

LA DYNAMIQUE DU SECTEUR INFORMEL URBAIN AU MEXIQUE : LE RÔLE DE LA MOBILITÉ INTERSECTORIELLE

par François ROUBAUD*

INTRODUCTION

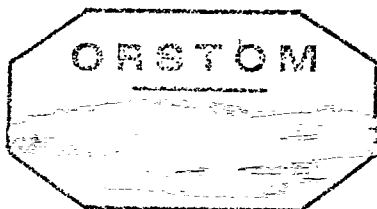
L'interrogation sur le rôle du secteur informel dans l'économie mexicaine ne peut se satisfaire de la simple typologie des caractéristiques différentielles des unités de production, ou de la main-d'œuvre ; qu'elles soient divisées en deux secteurs (formel/informel), trois (en distinguant deux composantes au sein du secteur informel, suivant l'existence de barrières à l'entrée), ou plus (comme notre approche en quatre secteurs institutionnels)¹. Quel que soit l'objectif affiché (modélisation théorique d'économies réelles, élaboration de politiques économiques visant à rétablir la croissance ou la justice sociale), c'est l'articulation entre différents types d'unités économiques qu'il faut être capable de dévoiler.

En cherchant à repérer les types de dépendance possibles entre le sec-

* DIAL-ORSTOM.

1. La décomposition du secteur informel en deux segments (suivant l'existence de barrières à l'entrée) tend à se généraliser. Voir par exemple G. S. Fields, La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorie et l'empirique, in *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaire du Centre de Développement, Paris, OCDE, 1990, p. 53-79. Pour ce qui est de notre segmentation par secteurs institutionnels, nous distinguons les unités économiques qui appartiennent au secteur public, les grandes entreprises privées, les petites et moyennes entreprises, et le secteur non enregistré.

Revue Tiers Monde, t. XXXIII, n° 132, Octobre-Décembre 1992



30 AVR. 1993

ORSTOM Fonds Documentaire

N° : B 36.985 ex 1

teur informel et le reste du système productif, B. Lautier identifie quatre thèmes centraux¹ :

- les liaisons à travers les trajectoires de mobilité ;
- les liaisons à travers la formation du revenu familial ;
- les liens commerciaux et financiers entre « grandes » et « petites » unités ;
- les relations qui passent par la dépense du revenu des ménages.

C'est à la première de ces relations que nous nous intéresserons ici.

Les hypothèses de marché du travail segmenté, comme fondement des modélisations dualistes des économies des pays en développement, tendent à construire une image essentiellement statique des types d'insertion professionnelle. Bien que les travaux des économistes du dualisme ne se penchent pas directement sur les phénomènes de mobilité intersectorielle, ils véhiculent implicitement une représentation du système productif des PED composée de deux compartiments étanches.

Suivant ce schéma d'interprétation, le secteur informel est dépourvu de toute dynamique propre. Il absorbe les aléas conjoncturels affectant le secteur formel. Les effectifs du secteur informel se gonflent en période de récession. En période de croissance, le secteur moderne vient puiser dans l'« offre illimitée » de main-d'œuvre non qualifiée qui végète dans le secteur informel. En tout état de cause, ces flux aspirants-refoulants ne sont jamais suffisamment conséquents pour remettre en question la profonde dichotomie entre les deux types de travailleurs, formels et informels.

Cette vision de la coexistence de deux mondes étrangers l'un à l'autre est confortée par les profondes disparités de revenus, de modes de consommation et par extension de modes de vie, qui caractérisent les économies en développement. On peut aussi voir dans la formulation dualiste du marché du travail, un modèle hybride qui, tout en tenant compte de l'hétérogénéité structurelle des modes de production des PED, leur applique une dynamique propre aux pays développés. La généralisation du salariat et la grande stabilité des trajectoires professionnelles dans les sociétés occidentales amènent à concevoir, par analogie, deux types d'emplois bien différenciés, où la mobilité de l'un à l'autre est nécessairement marginale.

Pourtant, chaque fois que le phénomène de la mobilité a été étudié, les résultats ont montré qu'il existait une forte rotation du personnel d'un secteur à l'autre. Les travaux menés en Colombie, au Brésil, ou dans d'autres pays d'Amérique latine font systématiquement état d'une

1. B. Lautier, *La girafa y el unicornio : del « sector informal » a sistema de empleo, foro nacional sobre empleo*, Bogotá, 14-17 février 1989, 52 p.

grande fluidité de la main-d'œuvre, qui trouve à s'employer alternativement dans le secteur moderne et le secteur informel¹.

Certains auteurs vont même jusqu'à faire de la mobilité entre secteur moderne et informel un phénomène massif, interprété en termes fonctionnels. La version la plus accomplie de cette thèse est due à H. Lopez. Selon cet auteur, la population active se déplacerait, au cours du cycle de vie, suivant un triple tempo. Il écrit notamment : « Tout se passe comme si les jeunes commençaient leur carrière utile en travaillant comme salariés et aides familiaux dans de petites entreprises et, après y avoir acquis la discipline de travail nécessaire, se déplaçaient, entre 20 et 30 ans, vers le secteur moderne en qualité de salariés. Et tout se passe comme si, à partir des 30-40 ans, ils abandonnaient de gré ou de force ces derniers métiers, pour s'établir de façon indépendante comme travailleurs à leur compte ou patrons de petits commerces. »²

La grande force des analyses d'H. Lopez vient de ce que ses conclusions portent sur l'ensemble de la population active des quatre principales villes de Colombie, et ne sont pas seulement tirées de monographies portant sur une branche ou un quartier particulier. Alors même que les différences sociodémographiques de la main-d'œuvre employée dans le secteur moderne et le secteur informel tendent à s'estomper avec le temps, il apparaît que la véritable clef d'interprétation des caractéristiques divergentes des demandes de travail de chacun des secteurs doit être cherchée dans une configuration spécifique des trajectoires professionnelles, liée au cycle de vie.

L'autre point fort de cette thèse est qu'elle est aisément rationalisable. On verra par la suite l'interprétation qu'en donne H. Lopez. Mais d'ores et déjà, on signalera qu'elle vient conforter l'hypothèse de B. Lautier, de « fixation restreinte dans le salariat », comme mode de structuration des systèmes d'emplois latino-américains, produisant un ensemble cohérent. Selon lui, « la fixation restreinte n'est pas une phase de transition, mais un ensemble articulé et spécifique de mode de mise au travail »³.

1. Voir par exemple A. Morice, Les travailleurs du bâtiment à Joao Pessao (Brésil), in *Informalité, formation et emploi : une comparaison entre la Colombie et le Nordeste brésilien*, GRETD, MEN, 1990.

2. H. Lopez, Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie, *Problèmes d'Amérique latine*, n° 92, Paris, 1989.

3. B. Lautier, Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique latine, *Tiers Monde*, t. XXVIII, n° 110, avril-juin 1987, p. 345-367. Le terme de fixation restreinte dans le salariat met en avant la forte mobilité qui existe au cours de la vie professionnelle, entre le statut de salarié protégé, et la mise au travail dans le secteur informel. Elle serait une des caractéristiques fondamentales des économies latino-américaines, analytiquement plus pertinente que la notion de « salarisation restreinte » identifiée par G. Mathias et P. Salama. Voir G. Mathias, Etat et salarisation restreinte au Brésil, *Tiers Monde*, t. XXVIII, n° 110, avril-juin 1987, p. 333-346.

Dans le cas du Mexique, il existe très peu de travaux s'interrogeant sur ce problème majeur. Les quelques études disponibles semblent confirmer la rythmique ternaire proposée par H. Lopez. A Guadalajara, Escobar et Rocha décrivent la rotation de la main-d'œuvre entre les secteurs, suivant le modèle à trois étapes, dans l'industrie manufacturière¹. Une première étude que nous avons menée sur les micro-activités dans la zone métropolitaine de Mexico montrait que plus de la moitié des emplois antérieurs, déclarés par les membres du secteur informel, venaient du secteur moderne². Mais, il n'avait pas été possible de reconstituer des trajectoires individuelles.

Tous ces résultats restent parcellaires. Aussi chercherons-nous ici à mettre à nu le modèle de mobilité intersectorielle (s'il existe) qui règle la vie active des membres du secteur informel. Par là, on éclairera la dynamique réelle du marché du travail. Entre la déconnexion implicite de l'école dualiste et l'articulation fonctionnelle, les voies de la mobilité professionnelle ne sont-elles pas plus complexes et multiformes que le triple tempo mis en avant par certains auteurs ?

