

Notes et Études 2000-14

Études 00_3

Octobre 2000

Le secteur informel au MEXIQUE

Revue de littérature

Yanick Noiseux

Groupe de Recherche sur l'Intégration Continentale
Université du Québec à Montréal
Département de science politique
C.P. 8888, succ centre-ville, Montréal, H3C 3P8
<http://www.unites.uqam.ca/gric>

Table des Matières

Introduction ..3

Partie I: Débats sur les définitions du secteur informel

Les différentes terminologies utilisées..4

Les différents critères utilisés dans les définitions..9

Présentation des différentes définitions..11

Résumé des positions idéologiques..21

Partie II: Revue de la littérature sur le secteur informel au Mexique

*section 1: Les études avec une approche de type économique...*22

La mesure du secteur informel mexicain..23

Évasion fiscale et économie souterraine..29

Le marché du travail informel..32

*Section 2: Approches sociologiques et anthropologiques..*48

Foyer, famille et parenté au coeur de l'économie informelle..49

SECTION 3: approches politiques...52

«Le politique» à travers les travaux de Lautier..52

«La politique» à travers les travaux de Cross..59

CONCLUSION..63

annexe:

Lexique sur le secteur informel..67

*bibliographie..*74

Introduction

Pour le visiteur nouveau dans la ville de Mexico, l'une des premières choses qui frappe-à-l'œil, c'est bien la quantité phénoménale de commerces de toutes sortes qu'on trouve à même les rues et les trottoirs de la capitale. Le vendeur de *chicharones*, de fruits (assaisonnés de sauce *chile* et de sel, bien sur!), *le taquero*, *la señora* García et ses *gorditas*, le vendeur de cassettes pirates, le cireur de chaussures et le marchand de billets de loto font parties d'une immense foire urbaine en perpétuel déploiement. À première vue, comme nous l'enseigne la métaphore d'Hans Singer¹ qui le compare à une girafe, le secteur informel urbain est très facile à identifier, mais la tâche se complique lorsqu'on s'emploie à le décrire.

C'est donc dans l'optique de faire le point sur la confusion qui règne au sujet de l'expression «secteur informel» utilisée à tort et à travers par les médias, les politiciens de tout acabit et les différents organismes internationaux. Nous constatons, en tout premier lieu, que l'appellation «secteur informel» n'est pas la seule employée. Une multitude de termes se recoupent et s'entrechoquent, et c'est ce par quoi nous débuterons notre tour d'horizon de la littérature sur le secteur informel qui aura pour but de guider le lecteur. La première partie du document se poursuivra avec le relevé et la comparaison des différentes définitions utilisées par les organismes internationaux et les chercheurs ayant le plus contribué au débat. On s'intéressera aux caractéristiques que les chercheurs ont établi afin de pouvoir identifier le secteur informel, on discutera de ces dernières et nous terminerons avec un court résumé présentant les différentes écoles de pensée associées à l'étude du phénomène ainsi que les positions idéologiques qu'elles véhiculent.

La seconde partie aura pour but de se rapprocher de notre objet d'étude: **le secteur informel urbain dans la ville de Mexico**. On peut constater que l'émergence de ce dernier, suite à la crise de 1982, a mené à de nombreuses études sur le sujet. C'est sans doute à François Roubaud et à son livre intitulé *L'économie informelle au Mexique, de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*² que l'on doit l'étude la plus complète sur le sujet. C'est d'ailleurs à l'aide de sa bibliographie que nous avons débuté nos recherches. Nous avons tenté de séparer les études passées en revue selon la discipline des sciences humaines mise de l'avant dans chacun des ouvrages. Notre

1 F. ROUBAUD, *L'économie informelle au Mexique*, Edition Karthala, Paris, 1994

2 Édition Karthala, Paris, 1994

3 «L'économie souterraine dans les comptes nationaux», dans *Économie et Statistique*, INSEE, no. 226, Paris, 1989, pp. 35-51

position favorise une approche multidisciplinaire afin de bien cerner la thématique étudiée. Peut-être est-ce une façon de faire bien à la mode, cependant cette approche s'avère plus que nécessaire devant un phénomène aussi complexe et imbriqué dans le tissu social du Mexique.

Nous avons donc divisé la présentation des études en trois sections, selon qu'elles adoptent une approche de type économique (elles sont majoritaires), socio-anthropologique ou encore du point de vue politique. La première section, celle qui a trait aux recherches à caractère économique, se subdivise en trois parties: la mesure du secteur informel mexicain, la vision favorisant l'angle de l'évasion fiscale et l'économie souterraine et, pour terminer, les études s'attaquant au marché du travail englobant le phénomène du sous-emploi, des interrelations entre le secteur informel et le secteur formel, ainsi que la sous-traitance. Les recherches consacrant une approche plus près de la préoccupation des sociologues ont été regroupées dans un seul groupement alors que la présentation des études abordant le politique sera séparée en deux, les travaux de Lautier qui adoptent un cadre assez théorique et les travaux de Cross qui se collent à l'actualité et à la vie quotidienne des travailleurs informels de la rue.

Nous ne posons aucune hypothèse *a priori* et par conséquent il faut considérer ce document pour ce qu'il est, une présentation de la littérature sur le secteur informel avec comme axe central le commerce informel dans les rues de la plus grande ville du monde, *la ciudad de México*, dit «*dé effé*». C'est donc sans plus tarder que nous plongerons dans le vif du sujet avec la présentation des études à caractère économique qui ont été effectuées au cours des années sur le secteur informel en général et sur celui du Mexique en particulier.

Première partie

Débats sur la définition du secteur informel et les idéologies y étant associées

1. Les différentes terminologies utilisées

Lorsqu'on s'attaque à la littérature sur ce que nous avons convenu d'appeler le secteur informel, force est d'admettre que la confusion règne quant à la terminologie utilisée. Certes, l'objet «secteur informel» est source d'une littérature volumineuse,

mais de nombreuses autres termes sont également utilisés. Nous retrouvons dans cette littérature une multitude de termes plus ou moins interchangeables définissant des champs d'étude pouvant se superposer parfois partiellement, parfois complètement.

Dans un souci de clarté, nous avons choisi d'utiliser la notion de «secteur informel» pour désigner notre champ d'étude, mais il n'est pas sans intérêt d'aborder toute la terminologie passant dans le colimateur des intellectuels et des chercheurs s'intéressant aux activités qui sont normalement exclues de l'étude de l'économie formelle. C'est donc généralement par la notion d'exclusion que l'on représente l'informalité. L'informel (en termes de secteur économique), c'est l'ensemble des activités qui ne sont **pas** formelles.

Outre le terme «secteur informel», utilisé assez fréquemment, la littérature des chercheurs a imaginé par exemple la notion de secteur non enregistré, non officielle, non déclarée, la notion d'économie souterraine, d'économie cachée, grise, parallèle, invisible, illégale, noire, occulte, marginale, etc... J.C. Willard, dans un article paru en 1989³ (dont nous reproduisons le tableau récapitulatif à la page suivante), a réussi à retrouver plus de 27 terminologies différentes dans les diverses études.

Il est évident que l'absence d'unanimité même en ce qui concerne le nom de l'objet étudié est représentative du malaise et des lacunes de la compréhension du phénomène de l'informalité. Nous verrons un peu plus loin que non seulement il n'y a pas d'accord sur la nomenclature, mais qu'également les nombreuses définitions que l'on utilise (elles sont tout aussi nombreuses), s'éparpillent dans plusieurs directions.

Attardons-nous maintenant sur le tableau élaboré par Willard. Celui-ci regroupe les différentes dénominations selon qu'elles présentent leur champ d'objet dans des termes neutres, négatifs ou positifs.

La catégorie dite neutre est plutôt l'apanage des statisticiens. Elle est exclue de jugement de valeurs, on y retrouve par exemple l'économie non enregistrée, non déclarée, etc. Pour ce qui est du deuxième groupe, celui présentant une connotation négative et qui frise la notion d'illégalité, on retrouve des termes comme économie souterraine, cachée, noire, occulte et ainsi de suite. Plus rares sont les appellations ayant un caractère positif. En fait, on évacue, selon cette vision des choses, l'aspect légaliste pour se concentrer sur la logique économique découlant d'un mode de production spécifique. Cette notion va également outre son caractère exclusivement économique et fait intervenir d'autres aspects comme les réseaux de solidarité, la diversité culturelle, etc. L'économie parallèle, alternative, autonome sont des exemples de cette catégorie.

Pour François Roubaud,⁴ une conclusion importante à tirer de cette typologie non exhaustive comme l'affirme lui-même Willard, c'est qu'elle fait intervenir deux champs d'études distincts: l'économique et la statistique. Il va même plus loin en subdivisant l'aspect économique en deux approches. Premièrement l'approche dite du secteur informel et d'autre part celle de l'économie souterraine.

Tableau 1

Relevé non exhaustif des termes pour désigner l'activité échappant aux normes légales et statistiques

1,2	Économie non-officielle	1	Économie non enregistrée
1	Économie non enregistrée	1	Économie non observée
1,2	Économie non déclarée	2	Économie cachée
2	Économie dissimulée	2	Économie sous-marine
2	Économie submergée	2	Économie souterraine
2	Économie clandestine	3	Économie secondaire
2,3	Économie parallèle	3	Économie duale
3	Économie alternative	2	Économie occulte
3	Économie autonome	2	Économie noire
2	Économie grise	2	Économie irrégulière
3	Économie marginale	3	Économie périphérique
3	Contre-économie	2,3	Économie informelle
1,2	Économie invisible	2	Économie de l'ombre
2	Économie illégale		

notes: 1=Connotation neutre
2=Connotation négative
3=Connotation positive

JC WILLARD. «L'économie souterraine dans les comptes nationaux», *Économie et Statistique*, INSEE, Paris, nov. 1989

5 K. HART, «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana», *Journal of Modern African Studies*, vol. II, 1973

Distinction entre le secteur informel et l'économie souterraine

On semble s'entendre pour accorder la naissance du concept de secteur informel aux travaux pionniers de Hart au Ghana en 1973.⁵ Le centre d'intérêt de ceux ayant, au fil du temps, élaboré cette vision est surtout le marché du travail. On s'intéresse aux mécanismes de fixation des salaires, à ceux de la création d'emplois et aux stratégies de réduction de la pauvreté. C'est en général en provenance des pays en développement que le cadre théorique est enrichi. Plusieurs accordent une mention particulière aux travaux du PREALC⁶ qui ont pris le *leadership* en la matière. Le PREALC considère qu'il existe au sein du secteur informel une logique de production différente de l'entreprise capitaliste puisque ce n'est pas tant l'accumulation qui est recherchée mais plutôt la création d'emplois. Les premières études de l'OIT au Kenya en 1972 voyaient déjà, quant à eux, le potentiel de croissance qu'apportaient les entrepreneurs informels.

L'hétérogénéité que l'on retrouve dans le secteur informel a même conduit certains à subdiviser le secteur informel en deux parties distinctes. On parle alors de secteur non structuré moderne et traditionnel⁷ ou encore de secteur informel évolutif ou involutif pour d'autres. Certes, comme nous pouvons le constater en ce qui concerne la notion de secteur informel, le PREALC n'a pas le monopole des idées, mais cette représentation permet de contraster avec une autre dénomination fortement représentée dans la littérature sur le sujet soit l'économie souterraine.

En ce qui concerne l'économie souterraine, l'intérêt pour son étude s'est manifesté vers la fin des années 70. C'est, semble-t-il (du moins selon Roubaud et Siesto),⁸ l'état de crise dans les pays développés qui est à l'origine de la profusion des études sur l'économie souterraine. Il est clair, dans ce cas-ci, que le développement du savoir provient des pays développés. On s'intéresse surtout à l'évasion fiscale, à la mesure de la production manquante dans les comptes nationaux. Les fondements idéologiques de cette vision ne laissent aucun doute, c'est la vision néo-libérale typique, l'État crée des distorsions dans l'économie et le trop-d'État est source de l'économie souterraine. Pour Roubaud, cette vision est pernicieuse puisqu'elle s'appuie sous le couvert d'une pseudo-scientificité et est élaborée par des institutions américaines ou européennes

6 Programme Régional d'Emploi en Amérique Latine et aux Caraïbes, sous la direction de l'OIT

7 J. NIHAN, «Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale», *Revue Tiers-Monde*, no. 82, Paris, Avril-juin 1980, pp.261-284

8 V. SIESTO, «Macroeconomic Statistics and the Submerged Economy», *Review of Economic Conditions*, in Italy, no.1, Banco di Roma, 1987, pp.21-47

9 Centro de Estudio Sobre el Sector Privado, Mexico. Traduction libre de l'auteur: Centre d'Études Économiques du Secteur Privé

prestigieuses, mais malheureusement, elle s'exporte très mal dans le contexte des PED.

Au Mexique, c'est dans cette optique que la démarche du CEESP⁹ a été élaborée dans son étude intitulée *La Economía subterránea en México*,¹⁰ effectuée en 1986. On y reprend le cheval de bataille élaboré dans les pays développés (charges fiscales trop élevées, réglementation excessive, etc). Nous pouvons donc voir que les frontières entre les différentes dénominations (secteur informel, économie souterraine, etc.) s'entrechoquent, s'exportent et il semble que les chercheurs s'approprient une appellation en fonction de leurs finalités.

Nous avons donc pu nous rendre compte que la notion d'économie souterraine est contestée, il en est de même pour celle du secteur informel. Certains auteurs tels Bruno Lautier¹¹ préconisent l'abandon pur et simple du vocable «secteur». Ses critiques sont sévères. Pour lui, le problème de l'informalité est emprisonné dans le champ économique. Pour ceux qui croient au secteur informel, celui-ci n'existe qu'à travers ce à quoi il sert. Ce fonctionnalisme a deux conséquences menant à l'impasse. La première, le renforcement du sectorialisme conduit à la représentation de deux secteurs distincts. En second lieu, l'attention est détournée du vrai problème, le problème politique, soit le rapport du citoyen à l'État.

Le rapport du citoyen à l'État doit être à la base de la définition, l'informel c'est ce qui manque des formes imposées par l'État (par exemple, les paiements d'impôts, des cotisations fiscales, la tenue d'une comptabilité de base, le respect du droit, etc). Tous ces critères se rapportent à l'État, et en aucun temps, ils impliquent la notion de secteur.

Bref, au-delà des confrontations idéologiques quant au sens et à la définition des expressions utilisées, il existe des ambiguïtés dès que l'on désire choisir une terminologie plutôt qu'une autre. C'est ce que nous avons voulu démontrer dans cette première section. Voyons maintenant, si l'étude des définitions utilisées permettra de réduire la confusion inhérente à une terminologie multiple.

10 O. VERA FERRER, *La Economía Subterránea en México*, CEESP, Édition Diana, México, 1987

11 B. LAUTIER, C.MIRAS, A. MORICE, *L'État et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991, p.1-75

12 B. LAUTIER, C.MIRAS, A. MORICE, *L'État et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991, p.1-75

13 Nous utiliserons cette abréviation relative au secteur informel (SI).

2. Présentation des critères utilisés dans les différentes définitions du secteur informel

En effectuant nos recherches et en compilant les différentes définitions du secteur informel des divers intervenants en la matière, il nous a été permis de constater que Bruno Lautier vise juste lorsqu'il affirme que dans les sciences sociales, plus la définition est vague plus la caractérisation l'emporte sur la définition.¹² Il semble bien que cette affirmation s'applique très bien à la notion de secteur informel popularisée depuis son éclosion au début des années soixante-dix.

Dans le dessein d'en arriver à un schéma présentant les diverses définitions utilisées par les chercheurs et les organisations internationales et nationales, nous avons isolé diverses caractérisations du secteur informel. Nous avons relevé six catégories de caractéristiques que nous avons séparées selon l'objet de la caractérisation. Un bon nombre de caractéristiques se rapportent à l'entreprise informelle, d'autres à la main-d'oeuvre, certaines ont trait au revenu ou encore aux conditions du marché, etc.

Les caractérisations ayant trait à l'entreprise informelle

Certaines définitions mettent en relief la forte intensité en main d'œuvre des entreprises du secteur informel. On y mentionne le faible niveau de capital dans le SI.¹³ Certaines études font apparaître la faible productivité comme un trait des entreprises informelles. Les autres caractéristiques que nous avons recensées ont regard à la petite taille de l'entreprise (parfois moins de 5, 10 ou encore 30 employés), au faible niveau de la technologie utilisée et peut-être la plus intéressante, celle du PREALC qui affirme que le secteur informel a une logique différente que celle du secteur capitaliste, préférant la création d'emplois à l'accumulation.

à la main d'oeuvre

Dans ce cas-ci, c'est au travailleur informel que l'on s'intéresse. On décrit parfois le travailleur informel comme indépendant ou

Les caractéristiques ayant trait

14 P. HUGON, «Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital? Peut-on dépasser le débat?» *Revue Tiers-Monde*, Tome 24, No. 82, Paris, Avril-Juin 1980, pp.229-260

membre d'une entreprise familiale. Dans certains cas, on élargi la notion encore plus en faisant intervenir les réseaux ethnico-sociales. Certaines définitions portent une attention particulière sur la non-qualification de la main d'œuvre et sur sa formation hors des institutions formelles d'enseignement.

à la relation avec l'État et au contrôle de ce dernier

Selon cette optique c'est le lien entre l'État et le secteur informel qui est établi. Par exemple, on mentionne l'enregistrement de l'entreprise dans les registres nationaux comme critère définissant le secteur informel. Pour certains, on accorde une importance primordiale à l'évasion fiscale qui découle du non-enregistrement. Dans d'autres cas, c'est l'affiliation des individus aux divers régimes de protections sociales qui est mise en évidence. Cette catégorie se superpose partiellement avec celle que nous avons attribué à la main d'œuvre et aux entreprises.

au marché

Pour ce qui est du marché, deux critères nous ont paru important. Premièrement, pour plusieurs, le secteur informel est caractérisé par sa facilité d'entrée. De plus, plusieurs auteurs spécifient que le secteur informel est libre et compétitif puisqu'il œuvre sur des marchés non protégés.

au lieu de travail

Pour certains, le secteur informel est restreint aux zones urbaines. D'autres définitions font références aux lieux où s'exerce le travail, par exemple, le travail à domicile, le travail ambulante ou encore le travail sur un lieu fixe dans la rue.

au revenu généré par le travail informel

Dans un dernier temps, nous ajoutons certaines autres caractéristiques relevées dans les diverses définitions que nous présenterons subséquemment. Le revenu minime engendré par l'activité informelle se retrouve parfois dans les définitions, dans d'autres cas, on parle de l'instabilité des emplois, ou encore le paiement à la pièce qui ouvre quant à lui toute la problématique

ayant trait à la sous-traitance.

Il est clair que les catégories ont une finalité purement illustrative et que par conséquent elles ne sont ni exhaustives ni immuables. Certaines catégories se recoupent et se superposent (ex. non-enregistrement des individus à la sécurité sociale qui pourrait être classé comme critère relatif à la main d'oeuvre). Philippe Hugon¹⁴ utilise quant à lui une classification assez semblable mais légèrement différente, sous-classant les différentes catégories comme ceci: critères ayant trait au repérage statistique, à l'unité de production, de revenus, du travail (emploi occasionnel, travail familial, etc), de l'intensité capitalistique, de l'organisation sociale et juridique et des conditions de vie.

Les caractéristiques (critères) sont présentées sur l'axe horizontal dans le tableau 3 présenté à la fin de cette section. Le tableau est en fait une adaptation de celui utilisé par Gërkhani,¹⁵ nous en avons modifié la liste des critères et surtout nous nous sommes attardés sur les définitions concernant le secteur informel dans les PED. Une attention particulière a été accordée au sort auquel est réservé la notion de secteur informel par les grandes organisations internationales. L'objectif est de permettre aux lecteurs de voir en un coup d'œil à quel point la caractérisation (avec les risques qui en découlent, comme Lautier le souligne) est poussée et que les critères varient d'une définition à l'autre. Cette caractérisation à outrance est définitivement symptomatique de la faiblesse du cadre théorique associé au secteur informel, même après plus de 30 ans de recherche.

3. Présentation des diverses définitions

S'il y a une chose sur laquelle s'entendent les chercheurs à propos du secteur informel, c'est sur la paternité du concept qui est toujours attribué à K.Hart dans ses travaux portant sur les activités urbaines au Ghana. C'est essentiellement une liste de caractérisations qui figure dans la définition du secteur informel fournie par Hart.¹⁶ On y parle de facilité d'accès, d'utilisation de ressources indigènes, de propriété familiale

15 *The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries*, Tinbergen Institute, Amsterdam, 1999

16 «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana», *Journal of Modern African studies*, vol. II, 1973

17 V. TOKMAN, *Notes on the Segmented Labour Markets*, PREALC, Working papers, 1987

18 V. TOKMAN, *Notes on the Segmented Labour Markets*, PREALC, Working papers, 1987

des entreprises, d'un niveau faible de technologie, de formation hors des réseaux scolaires et d'opérations sur des marchés libres et concurrentiels.

Travaillant lui aussi sous les auspices de l'OIT, Sethuraman¹⁷ y va d'une définition essentiellement semblable en 1981. Une proposition nouvelle est cependant avancée par ce dernier, il s'agit de l'hypothèse selon laquelle le secteur informel à une logique différente du secteur moderne puisqu'il cherche avant tout à maximiser l'emploi au détriment du processus capitaliste de maximisation des profits et de l'accumulation. Plus tard, Tokman¹⁸ (1987) élabore sur la fonction de refuge qu'exerce le secteur informel, pour reprendre ses propos, le secteur informel n'a pas de dynamique propre et agit comme une éponge afin d'accueillir la main d'œuvre exclue pour une raison ou pour une autre du secteur moderne de l'économie.

Pour ce qui est du PREALC, celui-ci est souvent cité comme moteur de la production du cadre théorique en ce qui concerne le secteur informel. Le programme régional du BIT pour l'emploi en Amérique latine et aux Caraïbes a conduit plusieurs études sur le terrain depuis les années 70 et les définitions élaborées servent surtout aux études empiriques. Par conséquent, elles ont un caractère fonctionnaliste permettant l'inclusion ou non d'activité dans le champ de l'informalité. Deux perspectives ont été utilisées jusqu'ici par le PREALC lors de ses enquêtes, le critère de la taille de l'entreprise (généralement 5, 6 ou encore 10 employés) et le critère du revenu (généralement défini en fonction du salaire minimum).

En 1991, Michel Hansenne,¹⁹ directeur du BIT, apporte ses clarifications sur la notion et choisit de son côté d'abandonner le terme de secteur informel pour la notion de secteur non structuré. Sa définition ratisse assez large et inclut des notions de revenus, de petite taille d'entreprise, de travail indépendant et familial, de sous-qualification, de technologie faible, de productivité faible, d'instabilité, etc...

Nous pouvons constater qu'au cours des trente dernières années, l'OIT a définitivement été l'organisme international s'étant le plus attardé à la problématique du secteur informel. Via ses organes satellites tel le CINTERFOR²⁰ et le PREALC, les chercheurs de l'OIT ont forgé une impressionnante littérature sur le sujet, comportant sa part de définitions.

19 M. HANSENNE, *Le dilemme du secteur non structuré*, rapport du Directeur-général, 78ème session, BIT, 1991

20 Centro Interamericano de Investigacion y Documentacion sobre la Formacion Profesional

21 H. DE SOTO, *L'autre Sentier*, Édition La Découverte, Paris, 1994 (pour la version française)

22 Centre d'études économique sur le secteur privé.

Les années 80 auront été, pour la plupart des PVD, marqués par la crise de la dette. C'est également au cours de cette période que la rhétorique néolibérale a effectué une percée en force au niveau des idées. Le contexte se prêtait donc fort bien à l'émergence d'une nouvelle «vision» en ce qui concerne le secteur informel. Cette nouvelle interprétation du secteur informel a été présentée dans un essai devenu *best-seller* d'Hernando De Soto intitulé *El otro sendero*.²¹ Très proche des libertaires et récupérée par la droite américaine, la démarche présente l'informalité comme étant illégale mais désirable pour l'économie. Le non-respect de la réglementation en vigueur est au cœur de la définition proposée par De Soto et adoptée par une multitude d'autres organismes dont le CEESP²² au Mexique. Après des débuts fulgurants, le rayonnement des thèses présentées dans ce volume s'est relativement estompé au fil des ans.

