L'emploi informel dans les pays en développement

UNE NORMALITÉ INDÉPASSABLE ?

Édité par Johannes P. Jütting
et Juan R. de Laiglesia

Perspectives du Centre de développement de l'OCDE

OCDE
CENTRE DE DEVELOPMENT
DEVELOPPEMENT CENTRE

Études du Centre de développement

L'emploi informel dans les pays en développement

UNE NORMALITÉ INDÉPASSABLE ?

Édité par
Johannes P. Jütting et Juan R. de Laiglesia

OCDE

CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION
DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Les opinions et les points de vue exprimés dans cet ouvrage ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Organisation, du Centre de développement de l'OCDE ou des gouvernements de leurs pays membres.

Publié en anglais sous le titre :
Development Centre Studies
Is Informal Normal?
TOWARDS MORE AND BETTER JOBS IN DEVELOPING COUNTRIES

Illustration de couverture :
© Fotolia /Yali Shi/J-F Perigois/Ploum1/Charles Taylor/Mirek Hejnicki

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : *www.oecd.org/editions/corrigenda*.
© OCDE 2009

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à *rights@oecd.org*. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) *info@copyright.com* ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) *contact@cfcopies.com*.

Centre de développement

Le Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques a été créé par décision du Conseil de l'OCDE, en date du 23 octobre 1962, et regroupe 23 pays membres de l'OCDE : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Corée, la Finlande, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie, ainsi que le Brésil depuis mars 1994, le Chili depuis novembre 1998, l'Inde depuis février 2001, la Roumanie depuis octobre 2004, la Thaïlande depuis mars 2005, l'Afrique du Sud depuis mai 2006, l'Égypte, l'Israël et le Vietnam depuis mars 2008 et la Colombie depuis juillet 2008. La Commission des Communautés européennes participe également au Comité directeur du Centre.

Le Centre de développement, dont l'appartenance est ouverte non seulement aux pays membres de l'OCDE mais également à des pays non-membres, occupe un statut particulier au sein de l'OCDE et de la communauté internationale. Les pays membres du Centre concourent au financement des projets, définissent le programme de travail biennal, et veillent sur son exécution.

Le Centre tisse des liens entre les pays membres de l'OCDE et les pays en développement, et il encourage le dialogue entre eux, afin d'élaborer des solutions politiques aux enjeux mondiaux en gestation et aux défis du développement. Les personnalités participant aux événements organisés par le Centre sont invitées à titre personnel.

Une équipe restreinte du Centre coopère avec experts et organismes des pays membres de l'OCDE, afin de réaliser le programme établi. Les résultats sont discutés lors de réunions informelles d'experts et de décideurs politiques. Ils font l'objet d'une série de publications de référence destinées aux chercheurs et aux responsables. Les *Études du Centre* proposent des analyses de fond sur les grands enjeux du développement. Les *Repères* et les *Cahiers de politique économique* en résument les principales conclusions à l'intention des décideurs. Les *Documents de travail* traitent des aspects plus techniques du travail effectué au Centre.

Pour plus d'informations sur les activités du Centre, consulter le site : www.oecd.org/dev

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Avant-propos

L'emploi est appelé à jouer un rôle clé dans la réduction de la pauvreté et l'amélioration des conditions de vie. L'étude que nous présentons, qui s'inscrit dans le cadre du Programme de travail 2007-2008 du Centre de développement de l'OCDE, tente d'apporter une perspective nouvelle sur un sujet ancien : comment exploiter au mieux la réalité des marchés du travail dans les pays en développement pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement ? Ce travail s'appuie sur trois rapports pays qu'il synthétise : l'emploi informel en Roumanie ; les migrations internes et les marchés du travail en Chine ; et l'intégration des stratégies pour l'emploi et le développement social au Mexique. Il s'inspire également des travaux d'une conférence internationale consacrée aux politiques publiques – *Plus d'emplois mieux qualifiés : que sait-on, que peut-on faire ?* – organisée conjointement par le Centre de développement de l'OCDE et la Banque mondiale à Rabat (Maroc), en mai 2008. Le lecteur trouvera donc ici des recommandations concrètes pour encourager la formalisation tout en accroissant la productivité et la protection sociale de ceux qui, pendant encore de nombreuses années, continueront de travailler de manière informelle.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Remerciements

Nous tenons à remercier chaleureusement tous nos collègues, à l'OCDE et ailleurs, pour leur travail et leurs commentaires. Nous sommes particulièrement reconnaissants à Danielle Venn, de la Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales de l'OCDE, qui nous a fourni des informations très utiles sur l'emploi informel dans les pays de l'OCDE. Nous tenons également à remercier Jante Parlevliet, pour sa participation à l'élaboration de la documentation de référence.

Cet ouvrage a bénéficié du soutien généreux du ministère du Développement social du Mexique (SEDESOL) pour l'achèvement des études de référence, auquel nous exprimons notre gratitude.

Nous voulons remercier toutes les personnes ayant participé aux présentations des différentes parties de cet ouvrage, pour leurs suggestions et leurs commentaires. Des versions antérieures ont été présentées lors de réunions IZA-Banque mondiale à Bonn, Rabat et Washington, D.C. ; à l'OIT à Genève ; à l'université de Bath et à l'Institute of Development Studies (IDS) de l'université du Sussex. Nous remercions également le comité de révision : Arjun Bedi (ISS), Martha Chen (Kennedy School of Governance et WIEGO), Gary Fields (Cornell University), Henrik Huitfeldt (Asdi), Ralf Hussmanns et Naila Kabeer (IDS), Bill Maloney et Pierella Paci (Banque mondiale), Uma Rani Amari (Institute of Labour Studies) et Victor Tokman.

Nous n'oublions pas non plus nos collègues du Centre de développement Denis Drechsler, Estelle Loiseau et Espen Prydz pour leurs commentaires sur des versions précédentes, pour avoir fourni et mis en forme les statistiques et pour avoir veillé à la bonne marche des aspects logistiques de ce projet.

Cette publication a été éditée par Johannes Jütting et Juan R. de Laiglesia (Centre de développement de l'OCDE). Nous remercions Stephen Jessel, qui a donné au manuscrit anglais sa forme définitive, ainsi que Magali Geney et Vanda Legrandgérard, qui ont préparé ce texte en vue de sa publication.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Table des matières

PRÉFACE 9

RÉSUMÉ 11

CHAPITRE UN 17
Emploi, réduction de la pauvreté et développement : quoi de neuf ?
Johannes Jütting et Juan R. de Laiglesia

CHAPITRE DEUX 29
Concepts, mesures et tendances
Jacques Charmes

CHAPITRE TROIS 65
Les causes de la persistance de l'emploi informel
David Kucera et Theodora Xenogiani

CHAPITRE QUATRE 93
Les femmes et l'emploi informel : état des connaissances et solutions envisageables
David Kucera et Theodora Xenogiani

CHAPITRE CINQ 119
Quitter les emplois de mauvaise qualité – plus de mobilité, plus d'opportunités
Jason Gagnon

CHAPITRE SIX 149
Trouver des solutions à l'emploi informel : vers une stratégie en trois volets
Johannes Jütting et Juan R. de Laiglesia

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Préface

La crise économique et financière qui a débuté en 2008 a de profondes implications sur l'emploi et ce, dans le monde entier. Il est quasiment certain que le niveau des salaires et du chômage va s'en ressentir dans de nombreux pays émergents. La plupart des travailleurs des pays en développement sont employés de manière informelle et ne bénéficient pas de mécanismes élaborés de sécurité sociale. Ils sont donc particulièrement vulnérables, d'autant plus que les risques qu'ils encourent s'aggravent. Selon toute vraisemblance, leur nombre va croître durant cette période difficile, dans la mesure où l'emploi informel joue un rôle de tampon en assurant aux ménages une source alternative de revenus. Certains de ces travailleurs opèrent au vu et au su de tout un chacun : ce sont les vendeurs ambulants, les cireurs de chaussures et les travailleurs occasionnels qui peuplent les rues de toutes les villes du monde. Mais nombre d'entre eux sont beaucoup moins visibles : ce sont des professionnels qualifiés qui souhaitent échapper aux réglementations en vigueur, des télétravailleurs de l'industrie, des ouvriers payés à la pièce ou des personnes exerçant une myriade de métiers différents.

Dans le cadre de son programme de travail 2007-2008, le Centre de développement de l'OCDE a tenu à favoriser l'apprentissage par les pairs autour de l'impact des politiques sociales sur le développement et le bien-être. Les travaux entrepris au travers d'études de cas en Chine, au Mexique et en Roumanie ainsi qu'à l'occasion d'une collecte de données à grande échelle sont présentés ici. Ensemble, ils forment un nouveau corpus d'informations précieuses sur l'emploi informel dans les pays en développement et viennent compléter la base de données du Centre de développement de l'OCDE Égalité homme-femme, institutions et développement (EID), qui met en lumière le rôle déterminant des institutions sociales en matière d'emploi pour les hommes et pour les femmes. Ce travail permet aussi d'aborder les implications des travaux récents pour l'action publique. À ce titre, les conclusions de cet ouvrage entendent faciliter, chiffres à l'appui, l'élaboration concertée de politiques publiques dans un domaine jusqu'ici appréhendé à travers des notions préconçues et des données empiriques par trop sommaires.

Les auteurs font le constat que, dans la plupart des pays en développement, l'emploi informel est la norme et non l'exception et qu'en outre, la croissance n'a pas inversé la tendance. Cependant, la forte mobilité observée sur les marchés du travail, même dans les pays à faible revenu, peut constituer un bon moyen d'améliorer le niveau et les conditions de vie – sous réserve de créer des emplois de meilleure qualité. Les auteurs proposent donc un cadre politique bâti autour de trois objectifs : la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité, le renforcement des incitations à la formalité et la protection et la promotion des travailleurs informels.

Les personnes qui ont choisi de quitter le secteur formel doivent être encouragées à le réintégrer. Les prestations doivent être liées au niveau de contribution sociale et les procédures administratives doivent être simplifiées. Si la réduction de l'emploi informel implique le renforcement des mécanismes d'application et de respect de la loi, l'État doit également prendre en compte ceux qui n'ont d'autre choix que de travailler de manière informelle.

Le développement ne peut s'envisager indépendamment de l'emploi. Au fur et à mesure que les dirigeants politiques maîtriseront mieux l'évolution des relations de travail et les transformations provoquées par la mondialisation, ils seront confrontés à de nouveaux défis. Le Centre de développement de l'OCDE contribuera à les relever à travers son programme consacré aux Perspectives du développement mondial, en analysant l'impact des déplacements du centre de gravité économique mondial sur l'emploi dans les pays en développement. Si nous souhaitons

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

voir naître une mondialisation plus équitable et des sociétés plus cohérentes, nous devons comprendre comment les politiques de l'emploi peuvent contribuer à une plus large répartition de la richesse et à la création d'un développement stable et durable. Il en va de l'intérêt des pays membres de l'OCDE comme des pays non membres, c'est-à-dire de tous les citoyens de cette planète.

Javier Santiso
Directeur et chef économiste du développement
Centre de développement de l'OCDE
Mars 2009

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Résumé

La crise économique et financière qui a débuté en 2008 aura inévitablement de profondes répercussions sur l'emploi partout dans le monde. Avec le ralentissement de la croissance, l'assèchement des flux de capitaux et l'affaiblissement des marchés d'exportation dans de nombreux pays en développement, les emplois comme le niveau des salaires sont condamnés à souffrir. La plupart des travailleurs des pays en développement – cet ouvrage le montre – opèrent dans le secteur informel : faute d'accès à des mécanismes élaborés de sécurité sociale, ils sont particulièrement vulnérables, d'autant plus que les risques encourus s'aggravent. La crise devrait encore augmenter le nombre de travailleurs informels, le secteur servant de tampon pour assurer aux familles des sources alternatives de revenu.

Dans ce contexte de crise, il est essentiel que l'engagement en faveur de la réduction de la pauvreté – tel qu'affirmé dans les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) – ne se relâche pas. Il ne suffit pas de créer davantage d'emplois ; encore faut-il que ceux-ci soient de meilleure qualité, c'est-à-dire qu'ils s'accompagnent d'un salaire adéquat et d'un niveau de protection sociale suffisant. Ce sont justement les deux caractéristiques qui font souvent défaut à l'emploi informel. Dans de nombreuses régions de la planète, l'informalité est la norme et non l'exception. La notion d'« emploi informel » renvoie à des emplois ou des activités de production et de vente de biens et de services légaux mais qui ne sont pas régulés ou protégés par l'État. En moyenne dans le monde, plus de la moitié des emplois du secteur non agricole peuvent être considérés comme informels. Dans certaines régions, comme l'Afrique subsaharienne et l'Asie du sud, ce taux atteint au moins 80 pour cent. Comme le montre cette étude, l'emploi informel représente une part importante et croissante du marché du travail mondial. La persistance de ce phénomène empêche l'emploi d'avoir un impact positif sur la réduction de la pauvreté et a des répercussions sociales graves sur le développement économique et social.

Pour les pays en développement, un taux d'emploi informel élevé est synonyme de rentrées fiscales limitées et d'un manque de moyens pour faire face aux problèmes sociaux les plus pressants, comme la couverture maladie ou la protection contre le chômage. Il implique également une utilisation inadéquate des ressources humaines disponibles, dans la mesure où l'on tend à associer les emplois informels à une perte d'efficacité et de productivité. Pour les individus, l'emploi dans le secteur informel est également souvent synonyme de bas salaire, de niveau de risque élevé et d'activité précaire – une situation particulièrement problématique dans les pays en développement, puisque la main-d'œuvre est de loin l'actif productif le plus important des populations pauvres du monde entier.

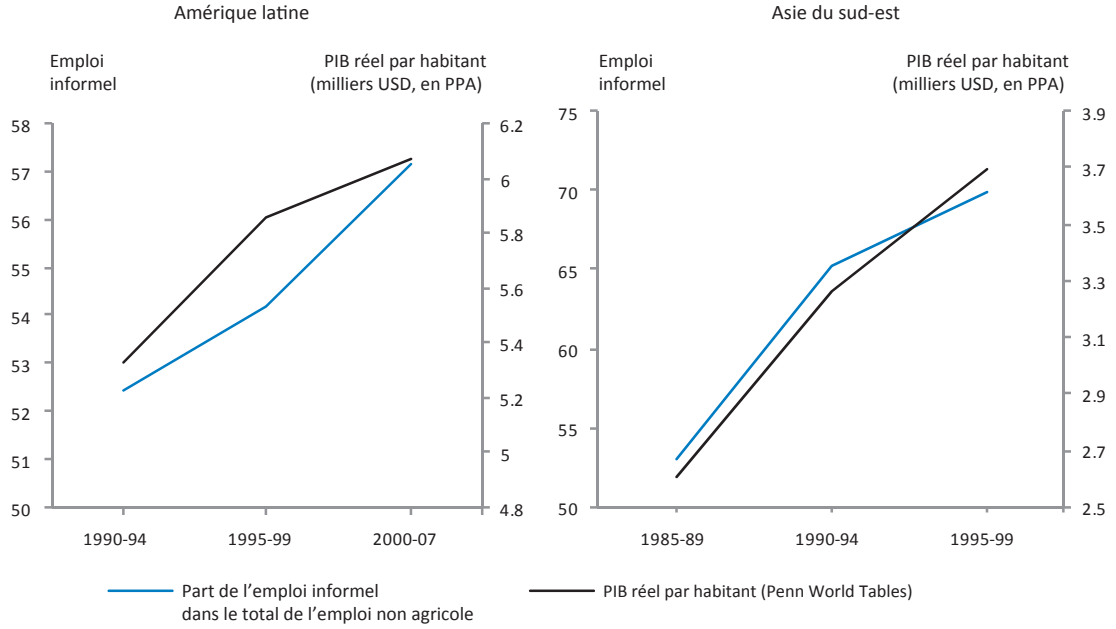
L'INFORMALITÉ EST-ELLE LA NORME ?

Lorsque la notion d'emploi informel a été admise pour la première fois dans les années 70, le débat portait sur un nombre restreint de pays à faible revenu. L'inefficacité des institutions publiques, la lourdeur des procédures administratives et une défiance généralisée à l'égard de l'État – autant de facteurs qui encouragent la création d'un marché en dehors des structures formelles d'un pays – étaient considérées comme des caractéristiques typiques du sous-développement. On présumait en outre que ces facteurs – et donc l'emploi informel – seraient balayés par le développement économique.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

La réalité actuelle est bien différente. L'informalité tend à devenir la norme, y compris dans les pays à revenu intermédiaire ou même élevé. Dans certains cas, la part des emplois hors structures formelles peut être supérieure à la moitié des emplois non agricoles et représenter jusqu'à 90 pour cent de l'ensemble lorsqu'on inclut les emplois agricoles – et ce, malgré la croissance économique. À cet égard, le développement de certains pays d'Asie du sud-est et d'Amérique latine est révélateur : au cours des 30 dernières années, la croissance s'est accompagnée d'une hausse, et non d'une baisse, de l'emploi informel (figure 0.1).

Figure 0.1. Emploi informel et PIB en Amérique latine et en Asie du sud-est



Source : tableau 1, chapitre 2.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553143468625

Même dans les pays de l'OCDE, la tendance à l'« informalisation » des conditions de travail est génératrice d'emploi informel, en partie du fait du durcissement de la concurrence internationale qui accompagne la mondialisation. Le phénomène récent du « faux travail indépendant » en est un exemple : des individus effectuent quotidiennement une tâche de sous-traitance pour le même employeur – volontairement ou non – et opèrent ainsi en tant que travailleurs indépendants pour contourner les obligations légales d'une relation de travail normale.

L'EMPLOI INFORMEL : UN PROBLÈME INDIVIDUEL ET SOCIÉTAL

De nombreuses personnes dépendent de l'emploi informel pour vivre mais cette situation a des conséquences graves tant au niveau individuel que sociétal. Au-delà de la rémunération, cette forme d'emploi fragilise les droits fondamentaux et nuit à leur défense. À ce titre, elle peut être une cause majeure de pauvreté, indépendamment du niveau de revenu. En effet, la plupart de ceux qui travaillent de manière informelle ne bénéficient pas d'une protection suffisante face aux différents risques auxquels ils sont exposés : maladie, problèmes de santé, conditions de travail non sécurisées et perte potentielle de revenu.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Au niveau sociétal, la généralisation de l'emploi informel limite la capacité de l'État à garantir des conditions de travail justes pour tous les travailleurs à travers une durée du travail appropriée, des règles de sécurité et une rémunération adéquate – au sens d'un salaire égal à niveau de travail et de compétences égal. De plus, la persistance d'un niveau d'informalité élevé réduit les rentrées fiscales ainsi que l'aptitude de l'État à concevoir et mettre en place des systèmes de sécurité sociale reposant sur l'impôt et la contribution.

L'ampleur et la composition du secteur informel exercent par ailleurs une influence sur le modèle de croissance d'une économie. On peut débattre du fait que l'emploi informel représente un « frein à la productivité » ou constitue au contraire un « moteur de la croissance », au moins temporairement. Ainsi, de nombreux observateurs avancent qu'un haut niveau d'informalité peut réduire la compétitivité d'une économie dans la mesure où les entreprises informelles *i)* préfèrent rester petites ; *ii)* ont un moindre accès aux intrants ; et *iii)* ne peuvent pas prendre part à des relations d'échange formelles – autant de facteurs qui nuisent à leur productivité. D'autres font valoir que dans des économies émergentes comme la Chine, l'emploi informel apporte la flexibilité nécessaire à l'apparition d'entrepreneurs innovants qui dynamisent la croissance. Sans se prononcer en faveur de l'un ou l'autre de ces points de vue contradictoires – les petites entreprises caractérisées par une faible productivité face aux entrepreneurs innovants disposant d'un haut niveau de flexibilité –, la majorité des observateurs estiment que l'emploi informel soulève des enjeux suffisamment importants pour que les dirigeants politiques y apportent une réponse.

L'EMPLOI INFORMEL EST ÉTROITEMENT LIÉ À LA PAUVRETÉ

Bien qu'il occupe une place de plus en plus importante jusque dans les pays de l'OCDE, c'est dans les pays en développement que l'emploi informel demeure particulièrement problématique. La majorité des pauvres du monde (1.7 milliard de personnes) dépendent exclusivement de leur travail pour leur survie, ce qui souligne l'importance de l'emploi dans la réduction de la pauvreté et le développement économique.

Confrontés au manque général d'emplois formels, à la couverture et à l'efficacité limitées des systèmes de sécurité sociale, les pauvres doivent souvent accepter n'importe quel type de travail pour assurer leur survie et celle de leur famille. Les personnes licenciées doivent souvent prendre le premier emploi qui se présente, même s'il est de moins bonne qualité que celui qu'elles viennent de perdre.

Par ailleurs, certains groupes – comme les jeunes et les femmes – sont surreprésentés parmi les travailleurs informels et requièrent donc une attention particulière. Les femmes semblent particulièrement touchées par l'emploi informel. Jusqu'à ces dernières années, les chercheurs et les dirigeants se sont concentrés principalement sur les différences entre les sexes en matière de participation au marché du travail et sur les obstacles que les femmes doivent surmonter pour accéder à l'emploi. Bien que ces préoccupations demeurent d'actualité, il conviendrait d'ajouter une seconde dimension : les inégalités entre les sexes en termes d'accès à des emplois de bonne qualité, sûrs et bien rémunérés. Il est primordial de comprendre pourquoi les femmes sont surreprésentées dans le secteur informel si l'on veut concevoir des politiques plus efficaces qui permettent à la main-d'œuvre d'un pays – y compris aux femmes – de participer à des activités productives.

Bien qu'il tende à devenir la norme dans les pays à revenu faible ou intermédiaire, l'emploi informel est inacceptable du point de vue du développement. Cependant, l'abolition pure et simple de la micro-entreprise ou du travail salarié informel ne peut constituer la base d'une politique durable. Au contraire, de telles mesures auraient un coût social considérable et représenteraient un immense défi pour les dépenses publiques.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

LES RAISONS QUI SOUS-TENDENT L'EMPLOI INFORMEL

L'emploi informel revêt des formes variables, ce qui complique l'appréhension de ce phénomène complexe. De même, sa prévalence varie grandement d'un pays à l'autre. C'est en Afrique subsaharienne qu'il est le plus répandu, devant l'Asie du sud-est et l'Amérique latine.

Comment expliquer cette situation ? L'emploi informel peut résulter tant de l'exclusion de certaines personnes du secteur formel que d'un choix personnel d'individus qui préfèrent rester en marge de celui-ci. Dans de nombreux pays à revenu intermédiaire par exemple, les structures incitatives conduisent les individus et les entreprises à sortir du cadre formel. Ainsi en Amérique latine, les travailleurs formels sont souvent tenus de souscrire à un ensemble de programmes, même si certains d'entre eux ne les intéressent pas. De même, de nombreuses entreprises renoncent aux structures formelles à cause de l'inefficacité, tant des procédures d'enregistrement que de l'administration de la sécurité sociale.

Le développement économique joue également un rôle important dans la prévalence de l'emploi informel. Les épisodes d'expansion économique rapide coïncident souvent avec de fortes augmentations de l'informalité. Cependant, le développement économique durable peut aussi contribuer à la réduction de l'emploi informel. L'augmentation sur le long terme du revenu par habitant, par exemple, est très clairement associée à des niveaux faibles d'informalité. Le développement économique est-il donc un facteur d'encouragement de l'informalité ou le recours à des canaux informels est-il, à l'inverse, facteur de croissance ? La réponse à ces questions est complexe.

Dans certains pays, le recours à des canaux informels peut avoir eu une issue positive sur le développement économique. Ainsi, lorsque des procédures d'enregistrement fastidieuses ou d'autres formalités bureaucratiques nuisent à la création d'entreprises formelles, l'informalité peut venir libérer l'esprit d'entreprise. Les minibus informels d'Afrique du Sud illustrent de manière particulièrement frappante la manière dont le contournement de la réglementation (les concessions de ligne, les différents permis et les règles de sécurité) a contribué à la création d'une industrie représentant plusieurs millions de dollars.

Dans d'autres cas, l'utilisation de structures informelles peut être davantage le fruit de la nécessité que d'un acte volontaire. Pour de nombreuses personnes en effet, l'emploi informel s'inscrit dans une stratégie de subsistance et joue donc un rôle crucial pour alléger la pauvreté et lisser les aléas de la vie. En plus d'être souvent synonyme d'absence de protection sociale adéquate, l'informalité condamne également les individus à des emplois improductifs et précaires. Dans ces cas-là, le manque de structures formelles est souvent la raison du retard de développement économique d'un pays plutôt que la solution à ce problème.

QUELLES SOLUTIONS ENVISAGER ?

Comme le suggère le titre de cet ouvrage, l'emploi informel devrait affecter durablement les marchés du travail. Les gouvernements doivent donc affronter cette réalité et intégrer l'emploi informel à leurs politiques. Le but général de leurs interventions devra consister à proposer des emplois plus productifs s'accompagnant d'une protection sociale adéquate. Les facteurs suivants jouent un rôle crucial pour renforcer le lien entre emploi, croissance et réduction de la pauvreté : un cadre macro-économique garantissant la stabilité sans restreindre l'investissement public afin de renforcer la protection sociale ; des politiques structurelles visant à encourager la mobilité et à promouvoir des secteurs présentant un fort potentiel de création d'emplois formels ; et l'application de politiques de réduction de la pauvreté permettant une meilleure gestion du risque et offrant une meilleure protection sociale, en particulier en faveur des pauvres.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

VERS UNE STRATÉGIE EN TROIS VOLETS

Pour lutter efficacement contre l'emploi informel, il faut commencer par renforcer les atouts du secteur formel. Lorsque des individus ont choisi de quitter ce dernier, il faut les encourager à le réintégrer. Les avantages sociaux doivent être liés au niveau de contribution sociale, alors que les procédures administratives telles que l'enregistrement des sociétés ou la déclaration des travailleurs doivent être simplifiées. En plus de ces incitations, il faut également renforcer les mécanismes de contrôle et d'application de la loi. Cependant, les politiques mises en œuvre doivent aussi adopter une approche adaptée envers ceux qui n'ont d'autre choix que de travailler de manière informelle. Ces personnes doivent être distinguées de celles qui ont délibérément quitté le secteur formel. Les programmes de réduction de la pauvreté peuvent apporter un support ponctuel aux individus dont les options d'entrée sur le marché du travail sont limitées.

Il est urgent de mieux saisir la complexité de l'emploi informel et d'adopter une démarche plus nuancée pour répondre aux besoins de ses travailleurs. L'économie informelle couvre un ensemble de phénomènes différents qui requièrent des approches politiques distinctes. Les auteurs appellent donc à la mise en place d'une stratégie en trois volets qui devra être adaptée à la situation spécifique de chaque pays. En voici les grandes composantes :

1) le travail informel constitue souvent le seul moyen pour les pauvres de participer au marché du travail. Les politiques mises en œuvre devront donc tenter de libérer ces individus de leurs activités à faible productivité, leur permettre d'être plus productifs et de gravir l'échelle sociale. L'adoption de politiques du marché du travail volontaristes, à l'instar des programmes de formation et de développement des compétences qui ré-ouvrent les portes de l'emploi formel, fait partie des recommandations ;

2) lorsque l'emploi informel est un choix délibéré visant à échapper à des charges fiscales ou administratives, les gouvernements doivent chercher à établir des structures formelles efficaces pouvant encourager les individus à intégrer ou à réintégrer le secteur formel. Les pays doivent également chercher à introduire des structures formelles offrant un niveau de flexibilité et d'efficacité égal (ou supérieur) à celui que les canaux informels peuvent occasionnellement offrir. Ainsi, les travailleurs informels, qui présentent fréquemment un potentiel d'innovation et de croissance important, peuvent contribuer plus efficacement à la compétitivité générale d'un pays. Bien entendu, le ciblage des personnes qui ont délibérément choisi de quitter le secteur formel doit s'accompagner de mécanismes crédibles de contrôle et d'application de la loi. Les auteurs proposent donc aux pays de consacrer davantage de ressources à l'inspection du travail par exemple, ce qui permettra d'identifier les contrevenants et de renforcer le respect des lois et règlements ;

3) dans de nombreux pays à faible revenu, l'emploi informel est essentiellement la conséquence d'une création insuffisante d'emplois dans l'économie formelle. Les auteurs estiment donc qu'il faut consentir un effort général pour augmenter les opportunités d'emploi dans le secteur formel. Les gouvernements doivent aider les petites entreprises à respecter les obligations légales et encourager les grandes à créer d'avantages d'emplois formels.

ET APRÈS ? RESTAURER LA CONFIANCE EN L'ÉTAT

L'emploi informel fait son retour dans les ordres du jour politiques, après de nombreuses réformes qui ont toutes échoué. Celles-ci n'avaient pas suffisamment ciblé les différents types d'emploi informel que l'on peut observer aujourd'hui. Il est évidemment primordial d'atteindre un juste équilibre entre garantie de la sécurité sociale pour ceux qui sont exclus des structures formelles et encouragement à les réintégrer pour ceux qui les ont délibérément quittées.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Les politiques peuvent résoudre une partie du problème, mais elles ne remplacent pas la relation de confiance. L'informalité est avant tout l'expression d'une défiance à l'égard des institutions publiques, d'une perception négative du rôle de l'État et d'une compréhension limitée des avantages que procure la sécurité sociale. Elle est en fait le signe d'une rupture du contrat social. Pour modifier durablement la donne, il faut faire évoluer les attitudes et les croyances de chacun. Le recours à des politiques plus innovantes – comme les campagnes d'information sur les atouts du travail formel et les risques de l'informalité – peuvent graduellement changer l'opinion des populations. S'il est vrai que ces changements ne se feront pas en un jour, les gouvernements doivent les encourager dès maintenant en concevant des politiques et des réglementations adaptées.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CHAPITRE UN

Emploi, réduction de la pauvreté et développement : quoi de neuf ?

Johannes Jütting et Juan R. de Laiglesia

RÉSUMÉ

L'objectif principal de cet ouvrage est d'engager une discussion sur les politiques publiques les mieux à même de répondre à ce phénomène. Il apporte trois contributions essentielles. Tout d'abord, les auteurs présentent des données comparables sur l'évolution de l'emploi informel et ses composantes les plus importantes dans un grand nombre de pays et à travers le temps. Ensuite, ils discutent de la définition de l'emploi informel, de sa persistance dans le temps et de sa dimension sexospécifique. Ils prennent également en compte les stratégies individuelles des travailleurs qui cherchent à augmenter leurs revenus, soit grâce à l'emploi informel, soit en jouant sur les deux tableaux. Enfin, les auteurs défendent une stratégie en trois volets pour traiter l'emploi informel et ses conséquences de manière plus efficace.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RAISON D'ÊTRE DE CET OUVRAGE

La crise économique de 2008 a de profondes implications sur l'emploi à travers le monde. S'il est encore impossible de chiffrer précisément ses effets, l'emploi et les salaires vont certainement en pâtir dans de nombreux pays. Cet événement met fin à une période de croissance relativement forte et soutenue qui a généré de nombreux emplois puisqu'en 2007, l'emploi avait progressé de près d'un tiers dans le monde par rapport à 1990 (OIT, 2008).

En dépit des créations d'emploi qui ont accompagné l'expansion économique des dix dernières années, les gains en termes de bien-être social varient grandement, tant au niveau individuel qu'international. L'une des interrogations actuelles, qui est d'autant plus importante en période de ralentissement de l'économie, est de savoir si les emplois créés sont de « bons » emplois qui assurent un niveau de vie minimal et une protection contre les risques. Pour l'Organisation internationale du travail (OIT) comme pour d'autres institutions, les emplois créés sont souvent de mauvaise qualité, qui enferment les individus dans le cercle vicieux d'un salaire minime, d'un risque élevé et d'une mobilité limitée. Comme nous le démontrons dans cette étude, la vaste majorité des emplois de mauvaise qualité sont étroitement liés à l'emploi informel.

La notion d'« emploi informel » renvoie à des emplois ou à des activités de production et de vente de biens et de services légaux mais qui ne sont pas régulés ou protégés par l'État[1]. La majorité des travailleurs dans le monde ont un emploi informel. Selon les données les plus récentes, plus de 55 pour cent des emplois non agricoles d'un pays moyen sont informels. Dans les pays d'Afrique subsaharienne ou d'Asie du sud, ce taux est plus élevé et avoisine 80 pour cent (83 pour cent des travailleurs non agricoles indiens sont employés de manière informelle), voire 90 pour cent comme au Tchad (où 95 pour cent des emplois non agricoles sont informels).

La qualité des emplois créés – une préoccupation majeure pour les pays en développement – commence également à préoccuper les pays développés. La question ne se limite pas à l'aspect qualitatif des nouveaux emplois créés. Dans les économies développées, où l'emploi formel est le modèle dominant, la tendance récente à l'informalisation présente un défi supplémentaire. La mondialisation des chaînes de valeur et la prévalence de l'externalisation bouleversent les relations de travail, notamment dans le secteur industriel. Cela a des effets considérables sur les conditions de travail à travers le monde.

Pourquoi s'intéresser à l'emploi informel ?

Plusieurs arguments distincts peuvent être avancés : la réduction de la pauvreté, l'efficience et les finances publiques.

L'équité et la réduction de la pauvreté. Les emplois informels sont souvent précaires, faiblement productifs et d'une qualité générale faible. La plupart des travailleurs informels sont exposés à des risques divers – santé, sécurité au travail, perte de revenus – et ne bénéficient pas de la protection adéquate. C'est particulièrement vrai pour ceux qui travaillent à leur compte ou qui sont salariés dans le secteur informel. Dans les pays en développement, de nombreuses personnes sont dans l'impossibilité de gérer les périodes de chômage. Le recours au travail informel devient donc une stratégie de survie. De plus, certains groupes – comme les jeunes et les femmes – sont surreprésentés dans cette catégorie d'emplois. Mis à part le niveau de revenu, l'emploi informel provoque une érosion des droits fondamentaux et rend leur défense plus difficile. À ce titre, il peut être une cause majeure de pauvreté dans des domaines autres que le revenu.

Depuis l'adoption en 2000 des OMD par plus de 190 chefs d'État et de gouvernement, la réduction de la pauvreté fait partie des grandes préoccupations des décideurs des pays développés et en développement. Les discussions sur les moyens qui permettront la réalisation de ces objectifs ont conduit à s'interroger à nouveau sur le rôle de l'emploi en la matière (Islam, 2006 ; Cook

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

et al., 2008 ; Lundström et Ronnas, 2006) et la manière de créer non seulement des emplois plus nombreux, mais également des emplois de meilleure qualité (Paci et Serneels, 2007)[2].

La productivité. Les chercheurs s'opposent encore pour savoir si l'emploi informel représente un « frein à la productivité » ou s'il peut, au moins temporairement, être un moteur de croissance. Certains avancent qu'un niveau élevé d'informalité réduit la compétitivité de l'économie, dans la mesure où les entreprises informelles préfèrent rester petites ou sont obligées de le rester par crainte des inspections. Elles ont aussi un moins bon accès aux intrants (crédit, formation), ne peuvent pas participer à des relations formelles et affichent une productivité inférieure (OCDE, 2004 ; Levy, 2008 ; La Porta et Shleifer, 2008). En revanche, dans des économies émergentes comme la Chine, l'emploi informel est parfois considéré comme un phénomène positif (certes temporaire) et un moteur de la croissance. Hu (2004) fait valoir que la croissance de l'informalité enregistrée depuis le début des années 90 a été le principal facteur d'embauche en Chine où ce type d'emploi est considéré comme extrêmement flexible, dynamique et innovant. Si le débat reste ouvert, le lien entre productivité et emploi informel est important et mérite que l'on s'y intéresse de près.

Les finances publiques. La persistance d'un niveau élevé d'informalité limite les rentrées fiscales et la capacité de l'État à mettre en place des systèmes de sécurité sociale contributifs. De plus, les travailleurs qui ont été évincés ou exclus de l'emploi formel et qui dépendent du secteur informel représentent un défi majeur pour les dépenses publiques (OCDE, 2004), qu'ils opèrent en tant que micro-entrepreneurs ou salariés informels. Au final, la prévalence de l'emploi informel n'est pas seulement un problème fiscal : elle peut être interprétée comme le signe d'un dysfonctionnement du contrat social liant les citoyens et l'État. Ce dernier ne produit pas en quantité suffisante les biens publics répondant aux attentes qualitatives des citoyens alors que ces mêmes citoyens cherchent à échapper à l'impôt et aux contributions, sociales et autres, par des actes qui limitent encore davantage la capacité de l'État à proposer ces biens.

EMPLOI INFORMEL : QUOI DE NEUF ?

Redécouvrir l'importance de l'emploi dans le couple croissance-pauvreté

De nombreuses études qui analysent la « croissance propauvres » montrent que l'existence de marchés du travail opérationnels est essentielle à la réduction effective de la pauvreté par la croissance (Osmani, 2005 ; Islam, 2006 ; Lundström et Ronnas, 2006). Pour la plupart des personnes vivant dans l'extrême pauvreté – soit près de 1.7 milliard de personnes dans le monde[3] — leur survie dépend de leur force de travail, qui est souvent leur seul atout. Il faut que ces individus aient la possibilité d'utiliser cette force de manière productive pour bénéficier de la croissance et ne pas souffrir d'un ralentissement de l'économie. Cela dit, on s'accorde de plus en plus à reconnaître qu'il ne suffit pas de créer davantage d'emplois. De nombreux travailleurs sont cantonnés à des activités précaires, à haut risque et mal payées, souvent liées à l'emploi informel. Le problème n'est donc pas seulement le travail, mais la qualité de celui-ci. Dans une économie comme l'Inde, le taux de chômage est inférieur à celui de la plupart des pays de l'OCDE et la grande majorité des personnes non employées s'en sortent relativement mieux dans la mesure où elles peuvent se permettre de ne pas travailler. Cependant, la plupart des gens doivent travailler pour gagner leur vie. Or, 83 pour cent des emplois non agricoles étant informels et nombre d'entre eux étant de mauvaise qualité, il est donc nécessaire d'améliorer les conditions de travail, notamment pour les jeunes et les femmes[4]. En 2008, l'OIT estimait que 190 millions de personnes dans le monde étaient sans emploi et que pas moins de 487 millions de travailleurs vivaient en deçà du seuil international de pauvreté d'un dollar par jour. La vaste majorité de ces individus ont un emploi informel et travaillent dans le secteur informel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

L'emploi informel concerne des groupes très hétérogènes

La littérature économique, tant théorique qu'empirique, a considérablement évolué. La population active informelle n'est plus considérée comme une masse homogène de travailleurs « de réserve » sous-employés, dans l'esprit du modèle de Lewis (1954). On admet aujourd'hui que la notion d'emploi informel – qui a fait l'objet de définitions successives avant qu'un consensus ne soit atteint – renvoie à un ensemble de relations de travail extrêmement variées. Depuis que les données statistiques sur les revenus des travailleurs informels des pays en développement sont accessibles et analysées, leur hétérogénéité en tant que groupe est devenue évidente (chapitre 2). Le fait qu'ils ne sont pas tous pauvres, improductifs et privés d'accès à des formes d'emploi plus productives doit être pris en compte : cela permet non seulement de décrire fidèlement l'emploi informel, mais également de déterminer les politiques publiques à adopter pour favoriser le bien-être social et réduire la pauvreté.

La population active informelle peut se subdiviser en de nombreuses catégories. Certains chercheurs ont proposé des sous-classifications afin de mieux tenir compte des différences en termes de conditions de travail ou de situation au regard de l'emploi. C'est ce que propose le réseau WIEGO (Les femmes et l'emploi dans le secteur informel : mondialisation et organisation) et ses membres (www.wiego.org/). Ainsi, les personnes employées de manière informelle et classées en fonction de leur situation au regard de l'emploi peuvent ensuite être réparties dans différents groupes. Parmi les travailleurs indépendants, on peut distinguer *i)* une classe d'entrepreneurs ; *ii)* une majorité de micro-entrepreneurs et de travailleurs à leur compte, sans intention ou sans possibilité de croissance ; et *iii)* des travailleurs familiaux non rémunérés. Les catégories de salariés du secteur informel sont elles aussi nombreuses avec *iv)* les salariés normaux ; *v)* les travailleurs journaliers ou occasionnels (notamment dans l'agriculture et le bâtiment) ; *vi)* d'autres salariés, y compris dans des entreprises du secteur formel, qui ne disposent pas de la protection liée à l'emploi. Enfin, on peut identifier une catégorie de travailleurs qui ne sont ni totalement salariés ni totalement indépendants, qui comprend *vii)* les télétravailleurs industriels et autres sous-traitants dépendants.

Pourquoi l'emploi informel persiste-t-il ? Controverses anciennes et nouvelles

Selon les informations disponibles, l'emploi informel représente aujourd'hui près de 47 pour cent du total des emplois non agricoles en Asie de l'ouest et en Afrique du nord. Ce taux atteint 70 à 90 pour cent en Afrique subsaharienne, plus de 50 pour cent en Amérique latine, près de 70 pour cent en Asie du sud et du sud-est et 24 pour cent dans les économies en transition. Ainsi, la « normalité de l'informalité » sur laquelle s'interroge cet ouvrage décrit en fait de manière très précise l'une des caractéristiques fondamentales des marchés du travail actuels.

Rappelons qu'au début des années 70, un débat avait déjà été lancé sur l'emploi informel, centré plutôt sur le secteur informel et l'informalité ainsi que sur leurs conséquences pour l'économie (Hart, 1973). Au fil du temps, un certain nombre de courants de pensée ont émergé, qui ont questionné la nature et la raison d'être du secteur informel et de l'emploi informel. Plus de 30 ans après, les chercheurs ont progressé et sont mieux à même de définir et de mesurer « l'éléphant qu'est le secteur informel » (Mead et Morrisson, 1996). En revanche, on ne comprend toujours pas vraiment pourquoi l'informalité persiste ni les implications de ce phénomène pour les politiques publiques (Maloney, 2004). Des résultats récents montrent toutefois combien il est important de réexaminer la représentation des réalités que couvre ce concept en termes de théorie, de modélisation et de recommandations politiques. Les premiers débats sur l'informalité se sont surtout concentrés sur les relations entre secteurs formel et informel, dégageant quatre points de vue fédérateurs :

1) l'école dualiste, qui considère le secteur informel comme un ensemble d'activités de subsistance marginales sans aucun lien avec le secteur formel (Hart, 1973). Pour ses tenants, le travail informel est la seule option pour la main-d'œuvre excédentaire, au sens du modèle de Lewis (1954). Les activités informelles appartiennent à des sphères distinctes et concernent des marchés du travail (et des produits) segmentés ;

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

2) l'école structuraliste (Moser, 1978 ; Castells et Portes, 1989), qui estime que les activités informelles sont subordonnées au secteur formel et constituent donc un moyen pour les entreprises formelles de réduire leurs coûts ;

3) l'école légaliste, associée en particulier aux travaux de de Soto (1989, 2000), qui souligne le rôle de l'excès de réglementation ou du coût de l'activité dans le secteur formel, lesquels poussent les entrepreneurs potentiels à exercer leur activité de manière informelle ;

4) une école parasitaire (associée à Lewis [2004]), qui met l'accent sur l'illégalité des activités informelles et les présente comme un moyen de s'octroyer injustement un avantage sur des concurrents formels. Bien qu'ils soient par essence étroitement liés, les courants légaliste et parasitaire diffèrent nettement. L'un met l'accent sur l'excès de réglementation de la part de l'État (de Soto, 1989), l'autre sur le comportement parasitaire des entrepreneurs informels (Lewis, 2004).

Pour comprendre les effets d'une politique sur l'économie en général, il faut saisir les interactions qui existent entre les secteurs formel et informel. L'évaluation d'une politique donnée variera bien entendu en fonction de l'application de l'un ou l'autre des courants de pensée évoqués ci-dessus. Par exemple, on peut imaginer des politiques visant à faciliter la sous-traitance à travers des exemptions de taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Les dualistes verraient d'un bon œil le recours par des entreprises du secteur formel à des entreprises du secteur informel : cela fournirait en effet de nouvelles opportunités à ces dernières et donnerait éventuellement lieu à des augmentations de salaire pour les travailleurs. L'école parasitaire, au contraire, s'opposerait à une telle décision dans la mesure où, à ses yeux, cela permettrait aux entreprises informelles de tirer profit de leur illégalité. Les structuralistes y seraient aussi opposés, mais pour des raisons bien différentes : en consacrant les liens inégaux entre les secteurs, une telle politique ne pourrait vraiment avoir d'effet positif pour les travailleurs informels.

Alors que, par le passé, le débat s'est essentiellement concentré sur l'évaluation des implications de l'emploi informel pour la société en général, il s'est reporté depuis les années 90 sur les causes de ce type d'emploi, en adoptant une perspective micro-économique et en étudiant les motivations des individus. La question clé est de savoir si les travailleurs et les entreprises choisissent délibérément de sortir du cadre formel ou s'ils sont exclus de l'édifice formel que constituent les lois et les obligations. Deux écoles de pensée dominent en fonction des deux possibilités énoncées dans une étude de 2007 de la Banque mondiale, la « sortie » ou l'« exclusion » (Perry *et al.*, 2007).

Pour les partisans de la théorie de la *sortie* ou du *choix délibéré*, la majorité des entrepreneurs et, dans une moindre mesure, des employés, choisissent de travailler de manière informelle après avoir soupesé les avantages et les inconvénients de la formalité. Des analyses empiriques ont été menées dans ce sens, notamment dans le cadre d'études en Amérique latine (Perry *et al.*, 2007 ; Maloney, 2004). Ces travaux peuvent se concentrer sur l'évasion fiscale (Lewis, 2004) mais, dans sa version plus complète, la littérature récente souligne aussi le fait que des individus ou des entreprises choisissent délibérément l'informalité, à des fins d'évasion fiscale certes, mais pas seulement. Plusieurs facteurs peuvent motiver ce choix, financiers (les coûts de mise en conformité ou la rentabilité sur investissement des services de sécurité sociale) ou non financiers (l'esprit d'entreprise ou la plus grande liberté qu'octroie le statut d'indépendant).

À l'inverse, les partisans de la théorie de l'*exclusion* font valoir que les travailleurs informels se voient refuser l'accès à des emplois formels. Cette vision est conforme à l'école dualiste, qui se concentre sur la segmentation du marché du travail, mais également à l'école légaliste (de Soto, 2000), selon laquelle la segmentation trouve son origine dans le coût prohibitif de la formalité imposée à un sous-ensemble de la population. Finalement, le cœur du problème réside dans le poids relatif des incitations au travail et de la segmentation dans la justification de l'emploi informel.

Récemment, un troisième point de vue s'est fait jour, qui combine des aspects des deux précédentes théories. Fields (2005) soutient avec d'autres qu'il existe dans les marchés du travail informels urbains des pays en développement une « catégorie supérieure » et une

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

« catégorie inférieure » (ou des secteurs d'accès difficile/facile, à la suite de Fields [1990]). L'accès à la catégorie supérieure est assorti de conditions rédhibitoires pour les travailleurs de la catégorie inférieure. Cette catégorie supérieure comprend la partie compétitive de la population active informelle, c'est-à-dire les individus qui ont délibérément choisi l'informalité, alors que la catégorie inférieure est constituée de personnes qui ne peuvent pas se permettre d'être au chômage mais qui n'ont pas accès à des emplois plus productifs, que ce soit dans le secteur formel ou informel. Cette vision dichotomique du secteur informel met en lumière l'existence d'une segmentation *au sein même* de l'emploi informel.

L'ORDRE DU JOUR POLITIQUE : VERS UNE STRATÉGIE EN TROIS VOLETS

Nous défendons ici une stratégie pour l'emploi informel en trois volets : *i)* création d'un plus grand nombre d'emplois formels ; *ii)* mise en place d'incitations à l'intégration du secteur formel pour des personnes appartenant à la catégorie supérieure de l'emploi informel ; et *iii)* mise à disposition des moyens nécessaires (légaux, financiers, sociaux) pour permettre aux personnes exclues du marché du travail formel de devenir plus productives, tout en les aidant à mieux gérer le risque à travers la fourniture de services sociaux de base et l'encouragement à la mise en place d'institutions de sécurité sociale.

Cette stratégie est assez éloignée de l'approche conventionnelle de la croissance et de la réduction de la pauvreté. Celle-ci se concentre en effet exclusivement sur la croissance en tant qu'objectif des politiques structurelles et cantonne la pauvreté dans le domaine de la politique sociale, la lutte contre ce fléau passant uniquement par des aides et des interventions d'assistance sociale. La stratégie que nous proposons diffère aussi nettement d'une vision des activités informelles qui vise à « formaliser » le secteur, en se focalisant de manière restrictive sur les effets du droit du travail et du droit des affaires et sur leur application.

Nous plaidons pour l'introduction d'un cadre intégré au sein duquel les actions publiques spécifiques envisagées varieront davantage en fonction du type d'emploi informel prévalant que du contexte propre à tel ou tel pays. Ce dispositif repose sur un point central : la nécessité, pour les décideurs, de disposer de deux ensembles de politiques publiques pour répondre aux besoins des deux catégories évoquées. Pour la catégorie inférieure – qui, dans la plupart des pays en développement, comprend plus de la moitié de la main-d'œuvre – il faut prévoir un calendrier d'action dans les domaines de la productivité et de la protection sociale. L'amélioration de la productivité, l'accroissement des compétences, la mobilité vers les échelons supérieurs et, surtout, la création d'emplois de qualité (qui empêchent les travailleurs de sombrer dans la pauvreté) seront prioritaires. L'ordre du jour pour la catégorie supérieure est différent. Là, il faut proposer les incitations nécessaires à l'abaissement des coûts de transaction liés à la création d'entreprise et à l'exploitation, accroître les avantages de la formalisation et renforcer la crédibilité de la réglementation existante.

La transition vers l'emploi formel sera longue et dans de nombreux pays l'informalité restera la norme pendant des décennies. Toute la difficulté consistera à augmenter la productivité et à renforcer la protection sociale des travailleurs informels tout en facilitant dans le même temps la transition vers l'emploi formel. Pour mettre cette stratégie en pratique, il convient de distinguer clairement la catégorie supérieure de l'emploi informel de la catégorie inférieure. Au sein de la première, il faut rendre la formalité plus attractive en réduisant les coûts et en augmentant les avantages. Pour la seconde, la préoccupation principale est la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité.

Enfin, nous verrons que l'emploi informel doit être envisagé dans un cadre plus large : celui de l'introduction ou du rétablissement du contrat social liant l'État à ses citoyens. C'est en effet la redéfinition – et même souvent *la* définition – de ce contrat qui est en jeu. Pour ce faire, cette étude défend l'idée d'un renforcement de la cohérence des politiques publiques et d'une approche

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

de l'emploi informel impliquant l'ensemble du gouvernement. Elle appelle notamment à porter une plus grande attention à la question de l'emploi et ses conséquences lors de l'élaboration des documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DRSP) et, de manière plus générale, à une meilleure coordination des politiques économiques, sociales et d'emploi.

VUE D'ENSEMBLE

Ce volume couvre cinq thèmes : *i)* l'ampleur et l'évolution de l'emploi informel ; *ii)* les déterminants et les causes de sa persistance ; *iii)* ses dimensions sexospécifiques ; *iv)* le rôle de la mobilité ; et *v)* les implications pour les politiques publiques.

Dans le chapitre 2, Jacques Charmes revient en détail sur les contours de l'emploi informel et les tendances de ces 30 dernières années dans les pays en développement. Pour ce faire, il s'appuie à la fois sur des données anciennes et nouvelles. Les résultats donnent à réfléchir : dans de nombreux pays pour lesquels les informations sont disponibles, l'emploi informel représente une proportion considérable de l'emploi total. Par ailleurs, bien qu'aucune tendance commune ne se dégage pour l'ensemble des pays, on constate dans la plupart des cas une augmentation de l'emploi informel dans les activités non agricoles. Ce chapitre rassemble également des données relatives aux caractéristiques de l'emploi informel en termes de situation au regard de l'emploi et de rémunération et ce, de manière distincte pour les hommes et les femmes. Les résultats montrent que les différentiels de rémunération entre travail formel et informel dépendent très fortement du statut des travailleurs. L'écart entre les entrepreneurs et les employés informels est en particulier très marqué : les premiers semblent bénéficier de l'informalité, alors que les seconds gagnent, dans le meilleur des cas, un salaire comparable au salaire minimum en vigueur. Parfois, cette rémunération est bien inférieure.

Après avoir démontré la persistance, et même l'augmentation, de l'emploi informel, l'étude se tourne vers les dernières données disponibles et l'éclairage qu'elles apportent sur ce phénomène. Dans le chapitre 3, David Kucera et Theodora Xenogiani discutent de la relation entre croissance économique et prévalence de l'emploi informel. Ils examinent des théories et des documents qui soutiennent l'existence d'un dualisme du secteur. Ces auteurs suggèrent que, une fois la diversité qui prévaut dans l'emploi informel reconnue, la complémentarité de certaines formes de travail informel au regard de la croissance économique est l'une des explications à la persistance de ce phénomène, alors qu'elle a jusqu'à présent laissé les auteurs perplexes.

Le chapitre 3 tente également d'expliquer cette persistance en explorant trois hypothèses différentes. La première met l'accent sur l'ampleur et le modèle de la croissance, la deuxième identifie les institutions et les réglementations liées au marché du travail comme facteur principal de cette persistance, alors que la troisième se concentre sur les grandes institutions et la culture. En ce qui concerne les institutions liées au travail, et en particulier la législation, les auteurs préconisent de dépasser le débat qui oppose réglementation et déréglementation pour privilégier une conception et une application optimales du droit du travail en fonction du pays et de la période envisagée.

Les chapitres 4 et 5 étudient deux aspects particuliers de l'emploi informel particulièrement intéressants pour décrire les personnes qui travaillent de manière informelle dans les pays en développement et leurs motivations. Les femmes sont régulièrement surreprésentées dans des emplois de faible qualité, souvent informels. On constate en particulier des différences importantes entre les sexes en termes de secteur d'emploi, de rémunération ainsi que d'avantages autres que monétaires. Dans le chapitre 4, David Kucera et Theodora Xenogiani tentent d'expliquer cette réalité et de trouver des solutions pour la faire évoluer. Les femmes sont surreprésentées dans les pires formes d'emploi informel, et pas nécessairement dans l'emploi informel en général. Les facteurs qui sous-tendent l'inégalité criante de la situation respective des hommes et des femmes dans l'emploi informel semblent être les mêmes que ceux qui motivent la faible participation des femmes dans le monde du travail dans les pays en développement. Parmi

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ceux-ci figurent la discrimination – alimentée par les institutions informelles et les normes sociales –, notamment sous des formes qui limitent l'accès des femmes au marché du travail et aux ressources (éducation, terre, capital, réseaux). Enfin, les changements structurels, liés en particulier à la mondialisation, déterminent qui participe au marché du travail et de quelle manière. Du point de vue des politiques publiques, certaines des recommandations énoncées sont aussi valables pour les hommes : amélioration des résultats dans le domaine éducatif, renforcement de la mobilité et accès au marché du travail. Cependant, il est possible d'élargir les options ouvertes aux femmes grâce à des politiques qui leur sont spécialement destinées et qui prennent en compte, non seulement les obstacles spécifiques auxquels elles sont confrontées, mais aussi la manière dont ils évoluent au cours de leur existence.

Dans le chapitre 5, également consacré à un aspect particulier de l'emploi informel, l'auteur attire l'attention sur le rôle de la mobilité. À mesure que des données de panel deviennent disponibles pour un nombre limité de pays en développement, les études démontrent que la mobilité est assez élevée sur les marchés du travail, y compris entre emploi formel et informel. Cela vient contredire la vision selon laquelle les marchés du travail des pays à revenu faible ou intermédiaire seraient statiques et inefficaces. Dans ce chapitre, Jason Gagnon étudie diverses formes de mobilité ainsi que leurs implications pour les travailleurs. Le paradoxe apparent qui veut que le salaire moyen soit pénalisé dans l'emploi informel, alors que le passage d'un emploi formel à un emploi informel est généralement bénéfique au niveau personnel, peut être résolu si l'on prend en compte la diversité de l'emploi informel. Cette interprétation suggère également que la mobilité peut participer à l'amélioration du bien-être social, même *au sein de* l'emploi informel. La focalisation sur l'amélioration de la qualité des emplois, et en particulier de ceux auxquels les pauvres ont accès, a des implications importantes sur la manière dont les travailleurs pauvres et informels sont pris en compte par les politiques sociales et de l'emploi. Ce chapitre s'intéresse particulièrement à la mobilité géographique, y compris aux migrations nationales et internationales par réaction à des conditions de travail peu satisfaisantes.

Enfin, le chapitre 6 présente une stratégie de développement qui intègre les enseignements tirés de la littérature et de l'expérience, tant des pays en développement que des pays de l'OCDE. Il propose une stratégie en trois volets pour traiter le problème de l'emploi informel, qui poursuit trois objectifs de base : *i)* la création d'un plus grand nombre d'emplois formels de qualité ; *ii)* la protection et la promotion de ceux qui n'ont pas accès à ce type d'emploi ; et *iii)* l'introduction d'incitations à la réintégration du secteur formel – à travers des services et une application de la législation de meilleure qualité.

Ainsi, trois démarches politiques sont présentées : une approche fondamentale pour favoriser la création d'emplois ; une autre concernant la catégorie inférieure des travailleurs informels, articulée autour de mesures visant à accroître leur productivité et à leur fournir les moyens de mieux appréhender le risque, y compris grâce à une meilleure protection sociale ; et enfin, une troisième approche recourant à la carotte et au bâton pour renforcer les incitations à la formalisation en direction des membres de la catégorie supérieure de l'emploi informel, employeurs compris. L'hypothèse fondamentale qui sous-tend cette stratégie est que, si une approche globale est vouée à l'échec, les ingrédients nécessaires à l'élaboration de recettes adaptées à chaque pays pris individuellement ne sont pas si différents. De fait, les politiques publiques doivent correspondre à la forme de l'emploi informel, reconnaissable d'une économie à l'autre. Cependant, la recette doit pouvoir se plier aux conditions qui prévalent dans chaque pays.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

NOTES

1. Le chapitre 2 revient en détail sur la définition de l'emploi informel et du processus statistique permettant de transformer des concepts abstraits en quantités observables et mesurables.

2. Des organisations internationales et des instituts de recherche travaillant sur la pauvreté, l'aide et l'emploi ont mis en place des programmes et des initiatives spécifiques. Ainsi le réseau POVNET de l'OCDE a créé en 2006 un groupe de travail sur l'emploi, la réduction de la pauvreté et la croissance. La Banque mondiale a quant à elle créé un fonds fiduciaire consacré à l'informalité en 2008.

3. Selon le seuil de pauvreté fixé à un dollar par jour (ajusté à 1.45 USD en prix de 2005 ; voir Chen et Ravallion, 2008).

4. En juin 2008, l'OIT a fait de l'égalité entre les sexes le thème principal de son programme de mise en œuvre du « travail décent ».

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RÉFÉRENCES

Castells, M. et A. Portes (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy", *in* Portes, A., M. Castells et L.-A. Benton (dir. pub.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries,* Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.

Chen, M. et M. Ravallion (2008), "The Developing World is Poorer than We Thought, but no Less Successful in the Fight against Poverty", *Policy Research Working Paper* n° 4703, Banque mondiale, Washington, D.C.

Cook, S., J. Heintz et N. Kabeer (2008), *Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets: Linking Theory and Policy*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

Fields, G.S. (1990), « La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorique et l'empirique », *in* Turnham, D., B. Salomé et A. Schwarz (dir. pub.), *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, OCDE, Paris.

Fields, G.S. (2005), "A Guide to Multisector Labour Market Models", *Social Protection Discussion Paper Series* n° 0505*,* Banque mondiale, Washington, D.C.

Hart, K. (1973), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *The Journal of Modern African Studies* vol. 11(1).

Hu, A. (2004), "Economic Growth and Employment Growth in China (1978-2001)", *Asian Economic Papers*, Spring/Summer, vol. 3, n° 2.

Islam, R. (2006), *Fighting Poverty: The Development-Employment*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, CO.

La Porta, R. et A. Shleifer (2008), "The Unofficial Economy and Economic Development"*, Brookings Papers on Economic Activity*, The Brookings Institution, Washington, D.C. août.

Levy, S. (2008), *Good Intentions, Bad Outcomes*, The Brookings Institution, Washington, D.C.

Lewis, A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, mai.

Lewis, W.-W. (2004), *The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability*, Chicago, ILL.

Lundström, S. et P. Ronnas (2006), "Integrated Economic Analysis for Pro-Poor Growth", *SIDA Methods Document,* SIDA, Stockholm.

Maloney, W.-F. (2004), "Informality Revisited", *World Development,* vol. 32(7).

Mead, C. et C. Morrisson (1996), "The Informal Sector Elephant", *World Development,* vol. 24(10).

Moser, C. (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?", *World Development*, vol. 6, issues 9-10, septembre-octobre.

OCDE (2004), *Perspectives de l'emploi*, OCDE, Paris.

OIT (2008), *Tendances mondiales de l'emploi*, BIT, Genève, janvier.

Osmani, S.-R. (2005), "The Role of Employment in Promoting the Millennium Development Goals", *Issues in Employment and Poverty Discussion Paper* n° 18. BIT/PNUD, Genève/New York, octobre.

Paci, P. et P. Serneels (dir. pub.) (2007), *Employment and Shared Growth: Rethinking the Role of Labor Mobility for Development*, Banque mondiale, Washington, D.C.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason et J. Saavedra-Chanduvi (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Soto, H. De (1989), *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Harper et Row, New York, NY.

Soto, H. De (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Basic Books, New York, NY.

Turnham, D., B. Salomé et A. Schwarz (dir. pub.) (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CHAPITRE DEUX

Concepts, mesures et tendances

Jacques Charmes

RÉSUMÉ

La mesure de l'emploi informel demeure particulièrement complexe. À ce titre, elle nécessite l'utilisation d'un ensemble de méthodes et de sources diverses, y compris des données relatives au travail indépendant qui sert d'indice supplétif. L'emploi informel reste très répandu dans le monde en développement, mais sous des configurations diverses. C'est en Afrique subsaharienne qu'il atteint son niveau le plus élevé, puisque plus des deux tiers des personnes travaillant dans des activités non agricoles sont employées de manière informelle. On constate des différences notables entre les sexes, avec des conditions de rémunération et une situation dans la profession qui diffèrent nettement entre hommes et femmes. Par ailleurs, les écarts de rémunération entre emploi formel et informel sont aussi fonction de la situation dans la profession puisque les entrepreneurs informels profitent plus de leur état que les employés informels.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

INTRODUCTION

Le concept d'emploi informel est désormais largement accepté dans l'analyse des marchés du travail des pays en développement. Les controverses et les débats qui entourent son importance, ses déterminants et ses implications en termes de politiques publiques, évoqués dans le chapitre 1, résultent en partie des différences de concepts, de définitions et de méthodes de mesure. Dans le but de résoudre ces ambiguïtés, nous mettrons en lumière ici les progrès réalisés dernièrement en matière d'harmonisation des méthodes de mesure de l'emploi informel au niveau international. En effet, pour évaluer les tendances qui affectent l'emploi informel et ses principales composantes, il convient d'abord de clarifier les concepts utilisés pour définir l'informalité et en mesurer les caractéristiques.

Ce chapitre apporte une contribution particulière à la discussion en publiant de nouvelles données sur l'emploi informel et le travail indépendant, leur évolution dans le temps et leur composante sexospécifique. Nous publions également de nouvelles statistiques sur les rémunérations et les salaires et, ce faisant, nous posons les jalons des chapitres suivants. Si des progrès considérables ont été réalisés en termes de disponibilité et de qualité des données, des améliorations sont encore nécessaires : c'est l'un des enseignements les plus importants de ce chapitre. Les ensembles actuels de données sont souvent morcelés, la qualité laisse encore à désirer et certaines données publiées sont déjà obsolètes. Enfin, il n'existe pas encore de données comparables à l'échelle internationale sur certains nouveaux phénomènes comme l'emploi informel dans le secteur formel, le faux travail indépendant ou les différentes catégories de travailleurs qui forment la population active informelle.

CONCEPTS

Le concept de secteur informel a suscité de nombreuses controverses dans les milieux universitaires bien après sa découverte au début des années 70 (Hart, 1973, OIT, 1972) et la définition internationale établie en 1993 par la Conférence internationale des statisticiens du travail (15e CIST, OIT, 1993*a* et 1993*b*). Les discussions tournaient notamment autour de l'incapacité du concept de « secteur informel » ainsi défini à transcrire l'augmentation spectaculaire du nombre d'emplois non protégés au sein du secteur formel. Finalement, la 17e CIST (2003) a permis de dégager des directives pour la définition et la mesure de *l'emploi informel*, concept qui permet de prendre en compte les emplois non protégés, tant dans le secteur formel qu'informel[1].

La définition de l'emploi informel repose davantage sur les caractéristiques de l'emploi que sur les unités économiques dans lesquelles il s'inscrit, puisque *les critères opérationnels utilisés pour le définir sont essentiellement l'absence de contrat écrit et de protection sociale*. Les directives approuvées par la 17e CIST énoncent des caractéristiques plus essentielles de ce type de travail. Outre le travail indépendant informel, elles définissent les emplois salariés informels comme des emplois dans lesquels :

> « [la] relation d'emploi n'est pas soumise […] à la législation nationale du travail, à l'impôt sur le revenu, à la protection sociale ou au droit à certains avantages liés à l'emploi (par exemple, préavis en cas de licenciement, indemnité de départ, congés annuels ou de maladie rémunérés, etc.). Les raisons peuvent en être les suivantes : les salariés ou leurs emplois ne sont pas déclarés ; les emplois sont occasionnels ou de courte durée ; le temps de travail ou le salaire n'atteignent pas un certain seuil (pour devoir payer des contributions à la sécurité sociale, par exemple) ; le salarié est employé par une entreprise individuelle ou une personne membre d'un ménage ; le lieu de travail du salarié se situe en dehors des locaux de l'entreprise de l'employeur (travailleurs extérieurs à l'établissement et ne bénéficiant pas d'un contrat de travail) ; la législation du travail n'est pas appliquée ou respectée pour tout autre motif ».

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Les critères doivent être déterminés « en fonction des circonstances nationales et de la disponibilité des informations ».

La résolution de la 15e CIST (1993) fournit la *définition théorique* suivante du secteur informel :

> « [qui] consiste en un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi – lorsqu'elles existent – sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ».

La *définition opérationnelle* fait référence aux caractéristiques des unités économiques. Les critères de définition du secteur informel sont : le statut juridique de l'unité économique (les entreprises sans personnalité morale, non les sociétés) ; l'absence d'enregistrement de l'unité ; l'absence de déclaration de ses employés ; la taille (moins de cinq ou dix employés permanents) ; et un minimum de production à destination du marché. Compte tenu de cette dernière caractéristique, la production ménagère à usage final privé et les auxiliaires de vie non rémunérés sont exclus du champ de la présente étude.

Pour résumer, les définitions suivantes vont nous permettre d'évaluer la taille et l'évolution de l'emploi informel et de ses principales composantes :

— emploi informel dans le secteur informel :

  - travailleurs indépendants : travailleurs à leur compte, employeurs, travailleurs familiaux ;
  - employeurs et employés rémunérés travaillant dans des micro-entreprises comprenant moins de cinq travailleurs ou employés.

— emploi informel dans le secteur formel :

  - employés rémunérés dépourvus de protection sociale dans des entreprises comprenant cinq travailleurs (ou employés) ou plus ;
  - travailleurs domestiques rémunérés dépourvus de protection sociale.