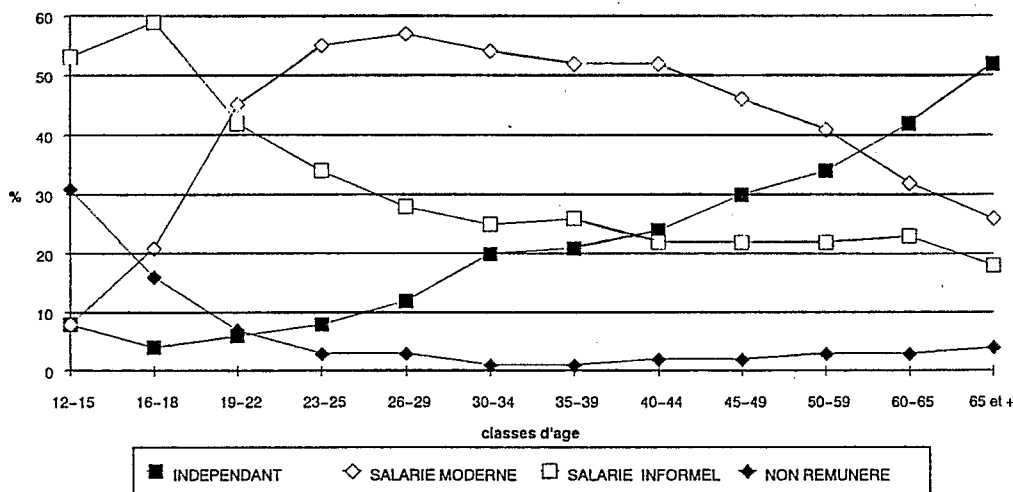
Nous présenterons dans une première partie le modèle d'articulations intersectorielles postulé par H. Lopez, fondé sur la dynamique des trajectoires de mobilité professionnelle au cours du cycle de vie. Nous montrerons à cette occasion les lacunes de sa démonstration empirique, qui, sous des conditions de mise en œuvre plus rigoureuses, conduit à des résultats exactement inverses de ceux établis par l'auteur. Puis dans la seconde partie, nous étudierons, à partir des véritables trajectoires individuelles des micro-entrepreneurs du secteur informel, l'intensité des flux de main-d'œuvre entre secteurs, et la logique, ou les logiques, sous-tendant ces transferts. Enfin, nous consacrerons la troisième partie de cet article aux conséquences induites par ces stratégies de mobilité sur les performances économiques du secteur informel, notamment sur le revenu des micro-entrepreneurs informels.

1. Cette thèse est notamment défendue par A. Escobar et M. G. de la Rocha, à propos de la micro-industrie à Guadalajara. L. A. Escobar, M. G. de la Rocha, *Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987, Estudios sociológicos*, Colegio de México, vol. VI, n° 18, septembre-décembre 1988. Voir aussi B. Roberts, *Employment structure, life cycle and life changes. Formal and informal sector in Guadalajara*, *Conference on the Informal economy*, Virginia Harper's Ferry, octobre 1986, 28 p.

2. E. Ordaz, F. Roubaud, *Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis*, DGE, INEGI, Aguascalientes, 1989, chap. V : « Migración y trayectorias ».

I — LE MODÈLE D'HUGO LOPEZ ET SES LIMITES

Plus que la simple composition par âge des différents secteurs, c'est une combinaison du statut dans l'unité de production et du secteur d'appartenance, qui semble donner des éléments intéressants sur les phénomènes de mobilité intersectorielle. L'analyse de la structure de la population active par classe d'âge montre que celle-ci varie fortement. Chez les plus jeunes, l'essentiel de la population active est composé de travailleurs dépendants du secteur informel au sens large : salariés surtout, et aides familiaux ensuite. Puis, à mesure que l'on se déplace vers des âges plus avancés, le taux de salarisation formelle croît fortement jusqu'à représenter 73 %, tandis que la part des travailleurs dépendants du secteur informel chute. A partir de 25-30 ans le taux de salarisation formelle se stabilise, puis régresse lentement pour finir par s'effondrer. Il ne compte plus que pour 25 % chez les plus de 60 ans. Cette évolution est compensée par une forte augmentation des travailleurs indépendants (petits patrons et travailleurs à leur compte) du secteur informel. Ceux-ci viennent à occuper plus de la moitié des

Source : ENEU 87, Mexico¹.

1. Le secteur informel est ici défini comme l'ensemble de la population active occupée dans les unités de moins de 6 personnes, à l'exception des professions libérales.

GRAPHIQUE 1. — Distribution de la population active suivant le statut par classe d'âge

postes en fin de vie active. Cette distribution n'est pas spécifique du Mexique, puisqu'elle apparaît trait pour trait sur les marchés du travail des villes colombiennes¹.

A / Interprétation du rôle de la mobilité intersectorielle

Il est bien sûr très tentant d'interpréter ces données transversales en termes de cycle de vie. S'il ne s'agissait que d'une seule cohorte, on pourrait déceler une certaine forme de mobilité intersectorielle, à travers une trajectoire professionnelle modale. Les jeunes entreraient dans la vie active comme salariés, aides familiaux ou apprentis du secteur informel. Pour eux, cette première insertion serait l'occasion de se former, soit en acquérant une certaine expérience de travail, soit en continuant des études. L'insertion sur le marché du travail aux plus jeunes âges dans le secteur informel permettrait aussi de détourner la législation du travail et les normes d'embauche (âge minimum, diplôme requis, etc.).

Dans un second temps, ces jeunes intégreraient le secteur moderne, en tant que salariés. La qualité supérieure des emplois dans ce secteur (revenus, prestations, sécurité) expliquerait l'abandon du secteur informel. Après une période d'environ dix ans, variable selon les cas, les salariés du secteur moderne se recycleraient dans le secteur informel, mais comme travailleurs indépendants cette fois. L'accumulation d'un petit capital et/ou d'un certain savoir-faire technique leur permettrait de s'établir à leur compte. Pour expliquer ce phénomène de reflux du secteur moderne vers le secteur informel en fin de vie active, on invoquera le désir marqué d'« indépendance » d'une main-d'œuvre non fixée dans le salariat. Toutes les sources tendent à montrer que la condition salariale est ressentie comme un moindre mal, une relation de travail par laquelle il faut passer..., mais le moins longtemps possible. Certains auteurs y voient aussi le fruit d'un calcul rationnel². Les pensions retraites étant dérisoires, et systématiquement laminées par l'inflation, l'ouverture d'un petit négoce ou d'un atelier serait l'occasion de continuer à percevoir des revenus le plus longtemps possible. L'éventuelle transmission de l'unité économique aux enfants permettrait aux parents une prise en charge par la famille, au moment de la cessation d'activité.

1. H. Lopez, *Le secteur informel...*, op. cit.

2. H. Lopez, *Le secteur informel...*, op. cit.

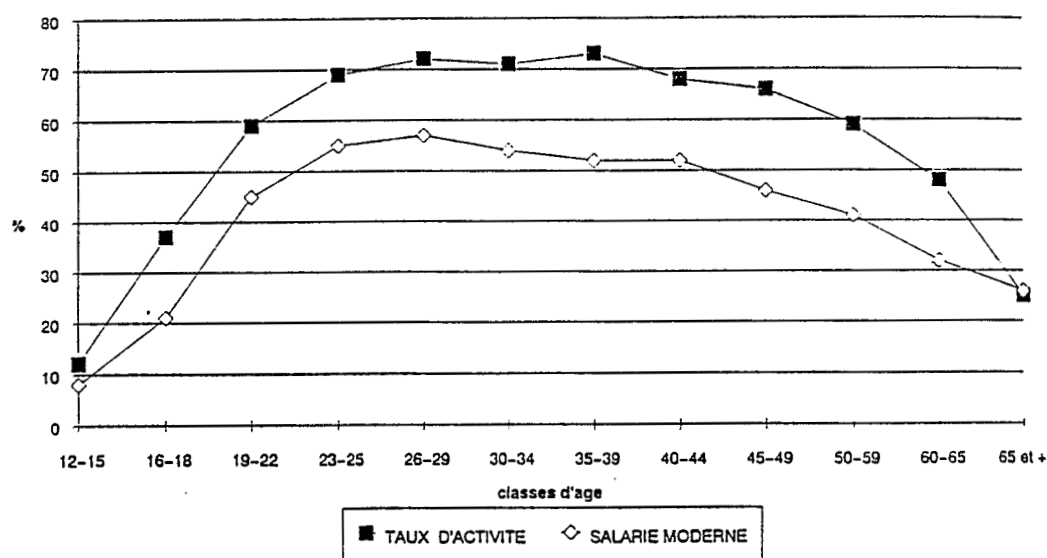
On peut aussi interpréter en termes fonctionnalistes cette *trajectoire triphasée*, dans le sens de l'asservissement du secteur informel au secteur moderne. La première étape de salarisation, ou de mise au travail dans le secteur informel procurerait au secteur moderne une main-d'œuvre déjà entraînée, rodée aux rythmes de l'activité. Le secteur informel réduirait le coût de formation de la main-d'œuvre, en améliorant la rentabilité du secteur moderne. A l'autre bout du cycle de vie, le secteur informel prendrait en charge une main-d'œuvre vieillissante, dont la productivité tendrait à s'éteindre. Ce serait aussi pour l'Etat l'occasion de ne pas remettre en cause un système de protection sociale limité (montant des prestations retraites dérisoires), le secteur informel assurant la survie d'une partie des classes d'âge élevées. C'est d'ailleurs la conclusion que tire B. Lautier, qui considère que la fixation dans le salariat à un horizon inférieur à la génération interdit la naissance prochaine de l'Etat-providence en Amérique latine, tant il est lié à la généralisation du salariat et à la stabilisation de celui-ci. En particulier, le type d'articulation formel-informel bloquerait la généralisation des retraites et de l'assurance chômage¹.

Cependant, le glissement à une interprétation longitudinale des données transversales n'est pas nécessairement légitime. H. Lopez franchit le pas de manière un peu hâtive². On peut parfaitement imaginer un modèle où la trajectoire (dépendante du secteur informel-salarié du secteur moderne-indépendant du secteur informel) soit marginale et compatible avec les données observées. Une des raisons premières de la fragilité de ces conclusions provient de l'amplitude des variations des taux d'activité au cours du cycle de vie. La très forte similitude entre la courbe d'activité et celle de la salarisation dans le secteur moderne montre que certainement la majeure partie des individus qui s'incorporent sur le marché du travail entre 18 et 30 ans le font directement dans le secteur moderne.

