

Marché du travail et compétitivité en Afrique sub-saharienne

Denis COGNEAU

Sarah MARNIESSE

Jean-Yves MOISSERON

Marché du travail et compétitivité en Afrique sub-saharienne

Marché du travail et compétitivité en Afrique sub-saharienne

Denis COGNEAU

Sarah MARNIESSE

Jean-Yves MOISSERON

© Ed. ECONOMICA, 2000

Tous droits de reproduction, de traduction, d'adaptation et d'exécution réservés pour tous les pays.

Introduction

AL'INSTAR DES ÉVOLUTIONS RADICALES qui touchent l'ensemble de l'économie mondiale, l'Afrique sub-saharienne a énormément changé depuis le milieu du XX^e siècle. La rapidité et l'ampleur des changements durant ce demi-siècle sont particulièrement frappantes en ce qui concerne par exemple la démographie ou l'urbanisation. Le contenu de ces évolutions du point de vue du marché du travail et, partant, de leurs implications pour la compétitivité des économies africaines sont toutefois moins clairement comprises. La crise économique de la région et les politiques de stabilisation et d'ajustement structurel sont venues, au cours des vingt dernières années, amplifier ou modifier des mutations profondes entamées durant les décennies précédentes. De fait, il est difficile aujourd'hui d'avoir une idée claire de la situation de l'Afrique en ce qui concerne le travail en tant que facteur économique. Dès lors, il est également délicat de juger de la position compétitive de cette région, à l'heure où la mondialisation et l'ouverture des politiques économiques africaines viennent confronter ces pays de plein fouet avec les réalités d'une concurrence planétaire.

Notre ambition est de relier deux thématiques qui entretiennent un rapport étroit dans les faits économiques, mais qui sont rarement étudiés ensemble : le marché du travail et la compétitivité. C'est naturellement dans l'ordre de la causalité analytique que nous avons porté nos efforts avec une question sous-jacente à l'ensemble des thématiques abordées dans cet ouvrage : en quoi les évolutions du marché du travail permettent d'expliquer et de comprendre les faiblesses de la compétitivité en Afrique sub-saharienne. Cette problématique se décline dans des questions connexes : quel est l'impact des programmes d'ajustement structurel sur le marché du travail ? Les politiques économiques appliquées au marché du travail ont-elles un effet sur la compétitivité ? L'évolution récente du marché du travail peut-elle constituer un ferment de compétitivité ?

Au cours de notre analyse, il nous a semblé essentiel d'aborder deux aspects qui caractérisent l'évolution récente des économies africaines et qui influent directement sur le marché du travail : la dynamique du secteur informel et le rôle de l'Etat. Les éclairages qu'apportent ces compléments d'analyse sont fructueux même s'ils n'épuisent pas la ques-

tion que nous voulons traiter. Les conclusions principales sont résumées à la fin de l'ouvrage.

L'organisation des chapitres suit une progression logique. Une étude du marché du travail en Afrique sub-saharienne doit commencer par s'interroger sur les changements qu'a connu ce marché au cours des décennies récentes, en comparant cette évolution à celle d'autres régions en développement. C'est l'objet du premier chapitre de cette étude qui s'efforce d'identifier les changements les plus importants apparus durant ces années : évolution de l'emploi, migrations internes, participation des femmes à l'activité, inégalités des revenus.

Un phénomène particulièrement frappant à cet égard est celui du développement du secteur informel. Cette informalisation des économies africaines est en fait le résultat de deux tendances distinctes : le développement d'emplois tertiaires et la crise économique. Le deuxième chapitre analyse plus en détail l'évolution de ce secteur, en s'interrogeant sur le dynamisme réel de cet ensemble d'entreprises. La crise économique ne constitue pas, à elle seule, l'origine du secteur informel ; tout au plus en a-t-elle été le révélateur. Certains ont cependant crû voir dans ce secteur une voie de sortie des difficultés économiques présentes et notamment une réponse partiellement satisfaisante à la diminution importante d'offre d'emplois offerts par le secteur formel public. L'étude de la dynamique des petites entreprises donne des indications sur la façon dont le marché du travail s'adapte et évolue dans un environnement macroéconomique instable.

On le voit, l'informalisation de l'économie change les conditions de régulation du marché du travail. Il en est de même de l'Etat qui fait l'objet d'un traitement dans le troisième chapitre. L'Etat intervient à la fois comme offreur sur le marché du travail mais aussi comme régulateur à travers la réglementation du travail, mais aussi de façon plus générale dans les relais multiples dont il dispose sur le marché. Une plus grande flexibilité ou les diminutions du salaire ont un impact direct sur le coût du travail et la productivité. L'Etat est donc un des acteurs qui déterminent la compétitivité d'un pays.

Enfin, le quatrième chapitre s'efforce de tirer quelques conséquences préliminaires des analyses précédentes quant à la compétitivité des économies africaines. Au contraire des autres régions, les exportations de l'Afrique demeurent aujourd'hui constituées essentiellement de matières premières peu ou pas transformées. La situation des marchés du travail dans cette région permettrait-elle d'envisager le développement d'industries de main d'œuvre orientées vers l'exportation, à l'image du modèle suivi par d'autres régions ? Une question qui paraît particulièrement pertinente, au moment où les marchés traditionnels pour les matières premières africaines sont remis en cause par des changements politiques, économiques et technologiques !