Hussmanns (2001) a proposé un cadre détaillé et pertinent pour comprendre le champ d'application et la signification des deux concepts. Celui-ci est reproduit au diagramme 2.1 et expliqué ensuite.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Diagramme 2.1. Composantes du secteur informel et de l'emploi informel

Types d'unité de production	Emplois selon la situation dans la profession								
	Travailleurs à leur propre compte		Employeurs		Travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale	Employés		Membres de coopératives de producteurs	
	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel	Informel	Formel	Informel	Formel
Entreprises du secteur formel					1	2			
Entreprises du secteur informel[a]	3		4		5	6	7	8	
Ménages[b]	9					10			

Notes : les cellules gris clair représentent les emplois formels. Les cellules blanches représentent les différents types d'emplois informels. Les cellules gris foncé représentent des emplois qui, par définition, n'existent pas dans le type d'unité de production en question.

a) Selon la définition de la 15e CIST (à l'exclusion des ménages employant des travailleurs domestiques rémunérés).

b) Ménages produisant des biens exclusivement pour leur usage final propre et ménages employant des travailleurs domestiques rémunérés.

L'emploi informel est donc représenté par les emplois des cellules 1 à 6 et 8 à 10 du diagramme 2.1. L'emploi dans le secteur informel est représenté par les cellules 3 à 8, qui incluent les emplois formels dans des entreprises du secteur informel (cellule 7). L'emploi informel hors du secteur informel est représenté par les cellules 1, 2, 9 et 10.

MESURE, SOURCES ET VARIABLES DE SUBSTITUTION

Les enquêtes concernant la population active constituent les sources les mieux adaptées à l'évaluation quantitative de *l'emploi informel*, puisque celui-ci se mesure à travers les caractéristiques des individus ou de l'emploi occupé. Les enquêtes les plus récentes, notamment celles qui ont bénéficié du soutien technique de l'OIT, incluent un ensemble de questions permettant de mesurer l'emploi informel et l'emploi dans le secteur informel.

Depuis les années 80, on mesure l'emploi dans le secteur informel à travers des enquêtes directes. Auparavant, on l'évaluait grâce à des méthodes indirectes dites « résiduelles » (c'est d'ailleurs toujours le cas dans les pays qui ne pratiquent pas ce type d'enquêtes), qui consistent à soustraire les travailleurs déclarés de la population active totale, secteur par secteur.

On utilise également ces méthodes pour mesurer l'emploi informel dans les pays où les enquêtes sur la population active n'incluent pas encore les questions nécessaires à l'identification de cette catégorie. Dans les pays en développement et en transition, de nombreuses enquêtes ponctuelles ont été menées à différentes époques pour mesurer le secteur informel et l'emploi informel (Charmes, 2004). C'est également dans ces enquêtes que l'on trouve des données sur les revenus et les salaires dans le secteur informel, qui peuvent être ensuite comparées au salaire minimum légal, au salaire moyen dans le secteur public et/ou privé ou encore au PIB par travailleur (à des fins de comparaison entre pays et sur différentes périodes). De plus, le bureau de statistique du Bureau international du travail (BIT) a collecté des données relatives à l'emploi informel et au travail dans le secteur informel grâce à un questionnaire envoyé aux pays membres (en 2004).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Si les données relatives à l'emploi dans le secteur informel sont aujourd'hui disponibles pour un grand nombre de pays, celles portant sur l'emploi informel ne le sont que pour un nombre limité et pour les périodes les plus récentes. C'est pourquoi l'utilisation de variables de substitution reste nécessaire à la compréhension de l'évolution tendancielle de l'emploi informel, notamment sur les 40 dernières années.

Le travail indépendant fait partie de ces variables (ou indicateurs) de l'emploi informel. Il faut l'ajouter à l'emploi salarié (employés) pour obtenir le total de la population active. Il comprend les travailleurs à leur compte, les employeurs, les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et les membres de coopératives de producteurs. Traditionnellement, on considère que la croissance de l'emploi salarié est un indice de modernisation, dans la mesure où il correspond à l'intégration de la population active dans des entreprises. De façon similaire, la croissance du travail indépendant peut être interprétée comme un indice de l'importance croissante des relations professionnelles moins codifiées, et donc de l'informalisation. Le travail indépendant n'est qu'une variable de substitution car il comprend des travailleurs formels (comme les professions libérales), dont le nombre reste cependant faible dans les pays en développement. La figure 2.1 illustre la forte corrélation existant entre le travail indépendant et l'emploi informel, ce qui vient étayer son utilisation en tant qu'indicateur pertinent pour mesurer ce dernier.

Figure 2.1. Travail indépendant et emploi informel

Source : tableaux 2.1 et 2.3.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553150412508

On mesure le travail indépendant dans les recensements de la population depuis le début des années 60 et dans les enquêtes sur la population active depuis les années 80. En tant que variable de substitution de la principale composante du secteur informel, le concept de travail indépendant est le mieux adapté à la mesure des tendances sur les 40 dernières années. Les données sont disponibles pour plus de 110 pays, rassemblées à partir de la base de données de la Division de la population de l'Organisation des Nations unies (ONU) pour les recensements de la population et de la base de données LABORSTA du bureau de statistique du BIT, complétées par des sources nationales.

Les tableaux de classification matricielle de la population active par industrie (Classification internationale type par industrie, CITI), par profession (Classification internationale type par profession, CITP) et d'après la situation dans la profession (Classification internationale d'après la situation dans la profession, CISP) et par sexe sont particulièrement utiles.

La principale difficulté consiste à classer les employés rémunérés et, si possible, les employeurs, dans les secteurs formel/informel ou l'emploi formel/informel. Pour cela, il faut connaître les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle les employés rémunérés travaillent. Or, rares sont les pays qui collectent les deux ensembles de variables nécessaires à la mesure de l'emploi informel et du secteur informel.

Il est primordial de distinguer dans les chiffres relatifs à l'emploi informel et au travail indépendant les activités agricoles des activités non agricoles (plutôt que d'opérer la distinction rural/urbain), car cela permet de prendre en compte les changements structurels majeurs à l'œuvre dans les pays en développement (encadré 2.1).

Encadré 2.1. Faut-il tenir compte de l'agriculture pour mesurer l'emploi informel ?

Plusieurs raisons justifient que l'on mesure le travail informel hors agriculture, élevage, pêche et foresterie – bien qu'il inclue par définition les activités agricoles. La première tient au fait que les critères de définition du secteur informel (même si cela est moins vrai pour l'emploi informel) ne sont pas adaptés à l'agriculture et que les systèmes habituels de collecte de données opèrent rarement la distinction entre agriculture formelle et informelle (moderne/traditionnelle). La seconde raison tient au fait que la transition des activités agricoles vers des activités non agricoles est un signe de modernisation. Il faut donc opérer une distinction entre activités agricoles et non agricoles (plutôt qu'entre activités rurales et urbaines) pour prendre en compte les changements structurels majeurs à l'œuvre dans les pays en développement : pour être validées et compréhensibles, les tendances de l'emploi informel et du travail indépendant doivent séparer les activités agricoles des activités non agricoles. Cela tient à ce que le passage des premières aux secondes engendre une diminution du travail indépendant agricole ou de l'emploi informel agricole et une augmentation de l'emploi informel non agricole ou du travail indépendant non agricole.

L'application des définitions internationales demeure incomplète dans de nombreux pays. Il faut donc utiliser des catégories qui ne sont pas strictement comparables. Ainsi, les séries chronologiques préparées pour la plupart des pays d'Amérique latine par le Panorama Laboral du bureau régional de l'OIT ne correspondent pas exactement à la définition internationale, car elles sont fondées sur la taille de l'unité et non sur son statut juridique.

Par ailleurs, les *méthodes indirectes* d'estimation demeurent les seuls moyens d'évaluation de l'ampleur de l'emploi informel dans de nombreux pays. En particulier, la « méthode résiduelle », traditionnellement appliquée par les comptables nationaux pour élaborer des matrices d'input du travail afin d'attribuer la production à des catégories spécifiques d'emploi, a été largement utilisée dans les années 70 et 80.

De plus amples détails sont disponibles dans les annexes 2.A2 (emploi informel) et 2.A3 (travail indépendant) quant aux méthodes utilisées pour le recueil des données présentées dans cette étude.

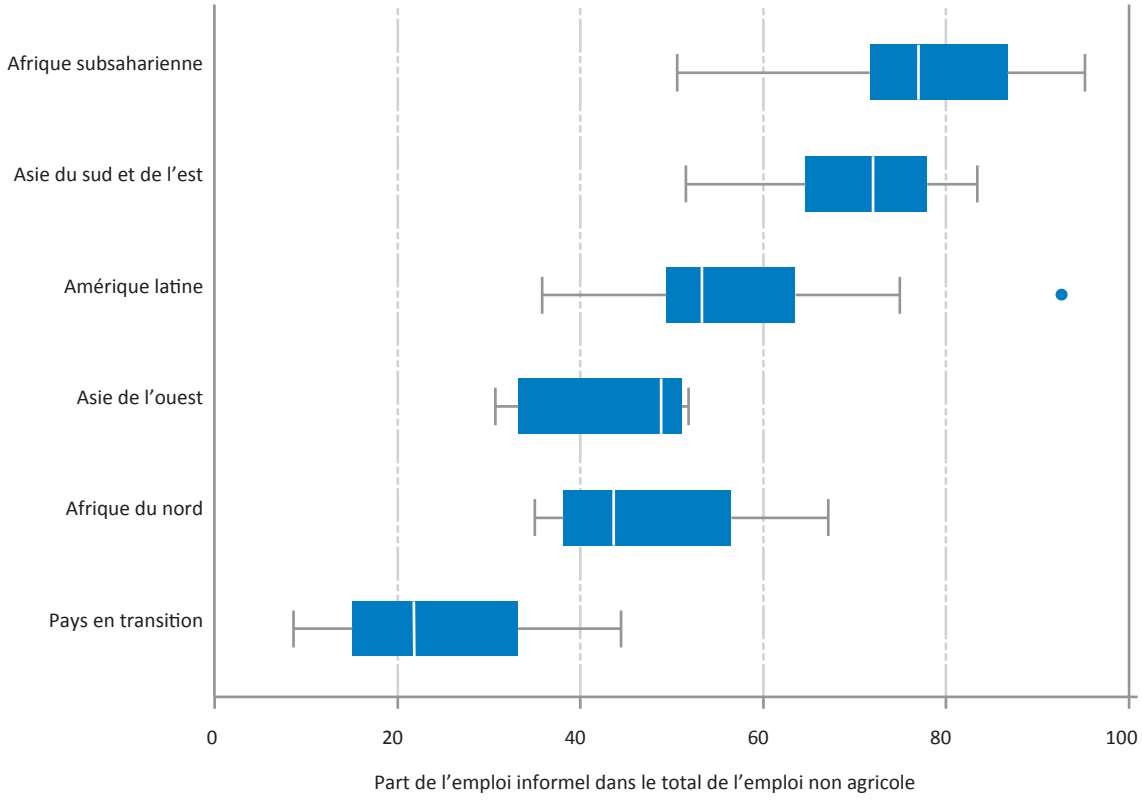
ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

TENDANCES ET CARACTÉRISTIQUES

Depuis la définition expérimentale de l'emploi informel, dans les années 70, nous disposons d'estimations en la matière. La plupart de celles réalisées pour les années 70 et 80 résultent de l'application de méthodes indirectes reposant sur une comparaison entre population active totale et population active travaillant dans le cadre d'établissements ou d'activités enregistrés. À compter de la fin des années 80, des enquêtes ponctuelles sur le secteur informel font leur apparition, basées sur des données relatives aux ménages et aux établissements, aux côtés d'enquêtes adaptées sur la population active ou sur les ménages.

Comme le montre la figure 2.2, l'emploi informel représente en moyenne plus de 47 pour cent des activités non agricoles totales en Asie de l'ouest et en Afrique du nord, plus de 70 pour cent en Afrique subsaharienne, plus de 50 pour cent en Amérique latine, près de 70 pour cent en Asie du sud et du sud-est et 24 pour cent dans les économies en transition.

Figure 2.2. Part de l'emploi informel dans l'emploi non agricole



Note : cette figure illustre l'ampleur de l'emploi informel exprimé en proportion de l'emploi non agricole total par région, sur la base des dernières données disponibles pour chaque pays. Les extrémités de chaque cellule correspondent aux quartiles inférieur et supérieur. La ligne verticale à l'intérieur indique la valeur médiane pour chaque région. Les droites qui s'étendent de part et d'autre de chaque cellule indiquent les valeurs adjacentes supérieure et inférieure des données. Pour l'Amérique latine, la valeur aberrante (indiquée par un point) correspond à Haïti.

Source : tableau 2.1.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553528702382

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Le tableau 2.1 présente la part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole. Bien qu'elles ne soient pas uniformes, les données dessinent une tendance à la hausse de l'emploi informel dans toutes les régions (pour la dernière période cependant et pour certaines régions, le nombre des observations est insuffisant pour être représentatif).

L'Afrique subsaharienne se distingue par le taux d'emploi informel le plus élevé. De plus, ce taux augmente rapidement et régulièrement avec le temps, puisqu'au Burkina Faso, il est passé de 70 pour cent de l'emploi non agricole au milieu de l'année 1985 à 77 pour cent en 1994. Au Mali, il a atteint un record de 94.1 pour cent du total des emplois non agricoles à la fin des années 90 (contre 63.1 pour cent à la fin des années 70, 78.6 pour cent à la fin des années 80 et 90.4 pour cent au début des années 90) avant de retomber à 81.8 pour cent en 2004, probablement sous l'effet des modifications apportées à la définition. La Guinée constitue un autre exemple de progression rapide de l'emploi informel : de 64.4 pour cent au début des années 80, il a atteint 71.9 pour cent au début des années 90, puis 86.7 pour cent à la fin de la même décennie. Dans ces pays, l'emploi informel a été la principale source de création d'emplois – si ce n'est la seule – absorbant le surplus de main-d'œuvre résultant de la croissance de la population.

Les tendances sont plus nuancées en *Afrique du nord* : elles illustrent le comportement contracyclique de l'emploi informel et de ses composantes. Le cas de la Tunisie est symptomatique à cet égard : après une période de croissance rapide au début des années 70, suivie par un déclin à la fin de la même décennie, l'emploi informel a de nouveau progressé à la fin des années 80, après l'introduction des programmes d'ajustement structurel. Puis le démarrage de l'industrialisation dans les années 90 a ré-initié une période de croissance rapide de l'emploi informel jusqu'à la fin de la décennie, avant un nouvel infléchissement dans les années 2000.

En *Amérique latine*, la part de l'emploi informel dans l'emploi non agricole a atteint un sommet, à 54.2 pour cent, sur la période 1995-99. Elle reste élevée dans les pays pour lesquels nous disposons de données pour les années 2000 et suivantes. On constate des augmentations considérables en Équateur, au Panama et au Venezuela, mais également des baisses marquées au Brésil et au Mexique.

Des tendances similaires sont observables en *Asie du sud et du sud-est*, mais à un niveau plus élevé. L'emploi informel y a atteint 69.9 pour cent de l'emploi non agricole total pendant la période 1995-99, avec des taux d'augmentation importants en Inde, en Indonésie et au Pakistan. La Thaïlande, en tant qu'économie émergente, a connu une diminution de l'emploi informel sur la totalité de la période, même si une légère augmentation a pu être observée durant la crise financière de la fin des années 90. En *Asie de l'ouest*, l'échantillon limité des décennies passées ne permet pas d'évaluer les tendances : la part de l'emploi informel représentait 43.2 pour cent de l'emploi non agricole au milieu des années 2000.

Les mesures récentes effectuées dans les *économies en transition* indiquent un niveau d'emploi informel de 24.1 pour cent en moyenne dans les années 2000, les valeurs extrêmes allant de 8.6 pour cent en Russie et 44.4 pour cent au Kirghizstan.

Tableau 2.1. Part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole
(par période de cinq ans, par pays et par région)

	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-07
Afrique du nord					**47.5**	**47.3**
Algérie	21.8		25.6		42.7	41.3
Égypte	58.7		37.3		55.2	45.9
Maroc		56.9			44.8	67.1
Tunisie	38.4	35	39.3		47.1	35.0
Afrique subsaharienne				**76.0**		
Afrique du Sud						50.6
Bénin				92.9		
Burkina Faso			70	77		

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Guinée		64.4		71.9	86.7	
Kenya			61.4	70.1	71.6	
Mali	63.1		78.6	90.4	94.1	81.8
Mauritanie		69.4	80			
Mozambique				73.5		
Niger	62.9					
Sénégal		76				
Tchad				74.2	95.2	
Zaïre (désormais République démocratique du Congo)		59.6				
Zambie				58.3		
Amérique latine					**54.2**	
Argentine				47.5	53.3	
Bolivie				56.9	63.5	
Brésil				60	60	51.1
Chili					35.8	
Colombie					38.4	
Costa Rica					44.3	
Équateur					53.5	74.9
Guatemala				56.1		
Haïti					92.6	
Honduras					58.2	
Mexico				55.5	59.4	50.1
Panama					37.6	49.4
Paraguay					65.5	
Pérou						67.9
République dominicaine					47.6	
Salvador					56.6	
Venezuela				38.8	46.9	49.4
Asie du sud et du sud-est					**69.9**	
Inde			76.2	73.7	83.4	
Indonésie			39.2		77.9	
Pakistan			39		64.6	
Philippines				70.5	72	
Thaïlande			57.4	51.4	51.5	
Asie de l'ouest						**43.2**
Cisjordanie et bande de Gaza						43.4
Iran			43.5			48.8
Liban						51.8
Syrie				41.7	42.9	30.7
Turquie					30.9	33.2
Yémen				57.1		51.1
Pays en transition						**24.1**
Kirghizstan						44.4
Moldavie						21.5
Roumanie					5.4	22.0
Russie						8.6

Sources : Charmes (2002). Pour la période la plus récente, voir Heintz et Chang (2007) ; pour l'Asie de l'ouest, voir Charmes (2007 et 2008). Pour des sources détaillées, voir l'annexe 2.A4.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553528702382

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Le tableau 2.2 fait apparaître la composition de l'emploi informel non agricole en fonction de la situation dans la profession (travail indépendant/salarié) pour les années 90 et 2000 pour une sélection de pays. Malheureusement, ce type de désagrégation n'est pas réalisable pour la plupart des estimations des années 70 et 80, pas plus que pour certaines estimations récentes. L'échantillon de pays ayant des données sur plusieurs années étant restreint, nous ne pouvons présenter de tendances représentatives pour ces indicateurs que pour les deux dernières décennies. Les tableaux 2.4 et 2.5 présentent ces indicateurs dans une perspective sexospécifique.

Durant les années 90, l'Afrique subsaharienne a affiché le plus faible taux d'emploi salarié dans l'emploi informel (28.3 pour cent). La moyenne régionale serait encore inférieure si l'Afrique du Sud et le Kenya n'étaient pas pris en compte (15.7 pour cent). L'Asie du sud et du sud-est affichent un taux d'emploi salarié dans l'emploi informel nettement plus élevé (42.6 pour cent). En Amérique latine, ce taux est de 38.8 pour cent. Enfin en Afrique du nord, les employés informels rémunérés représentent 37.7 pour cent de l'emploi informel. La moyenne régionale est similaire en Asie de l'ouest (mais elle serait nettement inférieure si la Turquie n'était pas prise en compte).

Depuis l'année 2000, la part de l'emploi rémunéré dans l'emploi informel semble augmenter en Afrique du nord et en Afrique subsaharienne. Elle atteint 32.2 pour cent (contre 18.7 pour cent dans les années 90) au Maroc et 64.5 pour cent (contre 50.3 pour cent) en Égypte ; au Mali, où l'emploi informel atteint 81.8 pour cent, seuls 21.9 pour cent sont des employés rémunérés ; en Afrique du Sud enfin, 79.2 pour cent des travailleurs informels sont des employés rémunérés (contre 74.8 pour cent dans les années 90). En Amérique latine, la part des employés rémunérés dans l'emploi informel a augmenté au Mexique et au Panama, alors qu'elle a diminué au Brésil et au Venezuela. En Asie de l'ouest, l'emploi informel a progressé en Iran et en Turquie, mais il a diminué au Yémen. Enfin, les pays en transition affichent des taux très élevés d'emploi informel rémunéré (56.7 pour cent) pour un emploi informel de taille relativement modeste (mais en augmentation).

Tableau 2.2. L'emploi informel selon la situation dans la profession
(par pays et par région, années 1990 et 2000)

	Part des travailleurs indépendants dans l'emploi informel (en %)		**Part des employés rémunérés dans l'emploi informel (en %)**	
	Années 1990	Années 2000	Années 1990	Années 2000
Afrique du nord	**62.3**		**37.7**	
Algérie	66.6		33.4	
Égypte	49.7	35.5	50.3	64.5
Maroc	81.3	67.8	18.7	32.2
Tunisie	51.6		48.4	
Afrique subsaharienne	**71.7**		**28.3**	
Afrique du Sud	25.2	20.8	74.8	79.2
Bénin	95.4		4.6	
Burkina Faso	86.9		13.1	
Guinée	95.0		5.0	
Kenya	42.0		58.0	
Mali		78.1		21.9
Mauritanie	72.8		27.2	
Mozambique	63.3		36.7	
Tchad	92.7		7.3	

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Amérique latine	**61.2**		**38.8**	
Argentine				
Bolivie	81.3		18.7	
Brésil	41.5	52.8	58.5	47.2
Chili	52.4		47.6	
Colombie	38.2		61.8	
Costa Rica	55.2		44.8	
Équateur		45.4		54.6
Guatemala	60.2		39.8	
Haïti	68.5		31.5	
Honduras	71.7		28.3	
Mexique	53.7	52.1	46.3	47.9
Panama	65.5	56.5	34.5	43.5
Paraguay				
Pérou		60.1		41.2
République dominicaine	73.8		26.2	
Salvador	65.2		34.8	
Venezuela	68.7	71.7	31.3	28.5
Asie du sud et du sud-est	**57.4**		**42.6**	
Inde	52.3		47.7	
Indonésie	63.0		37.0	
Philippines	48.3		51.7	
Thaïlande	66.0		34.0	
Asie de l'ouest				
Cisjordanie et bande de Gaza		62.0		38.0
Iran	65.7	74.5	34.3	25.5
Liban		46.8		53.2
Syrie	65.5		34.5	
Turquie	10.7	37.3	89.3	62.3
Yémen	89.2	88.6	10.8	11.4
Pays en transition				
Kirghizstan		53.4		46.4
Moldavie		32.1		67.9
Russie		44.2		55.8

Sources : Charmes (2002) ; pour l'Asie de l'ouest, voir Charmes (2007 et 2008). Pour des sources détaillées, voir l'annexe 2.A4.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553585060058

LE TRAVAIL INDÉPENDANT NON AGRICOLE

Au niveau mondial, le travail indépendant non agricole a augmenté de manière continue des années 70 jusqu'aux années 90, tant en valeur absolue que relative. À partir de l'année 2000, les données étant limitées, les tendances sont plus ambiguës. Le travail indépendant représentait 22.5 pour cent du total de l'emploi non agricole dans les années 70, 26.8 pour cent dans les années 80 et 31.3 pour cent dans les années 90. Il devrait se maintenir à ce niveau au cours des années 2000, date à partir de laquelle on dispose de données pour l'Afrique centrale et l'Afrique de l'ouest.

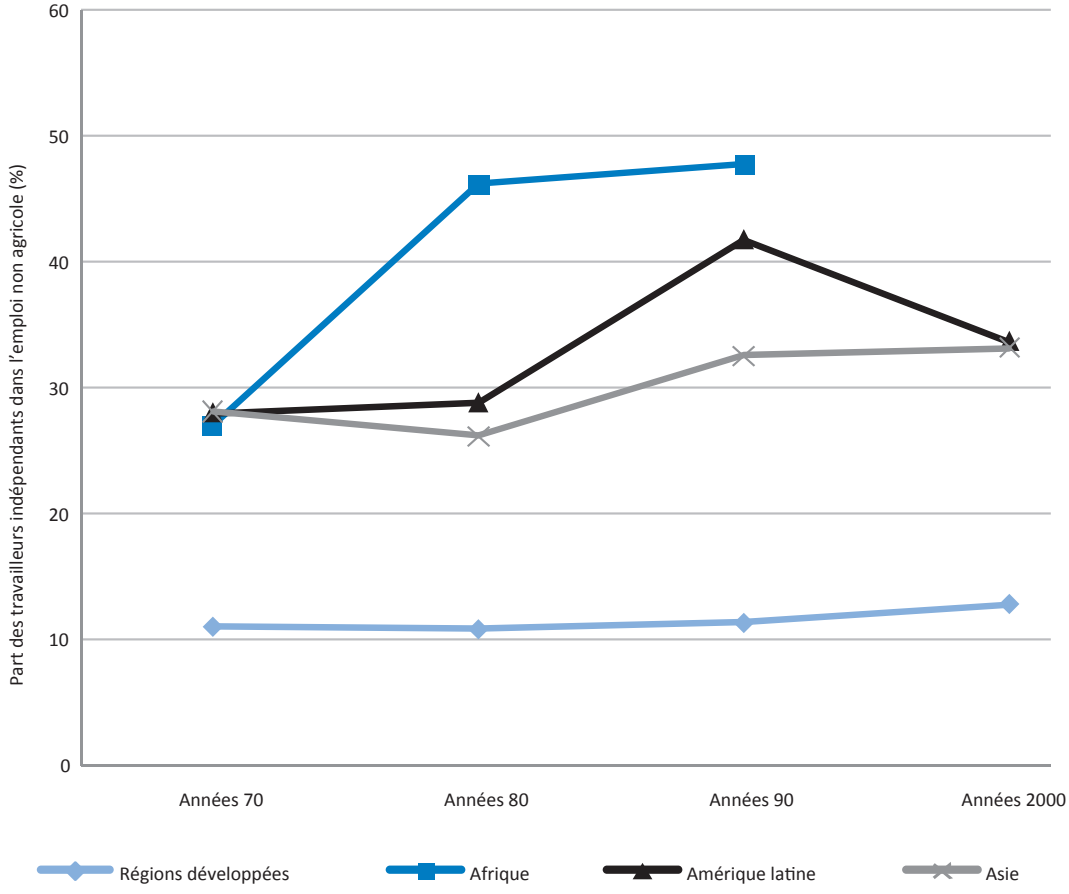
ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Pour *l'Afrique*, les augmentations de la part du travail indépendant dans l'emploi non agricole ont été les plus rapides en Afrique du nord (de 28.6 pour cent dans les années 90 à 35.1 pour cent dans les années 2000) et en Afrique australe (de 12.2 pour cent à 32.8 pour cent durant la même période). Le manque de données récentes pour l'Afrique centrale et l'Afrique de l'ouest, deux régions où l'informalité a augmenté durant les années 90 (pour atteindre respectivement 69 pour cent et 49.6 pour cent), ne permet pas de dessiner une image définitive des tendances récentes dans la région.

En *Amérique latine*, le travail indépendant non agricole décline de manière générale en Amérique du sud (de 40.8 pour cent dans les années 90, il est passé à 36.5 pour cent dans les années 2000). Il recule également en Amérique centrale, passant de 38 pour cent à 28.8 pour cent si bien que, dans l'ensemble, on observe une diminution au niveau régional de 8 pour cent (de 41.8 pour cent à 33.7 pour cent).

En *Asie*, le travail indépendant augmente, puisqu'il est passé de 32.5 pour cent à 33.1 pour cent au cours de la dernière décennie en Asie de l'est et du sud-est (notamment au Cambodge, avec un taux qui est passé de 49.4 pour cent dans les années 90 à 56.9 pour cent dans les années 2000). Dans les économies émergentes d'Asie du sud-est, où le travail indépendant a baissé dans les années 90, on assiste à une reprise depuis les années 2000 à Hong Kong, Chine, à Singapour et en Thaïlande alors que la baisse se poursuit en Corée, en Indonésie et aux Philippines. D'autres données sont disponibles pour chaque pays dans la base de données publiée parallèlement à cet ouvrage.

Figure 2.3. Part des travailleurs indépendants dans l'emploi non agricole
(en pourcentage)



Source : tableau 2.3.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553223553153

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 2.3. Travail indépendant et travail indépendant féminin : tendances par région

	Part des travailleurs indépendants dans l'emploi non agricole (%)				Part des travailleurs indépendants dans les emplois non agricoles occupés par des femmes (%)				Part des femmes dans le total des travailleurs indépendants non agricoles (%)			
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
Régions développées	**11.0**	**10.8**	**11.3**	**12.8**	**9.6**	**8.7**	**9.3**	**9.7**	**29.1**	**29.1**	**34.5**	**45.6**
Europe de l'est	3.5	3.4	7.2	10.6	3.5	2.7	6.1	8.5	39.2	31.2	35.6	47.3
Europe de l'ouest	13.3	12.5	14.2	14.4	11.1	9.7	11.3	10.6	26.5	28.3	32.8	44.6
- Europe du nord	9.4	6.8	8.5	9.6	7.1	5.2	6.5	6.5	24.4	29.5	34.2	47.3
- Europe du sud	20.6	21.8	23.6	22.4	16.7	16.7	19.4	18.1	21.3	22.4	31.0	41.3
- Reste de l'Europe de l'ouest	11.6	10.9	10.6	11.4	10.8	8.9	8.0	7.7	31.6	31.2	33.3	45.5
Autres pays développés	10.0	10.1	10.7	13.2	9.7	9.2	9.0	9.8	28.9	30.4	36.8	45.1
Afrique	**27.0**	**46.2**	**47.7**	*36.7*	**36.8**	**59.9**	**50.6**	*41.6*	**20.4**	**38.2**	**35.9**	*34.8*
Afrique du nord	19.2	23.3	28.6	35.1	16.1	23.3	29.6	41.1	13.2	18.6	20.6	22.8
Afrique subsaharienne	28.5	51.1	52.3	*39.2*	41.9	68.7	56.9	*42.8*	22.1	42.2	40.8	*42.9*
- Afrique de l'est	15.9	28.1	50.4	45.7	20.0	45.6	61.1	47.9	13.8	20.7	43.7	47.4
- Afrique centrale	33.9	49.3	49.6		54.7	76.3	52.9		23.3	43.2	29.5	
- Afrique australe	17.6	12.3	12.2	32.8	45.8	25.5	15.9	37.8	56.4	43.6	56.4	38.4
- Afrique de l'ouest	40.0	72.9	69.0		48.4	87.7	74.0		19.9	50.6	38.1	
Amérique latine	**28.0**	**28.8**	**41.8**	**33.7**	**27.6**	**29.6**	**49.5**	**34.9**	**32.8**	**33.5**	**47.4**	**44.7**
Amérique centrale	25.1	28.7	38.0	28.8	25.3	29.8	48.5	31.0	34.9	32.4	52.0	43.0
Amérique du sud	29.2	28.9	40.8	36.5	27.6	29.4	45.3	37.2	30.2	31.0	41.6	45.7
Caraïbes	31.4	28.9	*54.8*		33.3	29.9	*66.9*		35.8	41.0	*56.3*	
Asie	**28.1**	**26.2**	**32.5**	**33.1**	**26.9**	**23.6**	**31.1**	**33.5**	**17.8**	**15.0**	**25.4**	**31.0**
Asie de l'est	21.8	22.6	18.6	22.2	22.5	20.5	23.2	18.5	27.8	28.2	47.8	43.5
Asie du sud-est	33.6	33.9	33.2	34.2	40.3	37.8	39.6	37.2	39.7	35.9	47.2	42.6
Asie du sud	38.4	40.1	52.5	51.5	35.6	37.7	53.7	53.8	13.6	8.8	17.7	15.7
Asie de l'ouest	19.5	13.0	23.6	23.4	14.4	6.4	9.9	20.1	5.5	3.8	5.9	19.0
MONDE	**22.5**	**26.8**	**31.3**	**24.7**	**23.7**	**29.0**	**32.2**	**24.0**	**25.6**	**28.7**	**34.8**	**40.5**
Monde sans l'Afrique (centrale et de l'ouest)	**22.3**	**23.4**	**28.5**	**24.4**	**23.1**	**24.1**	**29.6**	**23.7**	**26.8**	**27.3**	**35.3**	**40.0**

Note : pour les regroupements par région utilisés dans ce tableau, voir l'annexe 2.A5. Les chiffres en italique correspondent à des moyennes calculées à partir de séries de données incomplètes.

Sources : compilation internationale des recensements de la population et des enquêtes sur la population active réalisée par J. Charmes, pour le programme de l'OIT "Improving the quality of women's employment", d'après OIT (1990), complété par Nations unies (1994) et, pour la période récente (années 2000), par LABORSTA, la base de données du BIT accessible en ligne (OIT, 2008).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553646860001

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

GENRE ET TENDANCES DE L'EMPLOI

La part des femmes dans le total des travailleurs indépendants non agricoles a augmenté au niveau mondial, passant de plus de 25 pour cent dans les années 70 à plus de 40 pour cent dans les années 2000. Les données présentées à la figure 2.3 et aux tableaux 2.4 et 2.A1 (annexe 2. A1) montrent que dans les années 90 en Afrique subsaharienne, la participation des femmes à l'emploi informel était d'une manière générale supérieure à celle des hommes. Toujours en Afrique subsaharienne, la moyenne régionale dans les années 90 s'établit à 84.1 pour cent de femmes employées de manière informelle hors agriculture, contre 63 pour cent des hommes. La situation était comparable en Amérique latine en 1990, les femmes étant relativement plus souvent employées dans des activités informelles que les hommes (56.2 pour cent contre 47.1 pour cent).

En Asie du sud et du sud-est, l'écart entre les femmes et les hommes était très faible dans les années 90, puisque seulement deux points de pourcentage les séparent dans la moyenne régionale. Mais en Asie de l'ouest, où tous les pays affichent des niveaux relativement faibles de participation à l'emploi informel, on enregistre des taux encore plus bas pour les femmes (sauf au Liban). Ainsi au Yémen, l'écart était de près de 20 points de pourcentage dans les années 90, atteignant 22 points en 2004. L'écart entre hommes et femmes est également considérable en Cisjordanie et dans la bande de Gaza, avec plus de 26 points d'écart en 2006. Au cours de cette période, la Turquie a été le seul pays à voir son indice s'améliorer : celui-ci est passé de 19.1 pour cent pour les femmes contre 29.1 pour cent pour les hommes dans les années 90, à 32.2 pour cent pour les femmes contre 33.4 pour cent pour les hommes dans les années 2000. Le Liban est le seul pays de la région où la participation des femmes à l'emploi informel est supérieure à celle des hommes.

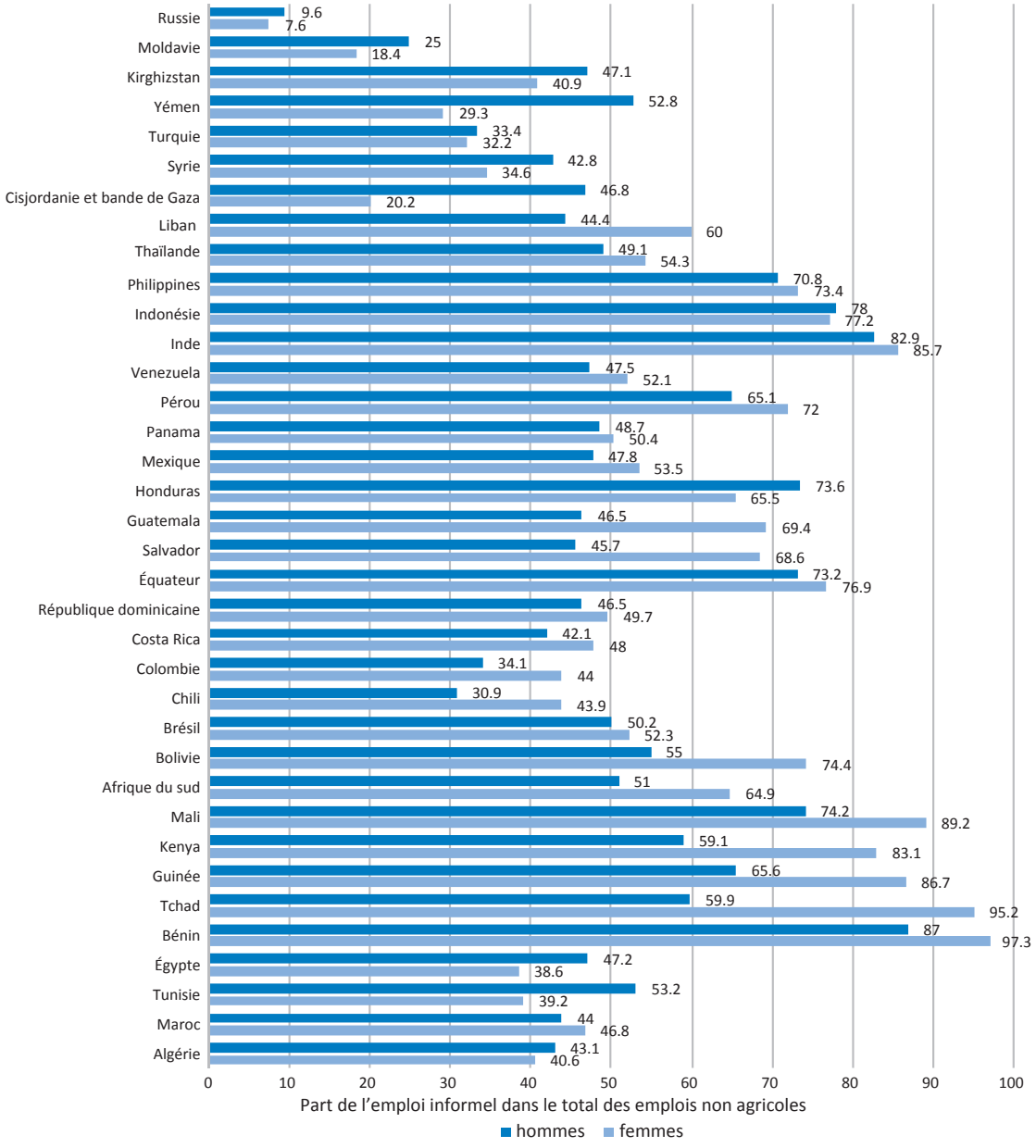
Les caractéristiques que l'on observe en Afrique du nord sont similaires à celles de l'Asie de l'ouest, avec 43.3 pour cent de femmes travaillant de manière informelle, contre 49.3 pour cent des hommes. Les nouvelles données concernant les pays en transition dans les années 2000 font état de niveaux de participation à l'emploi informel assez faibles, mais en probable augmentation, à l'exception du Kirghizstan, où déjà plus de 40 pour cent des hommes et des femmes sont employés de manière informelle. Ces pays affichent des niveaux inférieurs pour les femmes, une caractéristique typique des économies où l'emploi salarié était auparavant généralisé et l'égalité des sexes établie.

Le tableau 2.4 montre que depuis l'année 2000, l'emploi informel en Afrique subsaharienne et en Amérique latine contribue davantage à l'emploi non agricole total des femmes qu'à l'emploi des hommes, dans la mesure où les chiffres sont systématiquement plus élevés pour les premières. C'est le contraire en Afrique du nord et en Asie de l'ouest, ainsi que dans les pays de transition, mais pour des raisons différentes. Dans ces deux régions, des facteurs culturels expliquent la part relativement faible des femmes dans l'emploi total, formel ou informel. Dans les pays de transition au contraire, les femmes ont toujours été relativement nombreuses parmi les travailleurs formels rémunérés, ce qui a conduit durant le processus de reconstruction économique et de privatisation à des taux relativement élevés de participation des femmes à l'emploi informel rémunéré, mais à des taux plus faibles par rapport au taux de participation des hommes dans l'emploi informel total.

Quant à la composition de l'emploi informel, on détecte une légère tendance à l'augmentation de l'implication des femmes dans le travail indépendant en Amérique latine, ainsi qu'en Afrique du Sud et en Turquie. En Égypte, et probablement dans les pays pauvres d'Afrique, leur participation à l'emploi informel rémunéré semble augmenter. Il est toutefois difficile de tirer une conclusion définitive de ces tendances.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 2.4. Part de l'emploi informel dans le total des emplois non agricoles, par pays et par sexe
(en pourcentage, dernière période disponible)



Sources : Charmes (2002). Pour la période la plus récente, voir Heintz et Chang (2007) et pour l'Asie de l'ouest, voir Charmes (2007, 2008). Pour le détail des sources, voir l'annexe 2.A4.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553252774244

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 2.4. Emploi informel par sexe, situation dans la profession, pays et région, années 2000

Régions/Pays	Années	Emploi informel en % de l'emploi non agricole		Travailleurs indépendants en % de l'emploi informel		Employés rémunérés en % de l'emploi informel	
		Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Afrique du nord							
Égypte	2006	38.6	46.5	46.7	33.2	53.3	76.7
Afrique subsaharienne							
Afrique du Sud	2004	64.9	51.0	21.9	19.8	78.0	80.2
Mali	2004	89.2	74.2	85.4	69.0	14.6	31.0
Amérique latine		**59.5**	**55.4**	**55.3**	**57.0**	**44.7**	**43.0**
Brésil	2003	52.3	50.2	44.6	59.8	55.4	40.4
Équateur	2004	76.9	73.2	53.6	38.8	46.6	61.2
Mexique	2005	53.5	47.8	54.0	50.6	46.0	49.4
Panama	2004	50.4	48.7	49.8	61.4	50.2	38.6
Pérou	2004	72.0	65.1	57.1	61.1	43.1	38.9
Venezuela	2004	52.1	47.5	72.9	70.3	27.1	29.5
Asie de l'ouest		**30.8**	**45.3**	**39.2**	**51.0**	**60.9**	**49.0**
Cisjordanie et bande de Gaza	2004	20.2	46.8	63.4	61.9	36.6	38.1
Liban	2004	40.0	55.6	25.1	51.8	74.9	48.2
Turquie	2004	32.2	33.4	29.2	39.2	71.1	60.8
Pays en transition		**22.3**	**27.2**	**39.9**	**46.4**	**59.9**	**53.6**
Kirghizstan	2003	40.9	47.1	55.3	52.2	44.7	47.6
Moldavie	2004	18.4	25.0	22.3	40.0	77.2	60.0
Russie	2004	7.6	9.6	42.1	46.9	57.9	53.1

Sources : d'après les tabulations de Heintz et Chang (2007) pour l'OIT. Pour l'Asie de l'ouest, voir Charmes (2008). Pour le détail des sources, voir l'annexe 2.A4.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553701826277

La part des *travailleurs indépendants de sexe féminin* dans le total de l'emploi non agricole féminin, telle qu'elle est détaillée au tableau 2.3, est généralement supérieure à celle des hommes et augmente au fil du temps. Au niveau mondial, les chiffres ont progressé, passant de 23.7 pour cent (contre 22.5 pour cent pour les deux sexes) dans les années 70, à 29 pour cent (contre 26.8 pour cent pour les deux sexes) dans les années 80 puis à 32.2 pour cent (contre 31.3 pour cent) dans les années 90. Il semble pourtant que cette tendance ait pris fin dans les années 2000 : l'indice atteint 23.7 pour cent (niveau mondial sans l'Afrique de l'ouest et l'Afrique centrale), contre 24.4 pour cent pour les deux sexes.

En *Afrique*, la part des travailleurs indépendants de sexe féminin est aussi très nettement supérieure à celle des hommes et elle progresse en *Afrique du nord*. Une nouvelle tendance se dessine ainsi chez les femmes, qui entrent sur le marché du travail par l'intermédiaire de ce statut, notamment en Égypte et au Maroc (à l'inverse de la Tunisie, où les femmes entrent sur le marché du travail par l'emploi salarié dans le secteur formel). Au niveau de cette sous-région, le taux a progressé, passant de 16.1 pour cent dans les années 70 à 41.1 pour cent dans les années 2000 (contre respectivement 19.2 et 35.1 pour cent pour les deux sexes pris ensemble). On observe des tendances similaires en Afrique subsaharienne (avec des différences de quatre à cinq points de pourcentage entre hommes et femmes).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

L'*Amérique latine* se caractérise également par des taux plus élevés pour les femmes dans les années 90, mais qui semblent être orientés à la baisse depuis les années 2000, notamment en Amérique centrale.

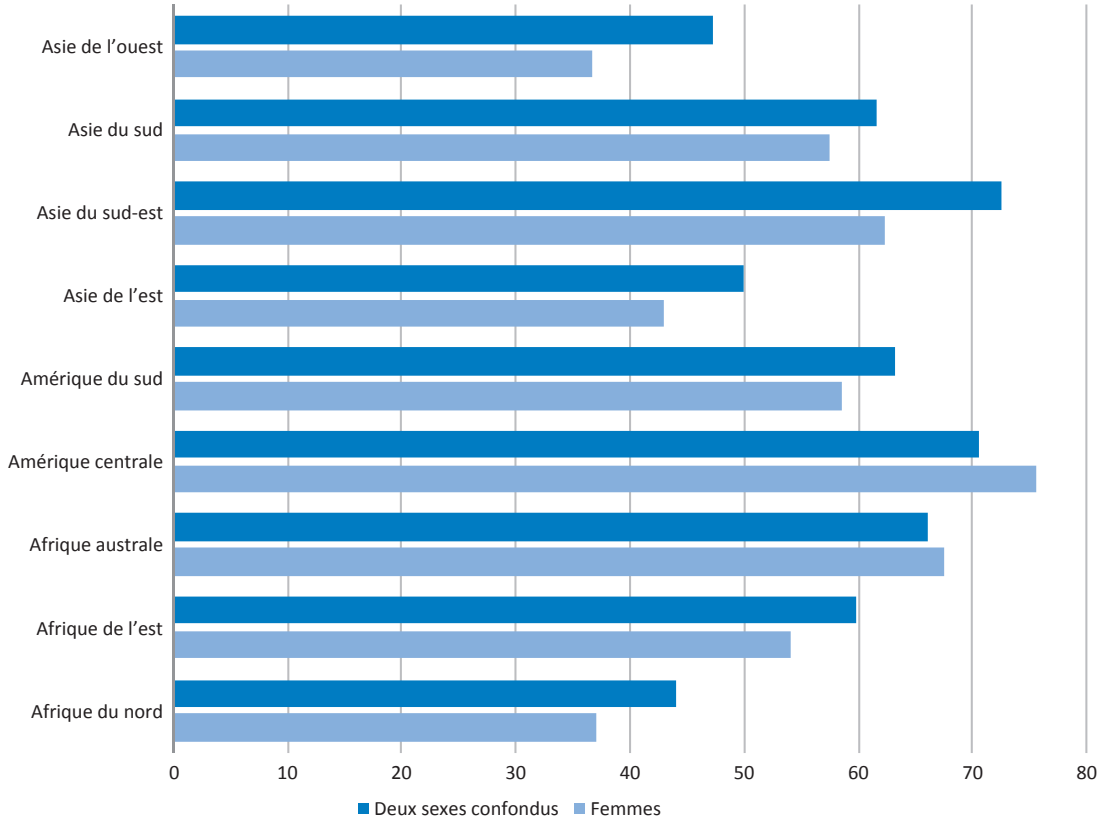
En *Asie*, les taux relatifs aux femmes augmentent depuis les années 1980 (de 23.6 pour cent à 33.5 pour cent dans les années 2000), notamment en Asie du sud (de 37.7 pour cent dans les années 80 à 53.7 et 53.8 pour cent dans les années 90 et 2000) et de l'ouest (de 6.4 pour cent dans les années 80 à 20.1 pour cent dans les années 2000).

Enfin, les tendances observées dans le travail indépendant des femmes conduisent à augmenter la part qu'elles occupent dans l'emploi indépendant non agricole total, de 25.6 pour cent dans les années 70 à 40.5 pour cent au niveau mondial dans les années 2000. Cette progression vers l'égalité entre hommes et femmes a été particulièrement rapide dans les pays développés (la part des femmes passant de 29.1 pour cent dans les années 70 à 45.6 pour cent dans les années 2000), notamment en Europe de l'ouest (de 26.5 à 44.6 pour cent) et dans les autres pays développés (de 28.9 à 45.1 pour cent). Cet indice a progressé en Afrique du nord (de 13.2 à 22.8 pour cent), en Afrique de l'est (de 13.8 à 47.4 pour cent), en Amérique latine (de 32.8 à 44.7 pour cent) et en Asie (de 17.8 à 31 pour cent). Cependant, ce taux a diminué au cours de la dernière période dans toutes les sous-régions d'Asie, à l'exception de l'Asie de l'ouest (de 5.9 pour cent à 19 pour cent). Cette tendance peut être interprétée de différentes manières : dans les pays développés et en transition, elle peut signifier que les femmes sont plus indépendantes et ont accès au marché privé ; dans les pays en développement en revanche, cela peut être le signe d'une plus grande informalité et d'une plus grande précarité.

Il est important de noter qu'au niveau mondial, les travailleurs à leur compte représentent 63.8 pour cent de l'ensemble des travailleurs indépendants (un taux qui chute à 59.3 pour cent pour les femmes). Ce taux élevé a pour contrepartie des ratios faibles de travailleurs familiaux, dont le statut est synonyme de dépendance. C'est en Afrique du nord que l'on enregistre les taux les plus faibles de travailleurs à leur compte (37 pour cent pour les femmes contre 44.1 pour cent pour les deux sexes confondus), en Asie de l'ouest (respectivement 36.6 pour cent et 47.2 pour cent), ainsi qu'en Asie de l'est (respectivement 42.9 pour cent et 49.9 pour cent), avec des écarts supérieurs de sept à dix points de pourcentage. Les taux les plus élevés sont observés en Europe de l'ouest et du nord (respectivement 85 pour cent contre 85.9 pour cent, et 66.5 pour cent contre 66.1 pour cent) et, plus curieusement, en Amérique centrale.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 2.5. Part des travailleurs à leur compte parmi les travailleurs indépendants, années 2000
(en pourcentage)



Source : tableau 2.3.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553275218374

Revenus et salaires

À l'origine, on présumait que le travail dans le secteur informel n'était pas gratifiant pour les entrepreneurs et les travailleurs. Plus récemment cependant, des éléments empiriques (Charmes, 2002) ont montré que les petits entrepreneurs du secteur informel gagnaient plusieurs fois le salaire minimum légal et parfois même plusieurs fois le salaire moyen du secteur formel, alors que les employés rémunérés – en général plus jeunes que dans l'ensemble des travailleurs salariés – gagnaient approximativement l'équivalent du salaire minimum légal. Bien que ces résultats ne puissent pas être généralisés, et sachant que les profits et les salaires du secteur informel ne peuvent pas être comparés directement aux salaires du secteur formel dans la mesure où ils n'incluent ni les contributions sociales ni les avantages sociaux, il convient de noter que le tableau 2.5 (et les tableaux supplémentaires 2.A3 et 2.A4 de l'annexe 2.A1) ne couvre que les micro- et petites entreprises du secteur informel. Les données sur les salaires de l'emploi informel dans le secteur formel sont rares et ne sont généralement pas représentatives. En effet, les sources exploitables sont des enquêtes auprès des entreprises, qui omettent de déclarer les travailleurs informels, ou des enquêtes sur la population active, qui distinguent rarement les travailleurs salariés informels. De plus, les enquêtes concernant le secteur informel présentent souvent des données sur le revenu pour l'ensemble de la population du secteur, sans distinguer entre propriétaires, travailleurs salariés, travailleurs familiaux ou apprentis. La plupart du temps par ailleurs, elles couvrent des zones urbaines ou des grandes villes, voire seulement des capitales, plutôt que des pays entiers.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 2.5. Revenu et salaire mensuels moyens versés par les petits entrepreneurs du secteur informel de plusieurs pays en développement à la fin des années 1990 et au début des années 2000
(en monnaie locale et en multiples du salaire minimum légal)

Pays	Année	Monnaie locale	Salaire minimum légal (ou salaire moyen*)	Revenu		Salaire[a]	
				En monnaie locale	Multiples du salaire minimum *(ou salaire moyen*)*	En monnaie locale	Multiples du salaire minimum *(ou salaire moyen*)*
Afrique du nord							
Égypte	2004	EGP	*825**	1 487	*1.8*	195	*0.2**
Maroc	1997	MAD	1 510	2 492	1.7	1 556	1.0
Maroc	2003	MAD	1 826	7 843	4.3 *(2.7*)*	1 186	0.6
Tunisie	1997	TND	169.3	669.9	4.0 *(2.2*)*	186	1.1
Tunisie	2002	TND	206	617.6	3.0	219	1.1
Afrique subsaharienne							
Bénin	1992	FCFA	13 904	41 412	3.0	23 216	1.7
Vendeurs des rues				23 901	1.7		
Éthiopie (zone urbaine)	1996	ETB		105.5		51.4	
Kenya	1999	KES	2 363	6 158	2.6	6 496	2.7
Mali	1996	FCFA	20 965	120 757	5.8	18 038	0.9
Mauritanie Trois villes principales	1992-1993	MRO	5 312	17 208	3.2	8 046	1.5
Villes secondaires				26 647	5.0	6 906	1.3
Toutes zones urbaines				22 258	4.2	6 289	1.2
Niger	1995	FCFA	18 000	26 360	1.5		
Tchad	1995-1996	FCFA	25 600	40 987	1.6	16 408	0.6
Amérique latine							
Brésil (zone urbaine)	1997	BRL	*612.5**	565[b]	*(0.9)*	240	*(0.4*)*
				1 040[c]	*(1.7)*		
Colombie (zone urbaine)	1996				1.6[d]		1.5
					4.2[e]		
Mexique (zone urbaine)	1998	MXN	419.1			690.3	1.7
Asie du sud et du sud-est							
Inde	1999-2000	INR	1 498	2 003[d]	1.3	1 413[d]	0.9
				8 035[e]	5.4	1 656[e]	1.1
				2 765[f]	1.8	1 642[f]	1.1
Indonésie	1998	IDR	281 038	843 114	3.0[g]		
Asie de l'ouest							
Liban	2004	LBP	*1 495*±*	1 486	*1.0*±*	280	*0.2*±*
Turquie (zone urbaine)	2000	TRL	114.3 million	197.1	1.7		
Turquie	2002	TRL	236 million	4 706	19.9	277	1.8

Notes :
* salaire moyen. ± PIB par travailleur.
a) Apprentis et travailleurs familiaux exclus.
b) Activité principale.
c) Activités principale et secondaire.
d) Travailleurs à leur compte.
e) Employeurs de micro-entreprises (moins de dix travailleurs).
f) Travailleurs à leur compte et employeurs confondus.
g) En multiples du salaire moyen de travailleurs de production en dessous du niveau maîtrise.

Sources : Charmes (2002). Pour l'Asie de l'ouest, voir Charmes (2008). Pour le détail des sources, voir l'annexe 2.A4.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553701842177

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Le tableau 2.5 montre que les revenus des petits entrepreneurs du secteur informel sont systématiquement supérieurs au salaire minimum légal : le multiple varie de 1.5 au Niger (1995) à 4.3 au Maroc (2003) et 5.8 au Mali (1996). La Turquie, qui a subi une inflation extrêmement élevée durant cette période, constitue une exception (19.9 fois). Cependant, il se peut que le salaire minimum légal – là où il existe – n'ait pas suivi l'évolution du coût de la vie. Une comparaison avec le salaire moyen dans le secteur formel ou dans le secteur public pourrait être plus fiable et plus intéressante. Malheureusement, cette information est rarement disponible dans les pays en développement. Comparés au salaire moyen du secteur formel, les revenus des entrepreneurs restent supérieurs : le multiple varie de 1.8 en Égypte (2004) à 2.7 au Maroc (2003).

Ce tableau entraîne également deux autres observations. Tout d'abord, les activités secondaires (ou les emplois multiples) permettent aux opérateurs du secteur informel de doubler leurs revenus, comme on le constate dans les zones urbaines du Brésil, où les revenus des entrepreneurs sont 0.9 fois supérieurs au salaire moyen contre un multiple de 1.7 pour les activités secondaires. Notons également que la catégorie des entrepreneurs informels est très hétérogène, avec des travailleurs à leur compte d'une part et des petits employeurs d'autre part. En Inde par exemple, les entrepreneurs du secteur informel on gagné 1.8 fois le salaire minimum légal en 1999-2000, mais cet indice a chuté à 1.3 en ce qui concerne les travailleurs à leur compte et a atteint 5.4 pour les employeurs. On observe le même écart dans les zones urbaines de Colombie (1.6 contre 4.2 en 1996). Le tableau 2.A4 (annexe 2.A1) confirme ce phénomène. Il renvoie à une enquête conduite dans sept capitales d'Afrique de l'ouest et montre que si les employeurs gagnent l'équivalent du salaire moyen dans le secteur privé formel, les travailleurs à leur compte ne gagnent que l'équivalent de la moitié de ce salaire.

Si l'on n'envisage que les salaires (en excluant les apprentis et les travailleurs familiaux « non rémunérés »), le tableau 2.5 montre que le salaire minimum légal semble être la référence dans la plupart des pays, puisque le salaire moyen du secteur informel est souvent très proche de ce minimum. Celui-ci varie entre 0.6 fois le salaire minimum (au Maroc en 2003) et 1.8 fois (en Turquie en 2002), mais la majorité des observations le situent aux environs de 0.9, 1, 1.1 ou 1.2. Non seulement les employés rémunérés du salaire informel sont plus jeunes que leurs homologues du secteur formel (car ils cherchent rapidement à monter leur propre micro-entreprise), mais en outre les employeurs ont également tendance à déclarer verser le salaire minimum à leurs employés afin de payer des contributions sociales aussi faibles que possible (en cas de contrôle).

Étonnamment, les employés rémunérés du secteur informel des capitales d'Afrique de l'ouest gagnent l'équivalent de 0.6 fois le salaire moyen du secteur privé formel, ce qui est supérieur à la rémunération des travailleurs à leur compte (0.5), alors que les employeurs du secteur informel s'attribuent l'équivalent de ce même salaire moyen (voir tableau 2.A3, annexe 2.A1 pour davantage de détails).

CONCLUSION

Les récents efforts déployés pour définir et mesurer l'emploi informel ont entraîné une augmentation de la quantité de données disponibles à ce sujet au niveau *national* dans toutes les régions. Cependant, la compilation systématique de ces données au niveau *mondial* montre que de nombreux obstacles compliquent l'appréhension de ce phénomène et de ses tendances d'un point de vue statistique. Les pays n'utilisent pas de définitions harmonisées, car il faut du temps pour inclure de nouveaux concepts et de nouvelles questions dans les recensements et les enquêtes statistiques habituelles.

On observe malgré tout une tendance générale à l'augmentation de l'emploi informel, notamment dans les pays les plus pauvres d'Afrique subsaharienne, avec une progression de l'emploi informel dans le secteur formel. Cette dernière tendance indique une recrudescence de l'instabilité du

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

travail salarié et une restriction de la protection sociale, qui a du mal à étendre ses prestations aux travailleurs.

La généralisation d'enquêtes périodiques sur la population active dans tous les pays en développement, avec l'inclusion d'un ensemble de questions relatives à l'informalité (le bénéfice de la protection sociale, les caractéristiques des unités économiques) permettront, dans les années à venir, de dessiner une image à la fois plus globale et plus détaillée de l'emploi informel – un mode de travail qui est devenu la norme pour la plupart des travailleurs dans de nombreux pays et qui représente d'ores et déjà un dilemme pour les décideurs – avant de devenir un véritable défi dans les années à venir.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ANNEXE 2.A1. TABLEAUX DE DONNÉES ADDITIONNELS

Tableau 2.A1. Part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole
(en pourcentage, par pays, région et sexe, années 1990 et 2000)

	1990-99		2000-07	
	Femmes	**Hommes**	**Femmes**	**Hommes**
Afrique du nord	**43.3**	**49.3**		
Algérie	40.6	43.1		
Égypte	46.5	56.9	38.6	47.2
Maroc	46.8	44		
Tunisie	39.2	53.2		
Afrique subsaharienne	**84.1**	**63.0**	**77.1**	**62.6**
Afrique du Sud	58.4	43.6	64.9	51
Bénin	97.3	87		
Guinée	86.7	65.6		
Kenya	83.1	59.1		
Mali			89.2	74.2
Tchad	95.2	59.9		
Amérique latine	**56.2**	**47.1**	**59.5**	**55.4**
Bolivie	74.4	55		
Brésil	67.3	54.7	52.3	50.2
Chili	43.9	30.9		
Colombie	44	34.1		
Costa Rica	48	42.1		
Équateur			76.9	73.2
Guatemala	69.4	46.5		
Honduras	65.5	73.6		
Mexique	55	54.3	53.5	47.8
Panama	40.8	35.5	50.4	48.7
Pérou			72	65.1
République dominicaine	49.7	46.5		
Salvador	68.6	45.7		
Venezuela	47.3	46.7	52.1	47.5
Asie du sud et du sud-est	**72.7**	**70.2**		
Inde	85.7	82.9		
Indonésie	77.2	78		
Philippines	73.4	70.8		
Thaïlande	54.3	49.1		
Asie de l'ouest	**31.1**	**43.4**	**35.4**	**44.4**
Cisjordanie et bande de Gaza			20.2	46.8
Liban			60	44.4
Syrie	34.6	42.8		
Turquie	19.1	29.1	32.2	33.4
Yémen	39.7	58.2	29.3	52.8
Pays en transition			**22.3**	**27.2**
Kirghizstan			40.9	47.1
Moldavie			18.4	25
Russie			7.6	9.6

Sources : Charmes (2002). Pour la période la plus récente, voir Heintz et Chang (2007). Pour l'Asie de l'ouest, voir Charmes (2007 et 2008). Pour le détail des sources, annexe 2.A4.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553704748433

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 2.A2. Emploi informel des femmes par situation dans la profession
(par pays et par région, années 1990)

Régions/Pays	Années	Emploi informel dans l'emploi non agricole (%)	Travailleurs indépendants dans le total de l'emploi informel (%)	Employés rémunérés dans l'emploi informel (%)	Part des femmes dans le total de l'emploi informel
Afrique du nord	**1994-98**	**42.2**	**71.7**	**28.3**	**19.7**
Algérie	1997		80.9	19.1	16.8
Égypte	1998	39.2	66.8	33.2	14.0
Maroc	1995	40.6	88.6	11.4	29.6
Tunisie	1994-1995	46.8	50.6	49.4	18.5
Afrique subsaharienne	**1992-2000**	**81.1**	**70.9**	**29.1**	**52.3**
Afrique du Sud	2000	83.1	26.8	73.2	53.2
Bénin	1992	43.3	98.4	1.6	59.7
Guinée	1991	95.2	97.5	2.5	35.7
Kenya	1999	86.7	32.6	67.4	60.3
Tchad	1993	97.3	99.0	1.0	52.7
Amérique latine	**1995-2000**	**59.2**	**57.5**	**42.6**	**46.5**
Bolivie	1997	84.1	91.5	8.5	51.2
Brésil	1996	74.4	31.8	68.2	46.9
Chili	1996	67.3	38.7	61.3	46.1
Colombie	1996	43.9	36.4	63.6	49.7
Costa Rica	1997	44.0	48.6	51.4	39.6
Guatemala	1989	68.6	64.6	35.4	51.8
Honduras	1997	69.4	77.1	22.9	56.4
Mexique	2000	65.5	53.3	46.7	39.0
Panama	1997	55.0	46.9	53.1	43.8
République dominicaine	1997	48.0	63.3	36.7	37.4
Salvador	1997	49.7	71.0	29.0	57.9
Venezuela	1997	40.8	66.2	33.8	38.1
Asie	**1994-2000**	**19.1**	**53.4**	**46.6**	**28.6**
Inde	1999-2000	56.2	56.8	43.2	20.0
Indonésie	1998	85.7	69.6	30.4	37.6
Philippines	1995	77.2	63.2	36.8	46.3
Syrie	1994	54.3	56.6	43.4	10.6
Thaïlande	1994	73.4	67.8	32.2	47.4
Turquie	1996	34.6	6.3	93.7	9.9

Sources : Charmes (2002). Pour le détail des sources, voir annexe 2.A4.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553708482468

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 2.A3. Revenu et salaires dans le secteur informel de sept capitales d'Afrique de l'ouest, 2001-2002

Pays	Salaire des travailleurs dans le secteur formel privé (1)	Revenu des employeurs du secteur informel (2)	Revenu des employeurs à leur compte du secteur informel (3)	Salaire des travailleurs du secteur informel (4)	(2) en multiple de (1) = (5)	(3) en multiple de (1) = (6)	(4) en multiple de (1) = (7)
Cotonou (Bénin)	49.9	56.9	32.3	29.6	1.1	0.6	0.6
Ouagadougou (Burkina Faso)	55.0	59.0	23.2	28.7	1.1	0.4	0.5
Abidjan (Côte d'Ivoire) (capitale économique)	91.8	83.7	41.6	54.5	0.9	0.5	0.6
Bamako (Mali)	52.4	77.0	40.2	39.5	1.5	0.8	0.8
Niamey (Niger)	48.7	102.2	32.5	40.7	2.1	0.7	0.8
Dakar (Sénégal)	87.9	110.8	50.0	44.3	1.3	0.6	0.5
Lomé (Togo)	40.7	34.3	19.4	22.4	0.8	0.5	0.6
Sept villes	77.6	75.4	36.8	45.2	1.0	0.5	0.6

Note : en milliers de FCFA

Source : Afristat (2004).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553712321670

Tableau 2.A4. Écart de salaires et de revenu des entrepreneurs entre les sexes dans le secteur informel

Pays	Revenu des entrepreneurs			Salaires		
	Femmes	Hommes	Hommes/Femmes (%)	Femmes	Hommes	Hommes/Femmes (%)
Maroc (2002)	4 649	8 724	53.3	867	1 320	65.7
Tunisie (1997)	555	683	81.3	148	196	75.5
Tunisie (2002)	523	633	82.6	157	232	67.7
Éthiopie (1996 zone urbaine)				37.2	58.1	64.0
Kenya (1999)	4 452	7 817	57.0			
Brésil (1997 zone urbaine)	372[a]	664[a]	56.0[a]	218[c]	253	86.2[c]
	660[b]	1 298[b]	50.8[b]	289[d]	306	94.4[d]
Colombie (1996 zone urbaine)			63.2[c]			87.5
			75.6[d]			
Mexique (1994 zone urbaine)				538.1	741.2	72.6
Haïti (2000)			88.9			
Liban (2004)	1 019	1 522	67.0			
Turquie (2000 zone urbaine)	204 776	106 250	51.9			

Notes : salaire et revenu mensuels moyens en monnaie locale.
a) Activité principale ; *b)* Activités principale et secondaire ; *c)* Travailleurs à leur compte ; *d)* Employeurs de micro-entreprises (moins de dix employés).

Sources: Charmes (2002). Pour l'Asie de l'ouest et l'Afrique du nord, voir Charmes (2008). Pour le détail des sources, voir annexe 2.A4.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553871414345

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ANNEXE 2.A2. NOTE MÉTHODOLOGIQUE SUR LES TABLEAUX RELATIFS À L'EMPLOI INFORMEL
(PAR PAYS, RÉGIONS ET SOUS-RÉGIONS – TABLEAUX 2.1 ET 2.2)

Les données relatives à l'emploi informel résultent d'estimations réalisées selon différentes méthodes et définitions en fonction de la période.

L'emploi informel se définissant par l'absence de couverture sociale, il est mesuré par la réponse à la question concernant cette couverture dans les enquêtes sur la population active. Cependant, celles-ci n'incluent cette question que depuis peu. Auparavant, les statisticiens du travail présumaient que l'emploi déclaré équivalait à l'emploi protégé et avaient systématiquement recours à la « méthode résiduelle », qui consiste à soustraire l'emploi formel déclaré de l'emploi total pour les divers secteurs.

Pendant les années 70 et 80 et jusqu'à une période récente dans certains pays, c'est ainsi que l'on obtenait les données sur l'emploi informel. Grâce aux progrès et aux améliorations des définitions et des méthodes de collecte, on obtient des données directes à partir des enquêtes sur la population active, qui incluent plus régulièrement des questions aptes à appréhender l'emploi informel, notamment à travers des questions concernant la protection sociale.

L'adoption de directives pour la définition et la mesure de l'emploi informel par la 17e CIST, en 2003, a facilité la compilation de données harmonisées à travers des enquêtes sur la population active et des questions sur les avantages de la protection sociale. Depuis une date très récente, ces enquêtes incluent les critères de définition de l'emploi informel (en Algérie, dans la plupart des pays d'Amérique latine et en Thaïlande). Certaines incluent même simultanément les critères de définition du secteur informel (Algérie, Russie), ce qui permet une connaissance plus détaillée de la composition de l'emploi informel.

