayé, dans le passé, de tirer parti de la taille de leur secteur informel pour inciter

les investisseurs internationaux à profiter des faibles coûts de main-d'œuvre. Certains soutiennent, par exemple, que les ZFI peuvent abaisser ces coûts par rapport au reste de l'économie par l'application sélective ou partielle du droit du travail. Mais les gouvernements peuvent aussi établir ces zones dans les régions et les secteurs où l'activité informelle est très répandue pour y améliorer les conditions de travail. Les observations empiriques laissent penser que cet objectif n'a pas toujours été atteint. Cela tient en partie à ce que le marché du travail informel et les ZFI sont souvent les maillons faibles de la chaîne de production mondiale, ce qui empêche les entreprises opérant dans ces zones

de s'approprier une part suffisamment grande de la valeur ajoutée internationale pour croître et innover. Les conditions de travail locales peuvent alors s'améliorer dans une certaine mesure – du moins par rapport à la situation qui existait avant l'ouverture au commerce et à l'investissement – mais les arrangements de ce type ne permettent guère aux pays de dégager des bénéfices de l'intégration internationale. Il se peut même que, au bout du compte, les conditions du marché du travail soient à peine plus favorables que celles qui existaient avant l'ouverture économique, alors que l'économie peut être devenue plus vulnérable aux chocs externes.



Conclusions politiques

L'une des principales conclusions de l'étude conjointe OIT-OMC est qu'il n'existe pas de relation simple ou linéaire entre l'ouverture du commerce et l'évolution de l'emploi dans le secteur informel. L'augmentation initiale de la taille du secteur informel peut s'inverser lorsque l'ouverture commerciale favorise la croissance du secteur formel. La réaction aux réformes commerciales varie d'un pays à l'autre. Certains enregistrent une forte hausse du taux d'informalité, tandis que d'autres ne voient aucun changement à ce niveau ou bénéficient même, au départ, de la croissance de l'économie formelle. Cette grande diversité des résultats se retrouve dans les différentes conclusions des études résumées ici. Mais le point essentiel, c'est que les politiques menées jouent un rôle important.

L'étude examine trois moyens d'améliorer la complémentarité entre les programmes prévus pour encourager le commerce et promouvoir un travail décent. Premièrement, l'accent est mis sur l'importance de créer des conditions favorisant la formalisation de l'économie informelle, indépendamment du degré d'intégration du pays dans l'économie mondiale. Les approches visant à soutenir la formalisation des emplois sont ensuite étudiées. Deuxièmement, les réformes commerciales peuvent être mises en œuvre d'une manière favorable à l'emploi, en faisant en sorte que le redéploiement des emplois soit plus propice à la croissance de l'emploi. Troisièmement, l'étude souligne l'importance de la cohérence entre la politique commerciale et la politique du marché du travail.

Politiques de formalisation

Si les opinions divergent sur l'adoption par les gouvernements de politiques de formalisation et sur la conception même de ces politiques, les spécialistes s'accordent néanmoins sur plusieurs questions. Il n'existe pas de stratégie unique adaptée à toute circonstance. Le succès ou l'échec des mesures de formalisation dépend des mesures elles-mêmes autant que des circonstances politiques, économiques, sociales et culturelles particulières à leur mise en œuvre. Une stratégie ayant fait ses preuves dans un pays donné ou pour un secteur donné peut s'avérer inadaptée dans un autre pays ou secteur. L'autre conclusion partagée par la plupart des spécialistes porte sur l'importance de la communication. Les gouvernements doivent informer tous les acteurs du secteur informel des mesures qu'ils adoptent.

Comme mentionné précédemment, les différentes stratégies de formalisation se basent généralement sur les façons de voir le secteur informel. L'école légaliste estime qu'une réduction des obstacles à la formalité et un accès facilité aux capitaux devraient suffire à inciter les entreprises non immatriculées à se faire connaître, à emprunter des capitaux, à tirer avantage d'un statut officiel et, ce faisant, à améliorer leur productivité, voire à commencer à échanger et à croître. L'école structuraliste considère quant à elle qu'un contrôle plus strict du respect des réglementations ainsi qu'une lutte contre l'évasion fiscale permettraient d'éradiquer l'informalité. Et pour finir, l'école dualiste estime que la meilleure approche à l'élimination des entreprises informelles est de soutenir la création de nouvelles entreprises formelles et le développement des entreprises formelles existantes.

Suivant l'approche à multiples segments présentée *supra*, la meilleure stratégie de formalisation serait clairement une combinaison d'éléments tirés de diverses stratégies. De fait, selon les bonnes pratiques, il faudrait développer un ensemble complet d'initiatives politiques permettant de promouvoir la cohérence et de renforcer les synergies positives entre les actions. De surcroît, l'expérience prouve l'importance de la mise en œuvre.

Soutien à la formalisation

Les gouvernements peuvent aussi soutenir la formalisation des emplois, en adoptant des politiques assurant en priorité : a) un soutien aux travailleurs pour qu'ils sortent du secteur informel ; b) une protection sociale de base pour ceux qui restent dans le secteur informel.

Comme le montre le rapport, l'incidence de l'informalité est particulièrement élevée parmi les travailleurs non qualifiés. Les stratégies de formalisation sur le marché du travail doivent donc surmonter cet obstacle structurel afin d'obtenir une transition réussie vers le marché du travail formel. Développer ou monter des systèmes de formation coûte néanmoins du temps et de l'argent. Les investissements d'aujourd'hui pourraient ne pas être rentables pendant plusieurs années, voire plusieurs décennies. Pis, les personnes se trouvant aujourd'hui sur le marché du travail pourraient ne plus être disponibles. En conséquence, les politiques éducatives doivent prendre en compte les conditions initiales et fournir également une formation et un soutien à l'éducation pour les personnes se trouvant dans l'économie informelle. Heureusement, dans de nombreux pays, l'économie informelle a également développé ses propres institutions de formation et d'éducation. Au niveau fondamental, les décideurs politiques devraient

garantir les standards minima quant à la fourniture de programmes de formation, afin de préserver la qualité des compétences et de l'améliorer peu à peu. Une telle approche pourrait être combinée avec un soutien à la reconnaissance globale des compétences à l'extérieur de réseaux sociaux particuliers.

Une modernisation et une réforme du système d'imposition devraient figurer parmi les efforts quant à l'emploi informel – surtout au niveau supérieur du secteur. Cela pourrait surtout signifier des changements en termes d'administration des impôts, et n'est qu'en partie lié à l'abaissement des taux d'impôts marginaux. La mise en œuvre de réformes de l'immatriculation des contribuables, l'harmonisation des réglementations en matière d'administration des impôts, la mise à jour régulière des registres des contribuables et des entreprises et l'introduction d'une mesure d'auto-évaluation peuvent entraîner un apport de revenus fiscaux, un meilleur respect des lois, moins de fraude et de corruption. En outre, l'adoption de régimes fiscaux simplifiés et de réglementations claires quant aux prélèvements et abattements sont des éléments clés pour le respect de la loi. L'efficacité de ces systèmes sur la réduction de la taille de l'économie grise peut néanmoins en partie dépendre des capacités des agences du gouvernement à proposer des services publics appréciés par le contribuable.

Un grand débat est né autour de la question de l'application stricte des normes internationales du travail : empêche-t-elle le processus de formalisation ? Les critiques estiment qu'elles ont tendance à rigidifier les marchés du travail, et donc à empêcher la création d'emplois dans l'économie formelle. Cependant, le respect des normes en matière de travail et

des réglementations gouvernementales peut améliorer le fonctionnement du secteur informel et aider à la formalisation des emplois. Les normes qui sont instaurées dans l'économie formelle ont souvent des répercussions pour les segments du marché du travail informel.

La formalisation des emplois peut également être stimulée directement par des subventions ou réductions ciblées de l'impôt sur le revenu et des contributions à la sécurité sociale. Ces politiques doivent cependant être ciblées précisément, souvent à l'aide d'informations précises sur le marché du travail, informations qui ne sont pas forcément disponibles facilement. Les pays doivent reconnaître que, seules, ces politiques ne sont pas la panacée pour formaliser le marché du travail. Au contraire, il faut également mettre en place des politiques complémentaires pour permettre au développement des compétences des travailleurs et à l'amélioration rapide de la productivité individuelle de pérenniser le passage à la formalité.

Toutefois, de telles politiques ne permettent pas de toucher tous les travailleurs informels. Aussi faut-il renforcer les mécanismes permettant de soutenir ceux qui restent dans l'économie informelle, en assurant au moins une protection sociale de base, de manière à limiter la vulnérabilité sur ce marché et à améliorer le fonctionnement du marché du travail informel. Mais la crainte que ces mesures puissent avoir un coût budgétaire élevé, en particulier dans les pays où le secteur informel est important, explique qu'elles n'aient pas été appliquées plus largement. Les indications disponibles, toutefois, donnent à penser qu'un minimum social peut être assuré à un coût abordable sans mettre en péril la viabilité budgétaire. De plus, dans les pays où l'écono-

mie informelle a commencé à s'auto-organiser (par le biais d'associations de travailleurs, par exemple), les autorités pourraient soutenir ces mécanismes d'auto-assurance en fournissant les garanties nécessaires, sans les gérer elles-mêmes. Plus généralement, il faudrait s'appuyer sur l'effet multiplicateur des collectivités et des initiatives locales pour faciliter la mise en œuvre de ces mesures dans l'économie informelle et, partant, en améliorer l'efficacité. Le dialogue social entre employeurs et salariés, notamment à l'échelle nationale, est capital pour le succès des stratégies de formalisation.

Politiques commerciales favorables à l'emploi

Les réformes commerciales peuvent être mises en œuvre d'une manière favorable à l'emploi, en faisant en sorte que le redéploiement des emplois soit plus propice à la croissance de l'emploi. Bien que l'on sache peu de choses des aspects microéconomiques de la dynamique de transformation qui suit les réformes commerciales, il s'est avéré, dans le passé, que certains principes généraux pouvaient servir de base à un ensemble de politiques solides de nature à rendre les réformes commerciales plus favorables au marché du travail. Tout d'abord, un processus graduel peut être nécessaire pour aider les autorités, les travailleurs et les entreprises à s'adapter au nouvel environnement. Comme cela est indiqué dans l'étude, la réduction des obstacles au commerce accentuera sans doute la vulnérabilité du marché du travail à court terme, malgré la promesse d'effets bénéfiques à plus long terme. Les autorités doivent en tenir compte lorsqu'elles soupèsent les différentes options de réforme. À cet égard, les flexibilités ménagées aux PED dans les négociations commerciales à l'OMC, et prévues dans ses règles, devraient aider à atténuer les coûts d'ajustement potentiels à

court terme. Le processus d'ouverture devrait néanmoins être exempt, autant que possible, de toute distorsion. Le fait d'ouvrir seulement quelques segments de l'économie, tout en maintenant certains secteurs ou certaines entreprises à l'abri de la concurrence étrangère, risque d'aggraver les distorsions dans l'économie sans forcément procurer des avantages macroéconomiques. Par ailleurs, l'ouverture du commerce ne devrait pas être limitée à l'ouverture à la concurrence des importations – il est en effet essentiel de développer un secteur orienté vers l'exportation pour réduire les coûts d'ajustement associés aux réformes commerciales et aider les travailleurs à passer des secteurs exposés à la concurrence des importations aux secteurs tournés vers l'exportation. L'initiative Aide pour le commerce peut jouer un rôle important à cet égard. L'ouverture du commerce aux niveaux régional et multilatéral peut aussi être utile pour diversifier l'économie. Enfin, l'étude soutient que les réformes commerciales devraient être annoncées d'une façon crédible. L'ajustement sera d'autant plus rapide que les travailleurs et les entreprises seront convaincus du caractère irréversible des mesures prises en vue d'ouvrir davantage le commerce. Il est nécessaire, pour cela, de mettre en œuvre le programme de l'OIT pour un travail décent.

Cohérence entre les politiques commerciales et le marché du travail

Les approches antérieures se fondaient généralement sur la conviction que les retombées bénéfiques du commerce contribueraient automatiquement, par effet de ruissellement, à la création d'emplois et à la croissance des salaires. Ces approches, qui ne semblent pas avoir donné des résultats satisfaisants, devraient être complétées par la prise en compte plus effective des interactions entre commerce

et travail décent. L'une d'elles a consisté à demander l'intégration de certaines normes du travail dans les accords commerciaux internationaux, et en particulier des normes fondamentales définies par l'OIT dans la Déclaration de 1998 – telles que la liberté d'association et la reconnaissance effective du droit de négociation collective, l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire, l'abolition effective du travail des enfants et l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession. Si le consensus ne s'est pas fait sur cette approche à l'OMC où, comme il est dit dans la Déclaration ministérielle de Singapour, les Membres ont reconnu que l'OIT « *est l'organe compétent pour établir [les normes du travail] et s'en occuper* », quelques accords commerciaux bilatéraux contiennent des dispositions de ce genre. On ne sait pas très bien, toutefois, dans quelle mesure elles ont profité aux travailleurs des pays concernés. Il semblerait que les normes en vigueur sur le marché du travail formel aient des répercussions sensibles sur les conditions de travail dans l'économie informelle. Par exemple, une augmentation pesée avec soin du salaire minimum légal peut aussi entraîner une hausse des rémunérations dans le secteur informel et même accroître – comme le montre l'étude – les incitations à la création d'emplois dans le secteur formel.

L'application plus large de politiques actives du marché du travail est un autre moyen d'aider les pays à s'adapter à l'ouverture commerciale. On a constaté dans le passé que, si elles sont bien conçues, ces politiques peuvent être des outils efficaces de redistribution des emplois, même en période d'ajustement structurel (ajustement qui a lieu, en général, après l'ouverture du commerce). Cependant, ces politiques supposent la mise en place de services

publics d'emploi pouvant recueillir des informations pertinentes sur le marché du travail (restructurations d'entreprises, faillites, offres d'emploi ou besoins de formation des entreprises, au niveau local par exemple). En outre, d'autres financements sont nécessaires pour fournir des services de formation (recyclage) et de recherche d'emploi aux chômeurs et aux travailleurs du secteur informel. Il est essentiel que ces mécanismes disposent de ressources financières et humaines suffisantes pour paraître crédibles. De longues attentes et des services de conseil ou de formation de piètre qualité risquent de susciter la frustration et le désintérêt de ceux qui ont recours à ces services. Il ressort des données disponibles que le coût d'une politique du marché du travail active et effective dépasse rarement 1,5 % du PIB, dépense qui pourrait être financée en partie par l'aide publique au développement dans les pays qui n'ont pas la capacité budgétaire requise pour appliquer un tel système.

De façon plus fondamentale, la politique commerciale et la politique du marché du travail doivent être mises en œuvre de façon coordonnée. L'offre doit être renforcée parallèlement à l'ouverture du commerce pour permettre la concrétisation rapide des avantages à long terme de l'intégration internationale. Il peut être suffisant, dans un premier temps, de réduire les obstacles à la croissance des entreprises et à la création d'emplois, tels que les pesanteurs administratives, l'absence de droits de propriété bien définis ou l'absence de dosage judicieux des politiques, comme nous l'avons exprimé ci-avant. L'ouverture du commerce peut mettre en évidence certaines des contraintes qui pèsent le plus lourdement sur la croissance des entreprises et la création d'emplois. Les autorités peuvent donc utiliser aussi ce processus comme un révélateur. Enfin, la collaboration étroite entre les ministères peut faciliter l'échange d'informations et servir à élaborer un vaste programme de réformes qui pourra ensuite être affiné. Les organisations internationales devraient, autant que possible, apporter un soutien cohérent à la réforme des politiques et fournir une assistance technique pour la conception, la mise en œuvre et la coordination de ces réformes, qui visent à accroître le bien-être.

Bibliographie

FIESS, N.M., M. FUGAZZA et W.F. MALONEY (2008), "Informality and Macroeconomic Fluctuations", *Discussion Paper*, No. 3519, Institute for the Study of Labour, Bonn.

HARRIS, J.R. et M.P. TODARO (1970), "Migration, Unemployment and Development: a Two-sector Analysis", *American Economic Review*, vol. 60(1), pp. 126-142.

LEWIS, W.A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", in *The Manchester School*, vol. 28(2), pp. 139-191, Blackwell Publishing Ltd et University of Manchester.

PORTES, A., M. CASTELLS et L.A. BENTON (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.

SOTO (de), H. (1989), *The Other Path*, Harper and Row, New York.



4.2. Économie informelle, crise et politiques publiques au Vietnam

Jean-Pierre Cling, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud

Le secteur et l'emploi informels (désignés dans ce chapitre sous le terme générique d'« économie informelle ») restent à ce jour largement méconnus et constituent un véritable « trou noir » pour la connaissance économique et sociale. En dépit de leur poids prédominant dans les PED et pays en transition, ils restent largement négligés par les politiques publiques. Le Vietnam ne fait pas exception à la règle, bien au contraire. Dans l'euphorie du succès exceptionnel de la politique d'ouverture et d'instauration d'une économie de marché (*Doi Moi*) mise en place en 1986, les autorités vietnamiennes ont fait comme si le secteur informel n'existait pas, ou était amené à disparaître rapidement. S'inspirant d'une conception développementaliste et simplificatrice du changement structurel, ces dernières envisagent la transition économique comme un basculement massif de la main-d'œuvre du secteur agricole vers le secteur des grandes entreprises. Dans ces conditions, nul n'était besoin de mettre en place des politiques spécifiques d'accompagnement du secteur informel, qui reste encore à ce jour un véritable « *no man's land* » pour les autorités du pays. La crise financière internationale qui a frappé le pays en 2009 aurait pu être l'occasion de s'interroger sur la place du secteur informel comme amortisseur des tensions induites sur le marché du travail, et de pren-

dre conscience de la nécessité de s'en préoccuper. Cette chance n'a pas été saisie. Encore une fois, toute l'attention a été focalisée sur la montée du chômage ouvert et l'appui au secteur formel pour relancer l'économie et les créations d'emplois. En fait, les seules mesures concernant ce secteur sont de nature répressive, à savoir des opérations de « déguerpissement » des vendeurs ambulants aussi inappropriées qu'inefficaces, entreprises dans le cadre de politiques urbaines « d'embellissement » des grandes villes du pays.

Cet article a pour objectif de guider l'action publique sur la façon de traiter le secteur informel, en s'appuyant sur un riche corpus de données quantitatives collectées à l'instigation des auteurs, afin d'en mesurer le poids, d'en analyser les caractéristiques, le mode d'insertion, la logique de fonctionnement et la dynamique, notamment en temps de crise. Trop souvent en effet, les recommandations en matière de politiques économiques envers le secteur informel ne sont pas étayées en amont par un véritable diagnostic fiable de l'état du secteur informel, faute d'informations statistiques représentatives. Cette étude sur les politiques s'inscrit dans le prolongement de nos travaux précédents sur le marché du travail et l'économie informelle au Vietnam (Cling *et al.*, 2010a et 2010b ; Nguyen Huu Chi *et al.*,

2010 ; Demenet *et al*, 2010). Conformément aux recommandations internationales, le secteur informel est défini comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées qui produisent des biens et services pour le marché. L'emploi informel est quant à lui défini comme l'emploi sans protection sociale. Du fait de ces définitions, l'emploi informel est constitué de deux composantes distinctes, à savoir l'emploi dans le secteur informel, ainsi que l'emploi non protégé dans le secteur formel. Conformément aux définitions de l'OIT (2003), le secteur et l'emploi informel composent ce qui est désigné sous le terme d'économie informelle. Les principaux résultats empiriques sont tirés des deux enquêtes emploi menées au niveau national en 2007 et 2009 (GSO, 2008 ; GSO, 2010) et des deux enquêtes spécifiques sur le secteur informel (enquêtes 1-2-3) menées les mêmes années à Hanoï et Ho Chi Minh Ville dans le cadre d'un programme international de recherche en coopération^[113].

La première partie de cet article met en évidence le poids majeur du secteur informel dans l'emploi au Vietnam, décrit ses principales caractéristiques et dessine ses perspectives d'évolution à moyen terme. La deuxième partie tente d'évaluer le mode d'ajustement de l'emploi à la crise, et plus particulièrement l'impact de celle-ci sur le secteur informel. La troisième partie s'intéresse plus spécifiquement aux deux principales métro-poles du pays, à savoir Hanoï et Ho Chi Minh Ville, où des informations plus détaillées ont été collectées. Enfin, la quatrième partie présente des pistes de réflexion sur les politiques publiques

requis à l'égard du secteur informel. Bien que centrées sur le cas du Vietnam, nos suggestions ont une portée plus large, et visent à contribuer au débat général sur les politiques à l'égard de ce secteur dans les PED.

4.2.1. Le secteur informel, première source d'emplois non agricoles

Les enquêtes sur l'emploi menées par l'OGS depuis 2007 ont fourni pour la première fois des données fiables et représentatives au niveau national sur l'économie informelle. Le questionnaire de l'enquête a ainsi été défini avec l'appui des auteurs pour le rendre conforme aux recommandations internationales et en particulier pour mesurer l'économie informelle (Razafindrakoto *et al*, 2008). Ces enquêtes mettent en évidence le poids prépondérant de l'économie informelle dans l'emploi et le fait que le secteur informel se caractérise par des emplois mal rémunérés, précaires et non protégés.

Le secteur informel, secteur d'emploi précaire d'importance majeure

Le secteur informel représente près d'un quart de l'emploi total et est la première source d'emplois non agricoles (la moitié de l'emploi hors agriculture ; cf. tableau 20). Bien que les caractéristiques socioéconomiques de la main-d'œuvre employée dans le secteur informel soient proches de la moyenne nationale (à l'exception du niveau d'éducation) (Razafindrakoto *et al*, 2012)^[114], les attributs des emplois occupés sont eux très différents

[113] Il s'agit d'un programme conduit conjointement par l'OGS du Vietnam et l'IRD entre 2006 et 2011. Les auteurs de cet article ont été en poste au Vietnam pendant la durée de ce programme.

[114] Pour une analyse plus détaillée de la main-d'œuvre et des emplois du secteur informel, se reporter à la section 1.2 de l'ouvrage.

et en général de moindre qualité que dans les autres secteurs (hors agriculture). Le taux de salarisation est faible (27 %) et les formes du salariat nettement plus précaires : plus de 99 % ont au mieux un contrat verbal (25 % sont sans aucun contrat), contre seulement 3 % dans le secteur public ; 10 % sont payés mensuellement (ce qui constitue la norme dans les autres secteurs), la majorité étant rémunérée au jour, à l'heure, à la pièce ou à la commission. Pour l'ensemble des travailleurs de ce secteur, le taux de couverture sociale est négligeable (0,1 %), alors qu'il atteint 87 %

dans le secteur public et les entreprises étrangères, et près d'un travailleur sur deux dans les entreprises domestiques. Les travailleurs du secteur informel ont la rémunération la plus basse hors agriculture, ce qui est en rapport avec leur bas niveau d'éducation (également le plus bas hors agriculture). On peut ajouter que la quasi-totalité des emplois dans le secteur informel sont exercés sans locaux professionnels spécifiques (à domicile ou dans la rue), ce qui constitue un autre indicateur de la précarité du travail dans ce secteur.