CHAPITRE I

Un marché du travail en mutation

Denis COGNEAU, Sarah MARNIESSE

DANS CE CHAPITRE, on cherchera d'abord à analyser les évolutions qu'a connues le marché du travail en Afrique dans les dernières décennies, en situant ces changements par rapport à ceux qu'ont connus les autres régions du monde dans la même époque. Une première section, de nature historique, porte sur les liens existant entre changements structurels et modification de l'emploi. Ceci nous conduit, dans un deuxième temps, à étudier l'évolution de l'emploi par grande région au cours des trois dernières décennies. Deux facteurs particulièrement importants, aussi bien dans le passé récent que dans un avenir prévisible, sont l'accroissement de l'offre de travail et l'évolution de la participation des femmes ; ceux-ci sont analysés dans une troisième section. La quatrième section est centrée sur la notion de chômage et étudie les processus d'insertion sur le marché du travail dans les pays en développement. Enfin, on fait le point, dans la dernière section, sur les connaissances — limitées — existant sur les inégalités de rémunérations du travail en Afrique.

I. CHANGEMENT STRUCTUREL ET EMPLOI

Le développement économique implique un certain nombre de transformations sur le marché du travail, dont les plus importantes sont le bouleversement de la structure de l'emploi, un accroissement très important de la productivité, et le changement dans la répartition sectorielle de la valeur ajoutée.

Les pays aujourd'hui développés ont expérimenté une première phase d'industrialisation, pendant laquelle la part de l'industrie manufacturière dans la production nationale s'est fortement accrue (jusqu'aux alentours de 30 % à 35 % du PIB) tandis que celle de la production primaire déclinait, puis une phase "postindustrielle" pendant laquelle la part de l'industrie a reflué au profit de la production tertiaire. Depuis l'après-guerre, les expériences de croissance économique connues n'ont pas démenti ce schéma général, même si le différentiel de croissance entre les trois grands secteurs a été très variable selon les pays et les politiques économiques suivies. Bien entendu, les pays sous revue dans cette étude sont encore dans la première phase d'industrialisation.

On passe de la répartition sectorielle de la production à la répartition de l'emploi en considérant les différences de niveau et de taux de croissance de la productivité du travail. En niveau, la productivité du travail agricole est toujours inférieure à la productivité du travail industriel. Par ailleurs, la croissance de la productivité du travail est plus faible dans l'agriculture. Cet écart croissant entre l'agriculture et l'industrie a plusieurs conséquences :

- Tout d'abord, la répartition sectorielle de l'emploi évolue plus lentement que la répartition sectorielle de la production ; cette inertie est renforcée par le fait que les réallocations de l'emploi reposent, au niveau micro-économique, sur des processus longs de migrations et de qualification (accumulation de capital humain).

TABLEAU 1.— *Taux de croissance de la population active et répartition sectorielle de la main-d'œuvre pour certains pays entre 1960 et 1995*

	Taux de croissance annuel de la population active 1965-1995	Agriculture			Industrie			Services		
		1960	1980	après 1980	1960	1980	après 1980	1960	1980	après 1980
Côte-d'Ivoire	2,5	89	79	—	2	4	—	9	17	—
Kenya	3,2	86	78	—	5	10	—	9	12	—
Afrique du Sud	2,6	32	30	—	30	29	—	38	41	—
Maroc	3,4	56	34	26 [89]	18	33	34	26	33	40
Colombie	2,7	51	26	—	19	21	—	30	53	—
Equateur	3,0	58	52	32 [90]	19	17	17	23	31	51
Pérou	2,8	52	40	—	20	19	—	28	41	—
Malaisie	3,5	63	50	21 [88]	12	16	23	25	34	46
Philippines	2,8	61	46	46 [91]	15	17	16	24	37	38
Thaïlande	2,7	84	76	67 [89]	4	9	11	12	15	22

Sources : Chenery et alii, *Industrialization and Growth*, Banque Mondiale et BIT, 1987.

Ensuite, les excédents de main-d'œuvre agricoles ne peuvent pas être absorbés entièrement dans l'industrie, loin s'en faut, étant donné le niveau et les gains de productivité exigés dans ce secteur ; c'est le secteur tertiaire qui absorbe la part la plus importante de ces excédents.

• La deuxième observation de long terme montre que les premières phases de l'industrialisation reposent beaucoup plus sur l'*accumulation* de capital physique que sur l'accroissement de la productivité globale des facteurs. L'accumulation de capital humain, c'est-à-dire les investissements éducatifs, contribue aussi à la première phase de croissance, même si l'ampleur de ses effets semble plus modique. C'est en particulier le cas des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, dont le décollage s'est appuyé sur des taux d'épargne et d'investissement très élevés, le rattrapage technologique ne commençant de jouer un rôle important que dans la dernière période¹. C'est dans les dernières phases de l'industrialisation et dans les phases postindustrielles que l'accroissement de la productivité des facteurs prend une part prépondérante dans la croissance.

TABLEAU 2.— *Pourcentage de la croissance de la production attribuable à l'accroissement des facteurs pour un échantillon d'économies sur la période 1960-1987*

	<i>Capital</i>	<i>Travail</i>	<i>Productivité globale des facteurs</i>
Régions en développement			
Afrique sub-saharienne	73	28	0
Amérique latine	67	30	0
Asie de l'Est	57	16	28
Asie du Sud	67	20	14
Europe, Moyen-Orient, Afrique du Nord	58	14	28
Total (68 économies)	65	23	14
Pays industriels			
Etats-Unis	23	27	50
Japon	36	5	59
Allemagne	23	- 10	87
France	27	- 5	78

Source : Rapport sur le développement dans le monde, "Le défi du développement", Banque Mondiale, 1991, tableau 2.3, p. 54.

1. C'est également le cas de la France, lorsqu'on considère sa croissance sur deux siècles comme le fait une étude récente : *Formation de la main-d'œuvre et capital humain en France depuis deux siècles*, ministère de l'Éducation nationale, mars 1997.