Avant que l'on ne recommande d'aborder la mesure du « secteur informel » à travers des enquêtes mixtes sur les ménages et les entreprises (au début des années 90) et des enquêtes sur la population active (au début des années 2000), la « méthode résiduelle » était utilisée de façon systématique, en soustrayant l'emploi formel déclaré de l'emploi non agricole total : Algérie (1977, 1985), Tunisie (1975, 1980), Égypte (1976, 1986), Maroc (1982), Mali (1976), Niger (1977), Mauritanie (1980, 1988), Sénégal (1980), Burkina Faso (1985), Guinée (1984), Kenya (1990) et Iran (1986, 2004). Généralement, la première estimation disponible dans un pays est obtenue par la méthode résiduelle, ce qui permet aux décideurs et aux statisticiens de prendre conscience de l'importance de la population active concernée par l'emploi informel et les convainc de la nécessité de réaliser une enquête sur ce phénomène.

Les premières enquêtes mixtes sur les ménages et les entreprises ont fait ensuite fait leur apparition : Mali (1989), Mexique (1989), Niger (1994), Kenya (1999), Inde (1999-2000), Maroc (1999-2000). Dans d'autres pays, on a préféré utiliser des enquêtes sur les entreprises et les micro-entreprises, ce qui a conduit à des estimations résiduelles améliorées : Tunisie (1997, 2002).

Dans tous les cas, l'élaboration de matrices d'inputs du travail dans le cadre de la comptabilité nationale permet une meilleure évaluation de toutes les composantes de l'emploi, du fait notamment de l'imperfection de la collecte des données due à une couverture géographique incomplète.

Pour une description détaillée de la matrice d'inputs du travail (une « méthode résiduelle » améliorée), voir :

Charmes J. (2006), *Measurement of the Contribution of Informal Sector and Informal Employment to GDP in Developing Countries: Some Conceptual and Methodological Issues*, article présenté lors de la 9e rencontre du Groupe de Delhi sur les statistiques du secteur informel, New Delhi, 11-12 mai.

Charmes J. (2007), "Use of Data for National Accounts Purposes", chapitre 10 du *Handbook for Measurement of Informal Sector and Informal Employment*, ILO-WIEGO.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ANNEXE 2.A3. NOTE MÉTHODOLOGIQUE SUR LES TABLEAUX RELATIFS AU TRAVAIL INDÉPENDANT NON AGRICOLE

(PAR PAYS, RÉGIONS ET SOUS-RÉGIONS – TABLEAUX 2.1 ET 2.A1)

Au niveau mondial et pour la plupart des pays, les recensements de la population effectués tous les dix ans, et parfois à des intervalles plus espacés en Afrique, ont constitué les seules sources de données sur le travail indépendant. Pour les années 70 et 80, ils sont donc la principale source de données sur ce sujet. Dans certains pays, il fallait parfois attendre des années avant la publication des résultats. Dans le cas particulier des statistiques de l'emploi, ces résultats n'étaient souvent pas publiés du tout, soit parce qu'ils n'étaient pas de bonne qualité, soit parce que, au moment de leur publication, la tabulation requise n'était pas considérée comme suffisamment importante pour justifier le calcul et l'analyse. Très souvent, les données étaient collectées, analysées et publiées, mais sans la classification croisée requise de la situation dans la profession par secteur et par sexe. C'est ce qui explique que l'information ne soit pas disponible pour chaque pays au moins un an par décennie. Les recensements de la population demeurent ainsi la principale, voire l'unique, source de données pour l'Afrique centrale et l'Afrique de l'ouest. Par conséquent, elles n'ont pas encore été publiées pour les années 2000.

Dans les années 90 (parfois même dans les années 80), des enquêtes annuelles, voire trimestrielles, sur la population active sont apparues dans de nombreuses économies émergentes d'Asie (Inde, Thaïlande), d'Amérique latine (Argentine, Chili, Mexique), d'Afrique du nord ainsi que dans les pays en transition si bien que, depuis dix ans, il existe plusieurs sources de données.

Dans les tableaux 2.1 et 2.A1, les recensements de la population constituent la principale source de données pour les décennies 1970 et 1980, sur la base de la compilation de divers passages de recensements préparés par l'OIT en 1990 et complétée par la compilation de la Division de la population de l'ONU dans son annuaire démographique de 1994 (Nations unies, 1994). Les enquêtes sur la population active sont devenues les principales sources de données dans les années 90 et 2000. Le bureau de statistique du BIT, chargé de la compilation des statistiques sur la population active, a conçu la base de données LABORSTA, qui est régulièrement mise à jour. Elle propose des tableaux à double entrée sur la situation dans la profession par secteur et par sexe ; elle est disponible en ligne. Elle constitue la principale source de données pour les années 2000. Ces diverses sources ont été complétées par des statistiques nationales (pour l'Algérie, par exemple), car les bases de données ne sont pas toujours mises à jour en temps et en heure ou parce que les pays ne transmettent pas suffisamment rapidement leurs données aux institutions de l'ONU.

Cependant, ces diverses sources et bases de données ne fournissent les indices requis que de manière indirecte. Le tableau 1C de LABORSTA par exemple traite habituellement de la population active (ou de la main-d'œuvre) plutôt que de l'emploi, si bien qu'il a fallu calculer les chiffres de l'emploi, notamment agricole et non agricole, en additionnant les différents secteurs ou en soustrayant l'agriculture, la foresterie et la pêche de l'emploi total. De même, il a fallu additionner les diverses catégories de situation dans la profession (ou soustraire l'emploi rémunéré ou salarié du total) pour obtenir les chiffres sur le travail indépendant.

Enfin, les données pour les années 70 (de 1970 à 1979 selon la date de disponibilité pour chaque pays) portent sur 75 pays ; celles sur les années 80 (de 1980 à 1989) en concernent 73 ; celles sur les années 90 (de 1990 à 1999) 80 ; et celles sur les années 2000 (de 2000 à 2006) 63. L'une des difficultés majeures tient au fait que l'échantillon de pays par sous-région n'est pas exactement le même d'une décennie à l'autre. C'est notamment le cas en Afrique, où les enquêtes sur la population active ne sont pas généralisées et où les résultats du recensement de la population de 2000 ne sont toujours pas publiés.

Deux options se présentent pour remédier à ce problème :

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

— soit garder les mêmes pays dans l'échantillon d'une décennie à l'autre (ce qui impose que le pays ait des données pour au moins trois décennies sur quatre, pour les deux dernières ou pour la première et la dernière) ;

— soit maintenir le tableau aussi complet que possible et effacer ou évacuer les chiffres qui semblent invalides (ainsi selon LABORSTA, l'emploi indépendant non agricole en Équateur en 2006 a bondi à 80 pour cent, car l'enquête sur la population active ne couvre que les principales villes et n'est pas comparable avec les sources disponibles dans ce pays pour les années 90). On note alors *en italique* la moyenne régionale qui ne doit pas être prise en compte du fait d'inconséquences ou d'un nombre insuffisant de pays dans l'échantillon.

Nous avons opté pour la seconde méthode, puisque nous disposerons de nouvelles données en nombre pour l'Afrique pour la prochaine période.

Les moyennes régionales, sous-régionales et mondiales sont des moyennes non pondérées : chaque pays a le même poids, quelle que soit la taille de sa population active ou de sa population.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ANNEXE 2.A4. SOURCES DES DONNÉES POUR LES TABLEAUX 2.1 À 2.4, 2.A1, 2.A2 ET 2.A3

Afrique du nord	
Algérie	Charmes, J. (1988), *Emploi et secteur informel en Algérie, 1977-1985.* PNUD – OPS, CENEAP. Charmes, J. (2004), *Secteur informel et emploi informel au Maghreb : un état des lieux et des connaissances par rapport à d'autres expériences dans le monde*, Centre de recherche en économie appliquée pour le développement (CREAD), Colloque international sur « La question de l'emploi en Afrique du nord : tendances récentes et perspectives 2020 », Alger, 26, 27 et 28 juin. Mohamed, S. et J. Charmes (dir. pub.) (2006), *Informalisation des économies maghrébines : une stratégie d'adaptation à la crise du travail ou une limite aux politiques actives ?,* Éditions du CREAD, Alger. Charmes, J. (2008), "Statistics on Informal Employment in the Arab Region", chapitre 3 de *Gender Equality and Workers' Rights in the Informal Economies of Arab States*, Bureau régional de l'OIT pour les États arabes et CAWTAR (Center of Arab Women for Training and Research), Beyrouth et Tunis.
Égypte	Charmes, J. (2008), "Micro and Small Enterprises in the Middle East and North Africa (MENA) in a Comparative Perspective. A Synthesis of the MSEs Surveys conducted in Turkey, Lebanon, Egypt and Morocco from 2001 to 2004", Economic Research Forum, Projet "Promoting Competitiveness in the Micro and Small Enterprise Sector in the MENA Region", Le Caire.
Maroc	Charmes, J. (2008), "Micro and Small Enterprises in the Middle East and North Africa (MENA) in a Comparative Perspective. A Synthesis of the MSEs Surveys conducted in Turkey, Lebanon, Egypt and Morocco from 2001 to 2004", Economic Research Forum, Projet "Promoting Competitiveness in the Micro and Small Enterprise Sector in the MENA Region", Le Caire. Direction de la statistique (2003), *Enquête nationale sur le secteur informel non agricole 1999-2000*, Rapport des premiers résultats, Rabat. Royaume du Maroc, ministère de l'Habitat, de l'emploi et de la formation professionnelle (1997), *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain,* EDESA, Rabat.
Tunisie	Institut national de la statistique (INS) (2001), *Le secteur des micro-entreprises en Tunisie, Analyse des résultats de la seconde enquête nationale sur les activités économiques ENAE 1997*, Tunis. INS (2006), *Le secteur des micro-entreprises en Tunisie, Analyse des résultats de la seconde enquête nationale sur les activités économiques ENAE 2002*, Tunis.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Afrique subsaharienne	
Afrique du Sud	Statistics South Africa (2002), *The Contribution of Small and Micro Enterprises to the Economy of the Country: a Survey of Non-VAT-Registered Businesses in South Africa*, Pretoria.
Bénin	Charmes, J. (2008), *Situation et perspectives de la population active et de l'emploi au Bénin : 1979-2002,* Ministère du Plan, de la restructuration économique et de la promotion de l'emploi, PNUD, Cotonou. INSAE (2000), *Analyse des résultats de l'enquête auprès des micro-entreprises du secteur informel,* Cotonou. INSAE (2002), *L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération de Cotonou. Premiers résultats de l'enquête emploi 2001,* INSAE, Cotonou. Maldonado, C. (1994), *Analyse des résultats du recensement national des établissements économiques urbains du Bénin,* BIT-PNUD-INSAE-PEESI, Genève. Maldonado, C., C. Cassehouin et D. Mustapha (1996), *Analyse des résultats de l'enquête des unités économiques du secteur informel urbain du Bénin,* BIT-PNUD-INSAE-PEESI, Genève. PEESI, BIT-PNUD-INSAE (1992), *Enquête sur le secteur informel urbain 1992*, BIT, Cotonou.
Burkina Faso	Charmes, J. (1989), *Trente-cinq ans de comptabilité nationale du secteur informel au Burkina Faso (1954-1989). Leçons d'une expérience et perspectives d'amélioration*, ministère du Plan et de la coopération, PNUD-DCTD, Ouagadougou. Charmes, J. (1996), *Le secteur informel au Burkina Faso. Évolution sur longue période et suivi conjoncturel*, ministère de l'Économie, des finances et du plan, Ouagadougou.
Éthiopie	Central Statistical Authority et Ministry of Labour and Social Affairs (1997), *Report on Urban Informal Sector Sample Survey, December 1996,* Statistical Bulletin n° 174, Addis-Abeba. Central Statistical Authority (1999), *Statistical Report on the 1999 National Labour Force Survey, March 1999,* Statistical Bulletin n° 225, Addis-Abeba.
Guinée	Charmes, J. et Y. Willaert (1994), *Pauvreté et vulnérabilité en Guinée. État des connaissances, programmes d'action, instruments de suivi et d'évaluation,* ministère du plan et des finances, Projet d'appui au développement socio-économique (PADSE), Conakry. Direction nationale de la statistique (1996), *Enquête intégrale sur les conditions de vie des ménages (avec module budget et consommation), rapport final,* Projet d'appui au développement socio-économique (PADSE), Conakry. Ministère du Plan et des Finances (1992), *Enquête sur les informations prioritaires (esip), rapport final + annexes statistiques*, Projet d'appui au développement socio-économique (PADSE), enquête permanente auprès des ménages, Conakry.
Kenya	CBS-ICEG-K-Rep (1999), *National Micro and Small Enterprise Baseline Survey 1999, Survey results,* Nairobi.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Mali	Charmes, J. (1998), *Emploi et qualifications au Mali. Principales sources d'information, connaissances actuelles, besoins des utilisateurs et projets de suivi*, Rapport pour l'Observatoire de l'emploi et de la formation (OEF) du Mali, Communication aux journées sur l'emploi et la formation, ministère de l'Emploi, de la fonction publique et du travail, Office national de la main-d'œuvre et de l'emploi, Observatoire de l'emploi et de la formation, Bamako, 23-25 mars. République du Mali, Direction nationale de la statistique et de l'informatique (DNSI) (1994), *Enquête nationale sur les activités économiques des ménages (enquête secteur informel) 1989*, projet PADEM MLI/90/007, Bamako. Observatoire de l'emploi et de la formation (1997), *Enquête nationale sur le secteur informel,* Mali 1996, Bamako.
Mauritanie	Charmes, J. (1992), *La contribution du secteur informel à l'emploi et au produit national en Mauritanie, 1977-1992,* ministère du Plan, projet DSA, Nouakchott. Office national de la statistique (1994), *Enquête sur le secteur informel à Nouakchott, Nouadhibou et Kaédi, 1992, Résultats,* vol. 2 : Emploi dans les secteurs commerce, services et artisanat, Nouakchott. Office national de la statistique (1996), *Enquête sur le secteur informel à Nouakchott, Nouadhibou et Kaédi, Résultats,* vol. 3 : Facteurs d'exploitation, recettes et consommations intermédiaires, Nouakchott. Office national de la statistique (1997), *Enquête sur le secteur informel en milieu urbain (2e phase), Résultats,* vol. 4 : Caractéristiques des secteurs commerce, services et artisanat, Nouakchott. Office national de la statistique (1997), *Enquête sur le secteur informel en milieu urbain (2e phase), Résultats,* vol. 5 : Emploi dans les secteurs commerce, services et artisanat, Nouakchott. Office national de la statistique (1999), *Enquête sur le secteur informel en milieu urbain (2e phase), Résultats,* vol. 6 : Valeur ajoutée des établissements informels, Nouakchott.
Mozambique	Ardeni, P.(1997), "The Informal Sector and Economic Policy in Mozambique", AFRISTAT (1997), *Le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne,* vol. 3, Bamako.
Niger	Charmes, J. (1987), *Contribution du secteur informel à l'emploi et à la production au Niger. Essais d'estimation et perspectives,* ministère du Plan, direction de la statistique et de l'informatique, Niamey. République du Niger, Direction de la statistique et des comptes nationaux (1997), *Enquête nationale sur le secteur informel 1995*, projet PADEM NER/89/011, Niamey.
Sénégal	Charmes, J. (1989), *Économie non enregistrée, secteur informel et comptabilité nationale au Sénégal : 1977-1988*, Direction de la statistique, PAGD, Dakar.
Tchad	Charmes, J. (1994), *Le secteur informel dans l'économie tchadienne. Premières estimations et programme d'enquêtes,* ministère du Plan et de la coopération, DSEED, N'Djamena. Direction de la statistique des études économiques et démographiques (DSEED) (1998), *Enquête sur la consommation et le secteur informel au Tchad ECOSIT 1995-1996,* projet CHD/91/003, PNUD-DAES, N'Djamena.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Zaïre (désormais République démocratique du Congo)	CHARMES, J. avec D. NAUDET (1989), *Secteur artisanal et comptabilité nationale au Zaïre : résultats de l'enquête légère sur le secteur informel urbain de la production et des services,* 1989, Institut national de statistique, PNUD – PRAIGEFI.
Amérique latine	
Argentine	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Bolivie	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Brésil	IBGE (1999), *Economia Informal Urbana 1997, Brasil,* Rio de Janeiro, vol. 1. OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Chili	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Colombie	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Costa Rica	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Équateur	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Guatemala	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Haïti	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Honduras	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Mexique	INEGI (2000), *El Empleo en el Sector Informal Urbano en Mexico en la Decada de los Noventa*, Aguas Calientes. INEGI (2000), *Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares, 1993-1998*, Mexico. INEGI (2002), *Encuesta Nacional de Empleo 2000*, INEGI, Secretaria del Trabajo y Prevision Social, Mexico. OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Panama	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Paraguay	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Pérou	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
République dominicaine	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Salvador	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Venezuela	OIT (années diverses), *Panorama Laboral, America Latina y el Caribe*, Lima.
Asie du sud et du sud-est	
Inde	Government of India, National Sample Survey Organisation (NSSO) (2001), *Informal sector in India 1999-2000, Salient Features,* NSS 55th round, July 1999-June 2000, New Delhi. NSSO (2001), *Non-agricultural Workers in Informal Sector based on Employment-Unemployment Survey 1999-2000,* NSS 55th round, July 1999-June 2000, New Delhi.
Indonésie	Badan Pusat Statistik, (1999), *Contribution of the Small Scale, Medium and Large Enterprises to GDP and Labour Absorption* (en indonésien), Final report, BPS, Jakarta. Charmes, J. (2001), *The Informal Sector, an Engine for Growth or a Social Insurance for the Poor? Its Role in Economic Growth and During the Recent Financial Crisis in East Asia, in the Light of Some European Views on the Informal Sector*, Conférence sur l'exclusion sociale, le capital social et la crise en Asie de l'est, ASEM/Banque asiatique de développement/Banque mondiale, Manille, 5-7 novembre, intervention publiée sous le titre "Social Policy and the Informal Sector" dans Marshall, K. et O. Butzbach (dir. pub.) (2003), *New Social Policy Agendas for Europe and Asia, Challenges, Experience and Lessons*, Banque mondiale, Washington, D.C.
Philippines	Charmes, J. (2001), *The Informal Sector, an Engine for Growth or a Social Insurance for the Poor? Its Role in Economic Growth and During the Recent Financial Crisis in East Asia, in the Light of Some European Views on the Informal Sector*, Conférence sur l'exclusion sociale, le capital social et la crise en Asie de l'est, ASEM/Banque asiatique de développement/Banque mondiale, Manille, 5-7 novembre, intervention publiée sous le titre "Social Policy and the Informal Sector" dans Marshall, K. et O. Butzbach (dir. pub.) (2003), *New Social Policy Agendas for Europe and Asia, Challenges, Experience and Lessons*, Banque mondiale, Washington, D.C.
Thaïlande	Charmes, J. (2001), *The Informal Sector, an Engine for Growth or a Social Insurance for the Poor? Its Role in Economic Growth and During the Recent Financial Crisis in East Asia, in the Light of Some European Views on the Informal Sector*, Conférence sur l'exclusion sociale, le capital social et la crise en Asie de l'est, ASEM/Banque asiatique de développement/Banque mondiale, Manille, 5-7 novembre, intervention publiée sous le titre "Social Policy and the Informal Sector" dans Marshall, K. et O. Butzbach (dir. pub.) (2003), *New Social Policy Agendas for Europe and Asia, Challenges, Experience and Lessons*, Banque mondiale, Washington, D.C. National Statistical Office (1996), *Formal and Informal Labor Force Market, 1994 Labor Force Survey,* NSO, Bangkok.
Asie de l'ouest	
Cisjordanie et bande de Gaza	Charmes, J. (2008), "Statistics on Informal Employment in the Arab Region", chapitre 3 de *Gender Equality and Workers' Rights in the Informal Economies of Arab States*, Bureau régional de l'OIT pour les États arabes et CAWTAR (Center of Arab Women for Training and Research), Beyrouth et Tunis.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Iran	Charmes, J. (2008), *Informal employment in Iran: Size and Contribution to GDP,* Banque mondiale, Washington, D.C. Hedayat, M. (1988), *L'emploi dans le secteur non structuré en Iran*, INSEE, Service de coopération, Paris.
Liban	Charmes, J. (2008), "Micro and Small Enterprises in the Middle East and North Africa (MENA) in a Comparative Perspective. A Synthesis of the MSEs Surveys conducted in Turkey, Lebanon, Egypt and Morocco from 2001 to 2004", Economic Research Forum, Projet "Promoting Competitiveness in the Micro and Small Enterprise Sector in the MENA Region", Le Caire.
Syrie	Charmes, J. (2008), "Statistics on Informal Employment in the Arab Region", chapitre 3 de *Gender Equality and Workers' Rights in the Informal Economies of Arab States*, Bureau régional de l'OIT pour les États arabes et CAWTAR (Center of Arab Women for Training and Research), Beyrouth et Tunis.
Turquie	Charmes, J. (2008), "Micro and Small Enterprises in the Middle East and North Africa (MENA) in a Comparative Perspective. A Synthesis of the MSEs Surveys conducted in Turkey, Lebanon, Egypt and Morocco from 2001 to 2004", Economic Research Forum, Projet "Promoting Competitiveness in the Micro and Small Enterprise Sector in the MENA Region", Le Caire. State Institute of Statistics (2001), *Urban Informal Sector Survey 2000, Preliminary Results* (en turc), Haber Bülteni, Statistics Bulletin, Ankara. State Institute of Statistics (2003), *Employment in Small and Unincorporated Enterprises 2000*, Ankara.
Yémen	Charmes, J. (2008), "Statistics on Informal Employment in the Arab Region", chapitre 3 de *Gender Equality and Workers' Rights in the Informal Economies of Arab States*, Bureau régional de l'OIT pour les États arabes et CAWTAR (Center of Arab Women for Training and Research), Beyrouth et Tunis.
Pays en transition	
Kirghizstan	Heintz, J. et G. Chang (2007), *Statistics on Employment in the Informal Sector and Informal Employment: A Summary of Updated Estimates from the ILO Bureau Of Statistics Database*, article préparé pour l'OIT, secteur emploi, Genève.
Moldavie	Charmes, J. (2002), "Informal employment, informal sector and the non-observed economy in Moldova. A tentative assessment of their size, contribution and trends in 2000", *Report of a Mission at the Department of Statistics and Sociology,* ILO, for Eurostat and INSEE (TACIS programme), DSS-INSEE. Charmes, J. (co-auteur) (2003), *Employment in the Informal Economy in the Republic of Moldova,* Department for Statistics and Sociology, OIT, TACIS-EU, Chisinau (en anglais et en roumain). Charmes, J. (2004), *Secteur informel, emploi informel, économie non observée : méthodes de mesure et d'estimation appliquées aux économies en transition. L'exemple de la Moldavie*, Multigr, séminaire du ROSES, Paris I.
Roumanie	Parlevliet J. et T. Xenogiani (2008), *Informal Employment in Romania*, Romania case study-country report, OCDE, Paris. Stănculescu, M. (2006), "Informal Economy and Unregistered Work in Romania", article présenté à l'*EU-ILO Project on Social Dialogue as a Tool to Address unregistered Work in Turkey*, 4 novembre.
Russie	Goskomstat (2002), *Employment in the Informal Sector in the Russian Federation, 2001* (en russe).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ANNEXE 2.A5. GROUPEMENTS RÉGIONAUX UTILISÉS POUR LES DONNÉES CONCERNANT LE TRAVAIL INDÉPENDANT

Europe de l'est	Bulgarie, Croatie, Hongrie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Russie, Slovaquie, Slovénie
Europe du nord	Danemark, Finlande, Norvège, Pays-Bas, Suède
Europe du sud	Espagne, Grèce, Italie, Portugal
Reste de l'Europe de l'ouest	Allemagne, Autriche, Belgique, France, Irlande, Royaume-Uni
Autres pays développés	Australie, Canada, États-Unis, Japon, Nouvelle-Zélande
Afrique du nord	Algérie, Égypte, Libye, Maroc, Tunisie
Afrique de l'est	Comores, Éthiopie, Kenya, Maurice, Mozambique, Tanzanie
Afrique centrale	Burundi, Cameroun, République centrafricaine, République démocratique du Congo, république du Congo, Rwanda, Soudan, Tchad
Afrique australe	Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Madagascar, Malawi, Zambie
Afrique de l'ouest	Bénin, Burkina Faso, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Togo
Amérique centrale	Costa Rica, Guatemala, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, Salvador
Amérique du sud	Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela
Caraïbes	Cuba, Haïti, République dominicaine
Asie de l'est	Chine, Corée, Hong Kong, Chine
Asie du sud-est	Cambodge, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande
Asie du sud	Bangladesh, Inde, Iran, Népal, Pakistan, Sri Lanka
Asie de l'ouest	Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Irak, Jordanie, Liban, Oman, Qatar, Syrie, Turquie, Yémen

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

NOTE

1. Les définitions internationales du *secteur informel* et de l'*emploi informel* ont été adoptées respectivement en tant que résolutions et directives par la CIST en 1993, 2002 et 2003. Les rapports de ces trois conférences, ainsi que les discussions et recommandations du Groupe international d'experts sur les statistiques du secteur informel (ou groupe de Delhi) constituent les principales sources d'informations récentes en la matière et pour l'application des définitions internationales les plus actuelles de l'emploi informel et de ses composantes.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RÉFÉRENCES

AFRISTAT (2004), *L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans la principale agglomération de sept États membres de l'UEMOA,* Principaux résultats de l'enquête 1-2-3 de 2001-2002, Bamako.

Charmes, J. (2002), "Self-employment, Informal Employment, Informal Sector Employment: Trends and Characteristics. A Tentative Assessment of their Statistical Knowledge", contribution au rapport OIT/WIEGO sur l'emploi informel pour la conférence internationale sur le travail (2002) et à *Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture*, secteur de l'emploi, BIT, Genève.

Charmes, J. (2004), *Data Collection on the Informal Sector: a Review of Concepts and Methods Used since the Adoption of an International Definition Towards a Better Comparability of Available Statistics*, Bureau de statistique, BIT, Genève.

Charmes, J. (2006), *Measurement of the Contribution of Informal Sector and Informal Employment to GDP in Developing Countrie : Some Conceptual and Methodological Issues*, article présenté lors de la 9e rencontre du groupe de Delhi sur les statistiques du secteur informel, New Delhi, 11-12 mai.

Charmes, J. (2007), *Informal Employment in Iran: Size and Contribution to GDP*, article préparé pour la Banque mondiale, Washington, D.C.

Charmes, J. (2008), "Statistics on Informal Employment in the Arab Region", Chapitre 3 de *Gender Equality and Workers' Rights in the Informal Economies of Arab States*, Bureau régional de l'OIT pour les États arabes et CAWTAR (Center of Arab Women for Training and Research), Beyrouth et Tunis.

Hart, K. (1973), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, vol. II.

Heintz, J. et G. Chang (2007), *Statistics on Employment in the Informal Sector and Informal Employment: a Summary of Updated Estimates from the ILO Bureau of Statistics database*, article préparé pour l'OIT, secteur emploi, BIT, Genève.

Hussmanns, R. (2001), *Informal Sector and Informal Employment: Elements for a Conceptual Framework,* article présenté lors de la 5e rencontre du groupe de Delhi sur les statistiques du secteur informel, New Delhi, 19-21 septembre.

OIT (Organisation Internationale du Travail) (1972), *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, BIT, Genève.

OIT (1990), *Retrospective Edition on Population Censuses, 1945-89*, *Yearbook of Labour Statistics*, BIT, Genève.

OIT (1993*a*), *Statistics of Employment in the Informal Sector*, Rapport de la 15e Conférence internationale des statisticiens du travail, BIT, Genève 19-28 janvier.

OIT (1993*b*), *Report of the Conference*, Rapport de la 15e Conférence internationale des statisticiens du travail, BIT, Genève 19-28 janvier.

OIT (2002), *Women and Men in the Informal Economy, A Statistical Picture*, secteur emploi, BIT, Genève.

OIT (2003), *Report 1, General Report*, 17e Conférence internationale des statisticiens du travail, 24 novembre-3 décembre, BIT, Genève.

OIT (2008), *LABORSTA*, BIT, Genève (base de données disponible en ligne : http://laborsta.ilo.org ; dernier accès : 15 juillet 2008).

Organisation des Nations unies (ONU) (1994), *Demographic Yearbook 1994*, 46e édition, Statistiques de recensement de la population, dossier spécial Population active, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population, Nations unies, New York, NY.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CHAPITRE TROIS

Les causes de la persistance de l'emploi informel

David Kucera et Theodora Xenogiani

RÉSUMÉ

Pourquoi l'emploi informel et son corollaire, la pauvreté, persistent-ils ? On pourrait penser que la croissance économique suffit à faire basculer les travailleurs vers des emplois plus formels et donc plus sûrs. Or, il n'est pas prouvé, loin de là, que ce soit nécessairement vrai. Certains suggèrent que les emplois formels sont en nombre insuffisant, d'autres que le secteur informel est plus dynamique, d'autres encore que les lois et la bureaucratie dissuadent les acteurs économiques d'intégrer le secteur formel. La réponse pourrait en partie être liée à l'existence de deux marchés distincts du travail informel, l'un choisi, l'autre subi. Les interactions entre croissance, pauvreté et emploi informel sont complexes et se compliquent encore avec l'émergence de chaînes mondiales d'approvisionnement. La croissance encourage-t-elle l'informalité, ou la relation est-elle inverse ? Plusieurs facteurs nous portent à croire que la croissance ne suffit probablement pas à entraîner une réduction de l'emploi informel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

INTRODUCTION

L'emploi informel constitue un défi de taille pour les responsables politiques. Associé à la pauvreté et à un manque de protection sociale et juridique, il est toutefois, sous certaines formes, complémentaire de la croissance économique. Nous tentons ici de mieux appréhender ses facteurs déterminants, étape indispensable à l'orientation des politiques publiques. En dépit de la forte relation observée dans les pays les plus riches entre niveau élevé de revenu par habitant et faible prévalence de l'emploi informel, nous faisons valoir que la croissance économique ne suffit pas en elle-même à réduire de façon substantielle l'emploi informel.

Les théories explicatives de l'emploi informel sont de deux natures : les unes mettent l'accent sur la croissance et sur les modèles économiques, les autres se concentrent sur les institutions. Pour les premières, la croissance de la production dans le secteur formel étant insuffisante, l'emploi a progressé dans le secteur informel au fur et à mesure que la main-d'œuvre a augmenté (c'est l'hypothèse de « l'absence de croissance » de Betcherman [2002]). Par ailleurs, la croissance dans le secteur formel peut ne générer qu'un faible nombre d'emplois, soit à cause de la technologie utilisée dans un secteur, soit parce qu'elle est le fait d'industries plus capitalistiques. Enfin, la raison peut simplement tenir au plus grand dynamisme du secteur informel, qui conduit à une augmentation disproportionnée de l'emploi sur ce marché.

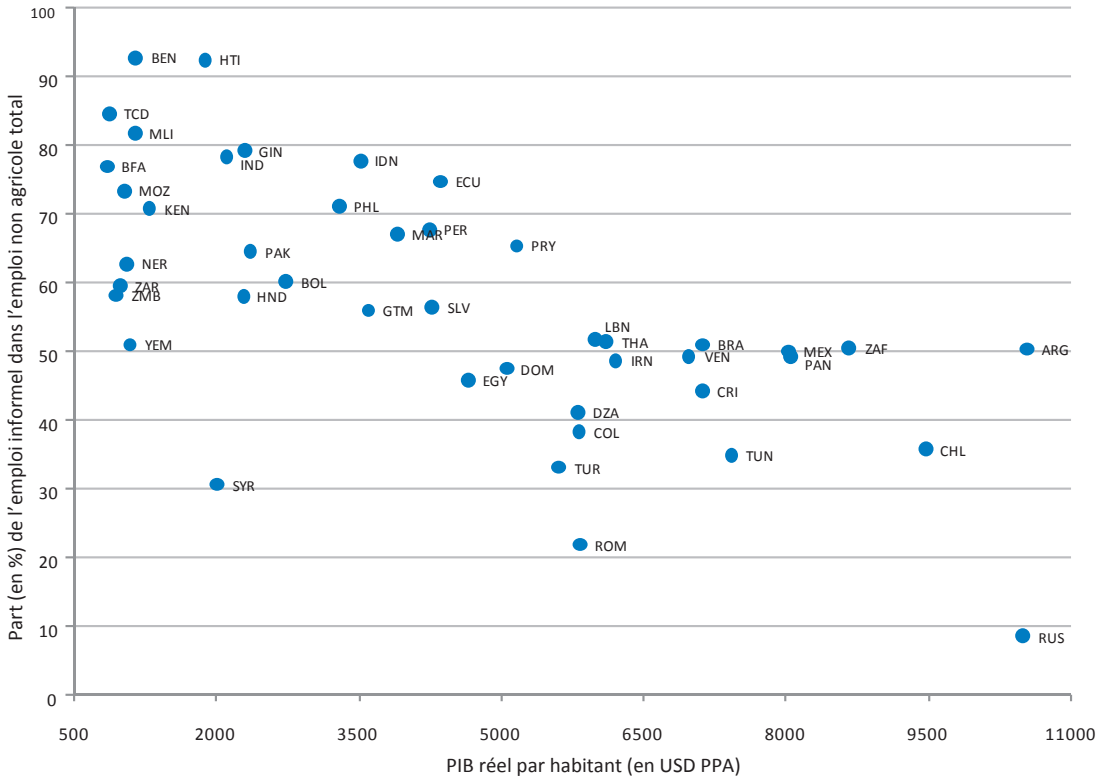
Pour les secondes théories, les causes de l'emploi informel sont à chercher parmi les institutions – les lois et les organismes chargés de réguler le marché du travail ainsi que la protection et la formalisation des droits de propriété. Leurs tenants s'intéressent également aux nouvelles formes d'emploi informel, comme celles que l'on rencontre dans les établissements formels et les chaînes mondiales d'approvisionnement. Pour comprendre la persistance de ce phénomène, il nous faudra expliquer son étendue et sa composition.

QUE DISENT LES DONNÉES ? LIENS ENTRE EMPLOI INFORMEL PERSISTANT, CROISSANCE ET PAUVRETÉ

La relation entre le revenu par habitant et la part de l'emploi informel dans l'emploi non agricole total est pratiquement partout fortement négative (figure 3.1) : plus les pays sont pauvres, plus l'emploi informel est élevé.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 3.1. Emploi informel et PIB par habitant : une relation négative
(dernières données disponibles)

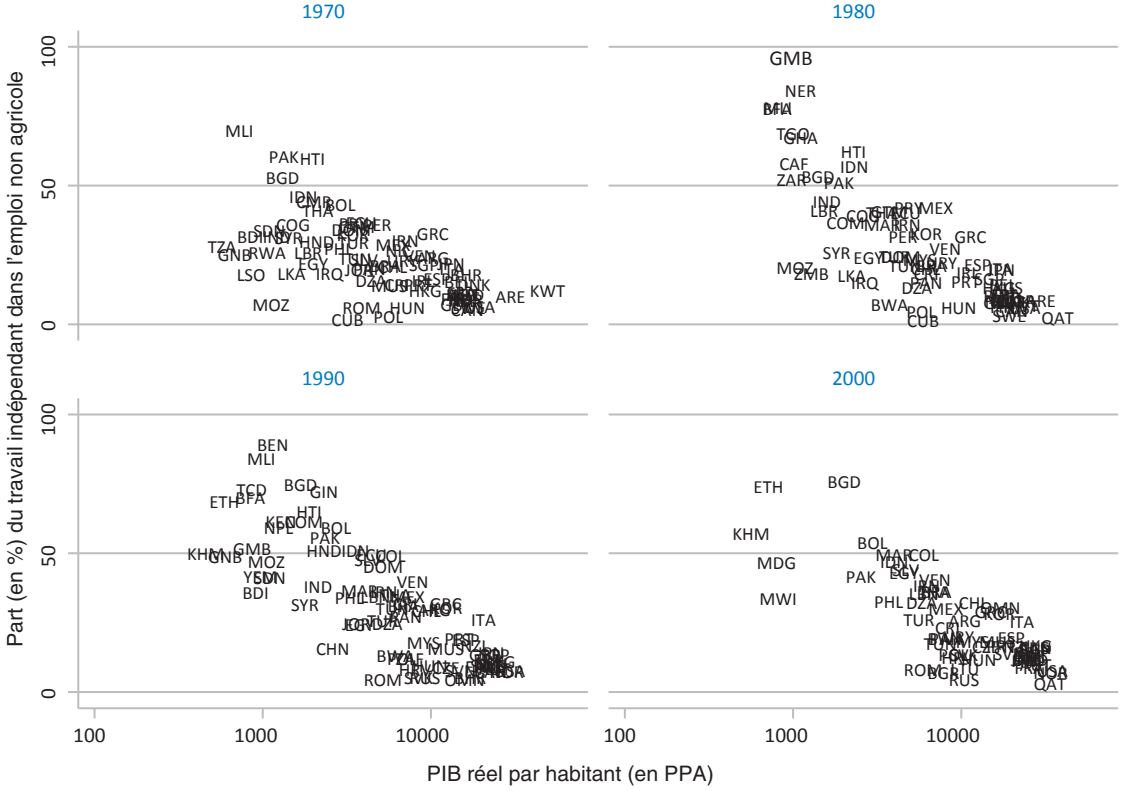


Sources : tableau 2.1 et Penn World Tables (Heston *et al.*, 2006).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553278147685

Bien que les données historiques sur l'emploi informel fassent défaut, elles existent pour le travail indépendant (l'une des principales composantes de l'emploi informel) : la même relation négative avec le revenu par habitant apparaît et ce, depuis les années 70 (figure 3.2). Si l'on constate une certaine stabilité au cours des dernières décennies, la relation négative illustrée dans les figures 3.1 et 3.2 confirme cependant l'idée selon laquelle la croissance économique entraîne, à terme, une diminution de l'emploi informel. La principale dynamique sous-jacente tient au fait que la croissance économique et, plus généralement, le développement économique, se caractérisent par l'augmentation des emplois formels, les travailleurs passant d'emplois informels à des emplois formels (agricoles ou non agricoles).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 3.2. Travail indépendant et PIB par habitant : une relation transversale stable

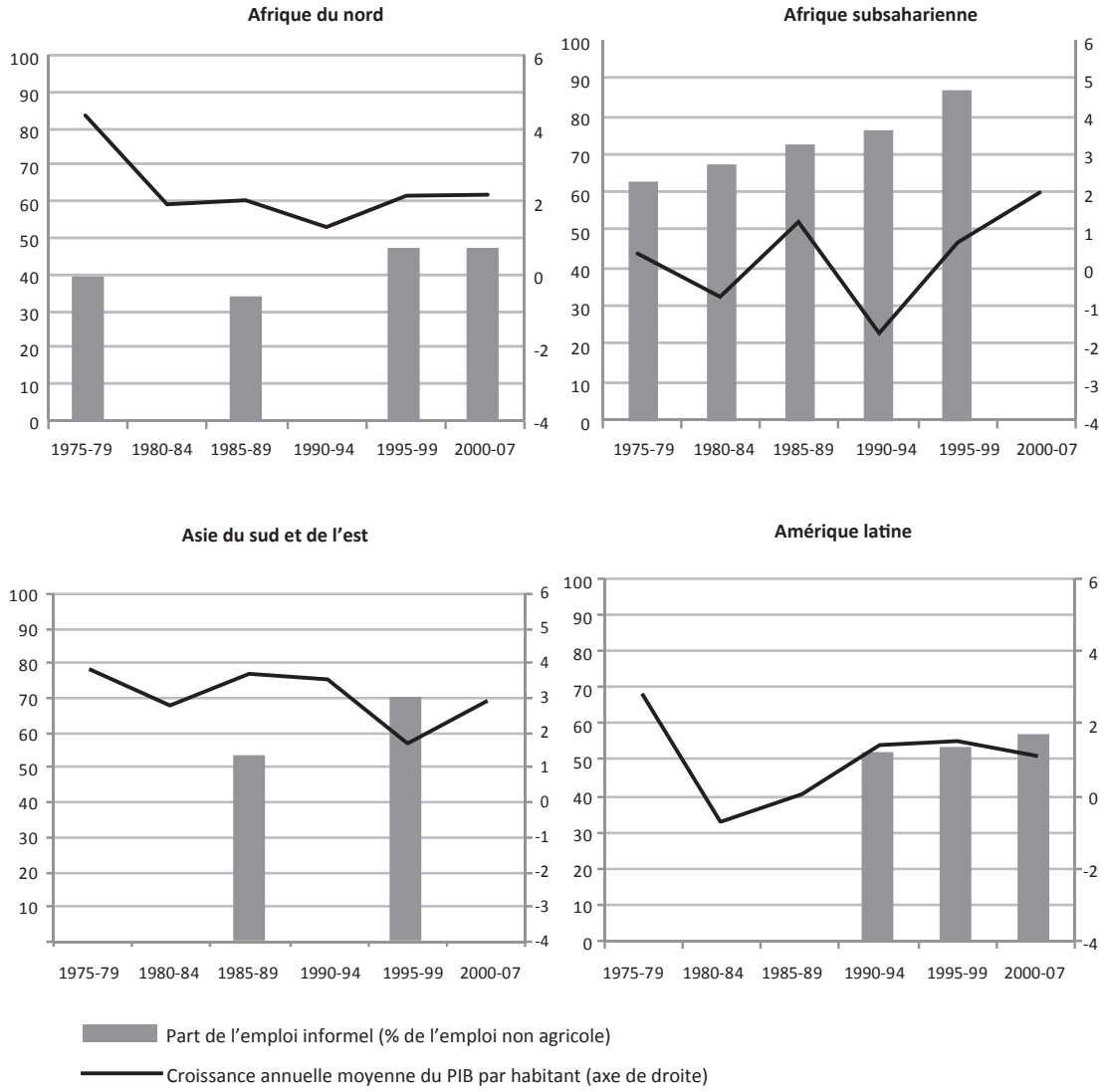


Sources : chapitre 2 et Penn World Tables (Heston *et al.*, 2006).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553314214542

Pourtant, l'observation des tendances régionales de la part de l'emploi informel (figure 3.3) appelle une interprétation plus nuancée, puisqu'aucune tendance marquée au déclin de cette part ne semble transparaître. Il en va de même dans des pays pris individuellement, comme l'Inde par exemple, où la forte croissance économique des années 90 s'est accompagnée d'une augmentation de l'emploi informel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 3.3. Emploi informel et croissance dans différentes régions



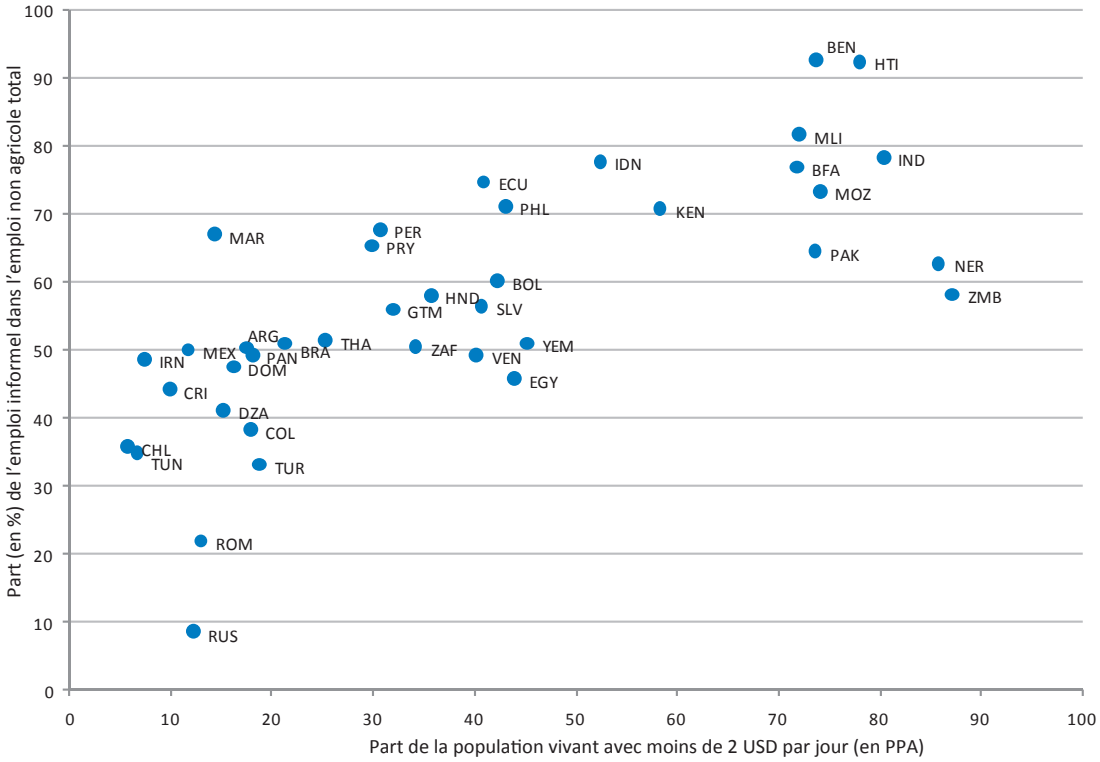
Sources : tableau 2.3, chapitre 2 et Penn World Tables (Heston *et al.*, 2006).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553318511042

Ces données suggèrent, au moins à moyen terme, que la croissance économique n'entraîne pas nécessairement une baisse de l'emploi informel.

On observe une relation positive entre pauvreté et part de l'emploi informel (figure 3.4), qui fait miroir à la relation négative entre revenu par habitant et part de l'emploi informel dans les différents pays étudiés.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 3.4. Pauvreté et emploi informel



Sources : tableau 2.1 et Banque mondiale (2007*a*)
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553325654535

L'observation des deux régions les plus pauvres du monde, l'Afrique subsaharienne et l'Asie du sud, suggère également la présence d'un lien entre pauvreté et emploi informel, puisque la grande majorité des travailleurs y sont employés de manière informelle et que la grande majorité de la population vit dans l'extrême pauvreté, à tel point que les deux se chevauchent considérablement. D'ailleurs, si la persistance de l'emploi informel est si inquiétante, c'est notamment parce que celui-ci est si souvent corrélé à la pauvreté.

On peut alors se demander pourquoi l'emploi informel est tellement répandu et persistant et comment, de manière plus générale, il est lié à la pauvreté et au développement économique. Nous étudions donc ici les théories qui permettent de mieux comprendre ces problèmes.

DES MARCHÉS DU TRAVAIL MARQUÉS PAR LA DUALITÉ

Fondements théoriques

Dans son article fondateur sur « l'économie duale », Lewis (1954) s'intéresse aux dynamiques de l'emploi entre les secteurs « capitaliste » et « de subsistance » de l'économie. L'aspect particulièrement pertinent de son argumentation, en ce qui nous concerne, est l'idée selon laquelle l'expansion du secteur capitaliste est rendue possible par la migration vers celui-ci des ouvriers non qualifiés du secteur de subsistance dont l'offre est « illimitée ». En traitant des contraintes qui pèsent sur l'expansion de l'emploi dans le secteur capitaliste et limitent sa capacité à absorber des travailleurs provenant du secteur de subsistance, Lewis écrit : « les réels obstacles à l'expansion sont [...] les ressources naturelles et les ressources en capital ».

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Bien que l'essentiel de son argumentation sur le secteur de subsistance concerne l'agriculture, Lewis présente une image familière de l'emploi urbain informel, alors même que son article est antérieur à l'apparition cette terminologie :

> « Le phénomène [de chômage 'déguisé'] n'est cependant en aucune façon confiné aux zones rurales. Il touche également un autre secteur important recouvrant toute une gamme d'emplois occasionnels – les travailleurs des docks, les jeunes hommes qui se précipitent pour porter vos bagages, le jardinier à la journée […], le petit commerce de détail ».

Tels sont les exemples que Lewis donne du travail indépendant urbain, alors qu'il s'intéresse aux salariés urbains : « le plus important […] est le service domestique ». Dans ce sens, son modèle est pertinent pour l'étude de l'emploi formel et informel – formel ayant le sens de « capitaliste » et informel celui de « subsistance ».

À partir de leurs recherches en Afrique subsaharienne, Harris et Todaro (1970) ont conçu un modèle théorique du dualisme du marché du travail. Ce modèle explique pourquoi le nombre de ruraux qui migrent vers la ville peut excéder le nombre d'emplois urbains disponibles, ce qui engendre un chômage urbain déclaré. Le présuposé est que les salaires urbains les plus faibles sont supérieurs, tant aux revenus agricoles qu'au niveau d'équilibre supposé du marché. En envisageant les moyens de réduire le chômage urbain, Harris et Todaro proposent une stratégie en deux volets combinant restriction de la migration des ruraux vers les villes et limitation des subventions salariales ou de l'emploi public direct.

Bien que le modèle Harris-Todaro ne traite pas explicitement de l'emploi informel, il a néanmoins servi de fondation à des théories postérieures. Fields (1975) l'a ainsi étendu à divers domaines, l'extension la plus pertinente concernant le secteur informel urbain. Fields (2005*a*) a utilisé le modèle Harris-Todaro pour évaluer les effets de trois politiques publiques – « la création d'emplois dans le secteur moderne », « la limitation des salaires dans le secteur moderne » et le « développement rural » – sur le chômage et, par conséquent, sur l'emploi informel. Dans ce contexte, Fields estime que la limitation des salaires dans le secteur moderne peut provoquer, soit une augmentation, soit une baisse du chômage, en fonction du degré d'élasticité de la demande de main-d'œuvre. La création d'emplois dans le secteur moderne provoque une augmentation du chômage et le développement rural une baisse de celui-ci.

Les modèles respectifs de Lewis et de Harris-Todaro ont donc des implications très contrastées en matière de politiques publiques : selon le modèle de Lewis, l'expansion de l'emploi formel entraîne une diminution de l'emploi informel, alors que selon le modèle Harris-Todaro, l'expansion de l'emploi formel (hors secteur public) provoque une hausse de l'emploi informel. En d'autres termes, pour le premier, la cause de la persistance de l'emploi informel est le manque d'emplois formels, lui même provoqué par une insuffisance de capital.

L'un des apports remarquables du modèle Harris-Todaro est la prise de conscience de l'importance du développement rural, non seulement parce qu'il permet de réduire l'emploi informel urbain (restreindre la migration des ruraux vers les villes aurait le même effet) mais parce qu'il parvient à ce résultat en réduisant la pauvreté rurale. Cependant, la croissance économique au sens large et le développement se caractérisent à la fois par l'urbanisation et l'industrialisation, avec des augmentations de productivité dans l'industrie qui entraînent des gains de productivité et une croissance de l'emploi dans tous les secteurs économiques (Pieper, 2000). En effet, pour réaliser des économies d'agglomération, l'industrie s'est concentrée dans les zones urbaines[1], les économies d'échelle et les réseaux engendrant une concentration géographique. La croissance économique et le développement ont également été associés, au moins d'un point de vue historique, à une augmentation de la part de l'emploi formel.

Pris ensemble, ces points laissent penser que le modèle de Lewis pourrait constituer une base plus pertinente pour traiter des dynamiques entre emploi formel et informel dans de nombreux pays en développement. On pense ici à l'expérience des tigres de l'Asie de l'est, où le nombre d'emplois formels créés a largement contrebalancé celui des migrants d'origine rurale. Il n'est pas surprenant de constater que la recherche sur l'emploi informel est particulièrement approfondie dans les régions en développement où ce phénomène lui-même est le plus répandu.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Cependant, pour mieux comprendre sa persistance, il peut être nécessaire de porter une plus grande attention aux dynamiques des marchés du travail des régions en développement qui sont le mieux parvenues à combiner urbanisation et industrialisation à de faibles niveaux de chômage urbain et d'emploi informel.

Lewis s'est concentré sur la demande, mais qu'en est-il des divers aspects de l'offre – comme le niveau de scolarité, par exemple ? Sur ce point, Lewis (1954) écrit : « si l'on dispose de capital pour le développement, les capitalistes ou l'État mettront rapidement en place des installations permettant de former davantage de personnes qualifiées ». Il est important de garder ce point de vue à l'esprit mais, dans le même temps, l'augmentation du niveau de scolarité peut en elle-même affecter la demande, par exemple en attirant les investissements directs étrangers (IDE) dans le contexte d'une économie ouverte.

Le dualisme au sein du secteur informel

Les auteurs que nous venons d'évoquer partent du présupposé que l'emploi informel est indésirable et que les politiques publiques doivent donc œuvrer à sa réduction. Cependant, les toutes premières études faisant explicitement référence à un « secteur informel » (Hart, 1973 par exemple) soulignent les multiples facettes de ce phénomène.

Fields (1990) a mené des recherches essentielles sur l'emploi informel volontaire, mais cette question a fait l'objet d'un regain d'attention avec Maloney (2004) et Bosch *et al.* (2007) notamment. Sur la base de ses recherches dans les zones urbaines du Costa Rica et de Malaisie, Fields a développé l'idée du dualisme au sein de l'emploi informel urbain, divisé entre une « catégorie inférieure » (ou d'accès facile) et une « catégorie supérieure ». Il a ainsi découvert que de nombreux travailleurs informels de la catégorie supérieure exerçaient auparavant un emploi formel, qui leur a permis d'accumuler les compétences et l'épargne nécessaires à la création de leur propre entreprise informelle. Bien qu'il souligne que l'emploi informel de catégorie supérieure est « volontaire », il fait également référence à sa « nature volontaire subie », expliquant que « compte tenu du nombre restreint d'options dont ils disposent, un grand nombre de travailleurs font le choix du secteur informel ».

La description du travail informel volontaire de Maloney (2004), similaire à celle de Fields à de nombreux égards, en diffère par l'accent mis sur la protection sociale formelle, à la fois en tant que caractéristique déterminante de l'emploi formel et en tant qu'incitation au travail informel. Dans le cas où une famille entière bénéficie d'une couverture santé dès lors qu'un de ses membres occupe un emploi formel, ses proches sont ainsi moins incités à travailler de manière formelle. Cette hypothèse présuppose que les travailleurs paient d'une manière ou d'une autre pour bénéficier de cette couverture et que les emplois formels et informels en question sont assez comparables. On peut imaginer un autre cas, dans lequel des travailleurs se soustraient au paiement des cotisations retraite obligatoires parce que leur coût immédiat leur semble trop élevé par rapport à un avantage futur incertain. Plus généralement, moins la prestation de protection sociale formelle est efficace, moins un individu est encouragé à cotiser pour en bénéficier.

L'emploi informel volontaire remet en question les conceptions focalisées sur l'emploi informel d'accès facile. Maloney (2004) suggère qu'il remet également en question la définition du « travail décent » de l'OIT :

> « cette vision de l'entrepreneur informel volontaire a des implications importantes pour notre conception de ce qu'est un 'bon' ou un 'mauvais' emploi, l'absence de protection et la précarité. L'OIT par exemple définit le travail 'décent' comme un emploi couvert et protégé par des institutions du travail formel ».

Pourtant, dans son dernier grand rapport consacré à l'emploi informel, l'OIT (2002) insiste également sur l'hétérogénéité de l'emploi informel conforme à la notion d'emploi informel volontaire, rappelant qu'il n'existe « pas de relation simple entre, d'une part, le fait de travailler de manière informelle et d'être pauvre et, d'autre part, le fait de travailler formellement et

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

d'échapper à la pauvreté ». Le texte sous-entend que certains travailleurs informels ne sont pas pauvres et que certains travailleurs formels le sont – et donc que certains emplois informels sont mieux rémunérés que certains emplois formels. Il n'est dès lors pas surprenant de voir des travailleurs préférer l'informalité à la formalité : telle est la réalité que recouvre la notion d'emploi informel volontaire dans ces débats. La question n'est pas tant de savoir si l'emploi informel volontaire existe dans les pays en développement, mais plutôt de déterminer sa prévalence et son évolution à différents stades de développement d'une économie.

La plupart des données relatives à l'emploi informel volontaire proviennent d'Amérique latine, en particulier d'Argentine, du Brésil et, surtout, du Mexique. Ces trois pays disposent de données de micropanel, ce qui permet de retracer le mouvement des travailleurs entre emploi formel et informel. Cependant, les trois font partie des pays en développement les plus développés. On peut donc se demander si ces résultats sont valables pour d'autres pays et régions en développement plus pauvres. Fields (2005*b*) insiste sur ce point : « il est possible qu'au Mexique, la plupart des entrepreneurs informels appartiennent à la catégorie supérieure, mais je doute que ce soit le cas en Inde, en Bolivie ou au Kenya[2] ».

Plusieurs raisons nous poussent à suspecter l'existence d'une relation généralement positive entre le niveau de développement économique, d'une part, et le rapport entre emploi informel volontaire et involontaire, d'autre part. En d'autres termes, plus un pays est pauvre, plus la proportion de travailleurs informels volontaires est faible.

Les pays plus développés jouissent généralement d'un système d'assurance chômage plus efficace. Le chômage déclaré peut donc plus volontiers y constituer une alternative à l'emploi informel involontaire en cas de perte d'emploi. Il ne faut pas non plus perdre de vue le fait que la part de l'emploi informel est plus importante dans les régions en développement les plus pauvres, notamment en Afrique subsaharienne et en Asie du sud. En Inde par exemple, la part de l'emploi informel non agricole s'élevait à 83 pour cent à la fin des années 90 (chapitre 2). De même en 1999-2000, la part de l'emploi dans le « secteur inorganisé » était de 77 pour cent dans les zones urbaines et de 95 pour cent dans les zones rurales (Sakthivel et Joddar, 2006)[3]. En Afrique subsaharienne et en Asie du sud, la probabilité qu'un membre de la famille ait un emploi formel est moindre de sorte que les autres membres de la famille ont moins de possibilités de renoncer au secteur formel tout en bénéficiant quand même d'une protection sociale formelle (en cas d'extension à tous les membres de la famille).

Plus fondamentalement, la notion de volonté implique la possibilité d'un choix : les travailleurs informels qualifiés de « volontaires » pourraient en fait bénéficier d'un emploi formel s'ils le souhaitaient. La probabilité d'un tel cas est évidemment extrêmement limitée lorsque la part de l'emploi formel est très faible. Même dans les pays où elle est plus élevée, si l'on admet qu'un travailleur informel manifestement volontaire pourrait trouver un emploi formel, tous ne pourraient pas le faire simultanément. Dans ce sens, les estimations de la part de l'emploi informel volontaire peuvent être illusoires.

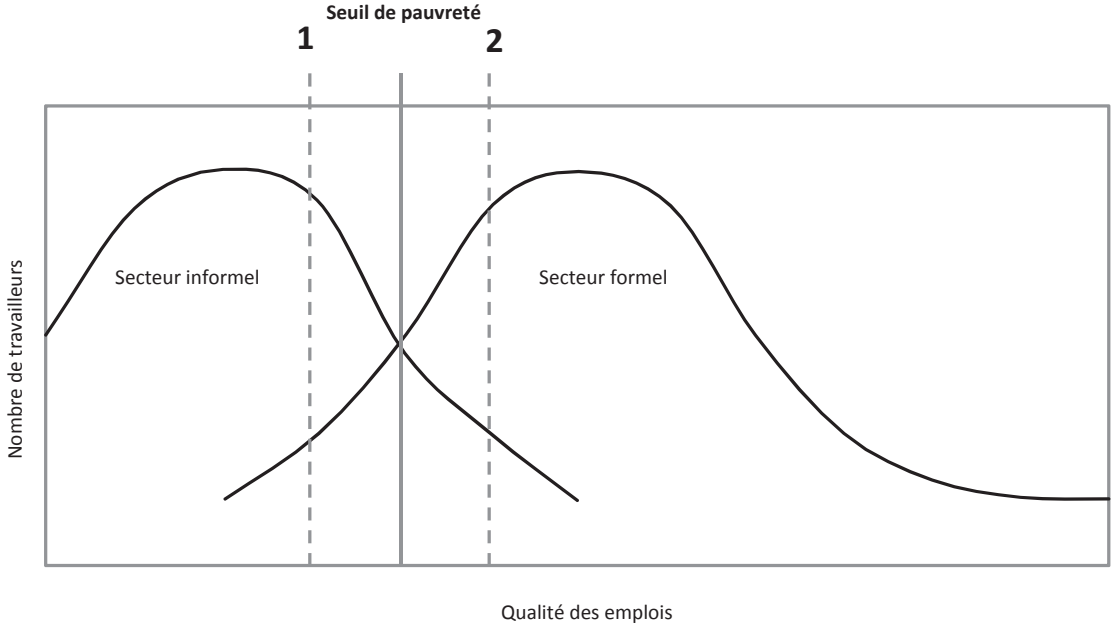
Les régions et les pays les plus pauvres affichent également des taux d'emploi informel et de pauvreté si élevés qu'il y a nécessairement un chevauchement important entre les deux. En 2004, le taux de personnes vivant avec 2 USD par jour était estimé à 22 pour cent de la population en Amérique latine et dans les Caraïbes, contre 72 pour cent en Afrique subsaharienne et 77 pour cent en Asie du sud (Banque mondiale, 2007*b*). Le fait de considérer les travailleurs informels vivant dans la pauvreté comme volontaires pose donc un problème. Il découle de ces considérations que c'est dans les économies où l'emploi informel est le plus répandu que le concept d'emploi informel volontaire est le moins pertinent.

Cela ramène la discussion à la « nature volontaire subie » de l'emploi informel dit « volontaire ». Pour que ce dernier constitue une notion chargée de sens, il est important de prendre en compte la qualité de cet emploi ainsi que les alternatives formelles dans un sens absolu, et non pas seulement relatif. En effet, le secteur formel propose à la fois des emplois de bonne et de mauvaise qualité. Le dualisme prévaut donc dans les deux secteurs. C'est d'ailleurs ces préoccupations qui ont motivé la définition de l'emploi informel de l'OIT en 2003 (Hussmanns, 2005).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Ces points sont illustrés dans la figure 3.5, qui propose des répartitions hypothétiques des travailleurs formels et informels en fonction de la qualité de leur emploi, en présumant que toutes les caractéristiques qui déterminent la qualité d'un emploi, y compris la protection sociale, sont comparables. Aux points 1 et 2, les travailleurs formels et informels peuvent bénéficier d'un emploi de qualité équivalente. Le fait d'être dans l'un ou l'autre des deux secteurs peut donc leur être indifférent. Au point 1 cependant, les travailleurs formels et informels sont tous deux en deçà du seuil de pauvreté, alors qu'au point 2, ils sont au-dessus. La différence entre ces deux points doit être au cœur des discussions sur l'emploi informel dit volontaire. Cela vaut également pour le travail décent de manière plus générale, dont de nombreux aspects – comme l'âge minimum légal de travail et le nombre maximal d'heures de travail par exemple – sont définis en termes absolus plutôt que relatifs (Anker *et al.*, 2002).

Figure 3.5. Répartition de la qualité des emplois pour les travailleurs formels et informels



Source : construction par l'auteur.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553326463048

Ranis et Stewart (1999) traitent aussi du dualisme au sein du secteur informel et développent un modèle théorique de composantes « traditionnelles » (ou « stagnantes ») opposées à des composantes « modernisantes » (ou « dynamiques ») du secteur informel. Ils proposent également des estimations de la taille de ces composantes aux Philippines et en Thaïlande. Les deux chevauchent dans une certaine mesure les catégories « supérieure » et « inférieure » de l'emploi informel de Fields, mais Ranis et Stewart soulignent également les relations de production possibles entre la composante modernisante du secteur informel et le secteur formel.

Dans cette approche, la taille relative des composantes modernisantes et traditionnelles du secteur informel est déterminée par la croissance et l'organisation du secteur formel ainsi que par la croissance économique. Pour les Philippines dans les années 80, les auteurs observent ainsi une croissance des composantes traditionnelles et un déclin des composantes modernisantes – alors que la situation est à l'opposé en Thaïlande. Ils attribuent cette divergence aux performances macro-économiques contrastées de ces deux pays, ainsi qu'à l'organisation du secteur formel en Thaïlande, qui se prêtait à l'établissement de relations de production avec la composante modernisante du secteur informel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

La démarche de Ranis et Stewart illustre utilement la façon dont la croissance économique peut affecter la composition de l'emploi informel – c'est-à-dire la part relative des composantes modernisantes et traditionnelles de ce dernier. Elle permet aussi de mieux comprendre comment l'emploi informel peut perdurer et même augmenter en période de croissance économique, du fait des relations de production entre établissements formels et informels. En ce sens, la composante modernisante du secteur informel s'apparente à l'emploi informel au sein d'établissements formels et de chaînes mondiales d'approvisionnement. Cependant, la croissance économique peut également provoquer une expansion de la composante traditionnelle du secteur informel, puisqu'il existe là-aussi des relations de production avec les chaînes mondiales d'approvisionnement, incarnées par la présence de production des ménages dans leurs segments inférieurs (Carr et Chen, 2001). En d'autres termes, les emplois informels modernisants et traditionnels peuvent tous deux être des compléments utiles à la croissance économique – ce qui explique la persistance de l'emploi informel en période de croissance.

DROITS DE PROPRIÉTÉ FORMELS ET CULTURES DE L'ÉVASION ET DU RESPECT DES NORMES

Pour de Soto (2000), l'emploi informel persiste dans les pays en développement parce que les travailleurs informels ne détiennent généralement pas de titre légal sur leur propriété de fait, notamment la terre et le logement. Autrement dit, les droits de propriété formels sont mal établis dans les pays en développement. Pour cet auteur, si les travailleurs informels détenaient un titre légal sur leur propriété, ils pourraient la mettre en nantissement pour obtenir des prêts formels et investir dans leur activité. Comme Lewis, de Soto considère le manque de capital comme une des grandes limites à l'expansion de l'emploi informel. Mais alors que le premier voit les bénéfices des capitalistes comme une source d'investissement, le second s'intéresse au potentiel des travailleurs informels eux-mêmes. Dans le développement de sa théorie, de Soto (2000) cite six effets bénéfiques d'un système de droits de propriété formels :

— évaluation du potentiel économique des éléments d'actif ;

— intégration d'informations dispersées dans un système unique ;

— responsabilité des personnes ;

— fongibilité des actifs ;

— mise en réseau des individus ;

— protection des transactions.

On peut opposer plusieurs arguments contraires à cette théorie qui met en avant les droits de propriété formels. Certains jugent par exemple que de Soto surestime la capacité des titres de propriété légaux à générer de nouveaux investissements. Ils soulignent que ces droits sont souvent contestés et que de nombreux travailleurs informels sont largement dépourvus d'actifs, qu'il s'agisse de terres ou d'immobilier (Woodruff, 2001 ; Culpeper, 2002). Dans la conclusion à sa critique de la théorie de de Soto, Woodruff (2001) écrit : « il y a presque certainement du vrai dans ce que dit de Soto […], la question est de savoir dans quelle proportion. Pour y répondre, il faut des données de meilleure qualité et une analyse plus fine de ces dernières ».

L'approche de de Soto pèche probablement en mettant exagérément l'accent sur les droits de propriété formels, mais elle constitue un complément utile à celle de Lewis en considérant le secteur formel et le secteur informel comme des sources potentielles d'investissement qui alimentent la croissance économique et le développement de l'emploi formel. Fields (2004) en fait habilement la démonstration :

> « Lewis […] présumait que le lien entre l'épargne générée par l'investissement généré par la formation de capital elle-même générée par la croissance économique ne pouvait se faire que dans le secteur capitalistique et au travers des bénéfices. Que se passe-t-il alors si les capitalistes utilisent leurs bénéfices uniquement pour consommer, investir dans des

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

comptes en Suisse ou dans l'immobilier en Floride ? Et *quid* si les pauvres utilisent les gains supplémentaires réalisés pour utiliser des engrais dans la ferme familiale, refaire le toit de leur maison et investir dans le capital humain de leurs enfants ? Pour qui la propension marginale à créer du capital générateur de croissance est-elle la plus forte ? La réponse est loin d'être évidente, à mes yeux du moins ».