Tableau 20 *Caractéristiques de la main-d'œuvre et des emplois par secteur institutionnel au Vietnam, 2009*

Secteur Institutionnel	Nombre emplois	Structure (%)	Migrant (%)	Chef de ménage (%)	Salariat (%)	Revenu mensuel moyen (1 000 VND)	Local professio. (%)	Emploi informel
Secteur public	4 615	9,7	10,4	43,6	99,7	1 964	96,4	12,5
Entreprise étrangère	1 376	2,9	32,1	25,4	99,9	1 735	97,6	12,9
Entreprise domestique	3 669	7,7	16,0	33,0	93,6	2 093	86,4	48,1
Entreprise individuelle formelle	3 688	7,8	8,4	37,6	36,4	1 805	33,8	51,5
Secteur informel	11 313	23,8	5,6	42,9	26,7	1 273	7,8	100
Agriculture	22 838	48,0	2,4	39,7	9,6	703	1,1	98,6
Total	47 548	100	6,3	39,7	33,6	1 185	23,8	80,5

Source : LFS2009, OGS ; calculs des auteurs.

L'enquête fournit également une mesure de l'emploi informel, défini conformément aux recommandations internationales comme l'ensemble des emplois non couverts par un système de protection sociale, quel que soit le secteur d'activité (Cling *et al.*, 2010a). Au niveau national, l'emploi informel représente 80,5 % de l'emploi total en 2009, ce qui signifie que seulement 9 millions de travailleurs sont couverts par la sécurité sociale (obligatoire ou volontaire ; VASS, 2010). La totalité de l'emploi dans le secteur informel est de nature informelle, ainsi que la plupart des emplois agricoles (98,6 %). Mais les emplois informels se trouvent avec une importance diverse dans tous les secteurs d'activité : ils représentent près de la moitié de l'emploi dans les entreprises domestiques et les entreprises individuelles formelles, et plus de 10 % de l'emploi public et dans les entreprises étrangères (Razafindrakoto *et al.*, 2011).

Un secteur informel en croissance tendancielle

À long terme, on s'attend à ce que le développement d'un pays s'accompagne d'une réduction progressive du poids du secteur informel, conformément à l'observation du poids marginal de ce secteur dans les pays développés (La Porta et Schleifer, 2008 ; Bacchetta *et al.*, 2009). Ce mécanisme ne joue toutefois qu'à long terme, comme l'écrivent Bacchetta *et al.* : « *il est avéré que les taux d'informalité évoluent peu dans le temps et ne réagissent que faiblement à l'accélération de la croissance économique ou à l'ouverture au commerce* ». Compte tenu du taux de croissance rapide de l'économie vietna-

mienne depuis les années 1980 et le lancement du *Doi Moi*, on s'attendrait donc à ce que le poids du secteur informel en termes d'emploi tende à se réduire quoique lentement.

Afin de vérifier si cette hypothèse est valide, l'enquête *Vietnam Household Living Standards Survey* (VHLSS) sur les conditions de vie des ménages menée avec l'appui de la Banque mondiale par l'OGS depuis les années 1990 permet d'effectuer une mesure approximative de l'évolution de l'emploi dans ce secteur au cours des dernières années. Selon Nguyen Huu Chi (2012), la part du secteur informel dans l'emploi total aurait ainsi progressé de 23,2 % à 26,6 % entre 1998 et 2008. De plus, c'est dans les deux régions les plus industrialisées du pays, le Delta du Fleuve Rouge (région de Hanoi) et le sud-est (région de Ho Chi Minh Ville) que cette part serait la plus élevée. Malgré la montée du taux de salarisation et l'expansion du secteur privé formel, le secteur informel continuerait donc à croître au Vietnam, conséquence d'un phénomène de transition agraire, urbaine et démographique rapide^[115].

Qui plus est, les projections d'emploi à l'horizon 2015 que nous avons effectuées à partir des tendances passées, avant même l'arrivée de la crise, montrent que l'emploi dans le secteur informel et son poids relatif dans l'emploi total vont continuer à croître au cours des prochaines années (Cling *et al.*, 2010a). Du côté de l'offre de travail, le Vietnam se trouve d'abord dans une période de « dividende démographique » où le nombre d'arrivées de jeunes sur le marché du travail (plus d'un million par an) est massif et va le demeurer

[115] Cette conclusion n'est pas partagée par McCaig et Pavcnik (2011) qui concluent au contraire à une baisse de l'emploi dans le secteur informel dans les années 2000, qu'ils attribuent à l'accroissement de l'ouverture internationale de l'économie.

jusqu'au milieu de la décennie 2010. Dans le même temps, la croissance pourtant rapide du secteur privé formel, si elle se poursuit, n'est pas suffisante pour absorber tous les nouveaux entrants sur le marché du travail, sachant que l'emploi agricole – qui représente encore près de la moitié de l'emploi total – décroît tendanciellement. Même si l'on retient un scénario de retour à une croissance forte de l'économie vietnamienne une fois les effets de la crise passés, nos projections (cf. graphique O1 en annexe) suggèrent que le secteur informel va continuer à représenter une part considérable de l'emploi au cours des prochaines années (de l'ordre de 27 % en 2015) : certes, l'emploi dans les entreprises étrangères va croître de 179,6 % entre 2007 et 2015 – quasiment multiplié par 3, soit 1,6 million d'emplois en plus –, mais la hausse est de 33,8 % dans le secteur informel au cours de la même période, représentant 3,7 millions d'emplois.

4.2.2. L'impact de la crise sur l'emploi et le secteur informel au niveau national

Le Vietnam a été affecté par la crise internationale qui a débuté en 2008. Celle-ci a provoqué un ralentissement de la croissance, toutefois moins prononcé que dans beaucoup de pays asiatiques qui ont subi une récession en 2008-2009. L'impact de la crise sur les principaux agrégats macroéconomiques a été analysé dans plusieurs études (Le Dang Doanh, 2009 ; Banque mondiale, 2009 ; Riedel, 2009). Celles-ci ont toutes déduit de leur analyse macroéconomique que l'impact de la crise sur les ménages aurait été significatif,

du fait en particulier des pertes d'emplois et des mouvements de main-d'œuvre vers des emplois précaires du secteur informel, voire du retour à des emplois agricoles.

Cependant, ces études n'ont pas étayé leur diagnostic sur ce sujet par des informations quantitatives et peu d'entre elles ont analysé précisément les répercussions de la crise sur le marché du travail. En particulier, l'impact de la crise sur le secteur informel au Vietnam est quasiment inconnu, à l'exception de quelques études qualitatives partielles portant sur des sous-secteurs ou des catégories de population spécifiques qui concluent sur des pertes d'emplois^[116]. Deux études commanditées par le PNUD (Warren-Rodriguez, 2009 ; Nguyen Viet Cuong *et al.*, 2009) ont tenté d'évaluer quantitativement l'impact global de la crise sur le marché du travail. Utilisant une méthodologie similaire basée sur l'élasticité de l'emploi à la croissance, les deux études ont toutes les deux conclu à un impact significatif de la crise, les moindres créations d'emplois provoquant une montée du taux de chômage particulièrement sensible en zone urbaine. À la différence des travaux précédents, Cling *et al.* (2010) ont montré que l'impact de la crise sur le marché du travail ne provoquerait pas une montée du chômage mais que l'ajustement passerait par le secteur informel et la qualité des emplois comme dans la plupart des pays à revenu intermédiaire (Khanna *et al.*, 2010).

L'impact de la crise économique au Vietnam a été maximal dans le courant de 2008, comme le montrent les indicateurs conjoncturels dis-

[116] Ngoc Q. Pham (2009) sur les emplois dans les entreprises exportatrices, plusieurs rapports de l'Académie des Sciences Sociales du Vietnam et de la Banque mondiale (VASS, 2009 ; Dinh Thi Thu Phuong, 2009 ; Nguyen Ngoc Anh, 2009 ; Nguyen Tam Giang, 2009 ; Turk et Mason, 2010) sur les travailleurs migrants et une étude de l'IPSARD (2009) sur les paysans de quatre provinces.

ponibles – PIB trimestriel, production industrielle, exportations, inflation, etc. L'analyse des résultats des enquêtes emploi réalisées en 2007 et 2009 permet donc d'apprécier l'impact effectif de la crise sur le secteur informel.

Stabilité de la structure de l'emploi

Au Vietnam comme dans les PED en général^[117], le taux de chômage est relativement inélastique à la croissance économique (cf. graphique O2 en annexe). Ce constat s'est confirmé sur la période 2007-2009 puisque le retournement ne s'est pas accompagné d'une augmentation du chômage : d'après les données de l'enquête emploi (LFS), le taux de chômage a stagné autour de 2 %. Si l'on analyse l'évolution du taux de chômage urbain, qui est un concept plus pertinent au Vietnam, on observe une tendance à la baisse (celui-ci passe de 3,6 % en 2007 à 2,8 % en 2009, selon les mêmes sources LFS). D'une manière générale, le taux de chômage n'est pas le bon indicateur pour mesurer les ajustements sur le marché du travail. Dans un pays tel que le Vietnam, où les relations salariales couvrent un faible pourcentage de la population active et où le risque de chômage n'est pas couvert par des institutions sociales, l'impact d'une insuffisance de la demande de travail se transmet par d'autres effets qu'une hausse du chômage (Nguyen Huu Chi *et al.*, 2010 ; Razafindrakoto *et al.*, 2011).

Entre 2007 et 2009, un peu moins de deux millions d'emplois ont été créés, la structure de l'emploi par secteur d'activité restant relativement stable malgré la crise. Les emplois agricoles ont continué à décroître tant en niveau qu'en pourcentage (de 50,4 à 48,1 %).

Le secteur informel a créé 639 000 emplois (+6 %), accroissant légèrement sa part dans l'emploi total (de 23,4 à 23,8 %). Mais c'est surtout, et de manière surprenante, le secteur privé formel qui a été le plus dynamique : plus d'un million d'emplois nouveaux (+41 %) dans les entreprises domestiques et 480 000 emplois (+53 %) dans les entreprises à capitaux étrangers – la part respective de ces secteurs dans l'emploi passant de 5,7 à 7,7 % et de 2 à 2,9 %. L'emploi dans les entreprises individuelles formelles a quant à lui peu varié (+183 000 emplois, la part de ce secteur passant de 7,7 % à 7,8 %). Ces évolutions se sont traduites par une poursuite de la montée du salariat – de 29,8 % à 33,6 % – ainsi que de la part de la population active couverte par un régime d'assurance sociale. En conséquence, la part de l'emploi informel a légèrement diminué, de 81,9 % à 80,5 %.

L'ajustement sur le marché du travail : sous-emploi et multi-activité

En fait, l'ajustement sur le marché du travail est passé essentiellement par d'autres canaux que par la réduction du nombre d'emplois à temps complet : le ralentissement économique s'est ainsi traduit par une baisse du nombre moyen d'heures travaillées – de 43,9 à 42,6 heures par semaines entre 2007 et 2009 – et par une hausse de l'emploi à temps partiel – moins de 35 heures hebdomadaires – : celui-ci concernait 13,2 % des travailleurs en 2007 et 26,7 % en 2009. Paradoxalement, cette évolution moyenne est aussi allée de pair avec une hausse de la durée du travail pour la partie la plus vulnérable de la population, traduisant une autre forme de sous-emploi « invisible » : le pourcentage de la main-d'œuvre travaillant

[117] Au moins dans les pays à bas revenu, ce qu'était encore le Vietnam au moment de la crise.

plus de 60 heures par semaine est passé de 5,6 % à 9,3 % en deux ans. Enfin, on a aussi observé une très forte hausse de la multi-activité : celle-ci a constitué une stratégie pour compenser la baisse du nombre moyen d'heures travaillées en trouvant d'autres sources de revenus. Le taux de multi-activité s'est ainsi accru de 18,2 % à 25,4 % entre 2007 et 2009, cet accroissement étant observé tant dans les zones rurales qu'urbaines.

4.2.3. L'impact de la crise à Hanoï et Ho Chi Minh Ville

Dans cette partie, nous centrons l'analyse sur les capitaux politique et économique du pays, Hanoï et Ho Chi Minh Ville. En effet, une enquête spécifique sur le secteur informel (HB&IS) a été conduite dans ces deux villes en 2007 et 2009, en parallèle avec l'enquête emploi. Par rapport à cette dernière enquête, l'enquête HB&IS présente trois atouts : premièrement, elle élargit la perspective puisqu'elle ne se limite pas aux questions d'emploi mais mesure aussi les questions d'offre (production, finances, difficultés, demande d'assistance, etc.) des entreprises informelles ; deuxièmement, elle procure une mesure plus fiable des revenus que l'enquête emploi qui tend à sous-estimer ceux-ci de manière systématique ; enfin, l'échantillon comprend une dimension de panel qui permet d'évaluer la dynamique économique et démographique des entreprises individuelles, ce que ne permet pas l'enquête emploi.

Deux messages-clés ressortent de l'analyse des résultats de l'enquête pour ces deux villes : d'un côté la forte croissance de l'emploi dans le secteur informel entre 2007 et 2009, ainsi que du nombre d'entreprises individuelles informelles, a été stimulée par la crise ; d'un

autre côté, il existe une différence frappante entre Hanoï et Ho Chi Minh Ville, dans la mesure où les entreprises individuelles informelles dans le Sud ont été beaucoup plus touchées par la crise, particulièrement en termes de revenus. Bien que ce dernier résultat mérite d'être analysé plus en profondeur, il suggère que la capitale économique du pays a plus souffert globalement de la crise du fait de sa dépendance aux marchés internationaux, et que cette plus grande ouverture a eu un impact direct sur le secteur informel.

Une informalisation accrue

L'enquête emploi a compté 3,3 millions d'emplois (principaux) à Hanoï et 3,7 millions d'emplois à Ho Chi Minh Ville – sur une population de respectivement 6,5 et 7,1 millions d'habitant en 2009. Parmi ceux-ci 1,1 million étaient exercés dans le secteur informel (32 % du total) à Hanoï et 1,3 million à Ho Chi Minh Ville (34 %). Ceci fait du secteur informel le premier employeur dans les deux villes. Le nombre total d'entreprises individuelles informelles était de 725 000 à Hanoï et de 967 000 à Ho Chi Minh Ville en 2009. La croissance du nombre d'entreprises individuelles informelles est estimée à 23 % à Hanoï et à 29 % à Ho Chi Minh Ville pendant les deux années, l'emploi dans ces entreprises individuelles ayant quant à lui crû de respectivement 6 % et 19 %. Cette évolution pourrait seulement traduire le rythme habituel d'expansion du secteur informel compte tenu de la croissance démographique rapide dans les deux métropoles. Ce rythme pourrait même avoir été freiné par le ralentissement économique général et par la contraction de la demande. En sens inverse, on peut émettre l'hypothèse que le secteur informel évolue de manière contracyclique comparé au reste de l'économie. La hausse du taux de multi-activité entre 2007 et 2009 mis en évi-

dence par l'enquête emploi (Razafindrakoto *et al*, 2011), qui pourrait avoir contribué à la multiplication du nombre d'entreprises individuelles, va dans le sens de cette hypothèse.

De fait, la diminution du taux de formalisation au cours de la période montre que la crise économique de 2008-2009 a provoqué un phénomène d'informalisation qui a affecté les deux villes et la plupart des industries : en 2009, les entreprises individuelles formelles représentaient 15,3 % des entreprises individuelles à Hanoï et 17,6 % à Ho Chi Minh Ville, des pourcentages en nette diminution – les taux correspondants étaient de 19,5 % et 25,4 % en 2007. L'analyse des données de panel basée sur un sous-échantillon de l'enquête confirme ce processus d'informalisation : un pourcentage allant jusqu'à 31 % des entreprises individuelles formelles à Hanoï et de 15 % à Ho Chi Minh Ville sont entrées dans le secteur informel, tandis qu'en sens inverse seulement environ un dixième des entreprises individuelles informelles se sont formalisées dans chacune des deux villes (*cf.* tableau O1 en annexe). Les entreprises individuelles qui sont devenues informelles sont plus petites en moyenne (valeur ajoutée, nombre d'employés), moins productives et plus précaires (pas de locaux professionnels).

L'impact de la crise sur les performances économiques et les conditions de vie des ménages à Hanoï et Ho Chi Minh Ville

L'évolution des revenus est particulièrement délicate à analyser en période de forte inflation. Les résultats sont contrastés et dépendent de l'indicateur utilisé. À Hanoï, le revenu moyen dans le secteur informel a crû de 22 % en termes réels. À Ho Chi Minh Ville, le revenu a baissé en termes réels (-3,5 %). Mais le

revenu médian s'est accru (+10,9 %). Contrairement à Hanoï, les unités au chiffre d'affaires le plus élevé – les plus grandes ou les plus efficaces – ont vu leur revenu évoluer plus défavorablement que la moyenne. On peut supposer que ces unités sont les plus connectées à l'économie formelle et donc à ce titre les principales victimes de la crise.

Le fait que le secteur informel a connu des difficultés plus sérieuses à Ho Chi Minh Ville est confirmé par les réponses qualitatives à l'enquête. Près de la moitié (46 %) des entreprises individuelles à Ho Chi Minh Ville déclarent qu'elles ont subi une baisse de leur revenu entre 2008 et 2009 (*cf.* tableau O2 en annexe). Cette proportion est également significative quoique très inférieure à Hanoï où un quart (23 %) des entreprises individuelles ont subi une telle baisse. Même si ces résultats doivent être interprétés avec prudence compte tenu de l'imprécision des réponses qualitatives pour la mesure de l'évolution des revenus, ils tendent à prouver la réalité de la crise, particulièrement sévère à Ho Chi Minh Ville. Le contraste entre les deux villes est cohérent avec les observations précédentes. L'intérêt des données qualitatives est également de mettre en évidence le degré de sévérité de la crise tel qu'il a été perçu par les entrepreneurs.

4.2.4. Implications en termes de politiques publiques

Le secteur informel est une composante essentielle de l'économie vietnamienne, dont la taille s'est même accrue depuis la crise. Quelles que soient les hypothèses de croissance pour les prochaines années, le secteur informel perdurera. Malgré sa grande flexibilité, le secteur informel a souffert de la situation économique difficile des années 2008-2009.

C'est particulièrement le cas à Ho Chi Minh Ville, où une évolution récessive a clairement été observée, avec des conséquences fortes sur les conditions de vie des ménages, qui soulignent la nécessité de prendre en compte les circonstances locales. Au-delà de ces difficultés de court terme, l'analyse du secteur informel débouche sur des implications importantes en termes de politique économique, que nous cherchons à dessiner dans cette dernière partie. Nous distinguons ici trois types de mesures : le premier type de mesures vise à faire reconnaître légalement l'existence du secteur informel, à en préciser la définition et à en assurer un suivi pérenne dans les statistiques officielles ; le deuxième cherche à clarifier, rendre transparents et intelligibles par tous les critères d'enregistrement des entreprises individuelles, tout en simplifiant les démarches administratives requises ; le troisième concerne des propositions de politiques à destination du secteur informel (fiscalité et aides).

La reconnaissance du secteur informel

En premier lieu, il est frappant de constater que le secteur informel demeure une *terra incognita* des politiques économiques, totalement ignorée par les autorités. Aucune des mesures temporaires incluses dans le plan de soutien destiné à compenser les effets négatifs de la crise du point de vue économique et social n'ont été dirigées vers le secteur informel (cf. tableau O3 en annexe). C'est d'autant plus regrettable que la pauvreté change progressivement de visage et touche de manière croissante les populations marginales des grands pôles urbains en plein essor, qui constituent le noyau dur du secteur informel urbain. L'absence de prise en compte de l'informel dépasse le cadre de la crise et apparaît véritablement comme une donnée permanente des

politiques. Ainsi, le Plan de développement socioéconomique pour la période 2011-2015 ne mentionne pas une seule fois l'informel et se contente d'objectifs standards de baisse du taux de chômage urbain, de soutien aux petites et moyennes entreprises – crédit par exemple et formation – et, de manière plus hardie, de mise en place d'une protection sociale dans l'emploi (MPI, 2010).

Avant que des politiques d'appui puissent être mises en œuvre, le concept d'économie informelle, secteur et emploi informels, doit donc acquérir une existence légale et reconnue au Vietnam, ce qui n'est pas encore le cas actuellement. Il doit être défini dans un document à valeur juridique au niveau le plus pertinent en termes de droit – loi, décret, circulaire, etc. Cette définition devrait être adoptée en priorité par le ministère du Plan et de l'Investissement, par le ministère des Finances, celui de l'Emploi et des Affaires sociales et bien sûr par l'OGS, sur laquelle les autres institutions publiques et privées pourraient s'appuyer. C'est une condition préalable pour que les différentes agences (publiques et privées) puissent prendre le secteur informel pour objet de leurs interventions. Ainsi par exemple, à ce jour, les différents ministères affirment ne pas pouvoir mettre en place de politiques en direction du secteur informel car il n'a pas d'existence légale. C'est également un prérequis pour que la statistique publique puisse en assurer la mesure et le suivi de façon pérenne, et, partant, permettre l'élaboration de politiques efficaces, basées sur des connaissances empiriques robustes. Cette reconnaissance officielle n'est évidemment pas équivalente à la légalisation du secteur informel. En effet, un grand nombre d'entreprises individuelles opèrent « illégalement », au sens où leurs revenus sont supérieurs au seuil au-delà duquel elles sont

astreintes de s'enregistrer (Cling *et al.*, 2010a). Ces entreprises sont passibles de sanctions ; encore convient-il que ce seuil soit défini de manière approprié et connu de tous. En matière de suivi statistique, le projet de recherche OGS-IRD a permis des avancées substantielles. Depuis 2012, l'enquête-emploi permet une mesure fiable et continue de l'emploi dans le secteur informel, en adéquation avec les recommandations faites en 2007 (Razafindrakoto et Roubaud, 2007). En revanche, l'extension nationale de l'enquête sur le secteur informel bute toujours sur l'absence de reconnaissance officielle de ce secteur, en dépit de la décision prise par le Premier ministre en 2008 de conduire une telle enquête tous les deux ans (Decision 144/2008/QĐ-TTg).

L'adoption d'un concept unique et accepté est vitale, non seulement pour la définition de politiques ciblées mais aussi pour donner un minimum de reconnaissance à ces millions de travailleurs et pour remédier à leur exclusion de la vie économique et sociale. Cette reconnaissance légale serait un puissant facteur de mobilisation pour les travailleurs du secteur informel eux-mêmes. Ils deviendraient alors des citoyens à part entière, favorisant l'émergence d'associations de producteurs. Ces associations seraient susceptibles de relayer la voix des informels dans les négociations et le dialogue social, et rendraient plus efficaces les politiques d'appui ciblées. On construirait ainsi le « chaînon manquant » actuellement négligé par les politiques de développement et de lutte contre la pauvreté, entre la face brillante et globalisée de la croissance vietnamienne – investissements directs étrangers, exportations, nouvelles technologies, etc. – et la paysannerie traditionnelle.