Ce ne sont pas les contingents de travailleurs dépendants du secteur informel qui expliquent la croissance de la salarisation dans le secteur moderne, mais avant tout, la croissance des taux d'activité. Chez les plus vieux, on observe le phénomène inverse. La sortie du salariat s'ac-

1. B. Lautier, *Fixation restreinte dans le salariat...*, *op. cit.*, p. 361.

2. Son interprétation longitudinale de données transversales prête à équivoque. L'auteur tente de parer à cette critique par anticipation. Il a sans doute été sujet à ces remises en question, puisqu'une première version de son travail n'était pas aussi précautionneuse. Voir H. G. Lopez, M. L. Henao, O. Sierra, Sector informal : entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna, in *El problema laboral colombiano*, Informe de la misión Chenery, t. 2, Bogotá, 1987, p. 9-32.



Source : ENEU 87, Mexico

GRAPHIQUE 2. — Taux d'activité et taux de salarisation dans le secteur moderne par classe d'âge

compagne d'un retrait massif d'activité. Les salariés du secteur moderne sont certainement ceux qui ont les plus grandes facilités pour se retirer du marché du travail, ayant bénéficié en moyenne d'emplois mieux rémunérés et protégés. Par ailleurs, il ne faut pas généraliser la stratégie de mise à son compte sur la fin de la vie, puisque « seulement » 24 % des plus de 65 ans sont encore en activité.

Il faut aussi tenir compte des parcours professionnels sensiblement différents entre hommes et femmes. Pour certaines femmes, la mobilité a d'abord lieu entre situation d'activité et d'inactivité. Par exemple, des jeunes femmes, employées domestiques, souvent migrantes, ne le resteront que jusqu'à leur mariage. Elles se retireront alors du marché du travail, pour se consacrer à la reproduction domestique de l'unité familiale. Eventuellement, on les verra apparaître à nouveau sur le marché du travail une fois que la pression exercée par l'accroissement du ménage et des charges récurrentes (éducation des enfants en particulier) se sera relâchée. Un dernier facteur qu'il ne faut pas négliger, c'est la mobilité directe à l'intérieur du secteur informel. Certains salariés ou aides familiaux peuvent accéder directement aux commandes de micro-unités, sans passer par le secteur moderne.

Le troisième argument tendant à relativiser les résultats sur la mobilité intersectorielle est lié à la conjoncture économique. En période de

crise, les groupes les plus fragiles, susceptibles d'être évincés du secteur moderne, sont justement les plus jeunes et les plus vieux. Les premiers ont des difficultés à s'intégrer sur le marché du travail formel. Les seconds peuvent être les premières victimes des procédures de licenciement. Cet effet de génération, lié à une mobilité de courte période, tend à minimiser la composante de cycle de vie que l'on croit observer.

B / *Un exercice de simulation remettant en question la démonstration d'H. Lopez*

Ces critiques, de ce que nous avons appelé l'hypothèse d'H. Lopez, peuvent être illustrées par l'exercice de simulation suivant. Notons que notre objectif dépasse la remise en question classique des données transversales, pour fonder une analyse en termes de cycle de vie. Nous montrerons que, *même en acceptant de considérer la répartition par âge de la population active comme une seule cohorte, les conclusions tirées par H. Lopez sont fausses.*

Nous décomposerons la trajectoire modale à trois états, en deux étapes. La première considère le passage du statut de travailleur dépendant du secteur informel (salarié, aide familial ou apprenti) à celui de salarié du secteur moderne. Quant à la seconde, elle est caractérisée par le changement vers l'indépendance (petits patrons ou travailleurs à compte propre) dans le secteur informel.

En corrigeant du biais introduit par l'oubli des taux différentiels d'inactivité, on note que la part prise par les travailleurs dépendants du secteur informel aux jeunes âges est drastiquement réduite, puisqu'elle passe de 52 % à 19 %.

Pour la première phase, nous garderons *grosso modo* les hypothèses proposées par B. Lautier, sur les taux de passage entre catégories¹. Elles se résument à :

- les salariés du secteur moderne à 15-19 ans le sont encore entre 25 et 29 ans. Même chose pour les indépendants ;
- les autres indépendants de 25 à 29 ans se recrutent parmi les inactifs de la période précédente ;

1. B. Lautier, Les liaisons à travers les trajectoires de mobilité des actifs, in *La girafe et la licorne : du secteur informel au système d'emploi*, Rapport de recherche, GRETD, MEN, Paris, 1990. La seule variante que nous introduisons, c'est de ne recruter aucun indépendant du secteur informel parmi les salariés du même secteur, ce qui a pour conséquence d'augmenter la probabilité de passage de dépendant du secteur informel - salariés du secteur moderne. Si nous avions suivi à la lettre les choix de B. Lautier, cette trajectoire aurait touché 10 % de la cohorte au lieu de 14 % (avec nos hypothèses favorables).

- tous les inactifs de 25-29 ans l'étaient à la période précédente ;
- la moitié des travailleurs dépendants du secteur informel de 25-29 ans viennent de l'inactivité. L'autre moitié n'a pas changé de statut ;
- tous ceux qui étaient des travailleurs dépendants du secteur informel à 15-19 ans, et qui ont changé de statut, sont devenus des salariés du secteur moderne.

La dernière hypothèse technique a été retenue de façon à augmenter la probabilité de passage entre salariés du secteur informel et salariés du secteur moderne. Si tous les travailleurs dépendants de 25-29 ans l'avaient été à 15-19 ans, la probabilité aurait été au maximum de 8 %. Ce qui réduisait d'emblée le modèle d'H. Lopez. Forts de ces hypothèses arbitraires, mais plausibles, on obtient la table de mobilité suivante.

TABLEAU 1. — *Table de mobilité de la cohorte de 15-19 ans à 25-29 ans*

		Statut antérieur				Total
		Salariés (secteur moderne)	Dépen- dants (secteur informel)	Indépen- dants (secteur informel)	Inactifs	
Statut actuel	Salariés (secteur moderne)	16	14		22	52
	Dépendants (secteur informel)		5		6	11
	Indépendants (secteur informel)			1	8	9
	Inactifs				28	28
Total		16	19	1	64	100

Source : Calculs propres à partir de ENEU 387, Mexico.

Finalement, avec un jeu de simulations *a priori* plutôt favorable à l'hypothèse d'H. Lopez, pour la première phase du cycle de vie, *seulement 14 % d'une classe d'âge est effectivement passé du statut de salarié ou d'aide familial du secteur informel à celui de salarié du secteur moderne.*

De toute manière, dans le meilleur des cas possibles, cette proportion n'aurait pu atteindre que 19 %¹.

Passons maintenant à la seconde phase du processus de mobilité. Le passage du salariat formel à l'indépendance dans le secteur informel est la dimension de la trajectoire postulée par H. Lopez la plus intéressante, dans la mesure où elle jouerait un rôle fondamental dans la dynamique du marché du travail dans les PED. En particulier, c'est elle qui fonde la thèse d'un système de sécurité sociale alternatif, et caractérise le mode gestion de la main-d'œuvre des grandes entreprises en Colombie. Nous proposons deux jeux d'hypothèses sur les probabilités de transition.

Jeu d'hypothèses n° 1 :

- la moitié des indépendants de 25-29 ans sont devenus inactifs à 50-55 ans (ça peut être le cas de femmes dont les enfants ont acquis leur autonomie). Le reste est toujours indépendant ;
- l'accroissement des indépendants est entièrement dû aux salariés du secteur moderne ;
- les travailleurs dépendants du secteur informel de 50-55 ans l'étaient à 25-29 ans. Les autres sont devenus inactifs ;
- les salariés du secteur moderne à 50-55 ans l'étaient à 25-29 ans.

Jeu d'hypothèses n° 2 :

- la moitié des salariés informels passent indépendants ;
- tous les indépendants reste indépendants ;
- un inactif sur dix devient indépendant ;
- le reste des indépendants à 50-55 ans vient du salariat moderne.

Le premier jeu d'hypothèse se présente comme un cas favorable au modèle d'H. Lopez. Tandis que le second limite les possibilités de passage : *salariés du secteur moderne* → *indépendants du secteur informel*. Que ce soit l'hypothèse haute (jeu 1) ou l'hypothèse basse (jeu 2), elles stylisent des configurations de mobilité réalistes. Remarquons aussi que nous avons implicitement supposé que le taux de mortalité est identique, quel que soit le statut. Cette approximation n'est pas susceptible de modifier sensiblement nos résultats.

1. $P(\text{Dép. (inf.) 15-19, Sal. (for.) 25-29}) \max. = \min. [P(\text{Dép. (inf.) 15-19, P}(\text{Sal. (for.) 25-29})) = \min. [19,52] = 19\%$.

Nous ne détaillerons pas le calcul des tables de transition¹. Mais les résultats finaux viennent relativiser les conclusions de H. Lopez. Dans le premier cas, la trajectoire *salariés du secteur moderne - indépendants caractérise 12 % de la cohorte. La seconde solution ramène ce type de mobilité à 2 %*. Reconstituons l'ensemble des flux sur toute la vie active des individus. *La trajectoire triphasée aura été suivie par 3,2 % suivant l'hypothèse haute, et par une proportion négligeable de la classe d'âge dans l'autre cas (0,5 %)*.

Même en distinguant hommes et femmes, dont les comportements d'activité et les trajectoires de mobilité professionnelle n'obéissent pas aux mêmes déterminants, la simulation ne permet pas de faire apparaître la trajectoire triphasée comme réellement fondamentale.

Ce qu'il faut retenir de cette simulation, dont l'objectif n'est qu'heuristique, c'est qu'en acceptant l'approximation méthodologique d'H. Lopez *la trajectoire qu'il considère comme affectant l'ensemble de la population active n'en affecte en fait qu'une partie mineure* (toujours moins de 5 % d'une cohorte). Toujours en se plaçant sous l'axiome de base de sa démonstration (la coupe transversale donne une bonne représentation du cycle de vie), on montre que la rationalisation tirée de la généralisation de la trajectoire triphasée, en termes de fonctionnement du marché du travail, ne tient pas. Les conclusions auxquelles nous aboutissons ne sont pas spécifiques au cas mexicain, mais valent aussi, trait pour trait, dans les grandes villes colombiennes².