En ce qui a trait aux autres organismes internationaux, il semble que ce soit la Banque Mondiale qui se soit la plus impliquée dans la recherche théorique sur le secteur informel. En 1978, Mazumdar²³ présentait une première définition du secteur informel. Pour lui, l'informalité est un phénomène du marché du travail pouvant expliquer les différences de revenus au bas de l'échelle. Il met également au premier plan le fait que le secteur informel exerce sur des marchés non protégés et jouissant d'une forte compétition. Si l'on se fit sur la définition aujourd'hui présentée sur le site web de la Banque Mondiale,²⁴ il semblerait que celle-ci ait retourné sa veste. En effet, la définition mise de l'avant actuellement tant à confondre secteur informel et évasion fiscale. Il semble que les thèses de De Soto ont gagné des adeptes au sein de l'institution car la nouvelle définition est fortement teintée de l'influence des idées de ce dernier.

Il est intéressant de constater que dans ses travaux pour le compte de la Banque Mondiale parus en 1998, Sainz²⁵ fait appel à une nouvelle notion qu'il nomme néo-informalité et élabore sur les trois destinées possibles du secteur informel. Dans le premier scénario, il s'agit d'une économie de pauvreté où les pauvres produisent pour les pauvres. Dans le second cas, l'économie informelle s'insère dans la mondialisation et se subordonne aux firmes du secteur formel. Enfin, l'hypothèse la plus souhaitable, le regroupement de petites entreprises informelles sur la base de solidarité (familiale, ethnique, locale) et du capital social sur lesquels celles-ci peuvent compter. Pour lui, l'avantage du secteur informel réside dans le concept de la socio-territorialité, et c'est

23 D. MAZUMDAR, «The Urban Informal Sector», *World Development*, Vol. 4, No.8, Royaume-Uni, 1976

24 www.worldbank.org

25 A. SAINZ, *Notes on the Informal Sector and Urban Poverty in Latinoamerica*, Séminaire de la Banque Mondiale, Rio de Janeiro, 14-16 mai 1998

26 *Manuel on Monetary and Financial Statistics*, Fonds Monétaire International, chapitre 3, www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manuel/mmfsch3.pdf

sur cette base que les petites entreprises informelles peuvent concurrencer le secteur moderne.

La définition du secteur informel retenue par le FMI²⁶ est relativement semblable à celle choisie par la Banque Mondiale. Elle se montre cependant un peu plus pertinente puisqu'elle intègre à la fois les aspects légaux et de la réglementation ainsi que ceux des réseaux sociaux et de la petite production dans le cadre d'entreprises indépendantes ou familiales. Il est à noter que la contribution du FMI au débat est très faible et que l'intérêt de cet organisme pour le phénomène reste limité.

Les organismes satellites des Nations Unies, comme le PNUD²⁷ ou encore le UNCDF,²⁸ se sont intéressés quelque peu au concept, mais de façon tout de même marginale et la faible consistance des définitions qu'ils présentent en est un signe évident. On se limite en gros aux critères de petite taille, de faible technologie et de formation en dehors des institutions formelles.

Les Statisticiens internationaux du travail ont, de leur côté, travaillé avec acharnement afin de parvenir dans un premier temps à mesurer l'ampleur de l'économie informelle. Les XII^e, XIII^e et XIV^e conférences internationales des statisticiens du travail ont inscrit la question au programme. Ils ont sans doute été les premiers à véritablement aller de l'avant avec une tentative d'homogénéisation des différentes définitions présentées à droite et à gauche. Le résultat, bien que balisant le champ d'investigation des chercheurs, n'est cependant pas si rassembleur que cela. On y propose de considérer le secteur informel comme l'ensemble des activités non-enregistrées ainsi que les activités enregistrées présentant des caractéristiques similaires dans les branches économiques correspondantes.²⁹

Pour ce qui est des instances mexicaines, nous pouvons constater qu'à des fins d'efficacité dans les études empiriques, l'institut national de la statistique du Mexique, l'INEGI, a choisi quant à lui, d'adopter le critère de taille dans ses recherches. On considère donc comme partie intégrante du secteur informel, les entreprises de moins de 6 personnes en excluant les professions libérales. Au niveau du gouvernement

27 Programme des Nations Unies pour le Développement

28 United Nations Capital Development Fund

29 J. CHARMES, *Quelles politiques publiques face au secteur informel ?*, CCDE, Paris, 1989

30 Secretaria de Trabajo et de Proteccion Social. Traduction Libre: Secrétariat du Travail et de la Protection Sociale

mexicain, c'est sans doute le STPS³⁰ qui s'est le plus préoccupé du secteur informel. Cette instance affiche un penchant favorable pour les travaux du BIT et du PREALC et considère le critère de taille comme étant le plus relevant. Le CADE (Centro de Analisis y de Difusion Economica) y va d'une définition très large.³¹ On fait mention du travail indépendant, du petit patron, du petit salarié (salaire fixe, pourcentage, commission, non rémunéré) et de l'absence d'enregistrement devant les autorités gouvernementales. Dans son ouvrage synthèse sur l'économie informelle au Mexique,³² François Roubaud considère l'enregistrement de l'unité de production auprès des instances fédérales comme facteur représentant le secteur informel.

La proposition du département du travail américain, que nous présentons ici à des fins comparatives, est également bien étendue. On y parle en premier lieu de non-enregistrement dans les comptes nationaux et d'évasion fiscale, orthodoxie américaine oblige. Par contre, le reste de la définition présentée dans le *Monthly Labor Review* revient sur des thématiques intéressantes en mettant l'emphase sur les ressources autonomes, la petite échelle des opérations et l'éducation hors des circuits scolaires traditionnels. La notion de pauvreté urbaine est également mentionnée.

Nous avons également présenté quelques définitions présentées par ceux qui sont qualifiés de néomarxistes puisqu'ils s'intéressent avant tout à la notion de dépendance du secteur vis-à-vis de sa contrepartie formelle. Dans le cas de Roberts,³³ c'est la non-affiliation des travailleurs au système de protection sociale qui est au centre de sa définition du secteur informel. Philippe Hugon³⁴ s'intéresse à la petite production marchande plutôt qu'au secteur informel. Il rapporte la faible capitalisation de ce secteur, la faible importance du salariat et surtout fait jouer à ce secteur le rôle d'une armée de réserve destinée à abaisser les salaires dans le secteur formel de l'économie. Pour Portes,³⁵ qui insiste sur la notion de dépendance et sur les relations entre le secteur formel et informel, ce dernier se définit non pas comme une condition individuelle mais comme un procédé générateur de revenu caractérisé par sa non-régulation par les

31 T. GUAJARDO et A. MEDELLIN RUIZ, *Tamaño del sector informal y esfuerzo fiscal en nivel internacional*, CADE, 1999

32 F. ROUBAUD, *L'économie informelle au Mexique : De la sphère domestique à la dynamique macroéconomique*, Édition Karthala, Paris, 1994

33 B. ROBERTS, «Employment Structures, Life Cycle and Life Chances, Formal and Informal Sectors in Guadalajara», dans *The Informal Economy*, John Hopkins Press, Maryland, 1989, pp.41-59

34 P. HUGON, «Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde», *Revue Tiers-Monde*, no.82, Avril-Juin 1982

35 A. PORTES, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins Press, Maryland, 1989

institutions sociétales dans un environnement légal ou sociétal où des activités similaires sont régulées.

Mentionnons en terminant le point de vue de Martine Guerguil de la CÉPAL³⁶ pour qui aucune des définitions n'est satisfaisante. Pour elle, toutes ces définitions sont caractérisées par des critères négatifs. En fait, le secteur informel ne se définit que par ce qu'il n'est pas et non par sa nature intrinsèque. Force est d'admettre que cette vision des choses concorde avec notre position antérieurement énoncée à savoir que l'absence d'une définition commune porte à confusion et constitue une faiblesse du cadre théorique.

Tableau 2

Les	Différentes	définitions
	Travail	<p>K.Hart (dans le rapport Kenya), ILO, 1972 Le secteur informel est une façon de réaliser des activités caractérisées par: A) une facilité d'entrée, B) l'utilisation de ressources indigènes, C) la propriété familiale des entreprises, D) des opérations de petites envergures, E) une technologie flexible à forte intensité de travail, F) des connaissances développées à l'écart du système scolaire officiel, G) des marchés libres et concurrentiels Tiré de: <i>Les entreprises informelles dans le monde</i>, Chapitre 17, L'attitude des autorités nationales par Gustavo Marquez, professeur IESA, Caracas, Venezuela</p>
		<p>Tokman (1987) <i>Set of productive units that are a refuge for all of those who finds themselves excluded from the modern oligopolistic sector and are thus forced to invent ways to obtain some income with very scarce access to capital and other inputs complementary to raw labor.</i></p>
Internationale	<p>ILO, Michel Hansenne, BIT, 1991 Le BIT préfère parler de secteur non structuré plutôt que de secteur informel Secteur non structuré: très petites unités de production et de distribution de biens et de services implantées en zone urbaine des pays en développement ; ces unités appartiennent essentiellement à des travailleurs indépendants qui emploient parfois une main-d'œuvre familiale, voire quelques salariés et apprentis. Elles ne disposent, au mieux, que de capitaux très modestes; elles font appel à des techniques rudimentaires et à une main d'œuvre peu qualifiée, si bien que leur productivité est faible; elles procurent généralement à ceux qui en vivent des revenus minimes et très irréguliers et un emploi des plus instables.</p>	
	<p>Sethuraman (1981) Le secteur informel est composé de petites unités s'occupant de produire et de distribuer des biens et services et ayant pour finalité essentielle de créer des emplois au profit des participants à l'entreprise et de leur assurer un revenu bien que les unités soient limitées aux plans du capital, matériel et humain, et sur celui du savoir-faire</p>	
L	Organisation	

Souterraine
 Économique
 Internationales
 Les Organisations

PREALC (Programme régional du BIT pour l'emploi en Amérique Latine)
 Le marché du travail informel est composé d'individus qui travaillent dans les petites entreprises et de ceux qui assurent des services aux personnes dont la productivité est faible. (le nombre est normalement réduit à 5 pour des fins statistiques)

Tiré de: "Políticas de empleo en America Latina", PREALC, 1974 cité dans *Nouvelle approche du secteur informel*, OCDE, 1991

Cinterfor (Centro Interamericano de investigacion y documentacion sobre Formacion Profesionnal)

Utilise la définition adoptée par l'OIT en 1991 et présentée ci-haut.

Tiré du site Internet de CINTERFOR: www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/worker/doc/otros/iv/ii/index.htm

De Soto (1986)

Également utilisée par le CEESP, ILD, ILDV et l'IDEC

The informal sector is the group of activities which are illegal in the sense that they do not comply with the economic regulations pertaining to fiscal, employment, health and other matters.

Enrique Gherzi, ILD

Underground activities are those that have legal ends but employs illicit means. That is to say, they are activities that do not intrinsically have a criminal content, but most be carried out illicitly, even though they are licit and desirable activities for the country.

Conférence Internationale des Statisticiens du Travail

secteur informel serait constitué par l'ensemble des activités non-enregistrées ainsi que par les activités enregistrées présentant des caractéristiques similaires dans les branches économiques correspondantes; ces caractéristiques se réfèrent à un niveau d'organisation, à l'échelle des opérations et au niveau de la technologie

Tiré de: *Quelles politiques publiques face au secteur informel*, J. Charmes, Caisse Centrale de coopération économique INSEE-Paris, Avril 1989

PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement)

Home-based or individual enterprises with few or no employees

tiré de: Développement du secteur informel en Afrique, publication de l'ONU, p. 7

Banque Mondiale

Échange de biens et de services qui n'est pas enregistré avec exactitude par les chiffres et les comptes officiels. L'économie informelle, qui échappe généralement à l'impôt, inclut souvent des biens et services, comme la garde d'enfants, les cours particuliers, ou le marché noir.

tiré du site Internet de la Banque Mondiale: www.worldbank.com/html/schools/glossary.htm

United Nations Capital Development Fund (UNCDF)

The informal sector seldom employs more than 10 people and tends to be based on ethnic or kinship ties. The sector is poorly equipped and precarious and employs a workforce with very little formal education.

tiré de: même source que définition du PNUD

Mazumdar, Banque Mondiale, 1978

L'informalité est un phénomène du marché du travail qui explique les différences de revenus situées au bas de l'échelle. Les informels travaillent dans des activités non-protégées par la politique des firmes, des réglementations administratives ou des syndicats.

Fonds Monétaire International

The informal economy is not identical with hidden or illegal activities. Informal economic activity typically consists of small scale production that provides employment and income for individuals or small family or kindship units but is not integrated into a formal system of registration or legal recognition.

Tiré de: *Manuel on Monetary and Financial Statistics*, document du FMI, chapitre 3, FMI, www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manuel/mmf sch3.pdf

Sainz, Banque Mondiale, 1998

néo-informalité: 3 scénarios possibles: 1-Economie de pauvreté où les pauvres produisent pour les pauvres. 2-Insérée dans le processus de mondialisation, l'économie informelle se subordonne aux firmes du secteur formel. 3-Le regroupement de petites compagnies informelles sur la base de la socio-territorialité et du capital social que ce phénomène permet de disposer. La dernière éventualité se veut la plus souhaitable, la première, celle que l'on doit éviter.

CEPAL (Commission économique des Nations Unies), Martine Guerguil, 1989

Il n'y a pas de définition satisfaisante du secteur informel. Aucune parvient à l'objectif de mesurer les activités résiduelles de l'économie. Un critère de détermination positif serait nécessaire.

Institut National de la Statistique du Mexique

Le secteur informel se définit comme l'ensemble des unités de production qui emploient moins de 6 personnes, à l'exclusion des professions libérales, quelle que soit la forme prise par l'activité (ambulante, à domicile, ou dans un local spécifique).

Tiré de: F. Roubaud, *Revue Tiers-Monde*, No. 132, p. 905, Octobre-Décembre 1992.

Secretaria de Trabajo et de Proteccion Social, Gouvernement du Mexique

Le STPS trouve que la définition la plus pertinente du secteur informel est celle qui est basée sur la taille de la micro-entreprise comme le proposent les travaux du BIT-PREALC

Tiré de: C. Constance, *Sector informal urbano: refugio de sobrevivencia, mercado de trabajo, microempresas o ilegalidad?*, STPS, www.stps.gob.mx/302/302_0090.htm

CADE(Centro de Análisis y de Difusión Económica), Mexique, 1999

Una persona pertenece a la economía informal si es un patron, contratista o trabajador por cuenta propia y su negocio no tiene nombre o ningun tipo de registro (antes las autoridades gubernamentales), o es trabajador a sueldo, comision, porcentaje, destajo o sin pago y el negocio o emprasas donde trabajo o ayudo no tiene nombre o ningun tipo de registro (antes los autoridades gubernamentales). Esta definición se considera comunmente la más útil para estudiar al aspecto de tributacion del sector informal registro antes la autoridades incluye a la secretaria de Hacienda y Crédito Público o el sistema de administración Tributario para el caso de México.

LES INSTITUTIONS AMÉRICAINES

Francois Roubaud, 1994

C'est à partir de trois variables, caractérisant les unités productives (secteur institutionnel, taille de l'établissement, type de local) que l'on trouvera la pierre angulaire d'une définition opérationnelle et normative du secteur informel. Pour ses travaux empiriques, il établit le non-enregistrement de l'unité de production pour s'attaquer au secteur informel
Tiré de: F. Roubaud, *L'Économie informelle au Mexique*, Édition Karthala, Paris, 1994

••••• **U.S. Department of Labor**

Informal economies have been defined as economic activity not included in a nation's data on gross domestic product, and not subject to formal contracts, licensing and taxation. The business generally rely on indigenous resources, small-scale operations, and unregulated and competitive markets. In addition, skills may be obtained outside the formal education system. To simplify the concept, most often informal economies refers to owner/operator businesses of the urban poor, unskilled or semi-skilled workers, and the chronic unemployed. By definition, these workers and entrepreneurs are on the frindge of, if not outside, social and fiscal legality.

Tiré du site Internet du *Monthly Labor Review, Official Journal of the Labor Statistics Office*, agence du US Department of Labor: www.bls.gov/opub/mlr/1998/03/

••••• **Brian Roberts, 1989**

Set of economic activity often but not exclusively carried out in small firm or by self employed which eludes governments requirements such as registrations, tax and social security obligations and health and safety rules.

Tiré de: "Employment Structure, Life Cycles and Life Chances: Formal and Informal Sector in Guadalajara", dans *The Informal Economy*, édité par A. Portes, Pp 41-59, Maryland, 1989

Alejandro Portes, 1994

L'informalité n'est pas une condition individuelle mais un procédé générateur de revenu caractérisé par sa non-régulation par les institutions sociétales dans un environnement légal ou social où des activités similaires sont régulées. L'auteur classe le secteur informel en 3 catégories. 1-emploi de survivance (cireur de chaussure, mendicité), 2-production de marchandises à bon marché pour le secteur domestique (*taquero*), 3-entreprise informelle subordonnée au secteur moderne

Tiré de: A.Portes, M. Castells et Benton, *The Informal Economy*, John Hopkins University Press, 1989

Phillipe Hugon (approche marxiste), 1980

Le secteur informel (ou la petite production marchande) est formé par des activités à petite échelle où le salariat est très limité, où le capital avancé est faible, mais où néanmoins, il y a circulation monétaire, vente de biens ou de services onéreux. Le secteur informel est une armée de réserve destinée à abaisser les salaires dans le secteur capitaliste formel.

Tiré de: "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital?", *Revue Tiers-Monde*, tome XXI, no.82, Avril-Juin 1980, pp.229-260

dépendantiste

le courant

le

Tableau 3: présentation schématique des diverses définitions et des critères utilisés

Type de critère	Entreprise				Main d'œuvre			Lieu		État			Revenu	
	<i>Critères</i>													
	Fort	Intensité	de main	d'œuvre										
	Faible	niveau	de capital											
	Faible	productivité												
	Petite	taille	(5,10,30 employés)											
	Technologie	de faible	niveau											
	logique	de création	d'emploi	(et non de maximisation du profit)										
	travailleur	indépendant												
	Insérer	dans	des réseaux	sociaux										
	Main	d'œuvre	non-qualifiée											
	Formation	hors	du système	formel	de formation									
	Niveau	de scolarisation	faible											
	Entreprise	à caractère	familiale											
	Facilité	d'entrée	sur le marché											
	Marché	libre	et concurrentiel											
	Non-enregistrement	de la production	dans les comptes	nationaux										
	Non-enregistrement	de l'entreprise	au régime	fiscal										
	Non-enregistrement	des travailleurs	à la sécurité	sociale										
	Activité	s'exerçant	dans l'illégalité											
	Instabilité	des emplois												
Définitions														
K. HART (1972), BIT	X				X			X	X					
SETHURAMAN (1981), BIT		X	X	X			X							
TOKMAN (1987), BIT		X												
M. HANSENNE (1991), OIT		X	X	X	X	X	X	X					X	
PREALC (1974)			X	X										
CINTERFOR (1991)		X	X	X	X	X	X	X					X	
DE SOTO (1986)										X	X	X		
ENRIQUE GHERSI, ILD												X		
CONF. INT'L DES STATISTIENS														
DU TRAVAIL (1989)				X	X					X				
BANQUE MONDIALE (1998)										X	X			
MAZOUMDAR, 1978, BM									X					
SAINZ (1998), BM						X								
PNUD				X		X								
FMI (1998)				X	X	X	X	X		X		X		
UNCDF		X	X	X		X	X						X	
CEPAL (1989)	Aucun critère n'est valable													
INEGI (1992)				X										
STBS			X	X										
CADE					X					X	X	X		
F. ROUBAUD (1994)				X						X				
B. ROBERTS (1991)				X										
P. HUGON (1980)	X													
A. PORTES (1994)										X				

Résumé des positions idéologiques des différents courants de pensée

On peut facilement associer la démarche de l'OIT et du PREALC par exemple à l'approche keynésienne ou néo-keynésienne. La logique de production est au centre des définitions avancées et les recommandations en ce qui a trait à la politique économique sont reliées à une politique d'emploi active et sur la redistribution des revenus. On mesure généralement le secteur informel par des méthodes directes auprès des ménages et des unités de production (entreprises).

De leur côté, les partisans de la méthode proposée par De Soto adhèrent à la position des économistes «*mainstream*» soit d'idéologie libérale néoclassique. La position vis-à-vis des régulations publiques est au cœur de leur conception du secteur informel. On y propose, bien sûr, le retrait de l'interventionnisme étatique. La mesure de l'informalité est souvent abordée par des techniques indirectes (variable monétaire, croisement de source) et des audits fiscaux.

Les néo-marxistes insistent également sur la position du secteur informel devant le régulateur public, cependant ses solutions vont dans le sens inverse. On y suggère le remplacement de l'État capitaliste et l'on prend normalement en compte l'affiliation à la sécurité sociale comme méthode de mesure.

Regroupé de cette façon, il semble encore plus périlleux de traiter de la notion de secteur informel sans tomber dans le carcan des querelles traditionnelles entre les écoles de pensée. Tel sera le défi de notre prochaine section qui tentera d'aller un pas plus loin en versant dans l'étude du secteur informel au Mexique et en particulier celle du district fédéral où habitent plus de 25% de la population mexicaine, soit 25 millions, ce qui en fait l'une des plus grandes mégalo-poles sur notre planète.

Deuxième Partie

Revue de la littérature sur le secteur informel mexicain

Section 1 : Les études avec une approche de type économique

Dans cette seconde partie de notre travail, nous allons aborder la littérature propre au secteur informel mexicain et, dans une moindre mesure, celle élaborée dans le contexte plus large de l'Amérique latine. Signe des temps, c'est le champ de l'économie qui fournit la plus grande partie du cadre théorique attribué au secteur informel. Au nombre des thématiques importantes pour les partisans de cette démarche, nous revisiterons les études sur la mesure du secteur informel, celles sur le marché du travail, le sous-emploi et sur les interrelations entre le secteur formel et informel de l'économie.

Un bon nombre de chercheurs ont tenté d'apporter un nouveau souffle aux recherches en abordant le phénomène sous un autre angle. Des anthropologues et des sociologues ont étudié le secteur informel en donnant une importance primordiale à l'étude du foyer et des différents rôles de chacun des membres dans ce dernier. On pourra constater également que les relations de parenté sont au cœur même du phénomène. L'importance du travail domestique et du travail non rémunéré est également passée en revue par les adeptes de cette approche.

Par la suite, nous porterons notre attention sur les aspects politiques de l'informalité. Que ce soit au niveau macro comme les recherches de Lautier,³⁷ ou d'autres recherches portées sur le terrain comme c'est le cas de Cross,³⁸ nous nous rendrons compte de l'importance primordiale que joue le politique dans le fonctionnement d'une économie informelle. En terminant, nous nous poserons des questions sur la légitimité d'étudier le phénomène de l'informalité en se restreignant aux petites activités informelles et aux micro-entreprises. Certains auteurs nous éclairent sur le caractère informel de plusieurs actions des moyennes et même des grandes entreprises telles que des doubles systèmes de facturation ou encore l'informalisation d'une partie des activités.

36 M. GUERGUIL, «Some Thought on the Definition of the Informal Sector», revue CEPAL, no.35, 1988

37 B. LAUTIER, C. MIRAS, A. MORICE, *L'État et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991, p.1-75

38 J. CROSS, «Taking Street Vendors off the Stress: Historical Parallels in Mexico City, Formalizing the Informal Economy», et «Cooptation, Competition and Resistance: The State and Street Vending in Mexico City», *Latin American Perspectives*, 1995

J. CROSS, «Co-optation, Competition and Resistance», *Latin American Perspectives*, 1995

J. CROSS, «The State and Street Vending in Mexico City», *Latin American Perspectives*, 1995

1. La mesure du secteur informel mexicain

Lorsqu'on étudie la mesure du secteur informel, il est bien évident que le choix de la définition utilisée aura une influence sur les résultats obtenus. Comme nous l'avons souligné dans la première section, il est clair que cela reflète également une position idéologique avec ses finalités propres. Pour ces raisons, il nous semble nécessaire de souligner que les différentes études sont difficilement comparables entre elles et que toute tentative dans cette direction s'avère douteuse aussi bien en ce qui concerne la comparaison de résultats obtenus pour différents pays que pour ceux qui sont obtenus dans un seul pays. Néanmoins dans un contexte où des programmes de toutes sortes sont développés et concernent directement ce phénomène, il est *a priori* utile et essentiel de pouvoir l'identifier.

