

Non classifié

DAF/COMP/GF(2008)16

Organisation de Coopération et de Développement Économiques
Organisation for Economic Co-operation and Development

22-Jan-2009

Français - Or. Anglais

**DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIÈRES ET DES ENTREPRISES
COMITÉ DE LA CONCURRENCE**

Forum mondial sur la concurrence

LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE ET L' ECONOMIE INFORMELLE

-- Session II --

Appel à contributions par pays

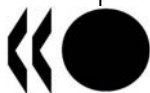
19-20 février 2009, Paris

Le présent document est un appel à contributions écrites pour la session II du Forum mondial sur la concurrence qui aura lieu les 19 et 20 février 2009.

Mme Héléne Chadzynska, Chef de projet du Forum mondial sur la concurrence
Tél. : +33 1 45 24 91 05, courriel : helene.chadzynska@oecd.org

JT03258536

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine
Complete document available on OLIS in its original format



**DAF/COMP/GF(2008)16
Non classifié**

Français - Or. Anglais

À TOUS LES PARTICIPANTS AU FORUM MONDIAL

Objet : La politique de la concurrence et l'économie informelle

Forum mondial sur la concurrence (19-20 février 2009)

Session II

Cher Participant,

Le Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence tiendra une table ronde sur la politique de la concurrence et l'économie informelle le 19 février 2009. Nous vous prions de bien vouloir transmettre une contribution écrite à cette table ronde.

Dans la littérature économique, la notion d'entreprise informelle n'est pas définie de manière précise. Parfois, une entreprise informelle est définie comme une entreprise non immatriculée ne comportant pas plus de 5 salariés. Dans d'autres cas, il est fait mention d'une entreprise qui échappe totalement ou partiellement aux impôts ou à d'autres formes de réglementations régissant notamment les produits, la main-d'œuvre ou les terrains. En résumé, il n'existe pas de définition commune de l'entreprise informelle et, par conséquent, il n'y a pas non plus de définition commune de l'économie informelle. Toutefois, indépendamment du fait que chacun interprète différemment le caractère informel, les chercheurs et les pays en développement considèrent souvent l'économie informelle comme posant de graves problèmes.

Des statistiques récentes montrent que la taille de l'économie informelle dans de nombreux pays en développement est importante, et représente souvent plus de 50 % de leur PIB. En revanche, au sein des pays industrialisés, elle est estimée à 15 % du PIB. Des résultats de recherches montrent que des réglementations excessivement coûteuses et contraignantes, une fiscalité trop lourde et une gouvernance inefficace contribuent à expliquer en partie cette différence, bien qu'elle soit certainement due aussi à d'autres facteurs. Des impôts excessivement élevés et des réglementations coûteuses incitent les entreprises à fonctionner d'une manière informelle, dans la mesure où les entreprises qui réussissent à frauder sur le plan fiscal et sur le plan des réglementations parviennent à abaisser la structure de leurs coûts. Des structures administratives peu efficaces contribuent aussi au développement de l'économie informelle, dans la mesure où les entreprises peuvent prévoir rationnellement que le fait de ne pas se conformer aux différentes réglementations ne les expose pas à d'importantes pénalités en raison d'un faible taux de détection. En fait, les entreprises choisissent de fonctionner de manière informelle (partiellement ou totalement) parce qu'elles en tirent un bénéfice.

Comme les entreprises informelles échappent souvent aux impôts coûteux et à d'autres réglementations, beaucoup d'observateurs sont préoccupés par le fait que l'économie informelle a une incidence importante sur la concurrence dans l'économie formelle. En effet, l'intensité de la concurrence entre les entreprises informelles et les entreprises formelles est liée aux coûts auxquels les entreprises informelles échappent du fait qu'elles transgressent la totalité ou une partie de leurs obligations légales. Si le coût cumulé du respect de diverses réglementations est élevé, les entreprises informelles disposeront d'un avantage concurrentiel considérable sur les entreprises formelles. Cela peut empêcher l'accès aux marchés ou le développement d'entreprises formelles.