II — LA MOBILITÉ PROFESSIONNELLE DES INDÉPENDANTS DU SECTEUR INFORMEL

La partie précédente nous a simplement permis d'invalider les méthodes qui se fondent sur l'interprétation longitudinale de données en coupe transversales. Si le principe de la démonstration est erroné, en aucun cas les thèses défendues par H. Lopez ne sont définitivement démenties. En toute rigueur, nous ne pouvons tirer de conclusion, quant à la véracité des modélisations du marché du travail, qui font de la mobilité professionnelle entre secteur formel et secteur informel la clef de voûte du système d'emploi et de l'articulation entre les deux secteurs.

1. On peut trouver les résultats détaillés de cette simulation dans F. Roubaud, *Deux ou trois choses que je sais de lui : le secteur informel au Mexique*, thèse de doctorat de l'Université de Paris X-Nanterre, Economie, novembre 1991, p. 503-538.

2. Les résultats de B. Lautier, à partir d'hypothèses similaires, sont très proches des nôtres. B. Lautier, *Les liaisons à travers les trajectoires...*, op. cit., p. 52.

Pour répondre à cette question, nous nous fonderons sur les données recueillies par l'*Enquête nationale d'économie informelle*, qui comportait une batterie de questions sur ce thème.

Cette enquête représente la première source réellement représentative de l'ensemble des activités informelles au Mexique. Le secteur informel y est défini comme l'ensemble des unités de production qui emploient moins de six personnes, à l'exclusion des professions libérales, quelle que soit la forme prise par l'activité (ambulante, à domicile, ou dans un local spécifique). Réalisée par l'Institut national de la Statistique du Mexique entre décembre 1988 et février 1989, cette enquête se base sur un échantillon représentatif de 2 748 unités. La méthode utilisée est celle des enquêtes mixtes (couplage d'une enquête auprès des ménages sur l'activité et l'emploi, et d'une enquête auprès des établissements informels). Elle couvre sept zones urbaines parmi les plus importantes : Mexico, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, ainsi que les villes frontières de Juárez et Tijuana¹.

Cette enquête n'ayant pas pour objectif spécifique l'étude de la mobilité professionnelle, elle reste un instrument imparfait pour l'analyse. D'abord, seuls les micro-entrepreneurs sont interrogés. Nous ne disposons pas d'informations pour les travailleurs dépendants (salariés et aides familiaux), qui représentent 33 % de l'emploi du secteur. En second lieu, nous ne saisissons que les deux derniers emplois occupés, et non l'ensemble de la trajectoire dans sa totalité.

Compte tenu de ces restrictions, les questions auxquelles nous tenterons de répondre sont de deux ordres. Premièrement, par quels mécanismes et à partir de quels types d'emplois accède-t-on au secteur informel. En second lieu, on essaiera de comprendre les raisons qui sont à l'origine de la création d'unités informelles. Pour certains, s'établir à son compte dans le secteur informel peut représenter une rupture dans leur trajectoire personnelle, illustrant la réversibilité du processus de salarisation en Amérique latine². En dernière analyse, on établira une typologie des formes de mobilité, et on mesurera ses conséquences sur les résultats économiques des unités informelles. En toile de fond, l'hypothèse d'H. Lopez sera toujours présente, et on cherchera à en tester la validité (ou tout autre modèle alternatif) à partir des données empiriques.

1. Pour plus de détail sur la méthodologie de l'ENEI, voir INEGI, *Encuesta Nacional de Economía Informal*, Aguascalientes, 1990.

2. H. Lopez, *op. cit.*

A / L'origine sectorielle des indépendants du secteur informel

Connaissant le type d'activité exercé par les indépendants du secteur informel avant que ceux-ci ne s'établissent à leur compte, on est en mesure d'analyser les flux de passage du secteur formel au secteur informel. En premier lieu, seulement 76 % des micro-entrepreneurs étaient actifs avant de créer l'unité informelle qu'ils dirigent actuellement. Curieusement, la proportion d'anciens inactifs varie peu avec l'âge. En fait, le sexe correspond au véritable facteur discriminant. Si l'intégration sur le marché de l'emploi et le travail rémunéré est un statut incontournable pour les hommes, le parcours professionnel des femmes suit des rythmes plus complexes et multiformes, cadencés par les nécessités variables de la division sexuelle des tâches de reproduction de l'unité domestique. Successivement, voire simultanément, ces femmes s'emploieront sur plusieurs fronts à la fois, sans que la frontière entre activité et inactivité, ou entre travail salarié et activités informelles, soit définitivement fixée.

L'absence d'expérience professionnelle préalable ne signifie pas nécessairement une intégration tardive sur le marché du travail. Ce constat, valable pour les femmes, ne l'est pas pour les hommes. L'immense majorité des hommes qui se sont directement installés à leur compte dans le secteur informel l'ont fait très jeunes. Mais ils y sont restés plus longtemps que les autres.

Ce qu'il faut mettre en exergue à ce propos, c'est la forte stabilité des emplois d'indépendants du secteur informel, contrairement à l'idée que ce secteur est générateur d'une rotation accélérée du personnel. L'ancienneté moyenne y dépasse neuf ans, voire plus de vingt ans pour les individus de plus de 40 ans. En fait cette propriété vaut pour tout le secteur, puisque les travailleurs dépendants (salariés et aides familiaux) jouissent d'une longévité identique à celle des petits patrons ou des travailleurs à leur propre compte, à classes d'âge fixées. La précarité des résultats d'activité (piètre qualité des emplois) ne signifie pas précarité temporelle des emplois informels, mais se double au contraire d'une grande continuité. Il semble bien que, à l'instar de la Colombie, les emplois les plus stables sont ceux du secteur public et du secteur informel.

Le salariat comme toile de fond :

Nous délaissions provisoirement les individus sans expérience professionnelle, pour nous focaliser sur l'origine de ceux qui ont occupé un autre emploi. Les résultats empiriques ne laissent planer aucun doute :

le salariat est bien la base arrière de l'immense majorité des micro-entrepreneurs du secteur informel. 78,7 % d'entre eux sont directement issus du salariat (et jusqu'à plus de 80 % pour les patrons). L'hypothèse d'H. Lopez, sans être directement validée, redevient une option acceptable ; pour le moins en ce qui concerne la seconde phase de la mobilité triphasée.

Dire que près de quatre micro-entrepreneurs sur cinq sortent des rangs du salariat ne nous permet pas de juger la pertinence des conclusions d'H. Lopez. Encore faut-il savoir de quel salariat il s'agit. N'oublions pas que le secteur informel lui-même fournit un nombre non négligeable d'emplois salariés.

Pour bien comprendre la dynamique de la mobilité vers le secteur informel, c'est une combinaison des deux critères, statut et secteur, qu'il faut prendre en compte. Le constat est plus complexe que l'interprétation simplificatrice avancée par H. Lopez. Les salariés des grandes entreprises ne comptent finalement que pour un quart dans le recrutement des micro-entrepreneurs. Si l'on adopte le point de vue dualiste, en opposant au secteur informel le reste de l'économie, le dit « secteur moderne » est la source de plus de la moitié des expériences professionnelles antérieures à la prise en charge d'activités informelles. En contrepoint, l'autre moitié provient du secteur informel. Mais les voies de la mobilité au sein du secteur informel sont multiples. Pour la majorité, on pourrait parler de trajectoire ascendante, puisqu'ils viennent du salariat informel, ou étaient des aides familiaux, et pâtissaient des condi-

TABEAU 2. — Type d'emplois exercé par les micro-entrepreneurs informels

		Statut antérieur						Total
		Patrons indépendants	Salariés 1 à 5 personnes	Salariés 6 à 100 personnes	Salariés plus de 100 personnes	Aides familiaux	Ne sait plus	
Statut actuel	Patrons	10,3	28,9	33,6	17,9	6,9	1,9	100 25,0
	Indépendants	14,1	25,2	29,4	22,0	6,8	1,0	100 75,0
	Total	13,1	26,1	30,4	21,0	6,8	1,5	100 100

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89.

tions d'emplois les plus précaires de l'ensemble de la population active. La partie restante dirigeait déjà une unité informelle, et la reconversion est en général motivée par la faillite économique.

Cycle de vie et conjoncture :

Existe-t-il deux voies d'accès au statut d'indépendant du secteur informel, suivant l'origine salariale, formelle ou informelle ? L'âge au changement montre que les salariés du secteur moderne (grandes entreprises et PME) s'établissent à leur compte à 35 ans, tandis que les salariés du secteur informel franchissent le pas légèrement plus tôt. Mais la différence n'est pas statistiquement significative¹.

En fait, se superposent ici deux cycles différents. D'une part, il y a l'effet de la mobilité structurelle de longue période, liée au cycle de vie et à laquelle fait référence H. Lopez. Mais il faut aussi compter avec l'évolution conjoncturelle, consécutive au déclenchement de la crise économique depuis le début des années 80. Les modèles de type logit s'avèrent des instruments idoines pour isoler l'effet de cycle de vie de l'effet de génération.

On a cherché à estimer l'influence de l'âge au changement et de la date au changement sur la probabilité d'être issu du salariat informel ou du salariat du secteur formel. En premier lieu, le modèle montre que les deux cycles temporels affectent différemment les salariés informels d'une part, des salariés des PME et des grandes entreprises de l'autre. Ces deux dernières catégories subissent les effets de la conjoncture et s'intègrent au secteur informel suivant des modalités identiques.