De Soto (1989*a*) fait également valoir que l'emploi informel persiste dans les pays en développement à cause des démarches légales fastidieuses nécessaires à la création d'un établissement formel. Cette opinion est confirmée par une étude empirique décrite dans la partie suivante (Djankov *et al.*, 2002).

Lorsqu'il justifie ses propres théories sur les causes de l'informalité en Amérique latine, de Soto écrit (1989*b*) : « de nombreux observateurs extérieurs examinent les économies d'Amérique latine et présument que des attitudes sociales ou culturelles propres à la région expliquent l'importance du phénomène de non-participation à l'économie formelle ». Il réagit en quelque sorte aux justifications culturelles de l'informalité et tente d'en fournir une plus concrète. Pourtant, ces raisonnements fondés sur la culture de l'évasion et du respect des normes persistent et méritent considération.

Levi (1988) fournit une explication en avançant l'idée que le respect volontaire des normes est une forme de contrat social implicite qui dépend de deux facteurs : premièrement, la qualité et la quantité de biens publics fournis par l'État en échange de paiements effectués par les citoyens et, deuxièmement, la propension des citoyens à respecter les normes. Le premier de ces facteurs est assez clair, mais le second l'est moins et l'on s'interroge sur les déterminants de cette propension.

De même, Fugazza et Jacques (2003) font valoir que l'appartenance au secteur informel a des coûts « objectifs » et « subjectifs ». Les coûts objectifs sont déterminés par la probabilité d'être pris et puni. Les coûts subjectifs sont plus flous et sont décrits comme les « coûts psychiques » de l'appartenance à l'économie informelle, qui varient d'un individu à l'autre. Pour renseigner les politiques publiques, il importe de savoir ce qui détermine ces « coûts psychiques », tout autant que de savoir pourquoi les citoyens respectent les obligations fiscales.

On peut toucher les limites de l'approche culturelle en imaginant un scénario dans lequel la culture du respect des normes deviendrait universelle dans les régions à forte prévalence de l'emploi informel. Il n'est pas évident qu'un tel changement aurait pour conséquence une augmentation importante de la part de l'emploi formel, ce qui laisse penser que les causes de la persistance de l'emploi informel sont de nature plus tangible. Tout comme la notion de « volonté », c'est probablement dans les pays où l'emploi informel est le plus répandu, le plus manifeste, au point même de devenir inévitable, que l'argument des cultures de l'évasion et du respect des normes est le moins pertinent.

En revanche, en plaçant l'accent sur le manque de capital, de Soto fournit une justification concrète de la persistance de l'emploi informel, qui vient utilement compléter l'approche de Lewis en considérant le secteur informel comme une source d'investissement supplémentaire. Tous deux se fondent sur la demande pour expliquer que la persistance de l'emploi informel est due au manque d'emplois formels, lui-même causé par un déficit d'investissement.

INSTITUTIONS ET RÉGLEMENTATIONS DU TRAVAIL FORMEL ET EMPLOI INFORMEL

Les institutions et les réglementations du travail sont souvent citées comme étant la cause des mauvaise statistiques de l'emploi, tant dans les pays développés qu'en développement. Selon cette vision, qui se focalise sur des conséquences négatives non voulues, les institutions et les réglementations ne sont que des grains de sable dans les rouages des marchés du travail. Dans une enquête passant en revue les principales études conduites dans les pays en développement,

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Freeman (2005) estime que l'argumentaire qui entoure cette idée n'est pas convaincant et ce, pour deux raisons. Premièrement, il explique que « de nombreux partisans de cette théorie sont *a priori* convaincus que les marchés du travail fonctionnent quasi parfaitement en l'absence d'institutions et laissent leurs *a priori* dicter leurs choix de modélisation et d'interprétation des résultats empiriques ». Deuxièmement, les données elles-mêmes, essentiellement fondées sur une analyse statistique multipays, ne sont pas concluantes.

Nous proposons ci-dessous un panorama nécessairement sélectif d'une importante littérature consacrée aux institutions et réglementations du travail formel et à l'emploi informel. Pour éviter que cette sélection ne soit pas elle-même le résultat d'*a priori*, nous nous sommes essentiellement fondés sur l'ouvrage de la Banque mondiale *Informality: Exit and Exclusion* (2007). Bien que ce rapport se concentre sur l'Amérique latine et les Caraïbes, il renferme une vaste étude de la littérature empirique pertinente et fournit donc un point de comparaison utile pour notre revue de littérature. Même si certaines études traitent ensemble différents aspects des institutions et de la réglementation du travail, les travaux concernant le coût de la sécurité de l'emploi, le pouvoir des syndicats, la réglementation générale sur les entreprises et leur création ainsi que les salaires minimums sont, dans la mesure du possible, traités individuellement.

Institutions et réglementation

Heckman et Pagés (2004) compilent et passent en revue plusieurs études portant sur l'impact des réglementations du travail en Amérique latine et dans les Caraïbes. Cet ouvrage est remarquable pour l'intérêt que les auteurs portent aux études analysant des microdonnées (représentant les individus). Les travaux les plus pertinents sont ceux qui évaluent l'effet des « coûts liés à la sécurité de l'emploi » (frais de licenciement) sur l'emploi formel en Argentine, à la Barbade, au Brésil, au Chili, en Jamaïque, au Pérou et à Trinidad-et-Tobago.

Une relation statistique significative entre augmentation des coûts liés à la sécurité de l'emploi et baisse du niveau de l'emploi apparaît dans deux de ces sept pays : l'Argentine et le Pérou. Mais quelles sont les conséquences de ces coûts sur l'emploi informel ? En ce qui concerne l'Argentine, la réponse est ambiguë, dans la mesure où différentes définitions de ce phénomène révèlent des évolutions contraires : si l'on désigne par « emploi informel » les travailleurs exerçant une activité dans des établissements informels, la part de l'emploi informel urbain a baissé durant les années 90 ; si l'on parle des travailleurs sans sécurité sociale, sa part a augmenté[4]. Le cas du Pérou est plus simple. Dans les années 90, les coûts liés à la sécurité de l'emploi ont chuté alors que l'emploi formel a augmenté (Saavedra et Torero, 2004). Toutes les mesures indiquent cependant que l'emploi informel urbain a augmenté encore plus rapidement, ce qui signifie que la baisse des coûts liés à la sécurité de l'emploi s'est accompagnée d'une augmentation de la part de l'emploi informel[5].

Le cas du Pérou n'est pas une anomalie : il est au contraire caractéristique de la relation entre évolution du coût de la sécurité de l'emploi et part de l'emploi informel en Amérique latine et aux Caraïbes, ainsi que dans les pays de l'OCDE. L'étude à consulter est celle de Heckman et Pagés-Serra (2000). Les auteurs y évaluent les conséquences du coût de la sécurité de l'emploi sur la part du travail indépendant (non agricole), correspondant au coût de licenciement d'un travailleur en vertu de la loi et exprimé en multiples du salaire mensuel. Il s'agit d'une analyse multipays de données de panel qui évalue des échantillons de pays d'Amérique latine, des Caraïbes et de pays de l'OCDE de 1990 à 1999. Les régressions principalement dues aux variations d'un pays à l'autre (moindres carrés ordinaires – MCO) démontrent l'existence d'une relation positive entre coût de la sécurité de l'emploi et part du travail indépendant. Par contraste, les régressions dues principalement à des modifications sur la durée (effets fixes) démontrent l'inverse. Ces données longitudinales constituent le meilleur test de l'impact d'une politique. Elles sont également plus solides, tant en ce qui concerne la force estimée que la signification statistique de la relation (tableau 3.1). Comme au Pérou, l'évolution du coût de la sécurité de l'emploi en Amérique latine et aux Caraïbes ainsi que dans les pays de l'OCDE est associée à une évolution contraire de la part de l'emploi informel. Ce qui signifie que la baisse des coûts de licenciement est associée à une augmentation de la part de l'emploi informel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 3.1. Effets estimés des coûts liés à la sécurité de l'emploi sur la part du travail indépendant

	MCO	Effets fixes
OCDE plus ALC	1.37 (5 %)	-8.43 (1 %)
ALC	1.09 (10%)	-8.34 (1 %)

Note: ALC : Amérique latine et Caraïbes.

Source : Heckman et Pagés-Serra (2000).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553715258515

Le pouvoir des syndicats

Galli et Kucera (2004) évaluent les effets sur l'emploi des droits accordés aux syndicats, tant dans les établissements formels qu'informels (selon la définition de l'OIT de 1993), à travers l'analyse de données de panel multipays évaluant un échantillon d'économies d'Amérique latine de 1990 à 1999. Pour ces auteurs, les pays où les travailleurs bénéficient de « droits civiques » plus importants ont tendance à afficher un taux d'emploi informel plus faible.

En plus des travaux de Paes de Barros et Corseuil, publiés dans Heckman et Pagés (2004), le Brésil a fait l'objet d'une étude par Bosch *et al.* (2007) qui tente de déterminer les causes de l'augmentation de la part de l'emploi informel dans les années 90, notamment à la lumière de la libéralisation du commerce et de la réforme constitutionnelle de 1988[6]. Elle évalue les effets du « pouvoir des syndicats » sur la part de l'emploi urbain formel, la création et la destruction d'emplois au travers d'une analyse de données de panel multisectorielles (avec le temps et l'industrie comme facteurs à effet fixe), de 1983 à 2002. Le pouvoir des syndicats est mesuré par le taux de syndicalisation dans un secteur donné. Cette étude évalue également les effets associés au coût des heures supplémentaires et aux coûts de licenciement[7]. Les résultats de la « spécification préférée » des auteurs indiquent que plus le taux de syndicalisation est élevé, plus la part de l'emploi formel l'est aussi (p. 20). De plus, les effets positifs ou négatifs estimés de l'adhésion syndicale et des coûts associés aux heures supplémentaires et aux licenciements sur la création et la destruction d'emploi s'annulent l'un l'autre avec le temps[8].

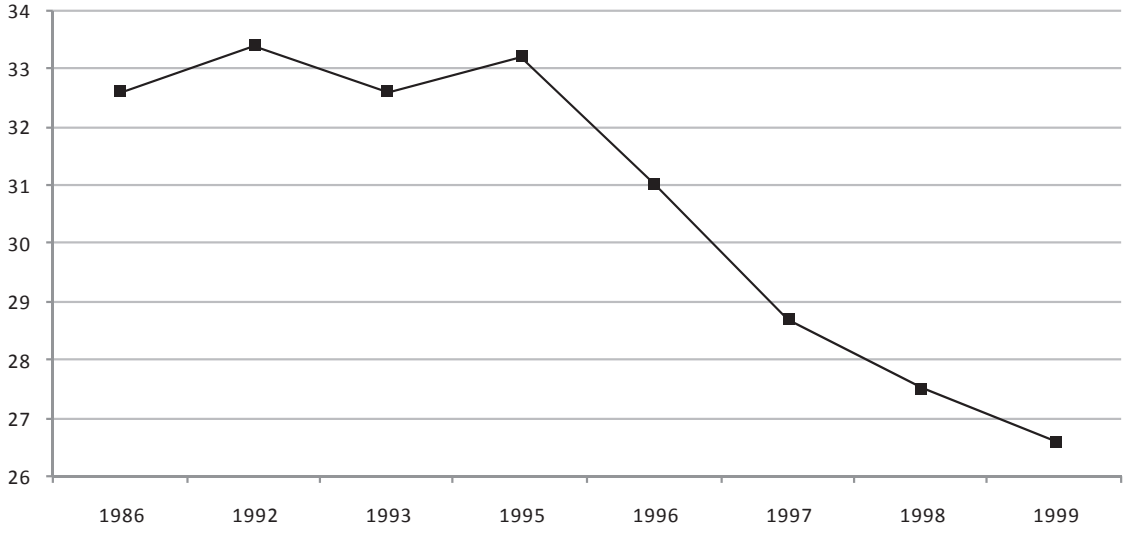
En dépit de ces résultats, les auteurs écrivent : « nous démontrons que la libéralisation du commerce a joué un rôle relativement limité dans cette augmentation [de la part de l'emploi informel]. En revanche, certains éléments semblent indiquer que plusieurs aspects de la réforme constitutionnelle, notamment la réglementation relative aux coûts de licenciement, aux heures supplémentaires et au pouvoir des syndicats, ont joué un rôle nettement plus important ».

Ils poursuivent ainsi : « une petite fraction de cette [augmentation de l'informalité] est engendrée par la libéralisation du commerce, le reste semblant dû à une augmentation des coûts du travail et à une réduction de la flexibilité provoquée par la réforme constitutionnelle ».

Les figures 3.6 et 3.7 illustrent l'évolution du taux de syndicalisation et des salaires industriels réels au Brésil durant cette période[9]. Les coûts de compensation horaire dans l'industrie (y compris les coûts non salariaux) ont également nettement baissé dans ce pays durant la période considérée, tout comme les salaires réels agrégés, tant dans les zones urbaines que rurales après le milieu des années 90 (OIT, 2007 ; Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada [IPEA], 2006). Il n'est pas évident aujourd'hui de concilier les conclusions de ces auteurs et le brusque repli de ces indicateurs.

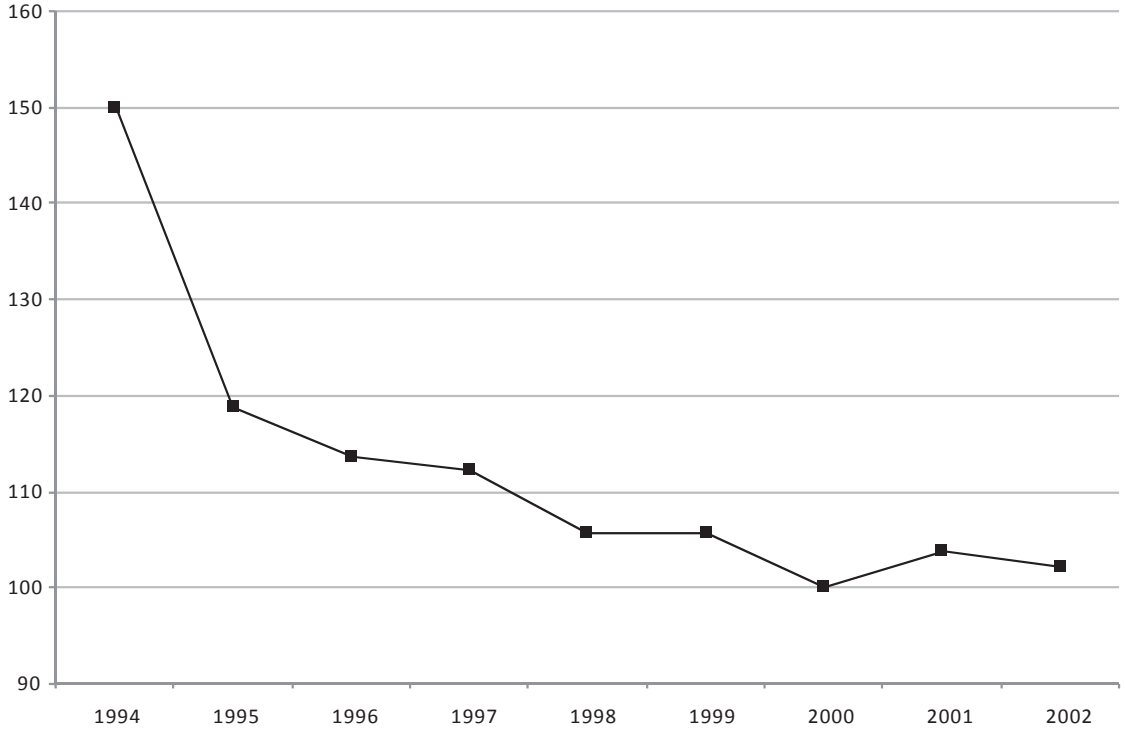
ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Figure 3.6. Taux de syndicalisation au Brésil, 1986-99
(en pourcentage)



Source : Bosch *et al.* (2007).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553338228115

Figure 3.7. Indice du salaire réel dans l'industrie au Brésil, 1994-2002
(2000 = 100)



Source : OIT (2007).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553358358827

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Les effets de la réglementation

Besley et Burgess (2004) traitent des effets économiques du droit du travail en Inde. Ces auteurs construisent un indicateur, égal à plus un ou moins un, des modifications apportées au droit du travail et notamment à l'*Industrial Disputes Act* (loi sur les litiges industriels – IDA). Ils s'en servent pour analyser des données de panel multi-États pour la période allant de 1958 à 1992. Ils concluent que les amendements « favorables aux travailleurs » apportés à l'IDA sont associés à une baisse de la production et de l'emploi dans les entreprises industrielles formelles et à une hausse de la production dans les entreprises industrielles informelles[10]. Cette étude (et d'autres effectuées à l'aide de l'indicateur de Besley et Burgess) a été critiquée à divers égards, notamment par Bhattacharjea (2006). Ce dernier évoque certains problèmes liés à l'indicateur et parle de « classification inappropriée des amendements individuels, de codage sommaire de modifications non susceptibles d'êtres mesurées ou comparées à l'aide d'un indicateur +1 ou –1 et d'un cumul trompeur sur la durée ». Il note également que l'indicateur ne rend pas compte des interprétations de l'IDA par les tribunaux, ni du fait que cette loi n'est que l'un des 45 textes législatifs (au minimum) relatifs au travail au niveau national. Enfin, Bhattacharjea écrit : « les résultats de leur [Besley et Burgess] analyse économétrique sont extrêmement fragiles », en ce qui concerne notamment la spécification du modèle.

Loayza et Rigolini (2006) évaluent les effets des réglementations relatives « au crédit, au travail et aux entreprises » sur la part du travail indépendant (urbain et rural) dans une analyse de données de panel multipays pour la période allant du milieu des années 80 à 2004. Ils travaillent sur des échantillons de pays développés et en développement[11]. Pour l'échantillon complet de 42 pays, l'étude montre qu'il existe une relation marginale statistiquement significative (10 pour cent) entre le renforcement de la réglementation et la hausse du travail indépendant. Cependant, dans les échantillons concernant uniquement les pays en développement ou uniquement ceux d'Amérique latine et des Caraïbes, la relation est contraire, bien qu'elle ne soit pas statistiquement significative. En bref, aussi faible que soit la relation pour l'échantillon complet des pays, elle est inexistante pour les échantillons constitués uniquement de pays en développement. Par conséquent, cette étude ne prouve pas de manière convaincante que le renforcement de la réglementation conduit à une hausse de l'emploi informel.

Le rapport de la Banque mondiale (2007*b*) se réfère à Djankov *et al.* (2002) et à Friedman *et al.* (2000) à propos de l'affirmation suivante : « une part substantielle de la littérature considère que la taille du secteur informel est déterminée en grande partie par des distorsions de la réglementation ou par la corruption ». Pourtant, les travaux de Djankov *et al.* peuvent être interprétés comme une illustration des effets potentiellement négatifs de réglementations mal conçues et mal appliquées plutôt que de « distorsions de la réglementation » en tant que telles. Pour l'année 1999, sur un échantillon de 85 pays développés et en développement, l'étude révèle une forte corrélation positive entre le nombre de procédures (y compris celles liées au travail et à la sécurité sociale) requises pour la création d'une entreprise et la taille de l'« économie non officielle », mesurée en part du PIB et en part de la main-d'œuvre[12]. Cependant, le nombre de ces procédures indique dans quelle mesure un État tente de réglementer le travail à travers la création d'entreprises (c'est-à-dire la façon dont il régule le travail) plutôt que la force de contrainte générale du droit du travail ou des conditions de travail de fait dans un pays. À cet égard, la comparaison entre le Canada et la Chine est frappante : le premier ne requiert que deux démarches pour lancer une entreprise – aucune n'étant liée à la main-d'œuvre ou à la sécurité sociale – alors que la seconde en exige 12 – dont cinq concernent la main-d'œuvre et la sécurité sociale.

La principale découverte de Friedman *et al.* (2000) a trait à la corruption et aux impôts. Ils la résument de la manière suivante : « sur 69 pays [développés et en développement dans les années 90], les niveaux de taxation élevés sont associés à une moindre activité non officielle en pourcentage du PIB, alors que la corruption a pour corollaire une activité non officielle plus importante »[13]. Ces travaux laissent ouverte la possibilité qu'un niveau plus élevé de fiscalité puisse être associé à une réglementation plus contraignante – dans l'hypothèse où les coûts associés à la réglementation sont couverts par les impôts – et donc que des réglementations

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

plus contraignantes soient associées à une limitation de l'activité « non officielle ». Ces résultats sont également en contradiction avec l'approche des cultures d'évasion et de respect des normes, pour laquelle on s'attendrait à ce qu'un niveau plus élevé de fiscalité soit associé à une augmentation de l'activité non officielle, et non à une baisse.

Le salaire minimum

Maloney et Nuñez Mendez (2003), tout comme Arango et Pachón (2004) déduisent de microdonnées sur la Colombie que l'élévation du salaire minimum est associée à une baisse de l'emploi et à une hausse du chômage. Si ces études ne se focalisent pas sur la distinction entre emploi formel et informel, elles estiment néanmoins que les effets sont plus faibles sur le travail indépendant que sur d'autres formes d'emploi, en accord avec la vision selon laquelle une augmentation des salaires minimums conduit à une augmentation de la part de l'emploi indépendant.

Le cas de la Colombie a valeur d'avertissement. Il montre que des réglementations du travail mal conçues et mal mises en œuvre peuvent avoir des répercussions négatives. Ainsi, à la fin des années 90, le salaire minimum colombien était déjà l'un des plus élevés de la région quand il a été encore augmenté en plein milieu d'une récession importante durant laquelle le taux de chômage a plus que doublé pour atteindre le niveau record de 20 pour cent. Mais ce cas n'est pas représentatif. Une étude de Lemos sur le Brésil (2007) démontre par exemple que l'augmentation du salaire minimum a eu l'effet recherché, puisqu'elle a réduit les inégalités de revenu sans provoquer une diminution fâcheuse de l'emploi, ni pour les travailleurs en général, ni pour les travailleurs vulnérables. Plus généralement, l'effet du salaire minimum sur l'emploi formel dépend d'un ensemble de facteurs qui viennent s'ajouter à la santé de l'économie, parmi lesquels figure la différence entre le salaire minimum et les niveaux de salaire pratiqués[14].

Le tableau 3.2 récapitule les données empiriques. Certains des résultats de la littérature statistiquement les plus solides démontrent l'existence d'une relation positive entre la force des institutions et de la réglementation du travail et la part de l'emploi formel. Cependant, la plupart des études montrent qu'il n'y a pas réellement de relation. En bref, les données empiriques ne confirment pas l'idée selon laquelle les institutions et les réglementations relatives au travail formel seraient l'une des causes de la persistance de l'emploi informel.

Tableau 3.2. Études empiriques concernant les réglementations portant sur le travail formel et l'emploi informel

Références	Aperçu
Heckman et Pagés (2004)	On ne constate de relation statistiquement significative entre l'augmentation des coûts liés à la sécurité de l'emploi et la baisse de l'emploi formel que dans deux des sept pays d'Amérique latine et des Caraïbes évalués : l'Argentine et le Pérou. Cependant, ces résultats n'ont pas de conséquence claire pour l'emploi informel. Pendant la période considérée, la part de l'emploi informel en Argentine a divergé selon les mesures – alors qu'elle a augmenté au Pérou selon toutes les mesures, bien que les coûts liés à la sécurité de l'emploi aient chuté.
Heckman et Pagés-Serra (2000)	Pour un échantillon de pays de l'OCDE et d'Amérique latine et des Caraïbes, les résultats MCO (influencés principalement par des variations entre pays) indiquent une relation positive entre coûts liés à la sécurité de l'emploi et part du travail indépendant. Les résultats d'effets fixes (influencés par des modifications sur la durée) montrent une relation négative plus forte entre coûts liés à la sécurité de l'emploi et part du travail indépendant, ce qui est cohérent avec le cas du Pérou noté ci-dessus.
Galli et Kucera (2004)	Pour un échantillon de pays d'Amérique latine, on constate que des « droits civiques » plus forts sont associés à une part plus importante de l'emploi formel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Bosch *et al.* (2007)	Les auteurs attribuent l'augmentation de la part de l'emploi informel au Brésil dans les années 1990 à « l'augmentation des coûts du travail » et « aux réglementations relatives aux coûts de licenciement, aux heures supplémentaires et au pouvoir des syndicats ». Cependant, ces conclusions ne sont pas confirmées par l'analyse économétrique de l'étude ni par les modèles de déclin du taux de syndicalisation et des coûts de la main-d'œuvre.
Besley et Burgess (2004) et Bhattacharjea (2006)	Besley et Burgess (2004) concluent que les amendements « favorables aux travailleurs » apportés à l'*Industrial Disputes Act* en Inde sont associés à une baisse de la production industrielle formelle et de l'emploi, ainsi qu'à une hausse de la production industrielle informelle, mais leurs indicateurs et leur analyse ont été abondamment critiqués, notamment par Bhattacharjea (2006).
Loayza et Rigolini (2006)	Pour un échantillon de pays développés et en développement, le renforcement de la réglementation relative « au crédit, au travail et aux entreprises » est associé à une hausse du travail indépendant (signification statistique de 10 pour cent). Cela ne se vérifie pas sur des échantillons constitués uniquement de pays développés, où les coefficients estimés pertinents sont de signe opposé (bien que statistiquement non significatifs).
Djankov *et al*. (2002)	Pour un échantillon de pays développés et en développement, le nombre de procédures nécessaires au lancement d'une entreprise est associé à une croissance de l'économie « non officielle », mesurée en part du PIB et en part de la population active. Cependant, le nombre de démarches indique davantage les moyens utilisés par un pays pour réglementer le travail que la force de la réglementation et des conditions de travail de fait. Par exemple, alors que la Chine exige l'accomplissement de cinq formalités liées à la main-d'œuvre et à la sécurité sociale, le Canada n'en requiert aucune.
Friedman *et al*. (2000)	Pour un échantillon de pays développés et en développement, le niveau de fiscalité élevé et le faible degré de corruption sont associés à une économie « non officielle » moindre, mesurée en part du PIB. Une réglementation encore plus exigeante peut avoir pour conséquence une réduction de l'économie « non officielle » si l'on suppose que les coûts associés à la réglementation sont couverts par les impôts.
Maloney et Nuñez Mendez (2003) et Arango et Pachón (2004)	À la fin des années 1990, au cœur d'une grave récession, la Colombie a augmenté le niveau des salaires minimums, ce qui a entraîné une hausse du chômage et une baisse de l'emploi, avec des effets plus nuancés sur le travail indépendant que sur d'autres formes d'emploi.
Lemos (2007)	L'augmentation du salaire minimum au Brésil est associée à une réduction de l'inégalité des revenus, mais non à une baisse de l'emploi, que ce soit pour les travailleurs en général ou pour les travailleurs vulnérables.

MONDIALISATION, EMPLOIS PRÉCAIRES ET EMPLOI INFORMEL

De nombreuses chaînes causales relient la mondialisation et l'emploi informel. Conformément à la distinction établie par Ranis et Stewart (1999) entre composantes traditionnelles et modernisantes du secteur informel, la mondialisation peut accroître les relations de production entre établissements formels et informels, à travers par exemple la sous-traitance dans une chaîne mondiale d'approvisionnement. Cela pourrait engendrer une expansion de l'emploi informel modernisant. Mais cela peut aussi causer une expansion de l'emploi informel traditionnel, dans ce sens où une part importante de l'emploi dans les industries exportatrices à fort taux de main-d'œuvre repose sur les ménages (avec une quantité disproportionnée de femmes) (Carr et Chen, 2001).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Carr et Chen (2001) évoquent plusieurs relations envisageables entre mondialisation et emploi informel. Pour eux, ce phénomène a intensifié la concurrence, poussant les entreprises à s'appuyer sans cesse davantage sur des travailleurs informels moins coûteux, que ce soit à travers les accords de sous-traitance des entreprises multinationales ou à travers des relations d'emploi informel au sein d'établissements formels. D'un autre côté, les multinationales installées dans les pays en développement tendent à proposer de meilleurs salaires et de meilleures conditions de travail que les entreprises locales (Brown *et al.*, 2003). De plus, leur présence facilite sans doute l'accès des entreprises locales aux marchés internationaux (Hanson, 2001). Dans ce sens, la mondialisation peut être associée à la croissance de l'emploi formel salarié et à l'amélioration des perspectives des entreprises exportatrices locales, qu'elles soient formelles ou informelles.

Si les IDE représentent les activités des multinationales, Carr et Chen (2001) s'intéressent pourtant également aux flux de capitaux à court terme. Ils font valoir que les crises financières résultant de la volatilité des capitaux à court terme provoquent un déclin de l'emploi formel, au moins dans un premier temps. Les résultats d'une étude sur la république de Corée viennent confirmer cette hypothèse (Lee et Lee, 2007), puisqu'ils révèlent une forte augmentation de l'emploi irrégulier (en grande partie informel) dans la foulée de la crise financière de la fin des années 90 et qui persiste encore aujourd'hui.

La croissance économique mondiale a ralenti ces dernières décennies par rapport à l'immédiat après-Seconde guerre mondiale, y compris dans une grande partie du monde en développement. La crise financière mondiale actuelle exacerbe grandement ce problème, de nombreux pays étant confrontés à la perspective d'une croissance nulle, voire négative dans un avenir proche. En plus, l'emploi informel émerge sous différentes formes, par exemple au sein d'établissements formels et dans les chaînes mondiales d'approvisionnement. Ces évolutions sont associées à une croissance plus généralisée de différentes formes d'emploi irrégulier incluant le travail occasionnel, le travail contractuel et temporaire et l'emploi déguisé.

Préoccupée par l'augmentation de ces formes d'emploi informel, l'OIT a adopté une nouvelle définition de l'emploi informel en 2003 (Hussmanns, 2005)[15]. L'Organisation a mis à jour sa définition précédente fondée sur l'emploi dans les établissements informels, en se préoccupant notamment de l'emploi informel dans les établissements formels. En effet, bien que travaillant dans ces établissements, certains employés ne bénéficient pas de la couverture sociale, ne sont pas protégés par le droit du travail et ne bénéficient pas des mêmes avantages liés à l'emploi que les employés réguliers.

L'adoption de cette définition étant relativement récente, les données sont pour l'instant insuffisantes pour permettre une évaluation générale de l'ampleur et de la croissance de l'emploi informel dans les établissements formels. Pourtant, les observations qui ont motivé cette adoption suggèrent que ce phénomène pourrait être une cause importante de la persistance de l'emploi informel. De ce fait, il est possible que, même lorsque l'emploi augmente dans les établissements formels, la part de l'emploi informel reste la même.

On distingue deux types de chaînes mondiales d'approvisionnement : celles qui sont orientées client et celles qui sont orientées producteur. Les premières sont présentes dans des secteurs comme le textile et les chaussures et les secondes dans l'automobile et l'électronique (Gereffi, 1994). Désormais, les chaînes mondiales d'approvisionnement occupent aussi une place importante dans l'agriculture, y compris dans l'exportation de produits non traditionnels. Comme ces chaînes sont par nature étendues et décentralisées, il est difficile d'estimer le nombre de travailleurs, particulièrement de travailleurs informels, qu'elles mobilisent. Toutefois, les chercheurs estiment tous que ce nombre est important et qu'il progresse (Carr et Chen, 2001 ; Barrientos, à paraître en 2009 ; Posthuma, à paraître en 2009). Ainsi Gereffi (2005) parle de « grand transfert mondial des emplois » pour faire référence aux conséquences sur l'emploi de la délocalisation de la production.

Les études de cas consacrées à l'emploi dans les chaînes mondiales d'approvisionnement montrent que les travailleurs informels sont présents à tous les niveaux, depuis les maillons supérieurs, où les entreprises complètent souvent un noyau de travailleurs formels par des

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

travailleurs contractuels et une production externalisée, jusqu'aux maillons inférieurs, où la prévalence des travailleurs informels est particulièrement forte (Barrientos, 2009). Ces études montrent également que les efforts accomplis pour améliorer les conditions de travail à travers des initiatives non contraignantes organisées par des ONG et des campagnes syndicales n'ont, la plupart du temps, pas touché les travailleurs informels. Les gouvernements ont également été critiqués en la matière, tant en ce qui concerne l'application des normes que le droit du travail, qui ne prévoit pas nécessairement de protection pour les travailleurs informels, ce qui a conduit à des « vides législatifs importants » (Posthuma, 2009). Ainsi, la présence des travailleurs informels est généralisée à tous les niveaux des chaînes mondiales d'approvisionnement, les perspectives d'amélioration de leurs conditions de travail restent floues mais, en plus, les possibilités de progresser vers des activités à plus forte valeur ajoutée apparaissent également limitées (Posthuma, 2009).

Les chaînes mondiales d'approvisionnement fournissent aux entreprises situées en haut de ces chaînes des avantages concurrentiels en termes de coût, de flexibilité et de transfert du risque. Pour cette raison, elles devraient continuer à se développer, tout comme l'emploi informel auquel elles ont recours. Dans les années à venir, la croissance de ce type d'emploi va constituer un problème de plus en plus pressant, que la croissance économique à elle seule ne permettra vraisemblablement pas de résoudre. Les politiques devront donc se pencher sur ces questions.

CONCLUSION

Nous nous sommes surtout intéressés ici aux relations entre croissance économique et réduction de l'emploi informel. D'un point de vue historique, la croissance économique et, plus généralement, le développement ont été associés à une hausse de l'emploi formel et à une baisse de l'emploi informel. Pourtant, au cours des dernières décennies, la croissance économique mondiale a ralenti. Plus important, la relation entre ces phénomènes semble s'être affaiblie avec l'émergence de nouvelles formes d'emploi informel au sein d'établissements formels ou de chaînes mondiales d'approvisionnement, par exemple.

Comme le prouve la littérature consacrée au dualisme du secteur informel, l'emploi informel revêt de multiples formes, dont nombre d'entre elles (de catégorie supérieure et d'accès facile, modernisantes et traditionnelles) peuvent être reliées à des établissements formels par des chaînes mondiales d'approvisionnement. Loin d'être éradiquées par la croissance économique, ces formes d'emploi informel peuvent au contraire lui être complémentaires. Cette observation vaut également pour l'emploi informel dans des établissements formels.

Dans quelle mesure ces évolutions ont-elles affaibli la relation entre croissance économique et réduction de l'emploi informel ? En d'autres termes, quel est le degré de persistance de l'emploi informel même en période de croissance économique robuste ? Ces questions appellent manifestement une réponse nuancée et les informations systématiques quant à l'étendue et à la croissance des formes émergentes d'emploi informel font actuellement défaut. Les observations empiriques suggèrent cependant que ces évolutions risquent de remettre en question les politiques de réduction de l'emploi informel reposant sur la croissance. En effet, bien que nécessaire, cette dernière semble insuffisante.

Nous avons replacé ces évolutions au sein des cadres théoriques les plus utilisés pour expliquer l'emploi informel. Pour certains, les travaux de Lewis (1954) restent pertinents pour réfléchir aux causes de la persistance de l'emploi informel. Selon cet auteur, le problème fondamental est le manque d'emplois dans le secteur formel (qu'il appelle secteur capitaliste), lui-même causé par un manque d'investissement dans ce même secteur. Nous avançons l'idée que les travaux de de Soto (2000) peuvent former un complément utile à cette approche, notamment parce qu'ils mettent l'accent sur le secteur informel en tant que source d'investissement.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Nous avons également passé en revue les données empiriques sur les effets des réglementations et des institutions du travail formel sur l'emploi informel. Elles pointent toutes dans une même direction, suggérant qu'il serait cohérent de tenter simultanément de réduire l'emploi informel et d'améliorer la qualité de l'emploi formel à travers les institutions du travail et la réglementation. Mais les exceptions – l'augmentation du salaire minimum au cœur d'une grave récession ou le nombre de formalités pour la création d'une entreprise – sont instructives. Globalement, ces données semblent montrer que le débat ne doit pas se focaliser sur l'antagonisme entre régulation et dérégulation en tant que telles. Il faudrait plutôt concevoir et mettre en œuvre des réglementations du travail optimales dans le contexte spécifique d'un pays et d'une période précise.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

NOTES

1. Les économies d'agglomération concernent également les services de sorte qu'un développement économique davantage fondé sur les services ne résout pas nécessairement le problème.

2. Une étude portant sur la Côte d'Ivoire vient ainsi confirmer cette opinion. Elle estime que les travailleurs urbains qui souhaitent occuper un emploi formel sont deux fois plus nombreux que ceux qui en occupent effectivement un et que seulement un travailleur urbain informel de la catégorie inférieure sur trois est satisfait d'appartenir à cette catégorie (Günther et Launov, 2006). Même le cas du Mexique n'est pas tout à fait clair, puisqu'une étude de Duval-Hernández (2006) analyse les microdonnées différemment et estime qu'une vaste majorité des travailleurs mexicains urbains du secteur informel subissent en fait cette situation.

3. Dans leur définition du « secteur inorganisé », Sakthivel et Joddar (2006) indiquent qu'il est « essentiellement basé sur les variables suivantes : *a)* statut dans la profession (travailleur salarié/régulier, travailleur salarié occasionnel et travailleur indépendant) ; *b)* type d'entreprise ; *c)* nombre de travailleurs ; *d)* type d'emploi (à temps partiel/temporaire, etc.) ; et *e)* couverture par un fonds de prévoyance ».

4. Cela tient à une modification de la composition de l'emploi en faveur des établissements formels, qui s'est accompagnée d'une réduction de la couverture de sécurité sociale, tant dans les établissements formels qu'informels (Galli et Kucera, 2008). La définition de l'emploi dans les établissements informels est conforme à celle de 1993 de l'OIT, qui inclut les salariés des petites entreprises, les travailleurs indépendants (hors professions libérales) et les employés de maison. L'indice des coûts de la sécurité de l'emploi établi par Heckman et Pagés-Serra (2004) ne fait apparaître aucune évolution en Argentine dans les années 90.

5. Les données de Saavedra et Torero concernent Lima. Voir Heckman et Pagés-Serra (2000) et Galli et Kucera (2008) pour des éléments corroborants.

6. Les données de Bosch *et al.* révèlent une augmentation générale de la part de l'emploi informel urbain (travailleurs indépendants et salariés informels) d'environ 10 points de pourcentage entre 1990 et 2002, avec un léger déclin entre 2000 et 2002. Sur la base d'autres définitions de l'emploi informel, Gasparini et Tornarolli (2007) ainsi que Ernst (2008) présentent différentes tendances de l'évolution de l'emploi informel au Brésil. Sur la période 1990-2003, Gasparini et Tornarolli observent un pic de la part de l'emploi informel en 1996 en se basant sur une définition fonction de la « protection sociale » (travailleurs titulaires d'une retraite liée à leur emploi), avec une augmentation générale d'environ sept points de pourcentage sur la période et, en se basant sur une définition « productive » (travailleurs indépendants non qualifiés, travailleurs non rémunérés et travailleurs salariés dans de petites entreprises privées), ils observent un pic en 1999, avec une augmentation générale d'environ deux points de pourcentage. Sur la période 1992-2004, Ernst observe un pic de la part de l'emploi informel non agricole en 1999, à partir d'une définition basée sur la situation dans la profession (travailleurs indépendants, non déclarés, non rémunérés et de subsistance), avec une augmentation générale d'environ deux points de pourcentage sur la période.

7. Avec comme variables de substitution respectives la part des employés travaillant un nombre d'heures supérieur à la limite légale de 44 heures imposée par la réforme et l'indemnité moyenne de licenciement. Tout comme le taux de syndicalisation, ces variables sont construites comme des moyennes annuelles par secteur pour la période précédant 1988, multipliées par une variable indicatrice, avec une rupture en 1988/1989.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

8. C'est-à-dire que les coefficients estimés concernant les variables immédiates et décalées (un an) sont d'une ampleur proche et de signe opposé. Cela se vérifie particulièrement pour les coefficients estimés de création d'emplois formels, mais également pour les effets estimés des heures supplémentaires et des coûts de licenciement sur la part de l'emploi formel.

9. Les données de Bosch *et al.* (2007) relatives à l'adhésion syndicale sont construites à partir de l'enquête nationale sur les ménages du Brésil concernant les « individus âgés de 18 à 65 ans, économiquement actifs dans le secteur formel et gagnant un salaire positif ». On constate dans cette même étude que pour tous les salariés, le taux de syndicalisation a beaucoup moins baissé, passant de 22 pour cent en 1988 à 20 pour cent en 2002 (Cardoso, 2004).

10. Les auteurs considèrent comme formelles les entreprises enregistrées : « les entreprises doivent s'enregistrer si elles ont *i)* plus de dix employés et une alimentation électrique ou *ii)* si elles ont plus de 20 employés et n'utilisent pas l'électricité ».

11. L'étude a recours à un indice développé par le Fraser Institute qui aborde, en un lot commun, les « réglementations relatives au crédit, au travail et aux entreprises ». Les cinq composantes relatives au droit du travail traitent de l'« impact du salaire minimum », des « pratiques d'embauche et de licenciement », de la « négociation collective centralisée », des « allocations chômage » et de « l'usage de conscrits pour obtenir du personnel militaire ». Dix des 15 composantes de l'indice relatif au « crédit, au travail et aux entreprises » ne sont pas basées sur le codage de la réglementation, mais plutôt sur des réponses à des enquêtes (Fraser Institute, 2008).

12. Les auteur les définissent comme la « taille de l'économie souterraine en pourcentage du PIB », en se basant largement sur les données de Schneider et Enste (2000) et la « part de la main-d'œuvre employée dans l'économie non officielle dans la capitale de chaque pays » sur la base de données de Schneider (2000) et de la base de données sur les indicateurs urbains Global Urban Indicators Database (Djankov *et al.*, 2002).

13. Comme pour Djankov *et al.* (2002), les données relatives à l'activité « non officielle » proviennent des travaux de Schneider et Enste (1998).

14. Pour une discussion complète et détaillée du fonctionnement et de l'impact du salaire minimum dans les pays développés, voir Saget (2006) et Eyraud et Saget (2008).

15. En 2006, des préoccupations similaires concernant « le phénomène de plus en plus répandu des travailleurs dépendants manquant de protection » ont conduit à l'adoption de la Recommandation sur la relation de travail (R198) de l'OIT, qui pose des jalons pour la définition de la relation de travail (OIT, 2008).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RÉFÉRENCES

Anker, R., I. Chernyshev, P. Egger, F. Mehran et J. Ritter (2002), "Measuring Decent Work with Statistical Indicators", *Policy Integration Department Working Paper* No. 2, BIT, Genève.

Arango, C. et A. Pachón (2004), "Minimum Wages in Colombia: Holding the Middle with a Bite on the Poor", *Borradores de Economía 280*, Banco de la República, Bogotá.

Banque Mondiale (2007*a*), *World Development Indicators,* Washington, D.C. Disponible en ligne : http://publications.worldbank.org/WDI.

Banque Mondiale (2007*b*), *Informality: Exit and Exclusion*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Barrientos, S. (2009), "Decent Work in Global Production Networks – Challenge for Vulnerable Workers", *in* Posthuma, A. et D. Nathan (dir. pub.), *Labour in Global Production Networks,* Oxford University Press, New Delhi, à paraître.

Berg, J. et D. Kucera (dir. pub.) (2008), *In Defence of Labour Market Institutions: Cultivating Justice in the Developing World,* Houndmills, Basingstoke, Hampshire et New York, Palgrave MacMillan et BIT, Genève.

Besley, T. et R. Burgess (2004), "Can Labor Regulation Hinder Higher Economic Performance? Evidence from India", *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 119, n° 1.

Betcherman, G. (2002), *An Overview of Labor Markets World-wide: Key Trends and Major Policy Issues*, Social Protection Unit, Banque mondiale, Washington, D.C., mars.

Bhattacharjea, A. (2006), "Labour Market Regulation and Industrial Performance in India: A Critical Review of the Empirical Evidence", *The Indian Journal of Labour Economics,* vol. 49, n° 2.

Bosch, M., E. Goni et W. Maloney (2007), "The Determinants of Rising Informality in Brazil: Evidence from Gross Worker Flows", *IZA Discussion Paper* n° 2970, Institute for the Study of Labour, Bonn.

Brown, D., A. Deardorff et R. Stern (2003), "The Effects of Multinational Production on Wages and Working Conditions in Developing Countries", *NBER Working Papers* n° 9669, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Cardoso, A. (2004), "Industrial Relations, Social Dialogue and Employment in Argentina, Brazil and Mexico", *Employment Strategy Department Working Paper* n° 7, BIT, Genève.

Carr, M. et M. Chen (2001), "Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor", *WIEGO Working Paper,* Cambridge, MA.

Culpeper, R. (2002), "Demystifying Hernando de Soto: A Review of The Mystery of Capital", préparé pour une présentation à l'Administrators' Colloquium, Ottawa, 26 mars.

Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes et A. Shleifer (2002), "The Regulation of Entry", *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 117, n° 1.

Duval-Hernandez, R. (2006), "Informality, Segmentation and Earnings in Urban Mexico", ronéo, Center for US-Mexican Studies, San Diego.

Ernst, C. (2008), "Recent Dynamics in Brazil's Labour Market", *Economic and Labour Market Analysis Department Working Paper* n° 10, BIT, Genève.

Eyraud, F. et C. Saget (2008), "The Revival of Minimum Wage Setting Institutions", *in* Berg, J. et D. Kucera (dir. pub.), *In Defence of Labour Market Institutions: Cultivating Justice in the Developing World,* Houndmills, Basingstoke, Hampshire et New York, Palgrave MacMillan, BIT, Genève.

Fields, G. (1975), "Rural-urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job-search Activity in LDCs", *Journal of Development Economics*, vol. 2, n° 2.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Fields, G. (1990), « La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorique et l'empirique », *in* Turnham, D., B. Salomé et A. Schwarz (dir. pub.), *Nouvelles approches du secteur informel*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Fields, G. (2004), "Dualism in the Labour Market: A Perspective on the Lewis Model After Half a Century", *The Manchester School,* vol. 72, n° 6.

Fields, G. (2005*a*), "A Welfare Economic Analysis of Labor Market Policies in the Harris-Todaro Model", *Journal of Development Economics,* vol. 76, n° 1.

Fields, G. (2005*b*), "A Guide to Multisector Labor Market Models", *World Bank Social Protection Discussion Paper Series* No. 0505, Banque mondiale, Washington, D.C.

Fraser Institute (2008), http://fraserinstitute.org.

Freeman, R. (2005), "Labour Market Institutions without Blinders: The Debate over Flexibility and Labour Market Performance", *NBER Working Paper,* n° 11286, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Friedman, E., S. Johnson, D. Kaufmann et P. Zoido-Lobaton (2000), "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries", *Journal of Public Economics*, vol. 76, n° 3.

Fugazza, M. et J. Jacques (2003), "Labor Market Institutions, Taxation and the Underground Economy", *Journal of Public Economics*, vol. 88.

Funkhouser, E. (1997), "Mobility and Labor Market Segmentation: the Urban Labor Market in El Salvador", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, n° 1.

Galli, R. et D. Kucera (2004), "Labor Standards and Informal Employment in Latin America", *World Development,* vol. 32, n° 5.

Galli, R. et D. Kucera (2008), "Gender, Informality and Employment Adjustment in Latin America", *ILO Policy Integration Department Working Paper* No. 85, BIT, Genève.

Gasparini, L. et L. Tornarolli (2007), "Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata", *CEDLAS Working Paper* n° 0046, Centro de estudios Distributivos, Laborales y Sociales, La Plata.

Gereffi, G. (1994), "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks", *in* Gereffi, G. et M. Korzeniewicz (dir. pub.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.

Gereffi, G. (2005), "The New Offshoring of Jobs and Global Development", *OIT Social Policy Lectures*, BIT, Jamaïque.

Gereffi, G. et M. Korzeniewicz (dir. pub.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.

Global Urban Indicators Database (2000), http://ww2.unhabitat.org/programmes/guo/guo_indicators.asp.

Günther, I. et A. Launov (2006), "Competitive and Segmented Informal Labor Markets", *IZA Discussion Paper* n° 2349, Institute for the Study of Labor, Bonn.

Hanson, G. (2001), "Should Nations Promote Foreign Direct Investment?", *UNCTAD and Center for International Development G-24 Discussion Paper* n° 9, Cnuced et CID, Genève.

Harris, J. et M. Todaro (1970), "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review,* vol. 60, n° 1.

Hart, K. (1973), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, n° 1.

Heckman, J. et C. Pagés (dir. pub.) (2004), *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*, University of Chicago Press, Chicago, ILL.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Heckman, J. et C. Pagés-Serra (2000), "The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets", *Economia: The Journal of Latin American and Caribbean Economic Association,* 1, No. 1.

Heston, A., R. Summers et B. Aten (2006), *Penn World Tables Version 6.2*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices, University of Pennsylvania, PA.

Hussmanns, R. (2005), "Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment", *OIT Policy Integration Department Working Paper* No. 53, BIT, Genève.

Instituto de Pesquisa Economica Aplicada (IPEA) (2006), *Brasil: O estado de uma naçao*, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasilia.

Lee, B.-H. et S. Lee (2007), "Minding the Gap: Non-regular Employment and Labour Market Segmentation in the Republic of Korea", *OIT Conditions of Work and Employment Series* No. 19, BIT, Genève.

Lemos, S. (2007), "Minimum Wage Effects across the Private and Public Sectors in Brazil", *Journal of Development Studies*, vol. 43, n° 4.

Levi, M. (1988), *Of Rule and Revenue*, University of California Press, Berkeley, CA.

Lewis, W.-A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School,* vol. 22, n° 2.

Loayza, N. et J. Rigolini (2006), "Informality Trends and Cycles", *Policy Research Working Paper Series* No. 4078, Banque mondiale, Washington, D.C.

Maloney, W. (2004), "Informality Revisited", *World Development,* vol. 32, n° 7.

Maloney, W. et M.-J. Nuñez Mendez (2003), "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America", *NBER Working Paper* No. 9800, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

OIT (2002), *Travail décent et économie informelle*, BIT, Genève.

OIT (2007), *Key Indicators of the Labour Market,* 5e edition, BIT, Genève.

OIT (2008), *Employment Relationship*, www.ilo/public/english/dialogue/ifpdial/areas/legislation/employ.htm, consulté le 6 novembre 2008.

Paes de Barros, R. et C. Corseuil (2004), "The Impact of Regulations on Brazilian Labor Market Performance", *in* Heckman, J. et C. Pagés (dir. pub.), *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*, University of Chicago Press, Chicago.

Pieper, U. (2000), "Deindustrialisation and the Social and Economic Sustainability Nexus in Developing Countries: Cross-country Evidence on Productivity and Employment", *The Journal of Development Studies*, vol. 26, no. 4.

Posthuma, A. (2009), "Challenges for Promoting Decent Work in Global Production Networks: Emergence of a Next Generation of Labour Regulation", *in* Posthuma, A. et D. Nathan (dir. pub.), *Labour in Global Production Networks,* Oxford University Press, New Delhi, à paraître.

Posthuma, A. et D. Nathan (dir. pub.) (2009), *Labour in Global Production Networks,* Oxford University Press, New Delhi, à paraître.

Ranis, G. et F. Stewart (1999), "V-Goods and the Role of the Urban Informal Sector in Development", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 47, n° 2.

Saavedra, J. et M. Torero (2004), "Labor Market Reforms and their Impact over Formal Labor Demand and Job Market Turnover: The Case of Peru", *in* Heckman, J. et C. Pagés (dir. pub.), *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 131-182.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Saget, C. (2006), "Wage Fixing in the Informal Economy: Evidence from Brazil, India, Indonesia and South Africa", *Conditions of Work and Employment Working Paper,* n° 16, BIT, Genève.

Sakthivel, S. et P. Joddar (2006), "Unorganized Sector Workforce in India: Trends, Patterns and Social Security Coverage", *Economic and Political Weekly*, vol.41, n° 21.

Schneider, F. (2000), "The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of Shadow Economies and Shadow Economy Labour Force All Over the World", ronéo, présenté lors d'un atelier de l'Australian National Tax Centre, ANU, Canberra, 17 juillet 2002. Disponible sur : http://dspace.anu.edu.au/bitstream/1885/42024/1/workshop.schneider.pdf.

Schneider, F. et D. Enste (1998), "Increasing Shadow Economies all over the World – Fiction or Reality: A Survey of the Global Evidence of its Size and of its Impact from 1970-1995", Fonds monétaires international et University of Linz, Washington, D.C. et Linz, 21 août.

Schneider, F. et D. Enste (2000), "Shadow Economies: Sizes, Causes and Consequences", *Journal of Economic Literature*, No. XXXVIII.

Soto, H. de (1989*a*), *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Harper & Row, New York, NY.

Soto, H. de (1989*b*), "The Informals Pose an Answer to Marx", *Economic Impact*, n° 67.

Soto, H. de (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Basic Books, New York, NY.

Turnham, D., B. Salomé et A. Schwarz (dir. pub.) (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Woodruff, C. (2001), "Review of de Soto's: The Mystery of Capital", *Journal of Economic Literature*, vol. 39, n° 4.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CHAPITRE QUATRE

Les femmes et l'emploi informel : état des connaissances et solutions envisageables

David Kucera et Theodora Xenogiani

RÉSUMÉ

Des centaines de millions de femmes travaillent à travers le monde, mais elles occupent souvent des emplois informels, de faible qualité, encore moins bien payés et plus précaires que ceux des hommes. Elles se heurtent à des obstacles culturels, sociaux et juridiques et sont souvent victimes de la structuration de l'économie. Cependant, des stratégies peuvent leur permettre d'accéder à l'autonomie à travers l'éducation, les soins à l'enfance et la microfinance. Les programmes de travaux publics et de garantie de l'emploi, couplés à des mesures de protection sociale ciblant les groupes les plus vulnérables, ont un rôle à jouer dans cette autonomisation des femmes, en développant les emplois de bonne qualité. Les organisations de femmes dans l'emploi informel sont cruciales pour la protection de leurs droits.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

INTRODUCTION

L'autonomisation des femmes passe entre autres par le travail. Grâce à lui, une femme peut gagner sa vie, renforcer son estime de soi et s'intégrer davantage à la société qui l'entoure. Lorsqu'une femme accède à un emploi de qualité, ce n'est pas seulement son bien-être qui est affecté – le ménage tout entier en profite, avec des conséquences importantes pour la santé et l'éducation des enfants.

Jusqu'à une période relativement récente, l'analyse sexospécifique des niveaux d'emploi se concentrait sur la faible participation des femmes à la population active et sur les politiques publiques susceptibles de la renforcer, en particulier dans les pays en développement. La situation a considérablement changé, notamment durant les années 80, quand un nombre plus important de femmes ont rejoint le marché du travail pour y participer activement et se sont mises à occuper des emplois jusqu'alors réservés aux hommes (Standing, 1999 ; Beneria, 2001*a*). Cette tendance se poursuit aujourd'hui, bien qu'à un degré moindre. En effet, la participation des femmes à la population active est restée stable, à 53 pour cent, entre 1997 et 2007 (OIT, 2008*a*). Toutefois, pour avoir une image globale de la situation, il faut prendre en compte une autre dimension du marché du travail : celle de la qualité de l'emploi.

Nous verrons ici que les femmes des pays en développement sont surreprésentées dans des emplois de mauvaise qualité, souvent informels. Des inégalités importantes existent entre hommes et femmes dans ce domaine, ces dernières ayant moins accès aux emplois de qualité, sûrs et bien payés, notamment dans les pays en développement et dans les pays développés les moins riches. Employées de manière informelle – particulièrement pour des travaux mal payés et dangereux –, elles sont plus dépendantes et plus susceptibles de vivre dans la pauvreté.

Dans ce contexte, nous examinons les raisons qui sous-tendent les différences entre les sexes en termes d'emploi et discutons des politiques publiques pouvant être mises en œuvre pour répondre aux difficultés particulières des femmes sur les marchés du travail. Les politiques de l'emploi permettent-elles d'améliorer autant la qualité des emplois des femmes que des hommes ? Faut-il concevoir des politiques spécifiques pour résoudre ces problèmes ? Nous dressons un tableau complet et détaillé des différents aspects de l'emploi pour les deux sexes en termes de type et de qualité, avant d'aborder les principaux facteurs de la surreprésentation des femmes dans les emplois de mauvaise qualité, ainsi que l'impact des politiques publiques et les options à envisager pour proposer des solutions.

CARACTÉRISTIQUES ET PARTICULARITÉS DES FEMMES DANS L'EMPLOI INFORMEL

Dans les pays en développement, les femmes sont surreprésentées dans les emplois informels les plus vulnérables, comme celui de travailleur familial. De plus, même si les salaires des emplois informels sont en général inférieurs à ceux des emplois formels pour les deux sexes, l'écart est plus fort en ce qui concerne les femmes.

Le tableau 4.1 présente les données désagrégées les plus récentes concernant les caractéristiques des emplois pour les deux sexes en fonction de la situation dans la profession (employé, employeur, travailleur à son compte, travailleur familial) dans une grande quantité de pays. Il fait ressortir des caractéristiques intéressantes : d'un point de vue transversal, on constate une forte diversité d'un pays à l'autre en ce qui concerne l'accès des femmes et des hommes à des emplois salariés et rémunérés ; par ailleurs, il n'est pas possible d'affirmer de manière définitive qu'il existe une disparité entre les sexes en termes d'accès à des emplois formels.

Par conséquent, rien n'indique de manière irréfutable que les femmes sont plus susceptibles d'être employées de manière informelle que les hommes. Pourtant, lorsqu'on analyse la composition de l'emploi informel, on constate qu'elles sont surreprésentées dans la catégorie inférieure (tableau 4.1 et figure 4.2).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Tableau 4.1. Emploi par situation dans la profession et sexe (en pourcentage du total)

		Employés		Employeurs		Travailleurs familiaux		Travailleurs à leur compte		Autres / Indéfini	
Pays	**Année**	**Femmes**	**Hommes**	**Femmes**	**Hommes**	**Femmes**	**Hommes**	**Femmes**	**Hommes**	**Femmes**	**Hommes**
Afrique du Sud	2007	82.1	84.1	16.4	15.0	0.6	0.3	0.6	0.3	0.3	0.3
Argentine	2000	77.5	69.5	2.6	5.3	1.6	0.6	18.3	24.6	0.0	0.0
Bolivie	2000	42.4	56.7	1.4	4.0	11.3	4.4	44.8	34.0	0.1	1.0
Botswana	2001	84.6	88.2	2.9	4.7	0.7	0.3	11.8	6.7	0.0	0.0
Brésil	2001	65.2	61.1	2.4	5.3	3.6	1.8	15.0	21.9	13.9	10.0
Bulgarie	2002	93.1	88.5	1.7	4.5	1.1	0.6	3.9	6.1	0.2	0.3
Cisjordanie et bande de Gaza	2002	85.7	64.1	0.6	4.7	4.9	4.5	8.7	26.7	0.0	0.0
Colombie	2002	52.0	49.5	2.4	6.4	8.2	3.6	37.2	40.3	0.2	0.3
Costa Rica	1999	76.2	72.6	4.1	9.0	3.4	1.2	16.3	17.3	0.0	0.0
Croatie	2001	92.8	86.8	3.2	6.7	0.4	0.3	3.5	6.2	0.1	0.1
Égypte	1998	88.4	72.8	2.3	10.6	3.5	2.8	5.8	13.8	0.0	0.0
Éthiopie	1999	19.8	46.2	0.4	1.2	23.9	8.3	54.6	42.0	1.3	2.2
Hongrie	2004	90.8	84.4	2.4	4.3	0.4	0.2	6.3	11.0	0.1	0.0
Indonésie	2006	47.5	56.4	1.4	4.5	15.7	2.7	35.4	36.4	0.0	0.0
Iran	1996	61.6	63.1	0.7	4.0	14.4	1.0	18.2	28.4	5.2	3.5
Lettonie	1999	95.9	92.9	2.1	4.3	0.1	0.1	1.8	2.5	0.0	0.2
Lituanie	1999	94.5	90.4	1.8	2.5	0.5	0.5	2.7	5.8	0.4	0.5
Madagascar	2003	43.0	62.9	6.1	5.5	15.9	8.4	33.1	21.8	1.9	1.4
Malaisie	2007	1.4	5.2	82.5	79.3	5.5	1.6	10.5	13.9	0.0	0.0
Maroc	2002	62.9	53.2	0.9	3.5	3.7	4.6	14.4	25.1	18.0	13.6
Maurice	2004	86.6	79.0	1.0	4.0	4.1	0.7	8.2	16.1	0.1	0.2
Mexique	1999	65.8	71.4	1.9	6.0	9.9	3.3	22.3	19.2	0.0	0.0
Moldavie	2000	91.3	88.4	0.3	1.6	0.2	0.2	7.7	9.6	0.5	0.2
Nicaragua	2006	53.6	63.7	2.2	4.8	0.0	0.0	36.5	28.0	0.0	0.0
Oman	1996	98.2	95.4	0.0	1.1	0.2	0.1	1.0	3.4	0.0	0.0
Pakistan	2002	65.2	59.2	0.7	1.4	13.8	7.7	20.3	31.7	0.0	0.0
Panama	2003	79.8	68.6	1.4	3.3	1.9	0.5	16.9	27.6	0.0	0.0
Philippines	2004	60.3	72.6	1.9	2.6	6.7	2.8	31.2	21.9	0.0	0.0
Pologne	2000	91.3	85.5	2.5	4.6	0.8	0.4	5.4	9.4	0.0	0.0
Roumanie	2000	96.2	91.3	0.8	2.5	0.4	0.3	2.0	5.7	0.0	0.0
Serbie	2006	93.4	84.5	2.5	5.9	0.5	0.5	3.6	9.1	0.0	0.0
Thaïlande	2003	59.5	64.6	1.6	5.9	15.4	7.1	23.2	22.3	0.2	0.1
Trinidad et Tobago	2002	84.9	77.3	2.1	5.5	1.3	0.3	10.7	15.6	1.0	1.2
Turquie	2002	86.2	70.9	2.1	9.3	6.2	3.5	5.5	16.3	0.0	0.0

Source : Centre de développement de l'OCDE sur la base de Laborsta (2008) ; voir le chapitre 2 pour le détail des sources et des méthodes.

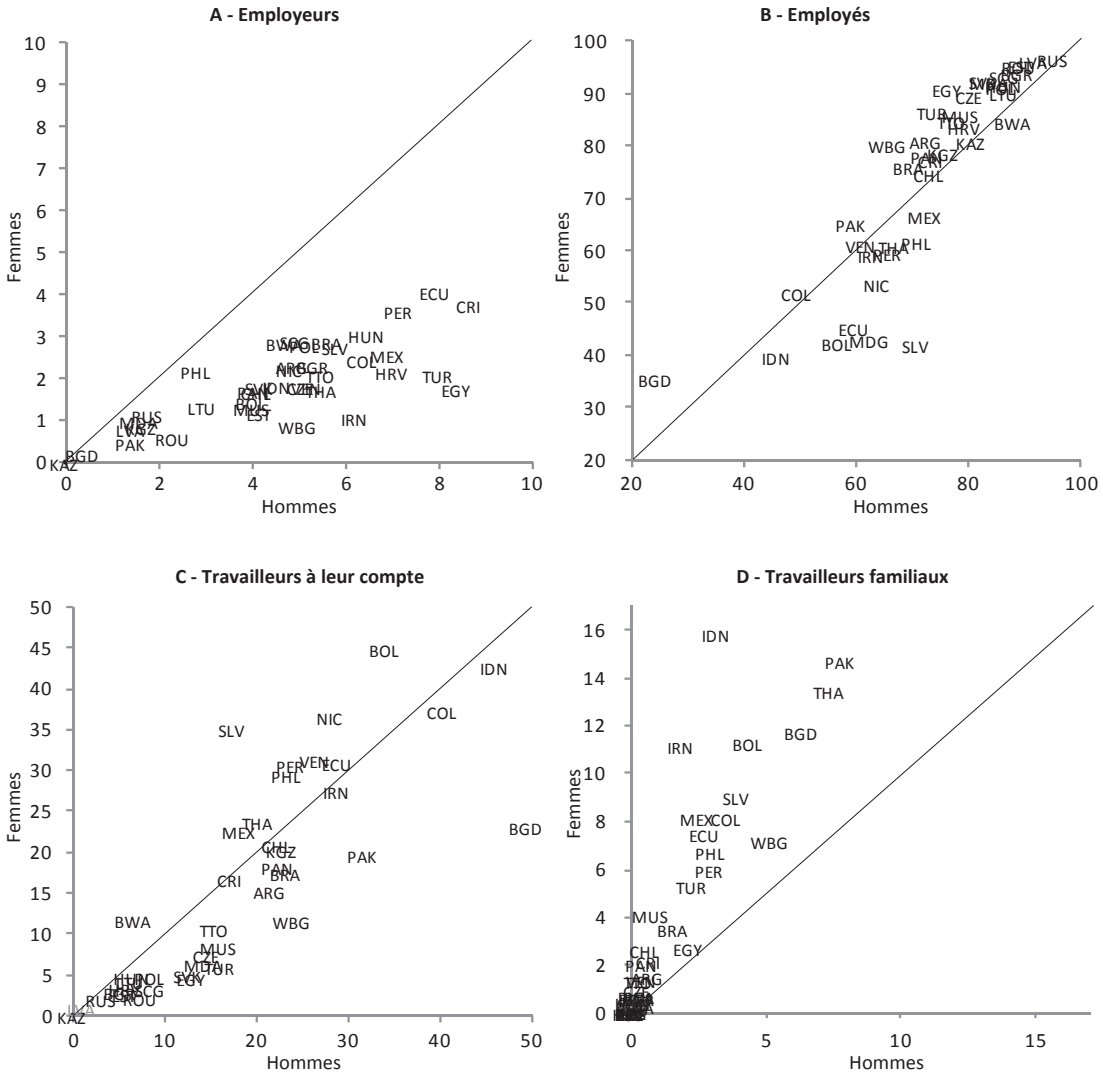
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553807745017

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

La figure 4.1 donne davantage de détails sur les types d'emplois occupés par les hommes et les femmes. Les quatre diagrammes représentent la part respective de chacun des sexes dans la population active non agricole, par situation dans la profession. La ligne à 45 degrés représente l'égalité entre les sexes. Dans la grande majorité des pays, les femmes sont moins susceptibles d'être employeurs et plus susceptibles d'être travailleurs familiaux. L'image change radicalement lorsque l'on étudie la répartition des travailleurs à leur compte : dans la plupart des pays étudiés, les hommes sont plus nombreux que les femmes.