Encadré 1

Méthodologie — Emploi et chômage : des réalités complexes

Les *statistiques du travail* sont très souvent au centre de nombreuses controverses, surtout dans les pays en développement. A l'origine de ces controverses, il y a le fait que les mesures statistiques exigent des *critères* précis alors que les situations concrètes sont complexes et imprécises, et qu'elles évoluent parfois plus vite que les instruments censés les appréhender. Elles résultent également, dans les pays les moins développés, d'un manque sérieux d'informations précises sur certaines franges de la population.

Des *normes internationales sur les statistiques du travail* ont été mises au point en consultation avec des experts nationaux et les partenaires sociaux afin de faciliter l'établissement des statistiques du travail et de contribuer à l'amélioration de leur comparabilité internationale. Ce cadre a été défini par des conventions, qui ont été adoptées en 1985 par la *Conférence Internationale du Travail*.

Les directives techniques sont exprimées sous la forme de résolutions.

Les résolutions portent sur :

- les *concepts et définitions* tels que : l'emploi, le chômage, le sous-emploi, l'emploi dans le secteur informel, les salaires, etc. ;
- les *méthodes de mesure et de collecte de données* ;
- la *classification, l'analyse* et la dissémination des principales données concernant les statistiques du travail.

Deux domaines donnent principalement prise à des *controverses*, car ils engendrent certaines difficultés et ambiguïtés :

- l'*emploi* : une question difficile est celle des critères qui régissent l'appartenance ou la non-appartenance des individus à la fraction de la population active qui a un travail ;
- le *chômage* : une des ambiguïtés tient aux critères de motivation/intention qui permettent de discriminer la catégorie des travailleurs au chômage et le groupe ne faisant pas partie de la population active.

Dans les *pays développés*, le travail est défini par référence à l'activité productive d'un individu dans l'unité de production. Le travail de l'individu est productif (créateur de valeur) et justifie le paiement d'un revenu. Le chômage apparaît à partir du moment où l'activité de l'individu ne peut pas être considérée comme suffisamment productive. Le chômeur désire travailler, a besoin de travailler pour acquérir un revenu, est capable de travailler, mais ne trouve pas d'emploi en raison des caractéristiques du système socio-économique à un moment donné.

Dans les *pays en développement*, la situation est très différente. La *diversité des situations en matière d'emploi est aujourd'hui très grande*. Un

important volume de travail ne donne pas lieu à des rémunérations (aides familiaux, apprentis non rémunérés...). De nombreux actifs travaillent très peu d'heures dans le mois et sont très peu rémunérés. Ils exercent des activités de survie en attendant d'entrer dans un emploi rémunérateur. La frontière entre l'emploi, le chômage et l'inactivité est parfois très difficile à percevoir. La productivité du travail est souvent extrêmement faible, ce qui a conduit à parler de chômage déguisé pour certaines activités. Par référence aux critères des pays développés, le cireur de chaussure est considéré comme chômeur, car son apport à la production nationale est presque inexistant et son revenu très faible. Pourtant, il considère qu'il a un métier qui lui permet de survivre. *Le vrai critère de l'emploi devrait être celui d'un revenu suffisant pour assurer la survie de l'individu et de sa famille.*

Les enquêtes menées dans les pays en développement pour évaluer l'emploi fournissent des chiffres souvent peu représentatifs de la réalité, tant les définitions sur lesquelles elles reposent sont critiquables. Les situations "floues" entre l'emploi et le sous-emploi sont mal mesurées. Il est ainsi très difficile d'obtenir des statistiques significatives de l'emploi et du chômage.

En conséquence, dans les premières phases du décollage économique, les pays ne sont pas nécessairement confrontés à un progrès technique économisant fortement le travail ("chômage technologique"). Pour peu que l'accroissement du capital par tête aille de pair avec un accroissement des qualifications industrielles et tertiaires, la croissance des salaires réels et l'absorption de l'excédent de main-d'œuvre agricole sont possibles parallèlement, sans réduction accélérée de la durée du travail.

- Troisièmement, à très long terme, cette absorption de la main-d'œuvre agricole excédentaire est facilitée par la mise en route de la seconde phase du processus de transition démographique, c'est-à-dire la baisse progressive de la fécondité.

Toutefois, les répercussions de la transition démographique sur le marché du travail, à travers le ralentissement de la croissance de la population en âge de travailler, ne sont perceptibles que plusieurs décennies après l'inflexion des taux de fécondité.

Ainsi les pays d'Asie de l'Est où la transition démographique était la plus avancée n'ont pas connu, pendant leur décollage économique, une croissance de l'offre de travail inférieure aux autres pays en développement, tout au contraire.

II. LES ÉVOLUTIONS DE L'EMPLOI PAR GRANDES RÉGIONS DEPUIS 1980

Sur longue période, les évolutions globales de l'emploi et de sa répartition sectorielle sont grossièrement en correspondance avec la réussite ou l'échec de la croissance économique. Les pays qui amorcent un processus de développement connaissent une augmentation très rapide de l'emploi industriel, cette croissance entraînant avec elle l'accroissement des opportunités d'emploi dans les autres secteurs non agricoles. La décennie quatre-vingts ayant été pour beaucoup de pays une période de ralentissement marqué de la croissance, le bilan de l'emploi apparaît comme très mitigé dans toutes les régions sauf l'Asie de l'Est et du Sud-Est.

Encadré 2

Principaux facteurs influençant le marché du travail en Afrique sub-saharienne

Trois types de facteurs jouent un rôle prépondérant dans la définition des évolutions de l'offre et de la demande de travail.

A) Les évolutions démographiques

Elles ont un impact direct sur l'offre de travail. L'évolution de la population active dépend principalement des tendances démographiques et de l'évolution des comportements de participation au marché du travail. Ce point sera développé à la section III.