En ce qui concerne le cycle de vie, les salariés du secteur moderne ont bien tendance à s'établir à leur compte plus tard que leurs homologues informels, quelle que soit la période considérée. On interprétera ce phénomène de la façon suivante. Ce que peuvent attendre les salariés informels c'est essentiellement une formation sur le tas, les possibilités d'accumulation étant par nature limitées. Celle-ci est acquise relativement rapidement. Par contre, les salariés du secteur moderne mettent à profit leur situation pour accumuler une épargne qui servira de capital de base au moment de l'entrée dans le secteur informel. Cette stratégie nécessite plus de temps.

Quant à l'effet conjoncturel, il est très significatif. Les coupes sombres opérées dans l'emploi formel ont gonflé la part des jeunes salariés débauchés avant même d'avoir pu acquérir une ancienneté suffisante pour se mettre à leur compte. Non seulement les licenciements se sont multipliés,

1. Le test d'égalité de moyenne donne un *t* de student inférieur à 1,5.

mais la chute des revenus a rendu plus attractif pour certains jeunes, dont l'avenir dans la grande entreprise n'était plus aussi prometteur, l'opportunité de s'établir. Le secteur informel joue bien le rôle d'amortisseur de la crise et de réceptacle pour la population écartée du secteur moderne.

TABLEAU 3. — *Effets de la conjoncture et du cycle de vie sur la probabilité d'être issus du salariat informel*

Effectif = 1 619 ; *Log (vraisemblance)* = - 673,8 ; *Test* : $P(X > \chi^2) = 0,33$

Date d'installation	Probabilité estimée	Probabilité observée	Age d'installation	Probabilité estimée	Probabilité observée	Total
Avant 1982	42,1***	38,5	avant 25 ans	40,3***	37,5	100 25,0
Après 1982	29,8	29,2	entre 25 et 40 ans	34,9*	34,1	100 75,0
			après 40 ans	29,7	30,0	100 100

Les étoiles représentent la significativité des facteurs explicatifs (* = 5 %, *** = 1 %).

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89.

Le commerce informel : un pôle d'attraction

L'analyse en termes de branches met au jour la structure de mobilité qui amène à la surreprésentation des commerces dans le secteur informel. Alors que seulement 27 % de ceux qui ont eu un autre emploi l'exerçaient dans le commerce, au point d'arrivée, le commerce informel absorbe 56 % de l'emploi du secteur. En fait, toutes les autres branches fournissent des recrues au commerce informel. Celui-ci agit comme un pôle attracteur.

D'abord, les activités commerciales restent une option recherchée par ceux qui ont déjà une expérience dans ce domaine. Le taux de rétention qui atteint 79 % est largement supérieur à ce qu'on peut observer dans les autres branches. Ensuite, le commerce absorbe des contingents importants d'actifs venant d'autres horizons. Ainsi, 48 % des ex-travailleurs de l'industrie qui ont choisi le secteur informel le font dans le commerce.

Il existe deux types de flux qui font du commerce le réceptacle privilégié des transfuges vers le secteur informel. On pourrait parler de commerce informel à deux vitesses, chacun contribuant à sa croissance. Le premier type correspond à un micro-commerce de détail (vendeurs de cigarettes à l'unité, vendeurs ambulants dans le métro de Mexico, etc.),

où viennent se réfugier les plus démunis des membres de la population active. Ne demandant pratiquement aucun capital de départ, il ne nécessite pas non plus de compétences spécifiques, contrairement aux activités industrielles ou de services. C'est typiquement cette composante qui va avoir tendance à se gonfler avec le développement de la crise (anticyclique). Le commerce du second type attire la frange la plus fortunée des actifs, parce qu'elle induit des taux de marge particulièrement élevés. Dans ce sous-secteur, il existe des barrières à l'entrée, un montant de capital initial qui est hors de portée de la plupart des actifs. Ces deux formes de commerce informel ont été identifiées par l'étude de la CANACO sur le commerce ambulante, où sont distingués les activités de subsistance et le commerce de « haute rentabilité »¹.

TABLEAU 4. — *Table de mobilité par branche*

		Branche antérieure					Total
		Agri- culture	Indus- trie	Cons- truction	Com- merce	Ser- vices	
Branche actuelle	Industrie	12,9 3,1	37,1 65,5	9,4 3,8	10,2 14,2	10,0 13,4	19,4 100
	Construction	5,2 8,8	1,3 16,2	20,2 57,6	0,8 7,6	0,9 8,8	2,7 100
	Commerce	63,1 5,3	48,2 29,5	39,4 5,5	79,0 38,2	46,3 21,5	56,1 100
	Services	18,8 4,0	13,4 21,1	31,0 11,2	10,0 12,5	42,8 51,2	21,8 100
	Total	100 4,7	100 34,3	100 7,9	100 27,1	100 26,0	100 100

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89.

Si le commerce est l'activité informelle par excellence, l'industrie manufacturière est un véritable vivier qui nourrit la dynamique de reproduction du secteur informel. 34,3 % des micro-entrepreneurs sont issus de l'industrie. Mais seulement 37 % d'entre eux ont cherché à (ou ont pu) valoriser leur savoir-faire en se mettant à leur compte. La dissymétrie entre le commerce, qui ne demande pas de compétences propres, et

1. Camara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), *Economía informal : el comercio ambulante en la Ciudad de México*, Segunda edición actualizada, dic. 1988, 63 p.

toutes les autres branches pour lesquelles il faut posséder une expérience spécifique s'apprécie dans les taux d'« immobilité » (par branches). Plus de la moitié des activités manufacturières, du bâtiment ou des services informels, sont dirigés par des individus ayant déjà une expérience préalable dans leur branche respective. Cette proportion atteint même les deux tiers dans l'industrie. Par contre, dans le commerce informel, seuls 38 % des micro-entrepreneurs sont formés à cet exercice.

L'expérience acquise dans le secteur moderne n'est pas valorisable dans le secteur informel

La table de mobilité par branches montre un taux de trajectoires stables égal à 46,8 %. Un micro-entrepreneur sur deux a changé d'emploi en conservant son secteur d'activité d'origine. Cependant, cette stabilité n'est qu'apparente. Par exemple, un fonctionnaire de l'administration centrale qui s'établit à son compte comme mécanicien sera identifié par notre tableau comme un « immobile » (en termes de branches), alors que son changement de statut correspond à une véritable reconversion professionnelle. De la même façon une employée domestique qui crée un salon de beauté informel à domicile mobilise des ressources (financières comme techniques) qui dépassent l'horizon de son premier emploi. L'agrégation en quatre secteurs, par son manque de précision, nous masque la véritable dynamique des flux intrabranche.

Au-delà de la mise en évidence de trajectoires privilégiées, la décomposition la plus fine des branches nous permet de tester le type de relations qu'entretient le secteur informel avec le secteur moderne. En présence d'une forte substituabilité, on devrait observer des taux de passage importants, au sein d'une même activité, entre secteur informel et secteur formel. L'expérience professionnelle acquise comme salarié des grandes entreprises serait directement valorisable (c'est-à-dire à la fois transférable et économiquement rentable) dans les micro-unités informelles. Cette forme de mobilité serait celle qui s'identifierait le mieux au modèle de H. Lopez, puisque le secteur moderne donnerait non seulement la possibilité à ses salariés de constituer une épargne nécessaire à « l'accumulation primitive », mais jouerait un rôle fondamental dans la qualification des futurs micro-entrepreneurs. Le transfert de valeur du secteur moderne vers le secteur informel transiterait par deux canaux, par deux formes de capital : le capital financier et le capital humain. En revanche, la prépondérance de trajectoires interbranches sera synonyme de complémentarité entre les deux segments de l'économie.

Nous nous sommes donc intéressés aux trajectoires, en prenant

comme support la nomenclature d'activité la plus détaillée des enquêtes mexicaines, qui distingue 368 postes différents. A ce niveau de précision, la proportion des micro-entrepreneurs qui ont effectivement changé d'emploi, sans changer de branche, chute de 48,6 % (lorsqu'on prend en considération quatre branches : industrie, construction, commerces, services) à 32 %. En termes d'origine, la stabilité de l'activité touche en premier lieu la construction, puis l'industrie manufacturière. Les branches désagrégées qui recrutent en priorité des individus ayant déjà travaillé dans leur champ sont par ordre décroissant : l'industrie de la chaussure, les produits du cuir, l'imprimerie, l'industrie du meuble de bois, la construction. Jusqu'à 96 % des micro-entrepreneurs de la chaussure qui ont exercé un emploi antérieur l'ont fait dans cette même branche.

Seulement 7,7 % des salariés des grandes entreprises (plus de 100 personnes) qui sont aujourd'hui indépendants se sont maintenus dans leur branche d'origine. Cette proportion s'accroît à mesure que la taille de l'entreprise était plus réduite, pour atteindre un maximum (48,6 %) chez les ex-salariés du secteur informel. Cela signifie que la substituabilité entre le secteur moderne et le secteur informel est réduite au minimum. D'abord, parce que la structure par branches de ces deux secteurs est fortement dissemblable. Globalement, le secteur moderne se concentre dans les branches hautement capitalistiques, intégrant un niveau technologique avancé, tandis que le secteur informel prolifère dans les branches les plus intensives en main-d'œuvre, requérant une division minimale du travail. Mais, même dans les branches où plusieurs technologies coexistent sur le marché (industries textiles, de la chaussure, commerces, services de réparation, etc.), les salariés du secteur moderne ne peuvent pas valoriser leur expérience professionnelle dans le secteur informel. Ainsi, seulement 30,7 % des salariés des grandes fabriques textiles se sont reconvertis dans la même branche d'activité, alors que ce pourcentage atteint 54,4 % chez les salariés des entreprises de 6 à 20 employés, et 69,6 % dans le secteur informel. Même dans la construction où, quelle que soit la taille des entreprises, la division du travail est moins poussée, moins de 7 % des salariés du bâtiment du secteur moderne ont continué dans le BTP.