La suppression de la zone grise de non-droit

En fait, si l'État méconnaît le secteur informel, la réciproque est également vraie. Personne ne sait vraiment qui doit s'enregistrer et payer des impôts. Cette frontière floue entre entreprises individuelles formelles et informelles et le manque de transparence crée une zone d'ombre propice aux arrangements informels, à la négociation et, par là-même, à la corruption. Comme le déclarait un vendeur de rue, « *je ne sais rien des régulations mais j'applique seulement une règle : quand je vois la police arriver je pars en courant* » (Razafindrakoto et Nguyen Huu Chi, 2010). La fixation de règles claires et connues de tous contribuerait donc à réduire l'arbitraire des décisions et le harcèlement par les fonctionnaires, tout en permettant aux autorités de faire respecter ces règles de manière plus rigoureuse.

En théorie, quasiment toutes les entreprises individuelles devraient être enregistrées au Vietnam, dans la mesure où les seuils, très vagues, d'enregistrement sont très bas. Le fait que ce ne soit pas le cas tient en particulier à une méconnaissance de ces seuils par les personnes considérées. Ainsi, moins de 1 % des opérateurs informels déclarent les connaître (Demenet *et al.*, 2010). Ces taux sont à peine plus élevés au sein des entreprises individuelles formelles : 10 % à Hanoï et 20 % à Ho Chi Minh Ville. Quant au montant du seuil, parmi l'infime minorité de ceux qui déclarent savoir, il est évalué de deux à quinze millions de dongs par mois. Autant dire que l'application de la loi est totalement discrétionnaire, créant un environnement des affaires imprévisible et peu propice à la confiance, donc contre-productif.

Un moyen d'encourager la formalisation serait d'améliorer la transparence et la communi-

cation sur ces règles. Parmi les deux critères d'enregistrement actuellement utilisés au Vietnam (nombre d'employés et revenu) qui varient selon les communes, chacun présente ses avantages et inconvénients (pertinence économique, facilité de contrôle, etc.) et des arbitrages doivent donc être effectués. De plus, l'approche dynamique présentée dans ce chapitre montre qu'il existe une mobilité forte entre les secteurs formel et informel, de nombreuses entreprises individuelles passant d'un statut à l'autre. Compte tenu des avantages attendus de la formalisation (meilleur accès au crédit, moindre vulnérabilité à la corruption, meilleures performances économiques, etc. ; Rand et Torm, 2011), des politiques incitatives à l'enregistrement accompagnant la fixation de ces règles favoriseraient les flux de l'informel vers le secteur formel. On peut aussi souligner le fait que les contraintes pesant sur les migrants (enregistrement résidentiel) constituent un obstacle à la formalisation des entreprises individuelles – un migrant non enregistré dans une ville ne peut pas y enregistrer son entreprise.

Le fait de préciser les contours du secteur informel et les règles d'enregistrement des entreprises individuelles devrait faciliter la mise en place d'une politique fiscale incitative et adaptée aux spécificités de ce secteur. Ces deux processus sont complémentaires : d'un côté, l'acceptation de la fiscalité par les entrepreneurs individuels passe par la mise en œuvre de politiques de soutien à leur intention, et ces politiques constituent donc dans une certaine mesure la contrepartie nécessaire et logique à la fiscalisation ; de l'autre, les impôts perçus sur les entreprises individuelles (malgré la « fongibilité » habituelle des finances publiques) devraient contribuer naturellement à financer en partie ces politiques.

Le potentiel fiscal du secteur informel est loin d'être négligeable : sur les 8,4 millions d'entreprises individuelles que compte le pays, à peine 1,2 million sont enregistrées auprès des autorités fiscales. En réalité, le nombre de celles qui contribuent effectivement est plus élevé, du fait de la multiplicité des taxes locales. Ainsi à Hanoï et Ho Chi Minh Ville, environ un quart des entreprises individuelles informelles paie déjà l'impôt, sous une forme ou une autre, alors que la quasi-totalité des entreprises individuelles formelles le font. Mais la corrélation entre le taux et le niveau de taxation d'une part et le niveau d'activité économique, d'autre part, est faible, les entreprises les plus « visibles » subissent la pression fiscale la plus élevée quelles que soient leurs performances. Par ailleurs, une part importante des chefs d'entreprises informelles se déclarent prêts à payer l'impôt, une part qui pourrait croître encore s'ils pouvaient être assurés qu'au moins une partie des fonds collectés soit affectée à lever les contraintes qui pèsent sur eux.

Trois principes devraient guider la politique de taxation du secteur informel. D'une part, celle-ci devrait être équitable et dépendre de la capacité contributive des entreprises. D'autre part, le montant de l'impôt devrait être suffisamment faible afin de ne pas étouffer une rentabilité économique déjà limitée et de ne pas pousser les entreprises hors du circuit légal. Enfin, elle devrait être assise sur « un nouveau contrat social » entre l'État et le secteur informel, afin que ce dernier ne soit pas, ou n'ait pas l'impression d'être, seulement ponctionné, mais retire des bénéfices tangibles de son effort contributif. Une taxe synthétique, facile à calculer et collecter, au plus proche du terrain (niveau local) semble de ce point de vue le meilleur candidat.

La mise en place de politiques d'appui ciblées

Les problèmes et les demandes exprimés par les chefs d'entreprises informelles constituent un guide précieux pour identifier les contraintes de tous ordres qui pèsent sur elles, et orienter les politiques d'appui au secteur informel. Il convient néanmoins de les compléter par des propositions additionnelles, dans la mesure où les entrepreneurs informels ne perçoivent le monde que tel qu'il fonctionne (ou dysfonctionne), et non tel qu'il pourrait être. Ainsi, complètement atomisés et délaissés par l'État, ces derniers sont enclins à n'en rien attendre et à ne compter que sur leurs propres forces – l'*exit option* développée par Hirschman.

C'est d'ailleurs bien ce que l'on observe en pratique : la proportion de ceux qui souhaitent une assistance de l'État est étonnement faible eu égard aux difficultés rencontrées. Les entreprises individuelles formelles se montrent beaucoup plus nombreuses à se plaindre et à réclamer des aides que celles du secteur informel, en dépit de performances économiques très supérieures ; on retrouve ici le phénomène bien connu d'attrition des préférences, la capacité à revendiquer étant inversement proportionnelle au pouvoir dont on dispose. La restauration du climat de confiance entre le secteur informel et l'État est un préalable à toute politique d'appui.

Les graphiques O3 et O4 (en annexe) mettent en regard les difficultés rencontrées par les opérateurs informels et les demandes de soutien adressées aux autorités, ces deux dimensions étant intimement liées, comme en attestent les résultats présentés.

Forts de ces données empiriques et de la littérature existante dans ce domaine, il est

possible d'esquisser les lignes directrices d'un ensemble de mesures qu'il conviendrait de promouvoir en priorité. Ce dernier peut être organisé suivant deux fonctions principales à développer : accroître la productivité du secteur informel (tout en conservant sa flexibilité), d'une part ; protéger ses membres, d'autre part. Sur le premier front et parmi les politiques d'appui ciblées sur les entreprises individuelles (formelles et informelles) requises, trois types de politiques doivent être privilégiées.

Améliorer l'accès et l'information sur les marchés, et promouvoir les associations de producteurs

Le secteur informel est seulement marginalement intégré au reste de l'économie, que ce soit en termes de sous-traitance ou d'accès à des commandes importantes. De manière cohérente, l'une des principales demandes d'assistance exprimées par le secteur informel concerne l'accès à des commandes importantes. Des politiques visant à améliorer l'accès au marché, en particulier via une meilleure diffusion de l'information, seraient donc recommandées. Évidemment, l'excès de concurrence et le manque de clientèle, considérés parmi les principales difficultés des opérateurs informels, ne peuvent être résolus uniquement par des politiques sectorielles, car ils pointent un problème d'insuffisance de la demande agrégée. Néanmoins, une meilleure articulation avec la demande potentielle (et dynamique) du secteur formel serait susceptible d'alléger la contrainte de marché. Ainsi, le secteur informel devrait avoir un accès privilégié à certains marchés publics (État central et collectivités locales), dont il est à ce jour totalement exclus. De même, le renforcement des liens de sous-traitance avec les grandes entreprises (sur le marché domestique ou à l'exportation) est susceptible de fournir de

précieux débouchés au secteur informel, à l'exemple des relations en vigueur dans les villages de métiers (voir Fanchette et Nguyen, dans cet ouvrage). Cependant et pour ce faire, les contrats ne peuvent être négociés individuellement, les opérateurs informels étant de trop petite taille. Afin de réduire les coûts de transaction, ces derniers devraient se regrouper en associations de producteurs, aujourd'hui quasiment inexistantes – 1 % des entreprises informelles. L'expérience internationale montre que ces associations jouent un rôle essentiel dans la constitution de réseaux professionnels et du capital social, un facteur de production déterminant de la réussite entrepreneuriale. Outre l'intérêt économique direct de politiques visant à favoriser l'émergence de groupements d'opérateurs, ces derniers permettraient de faire porter la voix des travailleurs du secteur informel et de défendre leurs intérêts face aux autres acteurs auxquels ils sont confrontés (pouvoir public, associations patronales, ONG, etc.).

Favoriser l'accès au crédit

Les entreprises informelles souffrent d'un grave problème d'exclusion financière : à peine 2 % ont pu mobiliser des prêts bancaires pour créer leur entreprise (essentiellement financées sur fonds propres) ; moins de 10 % (7 % à Hanoï et 4 % à Ho Chi Minh Ville) ont obtenu un crédit au cours de l'année 2009, comme en 2007 ; enfin, une proportion négligeable, de 2 % à 3 %, a eu accès à un prêt d'une institution de microfinance. Un meilleur accès au crédit permettrait d'améliorer l'équipement et la productivité, sachant que les contraintes de crédit freinent le développement des activités du secteur informel et que l'accès au crédit constitue une des principales contraintes et demandes d'assistance exprimées par les entrepreneurs informels (cf. graphiques O3 et O4 en annexe). Dans la

mesure où ils manquent des garanties (collatérales) nécessaires pour l'obtention de crédits bancaires, les entreprises informelles bénéficieraient largement de la mise en place de prêts d'organismes de microfinance. L'expérience d'autres PED où ces institutions jouent un rôle significatif pourrait être mobilisée utilement.

Développer la formation

Avec l'accès au crédit, le manque de compétences pour la gestion d'entreprises individuelles constitue une deuxième contrainte majeure au développement du secteur informel. Il est intéressant de noter que cette demande n'est pas massivement exprimée par les opérateurs informels. Pourtant, l'immense majorité d'entre eux ne dispose d'aucun élément de pilotage comptable de leur activité : 62 % des entreprises individuelles à Hanoï et 79 % d'entre elles à Ho Chi Minh Ville ne tiennent aucune forme de comptabilité écrite, ne serait-ce que des registres personnels les plus simples. La mise en place de programmes de formation en comptabilité et en finances, et plus largement de formation technique, adaptés à ce secteur, permettrait d'améliorer la productivité. De tels programmes sont actuellement inexistantes au Vietnam, les programmes de formation professionnelle s'adressant uniquement aux entreprises de grande taille ou à l'agriculture, le secteur informel représentant encore une fois le chaînon manquant entre ces deux segments. Ainsi, à peine un quart (23 %) des travailleurs du secteur informel ont suivi une formation professionnelle (seulement 8 % si l'on tient compte des formations supérieures à trois mois), soit le taux le plus faible de tous les secteurs institutionnels (à l'exception de l'agriculture), et encore rien ne permet de savoir si la formation suivie a un lien quelconque avec le métier effectivement exercé.

Parallèlement à ces actions ciblées, il est nécessaire de réorienter le système éducatif général. En effet, ce dernier n'accorde aucune place aux activités du secteur informel. Il incite les jeunes à envisager le salariat dans le secteur formel (public tout particulièrement) comme la seule issue envisageable à un cursus scolaire réussi, en dépit du fait que seule une minorité y aura accès (Razafindrakoto *et al*, 2012). Dans le but d'améliorer la relation formation-emploi, il conviendrait d'intégrer au sein du cursus d'enseignement général (et technique *a fortiori*), une meilleure prise en compte du secteur informel, en attirant l'attention des élèves sur son existence et ses spécificités. Des stages en « entreprises » pourraient être organisés, des entrepreneurs informels pourraient présenter leur expérience, etc. Ces actions permettraient sans doute à la masse de ceux qui seront amenés à y exercer de s'y préparer et sûrement de lutter contre l'image dévalorisante qui lui est associée, et que l'école contribue à forger.

Sur le second front, il s'agit de mettre en place un régime de protection sociale adapté aux caractéristiques du secteur informel. À l'heure actuelle l'ensemble du secteur informel – et de l'emploi informel dans le secteur formel par définition – ne bénéficie d'aucune protection sociale. L'inclusion du secteur informel dans des régimes de protection sociale permettrait de réduire la précarité et la vulnérabilité des travailleurs de ce secteur. Depuis quelques années, le gouvernement vietnamien s'oriente résolument dans cette voie. En 2008, un système de protection volontaire pour tous ceux qui ne sont pas régis par le système obligatoire – les salariés sous contrat inférieur à trois mois et l'ensemble des non-salariés – a été mis en place. Il s'inscrit dans le cadre d'un ambitieux objectif de protection sociale universelle à l'horizon 2020. Pourtant, en

2010, 41,4 millions de travailleurs sur un total de 50 millions n'étaient toujours pas couverts, soit 83 % de la main-d'œuvre. De plus, à peine quelques dizaines de milliers avaient souscrit au régime volontaire, soit un nombre négligeable en comparaison des dizaines de millions de bénéficiaires potentiels. Il apparaît donc déjà que le système actuel de régime volontaire ne répond pas aux besoins des travailleurs du secteur informel, indépendamment du fait que sa viabilité financière pose elle aussi question. Il est donc urgent de mener une évaluation en profondeur des raisons de cet échec afin d'élaborer des pistes viables pour le réformer.

Évaluer plus systématiquement l'impact des politiques.

Ce dernier point nous amène à insister sur la nécessité de procéder à des évaluations d'impact plus systématiques des politiques envers le secteur informel, une démarche qui reste encore exceptionnelle au Vietnam. À côté des arguments traditionnels en faveur des évaluations d'impact de politiques en général, on peut ajouter deux raisons spécifiques au secteur informel au Vietnam. D'abord, le fait qu'elles soient inexistantes à ce jour est un atout pour les besoins de l'évaluation. En effet, l'une des conditions requises pour évaluer rigoureusement une politique est de disposer d'une mesure de l'état des lieux avant sa mise en place. Ensuite, compte tenu de l'immensité des besoins d'appui en regard de la rareté des ressources disponibles, et du manque d'expérience antérieure, ces politiques devraient être testées à titre pilote sur une petite échelle, avant d'envisager (en fonction des résultats) une extension ultérieure. Ce séquençage temporel progressif de la couverture des politiques est également une condition favorable pour l'élaboration de dispositifs d'évaluation d'impact rigoureux.

Encadré 2 *Neuf recommandations de politique économique
à destination du secteur informel*

Reconnaissance, suivi de l'informel et évaluation des politiques

1. Adopter officiellement les définitions internationales du secteur informel dans les ministères concernés (essentiellement le ministère du Plan et de l'Investissement, le ministère des Finances et le ministère de l'Emploi), ainsi qu'à l'OGS.
2. Conduire une enquête sur le secteur informel régulière et utiliser ses résultats pour intégrer le secteur informel dans les comptes nationaux.
3. Mettre en place des dispositifs d'évaluation d'impact des politiques envers le secteur informel.

Transparence et simplification administrative

4. Fixer et appliquer des règles simples pour l'enregistrement, identiques pour toutes les entreprises individuelles et au niveau national.
5. Appliquer un taux d'imposition uniforme à toutes les entreprises individuelles (qu'elles soient formelles ou informelles), fixé à un bas niveau.

Politiques ciblées

6. Développer les institutions de finance et de microfinance à destination du secteur informel.
7. Définir des programmes de formation ciblés à l'attention des micro-entrepreneurs et des employés du secteur informel.
8. Promouvoir la création de réseaux professionnels au sein du secteur informel, dans le but de renforcer l'intégration avec le secteur formel (public et privé) et d'améliorer la connaissance des marchés.
9. Adapter le programme de sécurité sociale volontaire aux besoins du secteur informel.

Conclusion

Cet article a d'abord rappelé l'importance prédominante de l'économie informelle au Vietnam, qu'il s'agisse du secteur ou de l'emploi informel. Il a aussi montré que, quelles que soient les hypothèses de croissance pour les prochaines années, l'économie informelle gardera un poids prépondérant dans l'emploi. Il a ensuite mis en évidence la résilience remarquable du marché du travail vietnamien pendant la crise. Les principaux résultats observés sont contraires à ce qui avait été anticipé : taux de chômage faible, voire en baisse ; stabilité globale de la structure du marché du travail et poursuite des tendances passées ; en particulier, hausse de l'informel mais légère progression seulement de son poids relatif ; etc.

Ces résultats surprenants peuvent s'expliquer par la flexibilité formidable, et sous-estimée, du marché du travail au Vietnam – à la fois dans les secteurs formel et informel –, qui a permis de limiter l'impact négatif de la crise globale. Alors que les principales structures du marché du travail sont demeurées inchangées globalement, la principale variable d'ajustement, suite au ralentissement de la croissance, a été la réduction du nombre d'heures travaillées et la hausse de la multi-activité. Malheureusement, on ne pourra jamais évaluer précisément l'impact effectif de la crise sur l'emploi au plus fort de la crise – c'est-à-dire dans le courant de 2008 jusqu'au premier trimestre de 2009 –, en l'absence d'enquêtes emploi périodiques pendant cette période. Cette absence souligne l'impérieuse nécessité de la mise en place d'un système d'enquêtes régulières, qui est devenue effective depuis 2011.

La flexibilité du marché du travail vietnamien, y compris dans le secteur formel, s'est traduite par un mode d'ajustement qui n'a pas eu d'effet observable au plan macroéconomique (emploi, chômage et revenus). Tel n'est pas le cas au plan microéconomique, où l'on observe des effets sensibles de la crise sur les travailleurs et les ménages affectés par la crise. Malgré sa flexibilité, le secteur informel a souffert des difficultés économiques des années 2008-2009, particulièrement à Ho Chi Minh Ville, où des phénomènes récessifs ont clairement été observés. Nombre de ménages engagés dans le secteur informel ont ainsi vu leurs revenus et leur consommation décroître dans la capitale économique du pays, suite à la crise. Cette plus grande vulnérabilité par rapport à Hanoï et au reste du pays s'explique probablement par la nature du choc subi suite à la crise internationale, qui a affecté plus sévèrement la métropole la plus ouverte sur les marchés internationaux.

Un certain nombre d'implications de politiques économiques peuvent être dérivées de ces résultats, exercice auquel nous nous sommes livrés dans ce chapitre. Comparé à 2007, quand les premières enquêtes ont été conduites dans le cadre du programme OGS-IRD, l'économie informelle n'est plus un gigantesque « trou noir » au Vietnam. Des données fiables et représentatives au niveau national sont maintenant disponibles, ainsi que des séries temporelles qui permettent de suivre cette composante-clé de l'économie. Toutefois, malgré la récente prise de conscience de l'importance de l'économie informelle dont témoigne le contenu de la nouvelle Stratégie pour l'emploi au Vietnam 2011-2020 (MoLISA,

2010 ; Salvini, 2012), le secteur informel demeure oublié des politiques économiques et négligé par l'État. Aucune des mesures du plan de relance adopté suite à la crise n'a bénéficié au secteur informel. C'est d'autant plus problématique que la pauvreté change progressivement de visage : autrefois essentiellement agricole et rurale, elle devient également urbaine et informelle. Pour remédier à cette situation, la définition et la mise en œuvre

de politiques adaptées demeure un défi majeur que le Vietnam, devenu désormais un pays à revenu intermédiaire, se doit d'affronter. Les pistes tracées dans cet article, si elles sont ajustées au cas spécifique du secteur informel au Vietnam, ont une portée plus générale, car ce dernier partage de nombreuses caractéristiques communes avec le secteur informel de la plupart des autres PED.



Bibliographie

BACCHETTA, M., E. ERNST et J. BUSTAMANTE (2009), *Globalisation and Informal Jobs in Developing Countries*, OIT et OMC, Genève.

BANQUE MONDIALE (2009), *Taking Stock: An Update on Vietnam's Recent Economic Developments*, Banque mondiale, Hanoï.

CLING, J.-P., NGUYEN THI THU HUYEN, NGUYEN HUU CHI, PHAN T. NGOC TRÂM, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010a), *The Informal Sector in Vietnam: A focus on Hanoi and Ho Chi Minh City*, Editions The Gioi Editions, Hanoï.

CLING, J.-P., NGUYEN HUU CHI, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010b), *How Deep was the Impact of the Economic Crisis in Vietnam? A Focus on the Informal Sector in Hanoi and Ho Chi Minh City*, Policy Brief, GSO-IRD, DFID, Banque mondiale, Hanoï. Disponible sur le site : <http://www.worldbank.org/en/country/vietnam/research>, référence DT No. 6176 du 1/12/2010).

CLING, J.-P., M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010c), "Assessing the Potential Impact of the Global Crisis on the Labour Market and the Informal Sector in Vietnam", *Journal of Economics & Development*, 38, juin, pp. 16-25.

DEMENET, A., NGUYEN THI THU HUYEN, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010), *Dynamics of the Informal Sector in Hanoi and Ho Chi Minh City 2007-2009*, GSO-IRD, DFID, Banque mondiale. <http://www.worldbank.org/en/country/vietnam/research>, référence DT No. 6174 du 1/12/2010).

DINH, THI THU PHUONG (2009), *Rapid Assessment on the Social Impacts of Economic Crisis in Viet Nam: Case Studies on Day Labourers in "Mobile Labour Markets" in Ha Noi*, Oxfam, Hanoï.

FANCHETTE, S. et NGUYEN XUAN HOAN (2012), "L'intégration entre les secteurs formel et informel dans les villages de métier, delta du fleuve Rouge (Vietnam)", section 1.4 de cet ouvrage.

GSO (2010), *Report on Labour Force and Employment Survey. Vietnam 1/9/2009*, ministère du Plan et de l'Investissement, Hanoï.

GSO (2008), *Report on Labour Force and Employment Survey. Vietnam 2007*, ministère du Plan et de l'Investissement, Hanoï.

IPSARD, (2009), *Impact of Economic Slowdown on Labourers, Employment and Life of Rural People*, Reference Report, No.1, Hanoï.

KHANNA, G., D. NEWHOUSE et P. PACCI P. (2010), "Fewer Jobs or Smaller Paychecks? Labor Market Impacts of the Recent Crisis in Middle-Income Countries", *Economic Premise* No.11, Banque mondiale, Washington, D.C.

LA PORTA, R. et A. SHLEIFER (2008), "The Unofficial Economy and Economic Development", *NBER working papers* 14520, National Bureau of Economic Research, Cambridge M.A.

LE DANG DOANH (2009), *Analysis of the Impacts of the Global Financial Crisis on Social and Economic Indicators in Vietnam*, Report for UNDP, Hanoï.

MCCAIG, B. et N. PAVCNIK (2011), *Export Markets, Household Businesses, and Formal Jobs; Evidence from The Us-Vietnam Bilateral Trade Agreement*, à paraître.

MINISTÈRE DU PLAN ET DE L'INVESTISSEMENT (2010), *Socioeconomic Development Plan 2011-2015*, Hanoï.

MoLISA (2010), *Viet Nam Employment Strategy 2011-2020*, First Draft, Hanoï.