Figure 4.1. La surreprésentation des femmes dans les emplois les plus vulnérables

Femmes et hommes en fonction de la situation dans la profession, en pourcentage de femmes et d'hommes employés (respectivement)



Source : notes méthodologiques du chapitre 2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553361343825

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Ce schéma est conforme aux statistiques précédentes. À partir d'un vaste corpus de données empiriques, Chen *et al.* (2004) ont établi une hiérarchie des situations dans la profession au sein de l'économie informelle. Les situations sont les suivantes, classées par revenu moyen :

1) employeurs ;

2) opérateurs à leur compte ;

3) employés d'entreprises informelles ;

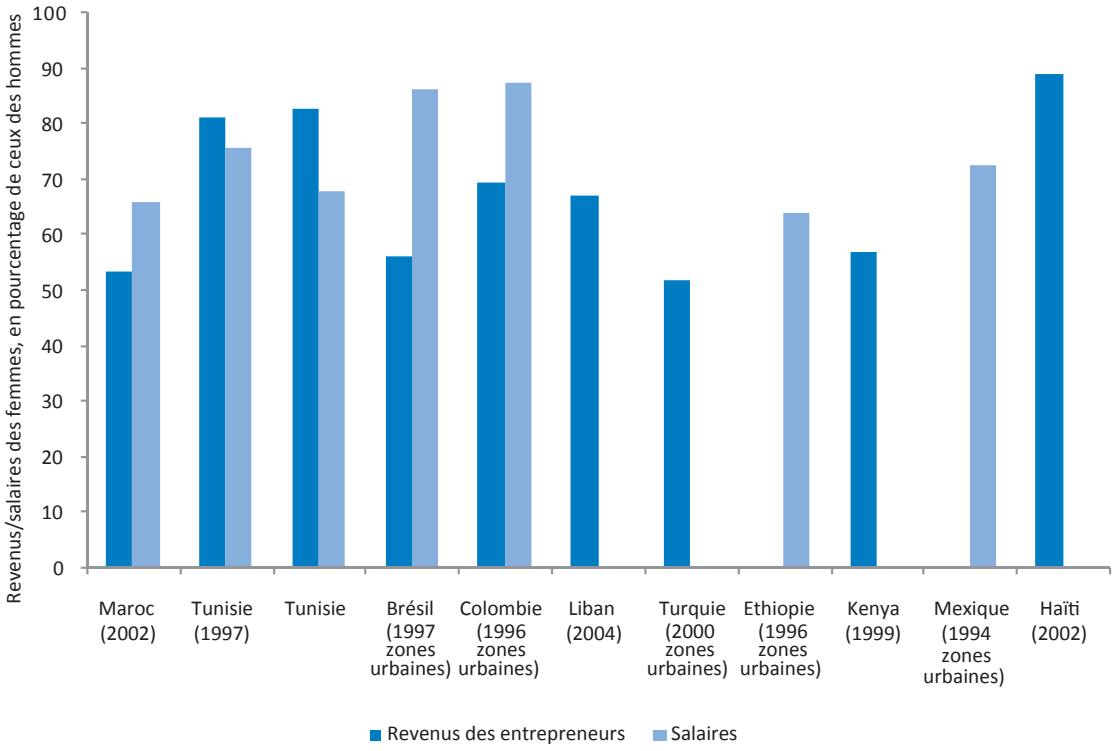
4) autres travailleurs salariés informels ;

5) télétravailleurs industriels/travailleurs à domicile ;

6) travailleurs familiaux non rémunérés.

La figure 4.2 illustre les données relatives aux revenus et aux écarts de salaire entre hommes et femmes présentées au chapitre 2. Ces chiffres correspondent à différentes périodes, en fonction de leur disponibilité pour chaque pays. Ce diagramme fait apparaître une forte disparité d'ensemble entre les sexes, tant en ce qui concerne les salaires que les revenus des entrepreneurs. Les femmes entrepreneurs du Brésil, de Turquie et du Maroc gagnent environ moitié moins que leurs homologues masculins. Cet écart est beaucoup plus faible en Tunisie (entre 11 et 17 pour cent environ). Pour ce qui est des salaires, on constate un fort écart en Éthiopie, au Maroc et en Tunisie, où les femmes gagnent entre 32 et 36 pour cent de moins que les hommes.

Figure 4.2. Revenus et écart de salaire entre femmes et hommes dans une sélection de pays



Note: Moyenne mensuelle des revenus et salaires en monnaie locale. (1) Activité principale. (2) Activités principale et secondaire. (3) Travailleurs à leur compte. (4) Employeurs de micro-entreprises (moins de 10 employés).

Source: Charmes (2002). Pour l'Asie et Afrique du nord : Charmes (2008).
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553414018810

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Chen *et al.* (1999) soulignent un élément supplémentaire de la ségrégation entre les sexes qui contribue à l'écart constaté entre hommes et femmes en matière de revenus agrégés – ce sont les disparités constatées au sein des six situations dans la profession. Chen (2006) en conclut :

> « Les femmes tendent à travailler dans des types d'activité différents, associés à des niveaux de revenus différents de ceux des hommes – la conséquence étant qu'elles gagnent généralement moins, même au sein de secteurs spécifiques de l'économie informelle ».

L'un des exemples proposés est celui des vendeurs ambulants : les hommes sont plus susceptibles de vendre des biens non périssables à l'aide de charrettes ou de bicyclettes, alors que les femmes tendent à vendre des denrées périssables présentées dans des paniers ou à même le sol. Autre exemple, le travail domestique. La proportion de femmes y est très forte, alors qu'il s'agit d'un des emplois informels les plus vulnérables, qui implique généralement de nombreuses heures de travail, sans protection sociale, malgré les obligations légales adoptées dans de nombreux pays (Lee *et al.*, 2007 ; Mesa-Lago, 2007).

Écarts de revenu

La littérature montre également que les écarts de revenu entre travail formel et informel sont plus importants pour les femmes que pour les hommes – et que le rendement par rapport au niveau d'éducation dans l'emploi informel est plus faible pour les femmes que pour les hommes (Chen *et al.*, 2004 ; Galli et Kucera, 2003). Funkhouser (1996) a étudié les données relatives à l'emploi et aux revenus dans les secteurs formel et informel[1] de cinq pays d'Amérique centrale (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Salvador). Les résultats auxquels il aboutit suggèrent que l'écart de revenu entre hommes et femmes est plus élevé dans le secteur informel que dans le secteur formel. Le différentiel estimé dans le secteur informel est d'environ 25 pour cent, mais peut atteindre jusqu'à 40 pour cent au Nicaragua, alors qu'il avoisine 10 pour cent dans le secteur formel. En d'autres termes, la pénalité financière liée au travail informel est supérieure pour les femmes.

On trouve aussi des preuves de cette inégalité en Afrique du Sud, au Bangladesh et en Tanzanie (Chen *et al.*, 2004). Au Bangladesh notamment, « les hommes qui travaillent à leur compte ont des revenus plus de trois fois supérieurs à ceux de leurs homologues féminins, alors que les employeurs masculins gagnent près de quatre fois plus que les employeurs féminins ». On constate par ailleurs des écarts en ce qui concerne les heures travaillées et d'autres aspects des conditions de travail (Chen *et al.*, 2004) : sous-emploi, caractère saisonnier du travail, risque de maladie professionnelle, activités multiples.

Si la surreprésentation des femmes dans les secteurs les plus vulnérables de l'emploi informel fait consensus, ses causes et ses déterminants font davantage débat.

COMMENT EXPLIQUER LES DIFFÉRENCES CONSTATÉES ENTRE LES SEXES EN MATIÈRE DE PRÉVALENCE ET DE NIVEAU D'EMPLOI INFORMEL[2] ?

Les institutions informelles

Les institutions informelles – à savoir des pratiques évoluées assorties de règles stables de comportement en dehors du système formel (Sen, 2007) – déterminent dans une large mesure les types d'emplois disponibles pour les femmes, ainsi que les conditions de travail qui y sont associées. Elles sont omniprésentes dans les interactions humaines, depuis la sphère la plus intime de la sexualité jusqu'aux forums publics que sont la vie politique et économique. Elles exercent leur influence de deux manières : directement, lorsque les traditions, les coutumes et

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

les normes sociales contraignent les activités des femmes (en les empêchant de créer leur propre entreprise, en leur interdisant les emplois dans lesquels elles pourraient côtoyer ou diriger des hommes ou en leur défendant simplement de sortir seules de leur domicile) ; et indirectement, lorsque les femmes n'ont qu'un accès limité à certaines ressources comme l'éducation, le crédit et l'information, qui sont indispensables pour concurrencer les hommes dans l'emploi formel. Dans les deux cas, les contraintes qu'elles subissent en termes de déplacement ou d'activité entraînent leur exclusion des activités entrepreneuriales qui sont souvent la première étape vers l'indépendance, l'estime de soi et le libre choix.

Les femmes appartenant à des ménages pauvres peuvent être particulièrement affectées par les institutions informelles lorsqu'elles doivent choisir entre le travail à leur compte, qui est moins rémunérateur mais leur permet de combiner travail et obligations familiales, et le travail salarié, qui est mieux rémunéré mais qui contrevient à leurs responsabilités familiales et aux restrictions sociales placées sur la mobilité des femmes (Morrisson et Jütting, 2005 ; Pfau-Effinger, 2003 ; Chen *et al.*, 2005 ; Beneria, 2001*b*). Une enquête réalisée au Maroc en 1997-98 montre ainsi que 85 pour cent des femmes disent avoir besoin de la permission de leur mari ou de leur tuteur pour quitter la maison (Banque mondiale, 2004).

Travail des femmes, droits insuffisants des femmes

L'influence, souvent cachée, des institutions informelles sur les conditions d'emploi des femmes apparaît au grand jour lorsque l'on s'intéresse aux types de travaux assumés essentiellement par des femmes, notamment dans l'agriculture. Dans de nombreux pays en développement, aider à la ferme – et le plus souvent de manière informelle – est encore considéré comme une obligation de la femme envers sa famille. Selon certains chercheurs, c'est la conséquence de l'absence de contrôle par les femmes sur les ressources agricoles (Rebouché, 2006). De par la nature patriarcale de la plupart des sociétés rurales, les femmes n'ont pas les mêmes droits sur la terre que les hommes. Ainsi, dans la plupart des pays musulmans, les dispositions légales en matière de succession et les programmes publics d'octroi de terres sont plus favorables aux hommes (Lastarria-Cornhiel, 2006 ; Agarwal, 2003). D'autres religions, comme l'hindouisme, ne leur reconnaissent aucun droit sur les terres. Même dans les pays ou dans les systèmes religieux qui leur accordent ce droit de posséder des terres, leur faculté de l'exercer fait débat. Par conséquent, les femmes n'ont accès à la terre qu'à travers le marché foncier, ce qui nécessite soit de l'épargne, soit un accès au crédit. De plus, le mariage aide rarement une femme à devenir copropriétaire de la terre (Chen *et al.*, 2005). Dans certains pays, comme au Kenya, les femmes n'ont toujours aucun droit de propriété sur la terre après un divorce ou une séparation ou même après le décès de leur époux. Les lois en matière de succession (officielles ou traditionnelles) prévoient en effet que la propriété est transmise à l'enfant mâle du défunt plutôt qu'à sa fille ou son épouse (Rebouché, 2006). Même lorsque les femmes possèdent des terres, les hommes de la famille en prennent souvent le contrôle. Les institutions informelles et les traditions sont parfois renforcées par la législation formelle. Ainsi, le droit du travail de nombreux pays de la région Moyen-Orient et Afrique du nord (MENA) définit précisément les types d'emplois que les femmes peuvent occuper, ainsi que le nombre d'heures à effectuer et les conditions de travail (Banque mondiale, 2004).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Encadré 4.1. Mesurer les institutions informelles – la base de données EID

Pour aider les gouvernements à opter pour des politiques publiques efficaces permettant d'améliorer la situation des femmes sur le marché du travail, le Centre de développement de l'OCDE a créé la base de données Égalité homme-femme Institutions et Développement (EID). Regroupant diverses sources, cette base fournit des données comparatives sur la situation socio-économique des femmes dans 160 pays. La véritable innovation réside dans l'inclusion de variables institutionnelles allant du comportement au sein du ménage jusqu'aux normes sociales. Les informations relatives aux pratiques culturelles et traditionnelles sont codées de manière à mesurer le niveau de discrimination, ce qui fait de l'EID une boîte à outils unique en son genre pour mener tout un éventail de démarches analytiques et permettre une adaptation au cas par cas à des recherches ou à des problématiques politiques particulières.

Les OMD et le souci d'accroissement de l'efficacité de l'aide appellent des stratégies cohérentes d'inclusion pour lever les obstacles institutionnels au développement économique et social. L'identification par la base de données EID des pratiques culturelles et traditionnelles discriminatoires à l'égard des femmes, qui vont du mariage forcé à la mutilation génitale en passant par les restrictions en matière d'héritage et de droits de propriété, aide à la conception de politiques efficaces de développement durable. Pour lutter contre la surreprésentation des femmes dans l'emploi informel, il faut traiter les causes sous-jacentes de la discrimination. Ainsi, il ne sert à rien de construire de nouvelles écoles si les jeunes filles n'ont pas le droit de s'y rendre. La base de données EID est ouverte tant aux chercheurs qu'aux responsables politiques et son accès est gratuit (www.oecd.org/dev/gender/GID)

Pour en savoir plus : Jütting *et al.* (2008*a*).

Les obstacles à l'accès des femmes à l'emploi formel se perpétuent souvent d'une génération à l'autre. Dans la mesure où elles gagnent moins dans l'emploi informel que dans l'emploi formel, les épouses ont un pouvoir de négociation bien inférieur à celui de leurs maris quand il s'agit de décider de l'allocation des ressources du ménage, y compris pour l'éducation des enfants. Plusieurs études insistent sur le fait que la participation insuffisante des femmes à la prise de décision dans le ménage peut entraîner une réduction des investissements consacrés à l'éducation des filles (Heintz et Pollin, 2003 ; Agarwal, 1997 ; Agarwal, 2003), ce qui engendre un cercle vicieux dont il est difficile de s'extraire. Chen *et al.* (2005) ont montré que le transfert des activités informelles d'une génération à l'autre pouvait aussi suivre des normes culturelles et patriarcales. Ainsi en Inde, les emplois spécifiques à telle ou telle caste se transmettent entre femmes d'une même famille ou d'un même groupe social de manière héréditaire.

Pour résumer, les institutions informelles peuvent avoir une influence directe ou indirecte sur le rôle économique des femmes. Nous verrons qu'une meilleure éducation mais aussi un meilleur accès aux soins et aux ressources productives ont un impact sur leurs possibilités de participer au marché du travail. S'il est très important de prendre ces facteurs en compte, il ne faut pas oublier que les institutions informelles sont souvent au cœur du problème. Traiter les symptômes, en augmentant par exemple le taux de scolarisation des femmes sans agir pour réduire le pourcentage d'abandons en cours de route du fait des formes traditionnelles de partage du travail dans les ménages, risque bien d'être insuffisant.

L'accès aux ressources

L'éducation

La lecture, l'écriture et le calcul sont des aptitudes essentielles pour entrer sur le marché du travail. Elles deviennent de plus en plus importantes dans nos sociétés de l'information (Clark, 2003). Les femmes dotées de compétences de base dans ces domaines ont plus de chances – et cela n'a rien de surprenant – d'accéder à un emploi formel (Jütting *et al.*, 2008*b* ; Leach, 1999 ; Clark, 2003). De plus, l'éducation permet aux femmes d'améliorer leur situation au

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

sein de l'emploi informel et même d'évoluer vers des activités formelles au cours de leur vie (Jütting *et al.*, 2008*b*). Une femme peut commencer en tant que travailleur familial puis, après avoir accumulé du capital humain supplémentaire, passer à un travail rémunéré dans le secteur informel, devenir travailleur indépendant toujours dans ce secteur voire intégrer le secteur formel et ses emplois *(ibid.)*. On voit par là que non seulement l'éducation, mais également la formation professionnelle et la formation continue sont cruciales pour permettre aux femmes de choisir entre emploi formel ou informel, emploi de bonne ou de mauvaise qualité. Leach (1999) confirme l'importance de l'expérience et de l'éducation tout au long de la vie en insistant sur le fait que dans de nombreux pays en développement, la scolarité ne permet pas aux filles d'acquérir des compétences négociables sur le marché du travail, mais se concentre encore sur des aptitudes traditionnellement féminines qui permettent rarement de gagner un revenu viable. De plus, dans une étude empirique consacrée au Kenya, Atieno et Teal (2006) ont montré que les femmes disposant d'un niveau d'éducation élevé et d'une solide expérience sont plus susceptibles que les hommes d'occuper des emplois publics qui s'accompagnent d'un niveau relativement élevé de protection sociale et de rémunération[3]. Le fait que l'emploi public soit traditionnellement l'une des principales destinations des femmes éduquées dans de nombreux pays confirme ces résultats (Jütting *et al.*, 2008*b*).

En dépit des efforts importants consentis ces dernières années pour combler ces écarts éducatifs, des différences notables persistent dans le niveau de scolarité des hommes et des femmes. Le manque d'investissement dans l'éducation des filles et l'acquisition de connaissances de base limite leur accès à l'emploi formel et les pousse vers l'emploi informel, qui représente leur seule possibilité de survie sur le marché du travail. Selon l'Institut de statistique de l'Unesco (ISU, 2002), les femmes représentent les deux tiers de tous les illettrés du monde. Notons qu'au cours des dernières décennies, le fossé éducatif entre garçons et filles s'est légèrement comblé, mais que dans de nombreux pays en développement, le système éducatif n'est tout simplement pas adapté aux filles, qui n'ont ni le temps ni la liberté de suivre une scolarité (Leach, 1999). La Banque mondiale (2001) souligne que la construction d'écoles ne suffit pas à renforcer l'accès des filles à l'éducation et qu'il faut prendre en compte leurs besoins dans un contexte plus large : toilettes séparés, proximité avec leur village, transport jusqu'à l'établissement, etc.

Le lien entre éducation et pauvreté se transmet souvent d'une génération à l'autre, les femmes jouant là un rôle majeur. Heyzer (2006) indique que les mères transmettent souvent la pauvreté éducative à leurs enfants. Lastarria-Cornhiel (2006) a montré qu'en Afrique du Sud, en Colombie, en Équateur et au Kenya, les filles étaient souvent retirées de l'école à un jeune âge pour assurer la survie de la famille. Pendant que les mères sont au travail, les filles doivent s'occuper des travaux ménagers et prendre soin des jeunes enfants. Ces désavantages éducatifs les empêchent d'acquérir des aptitudes qui leur permettraient ensuite d'entrer en concurrence sur le marché du travail (ONU, 2005). Ainsi, du fait de leur niveau éducatif plus faible, les femmes sont poussées vers des emplois informels, mal payés et assortis de mauvaises conditions de travail.

Terre, crédit et réseaux d'information

L'accès à la terre, au crédit et aux réseaux d'information est extrêmement important pour que les femmes optimisent leurs chances sur le marché du travail, que ce soit dans l'emploi salarié, l'agriculture ou le travail indépendant. L'édition 2008 du *Rapport sur le développement dans le monde* (Banque mondiale, 2008) met en lumière des disparités importantes entre les sexes en matière d'accès à la terre. Ainsi, une enquête réalisée dans plusieurs pays d'Amérique latine a montré que seulement 11 à 27 pour cent des propriétaires terriens sont des femmes. Même dans les pays où celles-ci sont responsables d'une part importante de la production agricole, comme l'Ouganda, elles n'ont souvent pas ou peu de droits sur la terre *(ibid.)*.

Comme nous l'avons vu, les institutions formelles et informelles déterminent l'accès à la terre et n'octroient souvent aux femmes que des droits limités, voire nuls, sur celle-ci. Par conséquent, on observe un fort contraste dans la plupart des pays en développement entre la possession et le contrôle de la terre par les femmes, d'une part, et leur participation à sa mise en valeur, d'autre part (Agarwal, 2003 ; Rebouché, 2006). De plus, la privatisation des droits fonciers, la

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

commercialisation des ressources communautaires (terres, forêts, sources d'eau communes) et la raréfaction croissante des terrains (dans le sud du Niger, par exemple) ont profondément affaibli les droits des femmes sur la terre, facteur qui les pousse encore davantage vers certaines formes d'activités informelles (Lastarria-Cornhiel, 2006).

Ce manque d'accès à la propriété foncière détermine à divers égards leur décision de s'engager dans des activités entrepreneuriales formelles (Esim et Kuttab, 2002). Les restrictions imposées aux femmes par les lois relatives au foncier limitent leurs ressources, et donc leur accès au capital (Lastarria-Cornhiel, 2006 ; Agarwal, 2003 ; OIT, 1998*a* ; Kabeer, 2008). De plus, des barrières socioculturelles restreignent souvent leur accès au crédit, au conseil et à l'assistance en matière de création d'entreprise (Esim et Kuttab, 2002). Enfin, les hommes jouissent souvent d'un meilleur accès aux actifs productifs et au capital financier que les femmes, qui s'investissent essentiellement dans des activités de subsistance au rendement limité. Les hommes maîtrisent mieux les outils et disposent de meilleurs espaces de travail, ce qui leur permet de produire des gammes de produits et de services plus variées en plus grande quantité et de les vendre à un prix plus élevé. À cause des faibles rendements de leurs activités, les femmes doivent souvent s'appuyer sur des sources de financement informelles, comme les amis et la famille, et risquent donc de n'avoir qu'un contrôle limité de leur entreprise (OIT, 1998*a*). Les données collectées au Botswana (Ntseane, 1999) montrent qu'elles parviennent parfois à créer leur propre entreprise, mais qu'elle sont souvent confrontées à des obstacles et à des contraintes considérables, non seulement à cause de leur accès restreint au crédit, mais aussi des structures patriarcales.

Le degré d'accès des femmes aux réseaux d'information est également un facteur important du choix entre activité formelle ou informelle. Dans de nombreux pays, les normes sociales empêchent les femmes d'intégrer des réseaux offrant des opportunités d'emploi formel ou supportant les activités entrepreneuriales. Elles doivent par conséquent avoir recours à la médiation d'un homme pour obtenir des contacts professionnels, des informations et de l'aide (Chen *et al.*, 2005). De plus, le manque de contacts auprès des réseaux de clientèle, de marketing ou de financement empêche les femmes d'accéder aux autres services qu'offrent ces institutions, comme le conseil, la formation, l'éducation ou l'information (OIT, 1998*a*). Face à ces obstacles, le travail informel est souvent la seule possibilité d'obtenir un revenu.

Dans le même temps, l'informalité freine aussi l'intégration aux réseaux professionnels et aux démarches institutionnelles qui facilitent l'accès aux ressources. Les femmes qui travaillent de manière informelle sont ainsi exclues des ateliers du secteur formel qui organisent la location collective d'outils et d'équipements coûteux ou offrent des conseils techniques ainsi qu'une couverture juridique (Esim et Kuttab, 2002). Ce manque d'intégration limite encore leur participation aux mécanismes collectifs de prise de décision, comme les syndicats, les conseils du travail, ainsi que d'autres organisations formelles de travailleurs (Beneria et Floro, 2004).

Ces inégalités entre les sexes en matière de qualité du travail et d'emploi informel sont liées à un certain nombre de facteurs économiques, dont la structure de l'économie, la libéralisation des échanges et la migration. Nous traitons ces thèmes séparément dans la partie suivante.

Structure économique et changement

Structure économique et femmes dans l'emploi informel

Les modifications de la structure économique ont un profond impact sur les positions respectives des hommes et des femmes sur le marché du travail. Soumises à des contraintes structurelles (accès restreint à l'éducation et à la formation), les femmes ont souvent plus de difficultés à s'adapter aux évolutions de la demande. Par conséquent, elles sont souvent cantonnées dans l'agriculture (dans les pays en développement), dans l'industrie (dans les pays à croissance rapide) et dans les services (pays industrialisés).

Dans les années 70, quand la part du secteur agricole a commencé à décliner, les hommes l'ont quitté pour des travaux mieux rémunérés. C'est également à cette époque qu'on a vu un plus grand nombre de femmes participer aux activités agricoles de nombreux pays. Cette

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

« féminisation de l'agriculture » (Banque mondiale, 2008) a eu des conséquences importantes : dans de nombreux pays en développement, les femmes sont aujourd'hui surreprésentées dans ces activités, qui sont devenues pour elles la forme la plus courante d'emploi et constituent leur source de revenu la plus importante (Lastarria-Cornhiel, 2006 ; Esim et Kuttab, 2002 ; Agarwal, 2003 ; Heyzer, 2006).

En pratique, la part de l'emploi informel est plus élevée dans le secteur agricole que dans le secteur non agricole. Dans les pays en développement, la quasi-totalité des femmes travaillant dans l'agriculture peuvent être considérées comme des travailleuses informelles (Parlevliet et Xenogiani, 2008 ; Lastarria-Cornhiel, 2006 ; Esim et Kuttab, 2002 ; Unni et Rani, 2000). Dans certains anciens pays communistes d'Europe centrale et orientale, comme la Roumanie, l'introduction de l'économie de marché dans les années 90 a fortement limité les possibilités d'emploi formel des femmes, qui ont été poussées vers différentes formes d'emploi informel, comme le commerce transfrontalier, l'artisanat, la transformation des aliments, le travail à domicile payé à la pièce, le télétravail dans le secteur tertiaire et l'agriculture de subsistance (Parlevliet et Xenogiani, 2008 ; Esim, 2001).

Différents types d'emplois au sein de l'agriculture

Dans le secteur agricole, les femmes n'exercent pas le même type d'activité que les hommes. Elles travaillent essentiellement pour contribuer aux revenus de la famille, alors que les hommes du secteur informel travaillent à leur propre compte. Dans les pays en développement, on estime que 69.1 pour cent des travailleurs familiaux sont des femmes, contre 30.9 pour cent d'hommes, et que 71 pour cent des hommes travaillant dans le secteur agricole informel sont indépendants, contre seulement 29 pour cent des femmes (Jütting *et al.*, 2008*b*). De plus, ces dernières tendent à travailler dans l'agriculture de subsistance et dans la production à petite échelle, dans l'agriculture traditionnelle d'exportation (café, sucre ou cacao) et dans l'agriculture d'exportation non traditionnelle (légumes, fleurs et fruits) à forte concentration de main-d'œuvre, alors que les hommes sont employés dans des domaines plus mécanisés, dans la production agricole d'exportation non traditionnelle à grande échelle, et occupent plutôt des postes de supervision et de direction (Laskaris-Cornhiel, 2006 ; Chen, 2004). Par conséquent, le travail informel dans l'agriculture se caractérise par de fortes disparités de situation et de revenu déterminées par le sexe des individus, qui sont beaucoup plus marquées que dans les secteurs informels non agricoles. Le travail informel des femmes dans l'agriculture est souvent mal rémunéré, non payé ou compensé en nature plutôt que sous forme de salaire (Jütting *et al.*, 2008*b* ; Rebouché, 2006). Esim et Kuttab (2002) ont montré qu'en Cisjordanie et dans la bande de Gaza, les femmes qui travaillent dans l'agriculture sont pour la plupart des travailleuses familiales non rémunérées, alors que celles qui effectuent des activités informelles non agricoles sont en majorité rémunérées.

Par ailleurs, dans de nombreuses régions d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie, la proportion de femmes exerçant un emploi informel augmente également dans les secteurs non agricoles. Dans les régions d'Asie du sud en pleine expansion, de plus en plus de femmes travaillent ainsi dans l'industrie et les services, deux secteurs marqués par une forte prévalence de l'emploi informel (Unni et Rani, 2000). Comme dans l'agriculture, les activités informelles habituellement exercées par les femmes diffèrent assez largement de celles des hommes. Les femmes sont plus susceptibles de travailler de manière informelle dans l'industrie légère d'exportation (habillement, textile, cuir, chaussures, électronique), où elles réalisent des tâches manuelles simples et des opérations nécessitant une forte main-d'œuvre (Chen *et al.*, 1999). Par ailleurs, le besoin de travailleurs peu qualifiés et peu rémunérés encourage le travail informel des femmes, sans offrir à ces dernières les avantages habituels ou la chance d'acquérir des aptitudes techniques (Standing, 1999 ; Seguino, 2000 et 2005 ; Beneria, 2001*a* ; Chen *et al.*, 2005). Lastarria-Cornhiel (2006) montre aussi que les femmes installées à leur compte à Ahmedabad, en Inde, ont tendance à travailler à domicile alors que, dans la même situation, les hommes seront plutôt des vendeurs ambulants, très souvent propriétaires de leur entreprise.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Les différences entre les sexes dans l'emploi informel sont liées à la distinction entre emploi urbain et emploi rural. Naturellement, une grande partie de ces disparités sont déterminées par la représentation de chaque groupe dans les activité agricoles et non agricoles. Cependant, les activités hors exploitation agricole prennent une importance croissante en zone rurale, nombre d'entre elles étant informelles et fondées sur le ménage. Elles représentent entre 30 et 40 pour cent des revenus des zones rurales en Asie, en Amérique latine et en Afrique subsaharienne (Wisana, 2006) et incluent la transformation et l'emballage des aliments et des produits du tabac, la production textile et de vêtements, le bâtiment et la production de matériau de construction, ainsi qu'une vaste gamme de services (Carr, 1984).

Enfin, les disparités entre les sexes varient aussi en fonction du secteur économique, public ou privé. Dans le premier, l'emploi est en général formel, relativement sûr et assorti d'une protection sociale (voir par exemple Hussmanns, 2005). De manière générale, la part du secteur public dans l'emploi total diminue dans de nombreux pays depuis les années 80, sans que l'on sache exactement dans quelle mesure ce déclin atteint les femmes. L'exposition de ces dernières dépend aussi de leur vulnérabilité face à la perte de l'emploi ainsi que de leur faculté à retrouver un travail formel. Sur la base de données remontant à 1994 et pour un échantillon de pays en développement, Standing (1999) a montré que la part des femmes dans l'emploi public augmentait. Une autre étude réalisée dans dix pays d'Amérique latine (Galli et Kucera, 2008) corrobore ces résultats et montre que la représentation des femmes dans l'emploi informel est restée stable ou a décliné de 1990 à 2000, alors même que la part de l'emploi public dans l'emploi total diminuait. Le secteur public a donc été une source importante d'emplois formels pour les femmes. Mais la baisse de sa part relative ne semble pas avoir contribué à une surreprésentation des femmes dans l'emploi informel.

Libéralisation des échanges, progrès technologique et restructuration de l'économie

La libéralisation des échanges a bouleversé les marchés du travail en réaffectant le travail entre pays, régions, secteurs et types d'emploi (Freeman et Katz, 1991 ; Revenga, 1992 ; Gaston et Trefler, 1994 et 1997 ; Grossman, 1986 et 1987). Ce phénomène n'a pas seulement affecté la participation des femmes sur le marché du travail, mais aussi le type d'emplois qu'elles occupent et leurs conditions de travail. Dans l'ensemble, la libéralisation des échanges et les changements d'activités économiques qui y sont liés ont été porteurs d'améliorations pour les femmes, mais dans une moindre mesure que pour les hommes. Cela dit, si les opportunités d'emploi ont fortement augmenté pendant la phase d'expansion économique, les risques et les fragilités ont progressé dans la même mesure, notamment lors des phases de ralentissement de l'économie.

La libéralisation des échanges a eu plusieurs répercussions sur l'emploi des femmes et leurs conditions de travail. Elle a déjà créé davantage d'opportunités en favorisant les industries d'exportation et certains types de services spécifiques, ce qui a profité à la main-d'œuvre féminine (voir Nordas [2003] et Joekes [1999] pour un panorama de la bibliographie sur ce sujet). Selon les théories commerciales, la libéralisation des échanges doit entraîner l'expansion de l'emploi dans les industries intensives en main-d'œuvre des pays en développement. Dans la mesure où les femmes sont souvent surreprésentées dans ces secteurs de l'économie, elles devraient bénéficier de cette évolution. Cependant, nombre des nouveaux emplois créés occupés par des femmes sont de faible qualité ; la plupart sont informels, mal rémunérés et assortis de mauvaises conditions de travail. De plus, les femmes sont considérées comme plus fragiles que les hommes face aux effets négatifs de la libéralisation des échanges et de la concurrence exercée par les importations.

Joekes (1999) estime que les femmes peuvent aussi tirer profit de la libéralisation à travers une augmentation de leur salaire, en comparaison des revenus qu'elles percevaient dans les secteurs d'activité où elles étaient le plus présentes auparavant (c'est-à-dire, l'agriculture, les services domestiques et le commerce de petite échelle). Il avance par ailleurs que les entreprises exportatrices du secteur formel se conforment à la législation relative au salaire

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

minimum et versent donc des salaires justes, aux femmes comme aux hommes. Pour prendre l'exemple de l'industrie, la libéralisation des échanges (du moins pendant les premières années) a conduit à une forte augmentation de la part de l'emploi dans les industries exportatrices, ce qui a bénéficié aux femmes. La création de zones franches industrielles pour l'exportation a permis de créer des emplois, notamment pour les femmes, dans les industries intensives en main-d'œuvre comme l'habillement, les chaussures, l'électronique et les jouets (OIT, 1998*b* ; Joekes, 1999 ; Nordas, 2003). Ainsi, les femmes d'Asie du sud-est constituent une part très importante de l'industrie informelle, notamment dans les magasins de vêtements, les entreprises de fabrication de chaussures, l'artisanat, mais aussi l'agriculture et le bâtiment (Ghosh, 2004). Une part importante du travail est souvent sous-traitée auprès d'entreprises nationales qui sous-traitent à leur tour à des travailleurs à domicile, des femmes pour la plupart. Des données recueillies au Bangladesh sur la base d'un modèle informatisé d'équilibre général (Fontana et Wood, 2000) montrent que le travail s'est déplacé de l'agriculture vers l'industrie, avec des gains en termes d'emploi et de salaire pour les femmes. Ozler (2000) a démontré pour sa part l'existence d'une relation positive entre exportations et part de l'emploi féminin dans les entreprises turques entre 1983 et 1985.

Dans l'agriculture, la libéralisation des échanges tend à favoriser les producteurs moyens ou gros. Les femmes, pour la plupart détentrices de petits terrains, sont donc perdantes lorsque leur terre est utilisée pour produire des denrées agricoles destinées à l'exportation. Les contraintes qu'elles subissent en matière d'accès au crédit, au transport et aux installations d'entreposage (Baden, 1998) limitent encore davantage leur faculté d'augmenter la production et de tirer profit de leur commerce. Ce problème est encore plus aigu dans l'horticulture, qui se développe depuis 1980 et où les femmes sont très présentes (selon l'ONU [1999], jusqu'à 90 pour cent des travailleurs sont des femmes). Les grandes entreprises étant en position dominante, les femmes travaillent souvent sur de grandes exploitations pour un faible salaire et dans de mauvaises conditions. Elles sont même souvent plus vulnérables que celles qui travaillent dans l'industrie, dans la mesure où le secteur agricole présente davantage de risques pour la santé et où le travail y est plus saisonnier. Gideon (2007) fait ainsi valoir que l'augmentation de l'embauche des femmes dans des emplois de mauvaise qualité les expose à de nouveaux risques sanitaires. Ce problème est encore plus aigu pour les travailleuses dépourvues de couverture santé de base. Dans le secteur tertiaire, les femmes ont profité, au moins dans une certaine mesure, de la création d'emplois dans les centres d'appel, par exemple. Cependant, ces emplois sont de mauvaise qualité, les salaires sont faibles et les avantages sociaux inexistants, car le niveau de syndicalisation y est assez bas.

Enfin, des facteurs liés au commerce conduisent à la détérioration des conditions de travail de certaines femmes. En effet, la modification de la nature du travail et la demande croissante de qualification devraient avoir un effet négatif sur les travailleuses peu qualifiées ou qui n'ont qu'un accès limité à l'information et qui sont peu mobiles. Par ailleurs, la délocalisation des investissements étrangers vers des régions et des pays moins coûteux, associée à la crise de l'industrie de l'habillement, explique en partie la disparition d'un nombre important d'emplois en Asie, qui étaient très souvent occupés par des femmes. Enfin, la mondialisation s'est accompagnée d'une baisse des subventions accordées aux biens non exportables, qui sont habituellement produits par les femmes (Standing, 1999).

Pour résumer, les femmes ont bénéficié – au moins en partie – de la libéralisation des échanges et des caractéristiques changeantes de l'activité économique, mais il est possible que leur accès limité aux ressources, ainsi que des facteurs institutionnels et sociétaux déterminés en grande partie par les institutions informelles, ne leur aient pas permis d'en bénéficier autant que les hommes. Par ailleurs, les femmes ne formant pas un groupe homogène, il est donc possible que certaines aient tiré avantage de la libéralisation, alors que d'autres en ont souffert. Ainsi, les bénéfices que les femmes retirent de la libéralisation en comparaison des hommes dépendent des caractéristiques spécifiques de chaque pays en termes de structure économique, d'abondance de la main-d'œuvre, de situation des femmes sur le marché du travail et dans la société, de niveau de développement et de flexibilité des marchés du travail.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Migration

La migration affecte le travail informel des femmes de deux manières : à travers le statut des migrantes dans le pays de destination et à travers la manière dont la migration des hommes affecte le marché du travail de leur pays d'origine – et donc les opportunités professionnelles des femmes.

Selon le Fonds des Nations unies pour la population (Fnuap, 2006), on comptait en 2005 près de 95 millions de femmes migrantes, qui représentaient 49.6 pour cent du total des migrants, soit une augmentation de trois points de pourcentage entre 1960 et 2005. C'est en Océanie, en Amérique latine et aux Caraïbes, en Afrique et dans l'ex-Union soviétique que l'on constate la plus forte augmentation (Morrison *et al.*, 2007). Le statut migratoire, et donc celui des migrants sur le marché du travail dans le pays de destination, sont en grande partie définis par les politiques migratoires. Au cours des première périodes de l'histoire des migrations, les politiques de regroupement familial permettaient aux femmes de suivre leurs maris qui s'expatriaient pour trouver du travail. Elles étaient donc essentiellement cantonnées à une vie de ménagère, dans la mesure où elles n'avaient que peu de possibilités de travailler dans le pays de destination. Aujourd'hui, la création de réseaux de migrantes, le coût moindre de la migration et l'autonomisation des femmes en termes de participation à la vie économique et sociale ont conduit à une forte augmentation de leur nombre, à tel point que de nombreux hommes migrent désormais pour rejoindre leurs femmes.

Malgré cette « féminisation de la migration », certaines femmes ne peuvent tirer pleinement profit du phénomène, soit du fait de leur niveau éducatif réduit, soit à cause de barrières qui bloquent pour certaines l'accès à la terre, au crédit et aux réseaux d'information. La migration féminine est liée de différentes manières à l'emploi informel et à la qualité des emplois. Tout d'abord, les migrantes peuvent être employées de manière informelle dans le pays de destination. La probabilité que cela arrive est en général plus élevée pour les migrants que pour les natifs du pays, notamment en cas d'immigration clandestine. Elle l'est encore plus en ce qui concerne les travailleurs peu qualifiés, dont bon nombre sont des femmes. Par ailleurs, les femmes sont plus limitées dans le choix de leur destination, dans la mesure où elles ont moins de ressources foncières ou d'argent liquide pour couvrir le coût de la migration. Par conséquent, la discrimination à leur égard peut conduire à une plus forte représentation des migrantes dans l'emploi informel en comparaison des hommes, immigrés ou natifs. Les données relatives à la migration interne en Colombie (Florez, 2003) montrent ainsi que les migrantes originaires des zones rurales sont plus susceptibles d'être employées de manière informelle, notamment dans le secteur de subsistance, que les femmes du crû et les hommes (qu'ils soient natifs ou issus de l'exode rural).

Lorsque c'est le mari qui migre, et non l'épouse, la migration a également des conséquences sur les choix qui se présentent aux femmes sur le marché du travail. Ainsi, le déplacement des hommes vers les marchés urbains accroît les responsabilités des femmes sur les marchés du travail ruraux, et notamment dans les activités agricoles (Banque mondiale, 2008). De plus, les créations d'entreprises par les migrants et leurs familles à leur retour de l'étranger (Mesnard et Ravallion, 2001 ; Leichtman, 2002 ; Wahba, 2004) engendrent des opportunités de travail pour les ménages, notamment pour les femmes qui gèrent de petites entreprises en l'absence des hommes de la famille et/ou deviennent des travailleurs familiaux. Par ailleurs, les fonds envoyés par les émigrés dans leur pays d'origine ont aussi un effet sur l'offre de travail des femmes (OCDE, 2007). Ils peuvent altérer l'affectation de la main-d'œuvre et les décisions au sein des ménages, sous la forme d'une réduction des heures de travail ou d'un changement de type d'emploi. Enfin, l'émigration masculine peut favoriser l'autonomisation des femmes, plus indépendantes physiquement et financièrement (Organisation internationale pour les migrations, 2004), et renforcer leur estime de soi en tant que participantes actives à la vie de la communauté. Zachariah *et al.* (2002) ont ainsi mis en évidence les progrès de celles qu'il est convenu d'appeler les « épouses du Golfe » (c'est-à-dire les épouses des émigrés de la région du Golfe arabique), en termes d'autonomie, de statut, d'aptitudes de gestion et de rapport avec le monde extérieur à la suite du départ de leur époux.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

COMMENT OFFRIR AUX FEMMES DES EMPLOIS DE MEILLEURE QUALITÉ ?

Renforcer les capacités et promouvoir la productivité au travail

Plusieurs études montrent que le niveau d'éducation des femmes détermine en grande partie leur répartition entre activité formelle et informelle (Jütting *et al.*, 2008*b* ; ONU, 2005 ; Chen, 2004 ; Leach, 1999). Or, on constate des inégalités importantes entre les sexes dans le monde entier, non seulement en termes d'éducation fondamentale, mais aussi d'inscription à des programmes de formation professionnelle ou d'apprentissage. Ces disparités se retrouvent dans l'impact de ces programmes sur les perspectives d'emploi et sur les revenus, puisque les femmes en bénéficient en général moins que les hommes. Les données empiriques montrent que ce phénomène n'est pas cantonné aux pays en développement, mais qu'il concerne également les pays développés. Ainsi, les programmes d'apprentissage ont moins d'impact sur les femmes que sur les hommes dans de nombreux pays du monde (pour un panorama de la bibliographie, voir Ryan, 2001). Quant à l'enseignement technique et professionnel (ETP), il « semble peu à même de modifier la structuration de l'emploi entre hommes et femmes » (Adams, 2007).

Kabeer (2008) estime que, dans les pays en développement, les femmes sont moins susceptibles de recevoir une formation professionnelle que les hommes. Il constate par ailleurs des différences importantes au niveau de la quantité de la formation reçue, même à chance égale. Cet auteur passe en revue la bibliographie sur ce sujet et montre que cet état de fait se vérifie en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Nigeria et en Ouganda[6]. Adams (2007) décrit dans le détail la manière dont des facteurs culturels déterminent la participation des femmes aux programmes d'ETP dans les secteurs dominés par les hommes, et donc leur possibilité ultérieure d'emploi dans ces secteurs.

Ces insuffisances et limitations peuvent être surmontées en appliquant judicieusement des politiques publiques bien conçues. Les évaluations réalisées en Bulgarie, en Colombie, au Pérou, en Pologne et en Slovaquie donnent à cet égard des résultats encourageants. Le programme de formation ProJoven[7], mis en place au Pérou dès 1996, était destiné à des jeunes urbains. Une évaluation minutieuse réalisée par Ñopo *et al.* (2007) a mis en évidence ses excellents résultats en terme de situation sur le marché du travail des femmes qui y avaient participé. ProJoven ne promeut pas seulement la parité des sexes, il propose aussi des subventions spéciales aux jeunes mamans. Ñopo *et al.* (2007) ont démontré que cette initiative avait davantage fait progresser le taux d'emploi des femmes que celui des hommes ; ils estiment que l'effet global (en prenant en compte les taux d'emploi, le domaine professionnel, les heures de travail et les salaires) est « nettement plus important pour les femmes que pour les hommes ». Le programme Jóvenes en Acción, autre formation ciblant les jeunes défavorisés mais en Colombie cette fois-ci, a été introduit entre 2002 et 2005[8]. Il offrait une formation standard et une formation en cours d'emploi, assorties d'une allocation supplémentaire pour les femmes avec enfants. L'évaluation de ce programme par Attanasio *et al.* (2008) a montré que les femmes en retiraient un plus grand bénéfice, tant en termes d'emploi que de salaire. Katz (2008) fait valoir qu'une part du succès de Jóvenes en Acción est dû au fait que ce dispositif a été mis en œuvre par des ONG implantées dans les quartiers des jeunes concernés. Ces deux initiatives étaient particulièrement bien ciblées et établissaient des liens avec la demande de main-d'œuvre du secteur privé ce qui, selon ce même auteur, explique en partie leur réussite. De plus, elles étaient plus adaptées aux besoins des femmes et se focalisaient sur la transmission des aptitudes requises pour le type d'emploi qu'elles occupent généralement. Les programmes qui proposent des conseils en sortie de formation, ainsi que du conseil en carrière et du placement peuvent se révéler extrêmement utiles, notamment pour les femmes sans expérience professionnelle antérieure[9].

Les politiques d'aide à l'enfance

Les insuffisances en matière d'aide à l'enfance constituent un frein considérable à l'amélioration de la qualité de l'emploi des femmes. Des études menées auprès de travailleuses informelles en

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Angola, au Bangladesh, au Costa Rica, au Guatemala, aux Philippines et en Zambie (passées en revue par Cassirer et Addati, 2007) confirment l'existence d'une relation entre ces deux phénomènes. Les liens de la famille traditionnelle étant rompus (en partie à la suite de migration au sein même du pays comme vers l'étranger) et le nombre de femmes chefs de famille allant croissant, il est de plus en plus difficile de trouver un équilibre entre responsabilités familiales et travail rémunéré. En outre, les carences des politiques d'aide à l'enfance peuvent contribuer à l'augmentation de l'emploi informel dans la mesure où elles engendrent une demande de travailleurs domestiques informels chargés de s'occuper des enfants *(ibid.)*.

Cassirer et Addati (2007) ont étudié en profondeur les programmes d'aide à l'enfance de 13 pays en développement. Chacun de ces dispositifs a été mis en place pour répondre aux besoins de travailleuses informelles très diverses : employées dans l'agriculture ou la pêche, travailleuses domestiques, vendeuses ambulantes et travailleuses à domicile, entre autres. Ces programmes diffèrent considérablement les uns des autres, tant par leur conception que par leur mise en application, puisqu'ils font plus ou moins appel aux contributions des parents, coopèrent avec des institutions partenaires, dont des autorités locales et nationales, des employeurs, des syndicats et des ONG. Le problème principal est leur viabilité financière, compte tenu notamment du faible niveau de revenu des travailleurs informels. Selon les auteurs de l'étude, la pérennité de plusieurs de ces programmes repose sur le soutien d'institutions partenaires multiples.

Certains des dispositifs étudiés par Cassirer et Addati (2007) ont porté leurs fruits, puisque des femmes ont signalé que « la garde des enfants leur permettait d'être plus productives car elles s'interrompaient moins souvent pour s'occuper d'eux et étaient rassurées quant à leur sécurité ». Certaines femmes ont également déclaré que les crèches mises en place leur avaient permis d'augmenter leurs gains (Nairobi et Chili). L'emplacement de ces établissement joue un rôle important dans l'obtention de résultats.

La microfinance

Il est convenu d'attribuer la création de la microfinance à la Grameen Bank, établie en 1980 au Bangladesh. Cet établissement propose des prêts sans demande de garantie à de petits groupes de travailleurs pauvres, en majorité des femmes. Le modèle de base a servi de référence à de nombreux programmes de microfinance qui se sont développés dans quantité de pays. Il existe aujourd'hui différents paradigmes qui n'ont pas tous les mêmes critères de réussite ni les mêmes modes opératoires. On parle de modèles d'« autonomie financière », d'« allégement de la pauvreté » et d'« autonomisation des femmes », même si certains combinent différents éléments de chacun de ces modèles (Mayoux, 2000). La microfinance comprend non seulement le microcrédit, mais aussi l'assurance et l'épargne, cette dernière pouvant être particulièrement importante pour les femmes les plus pauvres (Burjorjee *et al.*, 2002).

Le *modèle de l'autonomie financière* est réputé être le modèle « dominant parmi la plupart des organismes bailleurs de fonds » (Mayoux, 2000). Par certains aspects, il favorise l'obtention de prêts pour les femmes, puisque celles-ci ont tendance à présenter un meilleur taux de remboursement. Il soulève néanmoins quelques problèmes, dans la mesure où il a tendance à négliger les besoins des femmes les plus pauvres, pour lesquelles les retours sur investissement peuvent être plus faibles (Burjorjee *et al.*, 2002). L'une des préoccupations principales ici est le coût d'opportunité du temps pour se rendre dans les groupes locaux qui constituent la base de la plupart des institutions de microfinance. Weinberger et Jütting (2001) ont montré que les femmes pauvres, en particulier, n'avaient tout simplement pas le temps de participer activement, dans la mesure où cela impliquait un manque à gagner trop élevé.

Contrairement au modèle de l'autonomisation financière, le *modèle de l'allégement de la pauvreté* considère la microfinance comme une alternative ou un complément aux programmes traditionnels d'allégement de la pauvreté plutôt que comme un investissement au sens strict. Il se concentre par exemple sur le lissage des revenus des familles et les modèles de consommation pour faire face aux fluctuations cycliques ou saisonnières.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Dans le *modèle d'autonomisation des femmes*, la microfinance est envisagée dans le cadre d'un paquet de mesures visant à l'amélioration du statut économique, social et politique des femmes ; elle est associée au développement d'organisations participatives de femmes. En évaluant ces approches, Mayoux (2000) écrit : « à moins que les objectifs de réduction de la pauvreté et d'autonomisation ne soient explicitement intégrés depuis la phase de la conception jusqu'à la mise en application, la microfinance risque de n'avoir que peu d'impact ».

Dans la partie consacrée à l'évaluation des meilleures pratiques dans les programmes de microfinance, un rapport du Fonds d'équipement des Nations unies (FENU) établit que :

> « l'expérience a montré que l'ouverture plus large de la microfinance aux femmes présente des avantages dans de nombreux domaines, non seulement pour leur bien-être mais aussi pour celui de leur famille et pour la santé de l'économie en général » (Burjorjee *et al.*, 2002).

Cependant, ce même rapport signale également que les prêts plus importants accordés par les institutions de microfinance bénéficient en très grande partie aux hommes plutôt qu'aux femmes. De plus, il existe une corrélation positive entre les avantages procurés par la microfinance et les actifs initiaux des clients, ce qui peut perpétuer les inégalités entre les sexes, les actifs des femmes étant généralement moins importants. Le rapport explique également que les institutions de microfinance doivent prendre en compte les contraintes de mobilité et de temps des femmes. Là encore, comme pour les autres politiques présentées, la conception est une étape cruciale pour la réussite d'un programme.

Améliorer la protection

Les organisations ouvrières jouent un rôle fondamental dans l'amélioration du bien-être des travailleurs. Elles contribuent au renforcement des capacités des femmes et leur permettent de bénéficier d'une meilleure protection sociale. Elles peuvent présenter de nombreux avantages pour les travailleurs informels, comme le suggèrent des études menées en Afrique du Sud (Goldman, 2003 ; Devenish et Skinner, 2004). En plus de mener les négociations collectives, leur but est de défendre les intérêts de leurs membres auprès des autorités locales, de gérer le nombre d'adhérents opérant dans une zone donnée, de résoudre les conflits entre membres, de coordonner les commandes et l'achat en groupe, de faciliter l'accès aux allocations, au crédit et à l'épargne et d'organiser l'éducation et la formation.

La SEWA – l'Association des travailleuses indépendantes en Inde – est probablement l'association de travailleuses informelles la plus connue. Elle comptait près d'un million de membres en 2006. Tout comme les organisations ouvrières d'Afrique du Sud, la SEWA a de nombreuses activités, dont la prestation de services d'aide à l'enfance et de soins de santé (Gallin et Horn, 2005). Le fait que la SEWA ne soit pas rattachée à un employeur clairement identifiable a compliqué sa reconnaissance en tant que syndicat, tant sur le plan national qu'international (SEWA, 2008). Cependant, l'organisation a pris ce problème à bras le corps et a obtenu sa reconnaissance légale en tant que syndicat en 1972. Elle a rejoint la Confédération internationale des syndicats libres (CISL) en 2006. Elle a inspiré la création de branches en Turquie et au Yémen, ainsi que de la SEWU (Self-Employed Women's Union) en Afrique du Sud en 2006 (OIT, 2007). La SEWA a également joué un rôle dans l'adoption de la Convention sur le travail à domicile de l'OIT (C177) de 1996 (Gallin, 2007).

Les travailleurs domestiques figurent parmi les professions les plus difficiles à organiser. Pourtant, des syndicats chargés de les représenter – dont certains comptent des milliers de membres – ont été créés en Asie de l'est, en Asie du sud, en Afrique subsaharienne, en Amérique latine et dans les Caraïbes. En 2003, la Fédération nationale des travailleurs domestiques du Pérou a joué un rôle clé dans le vote de la loi instaurant la sécurité sociale et la couverture santé, les congés et la journée de huit heures pour cette catégorie professionnelle. Cela illustre l'efficacité potentielle de ces organisations. Une confédération des syndicats nationaux des travailleurs domestiques d'Amérique latine et des Caraïbes a également été créée (Gallin et Horn, 2005).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Les vendeurs ambulants pourraient sembler eux aussi difficiles à organiser. Pourtant, des initiatives ont été couronnées de succès. Ainsi en 2003, l'Association nationale des vendeurs ambulants d'Inde (NASVI) affirmait représenter 168 000 vendeurs ambulants de 20 États indiens (OIT, 2007). En Amérique latine et aux Caraïbes, une confédération de huit syndicats nationaux de vendeurs ambulants a été créée en 2005 (Gallin et Horn, 2005). StreetNet, établie en 2002 à Durban en Afrique du Sud, est une alliance internationale d'organisations de vendeurs ambulants reposant sur un système d'adhésion et qui comprend des syndicats, des coopératives et des associations (StreetNet, 2008). Le nombre d'organisations fonctionnant par adhésion et représentant des vendeurs ambulants recensées par StreetNet est important : 120 en Afrique, 40 en Asie et 113 en Amérique latine.

Enfin, le WIEGO (Les femmes et l'emploi dans le secteur informel : mondialisation et organisation) est un réseau mondial de recherche politique dont le but est d'améliorer la situation des travailleurs pauvres, notamment des femmes, dans l'économie informelle. Il jouit d'une influence remarquable aujourd'hui et est parvenu à placer l'emploi informel au cœur des travaux des chercheurs, des responsables politiques et des bailleurs de fonds.

Ces exemples laissent penser que les obstacles légaux et logistiques à l'organisation des travailleuses informelles peuvent être surmontés, ce qui permettrait d'ouvrir la voie à de meilleurs emplois pour les femmes.

Les programmes de garantie de l'emploi et les travaux publics

Les programmes de garantie de l'emploi mis en place à travers le monde sont très divers (voir Antonopoulos [2007] pour une revue générale). Le plus important est le dispositif national de garantie de l'emploi rural (NREGS) en Inde, qui permet aux ménages ruraux de bénéficier, sur demande, d'un maximum de dix jours d'allocation au tarif du salaire minimum national en vigueur. Voté en 2005, ce dispositif a commencé à être implanté à l'échelle nationale en 2008 (*The Economist*, 2008). Il est inspiré du dispositif de garantie de l'emploi de l'état du Maharashtra, créé au début des années 70 sur la base d'un tarif à la pièce.

La bonne représentation des femmes dans ces programmes est un indicateur de leur efficacité, dans la mesure où elles sont surreprésentées parmi les pauvres. Dans l'état du Rajasthan, 70 pour cent des participants au NREGS sont des femmes (*The Economist*, 2008). De même en Argentine, le programme JEFES (Programme pour les hommes et femmes sans emploi chefs de famille) mis en œuvre après la crise économique de 2001-02 a fait la preuve de son efficacité puisqu'en 2005, il comptait 75 pour cent de femmes parmi ses participants (Tcherneva et Wray, 2007). Dans leur récapitulatif des effets du programme JEFES pour les femmes, les auteurs écrivent : « les femmes signalent les avantages suivants : travail dans des emplois adaptés aux mères de famille, accès à l'éducation et à la formation nécessaires, aide à la communauté, dignité et autonomie à travers le travail ». Ces exemples suggèrent que les programmes de garantie de l'emploi peuvent présenter un intérêt pour les femmes, à condition qu'ils soient conçus et appliqués de manière adéquate.

Dans l'ensemble, il est particulièrement difficile d'atteindre les femmes, notamment celles qui appartiennent aux groupes les plus désavantagés et ce, pour deux grandes raisons : leur accès limité à l'information et/ou leur mauvaise compréhension des conditions d'éligibilité au programme, ce qui explique la faible réussite des dispositifs ; et la nature souvent physique des travaux publics, qui attire moins les femmes. Ces dernières peuvent également être moins représentées dans les programmes de travaux publics lorsque le trajet vers le lieu de travail est long, compte tenu des contraintes que leur imposent les normes sociales et culturelles ainsi que leurs responsabilités familiales.

Les programmes de travaux publics et les dispositifs de garantie de l'emploi permettent de tirer un certain nombre d'enseignements et d'exemples de bonnes pratiques. Si les principales contraintes pesant sur la participation des femmes sont les normes culturelles et les coutumes, les projets qui ciblent uniquement les femmes (ou les composantes de projets qui s'adressent uniquement à elles) peuvent apporter des solutions. Si le problème tient davantage aux contraintes familiales

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

et à l'absence de lieu de garde des enfants, alors c'est la distance entre le domicile des femmes et le lieu du programme qui importe le plus. La mise à la disposition des bénéficiaires de lieux d'accueil des enfants sur le site de travail peut aussi permettre de surmonter les difficultés. Enfin, il est crucial que les femmes jouissent d'un large accès à l'information et que les conditions requises pour pouvoir participer soient clairement énoncées (Kabeer, 2008). Ainsi, dans le cadre du programme d'entretien des infrastructures rurales au Bangladesh, qui a su cibler les femmes, les responsables ont utilisé des haut-parleurs pour promouvoir le dispositif. Par ailleurs, les femmes ont pu accéder à des projets qui leur étaient réservés, ce qui a permis de surmonter les problèmes liés aux normes et aux restrictions culturelles. La promotion des programmes auprès des femmes et la mise à leur disposition de moyens qui leur sont spécialement destinés sont au moins aussi importants que l'efficacité des programmes.

Les programmes de protection sociale

Un grand nombre de programmes de protection sociale, partout dans le monde, ciblent spécifiquement les travailleurs informels ou s'étendent à eux. Ils couvrent une large gamme d'activités, depuis l'assurance santé et l'assurance vie en passant par la retraite et l'aide à l'enfance, mais aussi l'éducation et les transferts d'espèces conditionnels pour la santé. Lund et Srinivas (2000) étudient nombre de ces programmes en Afrique du Sud, au Bangladesh, en Bolivie, en Colombie, en Inde, au Japon, aux Philippines et au Zimbabwe, alors que Perry *et al.* (2007) proposent des informations très riches sur ce type de programmes en Amérique latine[10]. Kabeer (2008) fournit également des informations sur divers programmes de protection sociale. Dans l'ensemble, la qualité du ciblage et la progressivité de ces dispositifs varie grandement.

Selon Kabeer (2008), les femmes peuvent tirer un meilleur parti que les hommes des programmes de retraite et des transferts d'espèces. C'est le cas si elles vivent plus longtemps, mais cela peut également s'expliquer par le fait que les ménages qui ont une femme à leur tête dépendent plus des pensions sociales que ceux qui ont un homme à leur tête. Cet auteur passe en revue un nombre important de programmes ciblant directement ou indirectement les femmes. Ainsi au Brésil, le dispositif Previdência Social a été étendu en 1988 pour assurer une couverture retraite minimale universelle aux personnes âgées et aux personnes du secteur informel rural. Ce dispositif est parvenu à intégrer les femmes travaillant dans l'économie informelle et les ménages ayant une femme à leur tête. Les pensions sociales universelles de Namibie semblent plus importantes pour les femmes, dans la mesure où davantage de ménages dirigés par des femmes en dépendent en tant que source principale de revenu. En Zambie, le programme social de transfert d'espèces constitue un autre exemple de dispositif bien ciblé qui couvre un nombre important de femmes. Enfin, le Bangladesh a récemment introduit un programme d'assistance sociale pour les veuves et les femmes sans ressources. En revanche, le programme d'assistance sociale de l'Inde, introduit en 1995 et qui comprend les allocations familiales, un dispositif pour les femmes enceintes et les personnes âgées, n'est pas parvenu à étendre sa couverture aux femmes, qui ne représentent que 37 pour cent de ses bénéficiaires.

Les sources de financement de ces dispositifs varient grandement, tout comme leur mode de gestion. L'État joue souvent un rôle très important, bien que de récentes initiatives impliquent le secteur privé, les syndicats et les organisations de la société civile. Les interventions peuvent venir de l'État comme du secteur formel de l'économie, mais également être basées sur la communauté informelle (Lund et Srinivas, 2000). En effet, une nouvelle démarche vient de naître, qui implique les organisations communautaires dans la protection sociale. Selon Kabeer (2008), ces partenariats entre l'État et le secteur privé peuvent être très bénéfiques et sont donc souhaitables. La puissance publique peut non seulement canaliser les fonds pour le développement en direction de la protection sociale, mais aussi inciter le secteur privé à participer aux marchés de la protection sociale. Parmi les autres acteurs émergents dans ce domaine figurent les syndicats et les coopératives professionnelles, ainsi que les institutions de microfinance, qui évoluent de la simple prestation de crédit vers des prêts et des produits financiers diversifiés. Enfin, les syndicats formels ont commencé à étendre leurs services au secteur informel. Dans l'ensemble, la protection sociale implique différents ministères. Il convient donc de coordonner leur action (Shepherd *et al.*, 2004 cité dans Kabeer, 2008).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CONCLUSION

Nous avons montré dans ce chapitre que les femmes étaient surreprésentées dans les emplois les plus défavorisés du secteur informel. Cela a des implications importantes pour leurs revenus et leur accès à la protection sociale ainsi qu'à d'autres avantages liés au travail. Dans l'ensemble, on constate des disparités importantes entre hommes et femmes en termes de prestations, de type d'emploi accessible et de contraintes. Il semble que les facteurs responsables de la participation restreinte des femmes à la population active entraînent également leur surreprésentation dans des emplois informels et de faible qualité.

Tout d'abord, les institutions informelles et la discrimination générées par les normes sociales et culturelles introduisent des contraintes importantes quant aux types d'emplois que les femmes peuvent occuper et à leurs conditions de travail. De plus, les institutions informelles restreignent également leur accès aux ressources telles que l'éducation, la terre, le crédit et les réseaux d'information, ce qui limite leurs opportunités sur le marché du travail. Ces facteurs conditionnent la manière et la mesure dans laquelle les femmes s'adaptent aux évolutions des marchés provoquées par la mondialisation et en bénéficient. Ensuite, l'accès aux ressources (crédit, terre, communication, etc.) a des conséquences très importantes sur la main-d'œuvre féminine. Enfin, la structure économique et les changements permanents induits par la mondialisation déterminent le mode de participation des femmes et les types d'emploi qui permettent cette participation.

Les politiques visant à remédier aux inégalités frappant la population active doivent proposer davantage d'opportunités d'emploi aux femmes dans le secteur formel, développer la mobilité vers des emplois de meilleure qualité, augmenter la productivité et améliorer les conditions de travail pour celles qui ont des emplois informels et ont peu de solutions alternatives. Cela peut se faire notamment par la protection sociale. L'étude des politiques publiques présentée ci-dessus a montré qu'il était important d'intervenir à différents moments de la vie d'une femme. Les interventions précoces visant à favoriser l'accès des jeunes filles à l'éducation et à la formation, d'une part, et la modification des visions stéréotypées du rôle respectif de l'homme et de la femme chez la jeune génération, d'autre part, permettront d'augmenter les chances pour les femmes de trouver un emploi de bonne qualité. Des interventions plus tardives, sous forme de dispositifs centrés sur l'emploi, de recours à la microfinance et de politiques d'aide à l'enfance peuvent augmenter leur capacité de choix. Enfin, on peut améliorer les conditions de travail de celles qui n'ont d'autre choix que le secteur informel par des dispositifs leur permettant de bénéficier d'une protection sociale. Les organisations ouvrières sont également appelées à jouer un rôle.

Au vu de la discussion précédente, il est clair que la conception de dispositifs spécifiques est un facteur important de la participation des femmes et donc de la réussite du programme. Les dispositifs en place dans le monde permettent de dégager plusieurs conclusions. Tout d'abord, il est fondamental de comprendre que l'intégration des femmes – notamment les plus défavorisées d'entre elles – n'est pas simple. Il faut donc des dispositions spéciales tenant compte de leur accès limité à l'information et aux réseaux. Des méthodes innovantes et adaptées aux femmes, comme celles qui sont utilisées dans le cadre du dispositif indien de garantie de l'emploi (l'utilisation de haut-parleurs ayant permis de toucher un maximum de personnes) contribuent à les attirer. Ensuite, il faut trouver des solutions aux contraintes auxquelles elles sont confrontées du fait de leurs responsabilités familiales et de leur faible mobilité géographique, en proposant par exemple des emplois situés à proximité de leur domicile et des solutions de garde pour leurs enfants. Enfin, il faut coordonner non seulement les politiques publiques et leurs acteurs, mais également les partenaires sociaux, comme les organisations de femmes, qui connaissent mieux les besoins et les contraintes de leurs membres.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

NOTES

1. Le secteur informel est défini ainsi : « travailleurs indépendants, domestiques, travailleurs familiaux, travailleurs salariés et rémunérés dans des entreprises de quatre personnes maximum, à l'exception des professions libérales et des emplois techniques » (Funkhouser, 1996, p. 1739).

2. Cette partie a largement bénéficié de la contribution d'Angela Luci, consultante pour le Centre de développement de l'OCDE.

3. Étude fondée sur une enquête sur la population active kenyane réalisée à la fin des années 90 *(Kenyan Labour Force Survey)*, une régression logit multinomiale sur la profession : utilité de la situation sur le marché du travail (non-participation, participation au secteur formel, participation au secteur informel) en fonction de l'éducation, du sexe et de l'expérience.

4. Le débat reste ouvert quant aux effets de la libéralisation des échanges sur l'affectation intersectorielle de la main-d'œuvre. Si l'on adopte une définition large des secteurs, les chercheurs s'accordent à dire que la libéralisation a provoqué des changements structurels importants au sein des sous-secteurs de l'industrie et des services (Wacziarg et Wallack, 2004).

5. Ce phénomène étant en partie dû à l'implosion de l'Union soviétique.

6. Impact de l'éducation sur la probabilité d'obtenir un emploi dans le secteur public et niveau de salaire réduit des femmes par rapport aux hommes.

7. Ce programme a permis la formation de 42 000 jeunes de 16 à 24 ans entre 1996 et 2003.

8. « Il proposait trois mois de formation en classe et trois mois de formation en cours d'emploi à 80 000 personnes âgées de 18 à 25 ans issues des deux couches socio-économiques les plus basses de la population » (Katz, 2008, p. 18)

9. Katz (2008) traite de deux programmes du même type en Inde : le projet Baatchit et le Bharatiya Yuva Shakti Trust.

10. Citons notamment des assurances mutuelles santé en Afrique de l'ouest, des systèmes de retraite ou d'assurance santé universels (système national de retraite au Japon), l'extension de dispositifs légaux, le programme Seguro Popular au Mexique, l'Asociacion Mutual 'Los Andes' (Amuandes) en Colombie, la Cooperative-life Mutual Services Association (Climbs) aux Philippines, Grameen Kalyan au Bangladesh, Seguro universal de salud del instituto politecnico Tomas Katari (IPTK) en Bolivie, le dispositif de sécurité sociale intégrée de la SEWA en Inde, les programmes d'assurance santé, de mise en réseau et d'autonomisation aux Philippines et la South African Old Age Pension (SA-OAP) en Afrique du Sud.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RÉFÉRENCES

Abowd, J. et R. Freeman (dir. pub.), *Immigration, Trade and the Labor Market*, University of Chicago Press, Chicago, ILL.

Adams, A.-V. (2007), *"The Role of Youth Skills Development in the Transition to Work: A Global Review", HDNCY Working Paper Series n° 5, Children and Youth Discussion Papers,* Banque mondiale, Washington, D.C.

Agarwal, B. (1997), "Bargaining and Gender Relations: Within and Beyond the Household", *Feminist Economics*, vol. 3, n° 1.

Agarwal, B. (2003), "Gender and Land Rights Revisited: Exploring New Prospects via the State, Family and Market", *Journal of Agrarian Change* vol. 3, Nos. 1 et 2.

Antonopoulos, R. (2007), "Employment Guarantee Policies and Related Gender Dimensions", article préparé pour la 8e conférence internationale GEM-ING Engendering Macroeconomics and International Economics, Istanbul, 20-22 juillet.

Atieno, R. et F. Teal (2006), "Gender, Education and Occupational Outcomes: Kenya's Informal Sector in the 1990s", *Global Poverty Research Group*, Economic and Social Research Council, University of Oxford, Oxford.

