

Secteur urbain non conventionnel

Réflexions sur les conditions de travail et de la vie

I. L'EXCÉDENT STRUCTUREL DE MAIN-D'OEUVRE ET L'ORGANISATION DU SECTEUR URBAIN NON CONVENTIONNEL

A. La crise économique équatorienne et l'application d'un modèle de développement particulier tendant à substituer les importations, impriment un nouvel aspect à beaucoup de rues de nos villes – spécialement Quito et Guayaquil – du fait de la prolifération d'activités diverses tels que micro-commerces, marchands ambulants, cireurs, porteurs, petits ateliers de couture, boulangeries, etc.

Ce phénomène montre de façon évidente les anomalies et l'inefficacité du modèle actuel qui, de par son caractère élitiste et concentrateur de richesses, favorise d'énormes conflits socio-économiques et un nouvel agencement des différents secteurs. Parmi eux, les segments populaires, traditionnellement faibles, jouent un rôle prépondérant dans lequel l'imagination et une forte créativité sont étroitement liées à la notion même de survie.

En fait, cette armée d'*auto-employés* qui, d'après les estimations du PREALC, atteint 40 % de la population économiquement active (PEA), est formée d'individus qui sont exclus du marché conventionnel du travail et n'ayant aucune possibilité de s'y intégrer, tout au moins dans les prochaines décennies.

La force de travail ainsi constituée, – connue sous le nom de SIU (Sector Informal Urbano)¹ –, se retrouve, afin d'assurer sa survie, dans l'obligation de recréer les formes traditionnelles de production et d'insertion dans le marché du travail. Et du fait de l'impossibilité d'accéder à l'assistance technique et aux

(*) Conseil OIT, Directrice de CEPESIU - Equateur

(**) Chercheur à CEPESIU - Equateur

1. SIU : Unités de production à fonctionnement spécifique, caractérisées par un rapport capital/travail bas, une productivité faible et des revenus modestes. (Le CEPESIU, en tant que catégorie économique et opérative, en fait partie). Ce sujet est traité par une importante bibliographie constituée principalement par les recherches de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et du Programme Régional pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (PREALC).

capitaux nécessaires à la création et au développement de l'appareil productif, les activités ainsi engendrées ont une productivité et des revenus extrêmement faibles.

Or, à partir du moment où cette main-d'oeuvre ne peut pas s'intégrer au marché du travail, elle doit nécessairement trouver par elle-même les revenus indispensables à sa survie, sans espérer un quelconque appui économique ou technique, et souvent, sans avoir la moindre vocation d'*entrepreneur*. Il est donc évident qu'une affaire commerciale, de services ou de production, créée dans le cadre du SIU, possède des structures fragiles tant au niveau du capital que de la technique ou de la gestion. Il en résulte que ces activités se situent là où les barrières du capital sont faibles ou inexistantes et qu'il s'agit surtout d'entreprises individuelles non capitalistes, c'est-à-dire de micro-affaires de survie et non d'accumulation, ayant une faible productivité et de maigres revenus.

B. En Equateur, comme dans les autres pays de la région, ce phénomène est loin d'être récent. Il apparaît pour la première fois dans les années cinquante et s'accélère dans les années soixante-dix à l'époque du boom pétrolier, quand l'Equateur commence sa mutation économique de pays fournisseur de matières premières (cacao, banane) et acheteur de produits manufacturés, en pays en voie d'industrialisation, et qu'il acquiert les caractéristiques fondamentales qui définissent les économies capitalistes de la région. Parmi ces caractéristiques, il faut souligner la dépendance technologique vis-à-vis des pays moyens ou développés, situation qui a conduit à la mise en place d'un modèle hautement concentrateur dans lequel la combinaison de facteurs productifs ne reflétait pas la réalité équatorienne, c'est-à-dire l'abondance de main-d'oeuvre et l'absence de capital.

Le but de notre étude n'est pas de nier le rôle joué par le dynamisme de l'économie moderne mais simplement d'en souligner les limites.

En effet, bien que pendant les années soixante-dix un niveau de croissance exceptionnel ait été atteint (11,40 % du PIB en 1975), 43 % de la population percevaient des revenus inférieurs au SMIG et un nombre considérable de chômeurs étaient toujours privés d'emploi (50 % seulement furent intégrés au marché du travail, chiffre qui aujourd'hui descend à 20 %).

D'après une étude sur l'emploi réalisée par l'OIT (projet CADESURB, 1982) dans le Guasmo – une des plus vastes zones suburbaines de Guayaquil – on conclut que la moitié seulement de la population active avait un emploi (c'est-à-dire 61 800 personnes). Sur ce chiffre, 40 % travaillaient dans le marché légal – au plus bas échelon – et 60 % avaient une activité non conventionnelle d'un rapport capital/travail (K/L) bas, et par conséquent de productivité et revenu faibles².

