

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 MacMillan, 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).

Cling J.P., Lagrée S., Razafindrakoto Mireille, Roubaud François (2012)

Introduction : un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en oeuvre des politiques adaptées

In : Cling J.P. (dir.), Lagrée S. (dir.), Razafindrakoto Mireille (dir.), Roubaud François (dir.). L'économie informelle dans les pays en développement

Paris : AFD, (6), 7-17. (Conférences et Séminaires ; 6)

Conférence Internationale : L'Economie Informelle dans les Pays en Développement, Hanoi (VNM), 2010/05

ISSN 2118-3872