Attanasio, O., A. Kugler et C. Meghir (2008), "Training Disadvantaged Youth in Latin America: Evidence from a Randomized Trial", *NBER Working Paper* n° 13931, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Baden, S. (1998), "Gender Issues in Agricultural Liberalisation", article thématique préparé pour la Direction générale du développement (DGVIII) de la Commission européenne, *Bridge* (*Development-Gender*) rapport n° 41, Institute of Development Studies (IDS), Brighton (disponible en ligne : www.ids.ac.uk/bridge/Reports/re41c.pdf).

Banque mondiale (2001), *Engendering Development: Through Gender Equality in Rights, Resources,* Banque mondiale, Washington, D.C.

Banque mondiale (2004), *Gender and Development in the Middle East and North Africa: Women in the Public Sphere,* Banque mondiale, Washington, D.C.

Banque mondiale (2008), *Rapport sur le développement dans le monde : l'agriculture au service du développement,* Banque mondiale, Washington, D.C.

Beneria, L. (2001*a*), "Changing Employment Patterns and the Informalisation of Jobs: General Trends and Gender Dimensions", Organisation internationale du travail, Genève.

Beneria, L. (2001*b*), "Shifting the Risk: New Employment Patterns, Informalisation and Women's Work", *International Journal of Politics, Culture, and Society,* vol. 15, n° 1.

Beneria, L. et S. Floro (2004), "Labour market Informalisation and Social Policy: Distributional Links and the Case of Homebased Workers", *Vassar College Economics Working Paper*, n° 60, Poughkeepsie, NY.

Burjorjee, D., R. Deshpande et J. Weidemann (2002), *Supporting Women`s Livelihoods: Microfinance that works for the majority,* unité spéciale pour la microfinance (SUM), Fonds d'équipement des Nations unies, New York, NY.

Carr, M. (1984), *Blacksmith, Baker, Roofing-Sheet maker… Employment for Rural Women in Developing Countries,* IT Publications, Londres.

Carr, M. et M.-A. Chen (2001), « Mondialisation et économie informelle : l'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres », *Document de travail sur l'économie informelle*, Secteur de l'emploi, BIT, Genève.

Cassirer, N. et L. Addati (2007), "Expanding Women's Employment Opportunities: Informal Economy Workers and the Need for Childcare", mimeo, BIT, Genève.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Chen, M. (2004), "Women in the Informal Sector: a Global Picture, the Global Movement", WIEGO, Cambridge, MA.

Chen, M. (2006), "Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and Formal Regulatory Environment", *in* Guha-Khasnobis, B., R. Kanbur et E. Ostrom (dir. pub.), *Linking the Formal and the Informal Economy: Concepts and Policies*, Oxford University Press, Oxford.

Chen, M., J. Sebstad et L. O'Connell (1999), "Counting the Invisible Workforce: The Case of Homebased Workers", *World Development,* vol. 27, n° 3.

Chen, M., J. Vanek et M. Carr (2004), "Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction: A Handbook for Policy-makers and Other Stakeholders", Commonwealth Secretariat/IDRC, Londres.

Chen, M.-A., J. Vanek, F. Lund, J. Heintz avec R. Jhabvala et C. Bonner (2005), *Progress of the World's Women 2005: Women, Work & Poverty,* Fonds de développement des Nations unies pour la femme, New York, NY.

Clark, R. (2003), "Female Literacy Rates, Information Technology and Democracy", *Working Paper,* Canadian Political Science Association Annual Conference, Vancouver.

Devenish, A. et C. Skinner (2004), "Organising Workers in the Informal Economy: The Experience of the Self Employed Women's Union, 1994-2004", School of Development Studies, University of KwaZulu-Natal, Durban.

Economist, The (2008), "Shovelling for Their Supper", 24 avril.

Esim, S. (2001), "Women's Informal Employment in Central and Eastern Europe", Département des affaires économiques et sociales, division de la promotion de la femme, Nations unies, New York, NY.

Esim, S. et E. Kuttab (2002), "Women's Informal Employment in Palestine: Securing a Livelihood Against All Odds", article de référence pour le 9e forum de l'ERF, Economic Research Forum, Le Caire.

Florez, C.-E. (2003), "Migration and the Urban Informal Sector in Colombia", article préparé pour la conférence sur African Migration in Comparative Perspective, Johannesburg, 4-7 juin.

FNUAP (Fonds des Nations unies pour la population) (2006), *État de la population mondiale 2006 – Vers l'espoir : les femmes et la migration internationale,* Nations unies, New York, NY.

Fontana, M. et A. Wood (2000), "Modelling the Effects of Trade on Women, at Work and at Home", *World Development*, vol. 28.

Freeman, R. et L. Katz (1991), "Industrial Wage and Employment Determination in an Open Economy", *in* Abowd, J. et R. Freeman (dir. pub.), *Immigration, Trade and the Labor Market*, University of Chicago Press, Chicago, ILL.

Funkhouser, E. (1996), "The Urban Informal Sector in Central America: Household Survey Evidence", *World Development,* vol. 24, n° 11.

Galli, R. et D. Kucera (2003), "Informal Employment in Latin America: Movements Over Business Cycles and the Effects of Worker Rights", *International Institute of Labour Studies (IILS) Working Paper* n° 145, BIT, Genève.

Galli, R. et D. Kucera (2008), "Gender, Informality and Employment Adjustment in Latin America", *Policy Integration and Statistics Department Working Paper* n° 85, BIT, Genève.

Gallin, D. et P. Horn (2005), "Organizing Informal Women Workers", article préparé pour le *Gender Policy Report* de l'Institut de recherche des Nations unies pour le développement social (UNRISD) (disponible sur http://streetnet.org.za/english/GallinHornpaper.htm et consulté le 15 octobre 2008).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Gallin, D. (2007), "The ILO Home Work Convention: Ten Years Later", article présenté pour la conférence Women Work and Poverty: SEW/UNIFEM Policy Conference on Home Based Workers of South Asia, New Delhi, 18-20 janvier.

Gaston, N. et D. Trefler (1994), "The Role of International Trade and Trade Policy in the Labor Markets of Canada and the United States", *World Economy*, vol. 17, n° 1.

Gaston, N. et D. Trefler (1997), "The Labor Market Consequences of the Canada-US Free Trade Agreement", *Canadian Journal of Economics*, vol. 30, n° 1.

Ghosh, J. (2004), "Informalisation and Women's Workforce Participation: A Consideration of Recent Trends in Asia", article préparé pour le rapport *Égalité des sexes : en quête de justice dans un monde d'inégalités*, UNRISD/ONU, Genève.

Gideon, J. (2007), "A Gendered Analysis of Labour Market Informalisation and Access to Health in Chile", *Global Social Policy,* vol. 7, n° 1.

Goldman, T. (2003), "Organizing in South Africa's Informal Economy: An Overview of four Sectoral Case Studies", Series on Representation and Organization Building, *SEED Working Paper* n° 60, BIT, Genève.

Grossman, G. (1986), "Imports as a Cause of Injury: the Case of the United States Steel Industry", *Journal of International Economics,* vol. 20.

Grossman, G. (1987), "The Employment and Wage Effects on Import Competition in the United States", *Journal of International Economic Integration*, vol. 2.

Heintz, J. et R. Pollin (2003), "Informalization, Economic Growth and the Challenge of Creating Viable Labor Standards in Developing Countries", *PERI Working Paper* n° 60, Political Economy Research Institute, Amherst.

Heyzer, N. (2006), "Poverty and Women's Work in the Informal Economy", Fonds de développement des Nations unies pour la femme, Banque mondiale, Washington, D.C.

Hussmanns, R. (2005), "Measuring the Informal Economy: from Employment in the Informal Sector to Informal Employment", *ILO Policy Integration Department Working Paper* n° 53, BIT, Genève.

ISU (Institut de statistique de l'Unesco) (2002), *Literacy Statistics 2002*, Unesco, Paris.

Joekes, S. (1999), "A Gender-Analytical Perspective on Trade and Sustainable Development", *Trade, Sustainable Development and Gender*, articles préparés pour alimenter le débat sur les thèmes de l'atelier d'experts pré-CNUCED Trade, Sustainable Development and Gender, CNUCED (Commission des Nations unies pour le commerce et le développement), Genève, 12-13 juillet.

Jütting, J., C. Morrisson, J. Dayton-Johnson et D. Drechsler (2008*a*), "Measuring Gender (In)Equality", *Journal of Human Development and Capabilities*, vol. 9, Issue 1.

Jütting, J., J. Parlevliet et T. Xenogiani (2008*b*), "Informal Employment Re-loaded", *Working Paper*, n° 266, Centre de développement de l'OCDE, Paris

Kabeer, N. (2008), *Mainstreaming Gender in Social Protection for the Informal Economy,* Commonwealth Secretariat, Londres.

Katz, E. (2008), "Programs Promoting Young Women's Employment: What Works?", article de référence pour l'*Adolescent Girls Initiative*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Lastarria-Cornhiel, S. (2006), "Feminization of Agriculture: Trends and Driving Forces", article préparé pour le *Rapport sur le développement dans le monde*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Leach, F. (1999), "Women in the Informal Sector: The Contribution of Education and Training", *Oxfam Development with Women,* Oxfam Publishing, Oxford.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Lee, S., D. McCann et J. Messinger (2007), *Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective*, Routledge, New York, NY.

Leichtman, M.-A. (2002), "Transforming Brain Drain into Capital Gain: Morocco's Changing Relationship with Migration and Remittances", *Journal of North African Studies*, vol. 7, n° 1.

Lund, F. et S. Srinivas (2000), *Learning from Experience: A Gendered Approach to Social Protection for Workers in the Informal Economy,* BIT, Genève.

Mayoux, L. (2000), "Micro-finance and the Empowerment of Women: A Review of Key Issues", *SFP Working Paper* n° 23, BIT, Genève.

Mesa-Lago, C. (2007), "The Extension of Healthcare Coverage and Protection in Relation to the Labour Market: Problems and Policies in Latin America", *International Social Security Journal*, vol. 60, n° 1.

Mesnard, A. et M. Ravallion (2001), "Is Inequality Bad for Business? A Nonlinear Micro Model of Wealth Effects on Self-employment", *World Bank Research Paper* n° 2527, Banque mondiale, Washington, D.C.

Morrison, A.-R., M. Schiff et M. Sjöblom (2007), *The International Migration of Women*, Palgrave Macmillan, Basingstoke (pour la Banque mondiale).

Morrisson, C. et J. Jütting (2005), "Women's Discrimination in Developing Countries: A New Data Set for Better Policies", *World Development,* vol. 33, n° 7.

Ñopo, H., J. Saavedra-Chanduvi et M. Robles (2007), "Occupational Training to Reduce Gender Segregation: The Impacts of ProJoven", *RES Working Papers* n° 1068, Research Department, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

Nordas, H. (2003), "Is Trade Liberalization a Window of Opportunity for Women?", *Staff Working Paper ERSD*, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Ntseane, G. (1999), "A Botswana Rural Women's Transition to Urban Small Business Success: Collective Struggles, Collective Learning", Thèse de doctorat non publiée, University of Georgia, Athens, GA.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (2007), *La cohérence des politiques au service du développement 2007 : migrations et pays en développement,* Centre de développement, OCDE, Paris.

Organisation internationale pour les migrations (OIM) (2004), *Essentials of Migration Management: A Guide for Policy Makers and Practitioners,* vol. 2, OIM, Genève.

Organisation internationale du travail (OIT) (1998*a*), "Women in the Informal Sector and their Access to Microfinance", document préparé pour la conférence annuelle de l'Inter-Parliamentary Union (IPU), Windhoek, 2-11 avril.

OIT (1998*b*), *Labour and Social Issues Relating to Export Processing Zones*, BIT, Genève.

OIT (2007), « L'économie informelle », 4e point à l'ordre du jour, 298e session du Conseil d'administration, BIT, Genève, mars.

OIT (2008*a*), *Les tendances mondiales de l'emploi des femmes*, BIT, Genève, mars.

OIT (2008*b*), *Base de données LABORSTA* (http://laborsta.ilo.org), consultée en juillet 2008, Bureau de statistique, BIT, Genève.

ONU (1999), *Étude mondiale sur le rôle des femmes dans le développement : la mondialisation et ses conséquences pour les femmes et l'emploi*, Département des affaires économiques et sociales, division de la promotion de la femme, Nations unies, New York, NY.

ONU (2005), "A Spotlight on Inequality", *The Inequality Predicament, the Informal Economy*, *Rapport sur la situation sociale dans le monde*, Nations unies, New York, NY.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Ozler, S. (2000), "Export Orientation and Female Share of Employment: Evidence from Turkey", *World Development,* vol. 28.

Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason et J. Saavedra-Chanduvi (2007), *Informality: Exit and Exclusion,* Banque mondiale, Washington, D.C.

Pfau-Effinger, B. (2003), "Development of Informal Work in Europe; Causal Factors, Problems, Approaches to Solutions", discours d'ouverture de l'atelier de l'UE Informal/Undeclared Work: Research on its Changing Nature and Policy Strategies in an Enlarged Europe, Bruxelles, 23 mai.

Rebouché, R. (2006), "Labor, Land and Women's Rights in Africa: Challenges for the New Protocol on the Rights of Women", *Harvard Human Rights Journal*, vol. 19, printemps.

Revenga, A. (1992), "Exporting Jobs? The Impact of Import Competition on Employment and Wages in US Manufacturing", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 1.

Ryan, P. (2001), "The School-to-Work Transition: A Cross-National Perspective", *Journal of Economic Literature,* American Economic Association, vol. 39(1), mars.

Seguino, S. (2000), "Gender Inequality and Economic Growth: A Cross Country Analysis", *World Development*, n° 28.

Seguino, S. (2005), *Gender Inequality in a Globalizing World*, conférence de l'UNRISD, New York, NY, 7 mars.

Sen, G. (2007), "Informal Institutions and Gender Equality" *in* J. Jütting, D. Dreschler, S. Bartsch et I. De Soysa (eds.), *Informal Institutions – How Social Norms Help or Hinder Development*, Development Centre Studies, OCDE, Paris.

SEWA (Self-Employed Women's Association) (2008), *SEWA's structure,* www.sewa.org/aboutus/index.asp, consulté le 14 mai 2008.

Shepherd, A., R. Marcus et A. Barrientos (2004), *General Review of Current Social Protection Policies and Programmes*», article préparé pour le Department for International Development, Overseas Development Institute, Londres.

Standing, G. (1999), "Global Feminization Through Flexible Labour: a Theme Revisited", *World Development*, vol. 27, n° 3.

Streetnet International (2008), *Background, Database of Organisations,* http://streetnet.org.za, consulté le 14 mai 2008.

Tcherneva, P. et L. Wray (2007), "Public Employment and Women: The Impact of Argentina's Jefes Program On Female Heads of Poor Households", *Working Paper* n° 519, The Levi Economics Institute, Annadale-on-Hudson.

Unni, J. et U. Rani (2000), "Women in Informal Employment in India", document présenté lors de la conférence de l'International Association for Feminist Economics, Bogazici University, Istanbul.

Wacziarg, R. et J.-S. Wallack (2004), "Trade Liberalization and Intersectoral Labor Movements", *Journal of International Economics*, vol. 64, n° 2.

Wahba, J. (2004), "Does International Migration Matter? A Study of Egyptian Return Migrants", *Arab Migration in a Globalised World*, OIM, Genève.

Weinberger, K. et J. Jütting (2001), "Women's Participation in Local Organizations: Conditions and Constraints", *World Development*, vol. 29, n° 8.

Wisana, D.G.K.I. (2006), "Determinants of Off-farm work participation in Rural Indonesia", mémoire de mastère, Norwegian University of Life Sciences.

Zachariah, K., E. Mathew et S. Irudaya Rajan (2002), "Social, Economic and Demographic Consequences of Migration on Kerala", *International Migration,* vol. 39, n° 2.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CHAPITRE CINQ

Quitter les emplois de mauvaise qualité – plus de mobilité, plus d'opportunités

Jason Gagnon

RÉSUMÉ

Le fait de quitter un emploi médiocre pour un emploi de qualité est l'un des moyens pour les pauvres d'améliorer leur niveau de vie. Cela implique d'évoluer au sein d'un même secteur ou de changer de secteur ou de lieu. Ce type de mobilité n'est pas à la portée de tous et les barrières sont nombreuses. De plus, le fait de quitter un travail pour un autre n'engendre pas automatiquement une augmentation de revenu. Cependant, la mobilité est plus grande qu'on ne le croit dans l'emploi informel et, dans de nombreux cas, elle permet aux pauvres d'augmenter leur revenu. Pour faciliter cette transition vers des emplois de meilleure qualité, il faut des cadres politiques intégrés couvrant l'emploi, les politiques sociales et la migration.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

INTRODUCTION

Nous étudions ici les différentes manières dont les pauvres peuvent augmenter leur revenu et leur niveau de vie s'ils sont prêts à accepter la mobilité : d'un travail informel à l'autre, du secteur formel au secteur informel (et *vice versa*) ou d'un lieu géographique à un autre.

Cela soulève trois questions d'ordre général :

— la mobilité peut-elle aider les pauvres à quitter des emplois informels médiocres et, dans l'affirmative, dans quelles conditions conduit-elle à une augmentation des revenus et a, ce faisant, un impact sur la pauvreté ?

— quelles sont les conditions nécessaires pour que la mobilité engendre une augmentation du niveau de vie ?

— comment les politiques publiques peuvent-elles modifier l'environnement général afin que la mobilité de la main-d'œuvre soit plus volontiers choisie ou acceptée ?

La mobilité des individus entre différents statuts ou catégories d'emploi sur le marché du travail peut prendre plusieurs formes, en particulier avec le passage d'un emploi à un autre ou d'un lieu à un autre. Pour savoir ce qui se produit lorsque des personnes changent d'emploi et déterminer si elles gagnent plus ou moins, les chercheurs observent généralement ces personnes durant une certaine période pour voir si leurs revenus progressent ou régressent et si ces changements se produisent dans ou hors des deux catégories largement reconnues du marché du travail que sont le secteur formel et le secteur informel.

Nous nous intéresserons ici spécifiquement aux effets de la mobilité des pauvres dans les pays en développement sur l'augmentation des revenus individuels. À ce titre, nous discuterons des politiques qui permettent aux travailleurs de quitter des emplois *médiocres* pour des emplois *de meilleure qualité*. Nous avons conçu un cadre pour l'étude des déplacements des individus entre quatre états différents sur le marché du travail : *i)* l'inactivité ; *ii)* le travail informel dans un emploi médiocre ; *iii)* le travail informel dans un emploi de qualité ; et *iv)* le travail formel. Ce cadre permet d'étudier l'effet du passage d'un état à un autre sur les revenus, le but étant de déterminer qui est économiquement mobile et qui l'est moins.

La plupart des études révèlent un niveau de mobilité étonnamment élevé d'un secteur à l'autre dans les pays en développement, mais qui ne se traduit pas nécessairement en termes de paie. D'après certains travaux, le passage d'un emploi formel à un emploi informel s'accompagne d'une perte de revenu, alors que le mouvement inverse entraîne une hausse. D'autres études montrent qu'il n'est pas forcément nécessaire de quitter l'emploi informel pour gagner davantage. Les emplois informels ne sont donc pas obligatoirement mauvais, bien qu'il y ait un chevauchement important en la matière. La mobilité, tant *au sein* du secteur formel que *d'un segment* du marché du travail *à l'autre*, peut permettre de gagner en bien-être.

Le fait de savoir si la mobilité permet d'augmenter les revenus et quelles formes de mobilité provoquent ce résultat a des implications importantes sur les politiques publiques à mener. S'il est fondamental de quitter le secteur informel pour le secteur formel afin d'augmenter ses revenus, alors il faut se concentrer sur la création d'emplois formels et l'accompagnement de la transition vers la formalité. Mais si les gens peuvent gagner plus dans n'importe lequel de ces deux secteurs – c'est l'une des grandes découvertes de ce chapitre – et si les politiques publiques cherchent à augmenter les revenus et les opportunités des individus dans leur pays, alors elles doivent le faire dans les deux secteurs, formel et informel.

Ce chapitre s'articule autour de trois éléments majeurs. Premièrement, grâce à des données indiquant une augmentation de la mobilité des revenus dans les pays en développement, nous verrons comment la mobilité, l'informalité et la pauvreté sont liées et comment elles influent sur les revenus des pauvres. Deuxièmement, nous montrons que la mobilité professionnelle et spatiale (ou géographique) est un phénomène courant dans les pays en développement.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Nous dressons également un panorama des facteurs qui peuvent déterminer la capacité d'un individu à se déplacer et de ceux qui inhibent son évolution vers des emplois mieux rémunérés. Troisièmement, nous examinons les politiques publiques relatives au marché du travail, à l'éducation, à la sécurité sociale et aux migrations pour comprendre dans quelle mesure elles peuvent affecter la mobilité des individus. L'objectif est d'aider les personnes à évoluer vers des emplois de meilleure qualité et mieux rémunérés, dans le but de réduire la pauvreté.

MOBILITÉ, INFORMALITÉ ET PAUVRETÉ

Les différentes sortes de mobilité

La mobilité de la main-d'œuvre, qui exprime la facilité avec laquelle les travailleurs passent d'une activité à une autre, est un indicateur de forte flexibilité du marché du travail au sein d'un pays donné (Nickell, 1997). Une mobilité importante peut être considérée comme un moyen d'améliorer l'adéquation entre travail et travailleurs. Si les pauvres peuvent également en tirer profit financièrement, elle constitue alors un élément clé de toute stratégie de réduction de la pauvreté. Cette observation s'appuie sur les théories et les éléments tangibles relatifs aux marchés du travail présentés dans le chapitre 3 et permet de bâtir un cadre au sein duquel les individus peuvent passer d'un état à un autre vis-à-vis de l'emploi et dans lequel la mobilité n'implique pas nécessairement de franchir la frontière séparant marché du travail formel et informel. La mobilité de la main-d'œuvre peut se définir par les changements individuels qui affectent l'activité sur le marché du travail. Ces changements peuvent survenir de multiples façons et prendre de multiples formes. Deux grandes catégories ressortent néanmoins : la mobilité de l'emploi et la mobilité spatiale.

La **mobilité de l'emploi** désigne le passage d'un emploi à un autre. Elle peut intervenir au sein d'une entreprise, soit horizontalement, soit verticalement. Cette catégorie inclut également les mouvements d'une entreprise vers une autre, là encore, horizontalement ou verticalement. La mobilité de l'emploi peut encore se subdiviser entre mobilité intersectorielle et mobilité professionnelle au sens strict. La première renvoie à un changement de secteur d'activité (passer de l'agriculture à l'industrie par exemple), la seconde à un changement de profession (passer d'ouvrier du bâtiment à maçon) (voir Moscarini et Thomsson [2008] sur la mobilité aux États-Unis). Cette catégorie comprend également le passage de l'activité à l'inactivité, y compris les phases d'entrée et de sortie de la population active (personnes qui ne cherchent pas activement un emploi, demandeurs d'emploi découragés, personnes trop jeunes ou retraitées) et le chômage (personnes recherchant activement un emploi, mais non employées).

La **mobilité spatiale** concerne les déplacements géographiques, qu'il s'agisse de distances très courtes et d'ajustements à très petite échelle – comme le passage de la banlieue au centre-ville – ou de distances plus longues dans un même pays (migration intérieure) ou entre différents pays (migration internationale).

Une analyse de la mobilité de la main-d'œuvre dans les pays en développement ne peut ignorer les mouvements entre emplois informels. En effet, les économies de ces pays se caractérisent par la possibilité d'évoluer, non seulement sur plusieurs segments différents d'un marché du travail – entre un emploi formel et un emploi informel, par exemple – mais aussi au sein même de l'emploi informel. La mobilité est un élément important pour accroître l'efficacité des marchés du travail, mais elle a aussi des conséquences du point de vue de la répartition des richesses. Lorsque la réduction de la pauvreté figure parmi les objectifs prioritaires d'un État, les politiques qui peuvent favoriser le passage d'un emploi *médiocre* vers un emploi *de qualité*[1] présentent un intérêt particulier.

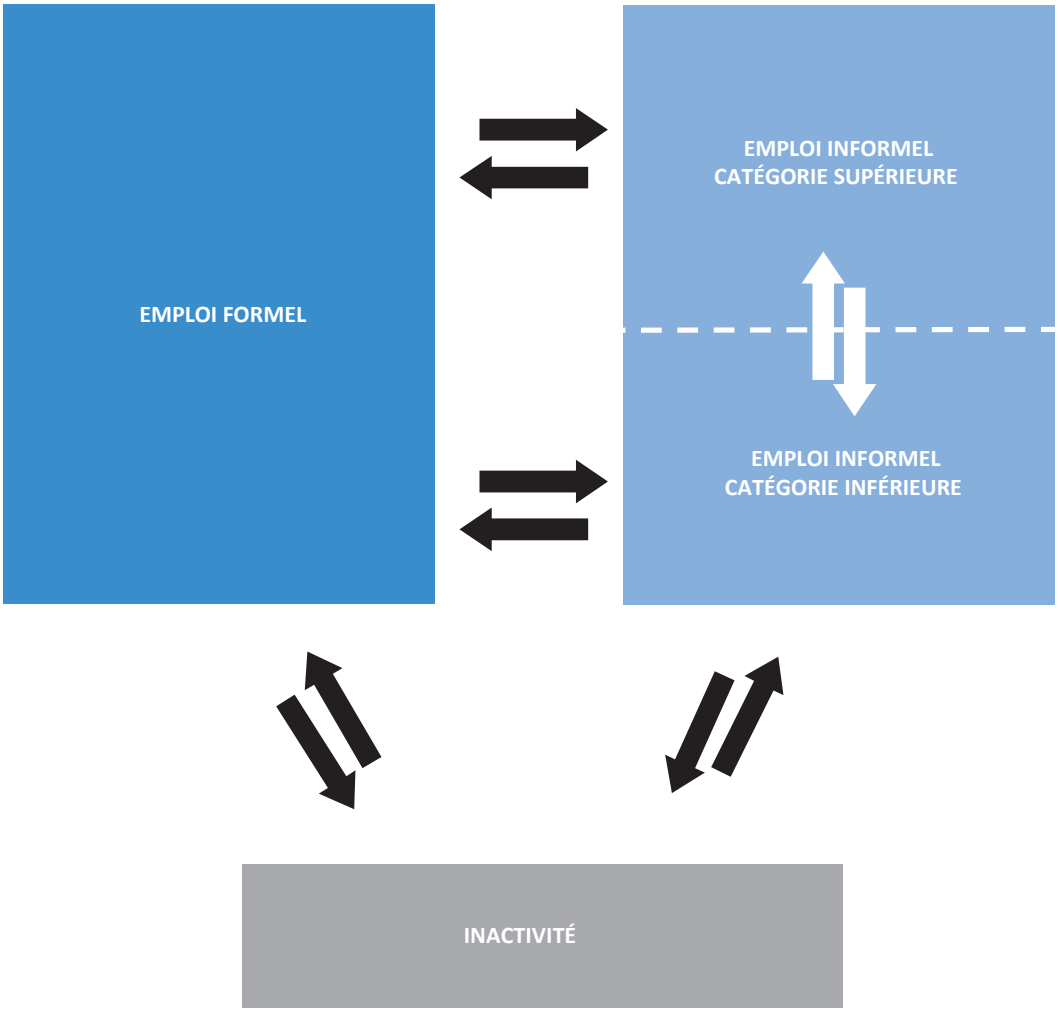
ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Un nouveau regard sur l'informalité, la pauvreté et la mobilité

Comme nous l'avons vu au chapitre 3, il existe une séparation entre emploi formel et informel, mais également une subdivision de l'emploi informel en catégorie supérieure et inférieure (Fields, 1990). Nous adoptons ici cette vision du marché du travail et avançons l'idée que la division entre bon ou mauvais emploi transcende la division entre formalité et informalité. En effet, les échelles de salaire des emplois formels et informels se recoupent largement, comme Maloney (1998) et Laiglesia *et al.* (2008) l'ont montré en ce qui concerne le Mexique – même si les gens les moins bien rémunérés appartiennent essentiellement au secteur informel[2].

Ce postulat a une double implication : il impose d'analyser les dynamiques de la main-d'œuvre *au sein* de l'emploi informel plutôt que de considérer ce dernier comme un secteur résiduel ; et, puisque l'emploi informel comprend à la fois de bons et de mauvais emplois, il exige d'envisager les transitions impliquant l'emploi informel en fonction de la qualité du travail au sein de l'emploi informel[3].

Diagramme 5.1. Transitions sur le marché du travail



Source : compilation de l'auteur.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Mobilité des revenus et pauvreté : la mobilité peut-elle engendrer une augmentation des revenus ?

Quels sont les effets de la mobilité de l'emploi et de la mobilité spatiale sur la mobilité des revenus des individus ? En d'autres termes, nous cherchons à savoir qui est mobile et pour quelles raisons, si les revenus augmentent ou diminuent – et dans quelle proportion – quand les personnes quittent leur emploi. La mobilité des revenus renvoie aux évolutions des revenus individuels. L'augmentation du revenu a trois sources possibles : *i)* l'augmentation des heures travaillées ; *ii)* l'augmentation de la productivité ; et *iii)* une modification de la rémunération pour un niveau de productivité donné (Paci et Serneels, 2007). Mais la mobilité des revenus peut aussi être négative, notamment en cas de passage d'un emploi formel ou informel au chômage, voire ambiguë lorsqu'elle concerne des revenus individuels qui ne se manifestent pas normalement sous une forme tangible (les travaux ménagers par exemple).

Dans les pays en développement, l'une des caractéristiques importantes de la mobilité des revenus repose sur le phénomène de « convergence inconditionnelle » : il s'agit d'une situation dans laquelle les individus dont les revenus initiaux, les gains ou la consommation sont les plus faibles sont ceux pour qui la mobilité est la plus positive sur la durée[4]. Au-delà des données relatives à la convergence, une étude menée en Afrique du Sud montre qu'il n'est pas nécessaire de décrocher un emploi dans le secteur formel pour augmenter ses revenus : la majorité des augmentations de revenu dues à la mobilité ont été réalisées au sein du secteur informel (Cichello *et al.*, 2005).

Le fait que les échelles de salaire de l'emploi formel et informel se chevauchent largement est cohérent avec l'idée de catégories supérieure et inférieure au sein de l'emploi informel. Les données présentées concernant le supplément de revenu d'une partie au moins du secteur informel reflètent l'expérience de certains sous-groupes d'individus qui intègrent volontairement le secteur informel et choisissent la mobilité entre formalité et informalité.

Cette catégorie supérieure concurrentielle est en générale associée au travail indépendant informel, comme l'a montré Maloney (1999) pour le Mexique. Les propriétaires indépendants de micro-entreprise peuvent obtenir de meilleurs résultats et travailler volontiers dans le secteur informel, alors que les titulaires d'un emploi informel salarié peuvent gagner un salaire inférieur. Une étude sur l'Argentine (Arias et Khamis, 2008) démontre qu'il n'y a pas de différence de rémunération entre les travailleurs formels et les travailleurs indépendants informels en Argentine, mais que le travail informel salarié est nettement moins rémunérateur. La mobilité n'est donc pas toujours payante. L'augmentation des revenus est particulièrement associée au travail indépendant[5].

Les profils de mobilité confirment l'existence de deux catégories différentes d'emploi informel. Ainsi, Pagés et Stampini (2007) constatent une forte mobilité entre emploi informel salarié et emploi salarié formel mais une faible mobilité entre travail indépendant et emploi salarié formel dans trois pays d'Amérique latine et trois pays en transition, ce qui suggère une préférence générale pour ces deux dernières situations dans la profession. Lehmann et Pignati (2008) mettent également en avant des données montrant qu'en Ukraine, le passage volontaire au marché informel s'accompagne d'une augmentation des revenus. Cependant, la catégorie des travailleurs informels volontaires est très réduite par rapport à l'ensemble du secteur informel. Enfin, Packard (2007) montre également que le segment des travailleurs indépendants informels est assez compétitif au Chili, les nouveaux entrants chassant régulièrement les travailleurs peu productifs[6].

Il faut souligner que la mobilité n'est pas nécessairement associée à une augmentation de revenu en tant que telle. Au contraire, le passage vers un emploi salarié informel est souvent synonyme d'une perte financière. En Argentine, au Mexique et au Venezuela, les travailleurs qui ont quitté un emploi salarié formel pour son équivalent informel ont, en moyenne, constaté un déclin de leurs gains mensuels, alors que le mouvement opposé a produit l'effet inverse (Duryea *et al.*, 2006). D'autres études empiriques ont également mis en évidence une mobilité des revenus au sein de cette segmentation et entre ses éléments, mais avec des différences

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

notables d'un pays à l'autre. Ainsi Marcouiller *et al.* (1997) montrent que si les caractéristiques des travailleurs informels sont relativement similaires au Mexique, au Pérou et au Salvador, les résultats obtenus à partir des régressions de salaire ne sont pas les mêmes. Les données pour le Mexique révèlent un avantage de salaire associé au travail informel, contrairement à celles des autres pays. Il est important de savoir pourquoi de telles différences existent d'un pays à l'autre pour pouvoir élaborer des politiques adéquates. Cette question sera traitée dans la partie suivante.

À partir des données présentées ci-dessus, on peut tout à fait concevoir un profil de mobilité dans lequel les individus évoluent depuis la catégorie inférieure de l'emploi informel vers l'emploi formel salarié, puis vers la catégorie supérieure de l'emploi informel, souvent en tant qu'entrepreneurs ou travailleurs indépendants. Mais on observe également que certains secteurs du travail informel sont segmentés et agissent comme des pièges de pauvreté. Il a été prouvé que le passage au secteur formel était moins rentable lorsqu'un individu avait passé une longue période à travailler dans le secteur informel (Saha et Sarkar, 1999). Dans ce cas-là, il peut être plus intéressant d'évoluer au sein du secteur informel. Cette constatation est liée à ce que Szerman et Ulyssea (2006) observent au Brésil et baptisent « piège de l'informalité » : dans la mesure où la probabilité de quitter l'emploi informel diminue rapidement avec le temps, un individu qui ne quitte pas ce secteur suffisamment tôt risque d'y rester pour une très longue période[7].

Encadré 5.1. Le cas du Mexique

Une étude de cas du Centre de développement de l'OCDE révèle des tendances intéressantes de la mobilité des revenus dans ce pays. En s'appuyant sur les données de panel d'une enquête auprès des ménages (*Mexican Family Life Survey* – MxFLS) pour les années 2002 et 2005, cette étude confirme que c'est dans le secteur informel que l'on trouve les emplois médiocres (rémunération plus faible et pauvreté plus grande), malgré un nombre d'heures de travail plus important. Les travailleurs salariés informels perçoivent les revenus les plus faibles avec 1 379 MXN (peso mexicain) en moyenne, alors que le revenu des travailleurs indépendants (2 016 MXN) et celui des salariés formels (3 083 MXN) sont nettement plus élevés. L'un des résultats positifs pour les travailleurs salariés informels est qu'en moyenne, le trajet entre leur domicile et leur lieu de travail est plus court que celui des salariés formels. Comme on peut s'y attendre, les travailleurs indépendants ont le trajet le plus court.

Entre 2002 et 2005, les modifications de revenu entre deux états au regard de l'emploi (formel-informel) révèlent que les individus qui ont évolué au sein de l'emploi formel ont enregistré les plus gros gains, suivis par ceux qui ont quitté un emploi informel pour un emploi formel, puis par ceux qui sont restés dans le secteur informel et enfin par ceux qui sont passés de la formalité à l'informalité. Les résultats sont similaires pour les hommes et les femmes, mis à part le fait que le passage vers des emplois informels engendre généralement des pertes. Par ailleurs, le passage des femmes de l'informalité à la formalité génère les plus gros gains en termes de revenu, plus importants même que pour les hommes. L'étude révèle également des résultats similaires pour ce qui concerne des variables non économiques (comme la santé mentale : c'est chez les individus qui entrent dans le secteur informel ou qui y restent que l'on constate le plus de problèmes de santé mentale).

Enfin, cette étude démontre que les niveaux d'informalité peuvent varier considérablement en fonction des définitions appliquées pour l'emploi informel. Dans la MxFLS, l'emploi informel est estimé à 48 pour cent, à partir de la définition enregistrement/contrat, à 61 pour cent lorsqu'on prend en compte la couverture de sécurité sociale et à 53 pour cent lorsqu'on prend en considération la taille de l'entreprise.

Source : Laiglesia *et al.* (2008).

L'analyse qui précède s'est limitée à la mobilité et aux augmentations de revenu pour expliquer l'élévation générale en termes de bien-être. Il ne fait aucun doute que d'autre facteurs d'amélioration du bien-être peuvent être liés à la mobilité, comme les conséquences en termes de santé ou d'éducation, le développement de carrière et la reconnaissance. Des éléments tels que la stabilité de l'emploi, les risques professionnels et l'accès à la sécurité sociale sont bien entendu d'une importance considérable.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

S'il est vrai que la mobilité ne conduit pas automatiquement à une augmentation des gains, les données montrent généralement que les pauvres des pays en développement bénéficient d'une forte mobilité des revenus au sein d'un même secteur et d'un secteur à l'autre. Ces résultats soulignent également le dualisme du secteur informel. La catégorie supérieure est associée à des évolutions positives des revenus et à l'entrée volontaire ; elle est restreinte et concurrentielle. Dans la catégorie inférieure, celle du marché du travail informel d'accès facile, les individus sont extrêmement vulnérables aux chocs négatifs et sont confrontés à un problème de rationnement lorsqu'ils quittent l'emploi informel. Dans la partie suivante, nous étudions les déterminants et les conditions économiques qui rendent la mobilité positive ou non pour les individus.

MOBILITÉ DES INDIVIDUS : STRATÉGIES, EFFETS ET FREINS

Pourquoi et comment les individus changent-ils d'emploi ?

Les travailleurs des pays en développement peuvent augmenter leurs revenus en changeant d'emploi, sans pour autant franchir la frontière qui sépare le secteur formel et informel sur le marché du travail. Nous examinons ici les éléments matériels relatifs à la mobilité de la main-d'œuvre dans les pays en développement. Nous analysons les déterminants agrégés et individuels de la mobilité ainsi que la manière dont les institutions, les chocs économiques et les renversements de conjoncture peuvent affecter la mobilité de la main-d'œuvre. Nous nous intéressons ensuite aux individus qui ne changent pas d'emploi, parce qu'ils ne le veulent ou ne le peuvent pas, ainsi qu'aux obstacles auxquels certains d'entre eux sont confrontés lorsqu'ils souhaitent maximiser leurs chances sur les marchés du travail.

Si l'on prend les économies industrielles comme point de référence, on constate sans surprise que la mobilité de l'emploi fait partie d'un ensemble de principes courants appliqués au marché du travail dans ces pays (Nickell, 1997). Cependant, les données révèlent également des différences notables d'une économie à l'autre (Ours, 1990).

Le tableau 5.1 montre que tel est également le cas dans les pays en développement. Il présente les niveaux d'intensité de la mobilité[8] de trois économies d'Amérique du sud, soutenant l'idée que la mobilité est aussi généralisée dans les pays en développement et que les taux diffèrent d'un pays à l'autre, même lorsqu'ils peuvent paraître similaires (Bosch et Maloney, 2005). Gong et van Soest (2002) montrent qu'au Mexique, la mobilité entre les secteurs formel et informel est en fait très importante en comparaison d'autres pays de l'OCDE. Ailleurs, comme en Éthiopie, le taux de mobilité entre ces secteurs est en augmentation (Bigsten *et al.*, 2007). De plus, une étude sur le Brésil a montré que la mobilité de l'emploi entre les marchés du travail formel et informel présente les mêmes caractéristiques que la mobilité d'un emploi à un autre aux États-Unis, ce qui signifie que dans certains cas, cette segmentation ne constitue pas un frein (Bosch *et al.*, 2007). On peut en conclure que dans les pays en développement, les individus changent d'emploi plus fréquemment, notamment lorsque leur situation économique n'est pas optimale.

Tableau 5.1. Indices de mobilité de Geweke, Marshall et Zarkin (1986)

	Argentine		Brésil		Mexique	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Mobilité des travailleurs	0.5724	0.6515	0.6973	0.7742	0.7724	0.8224
(Erreur type)	(0.0111)	(0.0132)	(0.0057)	(0.0068)	(0.0037)	(0.0042)

Note : d'après le tableau 4 de Bosch et Maloney (2005).

Source : calculs fondés sur 10 000 tirages selon la méthode Monte Carlo.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553815074776

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

L'une des méthodes utilisées pour observer l'intensité de la mobilité entre secteurs consiste à produire des matrices de passage dérivées de données de panel pour observer le profil sur le marché du travail d'un même individu à différentes périodes. Sandefur *et al.* (2007) ont étudié la mobilité en Éthiopie, au Ghana et en Tanzanie à travers des matrices de passage indiquant la proportion d'individus qui restent dans le même emploi ou qui changent de secteur. Ils n'ont découvert qu'une faible mobilité. Cependant, leur étude est problématique dans la mesure où les fenêtres de temps du panel sont courtes : dans deux des cas sur trois, les enquêtes ont été conduites deux fois dans la même année. Cela montre, d'une part, que toutes les études utilisant des matrices de passage ne constatent pas de niveaux élevés de mobilité et, d'autre part, qu'il est nécessaire de disposer de données de panel plus longues et de meilleure qualité dans la mesure où la mobilité de l'emploi peut s'insérer dans une stratégie à plus long terme qui n'est pas nécessairement visible sur des données de court terme.

Encadré 5.2. La transition intersectorielle au Mexique

L'étude de cas sur le Mexique réalisée par le Centre de développement de l'OCDE illustre bien la façon dont la mobilité de l'emploi peut être élevée sur des marchés du travail segmentés, où le pourcentage d'emploi informel a décru entre 1995 et 2007, mais où le nombre absolu de travailleurs informels augmente encore.

Des matrices de passage entre trois situations sur le marché du travail (emploi formel, emploi informel, sans emploi) ont été construites à l'aide des données issues des enquêtes MxFLS en 2002 et en 2005, en suivant les mêmes individus sur ces deux années.

Le niveau de transition entre secteurs formel et informel, définis par l'existence ou non d'un contrat de travail, est frappant. Seuls 66 pour cent des travailleurs formels de 2002 occupaient encore un emploi formel en 2005, alors que 18 pour cent environ avaient opté pour un emploi informel et que les autres étaient sans emploi. Les travailleurs informels font également preuve d'une forte mobilité, puisque près de 20 pour cent d'entre eux ont évolué vers le secteur formel. On constate notamment un taux de sortie du marché du travail un peu plus élevé pour les travailleurs informels, avec près de 40 pour cent d'entre eux qui ont quitté la population active en 2005. L'utilisation de définitions différentes de l'informalité conduit à des tendances similaires.

Entrées et sorties du secteur formel
(individus âgés de 20 à 60 ans)

Individus avec ou sans contrat de travail				
	2005			
Statut en 2002	Emploi formel	Emploi informel	Sans emploi	Total
	(pourcentages)			
Emploi formel	65.5	18.2	16.3	100
Emploi informel	19.7	42.1	38.2	100
Sans emploi	7.1	7.1	85.8	100
Total	23.9	18.8	57.3	100

Note : données pondérées.

Source : MxFLS, première et seconde vagues (2002, 2005)
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553837841366

Source : Laiglesia *et al.* (2008).

De nombreuses études consacrées aux pays industrialisés insistent sur l'importance des institutions pour influencer la mobilité de la main-d'œuvre (voir par exemple Ours, 1990). Le contexte est similaire dans les pays en développement. Haltiwanger *et al.* (2008) analysent un échantillon de 16 économies industrialisées et émergentes au niveau des entreprises et constatent, en tenant compte de la taille des entreprises et de leur secteur, que l'augmentation des coûts d'embauche et de licenciement limite la rotation des emplois. Zenou (2008) constate

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

également que la réduction des coûts d'enregistrement des entreprises dans les pays en développement promeut l'emploi formel. Il remarque aussi que les politiques qui subventionnent le processus d'embauche font *décroître* l'emploi informel, alors que celles qui subventionnent les salaires le font *croître*. Les individus peuvent aussi être attirés par des satisfactions futures associées à une transition réussie vers le statut d'entrepreneur. De plus, les bénéfices relatifs perçus d'une activité non déclarée peuvent tout simplement contrebalancer les risques d'être découvert (Arabsheibani *et al.*, 2006). Lorsque l'Afrique du Sud a mis en place un système de contrôle des impôts sur les bénéfices des entrepreneurs, la pénalité salariale associée au marché du travail informel a disparu (El Badaoui *et al.*, 2008). Pour ces raisons, les individus peuvent décider de quitter le secteur formel pour l'emploi informel.

La transition économique, les chocs conjoncturels et les modifications de l'équilibre entre les secteurs jouent un rôle déterminant en matière de mobilité intersectorielle. Lors des phases de ralentissement de l'économie, le secteur formel se contracte parfois et pousse de nombreux individus à transiter soit par le chômage, soit par l'emploi informel, qui fait alors office de tampon. Horton *et al.* (1991) ont montré à travers une analyse détaillée de 12 études de cas que les mouvements agrégés de la main-d'œuvre de l'emploi formel vers le travail indépendant constituaient une forme d'ajustement du marché du travail en période économique difficile. Ce fait est confirmé par Khamis (2008) pour l'Argentine durant la crise de 1999-2002 : les travailleurs au chômage avaient plus de chance de trouver du travail dans le secteur informel peu qualifié et intensif en main-d'œuvre. Dans ce même pays, entre 1993 et 2001, 3.5 pour cent de la population âgée de 15 à 64 ans a transité du chômage à l'emploi ou de l'emploi au chômage. De plus, au sein du sous-ensemble des employés, près de 12 pour cent ont transité entre le secteur formel et le secteur informel dans une période de six mois (Banque interaméricaine de développement, 2004). Cependant, en période d'expansion rapide, l'inverse ne se vérifie pas nécessairement. Les travaux de Bosch et Maloney (2005) concernant le Mexique ont montré que la période de croissance qui a suivi la crise du peso mexicain avait accompagné la transition vers le travail indépendant informel.

La mobilité de l'emploi peut aussi résulter de mouvements économiques sectoriels, comme ceux provoqués par exemple par l'intense période de transition que les pays d'Europe de l'est ont vécue dans les années 90 (Jovanovic et Moffit, 1990 ; Munich *et al.,* 2005). Les données provenant de sept de ces pays montrent que, dans les phases avancées de la transition, les passages à l'entreprenariat sont très fréquents, bien qu'ils soient essentiellement le fait d'hommes d'âge moyen éduqués (Dutz *et al.*, 2001). Lors des premières phases de transition, le secteur informel fait office de tampon en période de récession et l'emploi formel est souvent strictement préféré à l'emploi informel lorsqu'il s'agit d'une situation de salarié informel plutôt que de travailleur indépendant informel (Pagés et Stampini, 2007 ; Bernabè et Stampini, 2008). Ainsi au début de la transition, le secteur formel peut ne pas être suffisamment important et dynamique pour accueillir tous les individus qui préfèrent y travailler. Dans l'étude menée par Dutz *et al.* (2001), les chiffres concernant les pays de la Communauté des États indépendants (CEI), où les efforts de transition accusent toujours du retard par rapport à l'Europe de l'est, n'indiquent pas une préférence pour le travail indépendant ; les profils démographiques ont peu changé avec le taux d'entreprenariat dans les pays de la CEI. De plus, les données recueillies en Ukraine montrent que le nombre de personnes travaillant dans le secteur informel contre leur gré est très nettement supérieur à celui des travailleurs indépendants informels volontaires (Lehmann et Pignatti, 2008). L'encadré 5.3 présente les données d'une étude de cas du Centre de développement de l'OCDE sur la transition économique en Roumanie.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Encadré 5.3. Transition économique et mobilité en Roumanie

Le rapport du Centre de développement de l'OCDE sur la Roumanie revient sur les trois grandes raisons qui expliquent la persistance de l'emploi informel en Roumanie et la mobilité des travailleurs entre secteurs informel et formel du pays.

Premièrement, la transition économique de la Roumanie a provoqué, à travers la restructuration économique et la privatisation, un déplacement général d'individus vers le travail informel. La faible croissance économique ainsi que l'augmentation générale de la pauvreté et des inégalités, combinées à la transition vers l'économie de marché, ont contribué à réduire les perspectives de création d'emplois. L'émigration roumaine contribue aussi sans doute à l'évolution du niveau de l'emploi informel, dans la mesure où de nombreuses personnes s'engagent dans des mouvements de va-et-vient entre pays d'origine et pays d'émigration et travaillent de manière informelle pour de courtes périodes lorsqu'elles sont en Roumanie.

Deuxièmement, des facteurs institutionnels ont forcé ou conduit de nombreux Roumains à opter pour le travail informel. La réglementation du marché du travail, la structure du système fiscal et de la sécurité sociale, la bureaucratie en général, combinées à la corruption, ont probablement contribué à ce phénomène.

Troisièmement, les normes et les institutions sociales de la société roumaine ont également maintenu des travailleurs sur le marché du travail informel ou les ont incités à le rejoindre. Dans cette catégorie de facteurs, on trouve une culture assez répandue de non-respect des normes, la défiance à l'égard des institutions publiques, la perception négative de l'État et une mauvaise compréhension générale du système de sécurité sociale.

La combinaison de ces trois facteurs a conduit de nombreux Roumains à rejoindre volontairement le secteur informel pour travailler.

Source : Parlevliet et Xenogiani (2008).

QUELS SONT LES FACTEURS PROPICES À LA MOBILITÉ ?

L'étude des caractéristiques de la mobilité permet d'établir un profil identifiable des individus susceptibles de changer d'emploi et de ceux qui sont moins susceptibles de le faire – deux notions clés lors de l'élaboration d'une politique publique affectant la mobilité et la pauvreté. Cette question peut s'envisager sous divers aspects, généralement en observant les caractéristiques individuelles, globales et institutionnelles. Nous résumons ici les données relatives aux caractéristiques individuelles qui semblent permettre et faciliter la mobilité des travailleurs sur le marché du travail.

Les caractéristiques des travailleurs mobiles des pays en développement ne sont pas très éloignées de celles des travailleurs des pays développés. L'éducation et les autres éléments qui augmentent le capital humain potentiel favorisent la mobilité. Dans l'ensemble, les hommes éduqués tendent à être plus mobiles dans les premières années de leur carrière professionnelle. Les données relatives aux pays en développement montrent également que l'appartenance à des réseaux est un aspect important de la mobilité. Les individus appartenant à certaines classes sociales ou groupes ethniques, ou jouissant d'un certain niveau d'éducation, tendent à avoir plus de relations et sont donc plus à même d'évoluer au sein des couches les plus élevées du marché du travail. De plus, Kumlai (2008) montre qu'en Thaïlande, les ouvriers faiblement rémunérés sont davantage portés à la mobilité, peut-être parce que cette dernière constitue une opportunité de se hisser sur l'échelle des salaires.

L'investissement dans le capital humain est un facteur très important de la mobilité individuelle. Il permet de mieux comprendre pourquoi et comment les individus transitent entre différentes situations sur les marchés du travail, au sein de la même entreprise ou dans des entreprises

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

différentes (Bartel et Borjas, 1981 ; Jovanovic et Mincer, 1981 ; Farber, 1994 ; Neal, 1999 ; Topel, 1986 et 1991). Plusieurs interprétations ont été avancées, la plus commune étant que le transit est facilité par l'éducation formelle, la formation générale ou spécifique à l'entreprise, le mécénat de l'employeur et l'investissement dans la recherche d'emploi (Creedy et Whitfield, 1988). Selon la théorie classique du capital humain, les travailleurs choisissent le type et le niveau de formation qu'ils désirent, ce qui détermine les salaires individuels ainsi que les perspectives futures de mobilité.

La mobilité induite par l'investissement dans le capital humain peut elle-même prendre forme de diverses manières : soit au sein d'une entreprise (promotion ou changement de fonction), soit du fait d'un changement d'employeur, soit du fait d'un changement de secteur d'emploi. Les travailleurs qui ont suivi une formation spécifique à leur entreprise et ceux qui occupent leur emploi depuis le plus longtemps sont les plus susceptibles de bénéficier de promotion, ce qui s'accompagne d'une augmentation des revenus. Ils sont donc moins susceptibles de changer d'entreprise. Pour cette raison, la mobilité d'un emploi à un autre est beaucoup plus faible parmi les travailleurs les plus âgés. Ceux qui investissent le plus dans la formation générale et l'éducation sont plus mobiles dans la mesure où leur capital humain accumulé peut être apprécié et rémunéré en dehors de leur entreprise. Les individus choisissent un parcours professionnel optimal en fonction de leurs propres préférences, exprimées par l'utilité qu'ils tirent de tout résultat possible et de leurs caractéristiques individuelles, y compris l'éducation et l'investissement dans le capital humain. Si les bénéfices attendus dans l'emploi actuel sont inférieurs à ceux d'autres emplois possibles, un travailleur peut alors décider de changer d'emploi.

Des données empiriques de Slovénie montrent ainsi que l'éducation joue un rôle majeur dans la mobilité volontaire de la main-d'œuvre ainsi que dans la sortie du chômage durant les périodes de transition (Orazem et Vodopivec, 1997). Sorm et Terrell (2000) examinent également la mobilité de la main-d'œuvre et les dynamiques des marchés du travail en République tchèque durant cette période et constatent que la restructuration de l'économie a augmenté l'efficacité du marché du travail local. Les résultats de leurs travaux suggèrent que les jeunes et les hommes célibataires sont les plus susceptibles d'être volontairement mobiles (changement d'emploi ou entrée dans le chômage), alors que les personnes relativement plus éduquées sont moins susceptibles de changer d'emploi et plus susceptibles de sortir du chômage ou de l'inactivité. De même en Géorgie, postuler pour un emploi formel tout en restant chômeur est également un procédé très répandu chez les individus éduqués (Bernabè et Stampini, 2008)[9].

Dans de nombreux pays en développement, l'absence de transition vers des emplois du secteur formel peut être due à la faiblesse de l'offre d'individus hautement qualifiés. On suppose souvent que l'existence d'un secteur informel implique l'existence d'une armée de travailleurs pouvant facilement être employés par le secteur formel en cas de besoin. Andersen et Christensen (2006) montrent que ce n'est pas nécessairement le cas en Bolivie, où le secteur public et le secteur privé formel se disputent un nombre limité d'individus disposant des qualifications nécessaires. Leurs travaux suggèrent que les travailleurs qualifiés peuvent quitter leur emploi volontairement alors que le licenciement des travailleurs non qualifiés peut être involontaire. Benhassine *et al.* (2006) démontrent également, en utilisant des données appariées employé-employeur pour onze pays africains, que l'écart éducation-salaire est davantage dû à la sélection de la profession qu'au choix de l'entreprise (le choix d'une profession plutôt qu'une autre permet mieux d'expliquer cet écart que le choix d'une entreprise). Cette étude confirme également le fait que l'expérience est très valorisée en Afrique. Les travailleurs qualifiés et expérimentés sont rares dans les pays en développement et donc très demandés.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Encadré 5.4. Le Mexique revisité – la transition conditionnée par le capital humain

L'étude de cas consacrée au Mexique illustre la question importante de la transition entre secteurs formel et informel en fonction des niveaux d'éducation. Les données nationales sur l'emploi montrent que les individus éduqués ont davantage tendance à travailler dans le secteur formel.

Les deux tableaux suivants présentent des matrices de passage entre différentes situations sur le marché du travail, pour deux catégories de niveau d'éducation : individus ayant au maximum six années d'éducation formelle et individus ayant plus de six années d'éducation formelle. Deux chiffres sont frappants. Le premier indique que le maintien dans les meilleurs emplois, identifiés ici comme des emplois salariés avec contrat, est plus élevé pour le groupe de personnes éduquées : 62.5 pour cent des individus les plus éduqués figuraient dans cette catégorie en 2002 et y étaient toujours en 2005, contre 45.7 pour cent pour les personnes les moins éduquées. Le second montre que si la mobilité est élevée pour les deux groupes, la « mauvaise » mobilité est plus courante chez les personnes les moins éduquées. Ainsi, 26 pour cent des individus les moins éduqués sont passés d'emplois salariés avec contrat de travail à des emplois salariés sans contrat, alors qu'ils sont deux fois moins à avoir effectué le chemin en sens inverse (14 pour cent). Pour le groupe le plus éduqué, seuls 14.9 pour cent des individus ont transité vers des emplois salariés sans contrat, alors que 23.4 pour cent ont évolué vers des emplois salariés plus sûrs assortis de contrat de travail. En général, les individus les moins éduqués ont aussi évolué davantage vers l'inactivité.

Entrées et sorties de l'emploi formel : pourcentage d'individus avec ou sans contrat de travail
(individus ayant **au maximum six années d'éducation formelle**)

	2005				
Statut en 2002	Salarié avec contrat de travail	Salarié sans contrat de travail	Travailleur indépendant sans contrat de travail	Sans emploi	Total
	(pourcentages)				
Salarié avec contrat de travail	45.7	26.0	8.7	19.7	100
Salarié sans contrat de travail	14.0	43.8	15.6	26.6	100
Travailleur indépendant sans contrat de travail	2.8	14.7	53.2	29.3	100
Sans emploi	1.2	5.8	8.5	84.5	100
Total	7.2	14.7	17.1	61.0	100

Entrées et sorties de l'emploi formel : pourcentage d'individus avec ou sans contrat de travail
(individus ayant **plus de six années d'éducation formelle**)

	2005				
Statut en 2002	Salarié avec contrat de travail	Salarié sans contrat de travail	Travailleur indépendant sans contrat de travail	Sans emploi	Total
	(pourcentages)				
Salarié avec contrat de travail	62.5	14.9	8.6	14.0	100
Salarié sans contrat de travail	23.4	41.1	14.9	20.7	100
Travailleur indépendant sans contrat de travail	9.3	14.5	54.4	21.8	100
Sans emploi	13.1	7.5	8.7	70.3	100
Total	30.1	16.0	16.5	37.4	100

Note : données pondérées basées sur la MxFLS, première et seconde vagues (2002, 2005).

Source : Laiglesia *et al.* (2008).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/553848877284

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Migration et emploi informel

Jusqu'à présent, nous avons concentré notre argument sur la mobilité de la main-d'œuvre, sans prendre en compte le mouvement dans l'espace. La *mobilité spatiale*, sous la forme de migrations, représente pourtant une part considérable du mouvement observé dans les pays en développement et constitue une stratégie d'emploi importante pour les individus et les ménages pauvres. Ainsi, l'une des caractéristiques supplémentaires du marché du travail informel concerne les migrants récemment arrivés, transitoires ou circulaires. Plusieurs articles empiriques fournissent des données sur les ruraux qui ont émigré vers la ville et qui occupent un emploi informel (Meng [2001] pour la Chine ; Florez [2003] pour la Colombie).

Selon la théorie économique classique, le mouvement en direction du secteur informel est relativement plus courant pour les migrants que pour les non-migrants[10]. Les modèles dualistes des marchés informels du travail tentent d'expliquer le paradoxe apparent entre taux de migration élevé et conséquences positives relativement maigres pour les migrants. Le modèle de Harris-Todaro (1970)[11] nous apprend que la migration peut devenir un processus en deux étapes, dans lequel les migrants qui n'ont pas la chance de trouver un emploi dans le secteur formel travaillent dans le secteur informel en attendant mieux. La migration des individus vers les villes accompagne souvent le développement économique, dans la mesure où la proximité induit de meilleures synergies entre les agents économiques. Dans de tels modèles dualistes (Lewis, 1954 ; Harris et Todaro, 1970), le secteur informel alimente l'économie de subsistance, puis finit par disparaître avec l'avènement de l'industrialisation. Ce paradigme se révèle par trop unidimensionnel pour expliquer l'informalité des migrants dans les zones urbaines. Entre autres présupposés, ce modèle part de l'hypothèse que la productivité individuelle dans le secteur informel est nulle et qu'elle sert avant tout à la subsistance. Les approches dualistes traditionnelles du marché du travail ne prennent pas en compte la catégorie supérieure et concurrentielle du marché du travail informel et la possibilité d'une entrée volontaire dans ce dernier.

Des travaux récents démontrent que, dans certains pays, les marchés du travail informels alimentés par les migrants sont dynamiques et productifs. Ainsi Cornwell et Inder (2004) s'appuient sur des données relatives à l'Afrique du Sud pour montrer que les migrants sont particulièrement habiles pour trouver un emploi ; compte tenu des risques et des sacrifices consentis pour migrer, il y a fortes chances qu'ils soient très motivés pour trouver un emploi. Meng (2001) montre également qu'en Chine, les migrants intérieurs n'entrent pas nécessairement temporairement dans le secteur informel en attendant de transiter vers le secteur formel. Pour lui, que les migrants soient travailleurs indépendants ou salariés, ils s'en tirent généralement mieux que dans le secteur formel. Les statistiques indiquent également que la mobilité entre employeurs et entre secteurs est plus importante chez les migrants que chez les non-migrants. En Chine, elle est près de six fois supérieure à celle des travailleurs urbains (Knight et Yueh, 2004).

Bien qu'on considère généralement que la migration des ruraux vers les villes fait partie intégrante du processus de développement, les chiffres indiquent que d'autres formes de migration intérieure sont très répandues. Ainsi, alors que la migration intérieure a pu à une époque s'effectuer à sens unique, tout indique aujourd'hui qu'elle est de plus en plus temporaire. Dans les pays développés comme dans les pays en développement, un nombre important de migrants, soit optent pour une migration circulaire et retournent vers les zones rurales, soit passent d'une zone rurale à une autre, peut-être en fonction des saisons. La durée de ces épisodes étant souvent courte, de nombreux migrants restent dans le secteur informel avant de revenir ou de poursuivre leur route.

Les déplacements étant facilités et l'information plus accessible, les migrants peuvent saisir plus aisément les opportunités économiques qui se présentent à eux, en fonction de leurs préférences. De Brauw (2007) a découvert qu'au Vietnam, la migration saisonnière permet aux ménages d'abandonner les cultures intensives en main-d'œuvre au profit de cultures intensives en capital, plus rentables. Toutefois, ce phénomène peut aussi être la conséquence d'une politique migratoire ou d'une politique foncière, comme en Chine (Rupelle *et al.*, 2008).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

De plus, si la contre-urbanisation[12] est un phénomène avéré dans les économies développées, les pays en développement commencent à connaître la migration des citadins vers les zones rurales. Beauchemin *et al.* (2004) démontrent cette tendance au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire, tout comme Andrzejeweski *et al.* (2006) pour le Ghana. Ces exemples suggèrent que les migrants intérieurs peuvent rester dans l'informalité et passer alternativement des zones rurales aux zones urbaines. Les politiques publiques ont également joué un rôle en incitant les individus à émigrer des villes vers les campagnes. Selon Ciupagea *et al.* (2004), la migration des régions urbaines vers les régions rurales en Roumanie a fait suite à d'importantes réformes foncières. Les incitations à réinvestir dans la terre ont encouragé les habitants des villes à quitter ces dernières.

Zohry (2005) rend compte de l'entrée des migrants intérieurs sur les marchés du travail informel en Égypte. Nombre d'entre eux ont opté pour une migration circulaire (ou circulation de la main-d'œuvre), gardant un pied dans deux régions (ou plus), tout en restant informels. L'une des raisons à cela est que les migrants temporaires ne changent généralement pas de lieu légal de résidence. Cela complique le calcul du taux de migration intérieure ou du taux d'entrée sur les marchés du travail informel et donc la mise en place de politiques efficaces. Cet auteur a constaté que les migrants étaient souvent de jeunes hommes très pauvres, contrairement à Andrzejeweski *et al.* (2006), qui montrent que les migrants circulaires du Ghana son éduqués et répartis à égalité entre les deux sexes.

Ces exemples montrent que la migration intérieure, si elle est très répandue, varie fortement d'un groupe à l'autre. Ainsi, si les migrants sont plus mobiles sur les marchés du travail urbains que leurs homologues résidents, cette mobilité peut avoir des causes volontaires aussi bien que fortuites. La mobilité des migrants en Chine (Knight et Yueh, 2004) peut être élevée simplement parce que ceux-ci ne parviennent pas à obtenir un emploi stable, *quel qu'il soit*, et qu'ils sont donc forcés d'en changer constamment. De plus, il se peut que les migrants de Chine ne cherchent pas nécessairement d'emploi formel parce que les chances d'en obtenir un sont minces et donc que l'investissement dans la recherche d'un travail est plus profitable dans le secteur informel.

Ces deux cas pratiques montrent également que si la mobilité des revenus générés par la migration interne peut être positive (voir par exemple de Brauw [2007] sur le Vietnam), il ne faut pas oublier que de nombreux migrants sont forcés d'entrer dans le secteur informel, où ils ne sont pas protégés par l'État, gagnent moins que des résidents urbains et doivent gérer les coûts sociaux et psychologiques énormes associés au fait d'être loin de chez soi dans un environnement incertain. Hugo *et al.* (2006), qui s'intéressent uniquement aux migrants qui ont vécu un changement de leur situation professionnelle un an après une enquête initiale en Australie, constatent que ceux qui ont changé d'employeur se déclarent moins satisfaits de leur emploi que ceux qui ont changé de poste mais ont conservé le même employeur. De plus, dans la mesure où la migration suppose une stratégie de la part des ménages, il ne faut pas négliger l'impact de ce départ sur les personnes qui sont restées et doivent désormais faire face à la perte d'un membre productif du ménage.

La migration internationale est également un moyen d'augmenter les sources de revenu et peut avoir un impact non négligeable sur l'informalité dans les pays en développement au sein d'unions régionales sud-sud. De Vreyer *et al.* (2007) montrent que la migration internationale au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) conduit souvent à un emploi dans le secteur informel (c'est en tout cas plus probable que pour les non-migrants), la majorité des migrants étant moins éduqués que les non-migrants. En revanche, pour ceux qui migrent vers des pays plus riches, l'éducation est souvent un facteur important de la mobilité de la main-d'œuvre (Larson et Mundlak, 1997). Zohry (2005) ajoute que l'augmentation des obstacles aux frontières est un facteur important qui détermine le type de migrant et le secteur choisi. Il illustre son propos par l'Égypte, en mettant l'accent sur les politiques migratoires différentes pratiquées par la Libye et la Jordanie. La relative facilité avec laquelle les migrants égyptiens franchissent la frontière libyenne leur permet d'adopter un comportement circulaire – et donc de travailler dans le secteur informel – alors que la Jordanie exige un visa coûteux, ce qui pousse à un certain niveau de formalisation.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

La migration illégale a joué un rôle particulièrement important pour combler les lacunes des marchés du travail des villes internationales, notamment dans les secteurs des services mal rémunérés, le plus souvent informels (Baláz *et al.*, 2004). Berggren *et al.* (2007) ont montré que les systèmes migratoires de plus en plus stricts ont provoqué une augmentation de la migration illégale dans les pays européens de l'OCDE, la plupart des migrants restant dans le secteur informel. Munck (2007) ajoute que ce changement a conduit à une augmentation du trafic de la main-d'œuvre forcée, ce qui nuit encore davantage au bien-être des migrants. La migration illégale vers le secteur informel est aussi particulièrement élevée aux États-Unis et atteignait en 2004, selon Passel (2005), plus de 11 millions d'individus, sans compter les migrants légaux qui avaient choisi de travailler de manière informelle.

La migration internationale peut affecter positivement la mobilité des revenus au sein du secteur informel dans la région d'origine lorsque les migrants reviennent. De nombreuses études récentes (Arif et Irfan [1997] et Ilahi [1999] sur le Pakistan ; McCormick et Wahba [2001] pour l'Égypte ; Carletto *et al.* [2007] et Piracha et Vadean [2008] pour l'Albanie) démontrent que des individus quittent des emplois dans le secteur informel, migrent à l'étranger puis reviennent dans leur pays d'origine pour créer une entreprise. Ce type d'évolution en faveur du travail indépendant conduit généralement à une augmentation des revenus.