Le fait que ces chiffres correspondent à une période privilégiée de l'expansion économique, dénonce l'existence d'un problème de base d'une telle gravité que sa solution est loin d'être envisageable.

2. Kritz, Ernesto: « Población, Empleo e Ingresos en el Area del Guasmo », Proyecto ECU/79/006 - CADESURB - OIT - Guayaquil, 1982.

Il semblerait donc que plus le développement économique est important – grâce à une exploitation intensive du capital et à une technologie sophistiquée – plus l'augmentation de l'excédent structurel de main-d'oeuvre, et par conséquent de la marginalité productive, est évident.

Il faut ajouter que cette marginalité est, bien sûr, accentuée par la crise et l'évolution de l'agriculture, et par la croissance démographique : la forte émigration de la campagne vers la ville et les taux élevés de croissance urbaine ont eu une influence décisive sur la réalité décrite ci-dessus.

On comprend, dès lors, que l'analyse de l'évolution du chômage (10 % en 1986) ne nous apprenne pas grand-chose sur la vraie situation du marché du travail, et plus spécialement sur la qualité de l'emploi de plus de 40 % des PEA qui se trouvent dans la catégorie des sous-employés.

II. CONDITIONS DE TRAVAIL ET QUALITÉ DE VIE

Tout d'abord, nous devons signaler que nous ne possédons ni instruments ni méthodologie spécifiques qui nous permettent de réaliser de façon adéquate les recherches sur les conditions de travail et de vie des patrons/travailleurs et, éventuellement, de leurs salariés.

Bien que ceci limite quelque peu notre analyse, nous avons élaboré une sorte de radiographie des conditions de travail du SIU à partir de l'approche théorique présentée au chapitre 1, que nous avons complétée grâce à l'information empirique issue de recherches et d'actions promotionnelles du SIU, réalisées à Quito et Guayaquil par le CEPESIU³, la Fondation Guayaquil⁵, et Gilda Farrel de l'Institut de Recherches Economiques de l'Université Catholique de Quito⁶.

L'échantillon analyse comporte trois cents unités de production, de commerce et de services, fonctionnant dans différentes zones suburbaines, bidonvilles, et marchés de Quito et Guayaquil.

Les variables analysées ci-dessous ont été obtenues grâce à un questionnaire envoyé au petit patron et visant à nous renseigner sur lui et son entreprise. Malgré la complexité du sujet et des données, nous pensons que les résultats sont très proches de la réalité.

-
3. Etude socio-économique patronale dans le secteur de Mapasingue-est. CEPESIU, Guayaquil, Novembre 1983.
 4. Placencia, Maria Mercedes : « La Promoción en el SIU : el Caso del Programa de Apoyo a la Microempresa en Guayaquil », in *El Sector Informal Urbano en los Países Andinos*. ILDIS-CEPESIU, 1985.
 5. Programa de Desarrollo de Establecimientos Informales (PDEI). Proyecto ECU/85/006. Fundación Guayaquil/ FNUD/OIT.
 6. Farrel Gilda : « Los Microcomerciantes del SIU : Los casos de Quito y Guayaquil », in *El Sector Informal Urbano en los Países Andinos*. ILDIS-CEPESIU, 1985.

A. Conditions économique-productives et marginalité de l'entreprise

Tout d'abord nous devons signaler que les petites entreprises non conventionnelles possèdent certains dénominateurs communs :

- limites de type économique : l'accès au capital, aux crédits, et par conséquent aux technologies adéquates, est quasiment nul, d'où un faible rapport qualité/travail (K/L) ;
- limites de type technique : absence de qualification et d'organisation productive ;
- limites de type légal ou administratif : absence de cadre juridique et administratif et de comptabilité de base ;
- limites de type social : absence de sécurité sociale et de bénéfices, instabilité et discontinuité.

Dans le cadre de l'économie non conventionnelle, nous remarquons l'existence d'une différence de productivité moins importante que pour le secteur conventionnel. Cet écart donne lieu à une structure hétérogène et segmentée de la productivité du travail et des revenus. Et c'est justement cette différence dans la productivité physique qui oblige le petit entrepreneur à développer des mécanismes de compensation qui lui permettent une insertion rapide sur le marché, en réalisant des économies d'une manière ou d'une autre, à savoir⁷ :

- en employant des facteurs de production par unité de produit ;
- en consommant le capital ;
- en utilisant de la main-d'oeuvre familiale non rémunérée ;
- en diminuant le salaire moyen des travailleurs embauchés ;
- en réduisant ou en supprimant la marge bénéficiaire.