NGOC Q. PHAM (2009), "Impact of the Global Financial and Economic Crisis on Viet Nam", paper prepared for the ILO's rapid *Assessment Study on the Impact of the Financial and Economic Crisis*, février.

NGUYEN, HUU CHI (2012), « L'emploi des migrants ruraux sur le marché du travail urbain : analyses comparatives des choix de secteurs et des revenus entre migrants urbains et non-migrants dans le delta du fleuve Rouge (Vietnam) », section 1.3 de cet ouvrage.

NGUYEN, HUU CHI, NGUYEN THI THU HUYEN, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2010), *Vietnam Labour Market and Informal Economy in a Time of Crisis and Recovery 2007-2009 ; Main Findings of the Labour Force Surveys (LFS)*, GSO/IRD, DFID, Banque mondiale, Hanoï.
Disponible sur le site : <http://www.worldbank.org/en/country/vietnam/research>, référence DT No. 6175 du 1/12/2010).

NGUYEN, NGOC ANH (2009), *Rapid Assessment on the Social Impacts of Economic Crisis in Viet Nam: Case Studies on Formal Sector: Enterprises and Workers in Industrial Parks*, Oxfam, Hanoï.

NGUYEN, TAM GIANG (2009), *A Rapid Assessment on the Social Impacts of the Economic Crisis on Two Craft Villages*, mimeo, Oxfam, Hanoï.

NGUYEN, VIET CUONG, PHAM THAI HUNG, PHUNG DUC TUNG (2009), *Evaluating the Impacts of the Current Economic Slowdown on (Un)employment in Vietnam*, UNDP, Hanoï.

OIT (2003), "Guidelines Concerning a Statistical Definition of Informal Employment", 17^e conférence internationale sur les statistiques du travail, OIT, Genève.

RAND, J. et N. TORM (2011), "The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese SMEs", *World Development*, 40(5), pp. 983-998.

RAZAFINDRAKOTO, M. et F. ROUBAUD (2007), "Towards a Better Monitoring of the Labour Market", in *Vietnam Development Report 2008: Social Protection*, Banque mondiale, Hanoï.

RAZAFINDRAKOTO, M., F. ROUBAUD et LE VAN DUY (2008), "Measuring the Informal Sector in Viet Nam: Situation and Prospects", *Statistical Scientific Information*, No.CS-02, Special Issue on Informal Economy, No.2008/1-2, pp. 15-29.

RAZAFINDRAKOTO, M. et NGUYEN HUU CHI (2010), *Household Business and Informal Sector in Hanoi and Ho Chi Minh City: First Results from a qualitative survey (2009)*, DIAL, Hanoï.

RAZAFINDRAKOTO, M., F. ROUBAUD et NGUYEN HUU CHI (2011), "Vietnam Labor Market: An Informal Sector Perspective", in NGUYEN DUC THANH (Ed.), *Vietnam Annual Economic Report 2011: The Economy at a Crossroad*, Chapitre 8, Edition Tri Thuc, Hanoï, pp. 223-258.

RAZAFINDRAKOTO, M., F. ROUBAUD et J.M. WACHSBERGER (2012), « Travailler dans le secteur informel : choix ou contrainte ? Une analyse de la satisfaction dans l'emploi au Vietnam », *Document de travail* DIAL DT n°2012-10 (version longue de la section 1.2 de cet ouvrage).

RIEDEL, J. (2009), *The Global Economic Crisis and Its Long-run Implications for Vietnam*, UNDP, Hanoï.

SALVINI, A. (2012), « La prise en compte de l'informel dans la stratégie nationale pour l'emploi au Vietnam », section 4.3 de cet ouvrage.

TURK, C. et A. MASON (2010), "Impacts of the Economic Crisis in East Asia: Findings from Qualitative Monitoring in Five Countries" in BAUER, A. et M. THANT, *Poverty and Sustainable Development in Asia; Impacts and Responses to the Global Crisis*, Banque asiatique de développement, Manille.

VIETNAM ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES (VASS, 2010), *Poverty Reduction in Vietnam: Achievements and Challenges, Vietnam's Poverty Assessment 2008-2010: Synthesis report*, Hanoï.

VIETNAM ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES (VASS, 2009), "Rapid Assessment of the Social Impacts of Global Economic Crisis in Viet Nam. Summary of First Round Research", *Oxfam Discussion Paper*, CAF-VASS/Oxfam/Banque mondiale, Hanoï.

WARREN-RODRIGUEZ, A. (2009), "The Impact of the Global Crisis Downturn on Employment Levels in Viet Nam: an Elasticity Approach", *UNDP Viet Nam Technical Note*, Hanoï.



4.3. La prise en compte de l'informel dans la stratégie nationale pour l'emploi du Vietnam

Andrea Salvini

« Il devrait être évident que tout processus évolutif non dirigé semblant aller trop vite devrait être ralenti, si possible, pour préserver le bien-être de la communauté [...] La vitesse du changement est souvent aussi importante que la direction prise par les évolutions elles-mêmes ; et si ces dernières sont souvent indépendantes de notre volonté, la vitesse à laquelle nous permettons les évolutions pourrait bien être de notre ressort. »

(Karl Polanyi, 1944, *The Great Transformation*, Beacon Press)

La gestion des activités économiques et liées à l'emploi, non observées, a toujours représenté une difficulté pour l'État. Les économies avancées comme celle de l'Italie ont lutté pour gérer l'informalité persistante. D'autres, comme l'Allemagne, ont même connu une augmentation de l'informalité au cours des vingt dernières années, même si certains paradigmes semblaient indiquer que les développements économiques mèneraient à la disparition de l'économie informelle (Levy, 2008).

Reconnaître l'existence comme le besoin de politiques et d'institutions spécifiques pour l'économie informelle semble être encore plus difficile dans les pays dont le fondement et le développement ont été influencés par le socialisme réel, comme la Russie, la plupart des

pays d'Europe centrale et orientale ainsi que certains pays asiatiques, comme la Chine et le Vietnam.

Tous ces pays ont d'abord fait l'expérience de l'établissement d'institutions communistes avec l'idée de base que le travail était central aux systèmes économiques, et les problèmes comme le chômage, implicitement considérés comme non existants (ou, par définition, comme ne devant pas exister) : aucune institution spécifique n'était donc nécessaire pour leur administration. Ensuite, le fort contrôle des institutions sur les activités économiques et sociales des familles et des unités économiques était effectué en lien avec des institutions du travail qui se concentraient en priorité sur la gestion des « observés », c'est-à-dire

les éléments sociaux et économiques visibles et/ou faciles à détecter, et donc faisant l'objet de planification socioéconomique.

Avec la chute des modèles de planification étatique de Prague à Beijing^[118], au cours des deux dernières décennies du 20^e siècle, ces systèmes économiques ont vécu et observé la création d'une économie de marché. Dans ce nouveau contexte, les décideurs politiques ont considéré le travail comme un facteur de production, gouverné de fait par les mécanismes du marché. Néanmoins, la transition a été rapide – probablement trop rapide pour développer un cadre théorique permettant le passage des marchés du travail d'un système où l'État était le seul employeur et déterminait les relations d'emploi avec les travailleurs, à un système où les relations d'emploi étaient déterminées directement par les employeurs et les employés, le rôle de l'État se limitant aux réglementations.

Pendant les années de transition, les décideurs politiques de ces pays n'étant pas habitués à réglementer les mécanismes de marché, on a observé la mise en œuvre de politiques et d'institutions qui semblaient escompter que le marché réglerait les déséquilibres du marché du travail « comme par enchantement ». De nombreux décideurs politiques n'avaient pas l'habitude, et ne l'ont toujours pas, de réfléchir à la création d'institutions capables non seulement de gérer ce qu'elles voient et peuvent contrôler – c'est-à-dire presque tout, au temps du socialisme réel –, mais aussi d'inclure et de réguler toute une série de facteurs économiques moins visibles et échappant aux registres, aux systèmes d'inscription

et aux statistiques officielles. Les institutions n'ont pas réussi à inciter les travailleurs et les unités économiques à respecter les règlements formels. Et les travailleurs licenciés pendant le processus de restructuration sont entrés dans l'économie informelle pour échapper à la pauvreté.

Pourtant, ces mêmes systèmes, incapables d'établir des politiques de formalisation, se sont avérés efficaces et pratiques, dans un contexte de développement et de faibles revenus, face aux besoins de ces travailleurs et unités économiques. Il s'agissait ainsi de revenir aux réseaux de protection sociale informelle – familles et communautés, politiques et programmes sociaux et économiques de lutte contre la pauvreté axés sur la production, la subsistance et les revenus des pauvres. Au Vietnam, les familles et les communautés ont ainsi compensé les manquements institutionnels dans la première phase du développement, élevant au seuil des mille dollars les revenus annuels.

Depuis le *Doi Moi*, de nombreux chercheurs ont analysé le « miracle vietnamien ». Toutefois, des chaînons restent manquants : le développement du marché du travail et la protection sociale au sein des institutions formelles. Le présent papier étudie le rôle clé de la reconnaissance et de la gestion de l'informalité au sein de la VES, sur la période 2011-2020.

La première partie décrit l'incidence de l'emploi informel sur le marché du travail vietnamien. Une analyse de certains aspects du modèle de croissance est présentée au regard du cadre politique actuel, permettant d'iden-

[118] Se réfère à la similitude de systèmes caractérisés par l'influence des institutions soviétiques. Les deux villes mentionnées sont les deux capitales situées aux deux extrêmes de la zone concernée.

tifier les objectifs de la stratégie nationale pour l'emploi. La deuxième partie présente la nouvelle VES, de 2011 à 2020, en étudiant les réponses à même de relever le défi de l'emploi dans le secteur de l'informalité. La VES, qui suit les principes édictés par la Convention 122 du BIT sur les politiques pour l'emploi, évoque, pour la première fois, la question de l'informalité, ce qui représente un grand progrès.

4.3.1. Traditionnellement, l'informalité n'est pas prise en compte par les politiques pour l'emploi au Vietnam

L'informalité est prédominante au Vietnam

Le marché du travail au Vietnam se caractérise par des activités et un emploi foisonnants, et le chômage reste marginal (GSO, 2011a). Mais, avoir un travail au Vietnam ne suffit pas. La majorité des travailleurs ont un travail peu rémunérateur dans des activités informelles et à faible productivité. L'« informalité », concept vague jusqu'à récemment, a été défini par les autorités nationales. Les définitions des différentes institutions présentent néanmoins des incohérences, qui devront être gérées à l'avenir. Une définition opérationnelle a été élaborée. Le présent article montre que l'adoption d'une définition claire et opérationnelle, permettant de relever l'emploi informel dans les statistiques officielles, a mis en lumière ce phénomène et montré son caractère prioritaire.

Le terme « économie informelle » se réfère à toutes les activités économiques où le droit du travail n'est pas appliqué, ou de façon incomplète (CEACR, 2011). L'emploi informel concerne une vaste diversité de travailleurs

de différents secteurs économiques, urbains et ruraux. Les caractéristiques communes sont l'absence de contrat de travail, de protection sociale et de l'emploi du salarié, et les conséquences qui en découlent. Cette étude met en lumière les liens entre le modèle de croissance et la situation de pauvreté et de faible productivité de nombreux travailleurs de l'économie informelle, et souligne la nécessité d'une prise en compte de ces situations dans l'élaboration de nouvelles politiques.

Selon le MOLISA, l'emploi informel comptait pour 70,5 % de l'emploi total en 2009 (MOLISA, 2011). En incluant les emplois secondaires, les travailleurs du secteur informel occupent 80,5 % de l'emploi total en 2009, selon Cling *et al.* (2011), qui considèrent les travailleurs du secteur informel comme un élément clé du système de production national. Selon ces mêmes auteurs, le secteur informel produirait au moins 20 points de pourcentage du PIB, et la production vietnamienne serait très largement sous-estimée du fait même de l'existence de cette informalité. La fabrication et le bâtiment comptent environ 43 % de l'emploi total du secteur informel, suivis par le commerce (31 %) et les services (26 %). En outre, le secteur informel, qui exclut les activités agricoles, emploie 11 millions de travailleurs sur un total de 46 millions. Pour mesurer l'étendue du phénomène, ajoutons à cela qu'environ 23 millions de travailleurs, la moitié de l'emploi total, ont des activités agricoles, principalement informelles.

Au Vietnam, les travailleurs informels ont en général des emplois mal payés et sont mal protégés (Cling *et al.*, 2011). L'inspection du travail et la couverture sociale sont limitées pour la plus grande partie de la population et les indicateurs d'informalité représentent ainsi

une donnée indirecte de quantification satisfaisante des déficits en matière de qualité de l'emploi – les travailleurs informels n'ont pas accès aux services sociaux et pour l'emploi (ADB, 2011a). Si l'impressionnante réduction de la pauvreté et la modernisation économique des vingt dernières années signent une grande réussite économique, elles ont néanmoins favorisé le maintien, notamment des minorités ethniques, dans une situation de pauvreté persistante et contribué à maintenir les travailleurs informels dans des activités de faible productivité (VASS, 2010).

La dimension géographique du développement doit aussi être prise en compte. La réduction de la pauvreté matérielle, imputable aux activités industrielles des zones urbaines, a certainement eu un coût pour les Vietnamiens et pesé sur leurs traditions et modes de vie. En conséquence du fort exode rural, les Vietnamiens ont connu une profonde mutation de leurs liens communautaires et familiaux, liens qui représentent par ailleurs un important filet de sécurité. En outre, la mobilité a induit des changements de modes de vie, liés à la rapide urbanisation et industrialisation du Vietnam, pays où l'agriculture était traditionnellement prédominante.

Modèle de croissance et économie informelle

Depuis l'adoption du *Doi Moi* (1986), le Vietnam a mis en œuvre un modèle de croissance fortement orienté vers l'exportation et les investissements directs étrangers, le rendant ainsi vulnérable : plus une économie est axée sur l'exportation, plus elle est sensible aux chocs externes.

Au cours des vingt dernières années, deux facteurs ont principalement contribué à cette forte croissance : les activités industrielles, avec une contribution mineure du secteur des services et une réduction progressive de la part de l'agriculture dans la production totale ; des entreprises qui ont su s'adapter et des industries à forts capitaux au cours des dix dernières années (Papola, 2011). Les activités intensives en emploi n'ont pas apporté jusqu'à présent de contributions significatives à la croissance, l'inégalité reste faible grâce à des mesures de transferts des revenus entre provinces – bonnes pratiques pour lesquelles le Vietnam est reconnu.

Une croissance tirée par l'industrie, les capitaux étrangers et l'investissement public, a permis de sortir rapidement de la pauvreté, qui est passée, en moins de quinze ans, de 58 % à 15 % (GSO, 2011b). À côté des activités économiques à forte productivité, les unités informelles fonctionnaient dans un contexte totalement dissocié de celui des grandes entreprises bénéficiaires des politiques économiques (MPI, 2011).

Aujourd'hui, la majeure partie des ménages vietnamiens est sortie de la pauvreté. Les autorités s'interrogent sur la durabilité de ce modèle, s'il convient de le maintenir tel quel et s'il permettra, outre l'amélioration des niveaux de vie, l'instauration d'institutions socio-économiques dont l'objectif serait le bien-être du peuple, au-delà même de l'augmentation des revenus. Nous sommes d'accord avec Islam (2012) pour dire que « *malgré une croissance impressionnante, la création d'emplois et la réduction de la pauvreté, qui caractérisent les dix dernières années, certaines zones d'ombre demeurent. L'une d'entre elle est le marché du travail.* »

Pour évaluer la force d'emploi d'un modèle de croissance, il faut également étudier les capacités des activités économiques à absorber l'arrivée des jeunes sur le marché du travail, et celle des travailleurs laissés pour compte du développement économique, ceux qui n'ont pas trouvé d'emploi dans le secteur moderne. Ainsi, les travailleurs licenciés suite à des restructurations, qui grossissent les rangs des travailleurs du secteur informel, lorsqu'ils ne peuvent être en situation de chômage. Le modèle de Lewis d'une économie duale fait référence aux notions d'un secteur moderne et de personnes trop pauvres pour avoir les moyens d'être au chômage (Lewis, 1954).

Des données démographiques permettent de confronter les transformations économiques présentées *supra* aux tendances du marché du travail. La part de plus en plus importante de jeunes travailleurs arrivant sur le marché du travail – un total d'un million par an de 2005 à 2010 – signifie que les fortes arrivées de jeunes en âge de travailler doivent être compensées par des créations productives d'emplois. Pour chaque emploi (net) créé par des entreprises urbaines à forte intensité en capital et à productivité élevée – comme celles des zones industrielles et des zones franches d'exportations –, on compte environ dix Vietnamiens qui entrent dans leur quinzième année, principalement dans les zones rurales (GSO, 2011a).

Concernant la dimension géographique du développement au cours des dix dernières années, on a observé une grande mobilité parmi les travailleurs vietnamiens. Le recensement montre qu'entre 1999 et 2004 environ 4,5 millions de Vietnamiens sont allés travailler dans d'autres provinces. Ce chiffre est passé à six millions entre 2005 et 2009, malgré une chute de la demande agrégée, due à la crise économique mondiale (Abella et Ducanes, 2011).

Si la croissance n'est pas contrôlée et réorientée par les politiques socioéconomiques au cours des cinq prochaines années, les facteurs socioéconomiques devraient pousser environ dix millions de Vietnamiens à déménager vers d'autres provinces pour y trouver du travail, et ce de manière définitive. Ce chiffre signifie d'énormes changements, avec une mobilité interprovinciale de plus d'un travailleur vietnamien sur dix, venant s'ajouter à celle des migrants internes déjà déplacés (Abella et Ducanes, 2011).

L'ampleur de ces déplacements, à laquelle s'ajoute l'impact de la réduction des emplois dans l'agriculture, ne peut être compensée par des augmentations même à deux chiffres de la production industrielle à forte productivité. Une grande partie des emplois provient des entreprises individuelles, principaux employeurs des travailleurs informels. Ces entreprises ont absorbé un grand nombre de travailleurs dont la contribution à la valeur ajoutée est marginale. C'est ainsi qu'une part de l'emploi créé n'a pas été productive, certains chercheurs la considérant comme un phénomène de « *partage du travail* » (Islam, 2011). Ainsi, la création d'emplois productifs devrait être prise en compte séparément du phénomène de « *partage du travail* », qui pourrait se définir comme étant une même quantité de travail produite par un plus grand nombre de personnes, ce qui expliquerait, parmi d'autres raisons, la stagnation de la productivité dans l'économie informelle (OIT, 2010).

Concernant le modèle de croissance, les activités économiques se concentrent sur les zones urbaines ou proches des infrastructures. Les coûts d'opportunité de délocalisation signifient que les grands conglomerats industriels sont réticents à l'idée de s'implanter au Vietnam rural. Même selon le scénario le plus

optimiste – mais, comme nous l’avons vu, irréaliste – de croissance de la production adaptée aux besoins en matière d’emploi, un flux massif de travailleurs, des zones urbaines vers les zones rurales du Vietnam, serait nécessaire.

Selon ces tendances, une cartographie industrielle montre des entreprises formelles à forte productivité dans les zones urbaines, et principalement des fermes et activités non agricoles et informelles dans les zones rurales. Cette situation se retrouve souvent dans les pays où le modèle de développement se base principalement sur les investissements directs à l’étranger, l’intention étant d’accélérer le processus d’accumulation de capitaux^[119].

La production industrielle orientée vers l’exportation est une autre caractéristique de la production industrielle au Vietnam. Elle subit des variations cycliques, et les travailleurs risquent donc le chômage ou des formes précaires de génération de revenus. Islam (2011) montre qu’en termes relatifs et absolus, par rapport à d’autres pays de l’Association des nations de l’Asie du Sud-Est (ASEAN), le Vietnam intensif en capital, qui a grandement profité de la croissance passée, n’a pas ou peu connu d’intégration avec les entreprises privées et les sociétés familiales. Les activités rurales, qui fournissent des revenus à plus des deux tiers de la population, se caractérisent par un travail non salarié et peu ou pas de liens avec le secteur moderne.

Les tendances officielles, en termes de réduction de la pauvreté, doivent être entre autres étudiées plus avant, afin de souligner que le travail effectué par le gouvernement pour

l’éradication de la pauvreté doit se poursuivre. Plusieurs chercheurs ont analysé la corrélation entre l’agriculture, qui est principalement informelle, et la pauvreté ; et de nouvelles données tirées de Cling *et al.* (2011) révèlent les liens entre le secteur informel et la pauvreté urbaine. Nous avons vu que près de la moitié des travailleurs du secteur informel sont dans la fabrication et le bâtiment, ce qui souligne un passage du secteur agricole au secteur non agricole. La transition a entraîné des cas d’éradication de la pauvreté qui ne sont pas toujours permanents, de nombreuses personnes se trouvant sur la brèche, ou à risque de pauvreté. Ces ménages dominés par les travailleurs informels sont surreprésentés parmi les « pauvres transitoires ». Ce groupe se définit comme les ménages passant au dessus puis en dessous du seuil de pauvreté, de manière intermittente, d’une année sur l’autre (VASS, 2011).

Au total, le défi de la stabilité macroéconomique dans le contexte de la crise internationale, qui réduit le rythme de croissance économique, et donc des créations d’emplois à court terme, s’ajoute aux défis de moyen terme de l’inclusivité et de la durabilité du modèle de croissance. Comme par le passé, l’économie informelle continuera probablement d’absorber les travailleurs incapables de trouver un travail dans le secteur formel.

Vers une stratégie nationale pour l’emploi

Les données ressortant de cette analyse indiquent qu’il faut évoquer la gouvernance des marchés formel et informel du travail. Comment l’emploi informel sera-t-il défini et géré

[119] Beaucoup d’études ont été effectuées sur les réussites et les échecs des modèles économiques bâtis sur l’investissement direct à l’étranger (Thompson, 1999).

dans le cadre actuel des politiques et institutions ? Et, si les travailleurs informels ne sont pas évoqués, est-il logique de partir de l'hypothèse que la formalisation sera un produit automatique du développement économique ? Quels sont les domaines politiques qui devront être évoqués dans la stratégie nationale pour l'emploi devant une informalité si généralisée ? Cette première partie décrit certains aspects du cadre politique au Vietnam, puis nous présenterons la façon dont la VES a identifié des stratégies afin que les politiques pour l'emploi gèrent aussi l'informalité.

Une étude de la précédente VES, sur la période 2001-2010, préparée par le ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales (MOLISA, 2001), montrait que les outils utilisés pour gérer le problème du chômage se composaient principalement de politiques et programmes directement mis en œuvre par le MOLISA. Ces derniers concernent le Code du travail, la protection sociale, les services pour l'emploi et certaines politiques du marché du travail. Au Vietnam, les politiques du marché du travail (formation professionnelle, par exemple) sont coordonnées par les centres des services de l'emploi, qui sont directement administrés par le bureau pour l'emploi.