La mobilité spatiale et de l'emploi permet donc aux ressortissants de pays en développement de saisir de meilleures opportunités sur les marchés du travail. Les données montrent que les deux formes de mobilité s'accompagnent d'une mobilité des revenus positive si les politiques sont adaptées, notamment si elles prévoient des systèmes d'incitation adéquats. Cependant, certains individus ne seront jamais mobiles ; pour eux, le secteur informel reste la seule possibilité.

Nous allons maintenant étudier les obstacles à la mobilité qui peuvent rendre des emplois de qualité inaccessibles à certains individus.

Les obstacles à la mobilité

Nous avons concentré jusqu'ici notre analyse sur les individus mobiles et sur les facteurs qui permettent d'expliquer pourquoi et comment la mobilité peut conduire à des gains de revenu. L'autre versant de cette étude s'attache aux individus incapables – ou moins capables – de mobilité, pour lesquels l'accès à des emplois de meilleure qualité est barré. En général, les personnes confrontées à de tels freins forment la catégorie inférieure de la population active informelle. Le plus gros obstacle à la mobilité est le manque d'emplois productifs de qualité. Cette rareté implique que de nombreux travailleurs n'auront jamais la possibilité d'y accéder. Les emplois de qualité ne sont pas uniquement ceux du secteur formel. L'accès aux emplois bien rémunérés et concurrentiels de la catégorie supérieure de l'emploi informel n'est pas exempt d'obstacles, parmi lesquels figurent notamment les qualifications requises et l'accumulation de capital.

Le deuxième frein est le coût élevé de la recherche d'emploi, notamment en l'absence d'assurance chômage. Si les bons emplois sont rationnés, alors leur quête est assortie d'un coût d'opportunité élevé, puisqu'une recherche fructueuse peut s'étaler sur plusieurs mois. La plupart des habitants des pays en développement ne peuvent pas se permettre un tel manque à gagner et préfèrent travailler, pour gagner ne serait-ce qu'un peu d'argent, en occupant n'importe quel emploi subalterne. Ils préféreront éventuellement chercher un travail à temps partiel de meilleure qualité plutôt que de consacrer tout leur temps à cette tâche. Les travaux de Rama (2003) et de Bernabè et Stampini (2008) confirment cet état de fait pour le Sri Lanka et la Géorgie, les individus les plus riches étant à même de postuler aux meilleurs emplois. Ces données sont en accord avec la notion de segmentation du marché. Ce phénomène peut bloquer les plus pauvres dans un piège de pauvreté et figer leur situation au regard de l'emploi ou du chômage. De plus, certaines données révèlent, comme le rappellent Bosch et Maloney (2005), que la durée des périodes de chômage ou d'occupation d'un emploi de catégorie inférieure peut être un facteur déterminant d'une immobilité durable.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Enfin, le niveau d'immobilité peut simplement être la conséquence d'une autosélection résultant du capital disponible. En effet, la quantité de capital humain, mais également financier, requise pour pénétrer dans les segments mieux rémunérés du marché du travail complique l'accès de nombreuses personnes. Les conditions initiales (et leur modification), comme la situation dans la profession du chef de famille (Cichello *et al.*, 2003*b*) ou la valeur des actifs du ménage (Barrett et Carter, 2007), peuvent rendre les individus particulièrement vulnérables à la pauvreté et à l'immobilité. D'autres facteurs ont été associés à un faible taux de mobilité, comme la taille initiale importante du ménage, une faible éducation initiale, une faible quantité initiale d'actifs, un mauvais accès initial à l'emploi (Klasen et Woolard [2005] pour l'Afrique du Sud), mais aussi le sexe et la race (Michaud et Vencatachellum [2003] pour l'Afrique du Sud). Dans le même sens, Chankrajang *et al.* (2008) montrent, chiffres à l'appui, que les entrepreneurs du secteur formel en Équateur ne sont pas nécessairement ceux qui affichent le niveau de richesse le plus élevé et même que la réalité pourrait bien être à l'opposé : ceux qui ont délibérément choisi le secteur informel sont relativement riches. De même, ceux qui transitent par des emplois du secteur informel pourraient être ceux qui en ont les moyens. Par conséquent, les facteurs qui prédéterminent la probabilité d'occuper un mauvais emploi informel affectent également la probabilité de le quitter.

En l'absence de ces trois obstacles, certaines politiques publiques ou normes conduisent-elles à l'établissement d'un système désavantageux ou discriminant à l'égard de certains individus ? Certaines personnes sont confrontées à pléthore d'obstacles lorsqu'elles tentent d'accéder à de meilleurs emplois. Généralement, les obstacles à la mobilité peuvent être générés par les institutions sociales et les normes culturelles d'un pays, par son environnement institutionnel et légal, par des barrières géographiques ou des politiques migratoires et/ou par un manque d'infrastructures.

Tout d'abord, la discrimination sur le marché du travail peut être le résultat soit d'institutions (ou de normes) sociales, soit de politiques publiques inadaptées (ou inexistantes). Le chapitre 4 a mis en lumière une composante importante du couple emploi informel et pauvreté : le genre. En général, les hommes sont plus mobiles que les femmes. Lorsqu'un ménage prend la décision de migrer, par exemple, le capital humain des hommes est perçu comme supérieur à celui des femmes (et, partant, leur capacité à générer un revenu pour le ménage). Ce sont donc les hommes qui migrent. Quantité d'études montrent également qu'ils jouissent en général d'un avantage financier, qu'ils sont mieux éduqués et qu'ils bénéficient donc d'un taux de mobilité supérieur vers de meilleurs emplois (voir par exemple Bosch et Maloney, 2005). Par ailleurs, Bernabè et Stampini (2008) ont montré qu'en Géorgie, les femmes sont plus susceptibles que les hommes d'accéder à un emploi peu intéressant ou de sortir complètement de la population active.

Les travaux de Funkhouser (1997) montrent que les caractéristiques des individus, avant même leur entrée sur le marché du travail, sont encore plus déterminantes pour les femmes que pour les hommes en matière de mobilité. Les femmes mariées sont particulièrement peu mobiles. Dans de nombreux pays en développement, le mariage s'accompagne généralement de tâches supplémentaires comme la gestion du ménage et la garde des enfants. Les épouses sont souvent tributaires du lieu de résidence de leur mari et de sa situation professionnelle, qui ne correspondent pas forcément à leurs qualifications (voir notamment Ofek et Merrill [1997] pour les États-Unis). En Égypte, Arntz et Assaad (2005) ont lié cet argument à l'immobilité des femmes et donc au niveau plus faible de leurs revenus[13].

Compte tenu de la charge de travail qui leur est socialement imposée, les femmes peuvent préférer occuper des emplois plus compatibles avec leur vie quotidienne. Andersen et Muriel (2007) constatent qu'en Bolivie, elles montrent une nette préférence pour le travail indépendant informel, puisque près de la moitié des femmes employées de leur échantillon sont dans cette situation[14]. Ce qui est plus étonnant, cependant, c'est que les femmes gagnent en moyenne 40 pour cent de moins que les hommes dans ce secteur, essentiellement parce qu'elles opèrent à une échelle plus réduite et qu'elles ont moins accès au capital. Si les obstacles à surmonter pour avoir un meilleur accès au capital semblent importants (conditions irréalistes, opportunités

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

trop rares), les auteurs en arrivent également à la conclusion que les femmes sont peu incitées à développer leur activité dans la mesure où les retours sur le capital décroissent rapidement.

D'autres formes de discrimination peuvent aussi émerger sur le marché du travail. La vieillesse peut être une cause d'immobilité : dans les pays développés, la mobilité de l'emploi chez les personnes âgées est généralement inférieure à celle des plus jeunes (Groot et Verberne, 1997 ; Huffman et Feridhanusetyawan, 2007 ; Jorgensen et Taylor, 2008). Leur niveau de rémunération est également inférieur (Arunatilake et Vodopivec, 2008). Au fur et à mesure que les individus vieillissent, les encouragements financiers à la mobilité diminuent et le coût de celle-ci s'accroît. Dans les pays en développement, cette immobilité peut nuire aux membres non migrants des ménages restés dans des régions rurales. Ainsi, la migration en masse des Chinois ruraux vers la côte a laissé de nombreuses personnes âgées en charge des tâches agricoles et ménagères alors qu'elles sont dans les catégories inférieures de l'emploi informel. Enfin, la discrimination sur le marché du travail peut aussi être motivée par la race, l'ethnicité et le handicap physique.

L'environnement légal et institutionnel d'un pays peut également rendre certains individus incapables de mobilité sur les marchés du travail. Il peut exister des restrictions institutionnelles aux déplacements. C'est le cas en Chine par exemple, où le système d'enregistrement *Hukou* complique fortement l'obtention par les ruraux d'un emploi de bonne qualité dans les zones urbaines (encadré 5.5). Combiné à la restriction des déplacements, l'absence de système de sécurité sociale portable n'encourage pas les individus à la mobilité, dans la mesure où l'accès à la sécurité sociale est une composante importante du bien-être d'un individu. D'autres pratiques légales perturbatrices peuvent aussi affecter la capacité à saisir une opportunité d'emploi, comme des droits de propriété rigides ou la législation relative au marché du logement. Le fait que ces institutions formelles interagissent avec des institutions et des normes informelles vient compliquer cette situation, comme nous l'avons vu précédemment.

Encadré 5.5. Politique migratoire et discrimination en Chine

Une étude de cas du Centre de développement de l'OCDE portant sur deux comtés ruraux de Chine[15] révèle le degré et l'impact de la migration des zones rurales vers les zones urbaines en Chine. Ces deux comtés ont enregistré une croissance continue de leur taux migratoire à destination des centres économiques, avec plus de 40 pour cent de la population de chacun d'entre eux aujourd'hui classés dans la catégorie des migrants.

La plupart des migrants sont des hommes avec un niveau d'éducation équivalent au cours élémentaire et qui trouvent des emplois peu qualifiés, dans le bâtiment par exemple. La migration est particulièrement intéressante par rapport aux opportunités d'emploi dans les comtés d'origine. Les migrants envoient une grande partie de leur épargne dans leur région. Bien que l'emploi des migrants soit de plus en plus stable en comparaison des années passées et des opportunités dans le comté d'origine, ces personnes ont rarement l'intention de rester durablement en ville et prévoient de rentrer et d'investir leur épargne ainsi que le capital humain accumulé. Nombre d'entre elles s'engagent dans des mouvements migratoires circulaires et temporaires.

La politique migratoire en Chine est fortement influencée par le système d'enregistrement *Hukou*. Ce système classe les individus entre urbains et ruraux, ce qui détermine le lieu où ils ont accès aux services publics et donc le niveau de ces derniers. Cela a très fortement contribué à rigidifier la segmentation du marché du travail chinois. Les individus enregistrés en tant qu'urbains ont pu accéder à des emplois formels de meilleure qualité, assortis d'une rémunération plus élevée, de la sécurité de l'emploi, de meilleures conditions et de la sécurité sociale. Les migrants quant à eux choisissent le marché du travail informel et adoptent un comportement circulaire de manière à conserver leurs droits de participation politique dans leur région d'origine et leurs droits fonciers dans leur communauté d'origine. Cette décision compromet bien évidemment leur bien-être lorsqu'ils sont en zone urbaine, dans la mesure où la recherche d'un emploi de qualité avec un statut *Hukou* rural les place indubitablement en position désavantageuse (Gagnon *et al.*, 2008).

Source : OCDE et Development Research Centre of the State Council, Chine (2009).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

LE RÔLE DES POLITIQUES PUBLIQUES ET DES INSTITUTIONS DANS L'AUGMENTATION DE LA MOBILITÉ ET DES OPPORTUNITÉS

Les gouvernements ont à leur disposition un certain nombre d'outils pour aider les individus à trouver de meilleurs emplois et sortir de la pauvreté. L'un d'entre eux est constitué d'un ensemble de mesures permettant de créer à la fois de la demande et de l'offre, de fournir une aide à l'emploi et d'aider les petites entreprises. L'efficacité de ces programmes est contestée, mais les gouvernements sont également actifs en matière d'éducation et de formation. Les politiques sociales à destination des personnes les plus vulnérables ont un rôle à jouer, en particulier pour aider les migrants. Les initiatives visant à réduire la fracture entre urbains et ruraux et à faciliter la vie des migrants doivent être encouragées.

Les politiques du marché du travail

Les politiques actives du marché du travail (PAMT), courantes dans les pays de l'OCDE, peuvent avoir une influence importante sur l'ascension professionnelle des individus. En général, elles visent à améliorer la qualité de l'offre de main-d'œuvre (à travers la formation, par exemple), à créer et accroître la demande (par des subventions à l'emploi notamment) et à améliorer les mécanismes généraux d'adéquation de l'offre et de la demande ou les programmes d'aide à l'emploi (comme le service public de l'emploi – SPE). Ces politiques ciblent également des avantages d'ordre plus général associés à la participation au marché du travail, comme ceux liés à l'inclusion dans la société active. Si les PAMT ciblent généralement le secteur formel, l'objectif est d'augmenter la probabilité de trouver un emploi *de qualité* tout en augmentant la productivité globale et les revenus individuels. Cependant, le contexte des pays en développement est différent, tout comme les dynamiques des marchés du travail. Certains cadres des PAMT seront donc difficilement applicables dans ces économies (Betcherman *et al.*, 2000). Tout en prenant ces éléments en compte, Albrecht *et al.* (2006) ont cependant observé que même si les PAMT ciblent essentiellement le secteur formel, elle peuvent avoir des retombées importantes sur le secteur informel.

Les PAMT visent à maintenir ou à faire progresser le taux d'emploi en créant des emplois (demande), en soutenant les travaux publics, le travail indépendant, les subventions salariales et la formation (offre). Cependant, le moteur principal permettant d'améliorer la mobilité de la main-d'œuvre est le SPE. Les incitations à la mobilité et autres services de l'emploi peuvent réduire les déséquilibres structurels entre l'offre et la demande en améliorant les mécanismes de tri et d'adéquation entre travailleurs et employeurs. Ils agissent en quelque sort comme des intermédiaires entre ces deux groupes. Ces mécanismes sont relativement peu coûteux et ont des répercussions positives considérables. En informant les demandeurs d'emploi sur les opportunités existantes (même informelles), ils peuvent réduire la durée des périodes de chômage. Dans les pays en développement, les organisations communautaires sont souvent en position de jouer ce rôle de médiation dans le secteur informel.

Les dispositifs de PAMT susceptibles d'avoir un impact sur la mobilité incluent les initiatives de développement des micro-entreprises, comme les prêts, les avantages fiscaux et la facilitation de l'embauche. Ce type d'intervention affecte les individus plus âgés et plus éduqués, même si des enquêtes ont démontré que les taux de participation restent faibles parmi les personnes sans emploi (Abrahart *et al.* [2000] sur la région MENA). Néanmoins, dans les pays en développement, les institutions gouvernementales et les ONG peuvent aider à tisser des liens entre le désir des individus de créer des entreprises et les besoins en termes d'information et de capital. Les politiques du marché du travail, notamment les programmes d'aide à la micro-entreprise, doivent prendre en compte les préférences compatibles avec le mode de vie des individus. L'étude d'Andersen et Muriel (2007) sur la Bolivie montre que les ménages préfèrent diriger plusieurs micro-entreprises identiques afin de répartir le risque économique ainsi que l'influence sur le marché, tout en restant en deçà d'un certain seuil de taxation[16].

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Dans l'ensemble, les PAMT suscitent des réactions mitigées. Les SPE et les programmes d'aide à l'emploi ont des effets négatifs avérés dans la mesure où ils atténuent l'aspect déplaisant du chômage, comme l'a montré une étude sur 15 pays industrialisés (Estevao, 2003). D'un autre côté, un certain nombre de politiques ciblant l'aide à l'emploi ont été mises en œuvre avec succès. En Roumanie, elles ont permis de réduire très fortement le chômage depuis 1991 (Ecobici et Paliu-Popa, 2007).

La législation relative au salaire minimum peut également affecter la mobilité de l'emploi, notamment dans les pays en développement. Les politiques de salaire minimum ghanéennes des années 70 et 80, par exemple, ont freiné l'emploi dans le secteur formel et ont poussé les travailleurs vers le secteur informel (Jones, 1998). En revanche, Khamis (2008) a montré que les employeurs réagissent différemment face à des niveaux de législation dissemblables. En Argentine, la modification du salaire minimum légal a eu plus d'impact sur les salaires du secteur informel que sur ceux du secteur formel. Il semble que dans ce contexte, les employeurs peuvent souhaiter se conformer à certaines législations du travail tout en négligeant volontairement d'autres éléments, comme la sécurité sociale. Ce phénomène n'est pas entièrement compris. On ne sait pas encore si cela signifie qu'en fait, il n'y a pas de segmentation du marché du travail et que les employeurs du marché informel doivent verser un salaire correspondant au niveau de rémunération en vigueur.

Politiques d'éducation, de développement des compétences et de formation

L'un des domaines d'intervention de l'État le plus apprécié du grand public et qui a le plus de retombées positives est celui de l'éducation, du développement des compétences et de la formation. Les PAMT tendent à appliquer des programmes de formation dans le but de stimuler l'emploi et la mobilité. Leur popularité est due en partie aux données établissant un lien tangible entre faible niveau d'éducation et travail informel de mauvaise qualité (Loayza, 2007). Comme le dit Radwan (2006), les compétences de la main-d'œuvre ne sont pas toujours en adéquation avec les exigences du marché du travail. Dans le domaine de la migration également, les programmes éducatifs semblent susciter suffisamment de soutien pour que des politiques publiques soient mises en place. Dans leurs travaux, Al-Hassan et Diao (2007) analysent différents programmes en faveur des pauvres au Ghana. Ils y expliquent que les travailleurs qui migrent du nord vers le sud du pays ont un faible niveau d'éducation et de compétences. De ce fait, leurs rémunérations sont limitées, tout comme les sommes d'argent qu'ils peuvent envoyer dans leur région d'origine.

Les individus éduqués étant moins susceptibles de travailler de manière informelle, les PAMT visent à encourager la formation, soit directement, soit par des sources d'informations, comme l'attribution de licences (Betcherman *et al.*, 2000). Les besoins en formation divergent selon qu'un individu est resté plus ou moins longtemps sans emploi, qu'il est jeune ou a été déplacé. Pour que la mise en œuvre de ces dispositifs soit efficace, il faut bien coordonner les secteurs public et privé et analyser en profondeur la demande et l'offre sur le marché du travail actuel, y compris dans le secteur informel.

L'initiative pour le développement des compétences techniques et professionnelles (DCTP) en Afrique (OCDE, 2008), qui concerne particulièrement le secteur informel, constitue un bon exemple d'effort concerté dans ce domaine. L'idée est que ce type de programmes permette aux individus de quitter l'emploi informel, mais surtout les emplois de *mauvaise qualité*. Les différents volets de ce dispositif ciblent des éléments clés de la mobilité de la main-d'œuvre, évoqués plus haut, comme les programmes de développement des compétences hors des zones urbaines, où coexistent faible niveau d'éducation et haut niveau d'informalité (c'est particulièrement vrai dans le contexte de la migration des campagnes vers les villes). Ils facilitent également le passage de l'informel au formel par des dispositifs d'adéquation et de coordination de l'offre et de la demande, en créant des critères standardisés de reconnaissance de compétences utiles et acquises hors du secteur formel mais aussi en soutenant la création d'entreprises. Le chapitre 6 analyse cette initiative de DCTP en Afrique (encadré 6.1).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

En plus de ces initiatives de DCTP en direction du secteur informel, la Banque mondiale défend également les programmes de formation en gestion au niveau local (GMT) ciblant spécifiquement les groupes vulnérables (Monnet, 2002). Ces programmes, dirigés le plus souvent vers les femmes, forment les individus à créer des produits marchands pouvant être vendus dans le cadre d'une activité informelle de travailleur indépendant. Ce travail ne leur fournit pas seulement des revenus supplémentaires, mais également une formation technique et de gestion, l'accès aux marchés et au capital. Il favorise aussi la diversification, l'augmentation de la capacité d'endettement, l'alphabétisation, ainsi que l'autonomisation sociale et économique, à des degrés divers. À ce titre, cette activité constitue souvent un premier pas important vers l'entrée sur le marché du travail concurrentiel.

Les politiques sociales

Il faut intégrer aux politiques du marché du travail des instruments de lutte contre la discrimination afin d'empêcher les pratiques néfastes et potentiellement inégalitaires à l'égard des personnes âgées, des femmes et de certains groupes ethniques. Il convient également de concevoir des politiques spécifiques pour prendre en compte des aspects spécifiques à chaque groupe. Lors de l'élaboration de politiques de mobilité, il importe ainsi de prendre en compte les difficultés des personnes âgées dans ce domaine et leurs réticences à adopter de nouveaux modes de vie en société ou encore, pour les femmes, les questions familiales comme la grossesse. Ces mesures doivent également inciter à la création de lieux de travail pluriethniques pour aider les travailleurs à mieux comprendre la société et à minimiser les stéréotypes.

Le niveau de portabilité des services sociaux publics de base constitue également une question essentielle pour la mobilité spatiale des individus. La migration des Chinois des campagnes vers les villes, par exemple, empêche les migrants ruraux de transférer en zone urbaine les droits acquis en zone rurale. La migration constitue pour les ménages un outil de diversification des risques, elle les aide à limiter leur exposition au risque financier qui les maintient dans les pièges de pauvreté. En ce sens, elle peut être considérée comme une forme de protection sociale, bien qu'elle ne les protège pas dans des domaines fondamentaux. Les migrants qui arrivent en zone urbaine, dans d'autres régions, dans d'autres états ou dans un autre pays et en situation irrégulière n'ont pas accès à des services essentiels comme l'assurance maladie ou l'assurance chômage. C'est pourquoi les politiques nationales de sécurité sociale doivent prévoir la possibilité de transférer des droits acquis d'un point du pays à un autre, de façon à garantir que les personnes qui quittent un mauvais emploi pour un bon aient toujours accès aux soins, à l'éducation et au logement et qu'ils bénéficient donc des mêmes avantages fondamentaux que les autres travailleurs de leur catégorie. Les avantages immédiats que cela représente pour l'individu se propageront, par effet de contagion, à la productivité et à l'intégration dans la société active normale. Dans certains pays développés, les programmes de sécurité sociale ont été conçus pour accélérer la mobilité de l'emploi (Usuki, 1999). On pourrait envisager que cette portabilité des services sociaux s'applique également à la mobilité entre secteur formel et informel.

Les conséquences de l'encouragement à la mobilité mettront certainement en lumière une foule de questions sociales concernant des groupes vulnérables qui pourraient ne pas être à même d'en bénéficier. Pour cette raison, il faut envisager de mettre en place des systèmes de subventions ciblées pour certains groupes non mobiles, ainsi que d'autres dispositifs de protection afin de ne pas aggraver les difficultés des groupes les plus vulnérables.

Politiques migratoires

La circulation de l'information et l'amélioration des outils de communication constituent les éléments clés de l'action publique dans ce domaine et évitent que les informations concernant les opportunités d'emploi, les conditions de vie et le coût de la vie en ville ne prennent des proportions démusurées dans les zones rurales. Ce n'est cependant qu'un aspect des politiques, puisque les facteurs d'impulsion doivent également être traités. L'investissement, les avantages

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

fiscaux, la création d'emplois et la mise en place d'infrastructures de santé, d'éducation et de transport adéquates dans les zones rurales peuvent aider à faire baisser le désir d'exode des jeunes. En bref, il faut réduire l'inégalité géographique des conditions de vie. Dans les économies développées, et même dans certains pays en développement, les projets de croissance équilibrée entre ville et campagne ont incité les individus à rester dans les régions rurales ou à y revenir.

Un certain niveau de réajustement de la main-d'œuvre intérieure est cependant nécessaire pour parvenir à la croissance économique et au développement. L'action publique peut aider à atténuer la pression migratoire et sa propension à pousser les individus vers de médiocres conditions de vie dans le secteur informel. La migration intérieure peut être exploitée pour favoriser le développement tout en restant compatible avec les dispositifs de protection sociale existants. Plusieurs solutions ont été proposées et différentes mesures ont été prises. Dans l'ensemble, elles visent à améliorer la situation des migrants en optimisant les infrastructures pour répondre à leurs besoins et faciliter la mobilité et la migration circulaire.

La mobilité croissante des habitants en Chine et en Inde, où la migration circulaire tend à devenir la forme dominante de mobilité spatiale (Deshingkar, 2006), est un bon point de départ pour l'évaluation des politiques envisageables. Plusieurs projets ont été lancés dans ces pays (comme le financement par le Department for International Development [DFID] du Royaume-Uni du projet de services urbains d'Andhra Pradesh), essentiellement dans le but d'améliorer les conditions de vie des migrants, d'identifier les groupes vulnérables et de favoriser le développement au niveau local.

En général, les politiques de promotion de la migration intérieure et du développement s'efforcent de lever les obstacles à la mobilité, d'assurer la protection sociale (et la sécurité) des migrants, d'améliorer les infrastructures de transfert de fonds, de créer des services adaptés aux migrants, de développer les compétences de ces derniers en adéquation avec les besoins du marché et de mettre en place des enquêtes systématiques de migration. Les organisations communautaires de migrants peuvent ainsi être appelées à jouer un rôle important – similaire à celui des associations de villes d'origine dans un contexte international – en fournissant des informations vitales sur les opportunités d'emploi, le logement, les droits des migrants et les groupes de soutien. Par ailleurs, certaines régions du monde, comme l'Afrique de l'est, sont parvenues à augmenter la mobilité d'un pays à l'autre grâce à l'intégration régionale (Ammassari *et al.*, 2004). En l'espèce, la mobilité a été facilitée par la création de passeports régionaux et la signature d'accords migratoires multilatéraux. Des observations similaires ont été faites en Afrique de l'ouest, où on compte jusqu'à 8 millions de Sahéliens répartis en divers points de la région (Black *et al.*, 2004). De telles politiques d'encouragement à la mobilité doivent cependant prendre en compte l'évolution rapide des ressources en main-d'œuvre, y compris la perte importante de main-d'œuvre rurale et la dégradation des ressources foncières du fait de leur conversion en terres cultivables.

CONCLUSION

Nous nous sommes intéressés ici à trois grandes questions, pour tenter d'y apporter des réponses. Ce faisant, nous avons été amenés à analyser des problématiques ayant trait à la mobilité, l'emploi informel et la pauvreté : quel rôle la mobilité peut-elle jouer pour sortir les individus de mauvais emplois informels ; quelles sont les conditions nécessaires à la mobilité, laquelle peut ensuite générer des augmentations de revenu ; et quels sont les enseignements à en tirer en termes de politiques publiques. Notre analyse a montré que, dans de nombreux cas, la mobilité des travailleurs pauvres entraîne des augmentations de revenu, même lorsqu'elle ne transcende pas la division entre marchés du travail formel et informel. Autrement dit, la mobilité au sein de l'emploi informel est nettement supérieure à ce que l'on pouvait imaginer. C'est un enseignement positif. Ce qui l'est moins – et c'est le deuxième enseignement –, c'est que l'augmentation des revenus liée à la mobilité repose sur des caractéristiques individuelles

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

(éducation, réseaux, etc.) ainsi que sur la qualité de l'environnement économique, institutionnel et social. De nombreux obstacles peuvent empêcher les travailleurs de quitter un emploi de mauvaise qualité – comme la discrimination ou les institutions formelles et sociales. Les conséquences sur la prospérité et la pauvreté risquent d'être dévastatrices, puisque ces obstacles contreviennent au droit de chacun à la protection sociale et professionnelle mais aussi à un travail décent et à l'égalité de traitement.

Cependant, la mobilité n'est pas toujours le résultat d'un choix délibéré. Elle peut être imposée par la force ou par des circonstances malheureuses. Les renversements de conjoncture et les chocs économiques forcent également les gens à changer d'emploi. Les personnes les plus susceptibles de profiter de ces évolutions sont celles qui jouissent d'un capital humain important. Par ailleurs, les politiques publiques déterminent en grande partie les vainqueurs et les perdants de la mobilité spatiale. Les migrants au sein d'un même pays peuvent avoir des difficultés à s'intégrer et à profiter pleinement de leur migration, alors que de retour dans leur pays, les migrants internationaux peuvent éprouver des difficultés à se réintégrer.

Par conséquent, les dirigeants politiques doivent prendre conscience du fait que les marchés du travail informel sont intimement liés au bien-être des nombreuses personnes pauvres qui y tirent les moyens de leur subsistance et n'ont pas nécessairement la possibilité de s'en extraire. Les mesures affectant les marchés du travail, l'accès à l'éducation, la cohésion sociale, la sécurité sociale et la migration doivent donc prendre en compte les implications qu'elles peuvent avoir sur la pauvreté, tant dans le secteur informel que formel. Les gouvernants doivent comprendre que la mobilité de la main-d'œuvre et le développement sont intrinsèquement liés et que ce lien ne cesse de se renforcer, en grande partie du fait des bénéfices importants associés à la vague de mondialisation actuelle.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

NOTES

1. Un emploi *médiocre* est un emploi qui ne permet pas à celui qui l'occupe de sortir de la pauvreté ou d'éliminer le risque d'y tomber. Selon cette définition, un emploi *de qualité* est un emploi formel, assorti d'une protection sociale, mais il peut aussi s'agir d'un emploi informel mieux payé, dans la mesure où le gain en termes de revenu permet de compenser le risque supplémentaire supporté par le travailleur.

2. Les différentiels de revenu ne suffisent pas à eux seuls à confirmer ou à infirmer la segmentation entre formel et informel, du fait de caractéristiques non observables des travailleurs ainsi que des emplois (Maloney, 1998).

3. En pratique, le moyen le plus efficace d'établir une distinction en fonction des caractéristiques de l'emploi consiste à se baser sur des informations plus facilement accessibles sur la situation dans la profession.

4. Cichello *et al.* (2003*a*) le démontrent pour l'Afrique du Sud (dans la province du KwaZulu-Natal), l'Indonésie et le Venezuela en ce qui concerne les revenus : les pauvres sont ceux qui ont réalisé le gain absolu le plus grand. Khor et Pencavel (2006) trouvent également une convergence inconditionnelle, mais montrent aussi que la mobilité des revenus entre les quintiles ou les groupes en Chine dans les années 90 était plus importante qu'aux États-Unis. Deng *et al.* (2006) arrivent à des résultats similaires en Chine pour la période 1991-95, alors que Grimm (2005) constate le même phénomène en Indonésie.

5. D'autres articles ont suivi et ont confirmé cette vision. Günther et Launov (2007) pour la Côte d'Ivoire et Bernabè et Stampini (2008) pour la Géorgie confirment l'existence d'un secteur informel dual caractérisé par une catégorie d'accès facile, où les revenus sont bas, en comparaison d'une catégorie supérieure marquée par la concurrence.

6. Ce constat correspond à un résultat similaire dans l'État de Géorgie, aux États-Unis. Hotchkiss et Quispe-Agnoli (2008) montrent qu'une augmentation de l'offre de main-d'œuvre dans le secteur informel est associée à une baisse des salaires des emplois peu qualifiés, essentiellement pour les autres travailleurs informels.

7. De fait, Yamada (1996) a constaté la présence de revenus compétitifs et d'un choix délibéré dans le secteur du travail indépendant informel péruvien, mais seules les personnes qui gagnaient bien leur vie restaient dans ce secteur. Les autres le quittaient pour un emploi correspondant mieux à leurs attentes.

8. Il s'agit de mesures sommaires dérivées de matrices de passage.

9. Pagès et Stampini (2007) constatent cependant que les différences de salaire et les profils de mobilité entre secteurs formel et informel sont identiques chez des personnes aux niveaux d'aptitude différents et ce, dans trois pays en transition (Albanie, Géorgie et Ukraine) et trois économies émergentes d'Amérique latine (Argentine, Mexique et Venezuela). Pour ces auteurs, la segmentation n'est pas seulement causée par les politiques affectant les secteurs à faible niveau de qualification.

10. Bien que cela soit subordonné aux qualifications et aux caractéristiques du capital humain, les résidents urbains ont néanmoins une meilleure connaissance des conditions de travail locales, sans parler des réseaux sociaux qui leur permettent d'obtenir des emplois formels.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

11. Le modèle de Harris-Todaro suppose que durant ce processus, des armées de travailleurs informels se massent aux confins des zones urbaines, attendant d'obtenir un emploi dans le secteur formel. Ce cadre se concentre sur les migrants potentiels qui comparent l'utilité attendue de la migration à l'utilité attendue d'un maintien au sein de l'économie rurale. Cette « armée de réserve urbaine » agit comme un tampon et un mécanisme d'ajustement entre salaires ruraux et urbains – et accroît à son tour la pression migratoire. La taille du marché du travail informel est donc fonction des salaires urbains ; si le salaire est élevé, le nombre de travailleurs formels est faible et le marché du travail informel croît.

12. On parle aussi souvent de « déconcentration de la population ».

13. En cas de difficultés, les femmes peuvent même augmenter leur contribution par leur travail et entrer dans la catégorie inférieure du marché du travail informel, tout en continuant à effectuer d'autres tâches. Cela peut également avoir des effets positifs au plan social ; une augmentation de revenu comme celle-ci peut susciter un renforcement du pouvoir de négociation du ménage (Khan et Qureishi, 1996).

14. Laiglesia *et al.* (2008) arrivent à une conclusion similaire.

15. Le comté de Yi, dans la province du Hebei, et celui de Zizhong dans le Sichuan.

16. De manière similaire, l'étude de Pagès et Stampini (2007) sur la transition dans les pays d'Amérique latine a montré qu'il n'y avait que peu de mouvement entre travail indépendant et emplois salariés formels, même en prenant en compte le niveau d'éducation. Les avantages et les agréments, mais également la compatibilité avec le mode de vie permettent sûrement d'expliquer cette observation.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RÉFÉRENCES

Abrahart, A., I. Kaur et Z. Tzannatos (2000), "Government Employment and Active Labor Market Policies in MENA in a Comparative International Context", article présenté lors du troisième Forum méditerranéen pour le développement (MDF3), Le Caire.

Albrecht, J., L. Navarro et S. Vroman (2006), "The Effects of Labor Market Policies in an Economy with an Informal Sector", *IZA Discussion Papers* No. 2141, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp2141.html).

Al-Hassan, R. et X. Diao (2007), "Regional Disparities in Ghana: Policy Options and Public Investment Implications", *IFPRI Discussion Paper* n° 693, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.

Ammassari, S., R. Black, S. Mouillesseaux et R. Rajkajkotia (2004), "Migration and Pro-Poor Policy in West Africa", *DRC Working Paper* C8, Sussex Centre for Migration Research, University of Sussex, Brighton.

Andersen, L. et B.-J. Christensen (2006), "Labor Mobility in Bolivia: On-the-job Search Behavior of Private and Public Sector Employees", *Development Research Working Paper Series 01/2006,* Institute for Advanced Development Studies, La Paz (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/s/adv/wpaper.html).

Andersen, L. et B. Muriel (2007), "Informality and Productivity in Bolivia: A Gender Differentiated Empirical Analysis", *Development Research Working Paper Series 07/2007,* Institute for Advanced Development Studies, La Paz (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/p/adv/wpaper/200707.htm).

Andrzejeweski, C., H. Reed et M. White (2006), "An Event-History Analysis of Internal Migration in Ghana: Determinants of Interregional Mobility among Residents of Coastal Central Region", Population Studies and Training Center, Brown University, Providence, RI.

Arabsheibani, G., F. Carneiro et A. Henley (2006), "On Defining and Measuring the Informal Sector", *IZA Discussion Papers* n° 2473, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Arias, O. et M. Khamis (2008), "Comparative Advantage, Segmentation and Informal Earnings: A Marginal Treatment Effects Approach", *IZA Discussion Paper* n° 3916, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Arif, G.-M. et M. Irfan (1997), "Return Migration and Occupational Change: The Case of Pakistani Migrants Returned from the Middle East", *The Pakistan Development Review*, vol. 36(1), pp.1-37, Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/s/adv/wpaper.html).

Arntz, M. et R. Assaad (2005), "Constrained Geographical Mobility and Gendered Labor Market Outcomes Under Structural Adjustment: Evidence from Egypt", *World Development,* vol. 33, n° 3.

Arunatilake, N. et M. Vodopivec (2008), "Population Aging and the Labor Market: The Case of Sri Lanka", *World Bank SP Working Paper* n° 0821, Banque mondiale, Washington, D.C.

Avirgan, T., J. Bivens et S. Gammage (dir. pub.) (2005), *Good Jobs, Bad Jobs, No Jobs,* Economic Policy Institute, Washington, D.C.

Baláž, V., C. Wallace et A. Williams (2004), "International Labour Mobility and Uneven Regional Development in Europe: Human Capital, Knowledge and Entrepreneurship", *European Urban and Regional Studies*, vol. 11(1).

Banque interaméricaine de développement (BID) (2004), *Good Jobs Wanted*, BID, Washington, D.C.

Barrett, C. et M. Carter (2007), "Asset Thresholds and Social Protection: a 'Think-Piece'", *IDS Bulletin*, vol. 38, n° 3, pp. 34-38(5) (disponible en ligne : www.ingentaconnect.com/content/ids/idsb;jsessionid=1uavghevadza4.alexandra).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Bartel, A. et G. Borjas (1981), "Wage Growth and Job Turnover: an Empirical Analysis", *in* Rosen, S. (dir. pub.), *Studies in Labor Markets,* University of Chicago Press, Chicago, ILL.

Beauchemin, C., S. Henry et B. Schoumaker (2004), "Rural-Urban Migration in West Africa: Toward a Reversal? Migration Trends and Economic Conjuncture in Burkina Faso and Côte d'Ivoire", article soumis lors de la réunion annuelle de la Population Association of America (PAA), Boston.

Benhassine, N., M. Fafchamps et M. Söderbom (2006), "Job Sorting in African Labor Markets", *WPS/2006-02*, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Oxford.

Berggren, E.-L., B. Likic-Brbric, G.Toksöz et N. Trimikliniotis (dir. pub.) (2007), *Irregular Migration, Informal Labour and Community: A Challenge for Europe*, Shaker Publishing, Maastricht.

Bernabè, S. et M. Stampini (2008), "Labour Mobility during Transition: Evidence from Georgia", *LICOS Discussion Papers* No. 20608, LICOS - Centre for Institutions and Economic Performance, K.U.Leuven (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/s/lic/licosd.html).

Betcherman, G., A. Dar, A. Luinstra et M. Ogawa (2000), "Active Labor Market Programs: Policy Issues for East Asia", *SP Discussion Paper* n° 0005, Banque mondiale, Washington, D.C.

Bigsten, A., T. Mengistae et A. Shimeles (2007), "Mobility and Earnings in Ethiopia's Urban Labor Markets: 1994-2004", *World Bank Working Paper* n° 4168, Banque mondiale, Washington, D.C.

Black, R., L. McLean Hilker et C. Pooley (2004), "Migration and Pro-Poor Policy in East Africa", *DRC Working Paper C7*, Sussex Centre for Migration Research, University of Sussex, Brighton.

Bosch, M. et W. Maloney (2005), "Labor Market Dynamics in Developing Countries: Comparative Analysis Using Continuous Time Markov Processes", *Policy Research Working Paper Series 3583*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Bosch, M., E. Goni et W. Maloney (2007), "The Determinants of Rising Informality in Brazil: Evidence from Gross Worker Flows", *IZA Discussion Papers* n° 2970, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp2970.html).

Brauw, A. de (2007), "Seasonal Migration and Agriculture in Vietnam", *Working Paper* n° 07-04, division de l'Économie du développement agricole, Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Rome (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/p/fao/wpaper/0704.html).

Carletto, C., B. Davis, T. Kilic et A. Zezza (2007), "Investing Back Home: Return Migration and Business Ownership in Albania", *Policy Research Working Paper Series* n° 4366, Banque mondiale, Washington, D.C.

Chankrajang T, K.-P. Huynh et D. Jacho-Chavez (2008), *Entrepreneurship and Informality in Ecuador: Choice or Necessity?,* ronéo.

Chen, M. et J. Vanek (2005), "Informal Employment: Rethinking Workforce Development", *in* Avirgan, T., J. Bivens et S. Gammage (dir. pub.), *Good Jobs, Bad Jobs, No Jobs,* Economic Policy Institute, Washington, D.C.

Cichello, P., G. Fields et M. Leibbrandt (2005), "Earnings and Employment Dynamics for Africans in Post-Apartheid South Africa: A Panel Study of KwaZulu-Natal", *Journal of African Economies*, 14(2).

Cichello, P., G. Fields, S. Freije, M. Menendez et D. Newhouse (2003*a*), "For Richer or For Poorer? Evidence from Indonesia, South Africa, Spain and Venezuela", *Journal of Economic Inequality,* vol. 1(1).

Cichello, P., G. Fields, S. Freije, M. Menendez et D. Newhouse (2003*b*), "Household Income Dynamics: A Four Country Story", *Journal of Development Studies* 40(2).

Ciupagea, C., S.Ilie et R. Neef (2004), "Economic and Social Developments in Romania since 1990", *in* Neef, R. et R. Adair (dir. pub.), *Informal Economies and Social Transformation in Romania*, Lit Verlag, Münster.

Cornwell, K. et B. Inder (2004), "Migration and Unemployment in South Africa: When Motivation Surpasses the Theory", *Monash University Working Paper* 02/04, Monash University, Victoria.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Creedy, J. et K. Whitfield (1988), "Job Mobility and Earnings: An Internal Labour Market Analysis", *Journal of Industrial Relations*, vol. 30, n° 1.

Deng, Q., S. Li et H. Ying (2006), "Income Mobility in Urban China", *Economic Research Journal* (en chinois), 10.

Deshingkar, P. (2006), "Internal Migration, Poverty and Development in Asia", article présenté lors de la conférence Asia 2015, Londres.

Duryea, S., G. Marquez, C. Pagés et S. Scarpetta (2006), "For Better or for Worse? Job and Earnings Mobility in Nine Middle- and Low-income Countries", édition spéciale *Global Labour Markets*, *Brookings Trade Forum*.

Dutz, M., C. Kauffmann, S. Najaajarian, P. Sanfey et R. Yemtsov (2001), "Labour Market States, Mobility and Entrepreneurship in Transition Economies", *EBRD Working Paper* n° 65, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres.

Ecobici, N. et L. Paliu-Popa (2007), "Active Measures for Stimulating the Employment of Labour Force and its Impact in the Gorj County", *MPRA Paper* n° 8043, Munich Personal RePEc Archive, Munich.

El Badaoui, E., E. Strobl et F. Walsh (2008), "Is There an Informal Employment Wage Penalty? Evidence from South Africa", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 56.

Estevao, M. (2003), "Do Active Labor Market Policies Increase Employment?", *IMF Working Paper* n° 03/234, Fonds monétaire international, Washington, D.C.

Farber, H.-S. (1994), "The Analysis of Interfirm Worker Mobility", *Journal of Labor Economics,* vol. 12(4).

Fields, G. (1990), « La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorique et l'empirique », *in* Turnham, D., B. Salomé et A. Schwarz (dir. pub.), *Nouvelles approches du secteur informel*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Florez, C. (2003), "Migration and the Urban Informal Sector in Colombia", article préparé pour la conférence sur African Migration in Comparative Perspective, Johannesburg, 4-7 juin.

Funkhouser, E. (1997), "Mobility and Labor Market Segmentation: The Urban Labor Market in El Salvador", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, n° 1.

Gagnon, J., T. Xenogiani et C. Xing (2008), *Are* all *Migrants Really Worse off in Urban Labour Markets? New Empirical Evidence from China*, ronéo, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Geweke, J., R.-C. Marshall et G.-A. Zarkin (1986), "Mobility Indices in Continuous Time Markov Chains", *Econometrica*, Econometric Society, vol. 54(6).

Gong, X. et A. Van Soest (2002), "Wage Differentials and Mobility in the Urban Labour Market: A Panel Data Analysis for Mexico", *Labour Economics*, vol. 9(4), (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/a/eee/labeco/v9y2002i4p513-529.html).

Grimm, M. (2005), "Removing the Anonymity Axiom in Assessing Pro-Poor Growth", *Discussion paper* n° 113, Ibero-America Institute for Economic Research, Götingen.

Groot, W. et M. Verberne (1997), "Aging, Job Mobility and Compensation", *Oxford Economic Papers, New Series*, vol. 49(3).

Günther, I. et A. Launov (2007), "Competitive and Segmented Informal Labor Markets", *Ibero America Institute for Economic Research (IAI) Discussion Paper* n° 153, Ibero-America Institute for Economic Research (disponible en ligne : http://ideas.repec.org/p/got/iaidps/153.html).

Haltiwanger, J., S. Scarpetta et H. Schweiger (2008), "Assessing Job Flows Across Countries: The Role of Industry, Firm Size and Regulations", *NBER Working Paper* n° 13920, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Harris, J.-R. et M. Todaro (1970), "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, n° 60.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Horton, S., R. Kanbur et D. Mazumdar (1991), "Labour Markets in an Era of Adjustments: An Overview", *World Bank Working Paper* n° 694, Banque mondiale, Washington, D.C.

Hotchkiss, J. et M. Quispe-Agnoli (2008), "The Labor Market Experience and Impact of Undocumented Workers", *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper* n° 2008-7c, Atlanta, GA.

Huffman, W. et T. Feridhanusetyawan (2007), "Migration, Fixed Costs, and Location-Specific Amenities: A Hazard Analysis for a Panel of Males", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 89, n° 2.

Hugo, G., S. Khoo et P. McDonald (2006), "Temporary Skilled Migrants' Employment and Residence Outcomes: Findings from the follow-up survey of 457 visa holders", *Third Report on the Australian Research Council Linkage Project "Temporary Overseas Migration to Australia"*, préparé pour l'Australian Department of Immigration and Multicultural and Indigenous Affairs, Canberra.

Ilahi, N. (1999), "Return Migration and Occupational Change", *Review of Development Economics,* vol. 3, n° 2.

Jones, P. (1998), "The Impact of Minimum Wage Legislation in Developing Countries where Coverage is Incomplete", *Centre for the Study of African Economies Working Paper* n° 98-2, Oxford University, Oxford.

Jorgensen, B. et P. Taylor (2008), "Older Workers, Government and Business: Implications for Ageing Populations of a Globalising Economy", *Economic Affairs*, vol. 28, n° 1.

Jovanovic, B. et J. Mincer (1981), "Labor Mobility and Wages", *in* Rosen, S. (dir. pub.) *Studies in Labor Market,* University of Chicago Press, Chicago, ILL.

Jovanovic, B. et R. Moffitt (1990), "An Estimate of a Sectoral Model of Labor Mobility", *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 98(4), août, Chicago, ILL.

Khamis, M. (2008), "Does the Minimum Wage have a Higher Impact on the Informal than on the Formal Labor Market? Evidence from Quasi-experiments", *IZA Discussion Paper* n° 3911, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Khan, A. et A.-F. Qureshi (1996), "Women in the Informal Labor Market in a Developing Metropolis: Agents for Change", *Takemi Fellows Working Paper* RP 112, Harvard School of Public Health, Boston, MA.

Khor, N. et J. Pencavel (2006), "Income Mobility of Individuals in China and the United States", *Economics of Transition*, 14(3).

Klasen, S. et I. Woolard (2005), "Determinants of Income Mobility and Household Poverty Dynamics in South Africa", *The Journal of Development Studies*, vol. 41, n° 5.

Knight, J. et L. Yueh (2004), "Job Mobility of Residents and Migrants in Urban China", *Journal of Comparative Economics*, n° 32.

Kumlai, J. (2008), "Job Mobility and Low Wage Change in Thailand's Labor Market: Analysis Using a Multinomial Endogenous Switching Model", conférence sur la réunion de printemps du Comité de recherche sur la stratification sociale et la mobilité (RC28) 2008, organisée par l'European University Institute, Florence (disponible en ligne : http://kumlai.free.fr/RESEARCH/ARTICLE/lowwage.pdf).

Laiglesia J. De, R. Bazillier, R.-S. Parker, U. Quijaijano, A. Saracho, A. et V. Scorza (2008), "Work and Wellbeing in Mexico: Integrating the Employment and Social Development Agendas", rapport préliminaire préparé pour le ministère du Développement social du Mexique, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Larson, D. et Y. Mundlak (1997), "On the Intersectoral Migration of Agricultural Labor", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 45, n° 2.

Lehmann, H. et N. Pignatti (2008), "Informal Employment Relationships and Labor Market Segmentation in Transition Economies: Evidence from Ukraine", *ESCIRRU Working Paper* n° 03, German Institute for Economic Research, Berlin.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Lewis, W.-A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School*, vol. 22.

Loayza, N. (2007), "The Causes and Consequences of Informality in Peru", *Working Paper Series* n° 2007-018, Banco Central de Reserva del Peru, Lima.

Maloney, W. (1998), "Are LDC Labor Markets Dualistic?", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 1941, Banque mondiale, Washington, D.C.

Maloney, W. (1999), "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review*, vol. 13, n° 2.

Marcouiller, D., V. Ruiz de Castilola et C. Woodruff (1997), "Formal Measures of the Informal-Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador and Peru", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 45, n° 2.

McCormick, B. et J. Wahba (2001), "Overseas Work Experience, Savings and Entrepreneurship amongst Return Migrants to LDCs", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 48 n° 2.

Meng, X. (2001), "The Informal Sector and Rural-Urban Migration - A Chinese Case Study", *Asian Economic Journal,* vol. 15, n° 1, (disponible en ligne : www.ingentaconnect.com/content/bpl/asej;jsessionid=73smghcd2t4j8.alexandra).

Michaud, P.-C. et D. Vencatachellum (2003), "Human Capital Externalities in South Africa", *Economic Development and Cultural Change,* vol. 51(3).

Monnet, M. (2002), "Key Labor Market Issues", présentation réalisée lors du Social Protection Learning Program, Institut de la Banque mondiale, Washington, D.C., janvier-mars.

Moscarini, G. et K. Thomsson (2008), "Occupational and Job Mobility in the U.S.", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 109, issue 4.

Munck, R. (2007), "Irregular Migration and the Informal Labour Market: the 'Underside' of Globalisation or the New Norm?", *Irregular Migration, Informal Labour and Community: A Challenge for Europe*, Shaker Publishing, Maastricht.

Munich, D., J. Svejnar et K. Terrell (2005), "Returns to Human Capital under the Communist Wage Grid and During the Transition to a Market Economy", *Review of Economics and Statistics,* 2005, vol. 87, n° 1.

Neal, D. (1999), "The Complexity of Job Mobility among Young Men", *Journal of Labor Economics*, vol. 17(2).

Neef, R. et R. Adair (dir. pub.) (2004), *Informal Economies and Social Transformation in Romania*, Lit Verlag, Münster.

Nickell, S. (1997), "Unemployment and Market Rigidities: Europe versus North America", *Journal of Economic Perspectives,* 11(3).

OCDE (2008), *Perspectives économiques en Afrique*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

OCDE et Development Research Centre of the State Council, Chine (2009), *Migration and Poverty Alleviation in China*, rapport conjoint Centre de développement de l'OCDE et Development Research Centre, Paris et Beijing, à paraître.

Ofek, H. et Y. Merrill (1997), "Labor Immobility and the Formation of Gender Wage Gaps in Local Markets", *Economic Inquiry*, vol. 35.

Orazem, P.-F. et M. Vodopivec (1997), "Value of Human Capital in Transition to Market: Evidence from Slovenia", *European Economic Review*, vol. 41, n° 3-5.

Ours, J. Van (1990), "An International Comparative Study on Job Mobility", *Labour*, n° 4 (3).

Paci, P. et P. Serneels (dir. pub.) (2007), *Employment and Shared Growth: Rethinking the Role of Labor Mobility for Development,* Banque mondiale, Washington, D.C.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Packard, T. (2007), "Do Workers in Chile Choose Informal Employment? A Dynamic Analysis of Sector Choice", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4232, Banque mondiale, Washington, D.C.

Pagés, C. et M. Stampini (2007), "No Education, No Good Jobs? Evidence on the Relationship between Education and Labor Market Segmentation", *IZA Discussion Paper*, n° 3187, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Parlevliet, J. et T. Xenogiani (2008), "Report on Informal Employment in Romania", *Working Paper* n° 271, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Passel, J. (2005), *Estimates of the Size and Characteristics of the Undocumented Population*, Pew Hispanic Centre, Washington, D.C.

Piracha, M. et F. Vadean (2008), *Return Migration in Albania*, étude de cas du Centre de développement de l'OCDE, ronéo, Paris.

Radwan, S. (2006), "Good Jobs, Bad Jobs and Economic Performance with Reference to the MENA Region", presentation à la Banque mondiale, 19 juin.

Rama, M. (2003), "The Sri Lankan Unemployment Problem Revisited", *Review of Development Economics*, vol. 7(3).

Rosen, S. (dir. pub.) (1981), *Studies in Labor Markets,* University of Chicago Press, Chicago, ILL.

Rupelle, M. de la, Q. Deng, S. Li et T. Vendryes (2008), "Land Rights and Rural-Urban Migration", *China Perspectives*, n° 2 (disponible sur : www.cefc.com.hk/perspectives.php?cat=1).

Saha, B. et S. Sarkar (1999), "Schooling, Informal Experience and Formal Sector Earnings: A Study of Indian Workers", *Review of Development Economics*, vol. 3, n° 2.

Sandefur, J., P. Serneels et F. Teal (2007), "Poverty and Earnings Mobility in Three African Countries", *Employment and Shared Growth*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Sorm, V. et K. Terrell, (2000), "Sectoral Restructuring and Labour Mobility: A Comparative Look at the Czech Republic", *IZA Discussion Paper*, n° 111, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Szerman, D. et G. Ulyssea (2006), *Job Duration and the Informal Sector in Brazil*, ronéo, Instituto de Pesquisa Economica Aplicada da Brazil, Brasilia.

Topel, R.-H. (1986), "Job Mobility, Search and Earnings Growth: A Reinterpretation of Human Capital Earnings Functions", *Research in Labor Economics*, 8(A).

Topel, R.-H. (1991), "Specific Capital, Mobility and Wages: Wages Rise with Job Seniority", *Journal of Political Economy*, vol. 99(1), University of Chicago Press, Chicago ILL.

Turnham, D., B. Salomé et A. Schwarz (dir. pub.) (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Usuki, M. (1999), *Will Defined Contribution Pension Plans Really Encourage Labor Mobility?*, rapport n° 135, NLI Research Institute, Tokyo.

Vreyer, P. De, F. Gubert et F. Roubaud (2007), "Migration, Self-selection and Returns to Education in the WAEMU", *Working Paper DT/2007/10*, DIAL, Paris.

Yamada, G. (1996), "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 44, n° 2.

Zenou, Y. (2008), "Job Search and Mobility in Developing Countries: Theory and Policy Implications", *Journal of Development Economics*, vol. 86(2).

Zohry, A. (2005), "Interrelationships between Internal and International Migration in Egypt: A Pilot Study", *Research Reports Series,* Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, University of Sussex, Brighton

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

CHAPITRE SIX

Trouver des solutions à l'emploi informel : vers une stratégie en trois volets

Johannes Jütting et Juan R. de Laiglesia

RÉSUMÉ

L'emploi informel constitue un défi pour les pays à revenu faible ou intermédiaire qui cherchent à lutter contre la pauvreté et à rendre leur société plus juste. Pour le relever, il faut se détacher des politiques au coup par coup et rechercher des solutions originales en concevant notamment un cadre politique intégré suivant trois axes fondamentaux : *i)* la création d'emplois formels plus nombreux ; *ii)* des incitations à la formalisation pour que les personnes qui choisissent de sortir du système formel réintègrent l'économie moderne ; et *iii)* la protection et la promotion des travailleurs qui ne peuvent quitter des emplois de mauvaise qualité. Le fait d'accorder davantage de droits aux travailleurs informels, de leur donner accès aux prestations et de leur permettre de s'exprimer, tout en leur rappelant leurs devoirs de citoyens, contribuera non seulement à la réduction de la pauvreté et au développement, mais aussi au resserrement des liens sociaux.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

INTRODUCTION

Les précédents chapitres ont montré que l'emploi informel était normal, dans ce sens qu'il est extrêmement répandu, au point de devenir une caractéristique courante des marchés du travail des pays en développement. On estime *grosso modo* que la proportion des personnes dans l'emploi informel varie entre un tiers et un peu plus des deux tiers des travailleurs, ce phénomène étant le plus courant en Afrique subsaharienne, devant l'Asie et l'Amérique latine. Contrairement à une idée reçue, la croissance économique ne suffira pas à l'éliminer. Au contraire, l'emploi informel a progressé dans certaines parties du monde, en dépit de cette croissance[1]. Au lieu de disparaître avec le développement, il s'est transformé, dans les pays industrialisés comme ailleurs. De nouvelles formes se sont fait jour, comme la représentation croissante des femmes dans les emplois informels de mauvaise qualité ou l'informalisation du travail formel. Cette tendance se manifeste sous divers aspects, par le « faux » travail indépendant et la pratique des « enveloppes »[2] (Parlevliet et Xenogiani [2008] pour la Roumanie ; OCDE, 2008*a*).

Dans ce chapitre final, nous tentons de concevoir une stratégie pour traiter l'emploi informel. Nous tirons les enseignements des précédents chapitres, mais nous nous inspirons également des conclusions de différentes expériences menées dans plusieurs pays. La principale leçon à retirer des politiques appliquées est que ni l'« approche au bulldozer » – écraser l'activité informelle par la force, équivalent politique de l'opération *Murambatsvina*, qui a consisté à raser les taudis et les bidonvilles d'Harare en 2005 – ni le laisser-faire/l'attentisme ne conviennent. Ces deux attitudes risquent très probablement d'avoir des effets négatifs et entraîner une hausse de la pauvreté. Il faut donc concevoir un cadre politique intégré, bâti autour de trois objectifs politiques fondamentaux : *i)* augmenter le nombre d'emplois formels de bonne qualité ; *ii)* encourager la formalisation des emplois informels ; et *iii)* donner à ceux qui sont exclus du marché du travail formel les moyens nécessaires pour devenir plus productifs et mieux gérer les risques. Pour cela, il convient de déployer une stratégie en trois volets pour : *i)* inciter les membres de la catégorie supérieure de l'emploi informel à opter pour la formalité ; *ii)* accorder à ceux qui sont exclus du marché du travail formel (catégorie inférieure) les moyens (légaux, financiers et sociaux) nécessaires pour devenir plus productifs tout en les aidant en parallèle à mieux gérer les risques en leur offrant des services sociaux de base et en développant les institutions de sécurité sociale ; et *iii)* promouvoir la création d'emplois formels pour tous les travailleurs.

Ce dernier objectif constitue un défi majeur pour tous les pays et doit s'envisager sur la durée. Si l'objectif à long terme doit être de formaliser le plus possible les relations de travail et l'économie[3], il faut aussi être conscient du fait que la transition vers l'emploi formel prendra très longtemps et que, pour la plupart des habitants de cette planète, le travail informel restera la norme pendant encore de nombreuses décennies. Le ciblage plus précis sur la catégorie supérieure ou inférieure de l'emploi informel dépendra des conditions spécifiques de chaque pays. Il est donc crucial de réunir suffisamment de données statistiques pour établir un diagnostic approprié de la main-d'œuvre informelle dans un pays donné. De fait, les politiques publiques conventionnelles appliquées ne saisissent ni la complexité ni l'hétérogénéité de l'emploi informel et risquent ainsi d'échouer à promouvoir la productivité et à réduire la pauvreté.

La frontière entre formalité et informalité est loin d'être clairement tracée, de nombreuses nuances séparant ces deux extrêmes. Aucun cadre politique d'application générale ne peut rendre compte de la diversité des situations. Il est d'ailleurs extrêmement important de dissocier les différents éléments qui caractérisent le travail informel et de les traiter séparément à l'aide de politiques appropriées, qui pourront être regroupées en fonction de la catégorie d'emploi informel qu'elles visent en priorité. Dans ce sens, le cadre présenté dans ce chapitre n'est pas une recette pour une politique publique. Il recense plutôt les ingrédients essentiels, organisés de manière à souligner les distinctions les plus importantes qu'il convient d'opérer au sein de l'emploi informel.

Dans la suite de ce chapitre, nous présentons un cadre politique simple en dessinant à gros traits la stratégie en trois volets que nous préconisons, qui inclut des politiques ciblant tous

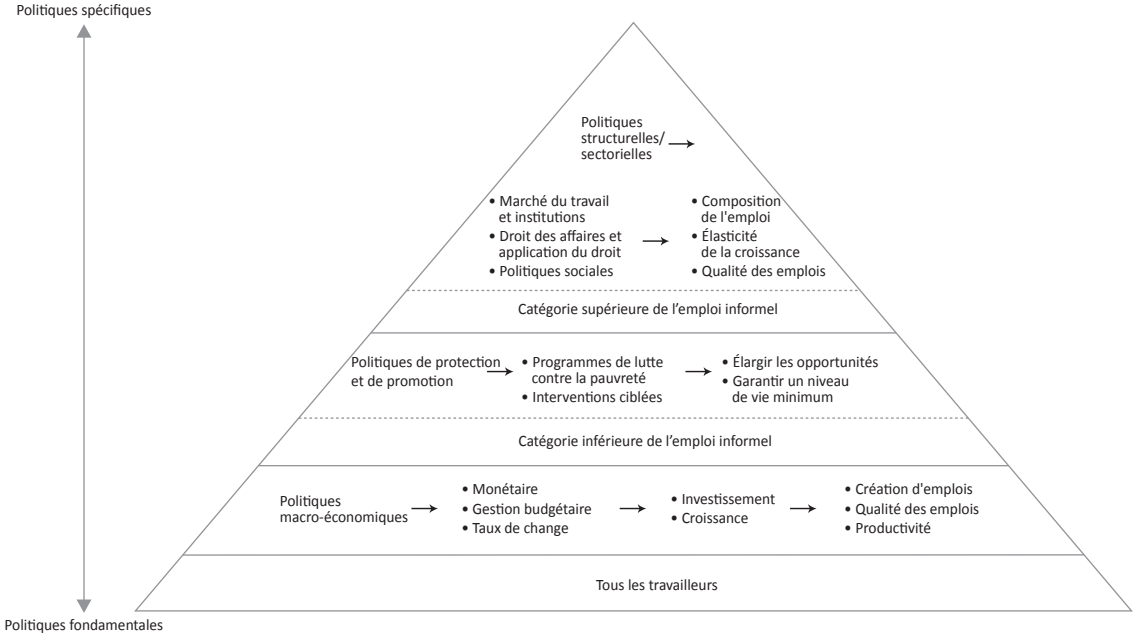
ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

les travailleurs informels, qu'ils appartiennent à la catégorie inférieure ou supérieure. À l'aide de ce cadre, nous présentons ensuite les différentes politiques plus en détail ainsi que les enseignements tirés des expériences de différents pays du monde. Nous concluons par quelques enseignements généraux quant à la nécessité d'augmenter la cohérence des différentes politiques, mais aussi sur le lien avec la réforme des institutions et la nécessité d'intégrer les réformes à un débat plus global portant sur la relation entre les citoyens et l'État.

UN CADRE POLITIQUE SIMPLIFIÉ

L'objectif du cadre politique présenté à la figure 6.1 est de donner un aperçu structuré des différents domaines liés à l'emploi informel et de la manière dont ce train de mesures cible les différents types de travailleurs. La stratégie en trois volets proposée établit des distinctions entre les actions qui s'adressent à tous les travailleurs, celles qui visent la catégorie supérieure des travailleurs informels et celles qui ciblent la catégorie inférieure. Ce faisant, la stratégie évolue, allant de politiques à très large spectre vers des mesures très ciblées.

Figure 6.1. Stratégie en trois volets pour gérer l'emploi informel



Source : construction des auteurs.

Ce cadre politique souligne avant tout l'indispensable cohérence interne de l'action publique. L'emploi informel entraîne des problèmes économiques et sociaux qui appellent plus que des politiques du travail ou des mesures strictement sociales. Les politiques macro-économiques, budgétaires et, en général, la composition structurelle de la chaîne de création de richesse et de valeur ajoutée sont d'une importance critique pour tirer l'économie vers davantage d'emplois de meilleure qualité. Par ailleurs, les différents domaines de l'action publique sont interdépendants. L'aspect le plus remarquable est probablement l'interconnexion entre les politiques du travail et de la sécurité sociale, d'une part, et les politiques d'assistance sociale, de l'autre. L'emploi informel constitue un défi dans la mesure où la portée de l'action de l'État doit s'étendre à des pans de la population d'une ampleur souvent considérable.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Facteurs macro-économiques pour augmenter le nombre d'emplois formels

Avant toute chose, la création d'emplois formels en plus grand nombre exige de s'intéresser de près aux politiques monétaires, de taux de change et de gestion budgétaire, dans la mesure où elles affectent la composition de l'emploi et la productivité à travers leur faculté de stimuler (ou de freiner) l'investissement et la croissance. La demande globale et l'investissement ont un effet considérable sur la disponibilité d'emplois de bonne qualité. Aujourd'hui, un consensus émerge sur le rôle que l'emploi doit jouer dans la réduction de la pauvreté et sur le fait que ce rôle doit se refléter davantage dans les DSRP. En revanche, la nécessité de remettre en cause l'orthodoxie qui prévaut en termes de politiques macro-économiques pour mieux rendre compte de la réalité des marchés du travail dans les pays en développement fait débat[4]. Ainsi, McKinley (2008) estime qu'un cadre macro-économique centré uniquement sur la stabilité peut venir contrarier l'objectif de la création d'emplois si l'investissement public est réduit ou gêné, en particulier dans les secteurs stratégiques, et si l'on ne s'efforce pas suffisamment d'étendre la capacité de production et de mobiliser les ressources intérieures. La politique budgétaire est également cruciale dans toute stratégie ciblant l'emploi informel. Si l'on insiste depuis longtemps sur l'importance de ce dernier en matière de rentrées fiscales, on se préoccupe moins de ses implications en termes de dépenses – thème que nous traiterons plus en détail dans la partie suivante.

Au-delà des politiques à large spectre qui, en tant que telles, affectent autant le taux global de création d'emplois que la composition de l'emploi, le cadre que nous proposons part de l'hypothèse que des politiques appropriées doivent être conçues pour répondre à la situation spécifique de chacune des deux catégories de l'emploi informel. Les mesures prises pour chaque catégorie pourront avoir de nombreux points communs d'un pays à l'autre. Cependant, l'équilibre des divers éléments qui les constituent diffèrera nettement d'une économie à l'autre en fonction des institutions locales et des particularités du marché du travail.

Pour résoudre les problèmes de pauvreté et de mobilité des travailleurs de la catégorie inférieure de l'emploi informel, il est primordial de prendre des mesures favorisant l'équité. Pour cela, les États disposent de deux types d'outils : les programmes de réduction de la pauvreté et les interventions ciblées (d'assistance sociale, par exemple). Ces mesures ont un impact direct sur la pauvreté et sur la protection sociale à travers, soit la création directe d'emplois dans des programmes de travaux publics, soit le versement d'allocations (en nature ou en espèces) aux personnes exclues des dispositifs formels de sécurité sociale. Au cours des dernières années, des programmes qui combinent ces deux éléments – l'assistance sociale en période de crise et l'investissement dans le capital humain pour stopper la transmission de la pauvreté d'une génération à l'autre – ont fait leur apparition. Les programmes de transferts monétaires conditionnels, de plus en plus répandus, en sont de bons exemples. Ils se caractérisent par leur double objectif : répondre aux besoins immédiats des populations pauvres et stopper la transmission héréditaire de la pauvreté en investissant dans le capital humain des enfants des familles bénéficiaires. Pour y parvenir, ils combinent des mécanismes de transfert monétaire, un système de ciblage et un ensemble de conditions, en général liées à l'assiduité scolaire et au respect des programmes de santé.