Dans cette perspective, nous analyserons certaines des principales variables qui caractérisent et limitent les conditions de vie du SIU.

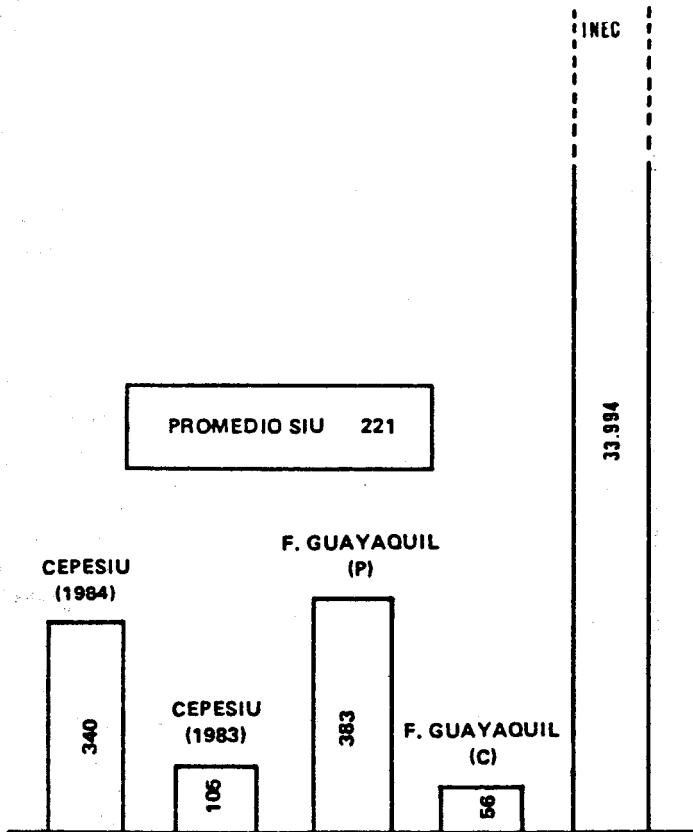
1) Capital ou investissement total (Graphiques n° 1 et 2)

Comme nous l'avons vu précédemment, un des traits caractéristiques des secteurs marginaux est l'absence de capitaux destinés à l'investissement. Cet accès quasiment nul au capital est vérifiable surtout au moment de la création de l'entreprise, puis plus tard, au moment de son activité.

Les chiffres du Graphique n° 1 sont, sur ce point, très révélateurs. Nous constatons que la moyenne des actifs dans le SIU est de 221 000 Sucres (1 340 US \$). Le secteur productif atteint une moyenne supérieure de 25 % (276 000 Sucres ou 1 672 US \$) et le commerce, une moyenne inférieure de 75 % (56 000 Sucres ou 339 US \$).

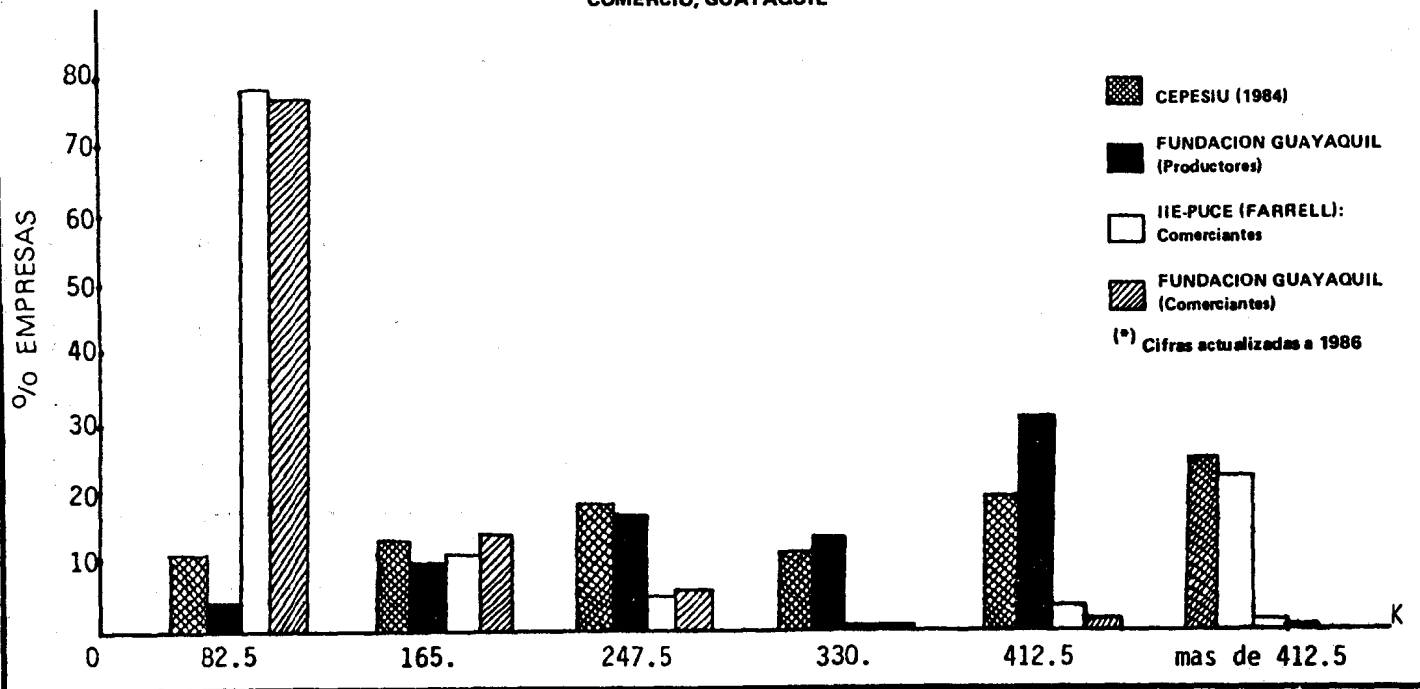
7. Carbonetto, Daniel : Manual del Programa de Desarrollo de Empresas Informales (PDEI), Proyecto ECU/85/006 ; Fundación Guayaquil/PNUD/OIT. Guayaquil, 1985.