Par définition, il est difficile aux gouvernements nationaux de détecter et d'observer les agents informels. Ainsi, les politiques du marché du travail et les institutions de respect du Code du travail ont un impact qui reste limité – voire inexistant – en ce qui concerne certains segments informels de l'économie et du marché du travail. L'efficacité des actions de formalisation prises par le gouvernement se situe principalement dans les interventions indirectes sur le marché du travail : il s'agit, par exemple, des politiques de développement

macroéconomique et de développement territorial, et des services et transferts sociaux (santé, éducation et autres). L'autre possibilité est de supposer que la formalisation est un produit dérivé du développement, et que la protection inhérente au Code du travail sera automatiquement étendue à tous les travailleurs et unités économiques. Mais malheureusement, comme nous l'avons expliqué, cette approche n'est pas confirmée par les données tirées de la quasi-totalité des pays en développement. En outre, dans un pays comme le Vietnam, où l'informalité est endémique, et où l'on a environ un inspecteur du travail pour 350 000 personnes, le respect des normes en matière de travail ne peut pas avoir de rôle majeur au sein des stratégies de formalisation. Les politiques relatives au marché du travail proposent uniquement de mettre fin aux activités informelles afin d'encourager les travailleurs à trouver un emploi dans le secteur formel.

Pour que la croissance économique joue un rôle positif sur la quantité et la qualité de l'emploi, les politiques économiques doivent être conçues et évaluées en fonction de l'étendue des avantages apportés aux travailleurs et aux employeurs dans les secteurs formel et informel, dans un pays où la majeure partie des travailleurs ne dispose pas de contrat de travail formel. Plus précisément, en plus des avantages directs attendus pour les travailleurs comme pour les employeurs, ces politiques devraient être évaluées, en étudiant en particulier leurs capacités à faire naître un environnement permettant : i) l'investissement, par l'amélioration des conditions d'épargne nationales ; ii) la croissance commerciale ; et iii) la génération d'un emploi productif. Ces mesures pourraient avoir un impact positif sur la formalisation. En plus, la croissance économique peut être recherchée dans divers secteurs et

industries. Ceux-ci peuvent être plus ou moins intensifs en capitaux, avec des pertes ou des gains nets en productivité des facteurs et en efficacité des utilisations des facteurs. En outre, la croissance des activités économiques peut être soutenue par le développement du secteur privé, l'investissement public, ou par un mélange de ces deux éléments.

Après l'impressionnante réduction de la pauvreté imputable au fort développement du secteur informel, le pays cherche aujourd'hui à mettre à jour la qualité de ces activités et emplois, jusqu'à un certain point. En outre, étant donné la pression fiscale qui a atteint 28 % de la production, une autre préoccupation tourne autour du besoin d'augmentation des contributions aux impôts. Ceci peut aussi expliquer les efforts faits pour la définition et la détection de l'emploi informel.

Trois principaux ministères vietnamiens décident des politiques affectant l'économie réelle : le ministère de la Planification et de l'Investissement (MPI), le ministère de l'Industrie et du Commerce (MOIT), et, non des moindres dans un pays où plus de 70 % de la population vit en zones rurales, le ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MARD). La stratégie de développement socioéconomique (SEDS) comprend des objectifs en matière d'emploi, mais de manière très générale et non dotés d'un mécanisme de transmission de l'impact économique sur le marché du travail. En d'autres termes, l'objectif de cette politique est sans doute double : l'emploi non agricole informel serait progressivement absorbé par de nouvelles industries dominées par de grandes entreprises ; l'emploi agricole (informel) serait également réduit par des politiques de restructuration. Il semble que les anciennes politiques de formalisation aient cherché à inciter les travailleurs informels

à changer d'industrie et de métier, et à rejoindre le secteur moderne. Toutefois, la même question subsiste : jusqu'à quel point le secteur moderne peut-il compenser l'amplitude et la polarisation des déséquilibres du marché du travail ?

Pour l'économie politique, s'agissant du modèle de croissance, les différents ministères peuvent avoir des intérêts divergents, voire contradictoires. À cette aune, le modèle de croissance du Vietnam dépend fortement des options politiques choisies par le MPI. En effet, de ce point de vue, la canalisation des atouts, des ressources, et l'orientation des priorités vers des industries déjà fortement productives permettraient de faire des investissements meilleurs et plus rapides, et d'éviter de déverser des ressources dans des zones éloignées, pour des activités agricoles à faible productivité ou des *clusters* d'unités économiques difficiles à détecter et coûteux à mettre en œuvre. On se heurte ici à une contradiction potentielle, au moins à court et moyen termes, avec l'objectif de création d'emplois en nombre et de qualité suffisants.

4.3.2. Politiques liées à l'informalité dans la stratégie vietnamienne pour l'emploi 2011-2020

Suivant la Convention 122 du BIT sur les politiques de l'emploi (*cf.* encadré 3), les objectifs de la nouvelle VES conçue par le MOLISA avec l'assistance du BIT sont les suivants : *i)* emploi productif et choisi librement ; *ii)* qualité des emplois répondant aux besoins et aux aspirations de tous ; *iii)* voix et participation des travailleurs et des unités économiques lors de la conception de politiques et d'institutions touchant à leur vie au travail.

À la suite de ces trois principaux objectifs, des objectifs spécifiques ont été précisés. Les objectifs sont définis comme des changements attendus d'une variable en conséquence d'une certaine politique. En fonction de l'évaluation du défi de l'emploi, le MOLISA a identifié deux objectifs liés à l'emploi informel et à sa formalisation : une réduction des 12,4 millions de travailleurs actuellement engagés dans des activités du secteur informel, une augmentation de la couverture de la sécurité sociale étendue aux 8,4 millions d'activités informelles familiales.

La liste de tous les objectifs est disponible dans le document de la VES, mais il est important de préciser les critères utilisés pour choisir les objectifs. Lors de l'évaluation des avantages pour les facteurs de production – travail et capital –, deux critères peuvent être utilisés pour garantir la pertinence et le caractère inclusif. Ces critères peuvent être résumés en veillant à ce que les politiques socioéconomiques profitent *i)* à la majorité de la population, et *ii)* aux minorités. L'informalité évaluée dans les agrégats ressort clairement comme priorité, car elle concerne la majorité des travailleurs et des entreprises.

Encadré 3 *Convention 122 du BIT sur les politiques pour l'emploi*

Début 2007, le gouvernement du Vietnam a demandé au BIT de le soutenir pour rédiger une nouvelle stratégie nationale pour l'emploi, pour les années 2011-2020. Le BIT a accepté d'aider, en précisant que la définition des objectifs de cette stratégie devrait se baser sur les dispositions de la Convention 122 du BIT sur les politiques pour l'emploi (1964), que le gouvernement a l'intention de ratifier. En février 2012, 104 pays avaient ratifié cette Convention.

Cet outil international a pour objectif principal la déclaration et la poursuite d'une politique conçue pour promouvoir un plein emploi, productif et librement choisi. En d'autres termes, comme le stipule clairement l'article 1 de la Convention, cette politique cherche à veiller à ce qu'il y ait du travail pour tous ceux qui sont disponibles et qui en recherchent, que ce travail soit aussi productif que possible et qu'il y ait liberté de choix de l'emploi, et que chaque travailleur ait la possibilité de se qualifier et de mettre à profit ses compétences et capacités dans un travail qui lui convient, sans discrimination. En outre, la Convention stipule la consultation de représentants des personnes affectées par les mesures prises, notamment les représentants des employeurs et des employés (Article 3). Et pour finir, cette politique nationale pour l'emploi doit prendre en compte, comme il se doit, l'étape et le niveau de développement économique et les relations mutuelles entre les objectifs pour l'emploi et autres objectifs économiques et sociaux, à atteindre suivant des méthodes appropriées aux conditions et aux pratiques nationales. En d'autres termes, la Convention 122 du BIT clarifie non seulement les objectifs dont doit se doter une stratégie pour l'emploi, mais aussi les principes qui devraient guider sa formulation, comme sa mise en œuvre.

Relever le défi de l'emploi

Le processus à suivre pour identifier les politiques pertinentes, quant au défi de l'emploi, peut être décrit par analogie au choix d'ingrédients nécessaires à la fabrication d'un gâteau. Le réussir nécessite l'ajout de levure au sucre et autres ingrédients. Dans cette analogie, la levure représente les politiques expansionnistes pour l'emploi, définies comme des politiques économiques pouvant produire une augmentation nette de l'emploi, grâce à leurs effets expansionnistes sur la croissance de la production. D'autres mesures de promotion de l'emploi, comme le développement des compétences et autres institutions du marché du travail, contribuent à la réussite du processus. Ainsi, les praticiens de la coopération pour le développement devraient garder à l'esprit le fait que chaque ingrédient a une fonction spécifique.

L'inclusion de politiques économiques dans la VES est très liée à la reconnaissance de l'informalité dans le monde du travail, et c'est l'un des éléments qui a permis de définir les objectifs de formalisation énoncés *supra*. Comme nous l'avons montré, des politiques économiques affectant indirectement l'emploi informel existent dans la VES en tant que principales stratégies sous-jacentes de gestion des agents informels. Si l'ancienne VES 2001-2010 se centrait principalement sur les outils (politiques et programmes, mesures et réformes), affectant ce que les institutions pouvaient « observer », comme les entreprises et les travailleurs formels protégés par le Code du travail, la nouvelle stratégie s'attaque à des questions liées à l'informalité, les « non observés », principalement *via* une intervention socioéconomique « indirecte ».

Avec des niveaux de revenus plus élevés, s'apparentant aujourd'hui à ceux de pays à revenus moyens, les activités informelles – qui ont joué leur rôle dans la sortie de la pauvreté extrême – sont également visées par les politiques socioéconomiques qui tentent de réduire leur vulnérabilité aux chocs internes et externes. Ces politiques cherchent à créer une relation plus proche entre les secteurs moderne et informel, et à mettre en place des programmes de protection sociale conçus pour les travailleurs informels. Dans d'autres contextes régionaux, elles ont été efficaces pour contrer l'obsolescence de la production du secteur informel et la lier au secteur moderne. Certaines mesures de protection sociale visant les pauvres doivent aussi être adoptées pour protéger les revenus en temps de crise économique.

En plus des activités non agricoles informelles, le gros de l'agriculture reste informel, les unités économiques ne s'inscrivant pas aux registres. Des efforts ont été renouvelés par la VES dans l'agriculture et les activités agricoles, ce qui a mené le Comité central du Parti communiste à promouvoir le développement rural^[120]. La VES identifie des politiques de développement rural visant la productivité dans les activités agricoles et non agricoles. Ceci est particulièrement important dans un pays comme le Vietnam, qui reste principalement rural, surtout lorsqu'il s'agit de battre en brèche l'idée que le développement passe uniquement par la production industrielle.

Ces orientations prises par la politique de la VES se retrouvent dans les réformes de l'investissement public décidées par le Comité central du Parti.

[120] Comité central du Parti, Résolution 3, octobre 2011.

Plusieurs politiques

La VES reconnaît les agents informels – travailleurs et unités économiques informels – comme cibles des politiques publiques, et s’est dotée de nouveaux critères d’évaluation de l’impact des politiques de l’emploi. Comment les politiques pour l’emploi doivent-elles favoriser la formalisation de ces travailleurs, et rehausser la qualité de l’emploi et leur productivité ?

L’un des grands principes de la VES est de permettre aux politiques industrielles et sectorielles de répondre aux besoins des agents informels. Ces politiques sont incluses dans la SEDS, pour laquelle la VES prend l’angle de l’emploi. La SEDS indique de manière sage que « *la production intensive en main-d’œuvre continuera à jouer un rôle dans les dix prochaines années au Vietnam* ». Du point de vue technique, il s’agit d’une incitation implicite à réorienter les politiques pour qu’elles soutiennent les activités économiques actuellement intensives en main-d’œuvre, principalement informelles et situées dans des zones pauvres du Vietnam.

Plus spécifiquement, deux orientations politiques sont suggérées pour augmenter la productivité du travail, les mesures pouvant soit inciter à formaliser les activités informelles, soit, *a contrario*, aider ces travailleurs à fermer leurs activités, à se requalifier et à trouver un emploi dans des entreprises formelles, de taille plus importante. Ces deux approches se combinent en fonction de la quantité attendue d’entrée de main-d’œuvre dans le secteur moderne à partir d’activités informelles et agricoles, mais aussi des possibilités de mise à jour de la production et de la productivité des travailleurs actuellement en emploi informel. La VES promeut un programme de recherche permet-

tant d’identifier les activités et emplois économiques informels et celles devant sortir de l’informalité. L’objectif est aussi de reconnaître les activités devant cesser afin que les travailleurs puissent trouver du travail dans des entreprises formelles, au sein de l’industrie moderne.

Pour améliorer les liens entre les unités économiques non agricoles et les entreprises intensives en capital, la VES suggère plusieurs mesures de développement économique et territorial. En ce qui concerne l’emploi, on remarque que les entreprises étrangères bénéficient d’une plus grande part de production – qui était déjà de 42 % de la production industrielle totale en 2009 – tout en n’offrant des emplois qu’à 4,2 % du total des travailleurs. En conséquence, il est improbable que l’investissement direct à l’étranger soit le seul élément absorbant. Par ailleurs, les unités économiques domestiques privées représentent environ 80 % de l’emploi total. La VES propose un équilibre entre les politiques d’augmentation de la productivité et les politiques de promotion de l’emploi rural dans les activités agricoles et non agricoles. Ces politiques sont couplées d’incitations à lier les conglomerats industriels à forte productivité à des sous-traitants de plus petite échelle.

Restructuration des politiques

Dans un pays en transition, la politique économique oriente également la rapidité de la restructuration, que l’on peut définir comme la rapidité à laquelle le système économique passe d’activités économiques à faible productivité à des activités hautement productives. Ce processus de changement structurel peut être présenté comme une application du modèle de Lewis (ADB, 2011a). Au Vietnam, la SEDS soutient deux types de restructuration :

i) le passage d'activités agricoles à des activités non agricoles, en supposant que la transition s'opère d'une agriculture de subsistance à faible productivité ;

iii) le passage d'activités publiques à des activités privées sur des marchés non caractérisés par les défaillances de marché, les externalités de production et de distribution de biens publics.

Dans un contexte de transition, les politiques économiques devraient prendre en compte les « facteurs de modernisation » ainsi que les rythmes prévisibles de création et de destruction d'emplois dans les différents secteurs et industries, sur la base des tendances passées. La conception de mesures et programmes spécifiques dans le cadre de la mise en œuvre de la VES devrait inclure un processus d'évaluation de l'intensité de l'emploi de secteurs et d'industries promues comme très productives, et par conséquent, des capacités globales des nouvelles industries et secteurs à absorber les arrivées des jeunes sur le marché du travail et les travailleurs licenciés, d'emplois à faible productivité.

La restructuration des entreprises d'État est liée au besoin d'augmenter l'efficacité des investissements.

Pour revenir sur le modèle de croissance, un modèle de « croissance à tout prix » faisant la promotion des activités industrielles les plus intensives en capitaux, tel que celui principalement adopté par le Vietnam au cours des dix dernières années, pourrait ne pas répondre aux besoins de la plupart des travailleurs et unités économiques. Les travailleurs informels pourraient ne pas, ou peu, souhaiter abandonner leur activité pour un travail salarié, et quitter leur communautés. La mobilité présente

de nombreux coûts indirects en termes de qualité de vie et de satisfaction de l'emploi.

Les politiques et programmes de promotion de l'emploi agricole et non agricole rural représentent également un pilier important de la VES. Pour résumer, La VES a interprété l'insistance de la SEDS sur l'adoption d'une politique mixte, soutenant les activités intensives en main-d'œuvre et la productivité, comme une façon d'empêcher le Vietnam de devenir un pays riche où il ne fait bon ni travailler ni vivre.

Macrogouvernance et emploi

La VES traite aussi du besoin d'adopter des politiques de stabilité macroéconomique en étudiant leur impact sur l'économie réelle et le marché du travail. D'après l'expérience internationale, respecter des objectifs en matière d'inflation peut entraîner en soi des ruptures excessives de la croissance économique sur le long ou le moyen terme, avec des répercussions subséquentes sur les facteurs « levure » des politiques pour l'emploi. Pour que le système de production absorbe les nouvelles entrées sur le marché du travail, un cadre macroéconomique centré sur la population doit combiner les préoccupations en matière de stabilité macroéconomique – comme les objectifs relatifs à l'inflation – à celles en matière de croissance de l'économie et de la productivité, et enfin à la création d'emplois de qualité (Anwar et Islam, 2011).

Les objectifs des banques centrales doivent être évalués en lien avec les capacités du système à orienter la croissance au regard des travailleurs et des entreprises. Le cadre de suivi de la Banque d'État vietnamienne et du Comité économique de l'Assemblée nationale inclut les variables du marché.

Les mécanismes de transmission entre le système financier national, l'économie réelle et le marché du travail doivent être suivis. Mettre en place un dialogue sur des politiques économiques, qui permettent au gouvernement d'atteindre des objectifs conjoints à travers des politiques expansionnistes affectant l'emploi productif, devrait donc permettre de soutenir la mise en œuvre institutionnelle d'une stratégie pour l'emploi. Au bout du compte, la quantité d'emplois sera affectée, notamment par la création d'emplois et les questions de productivité. Ce dialogue, mené par l'Institut des sciences du travail et des affaires sociales (ILSSA/MOLISA), a le soutien des institutions nationales sous un mandat de stabilité macroéconomique.

La qualité du travail est un élément clé de la promotion de l'emploi

Malgré leur impact sur les agents informels et sur le processus de formalisation, les politiques expansionnistes ne suffisent certainement pas à promouvoir l'emploi et la formalisation. Pour revenir à la métaphore des ingrédients nécessaires à la confection d'un gâteau, nombreux sont ceux qui pensent que lorsqu'il s'agit de politiques de l'emploi, la levure entre en interaction avec le sucre pour créer un gâteau bien proportionné, en termes de taille et de goût.

Il est tout d'abord important de rappeler que les politiques pour l'emploi doivent combiner des outils expansionnistes à des politiques de développement des ressources humaines efficaces et équitables. Elles doivent aussi inclure : des politiques actives pour l'emploi, destinées à offrir une chance aux travailleurs en situation d'exclusion sociale ou de risque sur le marché du travail ; une vaste gamme de programmes de protection sociale permettant

de faciliter les ajustements entre la demande et l'offre de travail ; des institutions chargées de faire respecter les normes principales en matière de travail. Ces politiques, comme celles étudiées *infra*, ont été sélectionnées par la VES pour améliorer la qualité de l'emploi, avec l'objectif global de répondre aux besoins des travailleurs et à leurs aspirations dans le monde du travail.

Si la VES n'évoque pas explicitement la pertinence, face au défi de l'emploi, de l'informalité – qu'il s'agisse d'unités économiques non inscrites, ou d'entreprises inscrites au sein desquelles le travail n'est pas protégé –, les travailleurs informels sont identifiés comme cibles des politiques pour le marché du travail, uniquement si ces politiques favorisent leur formalisation. De fait, le gouvernement ne devrait pas promouvoir un marché du travail à deux niveaux, où les acteurs de l'emploi formel sont soumis à des règles différentes de ceux de l'emploi informel.

Au Vietnam, les politiques sociales ont fait l'expérience d'un programme de sécurité sociale volontaire conçu pour les travailleurs informels. Mais jusqu'à présent ce programme n'a pas atteint son objectif. Sur environ douze millions de bénéficiaires potentiels, seuls 35 000 y ont participé. La VES cherche à étendre la couverture de sécurité sociale en modifiant les programmes de protection sociale existant pour appuyer la transition du marché du travail informel vers le marché du travail formel.

L'idée de la VES, qui accompagne l'importance de la mise en place des mesures de protection sociale, est que, la formalisation prenant du temps, un plancher de base de soutien aux revenus et de services aux pauvres est important pour diverses raisons dépassant la portée de la présente étude.

La VES indique également que le modèle de croissance présenté dans les politiques de développement socioéconomique du Vietnam doit aussi être considéré comme un outil efficace d'atténuation des effets indésirables de la migration dans le pays et du surpeuplement dans les villes. Le MOLISA a préparé, avec l'aide du BIT, un manuel développant des exemples concrets de l'ASEAN et d'autres pays asiatiques, qui montrent comment les mesures affectant ou ayant affecté la mobilité peuvent être sensibles à l'emploi.

Autre élément important contribuant à l'inclusion de l'informalité dans la VES : les changements de cadre réglementaire. Il s'agit de changer les lois et réglementations pour les rendre plus inclusives afin de générer la formalisation. Pour que les travailleurs du secteur informel soient identifiés en tant que bénéficiaires potentiels des politiques et programmes, le cadre réglementaire doit présenter des règles cohérentes d'immatriculation. Cling *et al.*, (2012) identifient la présence de zones grises dans le système d'immatriculation des unités économiques. En d'autres termes, sous un certain niveau de revenu, les unités économiques ne sont pas obligées de s'immatriculer. Cet aspect du cadre réglementaire pourrait être défini comme la « zone grise ».

Quels seraient les coûts de la clarté au sein d'un système réglementaire ? Comment cette zone grise profite-t-elle du système ? Soit les autorités vietnamiennes ne réforment pas le registre parce qu'elles estiment que l'informalité est acceptable et/ou tolérable, soit elles pensent que l'informalité disparaîtra avec le développement économique. Autre raison possible : les autorités vietnamiennes se seraient rendu compte des importantes difficultés d'immatriculer toutes les unités économiques et de maintenir le registre à jour.

Dans tous les cas, il est difficile de comprendre à qui profite ce manque de clarté. Il serait important que la VES finale inclut une proposition de principes spécifiques et de lignes directrices de réforme du système, remplaçant l'exemption d'inscription par une exemption d'impôt. Les tentatives échouées de réformes similaires par le passé indiquent qu'il sera peut-être utile d'étudier la façon dont les autorités nationales définissent différents aspects de l'informalité. Le Vietnam dispose de définitions multiples des termes liés à l'économie informelle. Ces définitions peuvent être contradictoires, elles se juxtaposent parfois, et sont en cours d'étude par l'équipe chargée de rédiger la disposition du droit du travail.

Voix et participation

Comme nous l'avons vu, le troisième principe de la Convention 122 du BIT est le troisième objectif de la VES, qui comprend les politiques nécessaires pour atteindre les deux premiers objectifs décrits précédemment – choix libre, emploi productif et qualité de l'emploi. Ce troisième objectif se centre sur la promotion de la coopération interministérielle et tripartite.

Un comité de direction interministériel pour la VES

La VES inclut l'engagement à établir un comité de direction interministériel, doté de représentants de haut niveau des ministères concernés, de la Banque centrale et de l'Assemblée nationale, qui devraient coopérer à la fois lors de la phase de mise en œuvre, mais aussi pour la conception des plans opérationnels spécifiques.

Le MOLISA doit jouer un nouveau rôle, conseillant les ministères concernés sur les politiques qui favoriseront l'absorption de capi-

taux et d'investissement étranger, mais pourraient être en conflit avec le bien-être de la société. Par exemple, les décisions en matière d'investissements stratégiques et la promotion de certaines industries peuvent prendre la forme d'un échange entre le développement rapide des zones urbaines d'une part, et un modèle plus lent – quoique plus inclusif et durable – d'autre part : la croissance équilibrant alors les besoins du Vietnam urbain et rural. Ceci peut entraîner des conflits d'intérêts entre les ministères, dont l'objectif principal est la croissance économique, et les ministères qui travaillent dans le cadre d'objectifs liés à une définition plus vaste du bien-être (comme le MOLISA) ; ou les ministères dont les objectifs s'évaluent sur des décennies (comme le ministère de l'Éducation et de la Formation – MOET) par rapport au laps de temps plus court nécessaire pour évaluer la croissance.