Au-delà du fait que les entreprises informelles échappent à la règle de droit et sont susceptibles d'amener les entreprises formelles qui respectent la loi à sortir du marché, de vives inquiétudes se sont exprimées quant à la productivité des entreprises informelles. Dans de nombreux secteurs, les entreprises informelles sont petites, non immatriculées et n'ont souvent pas d'accès au crédit. Ces entreprises peuvent néanmoins être en mesure d'être plus compétitives que les grandes entreprises formelles sur certains marchés en raison des coûts auxquels elles échappent en fraudant le fisc et en ne respectant pas les réglementations. Lorsque de petites entreprises informelles empêchent l'accès au marché ou l'expansion d'entreprises formelles plus importantes et plus productives, il en résulte un gaspillage de ressources. Les ressources sont également gaspillées, dans la mesure où les entreprises informelles réduisent les incitations, pour les entreprises formelles, à innover et à adopter de nouvelles technologies. En revanche, il est certainement possible que les entreprises informelles soient plus productives que les entreprises formelles si elles réussissent à échapper aux réglementations qui entravent les investissements permettant d'accroître la productivité.

Certaines de ces préoccupations sont familières aux administrations chargées de faire appliquer le droit de la concurrence. Par exemple, certaines autorités de la concurrence examinent systématiquement les lois en vue d'évaluer leur impact sur la concurrence. Toutefois, les économistes de la Banque mondiale soulignent la nécessité de progresser encore dans ce domaine même en ce qui concerne les réglementations fondamentales. Par exemple, les indicateurs *Doing Business* publiés par la Banque mondiale font apparaître des différences importantes entre les pays en ce qui concerne les délais dans lesquels des entreprises peuvent être créées. Ces constatations font apparaître la nécessité, pour les autorités de la concurrence, de mener des actions de sensibilisation.

Si certaines autorités de la concurrence peuvent souhaiter participer aux actions menées pour orienter les entreprises informelles vers l'économie formelle, un problème plus immédiat porte sur les actions d'application du droit de la concurrence et les affaires qui font intervenir des entreprises de l'économie informelle. Plusieurs exemples viennent à l'esprit. Une action judiciaire concernant une fusion entre entreprises formelles peut être contestée par des affirmations du défendeur selon lesquelles les producteurs informels pénalisent les producteurs formels. De plus, l'attribution de parts de marché lorsque la définition du marché inclut des entreprises informelles peut être particulièrement difficile en raison des limites concernant les données disponibles. En revanche, des lois fixant des prix minimums peuvent être adoptées pour aider les entreprises formelles à faire face à la concurrence des entreprises informelles. De plus, les manœuvres anticoncurrentielles des petites entreprises informelles peuvent poser des problèmes spécifiques aux autorités de la concurrence.

La qualité et l'utilité de la table ronde se trouveront renforcées par des contributions écrites des participants. Il serait particulièrement utile que vous puissiez inclure un examen de cas pertinents par vos juridictions. Vos contributions écrites complèteront une note thématique établie par le Secrétariat. En outre, vous êtes priés de noter que Mme Taimoon Stewart et M. Bill Lewis ont accepté de participer avec nous à cette table ronde.

Afin de vous aider à préparer votre communication, vous trouverez ci-joint un certain nombre de questions auxquelles vous pourrez répondre librement et que vous pourrez développer dans votre contribution. Cette liste n'a pas pour objet d'être restrictive ni exhaustive. Les participants sont invités à évoquer et à traiter également d'autres questions, sur la base de leur propre expérience. Une bibliographie proposée se trouve également jointe.

Si vous envisagez de présenter une contribution écrite, vous êtes prié d'en aviser le Secrétariat **d'ici le 1^{er} décembre au plus tard**. Les contributions écrites devront parvenir **d'ici le 8 décembre**. En cas de dépassement de cette date limite, votre communication risque de ne pas être diffusée en temps voulu avant la réunion.

Toutes les communications concernant la documentation établie en vue de cette table ronde doivent être envoyées à Jennah Huxley, téléphone – 33 (0)1 45 24 85 55 ; fax – 33 (0)1 45 24 96 95 ; adresse électronique – jennah.huxley@oecd.org. Ken Danger se fera un plaisir de répondre aux questions de fond que vous pourriez avoir à poser concernant la table ronde. Son numéro de téléphone et son adresse électronique sont les suivants : 33 (0)1 45 24 82 50 ; ken.danger@oecd.org.