Gráficos No. 1
PROMEDIOS DE CAPITAL INVERTIDO EN LAS MICROEMPRESAS
PRODUCTORAS Y DE COMERCIO DEL SIU Y EN LA
EMPRESA FORMAL
(En miles de sucres)



NOTA: Las cifras han sido actualizadas a 1986

Gráfico No. 2
**CAPITAL INVERTIDO POR LAS MICROEMPRESAS PRODUCTORAS Y DE
 COMERCIO, GUAYAQUIL***



Le tableau n° 2 nous permet d'apprécier l'hétérogénéité du SIU. Nous constatons que 79 % des micro-entreprises commerciales réalisent des investissements atteignant 82.000 Sucres (500 US \$), tandis que 11 % seulement des entreprises de production se situent au même niveau d'investissement. Au contraire, 43 % des entreprises de production travaillent avec des capitaux allant de 165 000 à 330 000 Sucres (1 000 à 2 000 US \$), tandis qu'à ce niveau d'investissement, le nombre des entreprises commerciales diminue sensiblement. Les 46 % restant d'entreprises de production se situent à l'échelon supérieur allant de 400 000 à 500 000 Sucres (500 à 3 000 US \$), où l'on ne trouve que 2 % des entreprises commerciales.

Or, si nous comparons la moyenne des actifs du SIU (221 000 Sucres ou 1 340 US \$) à la moyenne des actifs du secteur moderne – qui d'après notre source n'inclut que le capital d'investissement –, on constate que cette dernière est 153 fois plus élevée (34 000 000 Sucres ou 206 060 US \$).

2) Rapport capital/travail (K/L)

Le Graphique n° 3 montre que le caractère hétérogène du SIU se reflète aussi dans le rapport K/L : 91 % des entreprises commerciales possèdent un K/L qui atteint 82 500 Sucres (500 US \$), tandis que 28 % seulement des entreprises de production se trouvent dans la même tranche.