B) Les stratégies économiques de long terme

Les stratégies mises en œuvre en Afrique sub-saharienne n'ont favorisé ni l'accumulation, ni l'emploi.

Les premières décennies de l'indépendance ont vu les revenus prélevés sur les exportations agricoles (ou minières) constituer de vastes secteurs publics, administratifs ou productifs, très peu efficaces, qui accueillait chaque année la grande majorité des nouveaux diplômés. Une des composantes de ce mode de régulation était en effet l'automatisme du lien diplôme-emploi public.

Alors qu'une désaffection se répandait chez les producteurs agricoles, affaiblissant par là les bases exportatrices, le déficit alimentaire, accéléré par la croissance démographique des villes, contribuait à un déséquilibre croissant des comptes extérieurs.

En 1982, les importations alimentaires représentaient 15 % des importations des pays d'Afrique sub-saharienne, apparaissant comme très significatif dans certains pays comme Madagascar.

Dans la majeure partie des pays, l'Etat a instauré des tarifs douaniers très élevés (en vue d'accroître les recettes budgétaires, ainsi que pour protéger les industries nationales). Compte tenu de la faible taille des marchés intérieurs, les industries se sont établies sur des bases fragiles.

C) Les politiques d'ajustement structurel

Face à une stratégie de développement qui a fait long feu, un ensemble de transformations se mettent en place, dans un contexte de crise économique aiguë. L'extrême variété des situations de départ rend difficile toute généralisation quant à l'impact des mesures adoptées sur le marché du travail. Mais l'expérience des vingt dernières années montre que les travailleurs souffrent davantage en cas de retard ou d'échec des réformes nécessaires, que l'Etat a un rôle important à jouer dans l'atténuation des effets de l'ajustement sur les travailleurs et la mise en place de moyens nécessaires pour réussir leur insertion.

Le terme ajustement englobe à la fois les mesures destinées à diminuer la demande globale et celles dont le but est d'augmenter l'offre.

La phase de stabilisation a pour but de résorber les déséquilibres, en particulier des déséquilibres de balance des paiements. On suppose que les mécanismes de marché fonctionnent correctement et l'on recherche le niveau des variables macro-économiques, comme la production, l'emploi, la masse monétaire, etc. qui sont susceptibles d'assurer le retour à l'équilibre. Les mesures engagées sont des mesures conjoncturelles d'urgence qui doivent avoir des effets à court terme.

La phase d'ajustement structurel porte sur le moyen-long terme et comprend un ensemble de mesures pouvant augmenter l'offre.

Le marché du travail joue un rôle important pour le succès de l'ajustement et de la réforme et pour leur impact sur les niveaux de vie. La réaction des salaires réels aux chutes de la demande globale de main-d'œuvre et la facilité avec laquelle peut se faire le redéploiement de travailleurs employés dans les secteurs qui s'effondrent déterminent en grande partie le niveau de bien-être de la population active.

• La phase de stabilisation

Les coupures budgétaires peuvent affecter le fonctionnement du marché du travail par le biais de différents canaux, selon le type de dépenses qui se trouvent amputées.

– *Les dépenses d'investissement* : ce sont le plus souvent des dépenses de travaux publics. *En réduisant ces dépenses, on touche directement une population de petits entrepreneurs et d'ouvriers peu qualifiés, qui généralement n'a pas les moyens de réagir aux mesures prises.* La chute des dépenses d'investissement aura des effets négatifs à moyen terme sur l'infrastructure, sur la productivité de l'investissement privé, etc. *Des répercussions sur la compétitivité de nombreuses entreprises sont à attendre.*

– **Les dépenses de fonctionnement** : elles concernent le plus souvent des groupes susceptibles de réagir aux réformes, comme les fonctionnaires ou bien les étudiants. Prises dans leur ensemble, les dépenses de fonctionnement paraissent assez rigides à la baisse : les programmes de stabilisation stoppent souvent leur croissance, mais elles ne sont jamais amputées sévèrement

Elles affectent toutefois le marché par le biais des niveaux de salaires et d'embauche :

– Dans la fonction publique, les salaires nominaux ont, dans certains pays, été soumis à un blocage assez rapidement, de manière à limiter la masse salariale. Dans d'autres le salaire nominal a augmenté mais avec du retard sur l'inflation. Les pays à ajustement radical ont enregistré des fluctuations très prononcées, les salaires réels diminuant parfois de plus de moitié par rapport à leurs niveaux records.

– L'autre mesure qui permet de stabiliser ou diminuer la masse salariale dans la fonction publique consiste à *freiner les recrutements, voire à licencier*.

En général, les gouvernements tentent de stabiliser la masse salariale qui augmente automatiquement même à l'effectif constant (par le jeu des promotions et de l'ancienneté) en évitant les mesures brutales comme le licenciement et la baisse du salaire nominal.

Globalement, alors que l'administration cesse d'absorber une part massive de la main-d'œuvre affluant sur le marché du travail, la masse salariale se stabilise, ce qui agit par rétroaction sur la demande globale.

Une autre mesure consiste à réduire les subventions

- . directement en réduisant les subventions directes au consommateur ;
- . indirectement, en relevant les tarifs des entreprises parapubliques, en diminuant les aides publiques à l'enseignement.

Cette réduction des subventions a un impact très récessif sur la demande.

– Une politique monétaire restrictive, qui réduit les crédits octroyés et le taux de liquidité de l'économie a également un *effet récessif sur la demande, et un effet sur l'endettement des entreprises, donc sur l'offre.*

– Une chute de la demande globale consécutive à un recul d'ordre macro-économique entraîne généralement une baisse de la demande de main-d'œuvre, qui prend souvent la forme d'une *baisse des salaires réels dans l'ensemble de l'économie*. Toutefois, dans tous les cas où l'ajustement a réussi, les salaires se sont redressés à mesure que l'inflation était jugulée, sans toujours retrouver toutefois leurs niveaux antérieurs (cette évolution est observable au Ghana par exemple).

