

## 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'apparient 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 Cunnigham 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, Cunnigham 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 (Cunnigham 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<sup>e</sup> 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<sup>[104]</sup>. 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
<b>Moyenne 2004-2010</b>	<b>52,9</b>	<b>62,4</b>	<b>53,6</b>	<b>56,3</b>	<b>17,6</b>	<b>42,9</b>

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<sup>[105]</sup>. 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<sup>[106]</sup> 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 :  $sf = pf * [m(\text{source } f)/m(\text{revenu total})]^2 * [CV(\text{source } f)/CV(\text{revenu total})]$ , 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<sup>[107]</sup>. 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  $\rho$ , 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)<sup>[108]</sup> 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)<sup>[109]</sup>. *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<sup>[110]</sup> 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.

Herrera Javier, Hidalgo N.

Dynamique des micro-entreprises informelles et de la pauvreté au Pérou : une approche panel.

In : Cling J.P. (dir.), Lagrée S. (dir.), Razafindrakoto Mireille (dir.), Roubaud François (dir.). L'économie informelle dans les pays en développement. Paris : AFD, 2012, p. 255-274.

(Conférences et Séminaires ; 6). ISSN 2118-3872  
Conférence Internationale : L'Economie Informelle dans les Pays en Développement, 2010/05, Hanoi