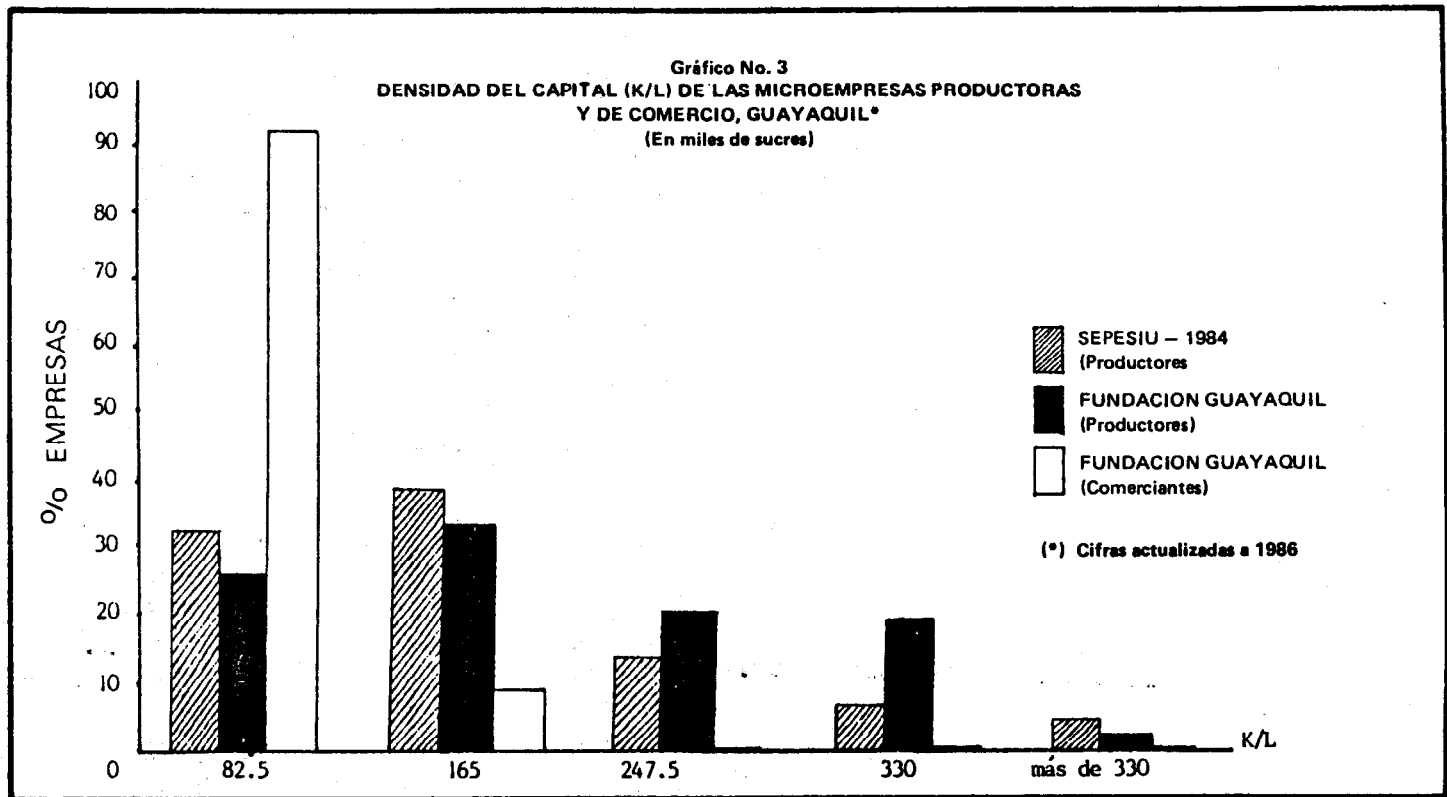
Sachant que les unités de production sont créées par une population pauvre, il est aisé de comprendre que c'est l'absence de capital qui constitue leur principale restriction, phénomène qui se répercute dans leur rapport K/L. En guise d'exemple, tandis que dans le SIU la moyenne du coût par poste de travail est de 100 000 Sucres (600 US \$), le rapport K/L de la petite industrie est de cinq ou six fois plus élevé (500 000 Sucres ou 3 000 US \$), et celui de la grande industrie est de vingt ou trente fois plus élevé (2 500 000 ou 15 000 US \$).

Tableau n° 1
Moyennes de densité du capital (K/L) dans le SIU,
*dans la petite industrie et dans l'entreprise conventionnelle**

Secteur	Densité du capital
SIU (a)	100 000 Sucres
Petite industrie (b)	500 000 Sucres
Entreprise conventionnelle (b)	2 500 000 Sucres

Source : a) Cepsiu (1984-1983). Fondation Guayaquil (1986) ; b) INEC (1980)

(*) Chiffres en Sucres actualisés en 1986.



En fait, le coût par poste de travail dans le SIU varie suivant le secteur (production, commerce, services) et l'activité spécifique. Les micro-recherches qui ont été réalisées dans le secteur productif montrent un rapport K/L d'environ 30 % supérieur à la moyenne indiquée plus haut.

Le graphique montre qu'à mesure que le rapport K/L augmente, les unités de production deviennent plus nombreuses tandis que les établissements commerciaux diminuent.

C'est ainsi que, dans la tranche qui atteint 165 000 Sucres (1 000 US \$), nous trouvons 36 % d'unités de production et seulement 9 % d'unités commerciales. Et dans la tranche allant de 247 000 à plus de 330 000 Sucres, on trouve 32 % d'unités de production contre 4 % d'unités commerciales.

3) *Crédit*

Comme nous l'avons maintes fois répété, le manque d'accès au capital constitue l'une des caractéristiques principales du SIU. Il faut pourtant signaler que la plupart des micro-entrepreneurs créent leur affaire grâce à une épargne préalable, prime de licenciement, prêts consentis par des amis, prêteurs ou parents. Il va sans dire que tout financement provenant d'une banque ou d'une coopérative est exclu.