– Une politique de change qui dévalue la monnaie nationale est censée avoir également un effet récessif sur la demande, *tout en favorisant les exportations (action positive sur l'offre).*

Dans les pays de la zone franc, cette mesure de dévaluation n'est pas envisageable individuellement, pouvant constituer un lourd handicap.

• La phase d'ajustement

Nombre de programmes d'ajustement sont axés sur la composition de la production, notamment sur la réduction de la production de biens qui ne sont pas susceptibles d'échanges internationaux vers la production de biens échangeables (il faut pour cela modifier aussi la répartition des ressources, dont la main-d'œuvre). Il faut donc s'attendre à constater l'absorption d'une partie des effectifs du secteur des biens non échangeables internationaux, par le secteur des biens échangeables, les salaires relatifs des deux secteurs changeant suffisamment pour induire un tel déplacement. Un des buts avancés est plus globalement le transfert de main-d'œuvre à partir des secteurs condamnés à terme vers des secteurs et des activités à plus forte productivité. Pour cela les marchés du travail doivent pouvoir émettre des signaux susceptibles de provoquer des déplacements de main-d'œuvre vers les marchés où la demande est forte. Le marché du travail accomplit cette tâche principalement par les changements qu'il introduit dans les salaires relatifs, les salaires des secteurs en expansion s'élevant par rapport à ceux des secteurs qui se contractent.

Dans la pratique, les choses sont certainement moins claires.

D'autres mesures, telles que la politique de vérité des prix, la politique de libéralisation financière, les privatisations ont également des impacts sur le marché du travail. La disparition des déséquilibres en faveur des villes, par exemple, s'est souvent accompagnée d'une amélioration de la situation des ménages ruraux, dès avant la reprise de la croissance dans l'ensemble de l'économie.

Concernant la structure de l'emploi entre les années 1975-1980 et 1986-1992, on constate que la part de l'agriculture et des autres activités du secteur primaire est en diminution tandis que celle des industries manufacturières et du reste du secteur secondaire est en augmentation. Dans certains cas cependant, on note une nette contraction du secteur secondaire : si dans certains pays du sud-est asiatique, il ne faut y voir que l'évolution d'une économie à haut revenu vers le stade postindustriel, il n'en va pas de même pour certains pays à bas revenu d'Afrique, où le phénomène pourrait être préoccupant, car il est la preuve d'une augmentation de l'emploi dans le secteur informel de survie.

Asie

C'est dans ce continent que la situation et l'évolution de l'emploi sont les plus favorables, tout au moins jusqu'en 1997, les conséquences de la crise financière de 1997-1998 n'étant pas prises en compte ici.

Dans les économies à croissance rapide d'Asie de l'Est et du Sud-Est, à l'exception de Hongkong, l'emploi a augmenté de plus de 3 % par

Encadré 3

Le marché du travail est-il un concept clair² ?

Le fait que le travail puisse être soumis à un traitement analytique conforme aux données conceptuelles du marché n'est pas admis par tous les courants théoriques. C'est dans le cadre néoclassique que le concept de marché du travail a tout son sens. Pour les néoclassiques, l'offre et la demande de travail s'équilibrent sur le marché lorsque salaire réel, productivité marginale du travail et taux marginal de substitution entre consommation et loisir s'égalisent. Cette situation assure le plein emploi et l'existence d'un chômage ne peut être que volontaire. Dans l'analyse de Keynes (et non dans la synthèse keynésienne), loin d'être une variable résultante de déterminants réels (productivité marginale, taux de substitution loisir-travail), c'est au contraire le salaire nominal qui est premier dans l'analyse. La baisse du salaire n'assure en rien (ce serait même plutôt le contraire) une diminution du chômage dans le cadre keynésien. La synthèse néoclassique réalisée par la théorie du déséquilibre distinguera d'ailleurs chômage classique et chômage keynésien, le premier étant provoqué par une rigidité à la baisse du salaire réel, le second par une insuffisance des débouchés sur le marché des biens.

Pour les marxistes, ce qui s'échange sur le marché n'est nullement le travail mais la force de travail. Cette distinction n'est pas une subtilité rhétorique mais le fondement même de toute la théorie marxiste de la valeur et de la plus-value. Les régulationnistes dont beaucoup se réclament d'une filiation marxiste et keynésienne ont rejeté longtemps le concept de marché du travail et ont au contraire insisté sur le contexte institutionnel dans lequel s'inscrivent les relations de travail. C'est pourquoi, le syndicalisme a été pour eux, un sujet d'étude privilégié. Pour terminer ce très rapide tour d'horizon, signalons que l'économie du travail s'est considérablement enrichie de ce que l'on peut dénommer la nouvelle économie du marché du travail. D'inspiration néoclassique, "il s'agit de donner des fondements compatibles avec le postulat de rationalité individuelle à des phénomènes spécifiques aux relations d'emploi³". En s'enrichissant des avancées théoriques en matière d'information imparfaite et asymétrique et des progrès dans l'étude des comportements stratégiques, cette nouvelle économie avec les concepts de salaire d'efficience, de contrats implicites ou de négociations a déjà apporté des éclairages très intéressants sur le travail. Une adaptation de ces corpus théoriques aux économies en voie de développement connaît un début d'application.