Au plan empirique, les chercheurs se buttent à l'obligation d'utiliser un seul critère afin de déterminer l'appartenance ou non au secteur informel. Deux démarches sont possibles: la méthode directe ou encore la méthode indirecte. La première se base sur ces propres résultats à partir d'enquêtes ou d'audits effectués alors que la seconde estime la taille du secteur informel à partir de données déjà disponibles. Au sujet de ces dernières, Claude Albagli³⁹ prétend qu'il s'agit d'une inadaptation technologique puisqu'elle n'utilise pas des outils qui relèvent du secteur informel.

Pour ce qui est des méthodes directes, la méthode la plus courante consiste à effectuer un sondage volontaire auprès de répondants. Pour être valable, l'échantillon doit être suffisamment grand et compter sur une méthode appropriée de mise en application, ce qui est difficilement réalisable. Ce genre d'étude permettra de recueillir de l'information sur le type de biens et services produits et permettra d'amasser des données sur le marché du travail informel. La mesure de secteur informel, ainsi établie, risque d'être sous-évaluée puisque les répondants oublient souvent une partie des tâches effectuées. Une autre méthode directe de mesurer la taille du secteur informel s'accomplit au moyen d'audits fiscaux. En mesurant la différence entre les revenus déclarés et les revenus véritables des répondants, il est possible d'estimer la taille de l'économie informelle. Les résultats obtenus sont généralement d'assez bonne qualité, mais ils sont, eux aussi, sous-évalués puisque certaines formes d'activités sont exclues.

³⁹ ARELLANO, GASSÉ, et VERNA, *Les entreprises informelles dans le monde*, Les Presses de l'Université Laval, 1994

Il existe une panoplie de méthodes indirectes qui ont été utilisées au fil des ans par des chercheurs s'avançant toujours un peu plus loin dans des pirouettes intellectuelles afin de "saisir" la mesure de l'informalité. La différence entre les revenus et les dépenses enregistrées dans la comptabilité nationale pourrait constituer un indicateur de la taille du secteur informel. Cependant, certaines dépenses échappent au contrôle de l'État et cela rend également des résultats sous-estimés. Une autre technique consiste à mesurer la différence entre le taux de change réel et le taux de change officiel. Les activités économiques informelles exerçant une pression à la hausse sur le taux de change, certains ont cru pouvoir mesurer l'ampleur du secteur informel avec cette méthode.

Les monétaristes ont également développé des modèles cherchant à obtenir une mesure adéquate. Plusieurs variantes que l'on peut regrouper sous l'appellation de «méthodes monétaires» puisque, à la base, elles sont fondées sur l'hypothèse que les transactions informelles se font en argent comptant ce qui amplifie la quantité de monnaie en circulation (M1, ou encore l'agrégat de mesure étroite de la demande de monnaie). Il y a la méthode de la demande de billet, la méthode du coefficient fixe, la méthode de la variable non observée... Ces méthodes sont relativement approximatives mais selon le CEESP, elles permettent de bien observer l'évolution des tendances à l'œuvre. Les chiffres obtenus par le CEESP à l'aide de cette méthode sont mêmes cités par le directeur de la Banque Mondiale. Cependant, François Roubaud soutient que cette méthode a de fortes lacunes. Il s'explique ainsi:

Les paramètres et les résultats économétriques sont très instables. Les résultats sont extrêmement sensibles aux conditions initiales. Le taux d'imposition agit comme la seule variable explicative de l'économie souterraine et enfin la méthode présuppose que la vitesse de circulation de la monnaie est la même dans les deux sphères de l'économie..⁴⁰

Certaines méthodes relativement originales ont également été proposées. Par exemple des chercheurs ont mesuré la taille du secteur informel grâce à la consommation d'électricité. La différence entre la quantité d'électricité vendue et la consommation réelle permet d'estimer la taille du secteur informel. Ce genre de méthode est cité par l'OCDE. D'autres tentatives ont obtenu un accueil plus froid, on parle ici de la méthode du coefficient de cotisation constante qui s'avère douteuse étant donné l'impossibilité de trouver une période pouvant servir de mesure étalon ou encore de la méthode du potentiel légal de cotisation qui fait référence à un taux de moralité fiscale sujet à des estimations plus que subjectives...

40 F. ROUBAUD, *L'économie informelle au Mexique*, Édition Karthala, Paris, 1994. p. 52

Présentation historique des principales études sur la mesure de l'économie informelle mexicaine

Les plus vieilles données disponibles sur la taille de l'économie informelle au Mexique remontent à 1970. Selon le PREALC, cité par le STPS,⁴¹ plus de 43% de la population urbaine de l'époque travaillaient dans le secteur informel. Dans l'ordre, les activités informelles s'exerçaient dans le domaine du travail domestique, dans le secteur de l'alimentation, suivi de celui des boissons, des chaussures, de l'imprimerie et enfin du petit commerce. Il y aurait eu à cette époque, selon cette source, entre 2,2 et 3,3 millions⁴² de travailleurs informels dans les villes mexicaines sur une population active totalisant 11,2 millions de personnes.⁴³

En 1980, dans une recherche concernant l'ensemble de l'Amérique latine,⁴⁴ le PREALC estimait que le secteur informel occupait en moyenne 20% de la population active, laissant 45% de la population active dans le secteur moderne, 12% dans l'emploi rural moderne et 28% dans l'emploi rural traditionnel. Pour eux, la taille du SI (en pourcentage de la population active) n'a pas beaucoup changé entre 1950 et 1980 car la croissance relativement élevée du secteur moderne a réussi à incorporer les nouveaux arrivants dans des industries de type moderne. C'est à partir de la crise de la dette et du peso mexicain en 1982 que la rupture s'amorce.

Entre 1980 et 1989, le PREALC estime⁴⁵ que le secteur informel a créé 45% des nouveaux emplois et est passé de 24% à 30% de la population active. Ces chiffres sont assez ahurissants puisqu'on constate qu'en 1990, plus de 40% de la population active est en situation de sous-emploi et que leur moyenne de revenus est passée à plus de 47% sous le niveau de pauvreté (le seuil minimal étant calculé en fonction du salaire minimum ajusté en peso constant) alors que le manque à gagner des informels en 1980 s'établissait à 32%.

En 1988, le CEESP⁴⁶ y est allé d'une étude assez poussée sur l'économie souterraine au Mexique. Sur une note plutôt naïve, les chercheurs du CEESP affirment

41 C. MARTÍNEZ et C. MACÍAS, *La economía informal y la seguridad social*, Secretaría de Trabajo y de Protección Social, Gouvernement du Mexique, 1998

42 H. LUBELL, *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, OCDE, 1991, chapitre II

43 *The Mexico Handbook*, Westview Press, 1994, page 303

44 J. MEZZERA, *Notes on the Segmented Labour Markets in Urban Areas*, PREALC, 1987

45 C. LÓPEZ, *The Employment Challenge of the 1990s*, PREALC, 1990

46 Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

dans leur étude être les premiers à conduire des recherches approfondies sur l'économie souterraine au Mexique, ce qui est contestable simplement à la lecture des résultats ci-haut. Deux méthodes différentes ont été utilisées par le CEESP afin de mesurer le secteur informel. La première démarche du CEESP est la méthode de la demande monétaire dérivée du modèle présenté par Tanzi⁴⁷ en 1983 et dont nous avons relevé les principales critiques. De cette façon, on calcule que le secteur informel représente 25,7% du PIB en 1985. Soucieux de s'avérer des apôtres du libéralisme et de l'austérité financière, on souligne que la taille de l'évasion fiscale générée représente 88% des revenus obtenus par la taxe sur la valeur ajoutée (IVA).

L'autre technique utilisée par cette étude est celle de la consommation de ressources. Dans ce cas-ci, il s'agit d'un calcul à l'aide des ratios de consommation d'électricité et cela donne des résultats oscillant aux alentours de 38% du PIB, ce qui représente 4,5 millions de personnes ou encore 22% de la population active. À la lecture des deux différents résultats, force est d'admettre qu'ils sont forts distincts et que le résultat obtenu est directement relié à la méthode utilisée.

De son côté, le CADE,⁴⁸ dans une étude intitulée *Tamaño del sector informal y esfuerzo fiscal en nivel internacional*, nous présente les résultats compilés par l'INEGI lors des enquêtes nationales sur l'emploi urbain (ENEU) entre 1987 et 1995.⁴⁹ C'est à l'aide principalement du critère de la taille de l'entreprise que ces résultats sont obtenus et nous pouvons observer que la population active occupée dans le secteur informel varie entre 18% et 26% avec des périodes de pointe en 1987, 1992 et 1995. Par rapport au PIB, la proportion de l'économie informelle oscillerait entre 13 et 18%. Il semble que ces résultats soient sous-estimés pour des raisons politiques par l'INEGI.

En 1995, Douglass Marcouiller, Ruiz et Woodruff ont étudié les différences de salaire entre le secteur formel et le secteur informel et présentent aussi des résultats en ce qui concerne la taille du secteur informel dans trois pays, soient le Mexique, le Pérou et El Salvador.⁵⁰ Attardons-nous au cas mexicain. Deux méthodes ont été utilisées par ces auteurs afin de mesurer l'activité informelle. La première, celle de la taille de l'entreprise permet d'établir à 30,8%, la part de la population urbaine s'activant dans le secteur informel. La deuxième méthode, assez originale, prend en compte l'affiliation

47 V. TANZI, *The Underground Economy in the US and abroad*, Lexington Books, États-Unis, 1983

48 Centro de Análisis y Difusión Económica. Traduction Libre: Centre d'analyse et de diffusion économique

49 *Encuesta nacional de economía informal*, INEGI, Aguascalientes, 1990

50 D. MARCOUILLER, C. WOODRUFF et R. De CASTILLA, *Formal Measure of the Informal Sector Wage-Gap in Mexico, El Salvador and Peru*, University of Texas Press, 1995

à la sécurité sociale comme critère d'appartenance à l'informalité. Dans ce cas, plus de 43,2% de la population urbaine est considérée comme informelle. Il est à noter que dans les deux cas le travail non-rémunéré et celui dans les services domestiques sont exclus des résultats obtenus.

Plus récemment en 1998, William Maloney,⁵¹ de la Banque Mondiale, s'est attardé à la composition du secteur informel mexicain pour constater les tendances à l'intérieur de ce champ d'activité. Utilisant lui aussi les données de l'enquête nationale sur l'emploi urbain, il constate que le travail indépendant est le deuxième secteur en importance après l'emploi salarié dans le secteur moderne. Il occupe 25% de la population active dont les deux tiers ont choisi librement leur situation. Le travail à contrat (ou à la pièce) compte, selon ces résultats, 20% des travailleurs informels.

Terminons avec les plus récentes données dont nous avons pu disposer au sujet du secteur informel mexicain. En 1999, l'OCDE estime que le secteur informel représente 44% des emplois urbains à Mexico. Bien que le gouvernement mexicain estime la valeur de l'activité informelle à 10% du PIB, l'OCDE affirme plutôt qu'il s'agit de 30% du PIB ce qui représenterait 146 milliards de dollars américains sur une base annuelle et 12,3% de plus que la valeur totale des exportations du pays. L'OIT affirme, de son côté, que le secteur informel représente 57% des emplois non agricoles et qu'il contribue à la création de 8 nouveaux emplois sur 10.

Bref, les études sont nombreuses et les résultats sont très divergents et difficilement comparables. Cependant, quelques réflexions centrales peuvent découler de cette analyse. Premièrement, l'ampleur de l'économie informelle est certainement assez impressionnante et n'est absolument pas négligeable, ni en voie de se résorber. Deuxièmement, la crise des années 80 semble être un point marquant dans l'émergence de l'importance des activités informelles. Et, en dernier lieu, le gouvernement mexicain semble sous-estimer la taille du secteur pour des raisons politiques. Il est encourageant de constater que les études sur le sujet ont tendance à se multiplier et à se raffiner. Ceci aura sans doute pour effet d'attirer encore plus l'attention sur un phénomène en pleine expansion.

51 W. MALONEY, *Are Labor Markets Dualistic?*, Document de la Banque Mondiale, Working papers, 1998

52 H. de SOTO, *L'autre Sentier*, Édition La Découverte, Paris, 1984

53 Instituto Libertad y Democracia, Lima, Pérou

**TABLEAU 4 : Principaux résultats d'études
sur la mesure du secteur informel au Mexique**

Année	Auteur	Critères	Principales conclusions sur le SI
1970	PREALC	moins de 6 employés	43 % de la population urbaine Entre 2,2 et 3,3 millions d'individus
1980	PREALC	moins de 6 employés	20 % de la population active totale
1980-1989	PREALC	revenu moindre que salaire minimum	30 % de la population active 45 % des nouveaux emplois créés lors de cette période 40 % de la population en sous-emploi et gagnant 47 % de moins que le salaire minimum
1988	CEESP	méthode de la demande monétaire	25,7 % du PIB Évasion fiscale = 88 % des revenus de la IVA
	CEESP	ratio de consommation d'électricité	38 % du PIB 22 % de la population active 4,5 millions de personnes
1987-1995	CADE	moins de 6 employés (excluant les profession libérales)	Entre 18 et 26 % de la population active Entre 13 et 18 % du PIB
1995	Marcouiller, Ruix Woodruff	moins de 6 employés	30,8 % de la population urbaine
	Marcouiller, Ruiz Woodruff	Affiliation à la sécurité sociale	43,2 % de la population urbaine
1998	Maloney Banque Mondiale	moins de 6 employés	25 % de la population active sont des travailleurs indépendants 20 % de travailleurs informels sont payés à la pièce
1999	OCDE	critère non spécifié	44 % des emplois urbains à Mexico 30 % du PIB valeur : 146 milliards soit 12,3 % de plus que la valeur des exportations

2. Les études adoptant une approche via l'évasion fiscale et l'économie souterraine au Mexique et en Amérique Latine

Dans les années 80, la parution du livre d'Hernando de Soto: *L'autre Sentier*⁵² a provoqué un branle-bas de combat chez les chercheurs travaillant sur le secteur informel. Construisant son analyse autour des recherches empiriques effectuées par l'Institut pour la liberté et la démocratie (ILD)⁵³ sur le secteur informel péruvien, il a été le premier à mettre l'emphase sur la question de la légalité. Ses recherches ont été effectuées dans trois secteurs d'activités soient le transport informel, le logement informel et le commerce informel. Dans le cas du petit commerce, De Soto et ses chercheurs ont littéralement tenté de mettre sur pied un petit établissement en règle et il leur a fallu plus de 90 jours afin de se conformer à toutes les formalités nécessaires et en deux occasions, ils ont dû recourir à des pots-de-vin, tout en prenant soin de n'en payer que lorsque c'était impossible de faire autrement. Pour accomplir les mêmes procédures dans le cas d'un exemple similaire, cette fois simulé en Floride, seulement 15 minutes étaient nécessaires, et ceci, par téléphone. Cet exemple est devenu un classique et met en évidence la lourdeur bureaucratique et la très grande quantité de réglementations et de lois, parfois plus inutiles les unes que les autres.

Pour De Soto, comme le souligne Martine Guerguil,⁵⁴ le secteur informel n'est pas inhérent à la situation sociale ou économique mais est plutôt causé par des mauvaises lois favorisant les intérêts des mercantiles. Pour lui, le secteur informel agit selon la même rationalité économique que le secteur formel. Il recommande le retrait de l'État, une déréglementation, de sorte qu'on légalise le secteur informel en informalisant le secteur formel pour l'ajuster en fonction des normes extralégales, supposées plus évoluées, que l'on rencontre dans le secteur informel de l'économie. Le concept de l'informel-entrepreneur est au centre de la vision optimiste de De Soto.

Bien sur, le choix de mettre le concept de la légalité au centre du débat est très intéressant, mais il semble que les conclusions et recommandations auxquelles arrivent l'auteur soient un peu simplistes. La réponse à la problématique paraît bien facile et ressemble étrangement au piège d'une solution vue comme l'unique pièce manquante du *puzzle* dont Tokman⁵⁵ mentionne qu'il faut tenter d'éviter, puisque l'informalité est un phénomène complexe qui demande des réponses complexes. Ainsi l'OIT, par le

54 M. GUERGUIL, «Some Thought on the Definition of the Informal Sector», *Revue de la CEPAL*, No.35, 1988

55 V. TOKMAN, «The Informal Sector, 15 years Later», dans *Nouvelles approches du secteur informel*, édité par D. Turnham, B. Salome, et Schwartz, OCDE, Paris, 1990

biais de son directeur général Michel Hansenne,⁵⁶ nous rappelle que la proposition visant à accorder le secteur formel sur les normes extralégales du secteur informel rendrait désuets les efforts de l'organisation afin de mettre en place des mesures pour protéger les travailleurs.

Bruno Lautier, qui souligne également l'importance d'étudier les liens entre l'État, l'informel et le droit,⁵⁷ croit que *L'Autre Sentier* est généralisable à l'ensemble des PED. Cependant, la concordance de leurs convictions s'arrête-là. Lautier croit qu'on ne peut mettre tous les informels dans le même panier car, entre autres choses, certains sont enregistrés en partie devant l'autorité étatique. Les démarches trop longues et trop coûteuses ne sont pas, comme le suggère De Soto, à la base du non-enregistrement, seulement entre 7 et 10% des informels apportent ce genre de réponse pour légitimer leurs situations selon les études de Lautier sur le secteur informel mexicain. Comme nous le verrons plus loin, celui-ci suggère que la question du non-respect de la loi doit être envisagée du côté de l'État et non du côté de l'informalité. Lorsque De Soto met l'accent sur les entrepreneurs informels, il semble oublier une bonne partie des travailleurs de ce secteur comme les travailleurs domestiques. Il y a paradoxe entre ce que veut et ce que recommande De Soto, ce dernier désire un État compétent et fort, mais propose son amaigrissement... Bref, les divergences d'opinion en ce qui a trait à l'analyse des résultats obtenus lors des recherches au Pérou sont très fortes entre les deux chercheurs, mais Lautier admet tout de même le mérite de De Soto qui a su apporter de l'eau au moulin et innover par rapport aux débats véhiculés par l'OIT et la Banque Mondiale.

Dans le contexte mexicain, on ne s'en étonnera pas trop, il revient au centre d'études économiques du secteur privé d'appliquer la démarche mise de l'avant par De Soto lors d'une enquête publiée en 1988. Le CEESP utilise une définition de l'économie souterraine plus large que celle de De Soto et inclut l'emploi payé en liquide, la contrebande de marchandises, les jeux illégaux, le trafic d'immigrants clandestins, la prostitution illégale, le prêt usurier, la corruption, etc. Les caractéristiques communes des activités étudiées sont l'évasion fiscale et la non-inclusion dans les statistiques sur le PNB. Pour eux, plusieurs facteurs favorisent l'émergence de l'économie souterraine. Les divers impôts tels que ceux qui sont sur les rentes et les produits, les charges fiscales liées à la sécurité sociale, les taxes sur la valeur ajoutée ou à l'exportation contribuent à la croissance du phénomène. Il y aurait, toujours selon eux, excès de ce

56 M. HANSENNE, *Le dilemme du secteur non-structuré*, Bureau international du Travail, OIT, 1991

57 B. LAUTIER, C. MIRAS, et A. MORICE, *L'État et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991, p.1-75

type d'impôt au Mexique. La participation aux impôts ayant augmenté seulement de 8 à 15% entre 1970 et 1980, et, de plus, la somme d'impôt payée par personne augmente constamment. L'excès de cotisations encourage le désistement et un cercle vicieux s'engage.

La réglementation excessive est également une composante clé de l'émergence de l'économie souterraine selon le CEESP. La prolifération de normes, l'augmentation du personnel nécessaire à leur application, la pression que l'excès de normes provoque pour les entreprises sont susceptibles de favoriser la croissance de ce secteur de l'économie. Ceci ayant pour effet de décourager la production, d'augmenter les coûts et de distordre les prix. Encore une fois, le CEESP profite de l'occasion pour conclure qu'il y a excès de réglementations au Mexique, ce qui cadre bien dans la rhétorique néo-libérale en pleine explosion à cette époque.

Le CEESP s'en prend également à la corruption qui gangrène selon les chercheurs du centre, l'appareil étatique mexicain. La réglementation excessive, souvent brouillonne, accroît le pouvoir discrétionnaire des nombreux fonctionnaires et multiplie ainsi les occasions de pot-de-vin ou encore de *mordida*, pour utiliser une expression locale. On mentionne également l'importance de la corruption dans l'octroi de contrat public pour souligner que la corruption des agents de l'appareil public sert de catalyseur à l'économie souterraine. Il semble que le CEESP adhère à la croyance selon laquelle il existe un large surplus de main d'œuvre puisqu'il conclut également que le haut taux de chômage structurel fournit une main d'œuvre abondante à l'économie souterraine.

L'accroissement de ce phénomène contribue à l'inefficacité de la politique monétaire puisqu'il perturbe et fausse les agrégats macroéconomiques. Les autorités mexicaines devraient, selon eux, augmenter les efforts de fiscalisation. Les termes employés sont forts éloquents: "Le COMBAT est contre les fondements de l'économie souterraine: les charges fiscales, la réglementation excessive et la diminution du poids de la bureaucratie".

Rappelons en terminant la présentation des thèses défendues par le CEESP, que les résultats quantitatifs présentés par cette étude et qui ont eu un formidable retentissement médiatique au Mexique ont été contestés avec aplomb par François Roubaud, le détail de la critique ayant déjà été présenté au lecteur.

Le texte portant sur l'économie souterraine mexicaine, présenté dans *The Underground Economy* écrit par Raymondo Winkler,⁵⁸ revient sur l'étude du CEESP et rajoute que le secteur informel est un secteur fort au Mexique et qu'il profite d'avantages concurrentiels illégitimes. De plus, le secteur informel exercerait une pression à la hausse sur les salaires ce qui ne serait pas souhaitable selon lui.

Le CADE, dont nous avons relevé les études sur la mesure du secteur informel un peu plus haut, croit de son côté que les pertes fiscales dûes au non-paiement des impôts par les entreprises sont minimales et ne valent pas à elles seules le déploiement d'un attirail favorisant leur fiscalisation. Par contre, le CADE soutient que l'évasion fiscale par les petites entreprises met en place des circuits et des mécanismes facilitant les opportunités d'évasion fiscale de la part des grandes entreprises du secteur formel. On soutient que l'efficacité de la taxe IVA a diminué au Mexique entre 1987 et 1995, période qui correspond à l'accroissement de la taille du secteur informel

Nous pouvons donc constater que la réglementation et l'évasion fiscale sont deux concepts importants lorsqu'on s'attarde à l'étude du secteur informel. Les politiques et recommandations proposées par rapport à ces phénomènes sont très différentes et fortement reliées à l'idéologie qui guide les chercheurs ou les organisations s'y intéressant. Qu'on ait plus d'affinité avec les propos de De Soto et du CEESP ou encore avec ceux de Lautier ou du CADE, le débat est loin d'être clos et l'on se doit de reconnaître que cela contribue à la connaissance de plus en plus large qu'on a du phénomène de l'informalité.

3. Les études sur le marché du travail dans le contexte mexicain

Déjà, à la fin des années 70, le PREALC s'est beaucoup attardé à l'étude du secteur informel à travers les mécanismes du marché du travail. À l'époque, cet organisme avait une vision dualiste du marché du travail latino-américain. En effet, les recherches de Tokman⁵⁹ postulaient que le secteur informel était le résultat d'un surplus de main d'œuvre. De plus, il assumait que le SI était subordonné au secteur moderne (formel) de l'économie.

58 O. LIPPERT et WALKER, *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and its Impact*, The Fraser Institute, Vancouver, 1997

59 V. TOKMAN, «Le secteur urbain non structuré en Amérique Latine», *Revue Internationale du Travail*, OIT, vol. 114, No. 3, 1976

La thèse de Tokman était que cet excès de main d'œuvre conduisait au sous-emploi et cela à cause du manque d'accès au capital et à un marché de production biaisé favorisant le secteur formel de l'économie. Le concept néomarxiste d'armée de réserve va un peu dans la même direction. Dans les deux cas, la subordination du secteur informel explique les revenus plutôt faibles des travailleurs de ce secteur. Pour ces derniers, l'armée de travailleurs de réserve sert à garder les salaires peu élevés dans le secteur formel de l'économie. Le secteur informel n'est ni plus ni moins, une solution de rechange au chômage devant l'impossibilité de recourir à des filets sociaux. Il s'agit clairement d'une vision dualiste du marché du travail où d'un côté on a un secteur porteur et de l'autre, un secteur informel défavorisé et adoptant une logique de survie.