Or, cette situation est quelque peu paradoxale ; en fait, d'importants crédits pourraient être accordés à la petite entreprise, car l'existence de fonds et la volonté d'accéder à ce secteur existent déjà. L'obstacle réside dans l'absence de mécanismes permettant une telle opération.

C'est ainsi que les systèmes bancaires, avec leurs moyens et procédés traditionnels, proposent des conditions et formalités qui correspondent uniquement à la réalité conventionnelle. D'autre part, ils considèrent que le montant des crédits sollicités ne justifie pas les énormes dépenses qu'entraînent ces opérations.

Pour sa part, l'usager non conventionnel ne possède ni expérience ni qualification pour mener à bien les démarches financières et se trouve dans l'impossibilité de fournir les cautions exigées. Ses actifs personnels ou professionnels, de par leur nature même, constituent plutôt une entrave à l'obtention du crédit. En fait, les machines qu'éventuellement il possède sont du matériel d'occasion ou bricolé par lui-même grâce à un assemblage de pièces hétéroclites, dont il ne possède ni facture ni garantie. De même, la plupart des usagers de Guayaquil ne possèdent pas de titre de propriété pour leur maison ou terrain, étant donné qu'à l'origine il s'agissait d'une occupation illégale.

L'absence de financement au moment de la création est constatée dans la plupart des entreprises interrogées. C'est ainsi que 30 % seulement des unités de production ont eu recours à un crédit de coopératives ou de sociétés commerciales. Quant aux unités commerciales, 10 % ont joui d'un crédit bancaire ou de coopératives. Enfin, 9 % des unités de production et 24 % des unités commerciales ont eu recours à un prêteur privé.

4) *Excédents*

Les profits annuels de deux cent huit unités non conventionnelles atteignent 23 361 312 Sucres, la moyenne par entreprise étant de 112 314 Sucres. Si nous comparons ces résultats à ceux de la petite industrie et des entreprises du secteur conventionnel, nous constatons une différence significative (voir Tableau n° 2).

Tableau n° 2
Profits par secteur et moyennes par entreprise

Secteur	Profit moyen par entreprise		
	Profit	Mensuel	Annuel
SIU (a)	23 361 312	9 360	112 314
Petite industrie (b)	13 461 634 000	101 291	1 215 497
Entreprise conventionnelle (b)	63 185 247 000	7 333 478	88 001 736

Sources : a) CEPESIU (1984-1983), Fundación Guayaquil (1986) ; b) INEX, Censos Económicos, 1980.

Les profits moyens du SIU sont onze fois inférieurs à ceux de la petite industrie et 783 fois inférieurs aux profits « déclarés » du secteur conventionnel. De plus, sur le même échantillon, nous avons constaté que 16 % des entreprises avaient des résultats négatifs ou des pertes, dus au fait que les dépréciations, frais de déplacement, loyer, services productifs, etc., n'avaient pas été pris en compte dans le calcul initial des coûts.

La réalité décrite et l'extrême hétérogénéité du SIU procèdent d'une stratégie de survie visant, comme nous l'avons déjà dit, à réduire et à supprimer le chômage.

A partir des caractéristiques économique-productives analysées dans les unités du SIU, on peut aisément constater que son fonctionnement et son insertion dans le marché dépendent, en grande partie, de l'utilisation de moyens qui lui permettent de réduire l'écart entre la productivité physique du secteur conventionnel et celle de son propre secteur. Il faut, pour ce faire, renoncer à des conditions de travail plus favorables ainsi qu'aux droits et aux garanties dont jouissent les travailleurs du secteur conventionnel. Ceci signifie, en clair, que le marché non conventionnel ne survit que grâce à la détérioration de ses conditions de vie.

B. Conditions socio-économiques et marginalité sociale

La marginalité économique-productive entraîne des conditions de vie précaires et une marginalisation sociale. L'analyse de certains éléments nous permettra d'illustrer cette corrélation.

1) Localisation et infrastructure du milieu

La plupart des entreprises non conventionnelles sont situées dans les secteurs pauvres et dans les bidonvilles, où les différents services sont insuffisants, voire inexistantes. A Guayaquil, par exemple, 36 % seulement des foyers interrogés sont reliés au réseau de distribution d'eau potable, le reste étant fourni par un camion-citerne, d'où un accroissement des coûts et une gêne certaine.

Quant à l'électricité, 63 % ont un compteur et les autres un branchement clandestin.

Les transports sont eux aussi insuffisants, provoquant ainsi une augmentation des dépenses et d'évidentes difficultés dans le développement des activités.

D'autres services tels que la santé, l'éducation et les loisirs, sont également déficients ou insuffisants.