Ce résultat s'explique bien par le mode d'organisation du travail et de la production qui caractérise l'entreprise moderne. Il est très difficile à un employé de banque ou à un fonctionnaire licencié de faire fructifier son expérience professionnelle dans le secteur informel. Aucun emploi ne requiert son type de qualification. Même dans la minorité des cas où des entreprises de tailles différentes se partagent le marché, l'employé du secteur moderne est mal préparé pour organiser les tâches productives d'une unité informelle. La division du travail qui régit le procès de production dans les

grandes entreprises tend à déqualifier la main-d'œuvre, ne lui concédant qu'une compétence parcellaire, directement liée à un seul poste de travail. Par exemple, un ouvrier de l'industrie de la chaussure pourra être coupeur, monteur, ou chargé des finitions, mais sera incapable de dominer l'ensemble du cycle du produit, depuis la conception ou la copie du modèle, jusqu'à la vente de sa production. Sa dextérité à manœuvrer des machines automatisées ne pourra être utilisée dans le secteur informel, dans la mesure où les technologies employées sont essentiellement fondées sur le travail. Le procès de travail taylorien, le « travail en miettes », inhibe la faculté d'adaptation de la main-d'œuvre du secteur moderne.

Finalement, l'absence d'intégration verticale à l'intérieur de l'industrie manufacturière, qui est diagnostiquée comme un des principaux talons d'Achille des économies latino-américaines¹, doit être étendue au secteur informel. C'est sans doute un des points clés qui différencie le mode d'insertion du secteur informel mexicain dans le système productif national (absence d'expériences capitalisables), de la « spécialisation flexible » des micro-entreprises de certaines régions italiennes².

A contrario, le secteur informel semble jouer comme tremplin pour ses salariés, lorsqu'ils cherchent à s'établir à leur compte. Près d'un sur deux peut directement mettre en valeur sa formation professionnelle acquise sur le tas, dans une activité indépendante. Plus encore que les salariés informels, ce sont les aides familiaux qui marquent le taux de stabilité le plus élevé. Pour eux, à l'expérience directement transmise au sein de la famille au plus jeune âge, s'ajoute la possibilité d'hériter de l'outil de production sans avoir à se constituer une épargne préalable.

TABLEAU 5. — *Les trajectoires stables (en termes de branches) en fonction du statut et de la taille de l'entreprise*
(% d'individus travaillant dans la même branche (368 points))

Taux de Stabilité	Statut antérieur						Total
	Patrons indépendants	Salariés 1 à 5 p.	Salariés 6 à 20 p.	Salariés 21 à 100 p.	Salariés plus de 100 p.	Aides familiaux	
%	20,8	48,6	37,0	23,0	7,7	69,0	24,4

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89.

1. B. Lautier, *Fixation restreinte... op. cit.*

2. CEPAL, *El desarrollo de la pequeña y mediana empresa en el sistema industrial : el caso italiano*, Cuadernos de la CEPAL, n° 57, Santiago de Chile, 1988, 112 p.

*Confirmation du rôle mineur joué par le secteur moderne
dans la qualification de la main-d'œuvre du secteur informel*

Lorsqu'on interroge les indépendants du secteur informel pour savoir où ils ont appris leur métier, à peine 4 % déclarent s'être formés préalablement dans une grande entreprise. Si l'on ajoute à cette modalité le fait d'avoir étudié dans une école professionnelle, les transferts directs de formation du secteur formel vers le secteur informel touchent moins de 10 % des entrepreneurs informels. Contrairement à l'hypothèse d'Hugo Lopez, le secteur moderne ne joue qu'un rôle négligeable dans le processus de formation des travailleurs informels.

Toutefois il convient de ne pas surestimer la capacité du secteur informel à assurer l'apprentissage de sa propre main-d'œuvre. Seulement 28 % des indépendants informels ont acquis une compétence technique comme travailleurs dépendants du secteur. La grande majorité (59 %) déclarent avoir appris seuls, par la pratique. Ces résultats montrent le danger de certaines politiques actuelles qui visent à transférer la prise en charge de la formation des jeunes, du système public vers le secteur informel. Ces politiques, si elles satisfont aux contraintes des programmes d'ajustement (réduction des dépenses publiques), sont fondées sur une vision trop optimiste d'un secteur informel assurant sa propre reproduction, et risquent d'entraîner un processus dramatique de déqualification.

B / Les raisons de la mobilité vers le secteur informel

Maintenant que nous avons brossé un tableau relativement détaillé des mouvements de mobilité professionnelle vers le statut d'indépendant du secteur informel, et mis en évidence les lignes-forces qui en règlent les flux, tentons de comprendre les raisons objectives, ou les motivations subjectives qui ont conduit à une telle structure. En particulier, on essaiera de distinguer mobilité volontaire et mobilité subie. D'un côté, certains salariés des grandes entreprises ont été expulsés de leur emploi (licenciement, faillite des unités de production, etc.), et n'ont pas pu se réinsérer comme salariés d'un secteur moderne en crise. De l'autre, pour bon nombre de futurs micro-entrepreneurs, le salariat ne représente qu'un point de passage obligé de la trajectoire professionnelle, permettant de réunir les conditions matérielles nécessaires au processus « d'indépendantisation » (en l'absence de patrimoine).

En fait, la frontière entre ces deux formes de mobilité est assez floue. Notamment, le désir des jeunes actifs de s'établir à leur compte est *a priori* une revendication individuelle bien affirmée au Mexique (cf. le fameux « no me gusta que me griten », « je n'aime pas qu'on me crie après », qui apparaît si souvent dans les interviews). Mais elle peut être volontairement entretenue par les grandes entreprises capitalistes, à partir d'un ensemble de mesures indirectes, plus ou moins articulées, comme un mode de gestion de la main-d'œuvre spécifique des PED. C'est d'ailleurs la thèse soutenue par les auteurs qui parlent de fixation restreinte dans le salariat. Une politique de bas revenus, d'abaissement du différentiel de salaire entre secteur moderne et secteur informel, ou encore d'affaiblissement des gains liés à l'ancienneté, constitue autant d'incitations à désertier l'entreprise. Incitations à s'établir à son compte d'autant plus efficaces que le terrain culturel s'y prête bien. On le voit, les mécanismes agissant sont extrêmement complexes, et nous essaierons d'en tracer les grands axes.

On distinguera deux types d'arguments invoqués. Ceux qui mettent en avant les contraintes de marché, où la structure de la demande de travail impose le secteur informel comme première ou seule alternative possible (« pas d'emploi dans le secteur moderne », « nécessité de travailler »). Et puis ceux qui insistent sur les qualités propres de l'activité choisie, que ce soit en termes d'autonomie (« être indépendant »), de flexibilité du temps de travail (« horaires modulables »), ou même de perspectives de gains (« meilleurs revenus »). D'un côté, le secteur informel est le réceptacle des individus exclus (momentanément peut-être) du marché de l'emploi formel, et de l'autre, le secteur informel constitue un pôle attracteur du système productif mexicain, pouvant allier à la fois performances économiques et rythmes de travail assouplis.

Entre les deux, se situent les individus qui se sont mis à leur compte par « tradition familiale ». Cette tradition qu'on perpétue peut être jugée par certains comme une contrainte, imposant son inertie sur le choix des agents. Mais elle peut aussi être revendiquée par les « héritiers », comme mode privilégié de reproduction de la cellule domestique. Etant donné la configuration et les valeurs de la société mexicaine (rôle de la religion et surtout de la famille), la seconde branche de l'alternative nous paraît la plus pertinente.

Au niveau agrégé, l'image positive d'un secteur informel volontairement choisi l'emporte largement sur la conception d'un secteur dépoir. 45 % des micro-entrepreneurs déclarent exercer leur activité par nécessité, ou parce qu'ils n'ont pas trouvé de travail dans une grande entreprise. Mais 62,2 % affirment l'avoir choisi parce qu'il était plus at-

tractif qu'un autre secteur. Plus encore, seulement 6,6 % se sont contentés de ce travail, après avoir cherché dans des entreprises de plus grande taille. Par contre, 19,7 % anticipent des revenus supérieurs dans le secteur informel.

Ces résultats font tomber les modélisations traditionnelles (même les plus récentes) du marché du travail dans les PED, introduisant la segmentation secteur formel/secteur informel. Non seulement le secteur informel n'est pas un réservoir inerte de main-d'œuvre à l'affût de la moindre opportunité dans le secteur moderne, mais en plus, une forte proportion d'entre eux anticipent des revenus supérieurs aux salaires perçus dans les grandes entreprises. Rappelons que ces anticipations ne sont pas totalement irrationnelles, puisque la structure des revenus entre les différents secteurs institutionnels de l'économie se superpose.