La plupart des analystes affirment que le processus d'exode rural et de migration à la ville est la cause de l'émergence du secteur informel urbain (SIU). Ce phénomène contribue à l'expansion de la main d'œuvre disponible pour travailler dans les agglomérations urbaines et par conséquent les migrants viennent gonfler les rangs de l'armée de réserve. C'est vers ces thèses que le Secretaria de Trabajo y de Protección Social du gouvernement mexicain penche lorsqu'il est question d'expliquer l'essor rapide du SIU.⁶⁰

D'autres études soulignent qu'il faut pondérer cette relation de cause à effet car il y a des indications tendant à démontrer que les travailleurs provenant du monde rural ont plus souvent qu'autrement de «bons contacts» dans l'administration et que, de ce fait, ils accèdent plus facilement au secteur formel que leurs concitoyens vivant en milieu urbain. De plus, il semble que les entreprises informelles sont souvent la propriété de gens depuis longtemps installées en ville et plus au fait de ce qui se passe dans la rue et dans le secteur informel urbain.

Peaufinant un peu le modèle dualiste, Harris et Todaro⁶¹ ont développé un modèle analytique du marché du travail postulant que le SIU était une salle d'attente que les migrants fréquentent avant d'entrer sur le marché du travail formel. Selon ce modèle, le secteur urbain est divisé en deux. Il y a le secteur formel et le secteur informel. L'importance de la migration sera déterminée par l'espérance de revenus, pondérée par les chances d'obtenir un emploi. Plus la file d'attente est courte, plus la valeur actualisée de l'espérance de gain est élevée et le mouvement de personnes s'accroît.

60 A. CONSTANCE, *Sector informal urbano: refugio de sobrevivencia, mercado de trabajo, microempresas o ilegalidad?*, STBS, 1998

61 J.R. HARRIS et M.P. TODARO «Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis», *American Economic Review*, mars 1970

Les concepts d'armée de réserve et de la salle d'attente ont été mis à l'épreuve par Paul Gregory de la Banque Mondiale dans un essai titré *The Myth of Market Failure: Employment and Labor Market in Mexico*⁶² et publié en 1986. Selon lui, on doit refuser les études statiques du marché du travail, identifier des variables critiques et les évaluer dans le temps. L'auteur s'explique notamment avec l'observation de l'essoufflement assez rapide des réserves de main d'œuvre lors des périodes de croissance, et affirme qu'il n'existe pas d'armée de travailleurs de réserve ou quelque problème de surplus de main d'œuvre que ce soit. En 1981, après moins de deux ans de politiques expansionnistes, certains travailleurs non qualifiés de la construction pouvaient gagner jusqu'à deux fois et demie le salaire minimum, ce qui constitue, selon Gregory, un revirement de situation assez rapide si l'on considère l'existence d'une armée de réserve. Cette obsession sur la «problématique» du marché du travail ne créant pas assez d'emploi serait, selon lui, la cause principale d'une politique démesurément expansionniste du gouvernement de Lopez Portillo qui a mené à la crise de 1982.

Au niveau de l'hypothèse de la salle d'attente développée par Harris et Todaro grâce à l'étude du secteur informel colombien, Gregory conclut que ses résultats empiriques sont l'anti-thèse de ce modèle. Les travailleurs salariés ont des taux horaires plus élevés qu'auparavant, et ce, autant dans le secteur informel que dans le secteur formel, ce qui est contraire à l'une des hypothèses du modèle qui suppose que le revenu rural est plus élevé que celui du SIU.⁶³ Nous nous permettons ici d'apporter un bémol car Gregory ne semble pas tenir compte de la différence entre le coût de la vie en milieu rural et celui en milieu urbain. Peu importe, il y a également une mobilité facile entre le secteur formel et le secteur informel. Dans un bon nombre de cas, les indépendants choisissent leur secteur d'activité et le secteur informel ne revêt aucunement les caractéristiques d'une salle d'attente. Il semble que ce résultat soit valable.

En terminant, mentionnons que le point central de l'analyse de Gregory est d'enrayer le mythe du manque de postes disponibles. Selon lui, le Mexique crée suffisamment d'emploi, le marché du travail est efficace et la flexibilité de ce dernier est à la source d'un taux de chômage peu élevé. Certes, il est possible que le Mexique ait suffisamment d'emplois pour ses citoyens, cependant, nous ne partageons pas sa vision qui nous

62 P. GREGORY, *The Myth of Market Failure: Employment and Labor Market in Mexico*, Document de la Banque Mondiale, publié par John Hopkins University Press, 1986

63 Dans le cas contraire, le processus de migration serait à l'infini et ne cesserait seulement lorsque la campagne serait vide.

semble exagérément optimiste. La qualité des emplois doit également être passée en revue et son analyse ne semble pas démontrer qu'il n'existe pas un problème de sous-emploi.

Pour Maloney⁶⁴ (1998), également de la Banque Mondiale, y va d'un questionnement sur la dualité du marché du travail mais, cette fois-ci, sous l'angle de la mobilité intersectorielle. Il construit son raisonnement à partir d'hypothèses du modèle dualiste. Il dénote que la conception dualiste présuppose un taux de rotation plus ou moins égal à zéro dans le secteur formel, qu'il devrait y avoir mouvement unilatéral du secteur informel vers le secteur formel et que la probabilité d'être dans le secteur formel devrait augmenter avec l'expérience.

Les résultats empiriques obtenus par Maloney réfutent allègrement ces hypothèses. En effet, le taux de rotation rencontré dans le secteur formel est relativement élevé. Il y a clairement des flux de main d'œuvre du secteur formel vers l'informel et il ne semble pas y avoir de relation entre l'accès au secteur informel et l'expérience acquise.

En ce qui concerne le secteur indépendant, Maloney va jusqu'à avancer qu'il s'agit d'un secteur désirable plutôt qu'un filet de sécurité, plus du 2/3 des indépendants ont choisi leur situation. Il établit également que même dans le cas du travail à la pièce, il est possible que les avantages du travail à la maison l'emportent sur la cadence de la production en usine. Bref, pour lui, il est évident que le marché du travail n'est pas dual.

Au sujet de la désirabilité de l'emploi dans le secteur informel, il est intéressant de noter une caractéristique des salaires informels qui semble propre au Mexique. Marcouiller, Castilla et Woodruff⁶⁵ constatent que dans le cas mexicain, il semble y avoir une prime de salaire associée à l'informalité. Cette situation contraste avec le cas du El Salvador ou encore du Pérou où le travailleur en milieu informel est généralement moins bien payé que pour un travail équivalent dans le secteur moderne. Donc, en plus de bénéfices non salariaux comme le statut d'indépendant, la flexibilité des horaires et la proximité du domicile, il semble que pour le mexicain, un salaire légèrement plus élevé est perçu dans le secteur informel et cette prime peut être vue comme une compensation en l'absence d'une protection sociale adéquate par l'État. Il est même parfois constaté dans les études de cas que parfois, l'employeur informel

64 W. MALONEY, *Are Labor Market Dualistic?*, Document de la Banque Mondiale, 1998

65 D.MARCOUILLER, CASTILLA et WOODRUFF, *Formal Measure of the Informal Sector Wage-Gap in Mexico, Peru and El Salvador*, University of Texas Press, 1995

prend lui-même en charge les soins de santé de ses employés. Il y aurait, dans ces cas, collusion entre l'employeur et le salarié afin de rejeter le système de protection désuet offert par l'État.

Pour Cécile Godfroy⁶⁶ (1997), il faut également rejeter les thèses dualistes selon lesquelles le secteur informel a sa dynamique propre. Il y a plutôt un continuum d'activités. Pour elle, la petite capitalisation peut s'expliquer par l'obligation sociale de donner de l'emploi à la famille. Les activités informelles seraient un processus discontinu, irrégulier et disparate de la transformation de la structure sociale. Pour elle, il est faux de considérer que les emplois informels sont moins prestigieux.

Toutes ces recherches entourant le marché du travail ont fini par mettre l'emphase sur la très grande hétérogénéité du secteur informel. Le PREALC que nous avons cité en début de section, a étoffé son analyse au fil des ans. Dans les plus récentes études (du moins celles effectuées après le tournant des années 80), on constate que le PREALC sépare désormais le secteur informel en deux. Bien sûr, il y a toujours le secteur informel de survie mais il existe également un niveau supérieur susceptible de générer de la croissance. Parmi les branches non-rentables ou de survie, le PREALC identifie par exemple, le commerce ambulancier, les services domestiques, les crieurs, les gardiens de voitures, etc... Pour ce qui est des branches dont on peut entrevoir les possibilités de croissance, il y a les services personnels, le petit commerce de détail, l'artisanat d'art et la confection. Ces dernières sont des activités du secteur informel qui sont complémentaires au secteur moderne. Celles qui sont en compétition avec le secteur moderne devraient se résorber à long terme.

On maintient toutefois qu'il y a hétérogénéité de subordination puisqu'il y a toujours un manque criant d'accès au capital et de perspectives de croissance. On constate que les «*inputs*» sont généralement importés du secteur moderne. Il en va de même pour ce qui est du capital qui est lui aussi souvent «importé» dans le secteur informel après le passage du travailleur dans le secteur moderne.

Se penchant sur le phénomène de l'hétérogénéité de participation, Levenson et Maloney⁶⁷, de la Banque Mondiale, ont proposé un modèle basé sur la dynamique des firmes pour expliquer les mécanismes à l'œuvre dans le secteur informel. Selon eux,

66 C. GODFROY, *Especificidades del sector informal en America Latina*, Universidad de Las Americas, 1997

67 W. MALONEY et A. LEVENSON, *The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation*, Banque Mondiale, 1998

il n'y a point besoin de distorsions institutionnelles ou gouvernementales pour qu'il y ait un secteur informel. La transition de l'informel vers le formel est partie prenante de l'évolution naturelle des firmes. Pour eux les firmes ont les mêmes types de comportements dans les pays développés et dans les PED. Le respect volontaire des normes augmente si une firme peut tirer des bénéfices de sa participation (contrat crédible, accès au capital, accès aux mécanismes de répartition des risques publics comme les programmes d'assurance-santé, assurance-chômage, assurance-invalidité). Plus les firmes s'agrandissent, plus ces avantages l'emportent devant les coûts de la participation (obligations fiscales, cotisations sociales).

Ils utilisent les données sur les firmes urbaines au Mexique pour argumenter leurs propos. On se rend compte que selon l'enquête nationale sur les micro-entreprises de 1992,⁶⁸ plus de 41,7% d'entre elles sont inscrites à la trésorerie fédérale, 25,2% à la trésorerie locale, 34,6% paient certains types de taxes à l'un ou à l'autre, 22,5% sont membres d'une guilde ou d'associations de commerçants, 15,6% d'une organisation de commerce et 33,1% sont inscrites au recensement des entreprises. Pour les firmes vieilles de plus de 3 ans, le pourcentage d'enregistrement à la trésorerie fédérale augmente à 72,9%, et 63,9% d'entre elles paient des taxes ou des impôts. Pour ces raisons, selon eux, le modèle des firmes est plus adapté à l'analyse théorique que celle d'un marché du travail dualiste.

Nous pouvons donc constater que les débats suscités par les travaux du PREALC ont fortement contribué à l'essor des recherches sur le secteur informel. À travers l'étude du marché du travail et de ses hypothèses dualistes, le PREALC a servi de catalyseur et a permis des débouchés importants concernant l'hétérogénéité du secteur et sur les interrelations entre le secteur formel et informel. Nous allons maintenant nous attarder sur deux éléments du débat engendré et nécessitant une observation particulière. Tout d'abord, le phénomène du sous-emploi et ensuite celui des liens entre le secteur informel et le secteur formel de l'économie, en particulier sur la décentralisation et sur l'accroissement du phénomène de la sous-traitance caractérisant la restructuration industrielle présentement à l'œuvre à l'échelle internationale.

68 ENAMIN, 1992, 11000 individus

Le chômage et le sous-emploi

Pour Gregory, le sous-emploi au Mexique ne pose pas problème puisque selon lui, il se constitue majoritairement d'emploi à temps partiel comblant des besoins spécifiques et répondant à la flexibilité exigée par certains types de travailleurs. Pour le PREALC, le sous-emploi est une préoccupation forte. Pour eux, plus de 40% de la population active mexicaine est en situation de sous-emploi et, fait important à noter, le revenu généré par le sous-emploi ne cesse de se contracter. Comme nous l'avons souligné, d'une moyenne de 32% en dessous du seuil de pauvreté, il ne représenterait plus que la moitié du revenu minimum nécessaire (53%). Bien évidemment, on peut contester chacune des approches mais, pour le faire efficacement, il faut compter sur des statistiques fiables.

En 1994, le Mexique est entré au sein de l'OCDE et a débuté une série de réformes afin de pouvoir compter sur des données statistiques plus fiables. Les Américains, disons-le, en avaient assez de ne pas pouvoir se fier aux statistiques présentées par leur voisin au Sud. Le *U.S. Department of Labor* a donc conduit, à cette époque, une étude⁶⁹ sur le chômage et le sous-emploi au Mexique.

Le taux de chômage officiel mexicain (*desempleo abierto*) est très bas au Mexique. Il est généralement sous la barre des 5%, atteignant des taux plafonds de 8% en 1977, 6.8% en 1983, mais se situant à moins de 4% depuis le début des années 90. Dans les pays développés, avec de tels résultats, on parlerait de situation de plein-emploi. Les chercheurs américains ont certainement constaté que la définition mexicaine était plus restrictive car elle exclut certains types de travailleurs (par exemple ceux en grève), cependant même une fois ajusté selon la définition du chômage à l'américaine, le taux de chômage officiel reste très bas. Susan Fleck, auteure de l'étude, ne se contente pas de ce bon taux et n'oublie pas de mentionner que ce résultat très bas cache une bonne partie d'emplois marginaux. Elle constate qu'au Mexique, le chômage est un luxe et que la simple observation du *desempleo abierto* s'avère maigre d'enseignements.

C'est autour des dix indices supplémentaires développés par l'INEGI qu'on peut se faire une meilleure idée de la situation du sous-emploi au Mexique. Voyons-y de plus près. La période présentée dans l'étude couvre la période de 1987 à 1994. Le taux de chômage *abierto* ou conventionnel, que nous avons mentionné, est défini comme

69 SUSAN FLECK, «Unemployment and Underemployment in Mexico», *Monthly Labor Review*, 1994

étant R-1 et inclut tous les travailleurs ayant cherché un emploi au cours des quatre dernières semaines, à l'exclusion de ceux qui vont débiter dans un travail ancien ou nouveau dans moins d'un mois. Il atteint son taux le plus bas en 1991 en s'établissant à 2,6%. En 1994, il flottait autour de 3%.

R-2 est appelé le taux de chômage alternatif. Celui-ci comptabilise les travailleurs étant en attente de commencer un emploi dans le prochain mois ainsi que le «chômage» caché qui inclut les individus n'ayant pas cherché d'emploi car ils ne croyaient pas en leur chance d'en dénicher un ou encore car ils espéraient la fin d'une grève, la prochaine saison (dans le cas du travail saisonnier) ou un rappel de leur précédent employeur dans les trois prochains mois. Il faut souligner que les «découragés» sont très peu nombreux (moins de 1-2%) au Mexique car beaucoup n'ont pas les moyens de pouvoir agir ainsi. R-2 est généralement deux fois plus élevé que le taux de chômage officiel depuis 1989 et l'écart tend à s'accroître avec le temps. Il a atteint un sommet de 6,1% à la fin de la période étudiée soit 1994.

R-3, c'est l'indicateur de pression économique, il additionne le taux de chômage ouvert et les travailleurs à la recherche d'un second emploi. On peut donc mesurer le nombre de gens sous-employés, cependant cet indicateur ne mesure pas le degré de sous-emploi. On peut compter 30 à 40% de plus que R-1 pour cette mesure. R-4, le taux de *real preference pressure*, est quant à lui l'addition des chômeurs ainsi que celui des gens possédant un travail mais qui sont à la recherche d'un nouvel emploi. Il fluctue un peu plus que R-2, soit 50% au-dessus de R-1.

R-5 combine R-3 et R-4 et comprend donc tous les travailleurs étant au chômage ou n'étant pas satisfaits de leur emploi actuel. C'est environ le double du taux de chômage officiel. R-6, de son côté, inclut les chômeurs tels que défini par R-1, plus les travailleurs exécutant moins de 15 heures de travail par semaine. Cet indice est plutôt insignifiant car l'on ne sait pas si ces derniers désirent vraiment travailler plus. Les deux derniers indicateurs relatifs au nombre d'heures travaillées sont R-7 et R-8. Le premier inclut R-1 ainsi que les travailleurs travaillant moins de 35 heures pour des raisons relatives à la production (demande insuffisante, bris de matériel, etc.). Il est à peu près 80% plus élevé que R-1. R-8, de son côté, compte tous les moins de 35 heures que ce soient pour des raisons volontaires ou non. Il s'établit à plus de cinq fois le taux de chômage ouvert. On s'aperçoit donc clairement qu'une bonne partie de la population travaille à temps partiel.

R-9 et R-10 sont des mesures qui semblent offrir des informations plus riches. R-9, mesurant les emplois avec un revenu insuffisant, comprend R-1 ainsi que les travailleurs gagnant un salaire inférieur au salaire minimum mensuel. R-10, la mesure de l'emploi dans des conditions critiques, additionne les travailleurs accomplissant moins de 35 heures pour des raisons relatives à la production (voir R-8), les travailleurs dépassant les 35 heures sans atteindre le revenu mensuel minimum ainsi que ceux travaillant plus de 48 heures et gagnant moins de deux fois le salaire minimum. On prend, cette fois-ci, l'emploi total comme dénominateur plutôt que la population active. Dans les deux cas, les résultats de l'INEGI sont douteux car le salaire minimum n'est pas indexé avec l'inflation. Une fois les salaires ajustés, les résultats relativement semblables nous donnent une bonne idée de la situation du sous-emploi au Mexique qui oscillerait entre 20 et 30% de la population active. Le dernier indice, R-11, le *general rate of employment needs* comprend à peu près tous les éléments présentés de R-1 à R-7 (chômage ouvert, travailleurs en attente, ceux travaillant moins de 15 heures, ceux cherchant un deuxième ou un nouveau travail). Il constitue donc l'indicateur n'ayant pas très au revenu le plus complet. Ce taux varie entre 3 et 5 fois le taux de chômage officiel.

Ces nombreux indicateurs permettent d'apporter un éclairage sur le phénomène du sous-emploi au Mexique. Il est clair que les recherches de l'INEGI dans ce domaine ne sont pas sans défaut, mais il est certain qu'elles constituent un pas dans la bonne direction. Mieux on pourra «saisir» et comprendre les subtilités du marché du travail mexicain, plus on sera apte à prendre des décisions éclairées pour le bien des travailleurs s'exerçant dans des conditions précaires souvent reliés à l'informalité. Nous avons reproduit le tableau récapitulatif et présenté par le *U.S. Department of Labor* dans le tableau 5. Grâce au graphique 1, nous pouvons suivre l'évolution des dix indices dans le temps.

Tableau 5 : Taux de chômage et de sous-emploi au Mexique de 1987 à 1994

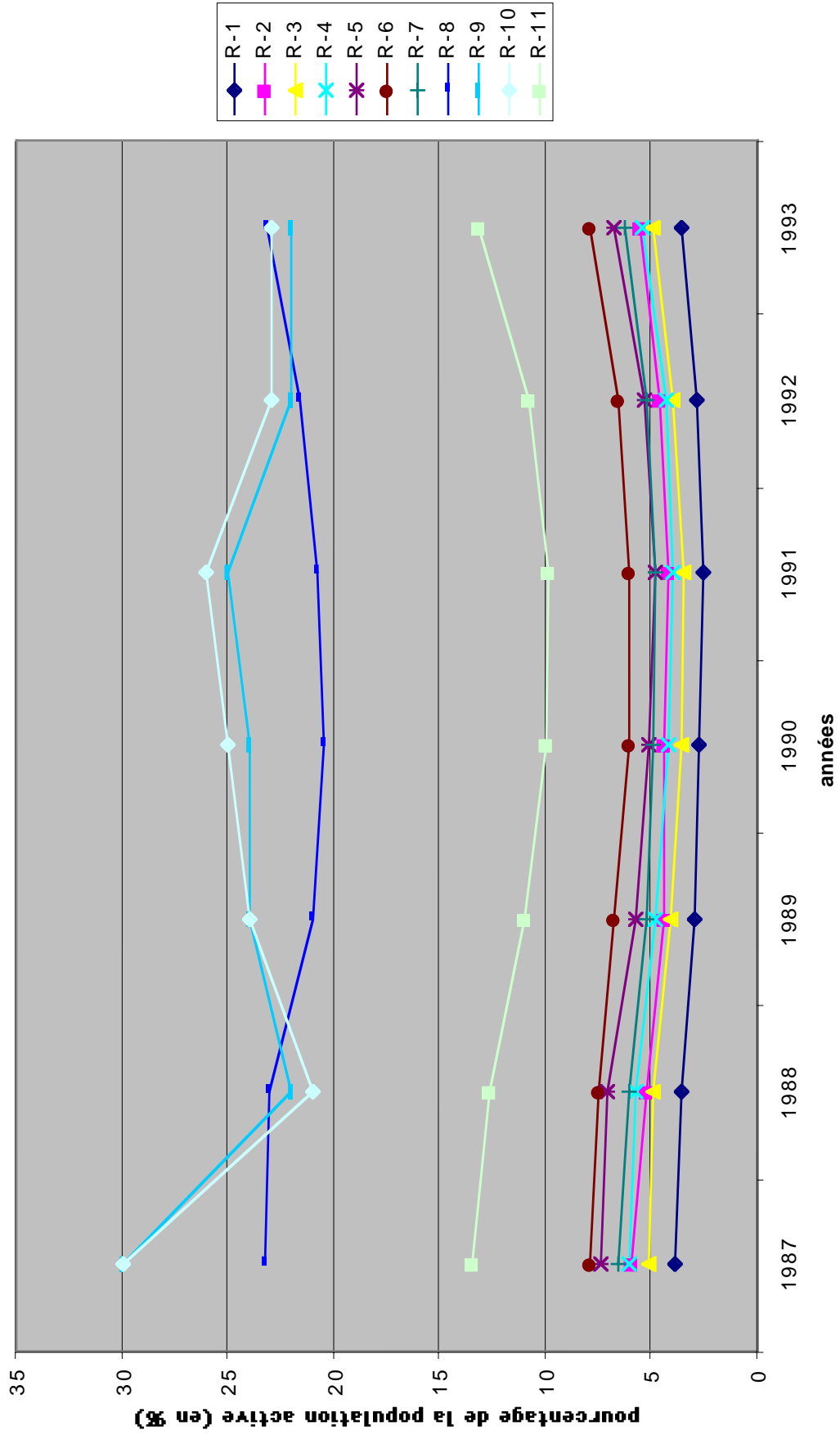
Études couvrant 16 grandes villes du Mexique											
	R-1	R-2	R-3	R-4	R-5	R-6	R-7	R-8	R-9	R-10	R-11
Chômage ouvert	chômage alternatif	pression économique réelle	pression des préférences réelles	pression générale	temps partiel et chômage ouvert (- de 15 h)	temps partiel et chômage ouvert (1 de 35h)	temps partiel écon. ouvert	temps partiel et chômage ouvert	revenu insuffisant et chômage ouvert	Conditions critiques "employés"	taux général des besoins d'emploi
1987	3,9	6	5,1	6,1	7,4	7,9	6,6	23,3	30	30	13,5
1988	3,6	5,3	4,9	5,8	7,1	7,5	6,1	23,1	22	21	12,7
1989	3	4,4	4,1	4,8	5,8	6,8	5,3	21	24	24	11
1990	2,8	4,4	3,6	4,2	5,1	6,1	4,9	20,5	24	25	10
1991	2,6	4,2	3,5	4	4,8	6,1	4,8	20,8	25	26	9,9
1992	2,9	4,6	4	4,3	5,4	6,6	5,2	21,6	22	23	10,8
1993	3,6	5,6	4,9	5,5	6,8	7,9	6,3	23,2	22	23	13,2

R-9 et R-10 ont été ajustés pour éviter la perturbation causée par l'inflation

(en %)

Source: INEGI, Encuesta nacional de Empleo Urbano 1987-1994

Graphique 1: Évolution des indicateurs de chômage et de sous-emplois au Mexique entre 1987 et 1993



Les interrelations entre le secteur formel et le secteur informel

La stratégie de développement du Mexique a été réorientée au cours des 20 dernières années. Ce pays, comme bien d'autres pays en développement, est passé d'une stratégie de substitution aux importations à une production axée sur l'exportation. Ceci ne s'est pas fait sans perturber et redéployer la structure industrielle du pays. Observant ce phénomène, plusieurs chercheurs ont tenté de comprendre les modifications en cours. L'étude du phénomène de la sous-traitance constitue l'une des voies importantes empruntée par la recherche afin d'y voir plus clair. De plus en plus, nous pouvons constater un mouvement de décentralisation à l'œuvre dans les grandes entreprises qui favorisent la sous-traitance et qui augmente de ce fait les liens entre la grande entreprise et le petit sous-traitant informel. On peut désormais acheter en Californie des vêtements brodés à la main au Guatemala, et ce, via des réseaux très bien organisés. Pour Lautier,⁷⁰ un compromis politique de type corporativo-populiste (avantages fiscaux en échange d'emplois créés) a permis au fil du temps de créer les bases dans lesquelles s'ancre ce processus très visible au Mexique où les *maquiladoras* en sont l'exemple criant.