La VES doit donc être considérée comme une stratégie à deux facettes permettant de gérer ces besoins de coordination. Inspirée et bâtie à l'origine en fonction de la stratégie de développement socioéconomique (SEDS), la stratégie devrait pouvoir fournir des lignes directrices sur la façon de réorienter le modèle de croissance pour inclure la majorité des individus, foyers et communautés.

Ainsi, un rôle nouveau se détache pour le MOLISA, dans un pays comme le Vietnam : (i) conseiller les autres ministères – surtout le MPI et le ministère des Finances – en leur présentant les implications des politiques socioéconomiques sur l'emploi ; (ii) effectuer le lien entre les politiques et les institutions directement administrées par le MOLISA et les autres politiques et institutions économiques et sociales, y compris le cadre réglementaire

général ; (iii) renforcer les capacités des partenaires sociaux pour qu'ils puissent représenter tous les travailleurs et unités économiques du Vietnam, et les aider à faire connaître leurs besoins au sein d'un dialogue politique.

En outre, la VES doit être considérée comme un document de référence pour que le MOLISA inspire des programmes cibles sur l'emploi et plus globalement les politiques du marché du travail.

Approche tripartite donnant plus de voix aux travailleurs informels et unités économiques

La reconnaissance des travailleurs informels dans le dialogue politique souligne également la pertinence de la VES, surtout dans un pays comme le Vietnam, où plus de deux travailleurs sur trois sont informels.

Les recommandations attenantes aux conventions internationales stipulent que l'organisation chargée de la mise en œuvre des dispositions doit être conçue en fonction du contexte et des pratiques nationales. En ce qui concerne le troisième principe – la représentation de tous les travailleurs et de l'ensemble des entreprises dans le dialogue politique –, le BIT a choisi de passer par les partenaires sociaux, des organisations composées de membres et représentant la communauté des travailleurs et des employeurs dans le contexte national. Une autre manière de respecter ce principe serait de promouvoir des formes d'organisation des travailleurs, des entreprises et des affaires familiales capables de canaliser les besoins de ces unités économiques et de ces travailleurs qui ne sont pas – ou pas encore, dans l'opinion vietnamienne – membres des trois partenaires sociaux du Vietnam, *Vietnam General Confederation of Labour* (VGCL), *Voluntary Control*

Council for Interference by Information Technology Equipment (VCCI) et Vietnam Competition Authority (VCA).

Le besoin de reconnaissance des travailleurs informels est bien documenté dans la stratégie, qui présente des indicateurs de suivi comme « *augmentation du nombre d'affaires familiales organisées en associations nationales et locales* » ou « *augmentation du nombre d'entreprises de petite échelle membres de la confédération des employeurs* »^[121].

Pour résumer la présente section, il reste encore beaucoup à faire pour que les institutions adoptent une approche pratique pour les travailleurs de l'économie informelle. Par exemple, l'un des principaux programmes pour les travailleurs informels sur le marché du travail a été mis en place en 2010 ; son objectif est d'offrir chaque année une formation à au moins un million de travailleurs

ruraux. Ce programme a permis d'identifier des travailleurs informels, à travers des institutions basées dans la communauté. Pourtant, sa mise en place reste vague et il serait intéressant d'évaluer sa performance. Si les programmes de formation proposés par les fournisseurs publics comme privés se concentrent sur les compétences nécessaires aux grandes entreprises formelles, le programme n'est qu'une incitation à la migration interprovinciale, vers les zones industrielles et de traitement de l'exportation, et ne représente pas un soutien à l'augmentation de la productivité du travail pour le développement rural endogène. Le développement endogène signifierait que les unités économiques informelles s'amélioreraient et s'achemineraient vers la formalisation. Une telle stratégie, fondée sur la migration rurale-urbaine, serait dépendante de l'hypothèse selon laquelle il y aurait assez d'emploi dans le secteur formel pour ceux qui ont été formés.

[121] Les phrases en italiques sont des objectifs spécifiques de la stratégie nationale pour l'emploi.

Conclusion

C'est grâce aux initiatives des groupes de réflexions gouvernementaux et des partenaires de coopération internationale que nous en savons beaucoup plus aujourd'hui sur l'économie informelle. Ceci est important car cette dernière comprend des travailleurs et des unités économiques aux caractéristiques variées ; les programmes politiques doivent donc être ciblés. Or, les politiques destinées au secteur informel diffèrent de celles qui visent les entreprises agricoles informelles. Nous avons aussi essayé d'identifier un autre secteur d'intervention : les mesures et programmes incitant à la protection des travailleurs informels dans les entreprises formelles, qui doivent être couplés d'actions ciblées cherchant à limiter l'émergence de formes de travail non déclaré.

Nous estimons que l'aide aux politiques pour l'emploi fournie par le BIT et d'autres partenaires du développement, comme les diverses agences contribuant au programme « One UN Vietnam » et l'IRD/DIAL, a joué un rôle d'élargissement de la couverture de la stra-

tégie mais aussi de sa portée sur différents ministères. La cohérence politique, les mesures et programmes basés sur les objectifs et la coordination institutionnelle sont les principes de base de nombreux services de conseils fournis, qui se fondent sur les trois grands articles de la Convention 122 du BIT.

La mise en œuvre de la VES impliquera le développement de programmes, mesures et réformes spécifiques. Cet effort semble particulièrement opportun et pertinent, car les documents de planification commencent à reconnaître l'existence et le rôle de l'informalité. Les mesures de suivi et d'évaluation, qui semblent parfaites sur le papier, doivent être efficaces dans la pratique. La manière dont le gouvernement effectuera cette coordination entre différentes institutions sera déterminante : la VES restera-t-elle un document peu pertinent pour les décideurs politiques, ou guidera-t-elle la mise en œuvre de politiques publiques qui modifieront l'emploi au cours des dix prochaines années ?

Bibliographie

ABELLA, M. et G. DUCANES (2011), "The Economic Prospects of Vietnam and What it Means for Migration Policy", *Employment Policy Collection*, No. 2, OIT, Hanoï.

ADB (2011a), *Towards Higher Quality of Employment*, Manille.

ADB (2011b), *Asian Development Outlook 2011: South-South Economic Links*, Manille.

ADB (2011c), *Key Indicators For Asia and the Pacific 2011*.

Données consultables sur le site de l'ADB: www.adb.org/statistics

ADB (2011d), *Asian Development Outlook 2011 Update*, Manille.

ADB (2011e), *Global Food Price Inflation and Developing Asia*, Manille.

ADB (2010), *Asian Development Outlook 2010: Macroeconomic Management Beyond the Crisis*, Manille.

ADB (2006), *Asian Development Outlook 2006*, Manille.

ANWAR, S. et I. ISLAM (2011), "Should Developing Countries Target Low Single Digit Inflation to Promote Growth and Employment?" *Mimeo*, Employment Policy Department, OIT, Genève.

CEACR (2011), *Comments of the Committee of Experts on the Application of Conventions and Recommendations*, OIT, Genève.

CLING, J.-P., M. RAZAFINDRAKOTO. et F. ROUBAUD (2012), « Economie informelle, crise et politiques publiques au Vietnam », section 4.2 de cet ouvrage.

CLING, J.-P., M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2011), "The Informal Economy in Vietnam", *Employment Policy Collection* No. 5, OIT, Hanoï

GSO (2011a), *Labour Force Surveys*, plusieurs éditions, Hanoï.

GSO (2011b), *Viet Nam Household Living Standard Surveys*, plusieurs éditions, Hanoï.

GSO (2008), *Enterprise Survey*, Hanoï.

HANOI NATIONAL ECONOMICS UNIVERSITY (2011), "Research on Informal Employment in Vietnam: Current Situation and Solution", *Employment Policy Collection* No. 6, Hanoï.

ISLAM, R. (2012), *Macroeconomic Policy, Economic Growth, Employment and Poverty: Issues and Challenges for Viet Nam, A Concept Paper*, Hanoï

ISLAM, R. (2011), *Dealing with the Labour Market and Employment Challenges in Vietnam: Synthesis and Key Findings*, OIT, Hanoï.

LEVY, S. (2008), *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*, The Brookings Institution, Washington, D.C.

LEWIS, W. A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor" *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, pp. 139-91.

MOLISA (2011), *Vietnam Employment Strategy, Second draft*, Hanoï.

MOLISA (2001), *Vietnam Employment Strategy 2001-2010*, Hanoï.

MPI (2011), *Socio Economic Development Strategy 2011-2020*, Hanoï.

OIT (2010), *Labour and social trends – Vietnam*, Hanoï.

PAPOLA, T. (2011), "Meeting the Employment Challenge in Vietnam – Towards an Employment Oriented Growth Strategy", *Employment Policy Collection* No. 1, Hanoï.

THOMPSEN, S. (1999), "Southeast Asia: The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development", *OECD Working Papers*, Paris.

VASS (2011a), "Employment and Social Protection in Vietnam", *Employment Policy Collection* No. 3, OIT, Hanoï.

VASS (2011b), *Poverty reduction in Vietnam : Achievements and Challenges*, Hanoï.



4.4. Protection sociale et économie informelle au Vietnam : la couverture universelle est-elle possible ?

Paulette Castel

Introduction

Une vaste proportion de la population vietnamienne travaille dans le secteur informel et ne bénéficie pas de régime d'assurance sociale ou de santé. Ceci n'est pas inhabituel dans un pays à revenu intermédiaire (1 200 USD par tête). La volonté des pouvoirs publics de développer rapidement « *des systèmes de santé et d'assurance sociale forts, avec pour but l'assurance santé et sociale pour tous* » (ILSSA, 2010) est toutefois plus inattendue. Des subventions couvrent déjà la participation à l'assurance santé de vastes secteurs de la population (enfants, étudiants, personnes âgées et pauvres) ; et la loi sur l'assurance santé de 2008 prévoit la couverture universelle pour 2015. Dans le domaine de l'assurance sociale (retraites, maladie, maternité, etc.), le gouvernement est encore à la recherche d'une stratégie. En effet, la mise en place d'une couverture universelle de l'assurance sociale est plus complexe que celle d'une assurance santé. Des interventions consistant à subventionner

la participation sont beaucoup plus onéreuses et ne résolvent que très partiellement les problèmes de couverture. En effet, la plupart des salariés du secteur informel, qui désireraient cotiser à la sécurité sociale, seraient trop âgés pour accumuler suffisamment de droits leur permettant d'obtenir une couverture retraite. Jusqu'à présent, les politiques du gouvernement vietnamien se sont centrées sur l'amélioration de l'accès et de la viabilité du système sur le long terme. En 1995, les employés du secteur privé ont été intégrés au système de sécurité sociale obligatoire, initialement réservé aux employés du secteur public. Puis, la loi de 2006 sur l'assurance sociale a introduit un système parallèle destiné aux agriculteurs et aux travailleurs indépendants, sur la base du volontariat.

Grâce à ces politiques, que ce soit dans le cas de l'assurance santé ou de l'assurance sociale, le système de couverture sociale au Vietnam a

rapidement progressé. Le défi à relever reste cependant encore très important. En 2008, l'assurance santé couvrait 55,9 % de la population et la multiplication des subventions avec la mise en place de la loi de 2008 pourrait faire progresser le taux de participation au cours des prochaines années de façon encore plus impressionnante, jusqu'à 76 % de la population (Castel *et al.*, 2010). Malgré cet énorme soutien financier de l'État, un peu moins d'un quart de la population qui ne bénéficie pas de ces incitations pourrait tout de même demeurer en dehors du système d'assurance santé. En ce qui concerne la sécurité sociale hors santé (régime de retraite, congés maladie, maternité, chômage, etc.), la participation a aussi fortement progressé mais les résultats sont nettement en deçà de ceux obtenus pour l'assurance santé. La forte croissance et le développement rapide du secteur des entreprises privées depuis 2000 ont entraîné une augmentation rapide du nombre de cotisants, passant de 3,2 millions en 1996 à 9,4 millions en 2010. Ce chiffre reste néanmoins faible comparé aux 48 millions de travailleurs du Vietnam. La participation des fermiers ou des travailleurs indépendants au régime volontaire est par ailleurs infime.

En matière de sécurité sociale, l'attitude la plus courante des décideurs politiques est de miser sur une progression naturelle de la couverture sociale : l'emploi informel est appelé à progressivement disparaître au fur et à mesure du développement, de l'extension de l'emploi salarié et des progrès en termes de contrôle et de gestion des systèmes. En ce sens, l'expérience internationale tend à montrer que les pays dont le PIB par personne est le plus élevé ont une meilleure couverture de la main-d'œuvre (Palacios et Pallares, 2000). L'expérience des pays d'Amérique latine in-

dique cependant qu'étendre la couverture peut être aussi difficile même lorsque la croissance est au rendez-vous. Malgré une longue tradition de sécurité sociale et des réformes importantes de celle-ci depuis les années 1980, seuls trois des dix-huit pays étudiés par Rofman et Oliveri (2011) présentent des taux de couverture, tous secteurs confondus, supérieurs à 60 %, et seuls sept ont des taux de couverture supérieurs à 60 %.

Plusieurs facteurs expliquent ces résultats décevants. Les programmes sont souvent mal adaptés aux différents groupes d'actifs. Même dans le secteur formel, les employeurs ne sont souvent pas dans l'obligation d'affilier la totalité de leurs salariés : les travailleurs à temps partiel et les saisonniers sont exclus. Les droits à la retraite sont souvent assujettis à des critères de niveaux et de nombre d'années de cotisation, difficiles à respecter lorsque les emplois sont instables. Le mode de fonctionnement ou les prestations des systèmes de sécurité sociale apparaissent parfois peu attrayants. Le manque de lisibilité des liens entre les cotisations et les prestations effectivement perçues réduit les incitations à contribuer. Le manque de fiabilité et d'équité des systèmes de sécurité sociale a également une grande influence sur la volonté d'y participer (Forteza *et al.*, 2009). Au Chili comme au Pérou, Packard (2002) et Barr et Packard (2003) observent que les travailleurs indépendants, qui sont libres de cotiser à une assurance sociale, choisissent de ne pas le faire quand ils réalisent qu'investir pour la retraite dans le logement, l'entreprise familiale ou l'éducation des enfants est une opération « *relativement moins risquée qu'épargner au sein du système réformé de retraite* ». Finalement, comme le suggère l'économie du comportement, il est vraisemblable que les incohérences tempo-

relles, les prédispositions psychologiques et les limitations cognitives des gens expliquent aussi pourquoi de nombreuses personnes ne disposent pas de plans financiers robustes pour leur vieillesse et ne participent pas, sur une base volontaire, à un régime de sécurité sociale (Berheim et Rangel, 2005).

Alors que le gouvernement vietnamien souhaite mettre en place la couverture universelle de santé en 2015 et prépare une réforme de la loi sur l'assurance sociale, les débats sont principalement axés sur les questions liées à la viabilité à court et à long termes des systèmes, les moyens d'éviter la fraude et de renforcer la gouvernance et les techniques de gestion des réserves. Ces réformes sont importantes mais elles ne sont pas directement motivées ou évaluées en fonction des problèmes de couverture et de participation. Les décideurs politiques semblent espérer qu'un ajustement des prestations, s'ajoutant aux gains d'efficacité des institutions de sécurité sociale (VSS) et à l'augmentation des revenus, permettra d'étendre la couverture dans les décennies à venir.

Ce chapitre présente les résultats de plusieurs études effectuées au Vietnam, dans le but de comprendre la participation au système de sécurité sociale des travailleurs non salariés et salariés du secteur formel et informel. Ces études montrent que l'extension de la couverture est liée à de nombreuses questions qui, au-delà des thématiques généralement débattues, concernent : l'attitude des fournisseurs des soins de santé, la compétition des entreprises sur le marché du travail, la perception du rôle des organismes de sécurité sociale, la capacité de ces dernières à protéger les personnes âgées, les prises de risques des institutions de sécurité sociale.

4.4.1. Sécurité sociale santé

La loi de 2008 prévoit la couverture progressive par l'assurance santé de toute la population. Pour aider la participation des plus pauvres et celles des groupes les plus vulnérables, le gouvernement a mis en place un large système de subsides. Ainsi, les pauvres, les personnes appartenant à des groupes ethniques vivant dans des zones montagneuses ou reculées, les habitants des communes les plus pauvres, tous les enfants de moins de six ans et les personnes âgées de plus de quatre-vingt ans reçoivent gratuitement la carte d'assurance santé. Cette dernière est à moitié prix pour les personnes proches du seuil de pauvreté et les élèves du primaire et du secondaire. L'accès aux soins est très large. Tous les soins de santé (dans les établissements agréés) sont remboursés à hauteur d'un montant équivalent à 40 fois le salaire minimum. Une franchise de 20 % est imposée pour toutes les visites. Elle est réduite à 5 % pour les personnes sous le seuil de pauvreté, et supprimée pour tous les enfants de moins de six ans.

Certains subsides, en particulier ceux destinés aux pauvres et aux minorités ethniques, ont été mis en place plusieurs années avant l'adoption de la loi de 2008. En conséquence, le taux de couverture de l'assurance santé en 2008 était, selon les chiffres de l'enquête ménage de GSO, déjà élevé (55,9 %). Si cette même année tous les bénéficiaires des aides additionnelles mises en place par la loi et leurs dépendants s'étaient affiliés à l'assurance santé, cette dernière aurait couvert, en 2008, 17,3 millions de personnes supplémentaires, et le taux de couverture aurait atteint 76 % de la population (cf. tableau 21).

Tableau 21 *Couverture de santé en 2008 et simulations pour 2014*

	Personnes	Part du total (%)
Situation en 2008		
Nombre de personnes participant à une assurance santé		
<i>Obligatoire public</i>	30 682 798	35,55
<i>Volontaire public</i>	17 148 210	19,87
<i>Volontaire privé</i>	401 102	0,46
Taux de couverture des assurances santé en 2008		55,88
Expansion possible 2008-2014		
Nombre de personnes additionnelles directement ou indirectement couvertes grâce aux aides de l'État en 2014	17 351 459	20,10
Taux de couverture des assurances santé en 2014		75,98
Travailleurs et population du secteur informel ne bénéficiant d'aucune aide de l'État pour participer à l'assurance santé	20 728 688	24,02
Total population	86 312 257	100,00

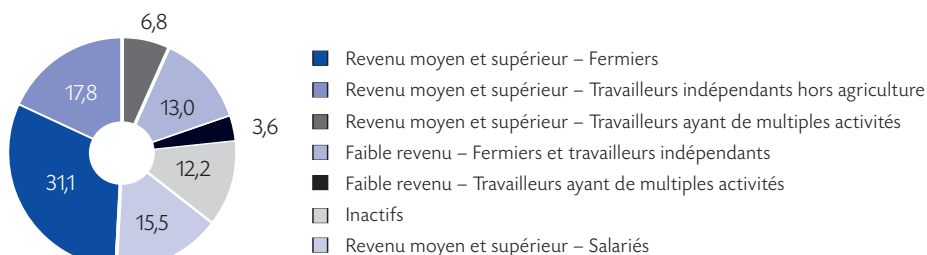
Source : Castel et al., (2010).

Dans le scénario d'expansion de la couverture de l'assurance santé, présenté au tableau 21, 24 % de la population regroupant exclusivement des travailleurs du secteur informel au-dessus du seuil de pauvreté et en âge de travailler – puisque l'État participe à la couverture des pauvres et des enfants d'âge scolaire – restent à couvrir. Comme le montre le graphique 4, ces personnes ne sont pas seulement des fermiers et des travailleurs dépendants ou indépendants de faible revenu. Cette hétérogénéité du secteur informel est aussi observée dans d'autres pays. En Amérique latine, Da Costa *et al.*, (2011) trouvent que seulement 20 % des travailleurs non couverts par les systèmes de sécurité sociale appartiennent aux catégories à faible revenu. Au Vietnam, même parmi les travailleurs dont

le revenu est tiré de multiples activités (sala-riés, activités indépendantes agricoles et hors agriculture), certaines personnes perçoivent un revenu égal ou supérieur au revenu moyen de la population employée au Vietnam. La population du secteur informel non aidée pour l'assurance santé est composée de sala-riés (15,5 %), de fermiers (31,1 %), de travail-leurs indépendants hors agriculture (17,8 %) et de travailleurs dont le revenu provient de multiples activités (6,8 %) au revenu moyen ou supérieur à celui de la population emplo-yée au Vietnam ; de fermiers et de travailleurs indépendants (13 %) et de travailleurs dont le revenu résulte de multiples activités (3,6 %) au revenu faible ; de personnes âgées, handi-capées, sans emploi, etc. (inactifs 12,2 %).

Graphique 4

Population du secteur informel non aidée pour l'assurance santé (%)



Source : Castel et al, (2010)

L'opinion générale au Vietnam est qu'étendre la couverture d'assurance santé à ces personnes est particulièrement difficile. D'un côté, les difficultés de sélection empêchent l'administration d'engager des campagnes d'affiliation : les affiliés volontaires actuels sont surtout des personnes malades ayant besoin de soins. Face au déficit grandissant du système d'assurance santé, l'administration a suspendu en 2007 les initiatives mises en place, en particulier avec l'organisation de l'Union des femmes et de celle des fermiers, pour faciliter la participation volontaire des travailleurs du secteur informel. La participation obligatoire de toutes ces personnes en 2015 devrait régler ce problème si le gouvernement met effectivement en place une couverture universelle. La faible participation jusqu'à présent (12,5 % en 2008 soit 2,6 millions de personnes sur un total de 20,7 millions) du groupe de travailleurs du secteur informel au système d'assurance santé fait redouter les difficultés liées à une affiliation de toutes les catégories. D'un point de vue simplement pratique, inspecter et enregistrer toutes ces personnes est une entreprise lourde et coûteuse.

L'analyse des résultats des questions spécifiques portant sur l'assurance santé de l'enquête ménages de GSO de 2006 (Castel et al, 2010) indique que la principale raison de ces personnes expliquant leur non-participation n'est pas liée au coût (20,7 %) mais au sentiment que cette assurance ne leur est pas utile (36,7 %) et à l'impossibilité d'y accéder (24,1 %). En effet, jusqu'à la loi de 2008, l'adhésion individuelle à l'assurance santé n'était pas possible, l'affiliation ne pouvant se faire que par groupes et par le biais de la commune, de l'Union des femmes ou de celle des fermiers.

L'analyse de la participation par région indique que les taux de couverture de l'assurance santé sont plus élevés dans les régions où les soins semblent plus axés sur les besoins. Dans la région centrale du Sud, où le taux des nouvelles affiliations entre 2006 et 2008 est nettement plus important que celui des autres régions, on observe qu'en 2006 les assurés étaient plus souvent affiliés par un hôpital (18 % étaient affiliés à un centre communal de santé, contre 32 % au niveau national), et avaient relativement moins de dépenses additionnelles à leur propre compte que dans les autres provinces, lors des visites à un centre de soins.