Il faut mettre en relation ces données sur les micro-entrepreneurs informels avec ce que nous obtenions dans l'enquête pilote, cette fois sur

TABLEAU 6. — *Les raisons du choix des micro-entrepreneurs en fonction de leur trajectoire professionnelle*

		Raisons invoquées							Total
		Pas de travail en entreprise	Meilleure revenu	Horraire flexible	Pour être indépendant	Tradition familiale	Par nécessité	Autres raisons	
Statut précédent	Patrons	4,3	17,6	7,1	25,3	16,6	18,7	29,4	119,0
	Indépendants	7,7	26,5	4,7	16,2	5,5	44,8	6,0	111,4
	Salariés								
	1 à 5 personnes	5,1	16,2	3,9	40,2	6,4	34,5	3,8	110,1
	Salariés								
	6 à 100 personnes	7,8	28,1	4,9	34,4	4,4	31,8	5,4	116,8
	Salariés								
	100 personnes et plus	11,4	16,8	6,1	30,9	5,2	35,5	6,7	112,6
	Aides familiaux	6,2	11,5	3,1	23,6	39,7	27,2	3,3	113,7
	Inactifs	3,3	16,7	7,0	14,7	11,9	50,5	5,2	109,3
	Total	6,6	19,7	5,3	28,0	9,2	38,1	5,5	112,4

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89. Le total en ligne peut être >100 %, à cause des réponses multiples.

l'ensemble des actifs informels¹. Au total, dans le bassin d'emploi de la ville de Mexico, fin 1987, 8 % des informels appartenaient au secteur informel parce qu'ils n'avaient pas trouvé d'emploi dans le secteur moderne. Quel que soit leur statut, dépendant ou indépendant, quelle que soit l'aire urbaine considérée (capitale, grandes métropoles, villes moyennes, ou zones frontalières), moins d'un informel sur dix échoue dans ce secteur suivant la logique mise en avant par les modèles dualistes du marché du travail.

Finalement, le secteur informel semble bien doté d'une dynamique propre, étroitement associée à des propriétés économiques spécifiques. Il n'est pas le parent pauvre du marché de l'emploi au Mexique, au sens où il se définirait par tout ce qu'il ne possède pas (un ensemble d'attributs négatifs), en regard du secteur « moderne ». Sa légitimation par une certaine fraction de la population active s'appuie sur des performances ou des valeurs, qui en font, dans la plupart des cas, une option de première main, et pas un moindre mal.

III — INFLUENCE DE LA TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE SUR LE REVENU DES MICRO-ENTREPRENEURS DU SECTEUR INFORMEL

Les performances économiques des anciens salariés du secteur moderne sont-elles supérieures à celles des ex-salariés du secteur informel ayant accédé à l'indépendance ? Les individus qui changent de branches pour s'installer à leur compte pâtissent-ils d'un handicap face à ceux qui ont choisi de valoriser leur expérience professionnelle antérieure dans le même secteur d'activité ? En cherchant à mesurer l'impact de la mobilité professionnelle sur le revenu des micro-entrepreneurs informels, c'est la question du rôle joué par le secteur moderne dans la dynamique de reproduction du secteur informel que nous abordons.

L'identification et la quantification des facteurs explicatifs des performances économiques des activités informelles permettent d'estimer l'importance des transferts du secteur moderne vers le secteur informel ; transferts de capital physique à travers l'épargne accumulée ou les crédits accordés en tant que salariés du secteur moderne ; transferts d'expérience et de « capital humain ». Bref, quel est le degré de dépendance du

1. E. Ordaz, F. Roubaud, *Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis*, DGE, INEGI, Aguascalientes, 1989, chap. VI : « Dificultades y perspectivas de los micronegocios, y los planes de sus trabajadores. »

secteur informel à l'égard de l'ensemble du système productif mexicain, transitant par le marché du travail.

Pour répondre à ces questions, nous avons retenu comme indicateur de la rentabilité économique des activités informelles, le revenu des entrepreneurs individuels. D'autres variables auraient pu être choisies, comme le montant de la production, de la valeur ajoutée, ou de l'excédent brut d'exploitation. L'analyse des fonctions de revenus nous a semblé la plus pertinente dans la mesure où, *a priori*, c'est bien son revenu que cherche à maximiser l'entrepreneur informel, afin d'assurer à sa famille le meilleur niveau de vie. De plus, les résultats obtenus à partir de ces différents indicateurs économiques sont sensiblement identiques à ceux fondés sur les revenus.

Les niveaux de revenus moyens montrent des différences significatives suivant le statut professionnel antérieur des entrepreneurs informels. Ce sont les anciens aides familiaux qui obtiennent les meilleurs revenus. Comme nous l'avons noté dans la seconde partie, ils ont hérité des unités informelles les plus rentables. Les stratégies patrimoniales familiales sont dans ce cas assez réussies, puisqu'elles leur assurent un revenu équivalent à trois salaires minimum, les situant dans le quartile supérieur des revenus d'activité de l'ensemble de la population active.

A l'autre extrémité du spectre des revenus, on trouve les anciens inactifs. Ce résultat tend à prouver l'importance de l'expérience professionnelle acquise, lorsqu'on cherche à s'établir à son compte. Cette catégorie qui constitue le segment le plus précaire du secteur informel se décompose en deux groupes. D'abord et essentiellement, on y trouve des femmes d'âge intermédiaire (entre 30 et 50 ans) qui se situent aux marges du marché du travail. Elles alternent phases d'activité et d'inactivité au gré des besoins de l'unité domestique. Bien souvent, leur revenu ne constitue qu'un revenu d'appoint, en complément des ressources apportées par d'autres membres du ménage. Parfois aussi, elles ont dû se mettre au travail après la disparition du conjoint (ménage monoparental). Le second groupe issu de l'inactivité est formé par des jeunes faiblement qualifiés et sans expérience qui entrent sur le marché du travail et n'ont pas réussi à s'insérer ailleurs, dans un secteur plus prometteur.

Si maintenant on s'attache à comparer les anciens salariés, aujourd'hui à la tête d'unités informelles qui rappelons-le constituent près des deux tiers de notre échantillon, ce sont les ex-salariés informels qui tirent le moins bien leur épingle du jeu. Plus que les anciens salariés des grandes entreprises, les salariés des PME (de 6 à 100 employés) réussissent mieux que les autres dans le secteur informel. On peut avancer quelques éléments d'interprétation. En premier lieu, ils disposent d'un

avantage relatif par rapport à leurs homologues du secteur informel. Comme les conditions de rémunération du salariat sont une fonction croissante de la taille de l'entreprise et du niveau de scolarisation, ils ont pu accumuler une épargne non négligeable pour démarrer leur activité informelle. Relativement aux ex-salariés des grandes entreprises, leur avantage est d'un autre ordre. S'ils disposent d'un stock de capital inférieur au départ, ils sont plus à même de valoriser leur expérience professionnelle antérieure, suivant le schéma que nous avons décrit dans la partie précédente.

TABLEAU 7. — *Facteurs explicatifs du niveau de revenus des entrepreneurs informels en fonction de leur trajectoire professionnelle*

	Revenu mensuel (1 000 \$)	Age (années)	Scolarité (années)	Apprentissage dans le secteur informel (%)	Stock de capital (1 000 \$)	Taux de stabilité (%)	
Statut précédent	Entrepreneurs	526	50,9	4,5	18,3	2 972	20,8
	Salariés						
	1 à 5 personnes	497	43,2	4,9	53,8	1 695	48,6
	Salariés						
	6 à 100 personnes	601	42,4	5,4	33,7	2 990	31,5
	Salariés						
	100 personnes et plus	543	43,2	7,0	19,7	3 343	7,7
	Aides familiaux	669	38,7	6,2	68,7	6 600	69,0
Inactifs	407	42,1	5,1	0	2 185	0	
Total	518	43,9	5,5	28,5	2 714	24,4	

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89.

Enfin, les entrepreneurs informels qui étaient déjà à leur compte antérieurement représentent une des catégories dont les revenus sont les plus faibles. Il faut toutefois noter que c'est aussi la catégorie la plus hétérogène. Elle compte d'un côté d'anciens petits patrons informels en ascension sociale. Pour eux, le changement d'activité correspond à une

mutation de croissance. En créant une nouvelle unité, ils cherchent à mobiliser un capital accumulé antérieurement vers des activités à haute rentabilité (dans le commerce établi notamment). Ils sont aujourd'hui des petits patrons informels et atteignent un niveau de rémunération équivalent à celui des ex-aides familiaux eux-mêmes devenus petits patrons. Le second groupe de ceux qui sont restés entrepreneurs informels est de loin le plus important. Ce sont des individus qui ont fait faillite et se sont reconvertis dans une nouvelle activité. Presque tous s'auto-emploient dans le secteur informel de subsistance, et survivent coûte que coûte avec un niveau de revenu proche de celui des ex-inactifs. Plus vieux et moins « éduqués » que les autres, ils n'arrivent pas à valoriser leur expérience professionnelle pour dépasser le stade de la reproduction simple. Leur faible capacité d'épargne, donc d'accumulation, se traduit par un stock de capital minimal.

Au-delà des différences de revenus moyens en fonction du statut passé, il faut chercher à comprendre quels sont les mécanismes de formation du revenu des entrepreneurs informels. Par exemple, dans quelle mesure le différentiel de revenu entre ex-salariés du secteur informel et ex-salariés des grandes entreprises ne s'explique pas par un capital scolaire plus élevé chez ces derniers ? Les bons résultats des anciens salariés du secteur moderne n'est-il pas dû à une propension plus forte de ceux-ci à investir les branches à haute rentabilité, dans le commerce notamment ? Le fait d'avoir appris son métier dans une grande entreprise plutôt que de s'être formé sur le tas comme apprenti dans le secteur informel est-il un avantage décisif à l'heure de s'établir à son compte, comme le postule H. Lopez ? Bref, quelle est l'influence spécifique de chaque facteur, et en particulier du statut d'origine, sur la formation des revenus des entrepreneurs informels.