Alexandro Portes est sans doute celui qui s'est le plus attardé sur le sujet et a développé une littérature abondante sur le sujet.⁷¹ Lui aussi adhère à la vision selon laquelle il y a un surplus de main d'œuvre au Mexique. L'originalité des propos de Portes réside en grande partie dans le fait que pour lui, le secteur informel et le secteur formel sont deux pièces d'un même casse-tête. Le développement du secteur non régulé suivrait le développement du secteur régulé. Selon lui, la variation de la géométrie formelle-informelle suit les contours de l'histoire économique, de l'autorité étatique et de ses interrelations avec les intérêts privés. Ceci expliquerait également, selon lui, le caractère universel de l'informalité, celle-ci disparaissant complètement lorsque l'État ne réglemente absolument rien, ce qui est rare, voire impossible.

La complexité de l'économie moderne nécessite la régulation étatique (même pour les adeptes du laissez-faire), ceci entraîne donc la création d'un secteur formel et de sa contrepartie informelle, les firmes recourant au secteur informel afin de s'astreindre des obligations du code du Travail.

70 B. LAUTIER, C. MIRAS, A. MORICE, *L'État et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991, p.1-75

71 A. PORTES, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins University Press, Maryland, 1989

A. PORTES, *Bypassing the Rules: The Dialectics of Labor Standards and Informalisation in Less Developed Countries*, John Hopkins University Press, Maryland, 1994

A. PORTES, «Informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso», *Estudios Sociológicos*, No. 16, 1989

Pour l'auteur, il y a trois manières d'exercer dans l'informalité. Il y a l'informalité passive qui consiste à s'activer dans un secteur nouveau hors du champ de la régulation. Ensuite, les activités utilisant l'informalité comme avantage économique afin d'améliorer sa compétitivité et, enfin, l'informalité de manipulation qui consiste à utiliser «l'élasticité» de la loi afin de s'approprier un profit privé. On peut ici faire un rapprochement avec le processus de sous-traitance où la barrière entre le travail légal et illégal est source de profit.

Dans sa démarche, l'auteur divise les emplois du secteur informel en trois: les emplois de survie (cireurs de chaussures, gardiens de parking, etc), les emplois associés à la production de marchandises à bon marché pour le secteur domestique (plats cuisinés, *taquero*, etc.) et finalement, la portion qui nous importe le plus dans cette section sur la sous-traitance, les entreprises informelles subordonnées au secteur moderne.

De façon générale, l'analyse du phénomène de la sous-traitance que fait Portes est relativement pessimiste. Pour lui, il faudrait légiférer seulement sur les normes essentielles (travail forcé, travail des enfants), sur les droits civiques (liberté d'association, d'expression, le droit à la représentation collective) et laisser aux négociations tripartites le soin de régler les droits relatifs à la survie et la sécurité tout en portant une attention particulière aux droits de santé et sécurité de base. Il faudrait également appliquer les normes du travail aux entreprises plutôt qu'aux gouvernements afin de contrôler les abus des firmes du Nord dans les pays en développement, ce qui est bien beau sur papier mais qui risque d'être une tâche très difficile. Il faut également, selon Portes, améliorer le rapport des travailleurs indépendants par rapport à leur employeur. Rappelons que ces mesures s'appliquent, selon cette démarche, autant au Nord qu'au Sud.

Pour Lubell,⁷² le développement de la sous-traitance a explosé avec la crise de 1982, période qui correspond aussi à l'émergence du secteur informel. Il s'agit ici d'une affirmation teintée de redondance puisqu'une bonne partie des sous-traitants travaille dans l'informalité. Tokman,⁷³ quant à lui, y va d'une observation optimiste en affirmant que dans le secteur moderne, la sous-traitance, permet des salaires plus élevés que les postes salariés. La sous-traitance peut, selon lui, constituer un cas où la complémentarité entre le secteur informel et le secteur formel l'emporte sur la

⁷² H. LUBELL, *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, publication de l'OCDE, Étude du Centre de Développement, 1991

⁷³ V. TOKMAN, «The Informal Sector, 15 Years Later», dans *Nouvelles approches du secteur informel*, édité par D. Turnham, B. Salome, et Schwartz, OCDE, Paris, 1990

compétition qui existe entre eux. Tokman admet néanmoins que la sous-traitance est un phénomène complexe et qu'il est difficile de démasquer les liens entre les participants. Voyons-y donc de plus près à l'aide des études effectuées par Beneria et Roberts à ce sujet au Mexique depuis deux décennies.⁷⁴

Il ne sera pas de notre propos de commenter les nombreuses autres études s'étant plutôt concentrées sur la sous-traitance dans les régions frontalières avec les États-Unis, cependant nous tenons à souligner que la littérature à ce sujet est très abondante. Les études de Beneria remontent à la période de 1979-1982, donc juste avant la crise et nous apprennent beaucoup concernant le travail industriel à domicile dans la ville de Mexico, ce qui se rapproche plus de nos préoccupations actuelles. Cette chercheuse s'est posée de nombreuses questions sur ce type d'emploi dans le district fédéral. Qui contracte? Est-ce le dernier maillon d'une chaîne de sous-traitance? Etc.

À l'époque, il y avait forte expansion de la production manufacturière, la migration vers le D.F. persistait et les multinationales produisaient le tiers du PIB mexicain. L'auteure affirme que la crise de 1982 a eu des effets paradoxaux sur la sous-traitance au Mexique. D'un côté, la sous-traitance a été favorisée par la nécessité nouvelle de produire localement beaucoup d'articles que le peso dévalué empêchait de se procurer via l'importation, cependant l'état de crise entraîna une chute de la demande générale et des contrats de sous-traitance.

Beneria a fait une enquête sur 67 firmes et a tenté de remonter les filières. Elle constate dans un premier lieu que ceci est très difficile car les firmes, dont les multinationales, refusent de divulguer l'information. Pour elle, il y a deux types de sous-traitance, celle de type vertical (c'est-à-dire que les matières premières sont fournies par le contractant) et celle de type horizontal où aucun matériel n'est fourni par la firme contractante. C'est surtout la première forme qui serait présente à Mexico. L'auteure observe que généralement, les commandes sont très précises, qu'il s'agit de travail où l'intensité en main d'œuvre est élevée et que la production est destinée au marché domestique. Le terme de «*maquiladora* domestique» est utilisé localement pour définir ce genre de travail.

74 L. BENERIA, «Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City», dans *The Informal Economy*, édité par A. Portes, John Hopkins University, Maryland, 1989

B. ROBERTS, «Employment Structures, Life Cycle and Life Chances, Formal and Informal Sectors in Guadalajara», dans *The Informal Economy*, John Hopkins Press, Maryland, 1989, pp.41-59

Il y aurait un continuum de firmes qui serait dû à un système de production segmenté où la plus forte discontinuité se trouve à la frontière de la légalité. Le franchissement de cette barrière est donc une source alléchante de profit. Beneria a recensé trois formes d'articulation de la sous-traitance. Dans le premier cas, l'articulation est directe, dans certains cas, il y a un intermédiaire (*jobber*) et, dans la majorité des cas, l'articulation est mixte. Dans ce dernier cas, une même firme fonctionne à la fois de façon légale et illégale. À ce sujet, Lautier y va aussi de sa critique sévère, nous y reviendrons dans la dernière section de ce travail.

Toujours selon Beneria, cinq raisons expliquent la sous-traitance et la hiérarchie des firmes. Premièrement, les salaires de la main d'œuvre sont plus bas dans le cas de la sous-traitance à domicile (parfois seulement 1/3 du salaire minimum). Deuxièmement, cette stratégie permet de réduire les coûts fixes de l'entreprise et ceux qui sont liés aux infrastructures. De plus, cela permet de transférer le risque aux sous-contractants dans le cas d'une production cyclique ou saisonnière. Ensuite, cette stratégie permet aux entreprises d'éviter de grossir et ainsi de ne pas se conformer aux normes de travail et aux obligations fiscales en place. Pour terminer, l'auteure avance que la sous-traitance permet également d'éviter les conflits de travail en isolant chacun des participants et en limitant les opportunités d'association ce qui semble être une affirmation très juste.

Elle constate que la pyramide de la sous-traitance est fortement intégrée, que les sous-contractants sont en situation de forte compétition et que ceci permet aux multinationales d'imposer leurs termes dans l'échange. La frontière entre le légal et l'illégal est source de profits et c'est pour cela que Beneria favorise une définition légaliste de l'informalité.

L'auteure conclut qu'il peut y avoir des aspects positifs comme le développement de la micro-entreprise. Cependant, l'optimisme a ses limites, ce développement est dépendant des grandes firmes, les obstacles à la petite entreprise sont nombreux (accès au capital, à la technologie, etc), et pour créer des conditions de changements, il faut plus que le libre-marché. L'auteure achève en constatant que ce secteur de l'économie est construit sur la vulnérabilité des travailleurs.

Pour ce qui est de Roberts, les conclusions qu'il tire de son étude *Employment Structure, Life Cycles and Life Chances: Formal and Informal Sector in Guadalajara*⁷⁵ sont plus positives. L'auteur argue qu'il y a compatibilité entre les besoins des grandes

75 A. PORTES, *The Informal Economy*, John Hopkins University Press, Maryland, 1989

firmes et des petites firmes. Ces dernières offrant une plus grande flexibilité, ce qui est bénéfique autant aux travailleurs qu'à ces deux types d'entreprise. C'est la présence des petites firmes qui inciterait les grandes entreprises à venir s'installer dans la capitale du Jalisco, ce qui constituerait d'après l'auteur, le moteur de la croissance économique de la ville. Les petites firmes permettent aux grandes de s'ajuster à une demande cyclique via des contrats de sous-traitance en période de forte production. Ces emplois ont les qualités recherchées par certains types de travailleurs, en particulier les femmes qui sont en quête de flexibilité.

Roberts n'est pas dupe, il constate que le dualisme entre les secteurs n'est qu'une tendance, selon lui aussi, la majorité des entreprises, même les grandes ont des arrangements informels. Pour lui, il faut relativiser la distinction entre le formel et l'informel, il est clair que les grandes entreprises dominent l'économie mais le secteur informel vit en symbiose avec ces dernières. Le SI est à l'avantage de la grande et de la petite firme et cette dernière renforce les liens familiaux et de voisinage qui favorisent la survie de la cellule familiale. Il n'y a pas que des avantages, cela occasionne des pressions sur la famille, en particulier pour la femme, qui doit cumuler les fonctions. L'homme, quant à lui, doit se résigner à des conditions de travail pénibles et le voisinage peut devenir source de compétition.

On peut donc constater que pour ce qui est de la sous-traitance, les opinions sont également disparates et de plus amples recherches semblent nécessaires. L'importance accordée à la famille dans les études de Roberts nous servira donc de prélude pour notre prochaine section qui s'intéressera aux approches sociologiques et anthropologiques de l'informalité.

Section 2: Les études avec une approche de type anthropologique ou sociologique

Nous avons pu constater que la littérature privilégiant une analyse économique du secteur économique est abondante. Dans cette section, nous allons tenter d'élargir le débat et relevons quelques études de type anthropologique ou sociologique qui constituent le parent pauvre de la littérature sur l'informalité. Que ce soit l'OIT ou encore la Banque Mondiale, rares sont les stratégies et les recommandations laissant de la place aux trouvailles des chercheurs adoptant ce type d'approche. Pourtant, lorsque Sainz⁷⁶ nous parle des scénarios possibles dans ce qu'il appelle la néo-informalité, il souligne que le scénario préférable serait celui où les petites entreprises du secteur se regrouperaient sur la base de la socio-territorialité et du capital social que le phénomène permet de disposer.

Alors, pourquoi ne pas accorder un peu plus d'espace aux sociologues et anthropologues qui travaillent sur ces concepts depuis des années? Dans son essai sur l'après-développement, Gustavo Esteva⁷⁷ souligne lui aussi l'importance de bien connaître le monde qui nous entoure sur une planète où l'illusion du développement s'est effacée et autour de laquelle se construit des réseaux de solidarité.

Étudiant surtout l'activité informelle en France, Philippe Adair⁷⁸ est souvent cité dans la littérature francophone sur le sujet. C'est bien souvent à de brèves citations de cet auteur que l'on doit la représentation d'un point de vue autre que celui de l'économiste dans la majorité des œuvres de fond sur le secteur informel. Pour lui, la mesure économique ne tient pas compte des composantes essentielles du secteur informel. Le travail au noir, les activités de perruque (défini comme les activités permises par le fait de «tricher» sur son milieu de travail formel), l'auto-production, le travail domestique et l'entraide sont exclus de l'analyse économique.

76 J. SAINZ, *Notes on the Informal Sector and Urban Poverty in Latin America*, Séminaire organisé par la Banque Mondiale, 1998

77 G. ESTEVA et W. SACHS, *Des ruines du développement*, Écosociété, Montréal, 1996

78 P. ADAIR, *L'économie informelle*, Éditions Anthropos, Paris, 1985

1. Le foyer, la famille, la parenté et l'analyse du secteur informel

En 1982, García, Muñoz et de Oliveira ont publié *Hogares y Trabajadores en la ciudad de México*.⁷⁹ Cette étude s'avère riche d'enseignements, bien que peu surprenante, concernant le foyer mexicain. L'objectif principal était d'étudier la participation familiale dans l'activité économique. Le foyer est choisi comme objet d'étude. On tiendra compte de la composition parentale, de la période du cycle vital dans lequel le foyer se trouve, de même que du sexe du chef de famille et de la taille de l'unité. On distingue cinq types de famille, les familles nucléaires ou élargies de cycle jeune et avancé ainsi que les foyers sans composante nucléaire. L'analyse se structure autour du chef de famille qui devient le point de partition de l'étude.

Une mesure intéressante est proposée par ces chercheurs, il s'agit du taux de participation au marché du travail par foyer. Celle-ci permet de bien constater la flexibilité de la cellule qui peut modifier ses comportements afin de répondre aux contraintes que lui fait subir son environnement. On observera un plus haut taux d'activité par foyer en période de crise et celui-ci aura tendance à se résorber lors de période relativement plus prospère.

On s'attarde ensuite en profondeur au rôle de chacun des membres du foyer. Il est assez clair que le type d'occupation de la mère varie en fonction du nombre et de l'âge de ses enfants. Le travail à domicile pourra ainsi satisfaire au besoin de flexibilité de la mère qui doit également consacrer une partie importante de son temps à des tâches domestiques et au soin de ses enfants. De plus, on peut s'apercevoir que l'offre de travail change selon la composition du foyer en fonction de son caractère nucléaire ou élargi. Dans le cas de familles gagnant un revenu un peu plus confortable, l'emploi d'un ou de domestiques permet à la mère de joindre les rangs du marché du travail et cela contribue à faire varier l'offre de travail du foyer, qui devient aussi du même coup, partie prenante de la demande de travail.

Dans le cas du Mexique, l'étude conclut que le foyer nucléaire de grande taille est le plus commun. Il ne faut pas négliger les arrangements non nucléaires qui tendaient, déjà en 1982, à prendre un peu plus d'importance. La composition est segmentée selon les caractéristiques socio-démographiques du chef de famille. Lorsque le chef est un travailleur salarié non manuel, il a souvent une meilleure scolarité, l'unité domestique

⁷⁹ GARCÍA, MUÑOZ et De OLIVEIRA, *Hogares y Trabajadores en la ciudad de México*, Études du Colegio de Mexico, UNAM, 1982

est plus petite, la femme possède, dans de nombreux cas, une qualification lui permettant d'avoir un emploi dans le secteur formel et peut se libérer des tâches domestiques grâce à l'emploi de domestiques. L'homogénéité sociale du foyer est généralement assez élevée.

Pour ce qui est des chefs de famille ayant un emploi salarié manuel, la scolarité a été généralement plus brève, la femme travaille généralement au foyer et il y a très peu de foyers exclusivement adultes. Les enfants sont incités à participer au marché du travail dans une plus forte mesure et à un âge moins avancé. C'est également dans cette catégorie que l'on retrouve le plus de chefs de famille de sexe féminin. On constate aussi que pour cette catégorie, il y a une forte homogénéité sociale et l'on y reconduit souvent les conditions du chef de famille.

Dans le cas des travailleurs indépendants, l'hétérogénéité sociale des foyers est plus grande, la taille des foyers est plus grande, les revenus sont généralement assez bas lorsqu'on considère la participation de tous les membres de la famille aux activités économiques. Le niveau d'éducation est lui aussi relativement faible. Bien que les résultats ne soient pas très surprenants, l'étude permet de démontrer la profondeur des déterminants familiaux sur la participation économique. Il est donc impossible, selon ces auteurs, de concevoir le monde du travail et indirectement l'économie informelle sans considérer l'importance du foyer.

Plus récemment, Bénédicte Bucio,⁸⁰ dans un mémoire présenté à l'Université de Montréal en 1991, s'est intéressée aux liens unissant les relations de parenté et l'économie informelle au Mexique. Elle aussi refuse l'analyse strictement économique du phénomène. Elle cherche à traiter de l'économie informelle de façon positive et non par rapport à la forme sociale dominante. Elle le fait plutôt sur la base de la forme sociale qui la constitue: la parenté. L'explication du phénomène ne réside pas sur l'absence d'entrepreneurship mais sur la logique des rapports sociaux dans lesquels les individus sont engagés. L'auteure cherche aussi à retracer les principales formes de circulation au sein de cette forme sociale. On s'intéresse tout autant aux liens de parenté réels que ceux "fictifs" affectueusement appelé *compadrazgo*. Elle cite les travaux de Lomnitz⁸¹ ainsi que cinq études de cas fait par Lewis⁸² afin d'appuyer son hypothèse. Selon ces résultats, les liens entre les différentes formes d'altération des relations de parenté et d'alliances jouent un rôle d'insertion dominé dans une économie dominante.

80 B. BUCIO, *Parenté et économie informelle au Mexique*, mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1991

81 L.A. LOMNITZ, «Informal Exchange Networks in Formal Systems», *American Anthropologist*, vol. 90, 1988

82 LEWIS, *Five Families-Mexican Case Studies in the Culture of Poverty*, New York, 1962

Dans le cas de la migration par exemple, la parenté est le mode d'insertion privilégié dans l'espace urbain. De la même façon, l'appropriation sociale du salariat se fait par les relations de parenté. Le patronage ou le clientélisme sont des formes d'altérations extrêmes des relations de parenté. Plus souvent, ceci donne lieu à une réciprocité balancée, voire une forme de redistribution qui n'est pas proprement capitaliste.

Toujours selon Bucio, dans le cas mexicain, on peut constater que l'économie formelle est construite sur le clientélisme et le patronage, le fait que ceci donne lieu à des opérations de distribution des surplus dans les réseaux de parenté montre la prépondérance de cette forme sociale qu'est la parenté. L'économie informelle joue un rôle de médiation et tente d'articuler les milieux sociaux différenciés dans l'axe de la domination.

Teillery (1995) réussit à bien résumer le propos de l'approche de type sociologique dans son essai *Sociedad y Economía en la vida cotidiana de México*.⁸³ Pour lui, l'économie informelle est généralement définie en fonction de son statut précaire et de son caractère souvent ambulante. Il est clair que cette classification lui confère une composante de pauvreté, cependant il ne faut pas confondre avec une situation de misère. Nous résumons ici ses conclusions.

Au Mexique, la famille est un pilier qui donne sa puissance et qui permet de définir l'économie informelle. L'auteur utilise des statistiques de l'INEGI pour déduire que 53% de la main d'œuvre du secteur informel est non rémunérée. Cette force de travail est généralement recrutée au sein de la famille. De fait, la majorité des entreprises informelles sont de type familial. La force de travail de la famille est vitale, cette entité est au cœur de la société et de l'économie mexicaine. Suite à la crise qui a sévi dans ce pays, la famille est devenue l'institution sociale permettant d'assurer la protection des travailleurs, tâche pour laquelle les grandes institutions étatiques ont échoué. C'est donc la famille, enracinée dans la société civile, qui a pris la relève. C'est dans la famille que se trouve l'assurance-chômage, l'assurance-médicale, le logement, le crédit. C'est aussi au sein de celle-ci que se trouve l'impulsion à l'activité économique permettant de contrer les effets de la crise. De la famille surgit l'entreprise qui dans le cas qu'on étudie, constitue le commerce informel.

Toujours selon Teillery, l'activité informelle est loin de constituer la misère, les revenus ne sont pas très élevés, mais ils sont tout de même meilleurs que ceux qui sont

83 TEILLERY, *Sociedad y Economía en la vida cotidiana de México*, Instituto Cultural de Aguascalientes, Gobierno del Estado de Aguascalientes, 1995

offerts par les stratégies alternatives en matière d'emploi en milieu salarié. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, les petits patrons informels ne paient des salaires élevés, mais tout de même, distribuent un salaire plus élevé que le salaire minimum en place. Selon les chiffres de l'INEGI, les salaires informels sont en moyenne 21% plus élevé que le salaire minimum. Pour ce qui est des petits patrons, de leur côté, c'est plus de 3,9 fois le salaire minimum qui est encaissé. Les ambulants à leur compte gagnent en moyenne 1,7 fois le salaire minimum. Il semble, selon cet auteur également, que la crise économique depuis 1982 a marqué l'économie informelle. Environ 30% des commerces informels semblent être des produits de la crise. L'économie informelle est donc une réponse de la société civile à la crise économique qui s'est étendue jusqu'en 1989.

C'est ironiquement sur une note économique que se termine donc cette section sur l'approche de type sociologique et anthropologique. Afin de maintenir le cap, rappelons que l'importance de la parenté et dans sa composition plus large, le *compadrazgo*, fait ressortir l'importance des réseaux sociaux dans l'appropriation de l'espace économique formel ou informel. La structure et l'appropriation des secteurs formels et informels sont sujettes aux mécanismes à la base des relations de parenté et laissent entrevoir des tensions multiples lorsque différentes «familles» s'opposent. Ceci constitue une bonne introduction à la prochaine section qui se consacre à la question du politique et du secteur informel.

Section 3 : les approches abordant l'angle politique

1. «Le Politique» à travers les travaux de Lautier

Les idées que propose Lautier dans ses observations du secteur informel contrastent fortement avec les études que nous avons présentées jusqu'ici. Contrairement à De Soto qui part du petit entrepreneur informel pour analyser le secteur informel, Lautier met l'État au centre de son analyse. Nous présentons ici les thèses soutenues par ce dernier dans un ouvrage intitulé *L'État et l'informel* et publié en 1991.⁸⁴

Abondant en partie dans le même sens que Portes, l'auteur cherche à dénoncer ce qu'il considère comme une imposture, soit la division des sociétés du tiers-monde en deux parties (formelles et informelles) alors que l'analyse théorique ne permet pas d'établir l'existence de «secteurs». Pour lui, les études concernant le secteur informel sont emprisonnées dans le champ de l'économie et le secteur informel n'existe qu'à

84 B. LAUTIER, C. MIRAS, A. MORICE, *État et l'informel*, L'Harmattan, 1991

travers ce à quoi il sert. Cette «fonctionnalité» est toujours établie par rapport au secteur formel comme, par exemple, abaisser les salaires, entretenir les chômeurs, etc. L'auteur constate que cela a des conséquences qui mènent à l'impasse analytique. Il y a un renforcement du sectorialisme et l'on en déduit qu'il y a deux secteurs bien distincts, ce qui détourne l'attention du vrai problème, le problème du politique, c'est-à-dire le rapport du citoyen à l'État.