La qualité des soins obtenus grâce à l'assurance santé joue un rôle important dans les décisions de s'affilier. L'étude de Castel (2009) sur les remboursements des soins de santé par l'assurance santé de la province de Kon Tum en 2008 suggère qu'actuellement l'assurance santé au Vietnam ne parvient pas à gommer les inégalités concernant les soins. Dans la province de Kon Tum, la couverture de l'assurance santé est quasi universelle car une très large partie de la population appartient aux catégories subventionnées et couvertes par l'État – minorités ethniques, pauvres, communes montagneuses et isolées, etc. Pourtant, parmi les individus de même sexe, groupes d'âges et communes, venus consulter à l'hôpital pour le même problème de santé, les plus pauvres et ceux appartenant à des minorités ethniques reçoivent systématiquement des soins moindres par rapport aux autres patients. S'il est vrai qu'en règle générale les personnes plus favorisées bénéficient de soins non essentiels, les pauvres au Vietnam n'ont recours à l'hôpital qu'en cas de réelle nécessité.

Ces analyses laissent présager que les campagnes d'information sur l'assurance santé auront peu d'impact sur les travailleurs du secteur informel non assurés. L'organisation actuelle du mode de remboursement à l'acte ou en fonction du nombre d'assurés enregistrés par centre de soins, ne pourra probablement pas assurer l'égalité des soins pour les travailleurs du secteur informel, tant que les services de soins au niveau communal ne seront pas nettement améliorés et que l'accès à des soins de qualité de ce groupe de travailleurs sera pas facilité. L'amélioration des structures et la réduction des inégalités de soins prendront probablement du temps à disparaître, au fur et à mesure du développement.

Pour accélérer l'affiliation des travailleurs du secteur informel, d'autres actions sont nécessaires telles qu'intégrer aux contrats passés entre l'assurance santé et les organismes de santé des incitations financières visant l'amélioration des soins fournis aux catégories de populations actuellement délaissées par ces organismes. De telles politiques nécessitent, d'une part, que les organismes de santé et l'assurance santé coopèrent dans l'évaluation de la couverture des soins de santé et, d'autre part, que l'assurance santé ait un rôle actif (avec les risques inhérents) dans cette recherche de réduction des inégalités.

4.4.2. Sécurité sociale hors santé – emploi formel

Le système de sécurité sociale hors santé au Vietnam se compose de deux éléments : un régime obligatoire et un régime volontaire. Le régime obligatoire ne couvre que les salariés disposant d'un contrat de travail de trois mois ou plus. Le régime volontaire, récemment créé par la loi sur la sécurité sociale de 2006, regroupe tous les autres travailleurs. Le régime obligatoire couvre différentes situations – congés maternité ou maladie, pensions pour accidents du travail ou maladies professionnelles, retraites et pensions de réversion. Ces deux régimes requièrent une cotisation minimale calculée sur le salaire minimum.

En 2010, la sécurité sociale vietnamienne comptait 9,4 millions de cotisants. Le secteur public représentait en 1995 tous les contributeurs. Il en représente aujourd'hui un peu moins de la moitié – 35 % pour les fonctionnaires et les militaires et 14 % pour les employés des entreprises publiques. Les entreprises privées domestiques représentent 25 % du total, une part un peu supérieure à celle

des entreprises à capitaux étrangers qui se situent à 21 %. La participation au régime volontaire – mis en place en 2008 – reste modeste (environ 1 %).

La sécurité sociale vietnamienne ne donne pas d'estimation de couverture. À l'aide des données de l'enquête ménages GSO de 2006, sur l'inscription à l'assurance santé et la structure de l'emploi, Nguyen Thi Thu Phuong et Castel (2009) estiment qu'en 2006 la sécurité sociale hors santé ne couvrirait que 6,7 millions (38,8 %) des 17,5 millions de personnes salariées – à l'exclusion de celles gagnant moins du salaire minimum. Les cotisants ne représentaient que 12,9 % de la population en âge de travailler ou 16,2 % des personnes employées, en excluant les retraités continuant de travailler.

La fraude ou la non-inscription des employés sont importantes mais pas aussi conséquentes que le laissent supposer les chiffres du tableau 21. En réalité, la plupart des unités familiales sont exemptées d'inscription. Selon le décret 88/2006/ND-CP^[122], seules les petites entreprises au chiffre d'affaires supérieur à un seuil minimum (défini localement) doivent s'inscrire auprès des autorités fiscales du district (Cling *et al.*, 2010). Pour les employés de ce secteur formel, seuls ceux qui disposent d'un contrat de travail de trois mois ou plus doivent être inscrits à la sécurité sociale. En conséquence, le nombre total d'employés devant s'inscrire obligatoirement à la sécurité sociale vietnamienne est donc faible, et la couverture de l'assurance sociale hors santé de l'emploi du secteur formel, de 69,4 %, est relativement élevée.

4.4.3. Sécurité sociale hors santé – emploi informel du secteur formel

L'emploi informel et l'informalité sont largement répandus dans le secteur formel au Vietnam. D'une part, de nombreuses petites entreprises privées ne cotisent pas à la sécurité sociale. D'autre part, beaucoup d'entreprises du secteur formel cotisent sur des salaires bien inférieurs à ceux effectivement versés. La ligne qui distingue le formel de l'informel est loin d'être nette au Vietnam, les revenus de l'emploi formel n'étant que partiellement couverts.

Ces situations transparaissent clairement dans les données du recensement GSO des entreprises du secteur formel de 2006, reportées au tableau Q3 (en annexe). À partir de ces données, Castel et To Trung Thanh (2012) observent des taux de participation à la sécurité sociale élevés pour les entreprises publiques (96,7 %) et les entreprises à investissement direct étranger (86,8 %), mais très faibles pour les entreprises privées (43,6 %). Parmi les entreprises qui contribuent, la part des cotisations correspondant aux salaires est anormalement faible. Selon la réglementation, ces paiements devaient atteindre en 2006 23 % de la somme des salaires des employés (15 % pour les prestations vieillesse et survie, 4 % pour la maladie, maternité et congés familiaux, 1 % pour les accidents ou maladies du travail, et 3 % pour l'assurance santé). Ces niveaux sont toutefois en moyenne beaucoup plus faibles : même dans les entreprises du secteur public, la part des cotisations reste bien en dessous du taux attendu (7,6 % vs. 23 %).

[122] Les établissements de dix employés ou plus, ou disposant de plusieurs sites commerciaux, sont réglementés par la loi de 2005 sur les entreprises.

Trois facteurs expliquent cette situation. Tout d'abord, au Vietnam les entreprises ne sont pas obligées d'inscrire leurs employés temporaires, c'est-à-dire ceux dont le contrat de travail n'excède pas une durée de trois mois. Ensuite, les subventions, les primes et autres abattements ne sont pas soumis aux cotisations sociales. Finalement, le montant des coti-

sations des travailleurs se calcule en fonction du salaire inscrit sur le contrat de travail, que les entreprises n'ajustent pas lorsque les salaires augmentent. En conséquence, progressivement, avec le temps, le volume de cotisations versées à la sécurité sociale baisse par rapport au montant des salaires que les travailleurs perçoivent.

Tableau 22 *Estimation des contrats de courte durée et sous-déclaration salariale (2005)*

	Total secteur entreprises	Secteur privé	Investissement direct étranger	Secteur public
Emploi couvert et contrats de courte durée				
Recensement emploi total ^{1(a)}	4 918 249	2 033 191	1 339 474	1 625 589
Employés couverts par la sécurité sociale ^{2(b)}	3 742 119	1 374 261	1 124 566	1 291 915
Employés disposant d'un contrat à courte durée (a-b)	1 176 130	658 930	214 908	333 674
Part des contrats à courte durée dans l'emploi (%)	23,9	32,4	16,0	20,5
Salaire mensuel moyen et sous-déclaration salariale				
Salaire moyen entreprises recensées (VND) ¹	-	1 577 276	2 101 708	-
Salaire moyen déclaré à la sécurité sociale (VND) ³	-	594 259	985 243	-
Part des salaires déclarés à la sécurité sociale (%)	-	37,7	46,9	-

Source : Castel et To Trung Thanh (2012).

Note : 1/ Entreprises versant des cotisations à la sécurité sociale. 2/ Données administratives VSS, sont exclus les fonctionnaires, le personnel enseignant dans le public, les militaires, etc., soit environ 2 484 872 personnes en 2005 (MoLISA) 3/ Basé sur les données administratives VSS.

Un examen croisé des données du recensement des entreprises avec les chiffres de la sécurité sociale vietnamienne permet de voir qu'environ 23,9 % des employés du secteur des entreprises bénéficient de contrats de courte durée, et que les cotisations sont

calculées sur des salaires particulièrement faibles, représentant en moyenne 46,4 % des salaires totaux réellement versés aux salariés par les entreprises à investissement étranger, et 37,7 % des salaires versés par les entreprises nationales privées (cf. tableau 22).

L'utilisation de contrats de courte durée et le versement de cotisations, non sur les salaires réellement versés, mais sur les salaires indiqués dans les contrats de travail ne sont pas des pratiques illégales. Les rendre illégales ne modifiera pas, cependant, profondément cette situation. Dans la plupart des pays, la sous-déclaration des salaires ne disparaît que lorsque les organismes de sécurité sociale sont suffisamment équipés pour pouvoir coopérer avec les directions générales des impôts et obtenir que les cotisations soient calculées sur les coûts salariaux des entreprises. Le coût et la complexité de ces tâches expliquent que ces systèmes de contrôle et de paiement soient longs à mettre en place. Sur des données comparables en Colombie, Kugler et Kugler (2003) trouvent également que le montant des cotisations dans les salaires varie largement d'une entreprise à une autre. Il est cependant impressionnant de voir comment ces procédures sont généralisées au sein des entreprises au Vietnam. Une récente enquête, menée par la Banque mondiale, montre qu'en 2010, les travailleurs temporaires représentaient 35,8 % du personnel des entreprises étudiées, par rapport à une moyenne de 7 % dans les pays à revenus faibles et moyens, et 9 % dans les pays de population similaire (IFC, 2011). Castel *et al.*, (2010) observent, en outre, que seules 1 218 entreprises sur 58 906 inscrites à la sécurité sociale vietnamienne reportent des cotisations suffisamment élevées pour couvrir tous leurs employés, sur la totalité des salaires versés.

À l'aide de la variation de la part des cotisations sociales par rapps entreprises, leurs salaires nets étant ainsi plus élevés. En effet, comme dans de nombreux pays, les entreprises du

Vietnam transfèrent le poids des cotisations sociales aux travailleurs à travers des salaires relativement plus faibles. Ainsi les salaires moyens des entreprises qui payent des cotisations sur le montant total des salaires sont plus faibles que dans les entreprises d'une même branche d'activité qui évadent ou ne couvrent qu'une partie des salaires. L'étude ne trouve par contre aucune évidence que ces dernières réalisent des profits ou des chiffres d'affaires par travailleur plus élevés.

Cette situation est préoccupante pour plusieurs raisons. Premièrement, l'absence de couverture et le faible montant de cotisations signifient une absence ou de très faibles montants de prestations sociales en cas de maladie ou au moment de la retraite. Deuxièmement, le système semble correspondre à un *statu quo* entre les travailleurs et les entreprises. D'une part, les travailleurs ne s'intéressent pas à la sécurité sociale, car ils ne la comprennent pas, ou préfèrent des revenus directs plus élevés à des prestations sociales futures. D'autre part, face à la forte rotation du personnel^[123], les entreprises cherchent à minimiser, voire à éviter de verser des cotisations sociales afin de payer des salaires nets plus élevés, et ainsi attirer et retenir les travailleurs. L'ignorance des mécanismes de l'assurance sociale et des prestations perçues comme insignifiantes étayent le choix des travailleurs et des entreprises, les confortant dans le sentiment du bien-fondé de la non-déclaration ou sous-déclaration des salaires. Sans réforme rapide, cette situation se cristallisera. Les cycles en matière d'acquisition des droits de retraite étant très longs (20 ans et plus), la méfiance et l'incompréhension se seront enracinées encore plus dans l'esprit de nombreux travailleurs et de leurs familles

[123] Une étude du CIEM montrait que la rotation du personnel avait atteint le pourcentage incroyable de 43,4 % au sein des entreprises étrangères entre 2001 et 2003 (VDR, 2006, p 94).

lorsque les décideurs politiques voudront effectivement étendre à tous la couverture de la sécurité sociale. Modifier ces perceptions dans le futur sera encore plus difficile, comme le laissent supposer les résultats décevants des réformes des régimes de retraite en Amérique latine.

4.4.4. Sécurité sociale hors santé – Secteur informel

Aujourd'hui, les travailleurs vietnamiens qui appartiennent pour la plupart au secteur informel sont appelés à s'affilier au régime volontaire de retraite. À partir de l'enquête Emploi GSO de 2007, Cling *et al.*, (2011) estiment que l'emploi informel concerne 34 millions de personnes (71,8 % de l'emploi total), 24 millions dans le secteur agricole et 11 millions hors agriculture. Trois études ont analysé la volonté des travailleurs du secteur informel de s'affilier à un régime volontaire de retraite au Vietnam. Bales et Castel (2005) ont réalisé une enquête au moment de la préparation de la loi sur l'assurance sociale de 2006 ; à partir des résultats de cette enquête, Castel (2008) a analysé les déterminants de la volonté de participation ; le même auteur (2007) a étudié le passage des participants du Fonds de pension des fermiers de la province de Nghe An au nouveau système volontaire des retraites, issu de la loi de 2006. Ces trois études montrent l'intérêt des travailleurs du secteur informel pour un système de retraite. Cependant, le niveau relativement élevé des cotisations minimum et, surtout, l'impossibilité d'obtenir une pension de retraite pour tous ceux qui ne pourraient pas cotiser durant vingt ans avant l'âge requis pour y prétendre, réduit considérablement l'attrait présenté par le système actuel. Comme dans le cas du secteur formel, la mise en place du nouveau système de retraite risque, à moyen terme, d'être décevante

(faible couverture, petites prestations). L'ignorance des mécanismes de l'assurance sociale et la perceptibilité que celle-ci fournit des prestations insignifiantes pourrait alors affaiblir l'intérêt éventuel des jeunes travailleurs du secteur informel à y adhérer.

Volonté de cotiser à un système de retraite

Pour comprendre la volonté des travailleurs du secteur informel à cotiser à un régime de retraites, Bales et Castel (2005) ont réalisé une enquête auprès de 3 412 ménages vietnamiens ayant au moins un membre employé dans le secteur informel. La population active des ménages enquêtés, représentative du secteur informel vietnamien au-dessus du seuil de pauvreté, était composée majoritairement de non salariés (77,7 %), de salariés non affiliés à la sécurité sociale (14,9 %) et de salariés affiliés (7,4 %) ; 30 % des ménages n'avaient que des activités agricoles, 27 % seulement avaient des activités hors agriculture et 43 % combinaient ces deux types d'activités.

L'enquête demandait aux participants d'exprimer leur intérêt d'adhérer ou non à un système qui fonctionnerait comme un régime de retraite par capitalisation, c'est-à-dire comme un compte épargne financier de long terme. Dans un tel système, tous les participants se voient proposer les mêmes avantages coûts-bénéfices. Le montant de la retraite est fonction de l'épargne accumulée par l'assuré. Dans le système proposé par l'enquête, le montant de la retraite offert était le même pour tous et les participants étaient interrogés sur leur intérêt éventuel à accumuler le même montant d'épargne pour y accéder. Plus la personne enquêtée était proche de l'âge de la retraite, plus le montant de la cotisation mensuelle augmentait (le montant requis devant être épargné sur un laps de temps plus court).

La majorité des enquêtés (50,7 %) ont exprimé le désir d’adhérer à ce régime de retraite par capitalisation : 34,6 % selon les conditions initiales proposées et 16,5 % si une partie des cotisations étaient subventionnées (tableau Q1 en annexe). L’analyse des déterminants de la participation (Castel, 2008) indique, sans surprise (Da Costa *et al.*, 2011) que plus les gens sont riches, plus ils ont fait d’études, plus leur affiliation est probable. Malgré des liens communautaires souvent plus forts qu’en milieu urbain, les foyers ruraux apparaissent plus enclins à participer. L’adhésion à un tel régime de retraite dépend également du résultat coûts-bénéfices ; elle chute lorsque le taux de cotisation augmente (ratio cotisations/revenu familial) et s’accroît lorsque le taux de remplacement (ratio retraite/revenu familial) augmente.

Les résultats ont été utilisés pour prévoir la volonté des participants de l’enquête de contribuer au système de retraite volontaire établi par la loi sur l’assurance sociale de 2006. Les graphiques Q1 et Q2 (en annexe) comparent les taux de cotisations et de remplacement des deux systèmes. Contribuer au nouveau

régime volontaire de retraite est moins onéreux que participer au système par capitalisation de l’enquête. Mais, pour les personnes plus âgées, les niveaux de prestations sont aussi beaucoup plus faibles. En effet, ces personnes n’ayant pas pu cotiser durant les 20 ans requis percevront seulement une somme forfaitaire à l’âge de la retraite.

Les résultats sont présentés au tableau 23. Le niveau plus faible de cotisations se traduit par une plus grande participation (potentielle) des jeunes au système de retraite volontaire du Vietnam. La participation des jeunes augmente de moins de 60 %, dans l’enquête, à plus de 80 %, dans la simulation. Par contre, la participation des plus de 50 ans chute de plus de 40 %, dans l’enquête, à moins de 10 %, dans la simulation. La forte baisse de la participation des plus âgés est imputable à une relation coûts-bénéfices particulièrement défavorable. Ces résultats suggèrent que les travailleurs actuellement d’âge moyen au Vietnam (40 à 55 ans) souhaitent participer à un système de retraite, mais le système actuel n’est pas attrayant pour ces classes d’âge.

Tableau 23 *Participation prévue au système de pension volontaire*

Groupe d’âge	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-60	Total
Taux de participation (%)	60,6	87,7	86,3	84,0	72,2	41,5	8,1	0,4	0,2	48,8

Source : Castel (2008).

Participants au fonds de pension agricole de Nghe An

Le Fonds de pension des fermiers de la province de Nghe An a été créé en 1998, sur la base de comptes individuels. Toutefois, com-

me les niveaux de retraite promis par le système étaient supérieurs aux niveaux que le fonds pouvait financer sur le long terme (von Hauff et Knop, 2004 ; Castel, 2005), ce dernier a été fermé en 2009.

En mars 2007, le fonds comptait 84 860 membres. La plupart des participants étaient fermiers (74,3 %), certains travaillaient dans le secteur des services (15,5 %). Il n'y a pas d'évidence que les participants appartenaient aux groupes les plus aisés de la province de Nghe An : 49,1 % indiquaient un revenu individuel inférieur au salaire minimum mais leur niveau d'études était plus élevé que le niveau moyen d'études des agriculteurs et des travailleurs indépendants de la province observée dans l'enquête ménage GSO de 2006 (cf. tableau Q4 en annexe). Le fonds couvrait environ 6,9 % des travailleurs non salariés employés de la province.

La plupart des participants avaient 40 ans ou plus (tableau Q5 en annexe). Le niveau des cotisations était particulièrement faible, 25 843 VND par mois en moyenne. Seuls 4,9 % des participants versaient une somme égale ou supérieure au niveau minimum de cotisation requis par le système de retraites volontaire national (72 000 VND ou 16 % du salaire minimum en 2007). Le niveau moyen de pensions payées en 2009 était de 76 000 VND (soit environ 17 % du salaire minimum de 2007).

Pour connaître les attentes des participants du fonds, l'Institut ILSSA a réalisé une enquête en 2007 auprès de ses membres, dans laquelle ils étaient informés avec précision de leur choix en fonction de leur âge et des sommes qu'ils avaient épargnées dans le fonds^[124]. Comme le système de retraite volontaire exige vingt années de cotisations, l'enquête interrogeait en outre les femmes âgées de 40 ans et plus ainsi que les hommes de 45 ans et plus,

sur leur capacité à verser de plus importantes cotisations pour « compléter les années manquantes ».

Parmi les participants les plus jeunes, 58,3 % ont déclaré leur souhait de s'inscrire au système de retraite volontaire ; 19,9 % ont manifesté un intérêt à la condition que le taux de cotisation soit réduit de 72 000 à 50 000 VND (soit de 16 % à 11,1 % du salaire minimum^[125]), même si le montant de la retraite obtenue à ce niveau de cotisation était plus faible. Parmi les participants les plus âgés, 39,1 % se sont montré désireux de participer au système de retraite volontaire et de verser des sommes à condition toutefois que le montant des cotisations exigées soit moins élevé.

En 2009, les membres du fonds de pension de Nghe An ont eu effectivement le choix de percevoir une somme forfaitaire, en fonction des cotisations versées au fonds, ou de transférer leur épargne, traduite en années de cotisations, dans le nouveau système volontaire de retraite créé par la loi de 2006. Dans le même esprit, mais de manière beaucoup plus restreinte que dans l'enquête, certains membres ont eu la possibilité de verser des sommes complémentaires pour le rachat d'années supplémentaires. (jusqu'à concurrence de dix ans au total, excluant cependant la possibilité pour les femmes de 50 ans et plus et les hommes de 55 ans et plus d'obtenir une retraite par ce nouveau système). Selon les documents officiels du fonds, 25 650 membres sur un total de 86 012 inscrits en 2009 (29,8 %) ont choisi de s'inscrire au nouveau système volontaire de retraite.

[124] Des tableaux étaient donnés aux chargés d'enquête, indiquant le niveau de pension ou la somme d'argent que pourrait obtenir un participant à travers chacun des deux systèmes, en fonction de son âge, de son genre, de ses années de participation et des sommes épargnées.

[125] Le salaire minimum utilisé dans l'enquête était celui d'octobre 2006, soit 450 000 VND par mois.

Conclusions et implications en termes de politiques

Dans le domaine de l'assurance santé, les subventions mises en place par le gouvernement permettent d'intégrer de très larges secteurs de la population. La couverture progresse rapidement. Le secteur informel au Vietnam est cependant très large et 24 millions de personnes, qui ne bénéficient d'aucunes aides, semblent encore rester à l'écart du système. La volonté affirmée dans la loi de 2008 d'atteindre la couverture universelle en 2015 aidera la mise en place d'un environnement institutionnel qui facilitera leur adhésion. Plus que des critères financiers, le manque de participation de ce groupe semble maintenant plutôt lié à la faible orientation des fournisseurs de soins vers ce type de clientèle et la perceptibilité que, dans certains cas, l'assurance santé n'aide pas à gommer les inégalités des soins. La mise en place de politiques ciblées et concertées entre les fournisseurs de soins et l'assurance santé pourrait accélérer la progression de l'assurance santé parmi les travailleurs du secteur informel en améliorant l'attitude des fournisseurs et l'octroi de soins par ces derniers à toutes les couches sociales.

Dans le domaine de la sécurité sociale hors santé, le fonctionnement, la relation coûts-bénéfices des programmes et l'architecture générale du système de retraite mis en place actuellement ne dynamise pas la participation.

Dans le système obligatoire et le secteur formel, des failles réglementaires et des problèmes logistiques signifient que 23,9 % des employés des entreprises qui cotisent à la sécurité sociale ne sont pas couverts et que, très souvent, les cotisations correspondent à des

salaires beaucoup plus faibles que ceux qui sont réellement versés. Dans le système volontaire et le secteur informel, les travailleurs les plus proches de l'âge de la retraite (40 ans et plus pour les femmes et 45 ans et plus pour les hommes), plus enclins pourtant à s'inscrire, ne peuvent pas accumuler suffisamment de droits pour obtenir une retraite.