L'estimation de fonction de revenu par les méthodes d'analyse de la variance permettent de répondre à cette classe de question¹. Les variables que nous avons introduites dans l'équation sont celles qui sont le mieux à même d'expliquer les différences de revenus d'un individu à l'autre. Du côté de l'offre de travail, nous avons retenu le sexe des individus, leur niveau scolaire et leur âge, comme une approximation de l'expérience professionnelle acquise au cours de leur vie active. Du côté de la demande de travail, nous avons pris en compte la branche d'activité, et la position dans l'entreprise (patrons employant des sala-

1. On peut trouver la méthodologie de ces techniques dans D. Depardieu, J. F. Payen, Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978, *EUROSTAT*, numéro spécial, 1984, p. 119-138.

riés, ou travailleurs à leur propre compte, seul ou employant de la main-d'œuvre familiale non rémunérée). Le montant du capital avancé (au coût de remplacement) permet d'estimer la rémunération du capital. Enfin, pour mesurer l'impact spécifique de la mobilité, nous avons identifié quatre facteurs. La branche d'activité d'origine, le statut dans l'emploi antérieur, le mode d'acquisition du métier, et le fait d'être resté ou d'avoir changé de branche en s'installant à son compte. Deux types de variables à expliquer ont été retenues : le revenu total et le revenu horaire, tous deux exprimés en logarithme selon une formulation standard. La seconde équation permet de contrôler par le nombre d'heures travaillées, particulièrement hétérogène dans le secteur informel, engendrant des différences conséquentes de revenus. Nous ne commenterons que les résultats de l'estimation du revenu total, l'influence des principaux facteurs présentant de fortes similarités lorsqu'on considère le revenu horaire.

L'analyse des effets spécifiques de chaque variable, toutes choses égales par ailleurs, donne des résultats satisfaisants. La part de variance expliquée atteint 31 %, soit un niveau comparable aux résultats obtenus en général sur données individuelles. Dans la plupart des cas, les différences nettes de revenu, propre à chaque facteur, tendent à être plus faibles que les écarts observés sur le revenu brut. Certaines variables même ne sont plus significatives.

Le montant de capital apparaît comme la variable la plus significative, avec une élasticité par rapport au revenu de 0,46. Le niveau de formation scolaire influe positivement sur le montant des revenus du secteur informel. On peut interpréter les chiffres comme des rendements de l'éducation. En effet, le revenu des entrepreneurs informels rémunère non seulement le travail fourni, mais aussi le capital avancé. L'introduction du facteur capital dans l'équation permet d'isoler ce qui revient spécifiquement aux revenus du travail. Le fait que les patrons continuent à percevoir une rémunération substantiellement supérieure aux travailleurs à leur compte (+ 65,7 %) montre que ces deux catégories ne se démarquent pas seulement par le montant des immobilisations.

Nous ne commenterons pas en détail tous les résultats, pour nous pencher plus spécialement sur l'influence des variables de trajectoire. L'effet le plus significatif est obtenu lorsqu'un individu est resté dans sa branche d'origine. L'expérience professionnelle acquise dans l'emploi antérieur procure un supplément de revenu spécifique d'environ 20 %. Par contre, les écarts de revenus en fonction de la branche d'origine ne sont que des effets de structure. Ils n'exercent aucun effet propre. De la

TABLEAU 8. — Effets propres de différents facteurs explicatifs sur le revenu des entrepreneurs informels

Effectif = 2 701 ; R ² = 0,31 ; RMSE = 0,865		
Variables explicatives	Différences nettes (%)	Différences brutes (%)
Elasticité du capital	0,46***	
Sexe		
masculin	72,6***	97,0
féminin	0	0
Niveau scolaire		
universitaire	69,6***	252,6
secondaire (2 ^e cycle)	20,1*	65,4
secondaire (1 ^{er} cycle)	19,4*	64,3
primaire	13,1*	33,2
primaire incomplet	—	29,3
analphabètes	0	0
Age		
nombre d'années	0,0447***	
(nombre d'années) ²	- 0,0005***	
Branche d'activité actuelle		
industrie	—	17,1
construction	16,1*	6,0
commerce	15,7***	23,1
service	0	0
Statut actuel		
patrons	65,7***	121,9
indépendants	0	0
Branche d'activité antérieure		
agriculture	—	26,9
industrie	—	36,3
construction	—	- 7,8
commerce	—	60,2
service	—	23,8
inactifs	0	0
Stabilité		
oui	20,3***	38,5
non	0	0
Lieu d'apprentissage		
école technique	—	32,2
apprentis (sect. informel)	10,7**	32,6
dans une grande entreprise	—	57,6
seul	0	0
Statut antérieur		
indépendant	—	28,9
salarié du secteur informel	—	22,0
salarié des PME (6 à 100 p.)	12,8*	47,4
salarié des grandes entrep.	—	33,2
aide familial	—	64,3
inactif	0	0

Mode de lecture : Pour la ligne masculin par exemple, il faut lire : le fait d'être un homme apporte un supplément de revenu de 72,6 %, toutes choses égales par ailleurs (différence nette). La différence brute de revenu entre hommes et femmes est de 97 %. Les modalités de référence sont notées 0. Les étoiles représentent les seuils de significativité (* = 5 %, ** = 1 %, *** = 1 %). Lorsque la modalité n'est pas significative, le coefficient sera noté —.

Source : Calculs propres à partir de ENEI 88, 89.

même manière, le statut antérieur ne joue pas directement pour apporter une meilleure rémunération, sauf dans le cas des salariés des PME. Ceux-ci semblent plus efficaces pour valoriser leur savoir-faire.

Si les anciens salariés des grandes entreprises ont un revenu brut supérieur à leurs homologues issus du secteur informel, ils le doivent à leur niveau d'éducation scolaire et au montant du capital monétaire qu'ils ont pu investir dans l'activité informelle, mais pas à une compétence technique particulière que leur aurait donné leur passage dans le secteur moderne. Ce résultat est confirmé par l'influence du lieu d'apprentissage. Les entrepreneurs qui déclarent avoir acquis la maîtrise de leur métier dans une grande entreprise ne s'en sortent pas mieux que ceux qui ont appris seuls, par nécessité, ou dans une école professionnelle. Par contre, ceux qui ont appris sur le tas dans le secteur informel tirent leur épingle du jeu, et obtiennent un supplément de revenu de 10 %.

CONCLUSION

Cet article aboutit à un certain nombre de conclusions quant à la dynamique du secteur informel, et par là, sur le fonctionnement du marché du travail dans son ensemble. D'abord la thèse dualiste de segmentation stricte des marchés n'est pas pertinente. C'est l'hypothèse de base sous-tendant ce type de modèle qui tombe. Seule une infime minorité de la main-d'œuvre s'est résignée à intégrer le secteur informel après avoir tenté sa chance auprès des grandes entreprises. Plus grave encore pour le modèle dualiste, pour certains, l'espérance de gains dans le secteur informel dépasse l'anticipation de salaire dans le secteur moderne. Le secteur moderne n'est pas, et n'a jamais été, l'horizon idéalisé vers lequel tendrait la main-d'œuvre des PED.

Mais s'il existe des flux structurels de population active entre secteur moderne et informel, les trajectoires de mobilité ne suivent pas le profil à trois étapes, stylisé par certains auteurs. En particulier, une composante importante de la main-d'œuvre ne sort jamais du secteur informel, et transforme ce secteur en un « espace positif », synonyme de qualification et d'ascension sociale.

L'étude des flux de mobilité et des mécanismes de formation des revenus nous amène à douter des interprétations fonctionnalistes du rôle du secteur informel dans le système d'emploi urbain. En particulier, les possibilités de valorisation d'une expérience professionnelle acquise dans le secteur moderne sont infimes. Seule la capacité d'épargne des sa-

lariés des grandes entreprises peut leur servir d'atout à l'heure de s'établir à leur compte.

Par conséquent, les politiques de compression de la masse salariale dans le secteur moderne mises en œuvre par les programmes d'ajustement structurel peuvent avoir un double effet négatif sur le secteur informel. D'abord, ces politiques réduisent la demande adressée au secteur informel par les employés du secteur moderne. Ensuite, les réductions de salaire limitent drastiquement leur capacité d'épargne, et par là, détruisent le seul garde-fou qui leur permettait d'éviter de végéter dans le secteur informel de subsistance.

POLITIQUE ÉTRANGÈRE

57^e année

PRINTEMPS 1992

N° 1

Editorial. — **L'avenir de la Russie** : Kathy ROUSSELET, Introduction : Nation, Etat et démocratie en Russie ; Marie MENDRAS, Existe-t-il un Etat russe ? ; Alexis BERELOWITCH, Le nationalisme russe ; Maxime MEYER, Une ancienne république autonome de la Russie : le Tatarstan ; Anne de TINGUY, L'émergence de la Russie sur la scène internationale ; Jean-Christophe ROMER, Une armée russe : quelle armée ? ; Alla NAZIMOVA, Le Parlement russe : de la première à la cinquième session ; Iouri LEVADA, Succès et cataclysmes d'une démocratie : l'opinion publique russe en 1991 ; Myriam DÉSERT, Démocratisation et mouvances ouvrières ; Anne GAZIER, Quel avenir pour la « nomenklatura » : la retraite, la reconversion ou... le pouvoir ? — Charles Georges FRICAUD-CHAGNAUD, Sécurité européenne et nouvel ordre mondial ; Eric SEIZELET, Le pacifisme constitutionnel nippon à l'épreuve de la guerre du Golfe. — *Points de vue* : Bertrand de MONTLUC, L'environnement international des prochaines décisions européennes sur l'espace. — *Commentaires* : Michel JOBERT, La vie commune des Etats. — *Lectures*. — *Livres reçus*. — *Revue*. — Bulletin d'abonnement à *Politique étrangère*. — Bulletin d'adhésion à l'IFRI. — Liste des librairies distribuant *Politique étrangère*.

IFRI, 6, rue Ferrus, 75683 Paris Cedex 14.

Tél. (1) 45 80 91 08.

Diffusion-Abonnements :

Armand Colin, BP 22, 41353 Vineuil

Tél. (16) 54 43 89 94.