L'auteur recense les principales critiques à l'endroit du PREALC. Il constate que les divers critères relevés pour définir le secteur informel désignent celui-ci seulement en partie et sont parfois contradictoires entre eux. Ils sont souvent avancés à la suite d'observations superficielles et ils ont été produits théoriquement. Comme nous l'avons déjà souligné, c'est la fonction qui certifie l'existence et la cohérence d'une vision duale. Dans aucun cas, on ne peut tirer une définition positive, seuls des critères négatifs ont été avancés, ce qui va dans le même sens que les propos de Martine Guerguil de la CEPAL.⁸⁵ Il termine avec une critique naïve, à première vue, mais riche de sens:

*Le secteur informel n'a ni définition exacte, ni critère pertinent de repérage, ni consistance, ni délimitation, il n'existe donc pas comme objet scientifique sinon comme une marchandise symbolique vendue par les chercheurs.*⁸⁶

Pour ce qui est des tenants du «trop d'État», Lautier y va de critiques tout aussi cinglantes sinon plus. La solution que ces chercheurs ont proposée est plutôt simpliste. Après l'échec de la «formalisation» via la modification du droit, on bascule vers l'autre solution facile, celle de son abolition. La dichotomie de la société n'est plus pathologique, elle est revendiquée. On voit dans le secteur informel une source de revenus et d'emplois et ceci appuie le modèle du discours classique néolibéral dominant où l'État joue un rôle restrictif, refusant d'être un moteur et, finalement, est apolitique avec son modèle sous-jacent: la zone franche. Une zone franche qui n'est plus un modèle d'aménagement des territoires mais un modèle de société à plusieurs vitesses. On adopte le point de vue du petit patron et l'État ne peut ainsi qu'entraver leurs démarches. Le débat sur le secteur informel mène donc aussi, selon cette vision, à l'État. Cependant, la déréglementation constituerait la mauvaise réponse à une bonne question.

85 M. GUERGUIL, «Some Thought on the Definition of the Informal Sector», *Revue CEPAL* no.35, 1988

86 B. LAUTIER, C. MIRAS, A. MORICE, *L'État et l'informel*, L'Harmattan, 1991, p.13

Lautier rejette donc en grande partie les deux optiques centrales dans la littérature sur le secteur informel. Le point de départ de son analyse va comme suit:

Le non-respect de la loi n'est pas une maladie, un défaut ou un retard mais plutôt un système de fonctionnement complexe et cohérent de ces sociétés qui caractérise aussi bien la grande entreprise que la petite entreprise, l'administration et les contrebandiers.⁸⁷

Par conséquent, l'auteur s'attaque surtout à ce qu'on trouve en marge ou en appendices dans les travaux sur le sujet. Il s'interroge sur le fait que les études abondent sur le non-respect des normes par la petite entreprise mais que, concernant la grande entreprise, il y en a très peu. On délibère *ad vitam eternam* sur l'évasion fiscale des petites entreprises, mais on passe très rapidement sur l'existence de systèmes de fausses facturations dans tous les secteurs d'activité. Pour Lautier, ces marges apparaissent comme prépondérantes et l'on ne peut considérer que les relations informelles n'existent que dans les petits métiers. Nous ouvrons donc ici une parenthèse à ce sujet qui mérite d'être élaboré.

Informalité et la moyenne et la grande entreprise

À la suite de notre revue de la littérature sur le secteur informel, nous pouvons constater que l'informalité est habituellement associée à de petites entreprises. Certes, quelques auteurs osent mentionner que ce phénomène n'est pas propre à ces dernières, il reste néanmoins, comme nous le rappelle Lautier, que les arrangements informels caractérisant l'ensemble des entreprises des pays du tiers-monde et du Mexique en particulier, sont généralement exclus du champ d'analyse qu'utilise le chercheur qui s'attaque à l'informalité. Par nécessité empirique, les chercheurs doivent choisir un seul critère qui leur servira de base d'analyse afin d'inclure ou non une activité dans leur conception de l'informalité. La loi est souvent un critère de choix dans la décision d'adopter ce critère. Le problème, c'est qu'on adopte des méthodes simplistes comme, par exemple, la vérification de l'enregistrement auprès des autorités fiscales, de la protection sociale, etc.

87 B. LAUTIER, C. MIRAS et A. MORICE. *L'État et l'informel*, L'Harmattan, 1991, p. 6

Pour Lautier, il faut aller plus loin et vérifier l'application effective des lois, ce qui constitue une tâche beaucoup plus complexe. De ce point de vue, on peut compter quatre arrangements possibles: les entreprises complètement légales qui sont très rares sinon absentes, les entreprises non-déclarées et complètement illégales (qui sont très rares également), les entreprises déclarées mais avec certains arrangements informels (c'est la portion la plus nombreuse) ainsi que les entreprises non déclarées mais légales qui sont également assez nombreuses. Nous constatons donc, selon cette démarche, que le formel et l'informel se recoupent et, surtout, que **l'intersection entre les deux est majoritaire et prépondérante.**

La croyance générale en ce qui concerne les PED, c'est que les entreprises ont systématiquement l'opportunité de ne pas respecter la législation sociale. Lautier met en doute cette affirmation et s'explique en affirmant que la non-déclaration n'est pas systématique. Par exemple, un bon nombre d'employeurs valorisent les promotions internes et les filières ascensionnelles. Dans certains cas, les qualifications nécessaires au travail sont perçues comme rares et cela incite l'employeur à bonifier les contrats de travail qu'il peut offrir. Ceci permet à l'employeur ou encore à l'État-employeur de mettre en œuvre les codes de bases d'un compromis de type corporatif-populiste. On le retrouve, par exemple, dans l'industrie de l'automobile où le secteur codifié et formel est en décroissance dans le centre du Mexique alors que les *maquiladoras* du nord du pays peuvent compter sur ce compromis et ainsi construire leur industrie à l'aide de ce dernier dans des conditions où les arrangements de type informels dominent.

Il y a donc un lien étroit entre l'informalisation et la déréglementation recherchée par la grande entreprise et le capital. On fait la promotion du rôle social de création d'emplois par les entreprises, on renforce le clientélisme, et à terme, on légitime la sous-traitance. Il y a pression vers la flexibilisation du marché du travail et ceci parfois en collusion avec les syndicats, ce qui renforce l'alliance corporativo-populiste. L'excès de lois ne fait pas basculer les entreprises vers l'informalité mais fait en sorte que les entreprises restent légales mais elles informalisent de plus en plus leurs activités.

Pour Lautier, les conséquences de l'acceptation par l'État de ce compromis sont désastreuses. Ceci mène à la crise financière des régimes de protection sociale associés à l'État Providence. Par conséquent, le compromis s'effrite et il y a déstabilisation des schémas de mobilité des travailleurs entre les différents types d'entreprise. Il dénote également que le secteur informel a atteint un plafond dans sa capacité de créer des emplois et qu'une nouvelle alliance se construit entre le patronat exportateur et une partie de ses employés qui sont les seuls à profiter de la nouvelle manne due à la

nouvelle stratégie de développement favorisant les exportations. Idéologiquement, les bas salariés du secteur formel rejoignent donc les rangs des informels.

Informalité, relation salariale et citoyenneté

En ce qui concerne les salaires et les caractéristiques de la protection sociale dans l'économie informelle, Lautier croit que l'on peut comprendre ces mécanismes du marché du travail seulement parce que l'informel est présent là où l'activité économique et légale est supposée transparente, soit l'État. Il y a privatisation des relations politiques et de l'appareil administratif, ce qui amplifie le clientélisme et le paternalisme. Nous voyons donc qu'il y a une différence fondamentale entre l'absence du droit et la non-application de ce dernier. C'est-là la faiblesse de l'argumentation de De Soto, selon l'auteur, puisque ce dernier fait l'impasse sur ce phénomène.

L'auteur rejette le point de vue normatif et constate que l'informalité n'est pas le signe d'une absence d'État mais plutôt une partie constitutive de ce dernier. Il ne faut pas se demander pourquoi l'État ne peut appliquer sa loi mais plutôt se poser la question suivante: pourquoi l'État met-il en place une réglementation qui ne sera pas appliquée? Lautier croit que les réponses se trouvent dans les conditions de mise en œuvre de ces lois et du caractère nécessaire de leur non-respect au cours de l'histoire. Il s'agit du problème du rapport du citoyen à l'État qui mêle autorité et connivence, répression et tolérance, formalisme des codes et laxisme de leur application.

La notion de la normation⁸⁸ étatique des relations de travail est très chère à ce chercheur. Il faut, selon lui, s'avancer sur ce terrain pour répondre aux thèses des grands organismes internationaux (FMI, Banque Mondiale) qui se présentent comme une nouvelle articulation du social et de l'économique fondée sur un soubassement juridique minimal. Il faut se demander pourquoi certaines règles sont respectées alors que d'autres ne le sont pas. La normation étatique des relations de travail est au centre de l'articulation entre l'économique, le juridique et le social et doit donc être au cœur de l'analyse. Le problème théorique est le suivant: quel est le sens et la nature de la normation étatique du travail salarié?

⁸⁸ On pourrait utiliser le terme normativité, mais l'auteur préfère conserver ce terme qui est plus fidèle à la signification d'origine qui a été élaborée par la littérature anglo-saxonne.

Dans un système capitaliste, l'intervention de l'État débute sur le salariat. Lors de l'expérience européenne, on a, dans le passé, favorisé une intervention *a priori* sur le secteur non salarié afin de permettre son intégration dans le salariat. Les conventions collectives, les conventions d'entreprises et l'acceptation sociale sont venues appuyer la norme étatique

La problématique latino-américaine réside dans le fait que la perspective d'insertion massive dans le salariat est absente, l'État est incapable d'en arriver à une intégration viagère de ses citoyens dans le salariat. Dans un modèle de pleine citoyenneté et d'État Providence, l'État s'occupe de boucler la boucle du système triangulaire entre le citoyen, l'entreprise privée et lui-même. Ainsi, l'État s'occupe de la protection du citoyen à long terme via des régimes de protection sociale en échange du respect de devoirs (paiement de taxes et impôts) par l'entreprise et le citoyen. Dans le cas mexicain, l'État ne peut assumer cette tâche, le lien de confiance est brisé puisque l'État n'assume pas une partie de ses devoirs (c'est-à-dire la protection du travailleur à long terme). Le modèle de citoyenneté salariale est donc un échec en Amérique Latine. En fait c'est plutôt, le modèle de citoyenneté non salariale qui déteint sur les salariés et engendre une nouvelle forme hybride de citoyenneté

Comme le souligne Lautier, la citoyenneté est un fait social et la pleine citoyenneté suppose la reconnaissance civile, sociale et politique du citoyen. Il semble clair qu'en Amérique latine, l'ensemble des citoyens ne sera pas intégré à court terme aux trois niveaux de citoyenneté, la proportion des salariés étant trop faible pour jouer le rôle de moteur. Devant cette conjoncture, Lautier prévoit deux scénarios possibles.

Dans la première perspective, la tendance à l'éclatement des conditions professionnelles se poursuit. Seulement certaines professions, dans certains secteurs, conservent les attributs de la formalité et sont considérées comme privilégiées, Le droit social n'a plus aucune légitimité universelle et n'est qu'un argument corporatiste. Dans les microentreprises, le droit social n'est qu'un simple argument dans la négociation avec les salariés. L'État ne dit plus le droit, mais se contente de gérer une combinaison de règles sociales dont le droit n'est qu'une partie. On a les salariés protégés d'un côté, les informels, les indépendants et les petits patrons, restent quant à eux, en marge. Chacune de ces catégories a des droits et devoirs spécifiques envers l'État. Les arguments appuyant une ré-homogénéisation allant à l'encontre de ce scénario sont les suivants: premièrement, les individus parcourent plusieurs statuts au cours de leur carrière professionnelle, les unités de reproduction (familles) mélangent des individus de différents statuts, enfin, une grande partie des droits sociaux n'est plus directement liée au travail. Ces derniers apparaissent à Lautier comme étant précaires et la tendance

à l'éclatement pourrait très bien se poursuivre si la mobilité intersectorielle tend à se réduire comme l'a constaté l'auteur lors de ses recherches au Mexique. La clé de la réalisation de ce scénario réside aux niveaux politique et syndical; il s'agit du maintien et du renforcement du corporatisme et des systèmes d'alliances politiques. Dans le cas du Mexique, l'auteur souligne que ce scénario a d'autant plus de chance de se réaliser que le pays est marqué par une hétérogénéité interrégionale très forte, ce qui favorise l'hypothèse de l'éclatement.

Selon le deuxième scénario, il y aurait une nouvelle forme dominante et relativement homogène de la citoyenneté. Les droits sociaux sont directement liés aux droits politiques et à l'expression du statut social dans un champ autre que celui du travail salarié. Si comme le promeut la Banque Mondiale, toute forme d'activité productive est légitime et doit l'être pour l'État. Encore faut-il pouvoir repérer les producteurs pour leurs donner des droits. Dans ce cas, seuls ceux qui ont un statut social défini par la propriété d'une entreprise, celle d'un logement ou encore par une position salariée statutaire seront définis comme citoyens. Les autres, autrefois appelés «marginiaux», ne sont pas intégrables dans ce schéma. On construit la citoyenneté sociale en utilisant la citoyenneté civile. Ce n'est plus la citoyenneté mais le mode de reconnaissance des droits qui sert à la définir qui est à géométrie variable. Par exemple, une association de commerçants ambulants sera dans la rue alors qu'une autre sera pourchassée dépendamment de leur reconnaissance respective par les autorités en place. Ce scénario est pragmatique parce qu'il rompt avec le modèle européen générateur d'informalité.

*Il pourrait renouer les rapports de droits et de devoirs entre le citoyen et l'État et promouvoir un nouveau type de citoyenneté. Cependant, sous ses allures d'efficacité, germent les racines du pire des totalitarismes. Il peut légitimer toutes les faveurs et clientèles, voire la plus implacable des terreurs.*⁸⁹

Cette revue des études de Lautier a l'énorme qualité de mettre la question du politique au centre des recherches sur le phénomène de l'informalité. Une mise au point cruciale qui évite au chercheur de s'éparpiller dans de multiples directions et, surtout, l'empêche d'adopter une vision étroite de l'informalité qui se résume trop souvent à la partie visible du phénomène, celle que l'on voit dans la rue à travers le petit commerce.

89 B. LAUTIER, C. MIRAS, A. MORICE, *L'État et l'Informel*, L'Harmattan, 1991, p. 73

2. «La politique» à travers les études de John C. Cross⁹⁰

Les études effectuées par Cross apparaissent particulièrement éclairantes au sujet du commerce ambulante dans les rues de Mexico et fournissent un aperçu historique de l'évolution des réponses de l'administration face au phénomène de l'informalité. Dans un premier temps, nous présenterons ici, le parallèle historique que fait Cross entre la stratégie mise en place par les autorités après les élections de 1991 amenant Carlos Salinas de Gortari au pouvoir et ce qui a été fait lors du règne de Uruchurtu à la mairie de Mexico entre 1952 et 1966.

Avant la seconde guerre mondiale, le commerce ambulante dans les rues de Mexico était sur le déclin. Il semble que le rationnement et le contrôle des prix instaurés aient donné un nouvel élan au secteur informel urbain de Mexico. C'est en 1951 qu'un premier projet de loi est créé concernant cette sphère d'activités. Aujourd'hui, les pourfendeurs du commerce informel la brandissent haut et fort lorsqu'il est question d'argumenter sur leur position. Cependant, comme le souligne Cross, nous nous devons de constater que cette loi était relativement libérale. Seuls les environs du *Zocalo* et les emplacements situés à moins de 3 mètres d'un coin de rue sont bannis. La notion vague d'obstruction de la circulation est également présente, mais elle est faiblement élaborée. Il est intéressant de s'apercevoir qu'à l'époque, ce n'était pas la concurrence déloyale ou encore l'évasion fiscale de ce secteur qui était pourfendu, on arguait plutôt que ce secteur, via l'intermédiation⁹¹ accrue qu'il occasionnait, était une source d'inflation. Cette notion douteuse est aujourd'hui absente du débat sur le secteur informel.

Avec une main de fer, Uruchurtu, lors de son arrivée à la mairie du district fédéral, a vite oublié ce projet de loi et lancé un vaste programme de construction de marchés avec comme objectif de «nettoyer» les rues et de formaliser le commerce ambulante. Dès le premier mois de son entrée en scène, il a délocalisé plus de 2100 vendeurs du centre historique de la ville. La résistance s'est organisée et, manifestations après manifestations, Uruchurtu, malgré l'appui qu'il détenait à l'époque des classes moyenne et élevée, a dû négocier avec les commerçants. Le vaste projet de construction de marché afin de relocaliser les vendeurs n'avançant pas assez rapidement, Uruchurtu a

90 J. CROSS, «Taking Street Vendors off the Streets: Historical Parallels in Mexico City, Formalizing the Informal Economy, et Cooptation, Competition and Resistance: The State and Street Vending in Mexico City», *Latin American Perspectives*, 1995

91 Traduction libre du terme anglais: Intermédiation

instauré une disposition qui aura pour effet de politiser les commerçants informels et qui marquera l'évolution des relations entre le secteur informel et l'État au Mexique. En effet, ce dernier a émis une disposition obligeant les commerçants à s'organiser en associations d'au moins 100 personnes afin d'obtenir la tolérance des autorités qui acceptaient leurs présences sur certaines artères pendant qu'ils attendaient leurs places dans les nouveaux marchés érigés par l'État.

Il s'agit ici de la carotte que la mairie offrait aux commerçants informels. Plus de 55 000 vendeurs ont ainsi été déplacés durant le passage de Uruchurtu au pouvoir. Selon les observations de l'auteur, les marchés, à eux seuls, non pas été suffisants pour appâter les commerçants, des sommes d'argent étant également souvent versées en échange de l'acceptation de se relocaliser. On a été jusqu'à fournir, l'électricité, l'entretien et plusieurs services nécessaires au fonctionnement des marchés afin de satisfaire leurs demandes. Uruchurtu a vite compris que les commerçants informels pouvaient devenir de puissants alliés politiques, mais la tolérance et les faveurs avaient un prix: les associations étaient obligatoirement membres du PRI, le parti au pouvoir, et devaient à l'occasion servir les besoins du parti lors de ralliements politiques, l'absence d'un des membres pouvant se solder par une interdiction de commercer. Les sommes investies dans la construction de marchés et, indirectement, pour soutenir le commerce informel, étaient énormes et dépassaient la moitié du budget municipal en 1957.⁹² L'auteur constate que sur les 174 marchés construits par la ville, un très grand nombre ont été ouverts dans les deux dernières années de chaque cycle présidentiel, ce qui confirme la logique politique dans laquelle la construction de marché s'insère.

Le bilan jusqu'ici semble généralement favorable aux informels. Ce jugement s'établit sans compter sur ce qui se passait en parallèle. Dans la rue, la main de fer de Uruchurtu était sans complexe, une répression intense s'est exercée sur les commerçants qui persistaient à vendre dans la rue. Des femmes indigènes qui tentaient de survivre en vendant des légumes dans la rue, étaient sauvagement arrêtées et envoyées en prison, tandis qu'on envoyait leurs enfants dans des orphelinats. Les souvenirs de cette époque sont horribles pour de nombreuses personnes. Ajustant leurs agissements et constatant que ces vendeurs revenaient toujours s'installer (faute de choix), les autorités se sont mises à littéralement voler la marchandise des commerçants tout en laissant les individus se sauver, ce qui s'avérait plus rentable. Ce genre d'opération existe encore, selon nos propres observations, dans les rues de la capitale mexicaine.

92 «Texto del reporte Presidencial», *Excelsior*, 9 février 1958

Sans entrer dans le détail des luttes internes au sein du PRI et des visées politiques personnelles de Uruchurtu, quelques arguments ont été présentés par Cross afin d'expliquer la fin du vaste programme de construction de marché qui coïncide avec le départ de Uruchurtu. Premièrement, les coûts énormes qui ont été engendrés par le programme et que nous avons mentionnés, ont fini par s'avérer trop élevés. Au début, le retour sur l'investissement en termes de gains politiques pouvait justifier de telles dépenses, mais les bénéfices ont fini par s'estomper avec le temps. Beaucoup de marchands étaient déjà installés ou de retour dans la rue. Les emplacements dont ils disposaient n'étant pas satisfaisants, beaucoup ont préféré désertir et retourner dans la rue. Les premiers n'avaient plus besoin des faveurs du maire puisqu'ils avaient déjà obtenu ce qu'ils voulaient et le deuxième groupe était pourchassé par les autorités. Ce mouvement a créé une intense spéculation, et cela a permis d'en arriver à ce que l'on retrouve aujourd'hui, c'est-à-dire des réseaux mafieux forts qui contrôlent de vastes zones marchandes. Il y aurait 7 «familles» qui contrôleraient aujourd'hui le marché de Tepito, l'un des plus grands au monde.⁹³ Il faut retenir deux effets principaux du passage de Uruchurtu au pouvoir. Premièrement, sa décision d'obliger les commerçants à s'organiser en association fidèle au PRI et le modèle sous-jacent; une offre de services politiques en échange de la tolérance des autorités, il s'agit de l'institutionnalisation du clientélisme.

Il est très intéressant d'avoir cette perspective historique quand vient le temps d'observer ce qui s'est passé au début des années 90 lorsque le gouvernement de Salinas de Gortari a relancé le programme de construction de marchés. Ce qui est présenté comme nouveau est en fait bien semblable à ce qui a déjà été. Les raisons qui conduisent à formuler une nouvelle tentative afin de «formaliser» le commerce ambulante sont cependant différentes. On en veut désormais à la concurrence déloyale, à l'évasion fiscale, à la contrebande et aux dangers pour la santé publique associés au commerce ambulante. Le projet a encore été exécuté contre la volonté des informels. De plus, le contexte électoral est encore une fois fortement lié à l'implantation du programme et à la construction des marchés. Cette fois, la tâche est d'autant plus difficile que les dirigeants des différentes associations sont aujourd'hui relativement puissants, certains sont même des candidats du PRI aux élections municipales, ce qui complique les négociations et rend difficile la délocalisation des informels. Désormais, on évite les surcoûts car les associations doivent s'occuper de l'entretien et du fonctionnement de ses marchés. Les *leaders* d'association sont, selon Cross, les grands gagnants de cette seconde vague de construction, leur pouvoir est renforcé puisqu'ils deviennent les seuls

93 J. CROSS, «Taking Street Vendor Off the Streets», *Latin American Perspectives*, 1995, p.9

à pouvoir négocier directement avec l'État. Des extorsions de fonds ont été constatées en de nombreuses reprises, des commerçants devant avoir recours à des pots-de-vin afin de s'assurer une place dans les nouveaux marchés.

Dans le cas du marché de *la Merced*, qui était un des projets les plus ambitieux, l'échec est frappant, seulement 20% des locaux sont occupés, ce qui risque d'entraîner encore une fois une spéculation car il s'agit d'espaces commerciaux en plein cœur de Mexico et qui risquent à long terme d'avoir une énorme valeur marchande. Serait-on en train d'assister à la naissance d'un autre Tepito, où ceux qui sauront profiter de la détresse des informels pourront racheter leurs locaux à bas prix et éventuellement empocher de riches profits si le marché se développe à long terme. Cross croit que ceux qui rachètent les locaux les gardent délibérément vides afin de maintenir le marché artificiellement bas, pour ainsi pouvoir racheter les espaces peu à peu. On constate donc que le relatif succès de ce nouveau plan de formalisation est principalement attribuable à l'achat des dirigeants d'associations. On remet encore une fois à plus tard le vrai problème. Le programme sera en perte de vitesse après 1994, le gouvernement ayant d'autres préoccupations, entre autres l'implantation de l'ALENA.