2) Rémunérations (Graphiques n° 4 et 5)

Dans le SIU, il n'existe pas une grande diversité salariale. On peut cependant constater que dans le secteur productif les rémunérations sont plus importantes (Graphique n° 4) à cause, probablement, du plus grand nombre de travailleurs et de leur degré de qualification.

Le Graphique n° 5 nous permet d'apprécier un très net décalage entre la moyenne des rémunérations du SIU et celle de la petite industrie et de l'entreprise conventionnelle. Cet écart est d'autant plus important que, pour le secteur conventionnel, on a pris en considération les salaires de base sans tenir compte de l'ancienneté, de la qualification, de l'expérience, des primes, etc. D'autre part, si nous ajoutons que la durée moyenne du travail dans le SIU est de 27 % plus importante, la différence des salaires entre les deux secteurs est encore plus frappante.

Enfin, il y a lieu de signaler que les rémunérations moyennes du SIU incluent celles des propriétaires des micro-entreprises qui, d'une façon générale, perçoivent des revenus plus importants que leurs salariés.

3) Habitat : espace productif – espace familial

L'absence ou l'épargne de capital dans les micro-entreprises du SIU se manifestent aussi dans l'habitat. L'exiguïté des locaux et leur construction sommaire (chaume, bois, zinc), ne répondent pas aux besoins d'organisation et de production.

Dans notre échantillon, 18 % du secteur productif des entreprises se trouvent installés à l'intérieur même du foyer, d'où une perte d'indépendance et

Gráfico No. 4
REMUNERACIONES MENSUALES EN LAS MICROEMPRESAS PRODUCTORAS
Y DE COMERCIO DEL SIU-GUAYAQUIL
(En miles de sucres)

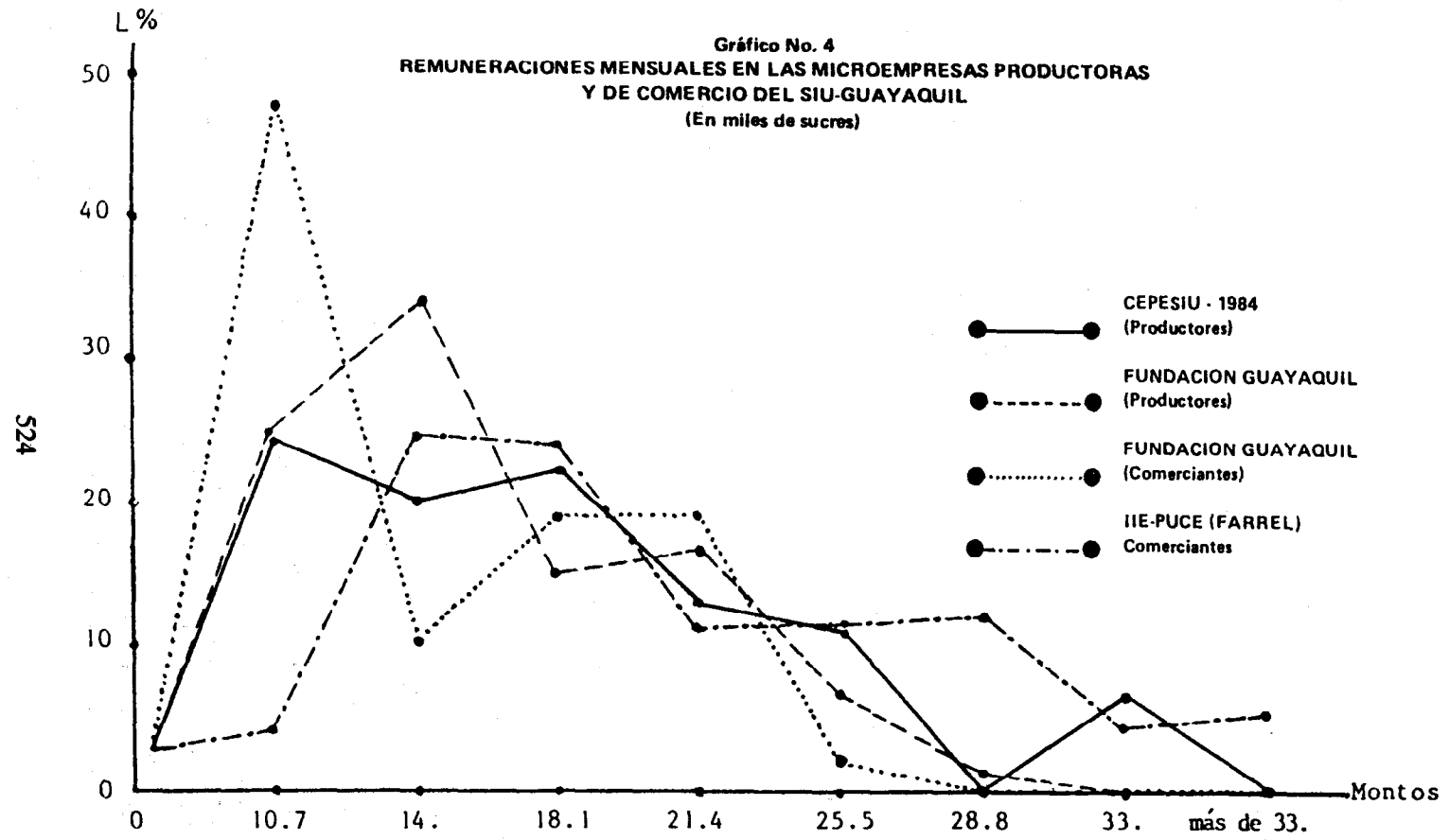
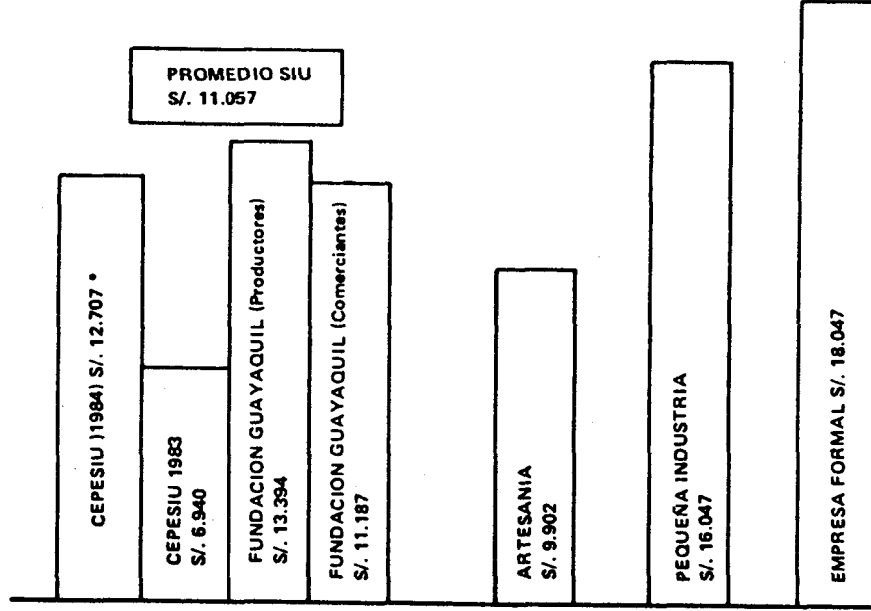