2. Cf. BIT, *L'emploi dans le monde, 1996/1997*.

3. A. Perrot, 1995, *Les nouvelles théories du marché du travail*, La Découverte, Collection Repères.

an entre 1986 et 1993, c'est-à-dire nettement plus vite que la population. L'expansion de l'emploi et la progression des salaires réels dans les industries manufacturières montrent qu'il y a eu un déplacement rapide de la population active vers le secteur moderne. Le chômage baisse à partir du milieu des années quatre-vingts et certains pays comme Taiwan, la Malaisie et Singapour connaissent même une pénurie de main-d'œuvre et font venir de nombreux travailleurs des pays voisins à faibles revenus (Indonésie notamment). La croissance de l'emploi a été entraînée par l'industrie, secteur où il a progressé à un taux annuel supérieur à 6 % (durant les années quatre-vingts) dans les pays les plus dynamiques de la région.

Par voie de conséquence, l'emploi a continué de se déplacer du secteur agricole traditionnel et du secteur informel vers l'industrie et les autres activités fortement productives du secteur moderne (souvent installées en zone rurale), dont la part est passée de 7 % environ du total en 1960 à 18 % environ en 1994. Parallèlement, les gains réels se sont accru régulièrement, le taux de croissance annuel moyen dépassant légèrement 5 % au cours des années quatre-vingts. Mis ensemble, ces éléments ont entraîné une baisse progressive de la pauvreté et ont permis de mieux équilibrer la répartition des revenus.

La progression de l'emploi est plus faible dans des pays comme le Pakistan, les Philippines ou l'Inde. L'emploi dans le secteur moderne progresse modérément (Inde : + 1,6 % par an dans les années quatre-vingts). La structure sectorielle de l'emploi a été marquée par une diminution générale de la part de l'agriculture, et la pauvreté a reculé dans l'ensemble de la région au cours des années quatre-vingts, notamment au Bangladesh, en Inde, au Népal, et au Pakistan. Sri Lanka fait exception, puisque la pauvreté touchait 27 % de la population en 1986-1987 contre 19 % en 1978-1979. Le sous-emploi reste élevé dans les zones rurales. Le secteur informel représente une part élevée de l'emploi : Inde 75 % de la m/o industrielle totale en 1990 et Pakistan : 70 %.

Amérique latine et les Caraïbes

La progression de l'emploi a en général beaucoup ralenti pendant la crise de l'endettement (1981-1985) pour reprendre par la suite, mais sans retrouver, dans la plupart des cas, son rythme antérieur. La situation reste préoccupante à divers égards. L'emploi dans le secteur moderne a baissé progressivement de 1980 à 1992, au rythme annuel de 0,1 % par an au cours des années quatre-vingts, alors qu'au cours des trois décennies précédentes une croissance économique régulière avait entraîné une progression marquée de cet emploi. Au cours de la même

période, la part du secteur urbain informel dans l'emploi est passée de 13,4 à 18,6 %. Enfin dans la plupart des pays, les salaires réels moyens ont diminué, au cours des années quatre-vingts, et ne se sont redressés que dans quelques secteurs.

Afrique sub-saharienne

Dans les années soixante-dix et au début des années quatre-vingts, les emplois du secteur public constituaient dans une certaine mesure l'élément le plus dynamique du secteur formel en Afrique (taux de croissance de 7 %⁴). La croissance de l'emploi dans le secteur public a été un facteur très important dans les villes et a nettement contribué à créer et développer une nouvelle classe moyenne de salariés instruits et plus fortunés.

En période d'ajustement, mis à part le cas du Ghana, de la Guinée et du Bénin, il n'y a pas eu de compressions sensibles des effectifs dans l'administration. En revanche, le gel des embauches a cassé l'une des composantes centrales du mode de régulation antérieure, à savoir l'automatisme du lien diplôme/emploi public. La privatisation des entreprises publiques, d'ampleur variable selon les pays, a souvent entraîné beaucoup de licenciements. Globalement, l'ajustement de l'emploi public s'est néanmoins révélé assez lent.

Cependant, le ralentissement voire le blocage des embauches dans le secteur public, en période de forte croissance de la population active urbaine, a eu des répercussions considérables sur les marchés du travail urbain africains. En effet, le secteur privé moderne n'a pas pris le relais, bien au contraire puisqu'en règle générale il s'agit du secteur où les licenciements ont été les plus importants. L'explosion du "secteur informel" est une conséquence majeure des évolutions de l'emploi formel.

L'emploi dans le secteur moderne a reculé depuis 1985. Le recul dans l'industrie est de 0,5 % en moyenne pour l'ensemble de la décennie. Cette baisse est particulièrement marquée au Ghana, au Bénin, au Niger, alors qu'au contraire la progression s'est poursuivie dans quelques pays (Botswana, Maurice). L'exode rural reste élevé, ce qui combiné à la diminution de l'emploi moderne, a entraîné un développement des activités faiblement productives du secteur urbain informel (on évalue sa contribution à 60 % de la main-d'œuvre urbaine). Les salaires industriels ont chuté.

4. Gelb, Knight et Sabot (1988).

Encadré 4

Le marché du travail existe-t-il en Afrique ?