En 1993, 200 000 vendeurs ambulants⁹⁴ travaillaient toujours dans les rues de Mexico. L'État tente donc sans succès de réduire la croissance de ce secteur. Pour Cross, les vendeurs ambulants réussissent à tourner à leur avantage le contrôle par cooptation que tente d'imposer les autorités. La cooptation se fait via les associations politisées et associées au PRI. Presque tous les ambulants sont intégrés dans une association, par conséquent le contrôle devrait être relativement facile. Ce n'est pas le cas. On pourrait croire comme Eckstein⁹⁵ qu'en fournissant les ressources aux organisations populaires, on s'assure du contrôle puisqu'on peut couper les vivres à ceux qui dérangent. Selon Cross, cette façon d'aborder la problématique occulte les rivalités internes au sein du PRI. De plus, la forte compétition entre les organisations sur le contrôle de certains territoires oblige les meneurs d'association à donner des résultats. Les ambulants peuvent «voter avec leurs pieds» et déménager si un *leader* n'apporte pas les résultats escomptés. En ce sens, les «chefs» doivent augmenter le nombre de ses membres et la qualité de leurs territoires, ce qui va à l'encontre d'une stratégie cherchant à réduire le commerce informel dans la rue. Nous savons également que la résistance est toujours plus efficace lorsqu'elle est divisée, ce qui semble se

94 J. CROSS, «Co-optation, Competition and Resistance», *Latin American Perspectives*, 1995

95 ECKSTEIN, *The Poverty of Revolution: The State and the Urban Poor in Mexico*, Princeton University Press, 1977

confirmer lorsque l'on observe la thématique du commerce ambulancier dans le district fédéral.

Bref, la cooptation est une arme à double tranchant, on structure le secteur via les organisations populaires, on politise les vendeurs informels au niveau local en mettant de l'emphase sur le leader et la compétition interne permet de résister aux politiques de l'État. Il y a résistance dans la cooptation et il devient très difficile pour l'État de contrôler le commerce ambulancier. Les travaux de Cross permettent de se rendre compte à quel point le commerce ambulancier et l'autorité étatique sont liés. Comme le mentionne Lautier, l'informalité se trouve là où elle est supposée absente, c'est-à-dire à même la structure de l'État. Il est donc essentiel de dépasser une vision purement économique de l'analyse du secteur informel, l'analyse politique est au cœur du phénomène de l'informalité.

Conclusion

Dans la première section de ce travail, nous avons tenté de faire le point sur le concept flou de secteur informel. Presque trente ans de recherches sur le sujet n'ont pas suffi pour en arriver à une définition claire et acceptée par tous. Cela illustre bien, le malaise théorique auquel les chercheurs sont confrontés. Lorsqu'on s'attarde au secteur informel mexicain, on constate que la confusion règne. Au niveau des études sur la mesure du secteur informel par exemple, nous constatons que ce ne sont pas les tentatives pour «saisir» l'ampleur du phénomène qui manquent. Cependant, encore aujourd'hui, il serait audacieux de prétendre être en mesure de fournir des données justes et acceptables par tous à ce sujet. La compréhension du marché du travail informel est également très incomplète. Dans ce cas par contre, on semble se diriger vers l'élaboration d'un cadre théorique d'analyse de plus en plus cohérent, et cela grâce au *leadership* du PREALC.

Concernant l'approche mise de l'avant par De Soto en 1986, force est de constater, presque 15 ans plus tard, qu'elle s'avère très limitée et que la révolution silencieuse annoncée semble au point mort. Certes, le fait de placer la loi au centre de la problématique de l'informalité est une bonne idée en soi, mais la solution proposée par De Soto (déréglementation, informalisation du formel, l'ajustement des codes sur les normes extralégales) est simpliste et fortement contestée. Malgré tout, ses idées ont fait du chemin et se retrouvent désormais bien ancrées dans la conception adoptée par les grandes organisations internationales à propos du secteur informel. Il s'agit d'un

argument que l'on retrouve désormais dans la boîte à outil des néolibéraux en quête de déréglementation à vitesse grand V et tous azimuts.

Nous ne pensons pas que le laissez-faire est une solution souhaitable face à l'émergence de la société informelle. L'État a, selon nous, le devoir et la capacité de guider et d'améliorer le sort de millions de personnes qui vivent en marge de l'économie formelle et doivent adopter des stratégies de survie, et ceci, quotidiennement. Nous reconnaissons le caractère hétérogène du secteur informel qui exige une multitude de réponses différentes allant du soutien des plus démunis à la lutte contre l'évasion fiscale et contre le non-respect de la juridiction concernant le travail dans les grandes entreprises. Le laissez-faire est une réponse naïve à une question complexe.

En terminant, nous allons revenir sur les concepts nous semblant les plus prometteurs et qui ont été développés dans la littérature sur le sujet. C'est sur ces bases qu'il faut, selon nous, poursuivre les études sur l'informalité qui tendent trop souvent à s'éparpiller dans de multiples directions et à être emprisonnées dans le champ de l'économie. Il faut dépasser le débat sur le dualisme qui s'étire beaucoup mais qui s'enlise dans le surplace.

La notion de socio-territorialité dont nous parle Sainz, et qui se retrouve également dans l'analyse que fait Tellery du secteur informel mexicain, nous semble primordiale pour la compréhension des mécanismes à l'œuvre au sein du secteur informel de l'économie. La solidarité et l'émergence de réseaux sociaux au sein de ce secteur nous apparaissent comme les grandes forces et les avantages principaux du secteur informel face à la tyrannie des marchés et de l'économie capitaliste brutale et incapable de remplir ses promesses de richesses et de conditions de vie décente, et ceci même pour les travailleurs intégrés dans le secteur formel de l'économie. Le champ de l'économie sociale aurait sans doute sa place dans l'analyse que l'on fait d'un phénomène qui, comme l'ont souligné plusieurs auteurs, ne fonctionne pas complètement selon l'ABC d'un mode de production purement capitalistique.

L'analyse que fait Lautier de l'impossibilité de l'intégration massive dans le salariat en Amérique Latine et des conséquences de ce phénomène sur les conditions de la citoyenneté nous semble fascinante. La relation de causalité entre l'échec de l'intégration massive dans le salariat et l'échec de l'État Providence ou des programmes de protections sociales et d'assurance-collective paraît bien fondée, mais c'est surtout le lien qu'il fait entre l'économie informelle (qui est elle-même la manifestation de l'échec de l'État dans son intervention sur le salariat) et l'instauration d'une citoyenneté à géométrie variable qui doit être observé de près. Comment peut-on construire la pleine citoyenneté

et rétablir la relation de droits et devoirs entre l'État et le citoyen dans un tel contexte? Il s'agit d'une question à laquelle on se devra de chercher des réponses.

La relation «d'amour-haine» entre l'État et le secteur informel et la coopération conflictuelle entre ses deux acteurs se doit également d'être étayée et approfondie. Comme nous l'avons vu à travers les travaux de Cross, il est clair que l'attitude des autorités en place et la stratégie de contrôle via la cooptation a ses limites devant la résistance des informels. Ces travaux s'attaquent donc à la notion de «gouvernance» très à la mode au sein des grandes institutions internationales, et pourraient, s'ils sont poursuivis, nous amener à des pistes de solutions quant au rôle que l'État doit prendre vis-à-vis de ce phénomène afin d'en tirer le maximum de retombées économiques et sociales positives et, d'autre part, enrayer les effets pervers d'une économie de survie. Malgré la quantité de travaux sur l'économie informelle, peu d'avancées ont été accomplies à ce sujet. Il est évident que la faiblesse de ce cadre théorique dépeint sur le caractère brouillon et sans continuité de l'intervention des autorités en place sur le secteur informel. Des progrès à ce niveau sont urgents.

Nous sommes également d'accord avec la proposition de Lautier selon laquelle l'informalité doit être étudiée à partir de ce qui est souvent laissé en marge par la littérature sur le sujet. Les relations entre la grande entreprise et le secteur informel telle qu'on le définit le plus souvent (i.e. en incorporant seulement les entreprises de petites tailles) peuvent permettre d'en apprendre beaucoup sur les mécanismes en place. Il nous apparaît aussi, tout comme le mentionne cet auteur, que l'intersection entre la formalité et l'informalité est prépondérante et que par conséquent, il est dangereux de se limiter simplement aux petits métiers et à la petite entreprise lorsqu'on s'intéresse à cette thématique.

Devant ce phénomène, il s'avèrerait très intéressant de pouvoir compter sur des recherches permettant de faire le lien entre ce qui se passe dans le secteur informel et la restructuration de l'industrie mexicaine vers une stratégie tournée vers l'exportation dans le contexte de l'intégration continentale mis en place depuis l'instauration de l'ALENA et dans le contexte plus général de mondialisation à l'échelle planétaire. Le changement dans les façons de faire qu'impose ce processus sur les grandes entreprises, les gouvernements et la société en général a-t-il des conséquences sur le développement et l'organisation du secteur informel? Plus de détails à ce sujet permettraient sans doute de pouvoir mieux comprendre et gérer les tendances à l'intérieur du secteur informel.

De manière plus pragmatique, il sera intéressant de poursuivre les recherches dans le style de Cross, concernant l'évolution de la réponse des autorités mexicaines devant le phénomène de l'informalité. Avec l'entrée en scène de Vicente Fox et de son parti, le PAN, en décembre 2000, après presque un siècle de règne du parti de la révolution institutionnalisée, il deviendra intéressant de suivre ce qui se tramera dans les rues de la capitale. Comme nous l'avons vu, les associations de petits commerçants étaient un des bastions forts du PRI, par conséquent, le choc dû au changement de régime pourrait être majeur. Y aura-t-il de véritables bouleversements? Quelle sera l'attitude du nouveau gouvernement envers le secteur informel? Les informels seront-ils en mesure d'utiliser leur incroyable capacité d'innovation et d'adaptation afin de répondre aux nouvelles exigences de la coopération conflictuelle avec le gouvernement que proposera M. Fox? La suite des événements apportera sûrement des pistes de réponses.

lexique sur la littérature du secteur informel

Activités illégales

Le secteur informel est souvent défini comme ne s'acquittant pas des lois formelles en particulier au niveau des lois du travail et des standards de production. Au cours des années 80, cette approche a eu beaucoup de visibilité à travers le travail de De Soto publié dans son livre *L'autre Sentier*. On établit normalement une distinction en fonction de la légalité du bien produit ce qui exclut du champ de l'informel des activités telles la contrebande, la prostitution et le trafic de drogue. Ces dernières étant associées à l'économie illégale.

Armée de réserve

Dans les travaux théoriques, le secteur informel est souvent perçu comme fournissant une armée de réserve aux firmes capitalistes afin de subvenir à leur nécessaire expansion. Certains perçoivent ce phénomène comme étant le résultat de la pénétration des firmes capitalistes sur le marché local, d'autres suggèrent plutôt qu'il s'agit d'une réponse d'un grand nombre de personnes dépendant de l'emploi salarié mais traditionnellement exclus du travail salarié comme les femmes. Ce phénomène permet dans tous les cas d'abaisser les salaires dans le secteur formel de l'économie, ou, à tout de moins, de les garder passablement bas. Les entreprises peuvent également profiter de cette réserve pour augmenter l'emploi temporaire facilement débauché en période de stagnation. Pour P. Grégory, consultant à la Banque Mondiale et auteur d'un livre sur le sujet, cette perception des choses est erronée dans le cas du Mexique.

Auto-emploi (travail autonome)

Dans un grand nombre de cas, l'entreprise informelle est constituée d'une seule personne engagée dans des activités génératrices de revenus comme le petit commerce, l'artisanat ou tout autre travail technique spécifique. La littérature passe en revue les contraintes pour le travailleur autonome ainsi que son potentiel pour vaincre les problèmes relatifs au sous-emploi et au chômage.

*Changement**technologique*

Selon la littérature économique conventionnelle, l'habileté à développer et à utiliser des technologies nouvelles est un facteur clé déterminant la capacité d'accroissement de la production pour la petite entreprise pour ainsi prendre de l'ampleur sur les marchés compétitifs. Pour ce qui est du secteur informel, dans la majorité des cas, peu de ressources sont mobilisées dans la recherche et le développement, conséquemment, l'innovation technologique reste l'exception et non la règle. Certaines études relèvent des conditions structurelles qui maintiennent la stagnation technologique et rendent impossible leur expansion.

Chômage et situation de sous-emploi

Les analyses du secteur informel mettent souvent l'emphase sur le phénomène de sous-emploi et de chômage en zone urbaine et les politiques des différents gouvernements des pays du Tiers-monde sont vues comme un moyen d'empêcher cette situation chronique. Plus récemment, la croissance de l'instabilité du travail a été démontrée dans les pays industrialisés, et ceci s'explique par un marché mondial plus compétitif. La croissance du secteur informel serait une conséquence de cette tendance.

*Contrainte**d'accumulation*

Les entreprises du secteur informel sont souvent caractérisées comme étant incapables de se transformer en firmes capitalistes ayant du succès. Un facteur clé dans la transformation étant la contrainte spécifique d'accumulation, le manque d'accès au crédit et à une main d'œuvre qualifiée structure un perpétuel statut en périphérie du développement capitaliste des économies. Certains ont qualifié la proposition de Sethuraman présentant le secteur informel comme une forme de production maximisant non pas le profit mais plutôt d'autres arrangements tel l'emploi, comme l'avancée théorique la plus importante dans le domaine.

Crédit

L'accès au crédit est souvent mentionné comme un des principaux problèmes se posant à l'entrepreneur informel. Ce type d'étude analyse généralement les politiques étatiques influençant les institutions de crédits et évalue généralement les formes d'intervention possibles via des projets d'assistance. La littérature récente abonde d'études de cas sur des efforts autochtones d'organisation des entrepreneurs informels par des coopératives, celles-ci sont basées sur la création de la demande, l'accès au système de crédit formel et des projets viables d'institutions de crédit appuyant le *self-help*.

Critique du dualisme

Au début des années 80, le concept d'un secteur informel comme partie distincte de l'économie est de plus en plus contesté. On lui reproche d'être arbitraire et vide de tout sens théorique. Ce défi théorique a permis l'éclosion de la littérature sur les liens contradictoires (concurrence et complémentarité) entre les secteurs formel et informel de l'économie. Selon plusieurs auteurs, l'absence d'une connaissance juste des mécanismes liant un secteur à l'autre pousse à des décisions erronées de la part des autorités politiques puisqu'on ne peut prédire l'effet des programmes et des mesures mises en place par ces dernières.

Débat sur le continuum d'activités

Au milieu des années 80, la critique concernant l'arbitrage des frontières entre les secteurs formel et informel a pris de l'ampleur et a amené un cadre d'analyse alternatif plaçant le travail informel dans une suite linéaire d'activités allant du salarié formel avec sécurité à long terme jusqu'à l'échange informel caractérisé par diverses formes de production de biens et services avec des perspectives limitées de revenus et un statut précaire. Ce débat a permis de mettre de l'emphase sur le caractère hétérogène du travail informel et sur le processus complexe de ses activités.

Définition

Une des préoccupations dominantes de la littérature sur le secteur informel dans les années 70 et 80 fut d'établir une définition générale. Les premières études avaient tendance à construire une définition axée sur les caractéristiques spécifiques des travailleurs ou entreprises informels et cette littérature a été soumise à diverses critiques comme le débat sur le continuum d'activités. Les études subséquentes offrent un cadre théorique plus fort. Elles sont centrées sur les relations forgeant et forgées par l'informalité dans un processus de changement socioéconomique.

Division du travail dans le foyer familial.

Les féministes ont démontré l'importance du sexe et de l'âge dans la division des tâches et des responsabilités dans la cellule familiale et par conséquent sur l'organisation de sa production économique. Ceci est souvent mis en évidence pour expliquer pourquoi les femmes sont drainées vers certains types de travail. Ce sont souvent ces dernières qui vont donner au secteur informel des caractéristiques particulières.

Division sexuelle du travail

Suite à de nombreuses critiques féministes, les études sur la division sexuelle du travail ont pris beaucoup d'importance dans les recherches sur le développement. Dans le cas du secteur informel, la sur-représentation des femmes dans le secteur informel comparativement à leur présence dans le secteur formel incite à des recherches selon cette perspective. Plusieurs chercheurs se sont attardés sur certaines caractéristiques de l'informalité facilitant l'accès de ces dernières à cette sphère d'activités (flexibilité, travail à domicile, etc).

Dynamique du marché du travail

C'est à travers la dynamique du marché du travail que se sont dessinées les études ayant pour thématique centrale la mobilité intersectorielle. On s'attarde aux contraintes du marché du travail qui favorisent la mobilité à long et à court terme. Certains auteurs ont avancé une trajectoire en trois étapes (apprentis informels, salariés formels, indépendants informels) qui favorise l'émergence du secteur informel. Il s'agit cependant d'un point très débattu et assez bien réfuté. En Amérique latine, Lopez-Castano a développé un modèle en trois étapes qui ne survit pas à la critique, que ce soit celle de Roubaud ou encore celle de Lautier.

Échange non monétaire

L'entraide et la réciprocité dans la fourniture de biens et services dans le cadre de réseaux sociaux sont examinées par la littérature sur les activités économiques informelles. Les chercheurs accordent une attention particulière au potentiel permettant plus d'équité et de choix dans l'organisation de la vie quotidienne, de même qu'à la distinction avec l'organisation du travail dans le secteur capitaliste. On doit surtout à des anthropologues et à des sociologues ce genre d'étude. Dans le cas du Mexique, Garcia, Munoz et Oliveira ont publié une recherche intitulée: *Foyers et Travailleurs dans la ville de Mexico* dès 1982.

Économie au secteur dual

Les premières recherches mettant l'emphase sur le secteur informel, considéraient ce dernier comme une sphère d'activités séparée du secteur formel. On présentait le secteur informel comme étant négligé par les planificateurs du développement et comme un acteur important de changement économique et de modernisation. Bref, pour ces études, le secteur informel est une entité autonome et distincte du champ de production et nécessite des politiques et des réformes différentes de celles proposées pour le secteur formel. Les premiers travaux du PREALC en Amérique latine abondent dans cette direction.

Évasion fiscale

La littérature sur le secteur informel cite l'évasion fiscale comme l'une des caractéristiques de l'activité économique informelle. Le manque de rigueur dans l'application des lois et des techniques de comptabilité douteuses difficilement vérifiables par les procédures standards d'audits favorisent la non-observation des obligations fiscales de toutes sortes (taxes, permis, licences) par les entreprises. Ce genre d'étude relève en général le problème des pertes fiscales pour l'État qu'engendre ce genre d'activité. Au Mexique, le CEESP applique très bien ce credo dans son étude sur l'économie souterraine au Mexique.

Flexibilité des salaires et de la main-d'œuvre

Un nombre important de recherches provenant de plusieurs domaines ont identifié le recours à une main d'œuvre temporaire et non protégée et la décentralisation de la structure de production comme étant des tendances majeures du développement industriel. La recherche d'une plus grande compétitivité sur des marchés volatils est présentée comme facteur central de ces tendances. Ceci a changé les structures de certaines industries et bouleversé la régulation étatique. La littérature sur le travail industriel des femmes est riche d'enseignements à ce sujet. L'expérience des *maquiladoras* au Mexique doit se soumettre à ce genre d'analyse.

Formation

L'accès à une formation adéquate est vu comme un problème affectant la viabilité des petites entreprises du secteur informel. Les différentes sources de formations sont souvent étudiées dans la littérature, y compris les systèmes d'apprentis, les systèmes formels et informels de formation et les réseaux sociaux d'insertion dans l'emploi.

Lien avec l'économie formelle

Pour les partisans du dualisme, un thème récurrent de leurs recherches est le lien entre le secteur informel et l'économie formelle. On s'attarde sur la relation entre les marchés du travail formel et informel, et sur la possibilité pour le travailleur d'atteindre la mobilité professionnelle d'un secteur à l'autre. L'impact d'un secteur vis-à-vis de sa contrepartie est également un important sujet de recherche, et ceci, souvent dans le but d'élaborer des politiques appropriées. En Amérique Latine, Alejandro Portes est une figure de proue dans ce type de recherche.

Marginalisation

Lorsque les gouvernements adoptent une politique favorable à la croissance du secteur informel, la principale critique présente cette démarche comme une démarche de marginalisation du secteur informel par rapport au secteur formel. Selon cette perspective, le secteur informel est bloqué par des contraintes structurelles qui limitent ses possibilités de croissance. Les travailleurs ne peuvent pas aspirer à une mobilité sociale vers le haut.

Mesure

Concordant avec la «découverte» du secteur informel dans les années 70, un grand nombre de travaux se sont portés sur la mesure de la taille du secteur informel en termes d'emplois et de valeur monétaire sur différentes étendues géographiques. Dans le cas mexicain, plusieurs études, difficilement comparables entre elles, ont cherché à mesurer le secteur informel. Le CEESP, l'INEGI, le gouvernement mexicain ou encore la Banque Mondiale ont exécuté des recherches de cet ordre.

Migration

La croissance du secteur informel est souvent associée à la migration de population rurale sans terre en quête d'un emploi à la ville. Souvent, le sujet de la migration occupe une place centrale dans les interprétations du développement du secteur informel, de ses problèmes et de ses perspectives. Une emphase similaire a été récemment mise sur l'étude du phénomène de la migration vers les pays développés et de ses liens avec le développement d'activités souterraines dans le contexte des pays industrialisés.

Mobilisation politique

Certaines études s'intéressent aux contraintes empêchant la formation d'un mouvement social permettant de modifier les termes de l'échange pour les travailleurs informels. On s'attarde au petit commerce, aux travailleurs à la pièce s'exécutant domicile, aux coalitions de prostituées ainsi qu'aux travailleurs des *maquiladoras*. Les travaux de Cross sur le commerce de rue à Mexico sont riches d'enseignements sur le rôle de la mobilisation politique des informels dans l'octroi et la possession d'espaces commerciaux.

Mode de Production

Cette conception nous ramène souvent à des dimensions historiques. On s'intéresse à la transition de l'artisanat à la production de masse, ou de la production de masse à la spécialisation dans certaines niches. Certains chercheurs s'orientent quant à eux sur les nouvelles formes de sous-traitance ou de *putting-out*. Ces études nous renseignent sur l'impossibilité de séparer les aspects économiques, sociaux, politiques et idéologiques de la production et portent notre attention sur la dynamique complexe entre les formes changeantes du travail et de l'emploi. Certains associent le secteur informel à un mode de production pré-capitaliste.

Petite production Marchande

La littérature sur la petite production marchande, tout comme celle critiquant le dualisme, s'appuie sur la relation structurelle entre les petits producteurs et ceux insérés dans l'économie plus large (formelle) plutôt que d'y voir une indépendance réelle. Ce genre de recherche est surtout l'apanage des néo-marxistes, tel Philippe Hugon qui s'intéresse surtout à l'Afrique.

Petites ou microentreprises

Le concept des microentreprises a été récemment célébré par la littérature sur le développement économique, ce qui constitue un changement assez soudain. Les théoriciens du développement ayant jusque-là considéré ce secteur de l'économie comme étant en voie de disparition ou du moins un pis-aller. Deux différences distinguent les recherches actuelles sur celles des années 70. Les politiques recommandées canalisent moins les ressources sur le développement du secteur formel mais plutôt sur l'ajustement du cadre réglementaire qui serait à la source de l'informalisation d'une partie de l'économie. De plus, on ne considère plus les emplois du secteur informel comme étant en parallèle avec le secteur moderne de l'économie mais plutôt les interrelations entre les deux segments. Ces études tendent à conclure que les petites entreprises sont partie prenante d'une production nationale flexible insérée dans un marché mondial complexe et jouent un rôle clé dans le succès d'une industrialisation tournée vers l'exportation.

Politiques gouvernementales

La signification de l'intervention étatique est un élément unificateur de la littérature sur l'économie et le travail informel. Les approches pour analyser l'intervention de l'État diffèrent selon l'orientation théorique sinon idéologique des auteurs. L'analyse de politiques tend, par exemple, à mettre l'accent sur le potentiel de croissance du secteur informel et à souligner le caractère néfaste de la réglementation publique sur le développement des petites entreprises. Pour faire contraste, l'analyse des relations structurelles et des conditions qui orientent le travail informel examine comment l'État joue un rôle de médiateur pour gérer les tensions, contradictions et conflits dans le développement économique au nom des intérêts de la classe dominante et ce, souvent avec des conséquences négatives pour le bien-être des travailleurs informels.