Gráfico No. 5
 PROMEDIO DE REMUNERACIONES DEL SIU Y SALARIOS BASICOS DE LA
 ARTESANIA, LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y EL SECTOR FORMAL



* Cifras actualizadas a 1986

d'espace pour la famille. Cet agencement foyer/atelier dans l'habitat non conventionnel se présente moins fréquemment chez les commerçants moyens, car leur affaire exige un local indépendant même s'il est exigü.

En ce qui concerne le secteur non conventionnel féminin, cet état de « promiscuité » dans l'espace familial et économique est fréquent lorsque la femme doit associer ses tâches de mère et de travailleuse.

On constate, d'autre part, que 61 % des locaux jouxtent les foyers, sur le même terrain, réduisant ainsi l'espace familial et entraînant une détérioration certaine de la qualité de la vie. Seuls 21 % des locaux se trouvent dans un autre secteur.

L'utilisation de matériaux de construction médiocres font que la maison présente un aspect précaire. A cela, il faut ajouter l'exiguïté spatiale (en moyenne 50 m²), aggravée par le fait que les familles sont nombreuses (4 enfants en moyenne) et qu'elles hébergent souvent un parent, ce qui porte le noyau familial à 6 ou 7 personnes.

L'analyse que nous avons faite n'est pas exhaustive ; elle laisse de côté d'autres points importants comme l'absence de protection légale, les barrières légales de l'accès à l'auto-emploi, le manque de sécurité sociale, l'instabilité du travail, les accidents du travail, le vol, etc.⁸. Ces aspects complèteraient le cadre des difficultés dans lequel s'inscrit le travail des micro-entrepreneurs du SIU.

De cette réflexion sur les conditions de travail et de vie du SIU, il découle un besoin urgent d'avancer dans la recherche et les statistiques au moyen de méthodes adéquates et d'échantillons suffisamment représentatifs, qui nous permettraient, grâce aux informations et aux éléments recueillis, d'élaborer des stratégies et des actions visant à améliorer la qualité de vie de 40 % environ de la Population Economiquement Active (PEA).

8. Ces sujets n'ont pas été abordés à cause de leur étendue et de l'absence d'informations.