Déjà contesté sur le plan théorique dans son application aux pays développés, on peut s'interroger sur sa validité dans les pays en voie de développement. En Côte-d'Ivoire par exemple, en 1992, le secteur formel urbain n'occupe que 6,5 % de la population active, tandis que 54 % d'entre elle travaille dans le secteur agricole et 39,5 % dans le secteur informel urbain. C'est dans le secteur formel urbain que les conditions de fonctionnement d'un marché sont probablement les mieux réunies. En effet, le secteur agricole concerne encore beaucoup de petites exploitations familiales peu productives tandis que le secteur informel urbain se caractérise par une prédominance des activités de subsistance qui concerne ici aussi principalement le cercle familial même s'il peut être élargi aux proches parents, aux voisins. Dans la plupart des cas, l'individu n'offre pas son travail sur un marché où un entrepreneur l'emploierait mais au contraire, l'individu crée lui-même son emploi. D'après les résultats de l'enquête 1-2-3, 63 % des Unités de Production Informelles à Antananarivo sont réduites à une seule personne (plus des trois quarts pour Yaoundé avec 77 % d'indépendants⁵). Dans les deux capitales, environ 4 % seulement des UPI fonctionnent avec plus de 3 personnes. Moins de 0,1 % ont plus de 8 personnes à Antananarivo, et la taille maximum est de 8 personnes à Yaoundé (0,2 % des entreprises). Les micro-unités et l'auto-emploi sont donc prédominants. Dans une étude réalisée dans le cadre du programme de recherche de l'OCDE 1990-1992⁶, les indépendants constituent 57 % de l'échantillon des entreprises informelles au Swaziland, 39 % en Thaïlande.

Dans le segment restant, à savoir le secteur urbain formel que l'on peut décomposer en secteur public et secteur privé, on peut s'interroger sur le caractère concurrentiel du marché du travail. Quand ce n'est pas l'ethnie qui conditionne l'entrée dans telle ou telle profession, c'est souvent les relations de parenté, les rapports clientélistes qui permettent d'obtenir un emploi. Enfin, le salaire est loin d'être un argument dans la décision de postuler à un emploi public dans la mesure où celui-ci offre des opportunités de gains plus ou moins licites en rapport avec l'activité choisie.

5. F. Roubaud, *Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : enquête 1-2-3*, DIAL, 1995.

6. Morrisson C., Solignac Lecomte H.B. et Oudin X., *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, Paris, 1994.

Dans les zones urbaines d'Afrique sub-saharienne, l'emploi salarié protégé ne concernerait plus que 30 % des individus. Environ 55 % à 60 % des travailleurs seraient exclus d'un emploi stable en termes de revenus et de protection sociale. Dans ces conditions, le nonaccès à des emplois protégés induit une insertion sociale précaire pour de nombreux individus et a par conséquent des implications en termes de pauvreté et d'accès aux besoins de base.

En Côte-d'Ivoire, l'emploi dans le secteur privé a baissé régulièrement de 1980 à 1985, passant en indice de 100 à 65. Les pertes sont limitées dans l'industrie, mais elles atteignent 50 % pour les biens et services non échangeables, soit le bâtiment — travaux publics et le tertiaire. Etant donné le taux de croissance de l'offre de main-d'œuvre en ville (+ 7,7 % par an de 1980 à 1985) et la baisse de la demande de main-d'œuvre par le secteur moderne public et privé (- 20 % en cinq), on observe à la fois la montée du chômage et le gonflement des activités informelles (Schneider *et alii*, 1992).

Au Cameroun, après avoir connu une forte croissance (+ 9 % en moyenne annuelle sur la période 1960-1985), l'industrie camerounaise a subi la crise de plein fouet à partir de 1987 (chute de la demande interne, concurrence du commerce informel des produits importés en fraude du Nigeria). Les effectifs ont été fortement réduits entre 1985 et 1991 : - 19 % dans le cas des industries agro-alimentaires et - 38 % dans le cas des biens de consommation manufacturés, moins dans le cas des industries d'exportation des produits agricoles semi-transformés (Cogneau, 1993).

Le passage du secteur formel au secteur informel est un élément important de l'ajustement du marché du travail. La période d'ajustement est une période de gonflement des effectifs du secteur informel, parce que les travailleurs licenciés du secteur moderne ne retrouvent pas, la plupart du temps, de nouveaux emplois dans le secteur formel, et parce que les femmes et les autres membres du ménage sont mis à contribution pour compenser la baisse des revenus du ménage.

Ces aspects seront développés par la suite.

Peut-on parler de désindustrialisation ?

Pour répondre aux détracteurs de l'ajustement structurel en Afrique, qui affirment que les programmes défavorisent l'industrie (Lall, 1992 ; Stein, 1992), conduisant à une baisse de la production industrielle, la Banque Mondiale s'est interrogée sur les moyens de mesurer la désindustrialisation (Banque Mondiale, 1993b).

Encadré 5

Comment savoir s'il y a eu désindustrialisation ?

Avant l'ajustement, la croissance industrielle de l'Afrique était généralement inefficace. Dans nombre de cas, les politiques ont tendu à promouvoir la réduction des importations par l'industrialisation (au détriment des autres secteurs), faisant que le secteur manufacturier s'est développé au-delà de sa taille optimale. Dans un cas d'inefficacité, et de distorsion, la désindustrialisation constitue un pas vers l'efficacité. Mais la désindustrialisation pourrait également résulter d'une politique qui entrave l'expansion du secteur manufacturier.

Pour savoir s'il y a effectivement désindustrialisation, il faudrait prouver que :

- il y a du fait des réformes une baisse marquée de la production industrielle, de sa part dans le PIB et de l'emploi dans ce secteur ;
- la baisse de la production et de l'emploi sont plus que l'effet temporaire d'un ajustement efficace ;
- les changements intervenus dans le secteur industriel ne mènent pas l'économie vers une plus grande efficacité ;
- les réformes font obstacles à la croissance et à la transformation de l'industrie à long terme en freinant le rythme et la physionomie de l'investissement, et de ce fait, le passage à une trajectoire de croissance plus haute.

Il est en fait très difficile de conclure sur le phénomène de désindustrialisation. Les évolutions de l'emploi, notamment, sont à interpréter avec prudence. Ainsi, les programmes d'ajustement peuvent aboutir à un assainissement du secteur manufacturier pouvant entraîner une réduction de l'emploi dans le court terme. Toutefois, au fur et à mesure de l'ajustement, l'emploi devrait augmenter avec l'émergence de nouvelles activités.