Questions dont l'étude est suggérée dans les contributions des pays

- *Définition de l'économie informelle.* Quelle est la définition appropriée de l'économie informelle ? Certains indicateurs sont-ils préférables à d'autres ?
- *Causes, caractéristiques et taille.* Quels sont les facteurs qui contribuent à la constitution d'entreprises informelles ? Certains facteurs apparaissent-ils plus importants que d'autres ? Quels sont les types de biens ou de services qui sont souvent produits dans le cadre de l'économie informelle ? Quelle est l'importance de l'économie informelle dans votre juridiction ? L'économie informelle est-elle stable, en croissance ou en régression ?
- *Règles du jeu équitables et productivité.* L'économie informelle a-t-elle un impact sur la concurrence dans l'économie formelle ? Dans l'affirmative, le secteur formel est-il affecté d'une manière générale ou seulement dans certains secteurs ou selon la taille des entreprises ? Y-a-t-il une collaboration entre les entreprises informelles et les entreprises formelles ? Une économie informelle importante entrave-t-elle l'accès ou l'expansion des entreprises étrangères ? Les entreprises informelles sont-elles moins productives que les entreprises formelles en elles-mêmes ? Ou bien sont-elles toujours plus productives ? Pourquoi ? Le non-respect des réglementations et la fraude fiscale de la part des entreprises informelles empêche-t-il les entreprises formelles plus importantes et plus productives d'accéder aux marchés ou de se développer dans certains cas ? La production informelle semble-t-elle entraver la croissance économique – ou bien la stimule-t-elle ?
- *Application du droit de la concurrence.* Les petites entreprises qui opèrent au sein de l'économie informelle échappent-elles au contrôle des autorités de la concurrence ? Dans l'affirmative, quelles sont les autres stratégies qui pourraient être utilisées pour traiter des problèmes de concurrence dans le secteur informel ? Quelles sont, dans votre juridiction, les affaires concernant la concurrence dont certains aspects étaient liés à l'économie informelle ? Comment l'économie informelle peut-elle affecter la définition du marché et le calcul des parts de marché ? Quelles sont les méthodes à utiliser pour estimer l'effet que pourrait avoir une fusion dans l'économie formelle sur la concurrence lorsqu'il existe un risque de substitution de la part des consommateurs au profit des entreprises informelles ?
- *Sensibilisation.* De quelle manière les autorités de contrôle de la concurrence peuvent-elles contribuer à résoudre les problèmes posés par l'économie informelle ? Quelles sont les méthodes qui ont été utilisées dans votre juridiction pour orienter les entreprises informelles vers l'économie formelle ? Quelles sont les méthodes qui semblent particulièrement favorables à la concurrence ?

BIBLIOGRAPHIE PROPOSÉE

Joe Capp, Heinz-Peter Elstrodt, and William Jones Jr., “Reining in Brazil’s Informal Economy,” McKinsey Quarterly, janvier 2005.

Hernando De Soto, “The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World,” Harper Row, New York.

Klarita Gerxhani, “The Informal Sector in Developed and less Developed Countries: A Literature Survey,” 120 Public Choice 267 (2004).

Alvaro Gonzalez and Francesca Lamanna, “Who Fears Competition from Informal Firms? Evidence from Latin America, Banque mondiale, Policy Research Working Paper 4316.

Andrew Henley, G. Rez Arabsheibani, and Francisco G. Carneiro, “On Defining and Measuring the Informal Sector,” Banque mondiale, Policy Research Working Paper 3866.

Thomas Kenyon and Emerson Kapaz, “The Informality Trap: Tax Evasion, Finance and Productivity in Brazil,” Banque mondiale, Public Policy for the Private Sector, Note 301, décembre 2005.

William W. Lewis, “The Power of Productivity: Wealth, Power, and the Threat to Global Stability,” University of Chicago Press, 2004.

OCDE, « L’emploi informel. Promouvoir la transition vers une économie salariée ? ». Perspectives de l’emploi, 2004.

Vincent Palmade and Andrea Anayiotos, “Rising Informality: Reversing the Tide,” Banque mondiale, Public Policy for the Private Sector, Note 298, 2005.

Guillermo Perry *et al.*, “Informality: Exit and Exclusion,” Banque mondiale, 2007.

Taimoon Stewart, Good Governance, “The Informal Sector and Protection of Competition in the Market: Lessons from Caricom,” available at www.idrc.org.

Turkey, “The Impacts of the Informal Sector on the Effective Enforcement of Competition Law and Policy: Extracts from the Turkish Competition Authority,” Fifth United Nations Conference on Trade and Development, November 2005.

World Bank, “Doing Business: Measuring Business Regulations,” available at www.doingbusiness.org.

World Bank, “Worldwide Governance Indicators,” available at <http://www.govindicators.org>.