L'objectif principal des politiques visant la catégorie supérieure de l'emploi informel est de rendre l'emploi formel plus attractif d'un point de vue individuel. Pour cela, on utilise la carotte et le bâton, très souvent à travers deux éléments : l'abaissement du coût de la formalité et l'amélioration des prestations sociales, d'une part, et une plus stricte application de la réglementation existante, d'autre part. Les politiques affectant le droit des affaires et son application ainsi que la structure des institutions du marché du travail sont de première importance.

Si ce cadre peut être appliqué dans tous les pays, quel que soit leur niveau de développement actuel, l'importance des différents trains de mesures varie en fonction du degré de prévalence de l'emploi informel. Dans le cas d'un pays pauvre où l'emploi informel représente plus de 80 pour cent de l'emploi total, il faudra donner plus de poids à la création d'emplois de meilleure qualité et à des politiques taillées sur mesure pour la catégorie inférieure de l'emploi informel. La

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

situation sera très différente dans un pays en développement à revenu intermédiaire affichant un taux d'emploi informel inférieur à 50 pour cent dans lequel la plupart des travailleurs alternent entre formalité et informalité.

COMPOSANTES DE LA STRATÉGIE EN TROIS VOLETS

Politiques macro-économiques : un instrument clé pour créer des emplois de meilleure qualité

Les politiques macro-économiques affectent l'intégralité de l'économie d'un pays et concernent donc tous les travailleurs. De par leur capacité à stimuler ou à freiner l'investissement et la croissance, elles sont cruciales pour la création d'emplois, la composition de l'emploi ainsi que la productivité. Si chacun s'accorde à reconnaître leur importance pour la création d'emplois, leur influence sur la composition de l'emploi fait encore débat (Cook *et al.*, 2008).

Les politiques macro-économiques « orthodoxes » fixent un certain nombre d'objectifs et utilisent certains outils pour les atteindre, y compris en termes d'organisation institutionnelle. Ici, la stabilité est prioritaire – celle des prix, notamment – au même titre que la gestion durable de la dette et la discipline financière. L'objectif de création d'emplois de meilleure qualité est donc souvent relégué en seconde position. Parmi les six déterminants clés de la croissance propauvres identifiés par la Banque mondiale (Cord, 2007), la stabilité macro-économique occupe une place prééminente, comme la définition claire des droits de propriété, le libre-échange, le climat de l'investissement, le bon fonctionnement des marchés du travail et l'accès général aux infrastructures et à l'éducation *(ibid.)*.

Une croissance plus rapide pour réduire la pauvreté

Il ne fait aucun doute que pour atteindre le premier objectif du Millénaire pour le développement et réduire l'extrême pauvreté de moitié, il faut jouir d'une croissance plus rapide et plus favorable aux pauvres. Cependant, le rôle du cadre politique macro-économique et ses implications au regard du marché du travail sont controversés. Deux questions connexes ressortent de ce débat : donne-t-on trop d'importance au contrôle de l'inflation et quel rôle les dépenses publiques – notamment l'investissement – sont-elles amenées à jouer ?

Les critiques de l'approche orthodoxe avancent que l'objectif du maintien strict de l'inflation à un taux modéré n'est pas adapté aux pays dont la base économique est étroite et qui manquent de mécanismes d'indexation des prix, car ils réagissent davantage aux chocs extérieurs, même lorsque ceux-ci peuvent être surmontés sans restriction du crédit. De ce point de vue, les dispositifs visant une faible inflation sont non seulement superflus, mais également contreproductifs, dans la mesure où ils peuvent entraîner une déflation, au risque de provoquer une spirale descendante des prix, des bénéfices et des revenus. Les détracteurs de l'orthodoxie défendent l'application d'un cadre macro-économique accordant davantage d'attention à la création d'emplois, en acceptant éventuellement un niveau d'inflation modéré[5] (McKinley, 2008 ; Gottschalk, 2008).

Il est primordial de structurer et d'orienter la dépense publique en direction des domaines qui rendront la croissance plus favorable aux pauvres (les infrastructures de base et d'autres biens publics sont des composantes importantes, tout comme les institutions et infrastructures économiques et judiciaires de base). D'un côté, le contrôle strict des dépenses publiques prôné par les thèses orthodoxes peut limiter l'investissement. De l'autre, Toye (2008) estime que la justification keynésienne de la politique budgétaire expansionniste (à travers son effet multiplicateur sur la consommation) s'applique difficilement à des pays en développement où les formes d'emploi sont très différentes, où de nombreuses personnes travaillent de manière indépendante et où la mobilité intersectorielle est limitée. Il s'oppose à l'assouplissement du contrôle de l'inflation dans la mesure où cela compliquerait la planification des services publics et des dépenses.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

La Commission sur la croissance et le développement (2008) insiste également sur la stabilité macro-économique en tant qu'ingrédient important de la croissance. Si elle admet que l'instabilité macro-économique risque de stopper l'investissement privé, elle note également que sa définition exacte et les moyens de l'atteindre font l'objet de débats. Le rapport de la Commission fait référence aux arbitrages politiques évoqués précédemment, c'est-à-dire aux choix relatifs à la dépense publique et au contrôle de la dette et de l'inflation.

Les politiques budgétaires

Au sein du cadre macro-économique global, les politiques budgétaires jouent un rôle particulièrement important en matière d'emploi. La gestion des dépenses publiques est en effet cruciale pour garantir que les biens publics ont le niveau de qualité requis et sont fournis en quantité suffisante. Du point de vue des revenus, les taxes déterminent le niveau de l'emploi informel à divers égards. Premièrement, lorsque les charges salariales et les contributions de sécurité sociale sont élevées, le coût du travail formel augmente, ce qui encourage l'embauche de travailleurs non déclarés (partiellement ou totalement). Ces taxes sont particulièrement inquiétantes pour la lutte contre la pauvreté quand elles sont régressives, puisque les travailleurs les moins rémunérés seront les plus tentés de sortir de la formalité, s'exposant ainsi davantage au risque de tomber dans la pauvreté. Les régimes de sécurité sociale peuvent être régressifs de par leur conception, mais ils peuvent également le devenir de fait quand certains services couplés ne sont pas accessibles à des groupes de travailleurs (par exemple, du fait d'infrastructures de santé déficientes dans les zones rurales ou lorsque les coûts de l'aide à l'enfance sont mutualisés *via* la sécurité sociale). Deuxièmement, la structure fiscale, en particulier la différence de taxation entre les revenus des travailleurs indépendants ou les bénéfices des entreprises et les revenus du travail, encourage les employeurs à sous-déclarer les salaires ou les travailleurs à se déclarer indépendants alors même qu'ils sont dans une relation d'emploi dépendante, renonçant ainsi aux protections accordées aux employés formels. Troisièmement, un système fiscal complexe augmente le coût du respect des obligations et encourage l'évasion. Toutes choses égales par ailleurs, l'augmentation des charges salariales entraîne une augmentation de l'emploi informel, bien que le degré d'application des taux d'imposition et la qualité de la gouvernance jouent aussi un rôle crucial (voir OCDE [2008*b*] pour un argument complet).

Politiques structurelles et sectorielles : créer plus d'emplois formels et fournir les incitations appropriées

Vers une croissance génératrice d'emplois

Les politiques centrées sur les infrastructures, les marchés du travail, le droit des affaires, le développement rural ou des secteurs spécifiques de l'économie ont une influence sur l'élasticité-emploi de la croissance et sur les incitations à la formalisation des emplois informels. La segmentation multiple des marchés du travail dans les pays en développement a trois grandes implications sur la relation entre croissance, emploi informel et réduction de la pauvreté (Hull, 2008) :

1) à elle seule, la croissance ne suffit pas à résoudre le problème de l'emploi informel dans les économies aux marchés du travail segmentés et à la mobilité limitée, puisqu'elle risque de se produire uniquement dans les secteurs où on trouve déjà des emplois de bonne qualité[6]. Autrement dit, pour réduire l'informalité, la croissance doit concerner les secteurs auxquels les travailleurs informels ont accès ou dans lesquels ils sont présents ;

2) lorsque la croissance touche les secteurs où les emplois sont le moins productifs, elle peut provoquer une augmentation de l'emploi informel et non sa réduction. En effet, certaines données indiquent que l'évolution de l'emploi va souvent dans le sens des cycles économiques. Ce comportement peut résulter de chocs de la demande affectant les secteurs de biens non échangeables où l'emploi informel est le plus répandu (Fiess *et al.*, 2006) ;

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

3) il est crucial de faciliter la mobilité des emplois de mauvaise qualité vers ceux de bonne qualité à travers des politiques structurelles. Comme nous l'avons vu au chapitre 5, les obstacles à l'accroissement de la mobilité peuvent être dus, entre autres, aux institutions sociales, mais aussi aux limitations engendrées par l'insuffisance des infrastructures ou par la géographie. Une des solutions envisageables pourrait consister à gérer les migrations de façon à assurer une meilleure adéquation entre offre et demande d'emplois de bonne qualité.

Les éléments à notre disposition ne permettent pas de dire quel secteur est le plus susceptible de proposer des emplois de meilleure qualité. À partir d'un échantillon de pays, Gutierrez *et al.* (2007) observent que les secteurs primaire et secondaire peuvent offrir des emplois « plus ou moins productifs ». Si, dans l'ensemble, le secteur secondaire semble associé à des emplois plus productifs, la croissance génératrice d'emplois dans ce secteur en Amérique latine ne semble pas fortement corrélée à la réduction de la pauvreté.

Hull (2008) a mis au point un cadre pratique pour aider les analystes à identifier les modèles sectoriels de croissance associés à la réduction de la pauvreté dans un contexte donné. Les données empiriques suggèrent cependant que, si l'augmentation des opportunités d'emploi dans les secteurs les plus productifs présente un intérêt, notamment si elle s'accompagne de politiques visant à faciliter la mobilité, les politiques structurelles doivent également traiter les goulets d'étranglement dans les secteurs moins productifs. On peut par exemple améliorer les services à destination des petites et moyennes entreprises (PME), renforcer les activités non agricoles et développer les liens entre zones urbaines et rurales.

Une politique structurelle contribuant au renforcement des liens entre développement urbain et rural permettra très probablement de créer des emplois plus nombreux et de meilleure qualité. La mondialisation a contribué à intensifier les liens entre l'arrière-pays rural et les centres urbains dans le monde entier. La multiplication des opportunités d'échange, l'abaissement des coûts de transaction facilitant les échanges sur les marchés et la décentralisation ont révolutionné la structure, la profondeur et la qualité des liens. L'augmentation spectaculaire de l'urbanisation, l'accélération de la pauvreté urbaine et l'explosion des marchés du travail urbains rendent nécessaire la création massive d'emplois pour répondre à l'arrivée des jeunes travailleurs (Betchermann, 2002).

L'adoption d'un mode de développement plus équilibré permettrait de réduire les facteurs d'attraction qui encouragent l'exode rural. Pour améliorer les liens entre zones rurales et urbaines, von Braun (2007) suggère : *i)* d'encourager et de promouvoir les innovations dans l'agriculture et les activités qui y sont liées, agricoles ou non ; *ii)* d'améliorer les infrastructures (transports, communications) pour abaisser les coûts de transaction ; *iii)* de développer les institutions du marché qui permettent aux pauvres de participer ; et *iv)* de gérer l'économie de la réforme en matière de décentralisation en accordant plus d'influence et en offrant de meilleurs services aux pauvres. Un récent rapport de l'OCDE (2006) pour une croissance pro-pauvres souligne la nécessité de « favoriser l'investissement dans des activités présentant une meilleure productivité et [d']inciter [les producteurs] à tirer parti des nouveaux débouchés qu'offrent les centres urbains ainsi que les marchés régionaux et mondiaux ».

Contrairement aux propositions énoncées plus haut, un tel « équilibre » ne repose pas uniquement sur la composition sectorielle de la croissance mais aussi sur son équilibre géographique. Dans ce sens, la croissance équilibrée nécessite une augmentation de la productivité agricole mais aussi la création d'emplois non agricoles de meilleure qualité dans les zones rurales.

Un meilleur climat des affaires, une meilleure application des règles et des institutions du marché du travail plus ouvertes

Le principal objectif des politiques ciblant la catégorie supérieure de l'emploi informel est de proposer des incitations pour rendre la formalisation plus attractive d'un point de vue individuel. Ces travailleurs sont généralement informels par choix, au sens où ils ne sont pas exclus de l'économie formelle. Cela ne signifie pas qu'ils sont riches (ou même qu'ils ne sont pas pauvres).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Comme l'a montré le chapitre 3, le choix de l'informalité relève au niveau individuel d'un certain nombre de contraintes, dont la qualité des emplois formels accessibles.

En général, les autorités ont recours à la carotte et au bâton en baissant le coût de la formalisation et en proposant de meilleurs avantages tout en renforçant l'application des règles existantes pour en favoriser le respect. Mais il ne suffit pas de se concentrer sur l'évaluation individuelle coût-bénéfice de la formalité : les politiques publiques doivent aussi remédier aux insuffisances de l'organisation institutionnelle.

Il existe un lien fort entre les coûts réglementaires auxquels sont confrontées les entreprises et l'étendue de l'informalité. En particulier, plus le coût de création d'une entreprise formelle est élevé, plus la part de production ou de l'emploi des sociétés informelles augmente (Auriol et Warlters, 2005 ; Djankov *et al.*, 2002). Dans les pays où ces coûts sont élevés, de nombreux entrepreneurs renoncent à enregistrer leur entreprise, que ce soit au registre des sociétés ou à des fins fiscales, de sécurité sociale ou de réglementation du travail. À l'inverse, la réduction de ces coûts permet d'élever le niveau de formalité des entreprises et donc d'augmenter la probabilité que des employés soient ensuite enregistrés auprès de l'administration fiscale et de la sécurité sociale.

La Hongrie, la république de Corée, la République tchèque, le Mexique, la Pologne, la Slovaquie et la Turquie montrent la voie, puisque tous ces pays ont grandement simplifié la réglementation relative à la création d'entreprise au cours des cinq dernières années, en réduisant à la fois le nombre moyen de jours nécessaires à l'enregistrement et le coût de la procédure (OCDE, 2008*a*). Ainsi en 2005, la République tchèque a simplifié la procédure d'enregistrement en introduisant des formulaires de demande standardisés et la règle du « silence vaut consentement » par laquelle les demandes restées sans réponse après cinq jours sont automatiquement approuvées. La Slovaquie a réduit les coûts de création des entreprises en quelques années en transférant la responsabilité de l'approbation des créations d'entreprise des juges aux greffiers, en introduisant des documents standardisés, en clarifiant les motifs de rejet des demandes et en simplifiant les procédures d'enregistrement auprès de l'administration fiscale. En Turquie, plusieurs étapes de la procédure d'enregistrement ont été regroupées en une seule et déléguées aux chambres de commerce. Les formulaires de demande ont également été standardisés et abrégés et les fonctionnaires chargés de l'enregistrement ont été mieux formés (Bruhn, 2008 ; Kaplan *et al.*, 2007). Au Mexique par exemple, des services de guichet unique regroupant plusieurs procédures permettent aussi de limiter le coût de l'enregistrement d'une nouvelle entreprise (SARE – *Sistema de Apertura Rápida de Empresas*).

Le fait d'opérer dans le secteur formel présente certains avantages pour les entreprises. Dans la mesure où les institutions du secteur formel (comme les banques ou le système juridique) fonctionnent de manière efficace, elles peuvent encourager la formalisation des petites entreprises informelles, en surmontant certains des coûts liés à l'exploitation au sein du secteur formel et en promouvant la croissance des entreprises sur le long terme. En effet, les sociétés informelles n'ont souvent qu'un accès restreint au crédit, ce qui limite leur potentiel de croissance. Les banques peuvent ainsi exiger la preuve d'un enregistrement formel avant d'approuver une demande de crédit ; les entreprises dont la comptabilité est mal tenue ou inexistante peuvent avoir des difficultés à convaincre des créditeurs potentiels de leur viabilité ou de l'existence d'actifs pouvant servir à garantir un emprunt. La vigueur des institutions du secteur formel, et spécialement des marchés financiers, est donc critique pour encourager les entreprises à devenir formelles[7].

L'application effective de la réglementation du travail, de la sécurité sociale et de l'administration fiscale doit être une composante fondamentale de tout train de mesures visant à réduire l'emploi informel dans quel que pays que ce soit. Cela peut se faire de différentes manières. Tout d'abord, le fait de disposer d'une administration transparente et d'une réglementation bien conçue facilite pour les entreprises comme pour les individus le respect de leurs obligations légales et doit permettre d'augmenter le respect volontaire de ces dernières. Ensuite, il faut affecter des ressources suffisantes aux autorités responsables de l'application de cette réglementation, y compris des inspecteurs et des contrôleurs bien formés et disposant des ressources nécessaires

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

à leur travail. Enfin, il convient d'appliquer des méthodes d'évaluation du risque pour identifier les entreprises ou les individus les plus susceptibles d'être informels et permettre l'utilisation la plus efficace possible des ressources, même limitées (OCDE, 2008*a*).

L'inspection du travail est également indispensable à la lutte contre l'emploi informel car, dans de nombreux pays, elle est le seul organisme public disposant de l'autorité requise pour enquêter sur les infractions au droit du travail sur le lieu de travail. Les inspecteurs jouent également un rôle éducatif important auprès des entreprises et des travailleurs, pour les encourager au respect du droit. Des études internationales relatives aux meilleures pratiques ont permis de souligner certaines des caractéristiques des services d'inspection du travail les plus performants. Parmi celles-ci figurent la disponibilité de ressources adéquates (tant en hommes qu'en infrastructures), des politiques de recrutement et de formation conçues pour attirer et retenir des inspecteurs de qualité ; une administration centrale pour renforcer la cohérence et réduire les doublons ; le ciblage préventif des entreprises sur la base du risque ; l'intégration des différents services d'inspection pour limiter le poids de ces interventions sur les entreprises ; et l'accent mis sur la prévention et l'éducation, aussi bien que sur l'application des règles (Schrank et Piore, 2007 ; OIT, 2006 ; Treichel, 2004).

Si la facilitation de l'enregistrement des entreprises et la meilleure application des lois existantes font partie des moyens reconnus et acceptés de lutte contre l'emploi informel, le rôle du droit du travail et des institutions du marché du travail, ainsi que leur lien avec l'emploi informel, font l'objet de controverses animées. Plusieurs études semblent suggérer que le fait de durcir les réglementations conduit à une hausse de l'emploi informel (Heckman et Pagés, 2004)[8], mais d'autres chercheurs ont remis ces résultats en question (Berg et Kucera, 2008). Les défenseurs de la première théorie s'appuient sur les données qui laissent transparaître, dans plusieurs pays, une relation positive entre une réglementation du travail stricte et son application, d'une part, et la taille du secteur informel, d'autre part (voir Loayza *et al.*, 2005 ; Almeida et Carneiro, 2006). Le fait d'introduire un salaire minimum élevé contribue au coût du travail formel et est associé à une baisse relative de l'emploi dans le secteur formel, au moins dans les pays où le salaire minimum a force de loi dans ce secteur (voir Carneiro [2004] et Lemos [2004] pour le Brésil ; Infante *et al*. [2003] pour le Chili ; Jaramillo [2005] pour le Pérou ; Hamidi et Terrell [2001] pour le Costa Rica ; Bell [1997] pour la Colombie ; et Jones [1998] pour le Ghana). Dans la plupart des cas, la baisse de l'emploi dans le secteur formel causée par un salaire minimum plus élevé s'accompagne d'une hausse de l'emploi dans le secteur informel, si bien que, dans l'ensemble, un niveau plus élevé de salaire minimum est associé à une part plus importante de l'emploi informel. Toutefois, dans les pays où le salaire minimum n'a pas force de loi dans le secteur formel, il ne semble pas y avoir d'effet sur l'emploi formel (Bell, 1997 ; Hamidi et Terrell, 2001).

Les données empiriques montrent que les travailleurs informels bénéficient de fait de la protection du salaire minimum, au moins dans certains pays (Saget, 2006). Même dans l'emploi informel, nombre de travailleurs perçoivent généralement le salaire minimum. Dans d'autres cas, la relation entre le salaire des employés formels et informels est plus lâche, les revenus des travailleurs informels se situant à différent niveaux, tout en augmentant en même temps que le salaire minimum. Des évolutions de ce type ont été constatées au Brésil chez des travailleurs dépourvus de carte de travail signée (un indicateur habituel de l'informalité), chez des travailleurs informels en Argentine, chez des travailleurs agricoles et domestiques en Afrique du sud et, dans une moindre mesure, dans certains états de l'Inde[9].

L'impact des institutions du marché du travail (salaire minimum, procédures d'embauche et de licenciement, négociation collective) sur la taille de l'emploi informel n'est pas démontré. Comme nous l'avons vu au chapitre 3, Freeman (2007) constate que l'on ne peut pas encore établir de relation causale entre les institutions du marché du travail et les résultats de l'emploi. Il souligne par ailleurs de nombreux problèmes méthodologiques.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Renforcer les avantages de la formalité, lutter contre la corruption et améliorer la gouvernance

L'amélioration de la gouvernance et la lutte contre la corruption peuvent faire avancer la lutte contre l'informalité en augmentant les avantages, perçus et réels, de l'impôt pour les contribuables. Frey et Torgler (2007) ont montré que les individus sont moins susceptibles de se soustraire au paiement de l'impôt s'ils pensent que les autres y contribuent équitablement, ce qui suggère qu'une communication illustrant le comportement de contribuables vertueux peut trouver sa place dans une stratégie visant à promouvoir le respect des obligations fiscales. La qualité perçue des services publics peut également avoir une influence sur le respect des obligations fiscales ou de sécurité sociale (Slemrod, 2007). En effet, les contribuables culpabilisent moins de frauder le fisc quand ils pensent que les recettes fiscales sont utilisées à mauvais escient, pour cause de corruption ou d'incompétence. Plusieurs études empiriques observent un lien positif entre la confiance dans l'État ou la qualité de la gouvernance et le respect des obligations fiscales ou la formalité (voir par exemple Friedman *et al.*, 2000 ; Frey et Torgler, 2007 ; Hanousek et Palda, 2002).

Au-delà des simples questions de fiscalité, les avantages de la formalité sont principalement associés aux débouchés et aux biens publics permettant d'accroître la productivité (comme l'ordre public ou le respect des obligations contractuelles) et aux services tels que la santé, l'éducation ou le logement. Le fait d'améliorer la qualité de ces services et d'en aligner la prestation sur leur coût perçu peut également participer à l'établissement de nouveaux liens entre les citoyens et l'État.

Lorsque les travailleurs peuvent choisir d'être employés de manière formelle ou non, s'ils ont le sentiment que les avantages dont ils bénéficient (au travers de dispositifs de protection sociale ou de services publics financés par l'impôt) sont inférieurs à ce qu'ils paient en taxes ou en contributions, ils peuvent être encouragés à faire de sous-déclarations ou à travailler dans l'informalité. Dans les pays disposant de systèmes d'assurance sociale dont les contributions sont liées à l'emploi formel, l'accès à la protection sociale peut être considéré comme un avantage de la formalité. Il est donc possible d'encourager davantage les travailleurs, qui sont financièrement capables de contribuer et ont le choix de travailler de manière formelle ou non, à opter pour la formalité en renforçant le lien entre contribution et avantages.

La perception de ce lien peut être particulièrement pertinente dans le cas des retraites et, dans une moindre mesure, de l'assurance chômage, qui peuvent être considérées comme des revenus différés. Pour les travailleurs, l'intérêt de contribuer aux programmes de retraite et à l'assurance chômage dépendra de la facilité de l'accès à ces avantages (c'est-à-dire des conditions d'éligibilité) et de leur valeur (c'est-à-dire du taux de compensation). Chaque groupe de travailleurs peut avoir une perception différente des avantages associés aux contributions de protection sociale en fonction de la qualité du service fourni et du taux d'actualisation. Ainsi, un jeune travailleur préférera peut-être consommer aujourd'hui plutôt que de contribuer à un système de retraite qui n'aura de rendement que dans de nombreuses années. D'où l'importance, non seulement des rendements, mais aussi de la gestion transparente et des règles prudentielles des caisses de retraite. Cela souligne le rôle important que les États sont amenés à jouer pour aider les travailleurs à prendre conscience des avantages de la protection sociale et des services publics.

Ce qui est vrai pour les travailleurs et les citoyens l'est aussi pour les entreprises. Safavian et Wimpey (2007) ont montré que ces dernières sont plus susceptibles d'avoir recours à des sources de crédit informelles lorsqu'elles sont exposées à la corruption ou que l'environnement réglementaire est onéreux. Batra *et al.* (2003), cités dans Straub (2005), observent que lorsque la perception de la protection des droits de propriété est mauvaise et que la corruption est élevée, l'informalité des entreprises augmente. Bien que cela soit loin d'être systématique, le fait d'encourager les entreprises à s'enregistrer les conduit également à déclarer leurs employés.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Protéger et promouvoir les travailleurs de la catégorie inférieure

L'augmentation de la quantité et de la qualité des emplois créés, ainsi que les incitations à les rendre formels peuvent, à long terme, conduire à une plus grande formalisation des relations de travail. Mais les marchés informels du travail sont eux-mêmes segmentés. Pour alléger et réduire durablement la pauvreté dans la catégorie inférieure, il est nécessaire de mettre en œuvre des politiques conçues spécifiquement pour offrir aux travailleurs de meilleures opportunités et de meilleurs outils de gestion du risque.

Les politiques d'éducation et de formation

L'amélioration des compétences, notamment des personnes appartenant à la catégorie inférieure de l'emploi informel, est un point essentiel. La mondialisation et le progrès technique ont conduit à une augmentation de la demande de travailleurs qualifiés et du rendement des compétences. Par conséquent, les différentiels de revenus entre travailleurs qualifiés et non qualifiés se sont creusés de manière spectaculaire, ce qui a provoqué un accroissement des inégalités dans les pays où les compétences elles-mêmes sont inégalement réparties (Banque mondiale, 2003). De nombreux pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne sont confrontés à un cercle vicieux combinant faible niveau éducatif, faible niveau des compétences, faible productivité et pauvreté. Ainsi, un cinquième seulement des garçons et des filles en âge de fréquenter les établissements secondaires sont effectivement scolarisés dans les pays les moins développés d'Afrique subsaharienne. Pourtant, les meilleurs emplois – c'est-à-dire ceux qui sont les plus productifs et qui sont assortis d'un salaire décent, d'une protection sociale et de la sécurité – sont souvent ceux qui requièrent un certain niveau de compétences. C'est pourquoi la Commission sur la croissance et le développement (2008) plaide vigoureusement pour l'investissement dans l'éducation à des fins d'efficacité et d'équité. Cependant, un débat subsiste quant à la meilleure manière d'allouer les ressources au sein du secteur éducatif, de rehausser la qualité de l'enseignement et d'améliorer les résultats.

Le développement des compétences ne concerne pas seulement l'éducation de la main-d'œuvre future, mais aussi la formation des travailleurs actuels. À propos de l'éducation et de la formation des travailleurs informels, un récent rapport de l'Agence française de développement (Walther, 2007) met l'accent sur les trois points suivants :

— la nécessité de proposer une formation très tôt et d'admettre le fait que l'emploi informel peut constituer la seule formation pratique ouverte à certains ;

— la restructuration de l'apprentissage traditionnel pour combiner théorie et pratique (diverses initiatives sont en cours dans le secteur informel pour transformer l'apprentissage traditionnel en apprentissage en alternance) ;

— la nécessité d'insister sur le rôle des autorités locales en matière de formation dans le secteur informel, dans la mesure où l'éducation et la formation professionnelles publiques se concentrent essentiellement sur les compétences nécessaires dans le secteur formel, en négligeant les besoins actuels des marchés du travail d'Afrique.

L'aspect prioritaire de l'amélioration de la qualité et de la disponibilité de la formation implique la nécessité de se concentrer sur la réforme des systèmes d'éducation et de formation, de façon à ce qu'ils dispensent les compétences et les aptitudes nécessaires à l'augmentation de l'offre de travail décent dans l'économie formelle (voir par exemple les objectifs du cadre national de qualification sud-africain de 2007[10]). Les mesures politiques doivent en priorité augmenter l'accès des pauvres à la formation, améliorer l'apprentissage et rendre les enseignements plus pertinents dans les institutions publiques. Cela pourrait impliquer de renforcer la coordination et les partenariats avec le secteur privé et de combiner l'éducation et la formation en institut à l'apprentissage en entreprise autofinancé et autorégulé, c'est-à-dire l'apprentissage formel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Encadré 6.1. Formation technique et professionnelle en Afrique

Les *Perspectives économiques en Afrique 2007/2008* de l'OCDE (OCDE, 2008*c*) proposent un instantané du développement des compétences techniques et professionnelles (DCTP) dans 34 pays d'Afrique dont les stades de développement économique et les besoins en termes de marché du travail diffèrent. Ce rapport démontre que les opportunités offertes par le secteur privé, y compris informel, sont les plus prometteuses pour la formation de la jeunesse africaine et de la prochaine génération d'entrepreneurs susceptible de générer de l'emploi et de la prospérité. Selon les auteurs, le DCTP doit faire partie intégrante de toute stratégie de croissance en faveur des pauvres. Il convient également de porter une attention plus grande au fait que 90 pour cent du DCTP a lieu dans le secteur informel.

Ce rapport révèle que dans les pays les plus développés du continent, on trouve souvent simultanément une croissance et une productivité fortes dans certaines régions ou certains secteurs et une productivité faible persistante dans d'autres, principalement dans l'économie informelle. Pour promouvoir la formalisation dans quantité de ces pays en développement, il faut améliorer en priorité l'accès à des formations de qualité hors des zones urbaines à forte croissance, combiner les cours de rattrapage et les services de l'emploi à la formation technique, créer des systèmes de reconnaissance des acquis pour ouvrir l'économie formelle à ceux qui ont acquis des compétences de manière informelle et cibler la formation des entrepreneurs afin de permettre et d'encourager la formalisation des petites entreprises.

Le microcrédit fait partie des moyens déployés pour renforcer la formation et la rendre plus efficace. Il joue un rôle crucial dans l'assistance aux travailleurs du secteur informel pour les aider à progresser de la phase de DCTP à la création d'entreprise, à leur consolidation et leur développement. La loi sur le « premier emploi » appliquée en Angola depuis 2006 est un bon exemple de la manière dont le gouvernement de ce pays compte aider les personnes en formation à trouver du travail, ce qui est une condition indispensable de tout programme réussi. Le partenariat stratégique établi entre la Banque africaine de développement (BAfD) et l'OIT pour soutenir les femmes entrepreneurs génératrices de croissance constitue un autre exemple de bonne pratique. Il a été appliqué au Cameroun, en Éthiopie, au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie.

Une large majorité de travailleurs du continent dépendent pour vivre d'activités génératrices de revenus dans l'agriculture de subsistance, mais aussi dans l'économie urbaine informelle. C'est pourquoi il importe de disposer de méthodes permettant d'améliorer l'accès à des formation adéquates et de qualité dans les communautés rurales pour augmenter la productivité agricole et répondre à la demande de main-d'œuvre non agricole. Parmi les actions concrètes doivent figurer l'amélioration des services agricoles et ruraux de vulgarisation ainsi que l'alliance de la formation technique et managériale dans les communautés locales.

Des réformes de grande ampleur sont en cours dans de nombreux pays d'Afrique pour renforcer les systèmes de formation et les adapter, en introduisant ou en consolidant des partenariats entre instituts de formation et apprentissage dans les secteurs formel et informel. Ainsi le Bénin, le Ghana et le Mali font des efforts importants pour moderniser les programmes d'apprentissage traditionnels et les intégrer à un système national de formation. Ces exemples – qui prennent la forme de systèmes d'apprentissage en alternance dans lesquels les entreprises artisanales coopèrent avec les centres de formation pour assurer la formation et délivrer des certificats attestant des compétences acquises par les travailleurs du secteur informel – sont prometteurs et reflètent une évolution vers une approche plus holistique de l'éducation, de la formation et de l'emploi que par le passé.

Sources : OIT (2008) et OCDE (2008*c*).

Les politiques de protection sociale et de gestion du risque

Au-delà de l'amélioration de la productivité et des revenus des travailleurs informels, les priorités des politiques publiques consistent également à proposer une protection efficace et équitable à ceux qui ne sont pas enregistrés formellement et que la sécurité sociale ne peut pas atteindre.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

De manière générale, les risques tels que la maladie, la mort, la vieillesse et l'incapacité sont pris en charge au travers de mécanismes d'assurance liés au travail et souvent obligatoires. Les travailleurs informels qui n'y ont pas accès courent donc plus de risques. C'est particulièrement vrai pour ceux qui, en plus de leur situation dans la profession, exercent des métiers plus risqués ou dont les revenus sont plus instables.

Le lien entre protection sociale et informalité est complexe. Les choix en la matière sont liés au modèle social que l'État souhaite établir. Chaque société est susceptible d'avoir un niveau d'acceptation différent du coût de l'assistance sociale au profit des travailleurs informels ou des éventuelles augmentations de l'informalité du fait de la fourniture de services d'assistance sociale à ces travailleurs. En effet, ce type de prestations peut renforcer l'image de profiteurs de certains travailleurs informels. Cet effet doit s'envisager au vu des résultats que l'extension des services d'assurance sociale de base peut avoir en matière de réduction de la pauvreté.

Les dispositifs d'assistance sociale qui assurent les pauvres contre les risques catastrophiques peuvent jouer un rôle majeur vis-à-vis du niveau de la pauvreté, mais aussi de sa gravité. De plus, ils sont également importants pour augmenter la productivité des travailleurs informels.

Les programmes d'assistance sociale

Les programmes d'assistance sociale offrent des prestations à ceux qui sont en dehors des mécanismes formels d'assurance sociale, y compris la sécurité sociale et l'assurance chômage contributive. En pratique, les prestations d'assistance sociale sont subordonnées au niveau de ressources des bénéficiaires et comprennent un éventail plus large de prestations que l'assurance sociale. En particulier, l'assistance sociale peut prendre la forme de transferts monétaires, soit dans le cadre d'un dispositif de revenu minimum, soit en réponse à des événements de la vie.

Récemment, les transferts monétaires sociaux inclus dans les dispositifs d'assistance sociale ont attiré l'attention des responsables politiques, des bailleurs de fonds et des chercheurs. Parmi ces procédés figurent les transferts conditionnels ou non conditionnels, les retraites, les pensions alimentaires, les allocations pour invalidité, etc. Les transferts monétaires sociaux sont étroitement liés à l'emploi. En fonction de leur forme, ils peuvent influencer l'offre et la demande de main-d'œuvre, la formation du capital humain et d'autres variables relatives au bien-être social. Dans l'ensemble, les données disponibles semblent confirmer leur impact positif sur l'emploi (Samson, 2007). Ils promeuvent directement la participation au marché du travail à court terme et réduisent le chômage (Devereux *et al.*, 2005 ; McCord, 2004, 2005). Chimai *et al.* (2008) estiment ainsi que, grâce à leur participation au projet pilote de transfert monétaire, les ménages zambiens ont pu embaucher de la main-d'œuvre pour cultiver la terre, ce qui a créé des emplois pour les jeunes locaux.

Les transferts monétaires sont souvent présentés comme des mesures transitoires d'allégement de la pauvreté en période de crise économique ou de changement de régime commercial, quand plus de ménages risquent de tomber dans la pauvreté. La question la plus critique et la plus débattue est cependant celle des effets postérieurs à long terme de ces programmes sur l'emploi. Les travailleurs seront-ils capables de quitter des emplois publics pour assurer eux-mêmes leur subsistance ? Les données sont pour l'instant trop éparpillées et insuffisamment concluantes pour pouvoir affirmer quoi que ce soit. Ce que l'on peut dire cependant, c'est que les transferts monétaires peuvent garantir durablement un revenu minimal dans certaines situations (chômage, vieillesse), en se substituant complètement à l'assurance sociale. Au Mexique, où l'assurance vieillesse universelle n'existe pas, la sécurité des personnes âgées est assurée par des sources diverses : par l'État fédéral en ce qui concerne les personnes âgées des zones rurales et par les autorités municipales dans certaines villes (dont Mexico).

Les transferts monétaires conditionnels (TMC) sont particulièrement appréciés car ils permettent d'influencer le comportement des bénéficiaires, notamment au profit des générations futures, sans recours à des subventions ou des transferts en nature qui provoquent des distorsions et peuvent être paternalistes. Les programmes de TMC ont essaimé dans toute l'Amérique latine

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

depuis le milieu des années 90 et sont également appliqués en Afrique (au Malawi et en Zambie par exemple). Les dispositifs les plus connus d'Amérique latine sont sans doute *PROGRESA/ Oportunidades* (Mexique), *Chile Solidario* (Chili) et *Bolsa Familia* (Brésil). Bien qu'ils puissent différer par leur conception et leur portée, les programmes de TMC se caractérisent par un double objectif qui consiste à répondre aux besoins immédiats des pauvres (par les transferts) et à briser le cercle de la transmission intergénérationnelle de la pauvreté en investissant dans le capital humain des enfants des familles bénéficiaires (en liant les transferts à des conditions précises). Pour atteindre ces objectifs, ils combinent un mécanisme de transfert monétaire, un système de ciblage et un ensemble de conditions, habituellement liées à l'assiduité scolaire et au respect des programmes de santé. Les résultats des premières évaluations d'impact ont alimenté la bonne réputation des programmes de TMC dès leur création, puisqu'ils indiquaient des améliorations tangibles en matière d'éducation et de santé, des progrès en matière de nutrition – notamment lorsqu'ils s'accompagnaient de distributions de compléments alimentaires – et aucun impact négatif sur l'offre de main-d'œuvre.

Les TMC sont particulièrement efficaces en matière de ciblage, grâce à la combinaison du libre choix et de l'identification adéquate des populations visées. De telles interventions sont cruciales pour l'allégement de la pauvreté et constituent un outil important de réduction de la pauvreté à l'avenir. Cependant, leur portée est souvent trop restreinte pour qu'ils affectent le bien-être des travailleurs informels lorsque ceux-ci représentent la majorité de l'emploi total.

Du fait de leur taille relativement modeste (par rapport à la taille de l'emploi informel) et de leur concentration sur l'allégement de la pauvreté, les TMC ne suffisent pas à eux seuls à traiter le risque de pauvreté auquel de nombreux travailleurs informels sont confrontés. Mais ils ne sont pas non plus un obstacle à la mise en œuvre de politiques ou d'interventions relatives aux marchés du travail. Comme l'a montré Samson (2007) pour l'Afrique du sud, les transferts sociaux n'entrent apparemment pas en concurrence avec les politiques et les interventions relatives aux marchés du travail, ils semblent même les compléter.

Réduction de la pauvreté et politiques de promotion : des incitations aux effets pervers ?

Dans de nombreux pays en développement, le niveau élevé de pauvreté et d'inégalités a suscité la création de programmes d'assistance sociale. Ces derniers s'adressent aux travailleurs informels, soit du fait de leur cadre légal, soit par libre choix, dans la mesure où les travailleurs formels ont accès à la sécurité sociale formelle. Si l'emploi informel est volontaire et résulte d'une analyse coût-bénéfice de la formalité, le fait de fournir gratuitement ou à faible coût des services alternatifs à l'assurance sociale contributive encouragera le travail informel. Dans les pays où le pourcentage de personnes appartenant à la catégorie supérieure de l'emploi informel est élevé, de tels programmes d'assistance financés soit par les contributions salariales du secteur formel soit par la fiscalité générale risquent d'encourager l'informalité, de distordre l'allocation d'autres facteurs de production et de menacer la viabilité du système contributif (Levy, 2008). Cela peut engendrer la création de marchés du travail segmentés et d'économies constituées uniquement d'entreprises petites ou grandes, sans entreprises de taille moyenne (Galiani et Weinschelbaum, 2006).

Au Mexique, ce débat a été déclenché par l'application d'un dispositif d'assurance sociale à grande échelle destiné aux personnes n'ayant pas accès à la sécurité sociale. Le *Seguro Popular* (*Sistema de Protección Social de Salud*) propose une assurance santé de base assortie d'une subvention qui diminue au fur et à mesure que les revenus déclarés du ménage augmentent. En pratique, près de 90 pour cent des 5 millions de familles qui en bénéficiaient à la fin de l'année 2006 percevaient la subvention maximale. Ce type de problème ne se pose pas uniquement pour l'assurance santé, mais aussi pour les fonds de retraite. Au Brésil, ceux qui perçoivent le salaire minimum peuvent postuler à une allocation vieillesse à partir de 65 ans (accordée sur condition de ressources et équivalente à un salaire minimum), ce qui encourage les personnes âgées à prendre leur retraite et à travailler de manière informelle.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

La pertinence de ces arguments dépend du caractère volontaire ou non de l'informalité dans un pays donné et des effets que les prestations non monétaires peuvent avoir sur le choix. Les données qualitatives suggèrent que les prestations non monétaires, y compris des éléments tels que la liberté d'être son propre patron, sont prises en compte dans la décision de s'établir en tant que travailleur indépendant (Perry *et al.*, 2007). Dans l'ensemble cependant, le débat sur la part respective des travailleurs informels volontaires et des travailleurs informels forcés sur l'ensemble des travailleurs informels reste ouvert.

Le degré de mobilité entre les différents segments du marché du travail est un sujet hautement controversé. Dans une récente étude de cas consacrée au Mexique, pays où l'on constate une forte mobilité sur les marchés du travail, Laiglesia *et al.* (2008) ont montré que l'éducation et le sexe ont une influence déterminante sur les profils de mobilité. Les individus qui ont suivi moins de six années d'éducation sont nettement moins susceptibles de passer d'un emploi informel à un emploi formel mais aussi de rester dans l'emploi formel[11]. Au Mexique, les contributions sociales sont régressives (OCDE, 2007), ce qui encourage le recrutement de travailleurs informels faiblement rémunérés.

D'un point de vue théorique, sans segmentation du marché, le fait de faire bénéficier les travailleurs informels de prestations peut détourner de leur but les incitations à la formalisation. L'ampleur d'un tel effet demeure dans les faits une question empirique. De plus, cet effet pervers peut être toléré si la meilleure gestion du risque permet d'accroître la productivité et les revenus des travailleurs informels pauvres.

Les distorsions provoquées par de tels programmes peuvent aussi être minimisées par l'adoption de systèmes semblables à ceux qui ont été conçus pour « valoriser le travail » dans les pays de l'OCDE (les crédits d'impôt pour les travailleurs ou les familles à bas revenu comme le *Earned Income Tax Credit* aux États-Unis ou le *Working Families Tax Credit* au Royaume-Uni). Le maintien partiel de la subvention au profit des travailleurs formels les moins rémunérés permettrait d'éviter qu'ils ne renoncent à l'emploi formel pour continuer à bénéficier du programme. À niveau de revenu faible, l'offre de main-d'œuvre ne devrait pas être affectée de manière significative par l'effet de patrimoine engendré.

Des systèmes similaires peuvent également être envisagés pour les fonds de retraite : en proposant une retraite solidaire progressive, les critères d'éligibilité basés sur les années de travail pourraient être complétés par des critères de capitalisation, ce qui permettrait de contourner les problèmes posés par des critères rigides basés sur les années de travail, qui ne sont pertinents que lorsque les individus ont travaillé dans le secteur formel.

Une grande partie des personnes les plus vulnérables sont susceptibles d'avoir un niveau de scolarisation très faible et d'être donc très peu productives dans le secteur formel. L'attention portée aux effets potentiellement pervers des programmes d'assistance sociale ne doit pas empêcher les États de répondre aux besoins de ceux qui sont réellement exclus. Si l'on souhaite alléger la pauvreté, il est indispensable de leur proposer des services sociaux de base, ainsi qu'à leur famille. C'est un point fondamental pour sortir du cercle vicieux de la pauvreté persistante. Il convient également de renforcer l'employabilité des personnes les moins qualifiées. Les initiatives dans cette direction peuvent inclure la fixation de contributions de sécurité sociale pour les employés faiblement rémunérés à des niveaux qui ne les rendent pas inemployables et l'incitation à accumuler du capital humain, non seulement avant mais aussi après l'entrée sur le marché du travail.

Expression et reconnaissance : le rôle des acteurs non gouvernementaux

Les politiques publiques peuvent faire beaucoup pour promouvoir les travailleurs de la catégorie inférieure de l'emploi informel, en leur ouvrant de nouvelles opportunités et en leur donnant les moyens d'augmenter leur productivité. Les acteurs non gouvernementaux ont aussi un rôle à jouer dans la défense des travailleurs et de leurs droits. L'emploi informel complique considérablement la création d'organisations de travailleurs crédibles et représentatives. Cependant, ces obstacles peuvent être surmontés, comme le montrent les organisations de

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

travailleurs informels du monde entier. La plus connue est sans doute la SEWA (Self-Employed Women's Association) en Inde, qui ne se contente pas de défendre ses membres, mais qui leur fournit également un certain nombre de services[12].

Dans tous les pays en développement, des organisations représentent les individus pratiquant des activités typiquement informelles comme le commerce ambulant, le transport (notamment les taxis et les microbus) et le travail domestique. De telles organisations donnent un moyen d'expression aux personnes exclues du système économique formel et du cadre légal et qui n'ont donc pas accès aux procédures formelles de défense et d'affirmation de leurs droits.

Les organisations de travailleurs peuvent jouer un rôle crucial pour faire entendre la voix de leurs membres dans le débat économique. Le rôle prépondérant joué par la Fédération nationale des travailleurs domestiques du Pérou dans le vote de la législation accordant la sécurité sociale et la couverture maladie aux travailleurs domestiques et fixant la durée de leur journée de travail est un des exemples les plus parlants. Ces organisations peuvent également stimuler le dialogue social dans les pays où les employés informels – notamment les salariés – sont couverts légalement par les dispositions relatives au salaire minimum, comme en Inde (Saget, 2006).

AU-DELÀ DE L'EMPLOI INFORMEL ET DE LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ : VERS UN CONTRAT SOCIAL ET DES POLITIQUES PUBLIQUES PLUS COHÉRENTES

L'informalité peut être considérée comme un symptôme de l'inexistence ou de la rupture du contrat social[13]. Un contrat social est généralement une construction théorique implicite, bien qu'elle soit occasionnellement incarnée par une constitution ou des accords politiques multipartites spécifiques. La formalité encadre nombre des interactions économiques entre les citoyens et l'État : depuis le paiement des impôts jusqu'à l'adhésion aux réglementations relatives au commerce ou au travail, en passant par les biens publics – en particulier la protection de la propriété privée et le respect des obligations contractuelles. Le fait de reconnaître l'informalité comme un symptôme de la rupture du lien entre les acteurs économiques – producteurs et travailleurs – et l'État appelle des stratégies dans lesquelles la formalisation est moins un impératif légal qu'un outil de transformation économique utilisé dans la poursuite d'une situation meilleure pour tous, y compris ceux qui travaillent actuellement dans le secteur informel. Les travailleurs informels ne sont pas informels en soi, ce sont avant tout des travailleurs et des entrepreneurs. Le fait de leur accorder davantage de droits, de leur donner accès aux prestations et de leur accorder le droit d'expression tout en leur rappelant leurs devoirs de citoyens ne contribue pas seulement au développement économique et social d'un pays – cela favorise également le resserrement des liens sociaux.

La formalité et ses diverses exigences constituent souvent aussi des conditions préalables, non seulement aux prestations, mais à l'éligibilité à ces dernières. L'application des droits économiques de base, y compris la défense de la propriété privée, le droit à la syndicalisation et la liberté d'établissement d'une entreprise économique, est soumise à des obligations d'enregistrement et de respect d'exigences formelles. Lorsque celles-ci sont trop strictes, elles provoquent une segmentation, c'est-à-dire non seulement la création de deux marchés, mais aussi de deux univers juridiques (de Soto, 2000 ; Commission des Nations unies pour la démarginalisation des pauvres par le droit, 2008). De Soto (1989, 2000) fait partie de ceux qui ont défendu l'application de méthodes simplifiées de reconnaissance de la propriété des pauvres sur la base de son incorporation, en tant que capital, dans l'économie. Tokman (2007) va plus loin et prône l'extension de cette approche à la reconnaissance d'autres doits économiques dans les domaines de l'emploi, de l'enregistrement des entreprises et de la fiscalité. Cette approche a des implications diverses et variées. En ce qui concerne la relation professionnelle, elle appelle la reconnaissance officielle des contrats de travail oraux. En ce qui concerne la création d'entreprise, elle implique des moyens légaux permettant de séparer les actifs professionnels

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

et de les protéger d'une manière comparable à celle utilisée pour protéger les biens sociaux. Ces méthodes simplifiées permettant la reconnaissance des droits économiques créeraient les conditions nécessaires à la mobilisation du patrimoine et, au final, à l'accès aux avantages procurés par la réglementation relative au travail formel. Enfin, la formalité n'est pas seulement une condition préalable à l'éligibilité. Certaines de ses exigences peuvent elles-mêmes contribuer à la modernisation des unités économiques. Ainsi, les obligations de comptabilité imposées par l'impôt sur les sociétés peuvent aider les micro-entrepreneurs à développer des outils leur permettant d'évaluer la valeur de leurs débouchés potentiels et de rédiger les documents nécessaires pour convaincre des soutiens financiers (Tokman, 2007).

Tout comme la formalité n'est pas un ensemble monolithique d'obligations et de droits, le travail informel est loin d'être homogène. Dans la plupart des cas en effet, les travailleurs et les entreprises informels n'enfreignent pas toutes les réglementations applicables. Ainsi, des études menées en Bolivie et au Mexique ont montré que les entreprises informelles étaient tout à fait susceptibles d'avoir un permis d'exercice délivré par la municipalité, mais moins susceptibles d'être enregistrées auprès de l'administration fiscale (OCDE, 2008*b*). Il est donc nécessaire de distinguer les obligations les unes des autres afin de mieux comprendre la composition de l'emploi informel dans un pays donné et de fixer les priorités de l'action publique.

Cette étude a montré qu'en plus de la nécessité d'aller au-delà des politiques sectorielles, il fallait renforcer la cohérence entre les politiques conduites. Dans la plupart des pays, la coordination entre les différents ministères responsables de l'emploi et de la « réduction de la pauvreté » ou des questions budgétaires reste limitée. Cette étude n'appelle pas à la création d'une énième autorité chargée d'assurer la cohérence entre les différents domaines d'action. Nous estimons cependant qu'il serait bénéfique de conduire davantage de campagnes d'information au sein des gouvernements en soulignant les effets secondaires éventuels de telle ou telle politique dans tel ou tel domaine.

Dans les pays pauvres en développement, les DSRP devraient tenir davantage compte du lien entre emploi et réduction de la pauvreté. Les évaluations des DSRP de seconde génération soulignent la nécessité d'un cadre intégré se concentrant sur les secteurs sociaux et des interventions sociales bien ciblées, d'une part, tout en effectuant une analyse en profondeur de la manière dont les secteurs productifs peuvent mieux contribuer à la croissance en faveur des pauvres (ODI, 2004). Il faut adopter une stratégie plus réaliste pour tendre la main aux millions de travailleurs informels et leur fournir les outils nécessaires (services de vulgarisation, technologie, intrants, etc.), tout en mettant en place un environnement favorisant la création d'entreprise et l'augmentation de la productivité.

L'informalité demeurera la norme pour une majorité de travailleurs à travers le monde à court et moyen termes. Il est grand temps d'adapter les politiques à ce que certains considèrent comme une vérité qui dérange. Si la transformation des emplois informels en emplois formels doit rester un objectif à long terme, cela ne doit pas dispenser les acteurs économiques et politiques d'améliorer le sort de ceux qui luttent pour des emplois de meilleure qualité au sein de l'emploi informel.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

NOTES

1. Se reporter au chapitre 3.
2. Le « faux » travail indépendant renvoie à une situation où « certains travailleurs établis à leur propre compte […] travaillent chaque jour pour le même employeur, mais sont obligés ou choisissent d'être indépendants pour se soustraire à la législation du travail ou aux obligations en matière de fiscalité » (OCDE, 2008*a*). La pratique de l'« enveloppe » consiste à ne déclarer qu'une partie de la rémunération d'un travailleur à l'administration fiscale et à l'administration de la sécurité sociale, le reste étant payé en espèces (dans ladite « enveloppe ») ou en nature (Ghinararu, 2007 ; Albu, 2007).
3. Pour une analyse des arguments relatifs aux coûts sociaux de l'emploi informel, voir OCDE (2004) et la bibliographie.
4. Se reporter au chapitre 3.
5. Les auteurs ne sont pas d'accord sur ce qui constitue une inflation modérée.
6. À cet égard, l'Inde est un exemple très instructif, puisque la croissance s'est concentrée dans les services alors que le taux de progression est relativement modeste dans l'agriculture. C'est l'une des raisons pour lesquelles en dépit de taux de croissance supérieurs à 6 pour cent, l'Inde continue à afficher un taux de travailleurs informels qui dépasse les 80 pour cent.
7. En effet, la profondeur des marchés financiers est cruciale pour l'incorporation du capital « mort » (au sens où l'entend de Soto, 1989) dans l'économie, en particulier pour que la formalisation de la propriété ait un effet important sur l'économie. Cela est loin d'être garanti dans de nombreux pays en développement.
8. Les auteurs ont observé que dans la région Amérique latine-Caraïbes, le fait de durcir la législation sur la protection de l'emploi avait provoqué une plus forte segmentation des marchés, ce qui laissait moins de chances aux travailleurs non qualifiés, aux jeunes et aux femmes de trouver un emploi formel.
9. Voir Saget (2006) et la discussion du chapitre 5.
10. Pour plus de détails, voir : www.ilo.org/public/english/employment/skills/hrdr/init/sa_16.htm
11. Voir le chapitre 5 pour plus de détails.
12. Voir le chapitre 4 pour une discussion plus approfondie.
13. Le contrat social est l'accord en vertu duquel les individus adhèrent à un système commun de lois et de gouvernement, en restreignant éventuellement leurs libertés en échange d'un bien supérieur ou pour les avantages qui en découlent, comme la division du travail, le respect de la propriété, etc. La construction théorique du contrat social qui sous-tend la discussion dans cette partie ne dépeint pas nécessairement ce contrat comme juste ou équitable (contrairement, par exemple, à la réflexion de Rawls [1972] sur la justice dans le cadre du contrat social, qui a fait date).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

RÉFÉRENCES

Albu, L.-L. (2007), "A Model to Estimate Informal Economy at Regional Level: Theoretical and Empirical Investigation", *MPRA Paper* n° 3760, Munich Personal RePEc Archive Munich.

Almeida, R. et P. Carneiro (2006), "Enforcement of Regulation, Informal Labour, Firm Size and Firm Performance", *Discussion Paper* n° 5976, Centre for Economic Policy Research, Londres.

Auriol, E. et M. Warlters (2005), "Taxation Base in Developing Countries", *Journal of Public Economics*, vol. 89.

Banque mondiale (2003), *Mondialisation, développement et pauvreté : bâtir une économie mondiale intégrée*, éditions ESKA, Paris.

Batra, G., D. Kaufmann et A. Stone (2003), "Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey", *World Bank Report* n° 26103, Banque mondiale, Washington, D.C.

Bell, L. (1997), "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia", *Journal of Labor Economics*, vol. 15, n° 3.

Berg, J. et D. Kucera (2008), *In Defence of Labour Market Institutions: Cultivating Justice in the Developing World*, BIT, Genève.

Betchermann, G. (2002), "An Overview of Labour Markets World Wide: Key Trends and Major Policy Issues", *Social Protection Discussion Papers* n° 205, Banque mondiale, Washington, D.C.

Braun, J. von (2007), "Rural-urban Linkages for Growth, Employment and Poverty Reduction", discours d'ouverture lors de la cinquième conférence de l'Ethiopian Economic Association sur l'économie éthiopienne, 7-9 juin, Addis-Abéba.

Bruhn, M. (2008), "License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4538, Banque mondiale, Washington, D.C.

Carneiro, F. (2004), "Are Minimum Wages to Blame for Informality in the Labour Market?", *Empirica*, vol. 31.

Chimai, B., N. Freeland, B. Mulenga, S. Nkunika, E. Schüring et G. Tembo (2008), "Social Cash Transfers and Household Welfare in Zambia", article présenté lors de la conférence "Social Protection for the Poorest in Africa: Learning from Experience", 8-10 septembre, Kampala.

Commission des Nations unies pour la démarginalisation des pauvres par le droit (2008), *Pour une application équitable et universelle de la loi*, Commission pour la démarginalisation des pauvres par le droit et PNUD, New York, NY.

Commission sur la croissance et le développement (2008), *Rapport sur la croissance : stratégies pour une croissance durable et un développement solidaire*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Cook, S., J. Heintz et N. Kabeer (2008), "Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets: Linking Theory and Evidence", *in* Kabeer, N., J. Heintz et S. Cook (dir. pub.), *Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets,* Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

Cord, L. (2007), "Promoting Pro-Poor Growth: Lessons from Country Experiences", *in IPC, Poverty in Focus, Analyzing and Achieving Pro-poor Growth,* Centre pauvreté du PNUD, Brasilia.

Devereux, S., J. Marshall, J. Macaskill et L. Pelham (2005), *Making Cash Count: Lessons from Cash Transfer Schemes in East and Southern Africa for Supporting the Most Vulnerable Children and Households,* Save the Children UK, HelpAge International et Institute of Development Studies, Londres. (Disponible en ligne : www.ids.ac.uk/UserFiles/File/poverty_team/MakingCashCountfinal.pdf).

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes et A. Schleifer (2002), "The Regulation of Entry", *Quarterly Journal of Economics* 117, n° 1.

Fiess, N., M. Fugazza et W. Maloney (2006), "Informal Labor Markets and Macroeconomic Fluctuations", *Working Paper* n° 2006_17, University of Glasgow, Glasgow.

Freeman, R. (2007), "Labor Market Institutions around the World", *NBER Working Paper* n° 13242, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Frey, B. et B. Torgler (2007), "Tax Moral and Conditional Co-operation", *Journal of Comparative Economics*, vol. 35.

Friedman, E., S. Johnson, D. Kaufmann et P. Zoido-Lobaton (2000), "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries", *Journal of Public Economics*, vol. 76.

Galiani, S. et F. Weinschelbaum (2006), "Modeling Informality Formally: Households and Firms", *CEDLAS Working Paper* 0047, Universida Nacional de La Plata, La Plata.

Ghinararu, C. (2007), "Thematic article on Undeclared Work in Romania", mise à jour pour l'Observatoire européen de l'emploi, mai.

Gottschalk, R. (2008), "A Macroeconomic Framework for Growth and Employment Creation", *in* Kabeer, N., J. Heintz et S. Cook (dir. pub.), *Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

Gutierrez, C., C. Orecchia, P. Paci et P. Serneels (2007), "Does Employment Generation Really Matter for Poverty Reduction?", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4432, Banque mondiale, Washington, D.C.

Hamidi, F. et K. Terrell (2001), "The Impact of Minimum Wages on Wage Inequality and Employment in the Formal and Informal Sector in Costa Rica", *William Davidson Working Paper* n° 479, University of Michigan Business School, Ann Arbor, MI.

Hanousek, J. et F. Palda (2002), "Why People Evade Taxes in the Czech and Slovak Republics: A Tale of Twins", *CERGE-EI Discussion Paper* n° 85, CERGE-EI, Prague.

Heckman, J. et C. Pagés (dir. pub.) (2004), "Introduction", *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*, University of Chicago Press, Chicago, ILL.

Hull, K. (2008), "Understanding the Relationship between Economic Growth, Employment and Poverty Reduction", article préparé pour le groupe de travail sur l'emploi et les marchés du travail du CAD/OCDE.

Infante, R., A. Marinakis et J. Velasco (2003), "Minimum Wage in Chile: An Example of the Potential and Limitations of this Policy Instrument", *ILO Employment Paper* n° 2003/52, BIT, Genève.

Jaramillo, M. (2005), "Minimum Wage Effects under Endogenous Compliance: Evidence from Peru", article présenté lors de la conférence internationale sur "Labor Market Dynamics, the Role of Institutions and Internal Labor Markets in Transition and Emerging Market Economies", BERD-IZA, université de Bologne, 5-8 mai.

Jones, P. (1998), "The Impact of Minimum Wage Legislation in Developing Countries where Coverage is Incomplete", *Centre for the Study of African Economies Working Paper* n° 98-2, Oxford University, Oxford.

Kabeer, N., J. Heintz et S. Cook (dir. pub.) (2008), *Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

Kaplan, D., E. Piedra et E. Seira (2007), "Entry Regulation and Business Start-ups: Evidence from Mexico", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4322, Banque mondiale, Washington, D.C.

Laiglesia, J. de, R. Bazillier, R.-S. Parker, U. Quijajano, A. Saracaracho, A. et V. Scorza (2008), "Work and Well-being in Mexico: Integrating the Employment and Social Development Agendas", projet de rapport préparé pour le ministère du Développement social mexicain, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Lemos, S. (2004), "The Effects of the Minimum Wage in the Formal and Informal Sectors in Brazil", *University of Leicester Department of Economics Working Paper* n° 04/8, Leicester.

Levy, S. (2008), *Good Intentions, Bad Outcomes*, Brookings Institutions Press, Washington, D.C.

Loayza, N., A. Oviedo et L. Servén (2005), "The Impact of Regulation on Growth and Informality: Cross-Country Evidence", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 3623, mai, Banque mondiale, Washington, D.C.

McCord, A. (2004), "Policy Expectations and Programme Reality: The Poverty Reduction and Labour Market Impact of Two Public Works Programmes in South Africa", *ESAU Working Paper* 8, Overseas Development Institute, Londres.

McCord, A. (2005), "Win-Win or Lose? An Examination of the Use of Public Works as a Social Protection Instrument in Situations of Chronic Poverty", article présenté lors de la conférence sur "Social Protection for Chronic Poverty", université de Manchester, 23-24 février.

McKinley, T. (2008), "Economic Policies for Growth and Poverty Reduction: PRSPs, Neo-liberal Conditionalities and 'Post-consensus' Alternative", *in* Kabeer, N., J. Heintz et S. Cook (dir. pub.), *Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets,* Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

OCDE (2004), « L'emploi informel : promouvoir la transition vers une économie salariée », *Perspectives de l'emploi de l'OCDE* (chapitre 5), OCDE, Paris.

OCDE (2006), *Vers une croissance pro-pauvres : agriculture*, OCDE, Paris (disponible sur : www.oecd.org/dataoecd/62/30/38842021.pdf).

OCDE (2007), *Études économiques de l'OCDE : Mexique*, OCDE, Paris.

OCDE (2008*a*), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.

OCDE (2008*b*), *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2009*, OCDE, Paris.

OCDE (2008*c*), « Le développement des compétences techniques et professionnelles en Afrique », *Perspectives économiques en Afrique*, OCDE, Paris.

ODI (2004), "Second Generation Poverty Reduction Strategies", PRSP Monitoring and Synthesis Project, Overseas Development Institute, Londres.

OIT (2006), *Labour Inspection*, BIT, Genève (disponible en anglais sur : (http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc95/pdf/rep-iii-1b.pdf).

OIT (2008), *Rapport V : Améliorer les aptitudes professionnelles pour stimuler la productivité, la croissance de l'emploi et le développement*, 97e session de la Conférence internationale du travail, BIT, Genève.

Parlevliet, J. et T. Xenogiani (2008), "Report on Informal Employment in Romania", *OCDE Development Centre Working Paper* n° 271, OCDE, Paris.

Perry, G., W. Maloney, O. Arias, A. Fajnzylber, A. Mason et J. Saavedra-Chanduvi (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Rawls, J. (1972), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Safavian, M. et J. Wimpey (2007), "When Do Enterprises Prefer Informal Credit", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4435, Banque mondiale, Washington, D.C.

Saget, C. (2006), "Wage Fixing in the Informal Economy: Evidence from Brazil, India, Indonesia and South Africa", *Conditions of Work and Employment Series* n° 16, BIT, Genève.

Samson, M. (2007), "Social Cash Transfers and Employment – a Note on Empirical Linkages in Developing Countries", note préparée pour le Groupe d'étude Povnet de l'OCDE sur l'emploi et les marchés du travail, OCDE, Paris.

Schrank, A. et M. Piore (2007), "Norms, Regulations and Labour Standards in Central America", *CEPAL Serie estudios y Perspectivas* n° 77, Nations unies, Mexico.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

Slemrod, J. (2007), "Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 1.

Soto, H. de (1989), The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World, Harper and Row, New York, NY.

Soto, H. de (2000), *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else,* Basic Books, New York, NY.

Straub, S. (2005), "Informal Sector: The Credit Market Channel", *Journal of Development Economics*, vol. 78.

Tokman, V. (2007), "Modernizing the Informal Sector", *DESA Working Paper* n° 42. Nations unies, New York, NY.

Toye, J. (2008), "Macroeconomic Policy, Labour Markets and Growth in Developed and Developing Countries", *in* Kabeer, N., J. Heintz et S. Cook (dir. pub.), *Economic Growth, Social Protection and 'Real' Labour Markets*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

Treichel, B. (2004), "The Ten Steps for Strengthening Labour Inspection", *Labour Education*, vol. 3-4, n° 140-141.

Walther, R. (2007), « La formation professionnelle en secteur informel »*, Notes et documents,* n° 33, Agence française de développement, Paris.

ISBN: 978-92-64-05925-2 - © OCDE 2009

ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(41 2009 01 2P) ISBN 978-92-64-05925-2 – No. 56730 2009

L'emploi informel dans les pays en développement

UNE NORMALITÉ INDÉPASSABLE ?

Qu'ils soient cireurs de chaussures au Caire, vendeurs de rues à Calcutta, ou qu'il s'agisse de fonctionnaires mal payés conduisant leurs taxis la nuit dans les rues de Moscou, tous ont des emplois informels. Il s'agit d'emplois ou d'activités de production et de commercialisation de biens et services légaux qui ne sont pas réglementés ou protégés par l'État. Plus de la moitié des emplois non agricoles des économies en développement et émergentes entrent dans cette catégorie. Dans certaines régions, telles que l'Afrique subsaharienne et l'Asie du Sud-Est, par exemple, jusqu'à 80 pour cent des emplois sont informels. Et ce pourcentage est encore plus élevé dans une poignée de pays.

Le secteur informel prive les États de recettes publiques et les salariés de protection sociale. Cependant, il constitue souvent la partie la plus dynamique de l'économie et crée massivement des emplois. L'emploi informel est omniprésent et croissant. La crise financière, qui a débuté en 2008, a fait de la gestion de l'emploi informel un sujet encore plus brûlant. Il est impératif de répondre à ce nouveau défi, non seulement pour le bien-être de millions de salariés, mais aussi pour le développement social. Cet ouvrage donne des indications aux responsables politiques sur les moyens de traiter cette question d'une importance essentielle pour les pays en développement comme pour les pays industrialisés.

« Dans des pays comme la Chine, l'ampleur exceptionnelle des migrations rurales vers les villes amplifie les problèmes posés par l'économie informelle. Ces travaux offrent des résultats analytiques précieux pour la compréhension de cette transformation majeure, de ses problèmes et de ses impacts. »

Professeur Li Shi, Université Normale de Pékin

« Cet ouvrage constitue une contribution importante aux débats actuels de politique économique sur l'économie informelle. Il recommande l'attribution d'aides aux travailleurs pauvres de l'économie informelle, ce qui permettrait de rendre les structures formelles plus efficientes, plus souples et plus créatrices d'emplois formels. »

Professeur Marty Chen, Harvard Kennedy School et WIEGO

« Les qualités de cet ouvrage sont nombreuses : des données montrant que l'économie informelle est normale ; des références à de nombreuses études et modes de pensée plus récents ; la stratégie cohérente à trois volets ; l'accessibilité. Ce livre servira de référence dans les travaux sur l'économie informelle au cours des années à venir. »

Professeur Gary Fields, Université de Cornell

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne aux adresses suivantes :
www.sourceocde.org/developpement/9789264059252
www.sourceocde.org/economiesemergentes/9789264059252
www.sourceocde.org/emploi/9789264059252

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :
www.sourceocde.org/9789264059252

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'informations sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou **SourceOECD@oecd.org**.

éditions OCDE
www.oecd.org/editions

ISBN 978-92-64-05925-2
41 2009 01 2 P