- Politiques recommandées*
- Bien que non conçues pour analyser les politiques envers le secteur informel, les recherches formulent souvent des politiques à suivre et celles-ci sont présentées comme des leçons à tirer de certaines études de cas. En général, ces recommandations sont orientées sur les mesures nécessaires pour soutenir et augmenter les opportunités d'emplois informels. On remarque souvent l'accès au crédit, l'accès à la formation, l'accès des femmes au secteur informel, comme des conditions d'expansion du secteur informel.
- Processus d'accumulation*
- On s'intéresse beaucoup à la capacité des entreprises informelles de générer un processus d'accumulation de capital via le réinvestissement dans l'entreprise afin de permettre la croissance, l'expansion et éventuellement le passage au secteur formel de l'économie permettant de meilleurs salaires et plus de sécurité pour ses travailleurs.
- Production à domicile*
- Le travail informel prend souvent la forme d'activités génératrices de revenus exercées à l'intérieur du domicile familiale généralement accomplies par des femmes et des enfants. Ce domaine d'activités est souvent présenté comme l'aspect le plus soumis à l'exploitation de l'informalité car le salaire y est très bas, les heures travaillées sont très longues, étant donné l'absence de toute forme de protection sociale. Néanmoins, ce type d'activités à l'avantage de ne pas entrer en conflit avec le travail domestique. La littérature anglo-saxonne applique le terme *Home-based Production* à ce genre d'activités.
- Reproduction sociale*
- La littérature relève souvent la reproduction sociale du foyer, de la communauté et de réseaux sociaux plus larges comme l'élément central de la relation de travail de types formel, domestique ou encore informel. La reproduction sociale est un concept phare qui identifie les relations institutionnelles et sociales qui entrent en compte dans la vie de tous les jours.
- Réseaux sociaux*
- Dans le contexte d'activités informelles, les réseaux sociaux et les liens de parenté et de voisinage sont identifiés comme des ressources fortement utilisées pour organiser la production et la distribution de biens et services. Pendant que certains chercheurs soulignent l'importance des relations inégales de pouvoir entre les différents membres de la famille ou de la communauté, d'autres argumentent en faveur des réseaux sociaux et plaident que ces derniers offrent une stratégie alternative à la supposée rationalité des relations capitalistes de production ou d'échange.
- Segmentation du marché du travail*
- Les études sur le secteur informel ont beaucoup porté sur la fragmentation du marché du travail et de ses effets sur l'emploi. On met l'accent sur le procédé par lequel le marché du travail dans les pays développés et dans les pays du tiers-monde exclut une large partie de la population du secteur formel de l'économie (selon des caractéristiques telles que l'appartenance ethnique, le sexe, etc...), et ce, tout en produisant des conditions qui conduisent à la basse rémunération et à l'instabilité socio-économique des travailleurs informels et temporaires.

Sous-traitance

Depuis les années 70, de nombreuses recherches sur la restructuration industrielle ont mis en relief le rôle des réseaux de sous-traitance dans la structure industrielle des pays à économie avancée et des nouveaux pays industrialisés. Un trait particulier de cette tendance est l'expansion d'activités informelles sous la forme de petites entreprises non régulées de travail d'assemblage à domicile (Lire L.Beneria sur le travail domestique dans la ville de Mexico) ou de *maquiladoras* dans la production de bien intermédiaires industriels à forte intensité de main-d'œuvre destinés à de grandes entreprises formelles. Dans certains cas (voir B.Robert, sur le secteur informel à Guadalajara), on note que la sous-traitance offre des avantages dans la restructuration d'entreprises contre des marchés nationaux et internationaux volatils et comme un moyen de garder les salaires bas et des inventaires restreints. D'autres recherches explorent les contraintes structurelles auxquelles font face les firmes sous-traitantes venant de pair avec leur relatif statut d'autonomie dans la hiérarchie de production.

Stratégie de survie

Les études sur le développement ont accordé une importance primordiale au rôle des stratégies du foyer afin d'assurer la survie familiale contre des conditions de pauvreté et d'exploitation. La littérature féministe a démontré l'importance centrale des femmes dans l'utilisation stratégique des revenus du foyer afin de joindre les deux bouts. Les conditions particulières aidant le succès des stratégies de survie est désormais un sujet de choix pour les chercheurs dans le domaine.

Travail non rémunéré

Un important thème de la littérature sur le secteur informel est l'exploration critique de la signification et de l'utilisation du concept de travail dans une société capitaliste. Un grand nombre de ces études se tournent sur les tâches non rémunérées accomplies par les divers membres du foyer. Aujourd'hui, on s'accorde pour dire que ces tâches sont essentielles au maintien des familles et des communautés et incluent les soins familiaux, les réparations faites sans assistance externe, le travail bénévole ou des échanges de services avec le voisinage qui peuvent avoir leurs contreparties en obligations sociales ou tout autres formes de réciprocité non-monnaire. Dans certains cas, le travail est analysé surtout par sa contribution au travail productif salarié ou dans la mesure du PNB. Dans d'autres cas, le travail non rémunéré contribue directement à la production pour l'échange, mais le revenu est versé à un autre, souvent le chef de famille masculin. Dans le cas du Mexique, le mémoire de B.Bucio nous en apprend beaucoup sur le rôle de la famille dans l'emploi non rémunéré et dans l'économie informelle en général.

Urbanisation

Les migrations massives de régions rurales vers les grandes villes ont eu lieu depuis les années 60 et ont largement contribué à l'étalement et à l'accroissement des principales zones métropolitaines des pays en développement. On a rapidement associé cette tendance à l'émergence du secteur informel urbain puisque les migrants ont souvent de la difficulté à se trouver un emploi dans les firmes du secteur formel. La recherche sur l'informalité souligne l'importance que joue le rôle des inégalités entre les ressources rurales et urbaines dans le développement du secteur. Plus la différence entre les deux s'accroît, plus le phénomène migratoire aura tendance à prendre de l'expansion. On étudie également le rôle du secteur informel dans le développement de nouveaux centres urbains.

Ce petit lexique a été trié, adapté et traduit à partir de celui établi par S.Feldman et E. Ferretti dans un livre intitulé *Informal Work and Social Change: A bibliographic survey* et publié par le Cornell University Press en 1998

Bibliographie

Thème 1: Littérature générale sur le secteur informel

Livres

- ADAIR, P. *Le travail noir et l'économie de demain*, Calmann-Levy, Paris, 1984, 152 p.
- ARCHAMBAULT, E et GREFFE, X. *Les économies non officielles*, Paris, La découverte, 1984
- ARELLANO, GASSE, VERNA G. *Les entreprises informelles dans le monde*, Les Presses de l'Université Laval, Ste-Foy, 1984, 334 p.
- BERGER, M. *Women's Venture: Assistance to the Informal in Latin América*, Komarian Press, 1989, 266 p.
- COING, H; LAMICQ, H; MALDONADO, C. et MEUNIER, C. *Approches du secteur informel de l'économie des villes du Tiers-monde*, Institut d'urbanisme de Paris, Paris, 1979
- COLLINS, J. et GIMENEZ, M. *Work without Wages: Domestic Labor and Self-Employment within Capitalism*, State University of New York Press, Albany, 1990
- COQUERY VIVROVITCH, C. et NEDELEC, S., *Tiers-monde, l'informel en question*, Paris, Harmattan, 1991.
- ESTEVA, G et SACHS, W. *Des ruines du développement*, Écosociété, Montréal 1996, 138 p.
- FELDMAN, S. et FERRETTI, E. *Informal Work and Social Change*, Cornell University Press, London, 1998, 295 p.
- HANSENNE M. *Le dilemme du secteur non structuré, rapport du directeur général (partie 1)*, Bureau International du Travail, ILO, 78^{ème} session, 1991, 71 p.
- HEERTJE, A. et BARTHELEMY, P. *L'économie souterraine*, Paris, Economica, 1984
- ILLICH, Y. *Le travail fantôme*, Le Seuil, Paris, 1981
- KLATZMANN, R. *Le travail noir*, PUF, Collection Que sais-je ? Paris, juin 1982
- LATOUCHE, S. *La planète des naufragés: Essai sur l'après-développement*, Édition de la Découverte, Paris, 1991
- LAUTIER, B; De MIRAS, C. et MORICE, A. *L'État et l'informel*, l'Harmattan, Paris, 1991, pp. 1-75
- LIPPERT, O et WALKER, *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, The Fraser Institute, Vancouver, 1997, pp. 217-254
- LUBELL, H. *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, Publications de l'OCDE, Études du Centre de développement, 1991, 138 p.
- PORTES, A. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins Press, Baltimore, 1989, pp. 1-11; 298-312
- DE SOTO, H. *L'autre sentier*, La découverte, Paris, 1994, 250 p.
- SAUVY A. *Le travail noir et l'économie de demain*, Calmann-Levy, Paris, 1984
- SEN, A. *L'économie est une science morale*, Édition La Découverte, Paris, 1999, 124 p.
- TURNHAM D; SALOME, B. et SCHWARTZ, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 1990, 271p.

Articles

- AMIN, A. "Two Decades of Informal Sector Studies: Lessons Learned", *Régional Development Dialogue*, 1998, vol.17, pp. vi-xxii
- CHARMES, J. "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel", dans *Nouvelle approches du secteur informel* édité par Turnham, Salomé et Scharwtz, Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 1990
- CHARMES J. "Quelles politiques publiques face au secteur informel?" *Notes et études de la caisse centrale de coopération économique*, no 23, avril 1989, 34 p.
- CHARMES, J. "Débat actuel sur le secteur informel", *Revue Tiers-Monde*, no. 112, octobre 1987.
- CHARMES, J. "Les contradictions du développement du secteur non structuré", *Revue Tiers-Monde*, no.82, 1980, p. 393
- CHERREYRON, A et KLATZMANN, R. "L'économie souterraine", *Problèmes politiques et sociaux*, no.400, 24 novembre 1980, p. 278
- CONNELLY P. "The Politics of the Informal Sector", dans *Beyond Employment: Household, Gender and Subsistence*, édité par N. Redclift, Basil Blackwell, Oxford, 1985, pp. 55-91

- De SOTO, H. "De Soto en interview avec D. Fernandez-Morera", dans la revue *Reason*, disponible sur Internet: www.reasonmag.com/desoto.html, 7 p.
- FRIEDMANN, J. et SALGUERO, M. "The Barrio Economy and Collective Self-Empowerment in Latin America", *Comparative Urban and Community Research*, vol. 1, 1988, pp. 3-37
- GEREFFI, G. et CHENG, L. "The Contrasting Role of the Informal Sector in East Asian and Latin American Development", *Discussion papers on the informal sector*, no. 6, U.S. Department of Labor, Washington, 1992
- GUERGUIL M. "Some Thought on the Definition of the Informal Sector", *Revue CEPAL*, No.35, 1988, pp. 57-65
- GËRXHANI, K. "Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A literature survey", Tinbergen Institute and University of Amsterdam, www.fee.uva.nl/biep/edocs/TI/1999/Ti99083.pdf, 1999, 35p.
- GHERSI, E. "The Informal Economy in Latin America", dans la revue *The CATO Journal*, vol.17 No.1, www.cato.org/pubs/journal/cj17n1-8.html, printemps-été 1997, 9 p.
- HUGON P. "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital? Peut-on dépasser le débat?", *Revue Tiers-Monde*, Tome 21, no.82, avril-juin 1980
- HUGON P. "Pression démographique, secteur informel et le choix technologique dans les pays du Tiers-Monde", *Revue Tiers-monde*, Tome 24, no. 94, 1985, pp 397-408
- HUGON, P. "Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-monde", *Revue Tiers-monde*, no.82, avril-juin 1980
- ILLICH, I. "Are we Going to Colonize the Informal Sector?", *Revue du Développement International*, vol. 21, 1979, pp. 9-14
- ILO, "Resolution Concerning Statistics of Employment in the Informal Sector", www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/infsec.htm, janvier 1993
- ILO, "Workshop on Statistics on the Informal Sector", Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, ILO, www.unescap.org/stat/meet/wsis.htm, mai 1997
- LATOUCHE, S. "Les paradoxes d'internationalisation de l'économie informelle", *Revue Tiers-monde*, no.117, janvier mars 1989, pp. 221-233
- LAUTIER, B. "5 questions à Hernando de Soto sur son ouvrage: L'autre sentier", *Revue Tiers-Monde*, No.142, pp 452-461, Avril-Juin 1995, 10 p.
- MAZLOUDAR, D. "The Urban Informal Sector", revue *World Development*, Vol 4, No.8, 1976
- McGEE, T.G. "On The Duality of Dualism: The informal Sector and Mega-Urbanization in Developing Countries", *Regional Development Dialogue*, no 17, 1996, pp. 1-15
- PENAIRL M. "Les activités informelles: Réalités méconnues, espérance illusoire", *Économie et Humanisme*, no.314, juillet-sept 1990, pp 29-40
- PORTES, A. "By passing the Rules: The Dialectics of Labor Standards and Informalizations in Less Developed Countries", John Hopkins University Press, www.jhu.edu/soc/pcid/papers/15, juin 1994, 11 p.
- RIOFRIO, G. "The Role of the Informal Sector: Three Observations and Some Suggestions", présenté dans le cadre d'un séminaire sur la pauvreté urbaine organisé par la Banque Mondiale, www.wbIn0018.worldbank.org/lac/search_informal, Rio de Janeiro, 14-16 mai 1998, 10 p.
- SETHURAMAN, S.V. "Urban Poverty and the Informal Sector: A critical Assesment of Current Strategies", ILO-UNPD, www.ilo.org/public/english/employment/strat/poldev/papers/1998/urbpover.htm, août 1997, 44 p.
- SMITH, M.E. "Perspectives on the Informal Economy", *Monographs in Economic Anthropology*, University Press of America, no.8, Lanham, Maryland, 1990

Thème 2: Littérature spécifique au secteur informel mexicain et latinoaméricain

livres

- ARMILLAS, I. *The Origins of Urbanism in Ancient Mexico*, Ann Arbor, Michigan, 1990
- BARKIN, D. *Distorted Development*, Westview Press, Boulder, 1990
- BUCIO, B. *Parenté et économie informelle au Mexique*, Mémoire de Sociologie, Université de Montréal, 1991, 184 p.
- DAVILLA CAPALLEJA *Evolucion y reforma de los mercados laborales en Mexico*, Edicion Hacienda, Mexico, 1995
- DEAUDELIN J. *Beyond Mexico*, Carleton University Press, Ottawa, 1995
- FAVRE H. *Le Mexique de la réforme néolibérale à la contre-révolution: la présidence de Carlos Salinas de Gortari*, l'Harmattan, Paris, 1997.
- GARCIA B, MUNOZ H. et OLIVEIRA O. *Hogares y trabajadores en la ciudad de Mexico*, Colegio de Mexico, UNAM, México, 1982, pp. 167-200
- GREGORY P, *The Myth of Market Failure, Employment and Labor Markets in Mexico*, Banque Mondiale, John Hopkins University Press, 1986, pp.1-13; 266-280
- LABRA, A. *El sector social de la economia*, Ed. Siglo 21, Mexico, 1988, 270 p.
- LANTHIER R. et PETRELLI, R. *La gestion des agglomérations métropolitaines dans les pays en développement : le cas de Mexico*, Groupe interuniversitaire de Montréal, Montréal, 1999.
- LOPEZ, C. *The Employment Challenge of the 1990s*, PREALC , octobre 1990, 93 p.
- PEREZ-MONDOZA, S. *La transformation du système urbain mexicain*, INRS-Urbanisation, Montréal, 1999
- QUIJANO A. *La economia popular y sus caminos en Latin America*, Pérou, 192 p.
- RAKOWSKY, C. *Contrapunto: the Informal Sector in Latin America*, State University of New York, 1994, 336 p.
- ROUBAUD, F. *L'économie informelle au Mexique: de la sphère domestique à la dynamique macroéconomique*, Édition Karthala, Paris, 1994, 453 p.
- PICK, J. et BUTLER, E. *The Mexico Handbook: Economics and Demographic Maps and Statistics*, Westview Press, 1994, 400 p.
- SANTOS M. *L'espace partagé: les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*, Guérin, Paris, 1975
- STEARNS, K. et OTERO, M. *The Critical Connection: Governments, Private Institutions, and the Informal Sector in Latin America*, Accion Internationale, Washington, 1990
- SELBY, H. MURPHY A et LORENZEN S. *The Mexican Urban Household: Organizing Self-defense*, University of Texas Press, 1990, 238 p.
- SOUZA, *La ocupacion informal en areas urbanas*, Mexique, 1979
- TEILLERY, J. *Sociedad y Economia en la Vida Cotidiana de Mexico*, Essayo Contemporaneos, Instituto Cultural de Aguascalientes, Gouvernement de l'État d'Aguascalientes, 1995, pp. 353-369
- TOKMAN, V. *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*, ILO, Boulder, 1992, 295 p.
- TOKMAN, V. *Urban Employment Problems: Research and Policy in Latin America*, PREALC, Santiago, 1987, 31 p.
- U.S. Department of Labor, *The Informal Sector in Mexico, Occasional papers on Informal Sector*, no.1, Washington, 1992
- VERA FERRER, O. *La economia subterranea en Mexico*, Centro des Estudios Economicos del Sector Privado (CEESP), Édition Diana, 1987, 93p.

Articles

- AMEZCUA CONSTANDCE, E. "Sector informal urbano: refugio de supervivencia, mercados de trabajo, microempresas o ilegalidad?", Secretaria de Trabajo y Protección Social, Gouvernement du Mexique, www.stps.gob.mx-302-302_0090.htm
- BELL, L. "The Impact of the Minimum Wage Gap in Mexico and Colombia", Labor Market Workshop, Banque Mondiale, 1994
- BENERIA L. et ROLDAN M. "The Crossroad of Class and Gender, Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City" dans *Women, Household and Economy*, Rutgers University Press, 1987, 339 p.
- BENERIA, L. "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", dans *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, édité par A. Portes, John Hopkins University Press, 1989, pp 171-188
- CANACO, "Economía informal: el comercio ambulante en la ciudad de Mexico", Chambre de commerce de Mexico, 2^e édition, décembre 1988, 63 p.
- CEPAL, "Magnitud de la pobreza en America Latina en los años 80", CEPAL, 1990
- CROSS, J. "Formalizing the Informal Economy: the Case of Street Vendor in Mexico City", American University of Cairo, www.cs.unb.ca/alopez-o/politics/streetv.html, 1995, 12 p.
- CROSS, J. "Co-optation, Competition and Resistance: The State and Street Vending in Mexico City", *Latin American Perspective*, 1995, 24 p.
- CROSS, J. "Taking the Street Vendor off the Streets: Historical Parallels in Mexico City", American University of Cairo, 1995, 15 p.
- ESTUDIOS SOCIOLOGICOS, "La sociedad subterránea", Vol VI, No. 18 Sept-déc 1988
- FLECK, S. "Unemployment and Underemployment in Mexico", *Monthly Labor Review*, US Department of Labor, Novembre 1994, pp. 3-29
- GODFROY C. "Especificidades des sector laboral informal en America Latina", document de base pour une thèse en doctorat à l'université Montesquieu-Bordeaux, www.uamericas.cl/comprar/pharos/especific3.htm, non daté, 7 p.
- GUAJARDO, T. et RUIZ, A. "Tamano del sector informal y esfuerzo fiscal en nivel internacional", CADE (Centro de Analisis y Diffusion Economica), www.cade.org.mx, mars 1999, 22 p.
- INEGI, "Encuesta nacional de economía informal", Aguascalientes, 1990, 54 p.
- KEMPER, R.V. "Obstacles and Opportunities: Household Economics of Tzintzuntzan Migrants in Mexico City", *Urban Anthropology*, vol.10, 1981
- KLEIN et TOKMAN, "Sector informal: une forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la forma de producir y no vice versa", revue *Estudios Sociologicos*, no. 16, jan-avril 1988
- AUTIER, B. "Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel, et politique d'emploi en Amérique Latine", *Revue Tiers-Monde*, Tome XXVIII, No.110, avril-juin 1987, p. 345-367
- LAUTIER, B. "L'ajusteur ajusté", dans *Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique Latine*, colloque Le Caire, 1988
- LEVENSON, A. et MALONEY, W. "The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation", Banque Mondiale, www.worldbank.org, 1998, 29 p.
- LOMNITZ, L.A. "Mechanism of Articulation between Shanty Town Settlers and the Urban System", *Urban Anthropology*, vol.7, 1978, pp. 185-205
- LOMNITZ, L.A. "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model", *American Anthropologist*, Vol.90, 1988, pp. 42-55
- MALONEY, W. "Are Labor Markets Dualistic?", Banque Mondiale, www.worldbank.org, 1998, 30 p.
- MARCOUILLER D, RUIS De CASTILLA et WOODRUFF C. "Formal Measure of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador and Peru", University of Texas Press, 1995, 30 p.
- MARTINEZ C. et MACIAS C. "La economía informal y la seguridad social", Gouvernement du Mexique, STPS, www.stps.gob.mx/302/302_0084.htm, 1998, 19 p.
- MARQUEZ, PC. "La ocupación informal urbana en Mexico: un enfoque régional", ILET, Mexico, 1988, 45 p.
- MESA-LAGO, C. "Social Security and the Informal Sector in Latin America", *Informal sector discussion papers no.2*, U.S. Department of Labor, Washington, 1992
- MEZZERA, J. "Notes on Segmented Labour Markets in Urban Area", Document de travail, PREALC, Santiago, 1987, 36 p.

- MEZZERA, J. "Crédito y capitacion para el sector informal", Investigacion sobre empleo, PREALC, Santiago, 1987
- MURPHY, A. "City in Crisis", *Urban Anthropology*, vol. 20, 1991, pp. 1-13
- OZORIO de ALMEIDA, A. et GRAHAM, A. "Poverty, Deregulation and Informal Employment in Mexico", *ESP Working papers*, Banque Mondiale, 1994
- PORTES, A. "Informalidad como parte integral de la economia moderna y no com indicato de atraso", revue *Estudios Sociologicos*, No 16, mai-août 1989
- ROBERTS, B. "Employment Structure, Life Cycle and Lifes Chances. Formal and Informal Sector in Guadalajara", dans *The Informal Economy* de A.Portes, John Hopkins Press, Maryland, 1991, pp. 41-59
- ROBERTS, B. "The Dynamics of Informal Employment in Mexico", *Informal Sector Discussion papers no. 3*, U.S. Department of Labor, Washington, 1992
- ROBERTS, B. "Informal Economy and Family Strategies", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 18, 1994, p. 6-23
- ROSSINI, R. et THOMAS J.J. "Lies, Damned Lies and Statistics: A Comment on De Soto's, El otro sendero", *Revue World Development*, 1988
- ROUBAUD, F. "La dynamique du secteur informel urbain au Mexique: le rôle de la mobilité intersectorielle", *Revue Tiers-Monde*, Tome 33, No. 132, oct-déc 1992, pp. 893-924
- ROUBAUD, F. "La valeur ajouté du secteur non enregistré urbain au Mexique: une approche par l'enquête-emploi", *revue STATECO*, No 57, Paris, Mars 1989, p. 5-39
- ROUBAUD, F. et NAVARETTE, R. "La economia subterranea en Mexico: una critica econométrica", *Revista de estadística*, No. 3, Mexico, 1988
- SAINZ, J. "Notes on the Informal Sector and Urban Poverty in Latin America", séminaire organisé par la Banque Mondiale, Rio de Janeiro, www.wbln0018.worldbank.or/search_informal, 14-16 mai 1998, 12 p.
- SOUZA et TOKMAN, "Le secteur urbain non structuré en Amérique Latine", *Revue Internationale du Travail*, ILO, Vol. 114, No. 3, 1976
- EL TRIMESTRE ECONOMICO, "Segmentacion del mercado de trabajo y desarrollo economico en Mexico", avril-juin 1990
- US DEPARTMENT OF LABOR "The Informel Sector in Mexico", Banque Mondiale, 1995
- WILSON, F. "Labour Struggle and Clandestine Industry: The Story of a Labour Petition in Mexico", *Labour, Capital, and Society*, Vol. 19, 1986, pp. 218-237
- WILSON, F. "Workshops in Domestic Domains: Reflections on Small-scale Industry in Mexico", *World Development*, vol. 21, 1993, pp.67-80

Communiqué ou article de presse

- FRANCO, P. "Informal Sector: A Billion Dollar Lifebelt". *Interpress Third World News Agency*, www.converge.org.nz/lac/articles/news990523a.htm, 1999
- ILO OFFICIAL REPORT, "Informal Sector Jobs Rising in Latin America", ILO, www.essential.org/ilo/focus/win-95/