Le faible niveau des prestations actuelles (retraites, indemnités pour congé maladie, maternité, etc.), souvent imputable à la sous-déclaration des salaires, ainsi que le nombre croissant de travailleurs dans le système obligatoire atteignant l'âge de la retraite sans pension (car ils n'ont pas pu ou réussi à contribuer pendant 20 ans) créent le sentiment dans le public que le fonctionnement de la sécurité sociale est inefficace. L'incompréhension des raisons de cette situation conduit, de plus, certains travailleurs à juger que la sécurité sociale n'est pas un organisme fiable.

Le système de retraite a, enfin, une très faible visibilité. Actuellement, seuls les personnes qui ont participé pendant de longues années au secteur public ont suffisamment accumulé de droits pour percevoir une retraite. Dans les prochaines années, le nombre relativement faible de personnes hors secteur public qui pourront obtenir une retraite n'aidera pas à accroître la réputation du système pour le public en général.

Ces facteurs se renforcent les uns les autres. Combinés, ils ont un large effet négatif sur la volonté des travailleurs à contribuer à la sécurité sociale hors santé. Si aucun changement

n'est mis en œuvre, la faible participation et la sous-déclaration des salaires continueront à générer des déceptions qui se traduiront par une volonté moindre de cotiser. La faible couverture des personnes âgées renforcera dans l'esprit du public et des jeunes travailleurs du secteur informel l'idée que le système ne leur est pas destiné.

Dynamiser la participation au système de sécurité sociale hors santé nécessite, donc, l'adoption de nouvelles lois, l'amélioration de l'architecture des régimes, la suppression des failles et la mise en place de mécanismes qui permettent un meilleur fonctionnement des régimes et un meilleur respect des réglementations.

Lever les obstacles actuels qui freinent la participation des travailleurs formels nécessite aussi que ces réformes soient discutées et mises en place de façon concertée entre les différents acteurs. En effet, le *statu quo* entre les travailleurs et les entreprises doit changer. Actuellement, les tensions sur le marché du travail conduisent les entreprises à minimiser les cotisations sociales pour attirer et retenir leurs employés avec des salaires nets plus élevés. Ces comportements individuels ne pourront changer qu'à travers la mise en place de politiques concertées qui introduisent des changements acceptés et coordonnés dans le secteur des entreprises. La participation des travailleurs au côté des entreprises dans la conception des réformes à mettre en place pourrait également aider à réduire l'incompréhension actuelle du public en général à propos du rôle et des capacités de la sécurité sociale à prévenir les chocs en matière sociale.

Lever les obstacles actuels qui freinent la participation des travailleurs du secteur informel nécessite aussi la mise en place de politiques ciblées qui facilitent une progression rapide de la couverture retraite de la population âgée. En effet, si les nouvelles politiques soutiennent seulement la participation au système de retraite (couverture des pauvres [VDR, 2006], *matching-contributions* [Da Costa *et al*, 2011]), la couverture retraite des personnes âgées ne progressera que très lentement puisqu'il faut 20 ans de cotisations pour obtenir une retraite. Le système acquerra très peu de visibilité.

Du point de vue financier, l'obligation des systèmes de retraite de cotiser un certain nombre d'années au minimum (15 à 20 ans selon les cas) s'explique par la nécessité d'éviter des comportements de *free-riding*. En toute logique, des cotisations sur de très courtes durées devraient conduire à l'octroi de petites prestations de retraite. Un tel cas de figure n'est cependant pas durable car il est, le plus souvent, socialement inacceptable de verser de toutes petites retraites aux personnes âgées. À terme, le risque est grand que le système de retraite ou le budget de l'État soit obligé de relever le montant de ces prestations à un minimum socialement acceptable. Ces compléments qui devraient profiter aux pauvres, qui n'auraient de toute façon pas pu contribuer plus d'années, bénéficient aussi aux non-pauvres qui, alors qu'ils ont choisi de participer le minimum possible, perçoivent une retraite plus élevée que celle qu'ils auraient dû obtenir en toute équité. Les comportements de *free-riding* peuvent entraîner des niveaux excessifs de subvention et avoir des répercussions très négatives sur la durabilité financière des systèmes de retraites^[126]. L'augmentation rapide

[126] En fait, de nombreuses réformes des systèmes de retraites entreprises dans les années 1980 et 1990 ont éliminé tous les éléments de redistribution qu'ils contenaient auparavant.

de la couverture des personnes âgées par le système de retraite exige donc la mise en place de politiques ciblées (subventionnées ou non) qui facilitent l'acquisition d'années complémentaires de cotisation par les personnes actuellement proches de l'âge de la retraite.

Une approche innovante sur ce sujet est la politique menée à Chengdu, en Chine (O'Keefe et Wang, 2010) sur la base des « liens de famille ». À Chengdu, quinze années de cotisations sont exigées pour obtenir une retraite à 60 ans. Les personnes ayant entre 45 et 60 ans peuvent « acheter » les années de cotisations qui leur manquent pour accéder à la retraite et les personnes aujourd'hui âgées de plus de 60 ans peuvent percevoir une pension de base si leurs enfants adhèrent au système de retraite et donc versent des cotisations.

Des politiques concertées entre les différents acteurs, et ciblées vers les personnes âgées et les personnes proches de l'âge de la retraite, devraient donc venir compléter l'ensemble des réformes qui visent l'amélioration de l'architecture et du fonctionnement des régimes de sécurité sociale hors santé, afin d'éviter que les intérêts individuels de court-terme des employés et des entreprises et la faible protection des personnes âgées par le système de retraite empêchent la progression du taux de partition et réduisent les chances d'atteindre la couverture universelle, même après plusieurs décennies de croissance.



Bibliographie

BALES, S. et P. CASTEL (2005), *Survey on Voluntary Social Insurance for the Informal Sector in Vietnam (VSIIS): Policy Implications*, MOLISA, Hanoï. (Non publié).

BARR, A. et T. PACKARD (2003), *Preferences, Constrains and Alternative to Coverage under Peru's Pension System*, Banque mondiale, Washington, D.C.

BERHEIM, B.D. et A. RANGEL (2005), "Behavioral Public Economics: Welfare and Policy Analysis with non-Standard Decision Makers", *Working paper series*, No. 11518.

BERHEIM, B.D. (2011), *Behavioral Public Economics*, consultable sur le site : <http://elsa.berkeley.edu/burch/bernheim-presentation.pdf>

BUCHELI, M., A. FORTEZA et L. ROSSI (2007), "Work History and the Access to Contributory Pensions. The Case of Uruguay", *Document de travail*, No. 16/07, DECON- Universidad de la Republica, Uruguay.

CASTEL, P. (2009), "Vietnam Health insurance Use of health care services by the poor efficiency and equity issues in the province of Kon Tum", *Working paper*, Vietnamese Academy of Social Sciences Poverty Assessment, Centre for Analysis and Forecasting.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1461327

CASTEL, P. (2008), "Voluntary Defined Benefit Pension System Willingness to Participate – The Case of Vietnam", actes de la conférence "Asian Social Protection in Comparative Perspective", 8 et 9 janvier 2009, Welfare Reform Academy, College Park, MD.
http://www.welfareacademy.org/pubs/international/policy_exchanges/asp_papers/index1.shtml

CASTEL, P. (2007), *Nghe An Voluntary Pension Fund – Transition to the National Scheme*, ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales, Hanoï (non publié).

CASTEL, P. (2005), *Financial Sustainability of the Nghe An Voluntary Pension Fund*, MOLISA, Hanoï. (Non publié).

CASTEL, P., TRAN MAI OANH, TRAN NGO THI MINH TAM et VU HOANG DAT (2010), "Health Insurance in Viet Nam towards Universal Coverage: The Case of the Workers of the Informal Sector", *Policy Research Study UNDP Vietnam*.

CASTEL, P. et TO TRUNG THANH (2012), "Informal Employment in the Formal Sector Wages and Social Security Tax Evasion in Vietnam", in CLING J-P, M. RAZAFINDRAKOTO ET F. ROUBAUD Eds, "The Informal economy in Asia", numéro spécial de la revue *Journal of the Asia & Pacific Economy*, vol. 17, No. 4, octobre.

CLING, J-P, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD (2011), *The Informal Economy in Vietnam*, OIT, Hanoï.
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-hanoi/documents/publication/wcms_171370.pdf

CLING, J.-P., LE VAN DUY, S. MERCERON, NGUYEN THI THU HUYEN, NGUYEN HUU CHI, PHAN T. NGOC TRÂM, M. RAZAFINDRAKOTO, F. ROUBAUD et C. TORELLI (2010), *The Informal Sector in Vietnam: A Focus on Hanoi and Ho Chi Minh City*, Editions The Goi, Hanoi.

FORTEZA, A., L. LUCCHETTI ET M. PALLARES MIRALLES (2009), "Measuring the Coverage Gap", in HOLZMANN, R., D. A. ROBALINO ET NORIYUKI TAKAYAMA, Eds: *Closing the Coverage Gap: The Role of Social Pensions and Other Retirement Income Transfers*, Banque mondiale, Washington, D.C.

IFC (2011), "Vietnam", *Enterprise surveys Country Note Series*.

<http://www.enterprisesurveys.org//media/FPDKM/EnterpriseSurveys/Documents/Country%20Notes/Vietnam-2011.pdf>

ILSSA (2010), *Social Protection Strategy Period 2011-2020 (7th draft)*, Institut des sciences du travail et des affaires sociales, MOLISA, Hanoi. (Non publié)

KUGLER, A. et M. KUGLER (2003), "The Labor Market Effects of Payroll Taxes in a Middle-income Country: Evidence from Columbia", *IZA Discussion paper*, No. 852.

NGUYEN THI THU PHUONG et P. CASTEL (2009), "Voluntary Pension System in Vietnam: Challenge of Expanding Coverage", *Working paper* Vietnamese Academy of Social Sciences Poverty Assessment, Centre for Analysis and Forecasting.

<http://bit.ly/ST7phZ>

O'KEEFE, PH. et D. WANG (2010), "Closing the Coverage Gap – Evolution and Issues for Rural Pensions in China", *Conference Ageing in Asia*, Beijing, Chengdu.

PACKARD, T. (2002), "Pooling, Savings and Prevention: Mitigating the Risk of Old Age Poverty in Chile" Background Paper for Regional Study on Social Security Reform, Office of the Chief Economist, Latin America and Caribbean Regional Office, Banque mondiale, Washington, D.C.

PALACIOS, R. et M. PALLARES (2000), "International Patterns of Pension Provision", *Social Protection Discussion Paper Series* 9, Banque mondiale, Washington, D.C.

PALACIOS, R. et D. ROBALINO (2009), "Matching Defined Cotisations: A Way to Increase Pension Coverage", in HOLZMANN, R., D.A. ROBALINO ET NORIYUKI TAKAYAMA, Eds: *Closing the Coverage Gap the Role of Social Pensions and other Retirement Income Transfers*, Banque mondiale, Washington, D.C.

ROFMAN, R. et M. L. OLIVERI (2011), "La Cobertura de los Sistemas Previsionales en América Latina: Conceptos e Indicadores", *Social Protection Discussion Paper Series*, No. 7, Banque mondiale, Washington, D.C.

ROFMAN, R. et L. LUCCHETTI (2006), "Pension Systems in Latin America: Concepts and Measurements of Coverage", *Social Protection Discussion Paper Series*, No. 616, Banque mondiale, Washington, D.C.

DA COSTA, R., J.R. DE LAIGLESIA, E. MARTINEZ et Á. MELGUIZO (2011), "The Economy of the Possible: Pensions and Informality in Latin America", *OECD Working Paper*, No. 295.

VON HAUFF, M. et M.R. KNOP (2004), *Social Security for the Poor*, MOLISA – GTZ, Hanoï (Non publié).

VDR (2006), *Vietnam Development Report: Business 2006*, Joint Donor Report to the Vietnam Consultative Group Meeting, Hanoï.
http://siteresources.worldbank.org/INTVIETNAM/Resources/vdr_2006_english.pdf



Liste des auteurs

Liste des auteurs

Marc BACCHETTA,

OMC, Genève, Suisse.

Juana P. BUSTAMANTE,

OIT, Institut international d'études du travail,
Genève, Suisse.

Paulette CASTEL,

Consultante indépendante sur l'emploi,
Washington D.C., États-Unis.

Jean-Pierre CLING,

Université Paris Nord/13, CEPN (UMR
CNRS) et UMR DIAL, Villetaneuse.

Ekkehard ERNST,

OIT, Institut international d'études du travail,
Genève, Suisse.

Sylvie FANCHETTE,

IRD, UMR CEPED, Paris.

Michael GRIMM,

Institut international d'études sociales,
Université Erasmus, Rotterdam, Pays-Bas.

Fernando GROISMAN,

Universidad de Buenos Aires et Consejo
Nacional de Investigaciones Científicas y
Técnicas, Buenos Aires, Argentine.

Flore GUBERT,

IRD, UMR DIAL, Paris.

Javier HERRERA,

IRD, UMR DIAL, Paris.

Nancy HIDALGO,

Institut national de la statistique, Lima, Pérou.

Ousman KORIKO,

Observatoire économique et statistique
d'Afrique subsaharienne, Bamako, Mali.

Stéphane LAGRÉE,

Cellule de coopération francophone,
Académie des sciences sociales, Hanoï,
Vietnam.

Emmanuelle LAVALLÉE,

Université Paris Dauphine, UMR DIAL, Paris.

Jann LAY,

German Institute of Global and Area Studies
et Université de Gottingen, Allemagne.

Roxana MAURIZIO,

Universidad Nacional de General Sarmiento
et Consejo Nacional de Investigaciones
Científicas y Técnicas, Buenos Aires,
Argentine.

Pierre NGUETSE TEGOUM,

Ministère de l'Economie de la Planification et
de l'Aménagement du territoire, Yaoundé,
Cameroun.

NGUYEN Huu Chi,

Université Paris Nord/13 et université
nationale d'économie, Villetaneuse et Hanoï,
Vietnam.

NGUYEN Xuan Hoan,

Centre de recherche et de développement
sur les systèmes agraires, Hanoï, Vietnam.

Christophe Jalil NORDMAN,

IRD, UMR DIAL, Paris.

Xavier OUDIN,
IRD, UMR DIAL, Paris.

Laure PASQUIER-DOUMER,
IRD, UMR DIAL, Paris.

Faly Hery RAKOTOMANANA,
Institut national de la statistique,
Antananarivo, Madagascar.

Mireille RAZAFINDRAKOTO,
IRD, UMR DIAL, Paris.

François ROUBAUD,
IRD, UMR DIAL, Paris.

Andrea SALVINI,
BIT, Hanoi, Vietnam.

Francisco VERDERA,
Université catholique du Pérou et BIT, Lima,
Pérou.

Jean-Michel WACHSBERGER,
Université Lille 3, UMR DIAL, Paris.



Liste des sigles et abréviations

Liste des sigles et abréviations

ASSV	Académie des sciences sociales du Vietnam (VASS)	CIEM	<i>Central Institute For Economic Management (Vietnam)</i>
ADB	Banque asiatique de développement	DEA	<i>Data Envelopment Analysis</i>
AFD	Agence Française de Développement	DFID	<i>Department for International Development</i>
AFRISTAT	Observatoire économique et statistique d'Afrique subsaharienne	DI	Dollar international
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-est	DIAL	Développement, institutions et mondialisation (IRD)
ATT	<i>Average Treatment effect on the Treated</i>	DSCE	Document de stratégie pour la croissance l'emploi
BEPC	Brevet d'études du premier cycle	DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
BIT	Bureau international du travail	ECAM	Enquête camerounaise auprès des ménages
CASEN	<i>Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Chili)</i>	EESI	Enquête sur l'emploi et le secteur informel (Cameroun)
CASRAD	<i>Center for Agrarian Systems Research and Development (Vietnam)</i>	EFEO	École française d'Extrême-Orient
CEALC	Communauté économique des États d'Amérique latine et des Caraïbes	EHESS	École des hautes études en sciences sociales
CELS	<i>Centre for Education and Labour Studies (Pérou)</i>	EIF	Entreprise individuelle formelle
CEP	Certificat d'études primaire	EII	Entreprise individuelle informelle
CEPALC	Commission pour l'Amérique latine et les Caraïbes	EMO	Enquête auprès de la main-d'œuvre
		ENAHQ	<i>Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (Pérou)</i>
		ENSAE	École nationale et la statistique et de l'administration économique

EPE	Enquête permanente d'emploi	MCO	Moindres carrés ordinaires (méthode des)
EPH	<i>Encuesta Permanente de Hogares</i> (Argentine)	MDB	<i>Mekong Development Bank</i>
ESF	Emploi dans le secteur formel	MOET	Ministère de l'Éducation et de la Formation (Vietnam)
ESI	Emploi dans le secteur informel	MOIT	Ministère de l'Industrie et du Commerce (Vietnam)
FBCF	Formation brute de capital fixe	MOLISA	Ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales (Vietnam)
FCFA	Franc CFA	MPE	Micro et petites entreprises
ICLS	<i>International Conference of Labour Statisticians</i>	MPI	Ministère de la Planification et de l'Investissement (Vietnam)
IILS	<i>International Institute of Labour Studies</i>	MVI	Méthode des variables instrumentales
ILSSA	<i>Institute of Labour, Science and Social Affairs</i> (Vietnam)	NRCT	<i>National Research Council of Thailand</i>
INDEC	Institut national de la statistique et des recensements (Argentine)	NSO	<i>National Statistics Office</i>
INS	Institut national de la statistique	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques	OGS	Office général de la statistique (Vietnam)
INSTAT	Institut national de la statistique (Madagascar)	OIT	Organisation internationale du travail
IRD	Institut de recherche pour le développement	OMC	Organisation mondiale du commerce
ISS	<i>International Institute of Social Studies</i> (Pays-Bas)	PAA	Population en âge actif
IZA	<i>Institut zur der Zukunft der Arbeit</i> (Institute for the Study of Labor, Allemagne)	PARSTAT	Programme d'appui régional statistique (UEMOA)
JICA	<i>Japan International Cooperation Agency</i>	PEA	Population économiquement active
LFS	<i>Labor Force Survey</i> (Vietnam)	PED	Pays en développement
MARD	Ministère de l'Agriculture et du Développement rural (Vietnam)	PIB	Produit intérieur brut
		PME	Petites et moyennes entreprises

PNAD	<i>Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios</i> (Brésil)	UMR	Unité mixte de recherche
PNUD	Programme des Nations unies pour le développement	UNESCO	Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture
PPA	Parité de pouvoir d'achat	UNFPA	<i>United Nations Population Fund</i>
PREALC	Programme régional pour l'emploi en Amérique latine et aux Caraïbes	UPI	Unité de production informelle
PSE	<i>Paris School of Economics</i>	VCA	<i>Vietnam Competition Authority</i>
RQ	Régression quantile	VCCI	<i>Voluntary Control Council for Interference by Information</i> (Vietnam)
SARL	Sociétés à actions ou à responsabilité limitée	VES	Stratégie pour l'emploi au Vietnam
SEDS	Stratégie de développement socioéconomique (Vietnam)	VGCL	<i>Vietnam General Confederation of Labour Technology Equipment</i>
SFA	<i>Stochastic Frontier Analysis</i>	VHLSS	<i>Vietnam Household Living Standards Survey</i>
TAF	Taux d'activité féminine	VND	Dong (Vietnam)
TAU	Taux d'activité urbaine	VSS	Institutions de sécurité sociale (Vietnam)
TC	Taux de chômage	ZA	Zone artisanale
TI	Transparency International	ZFI	Zone franche industrielle
TSUI	Taux secteur urbain informel	ZI	Zone industrielle
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine		

Qu'est-ce que l'AFD ?

Établissement public, l'Agence Française de Développement (AFD) agit depuis soixante-dix ans pour combattre la pauvreté et favoriser le développement dans les pays du Sud et dans l'Outre-mer. Elle met en œuvre la politique définie par le Gouvernement français.

Présente sur quatre continents où elle dispose d'un réseau de 70 agences et bureaux de représentation dans le monde, dont 9 dans l'Outre-mer et 1 à Bruxelles, l'AFD finance et accompagne des projets qui améliorent les conditions de vie des populations, soutiennent la croissance économique et protègent la planète : scolarisation, santé maternelle, appui aux agriculteurs et aux petites entreprises, adduction d'eau, préservation de la forêt tropicale, lutte contre le réchauffement climatique...

En 2011, l'AFD a consacré plus de 6,8 milliards d'euros au financement d'actions dans les pays en développement et en faveur de l'Outre-mer. Ils contribueront notamment à la scolarisation de 4 millions d'enfants au niveau primaire et de 2 millions au niveau collège, et à l'amélioration de l'approvisionnement en eau potable pour 1,53 million de personnes. Les projets d'efficacité énergétique sur la même année permettront d'économiser près de 3,8 millions de tonnes d'équivalent CO₂ par an.

www.afd.fr

Agence Française de Développement
5, rue Roland Barthes – 75598 Paris cedex 12
Tél. : 33 (1) 53 44 31 31 – www.afd.fr
Dépôt légal : 4^e trimestre 2012
ISSN : 2118-3872

L'économie informelle dans les pays en développement

L'économie informelle joue un rôle prédominant dans les pays en développement. Mieux comprendre le fonctionnement de leurs économies passe donc par une meilleure connaissance de l'informel, domaine encore largement méconnu par les chercheurs et négligé – voire perçu négativement – par les politiques publiques. Les travaux présentés ici dressent un véritable « état de l'art » en matière de recherches économiques dans ce domaine, couvrant à la fois l'Asie, l'Afrique et l'Amérique latine et rédigés par des auteurs venant d'horizons très différents (dont la moitié originaires de pays en développement) : chercheurs exerçant dans des universités ou instituts de recherche, experts d'organisations internationales ou encore économistes dans des administrations nationales.

Un message-clé ressort de l'ouvrage : les principales caractéristiques de l'économie informelle sont relativement proches entre pays en développement, avec une forte précarité de l'emploi et une médiocrité des revenus et des conditions de travail. Ceci n'exclut pas des variations en fonction du niveau de revenu de chaque pays, ainsi que l'existence d'une forte hétérogénéité au sein de chaque pays. Dans la mesure où l'économie informelle est condamnée à perdurer, même dans les pays émergents, la définition de politiques de soutien constitue un enjeu majeur de développement.

Cet ouvrage reprend une sélection de communications présentées lors d'une conférence internationale organisée en mai 2010 à Hanoï par l'Académie des sciences sociales du Vietnam et l'Institut de recherche pour le développement, avec le soutien de l'Agence Française de Développement et de plusieurs organisations internationales : Banque mondiale, Organisation internationale du travail, Programme des Nations unies pour le développement et Department for International Development.

SOUS LA DIRECTION DE :

Jean-Pierre CLING
cling@univ-paris13.fr

Stéphane LAGRÉE
fsp2s@yahoo.fr

Mireille RAZAFINDRAKOTO
razafindrakoto@dia.pr.d.fr

François ROUBAUD
roubaud@dia.pr.d.fr

CONTACT :

Véronique SAUVAT
Département de la Recherche, AFD
sauvatv@afd.fr