Il semblerait toutefois que les pays qui ont nettement amélioré leur politique macro-économique entre 1981 et 1991 (Ghana, Tanzanie, Nigeria) aient enregistré une plus forte croissance de l'industrie et du secteur manufacturier.

Malgré ses conséquences en termes de recul économique et de pauvreté très aiguë, il semblerait que l'ajustement soit payant à terme pour la main-d'œuvre, comme le montre l'expérience des pays africains qui se sont engagés sur la voie de l'ajustement durant les années quatre-vingts.

TABLEAU 3.- *Croissance de l'industrie (en pourcentage) entre 1981-1986 et 1987-1991*

<i>Pays dont la politique économique s'est fortement améliorée entre 1981 et 1991</i>	
Ghana	8,2
Tanzanie	12,1
Gambie	- 2,3
Burkina Faso	2,5
Nigeria	10,1
Zimbabwe	3,9
<i>Pays dont la politique économique s'est légèrement améliorée</i>	
Madagascar	3,9
Malawi	5,0
Burundi	- 0,2
Kenya	2,0
Mali	- 9,1
Sénégal	2,8
Ouganda	17,3
<i>Pays dont la politique économique s'est détériorée</i>	
Bénin	- 4,4
Rwanda	- 4,1
Sierra-Leone	7,8
Togo	7,4
Congo	- 4,1
Côte-d'Ivoire	- 1,1
Cameroun	- 16,5
Gabon	1,8

Source : Banque Mondiale, 1993b.

Une étude récente de la Banque Mondiale montre que sur 29 pays d'Afrique sub-saharienne, les six qui sont allés le plus loin sur la voie des réformes et s'y sont tenus ont connu la plus forte reprise économique et une reprise de l'embauche. Malgré le manque d'information sur l'emploi en Afrique, il semblerait que l'emploi et les salaires se sont améliorés dans des pays comme le Ghana ou la Tanzanie, suite aux réformes entreprises. Durant la période 1985-1992, l'emploi a augmenté à un taux annuel moyen de 6,1 % en Tanzanie, alors qu'il avait été de - 1,5 % durant la première moitié de la décennie. Le scénario le pire en termes de conséquences sur le marché du travail semble être une réforme qui avorte. En Côte-d'Ivoire, par exemple, la période 1984-1986 avait été une période de croissance économique soutenue autorisant un essai de réformes structurelles, qui s'était traduit par une baisse de la pauvreté. En 1986, les termes de l'échange s'effondrent, le gouverne-

ment abandonne la voie des réformes, la pauvreté recommence à augmenter fortement. La dévaluation du FCFA et les politiques d'accompagnement de cette mesure semblent avoir permis un redémarrage des activités industrielles modernes.

III. L'OFFRE DE TRAVAIL ET LA PARTICIPATION DES FEMMES

1. Croissance démographique et migrations internes

En 1990, la population active des pays en voie de développement atteignait 2 milliards.

Entre 1990 et 2015, on prévoit une augmentation de près d'un milliard de travailleurs. En 2015, l'Afrique sub-saharienne à elle seule fournira chaque année un contingent de travailleurs et de chercheurs d'emploi trois fois plus élevé que celui des membres de l'OCDE, de l'Europe de l'Est et de l'ex-Union Soviétique rassemblés. Comme la croissance de la population active des pays industrialisés déclinera, la quasi-totalité de la croissance de la population active proviendra des pays en voie de développement.

Les prévisions d'accroissement de la population active sont variables selon les régions : le taux de croissance marquera le pas en Chine, dans les économies récemment industrialisées de l'Asie Orientale, le cône sud de l'Amérique latine. Mais il s'élèvera presque partout ailleurs : particulièrement en Afrique et au Moyen-Orient.

D'ici 2015, on peut s'attendre au doublement du nombre de jeunes gens recherchant un emploi dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne, et à une considérable augmentation dans des pays pauvres d'Amérique Latine et d'Asie comme le Bangladesh, le Pakistan ou la Bolivie.

Il est certain que de graves problèmes se posent déjà et continueront de se poser à des pays comme la Côte-d'Ivoire, lorsqu'il s'agira d'intégrer une population active jeune qui va plus que tripler en 30 ans.

La croissance de l'offre de travail se décompose en deux éléments : l'accroissement de la population en âge de travailler d'une part, l'évolution de la participation d'autre part. La population en âge de travailler dépend de l'évolution de la structure par âge de la population. Il faut un temps assez long pour que le ralentissement de la fécondité se traduise en termes de ralentissement de la croissance naturelle, et un temps plus long encore pour que la croissance des effectifs des jeunes générations diminue. Par ailleurs, le sous-emploi agricole a tendance à faire partir de nombreux jeunes ruraux vers les villes, à la recherche d'un revenu ou dans un objectif de diversification des risques et de stabilisation du

revenu pour le groupe familial d'origine. Ainsi, la croissance de la population en âge de travailler atteint aisément des taux supérieurs à + 5 % dans la plupart des villes en développement, pouvant aller jusqu'à + 7 % ou + 8 % selon l'importance des migrations internes.

Le poids de la pression démographique ne doit pas cependant être mal interprété, notamment en ce qui concerne les migrations. La plupart des études montrent en effet que les flux migratoires vers la ville ne sont pas nécessairement un facteur de dégradation des revenus et d'augmentation du sous-emploi. S'il y a bien une catégorie de migrants qui vient grossir les rangs du secteur informel de subsistance, de nombreux migrants viennent en ville pour exercer dans le secteur moderne comme salariés ou pour s'insérer dans une petite entreprise. Les migrants ne semblent pas constituer pas une catégorie spécifique du marché du travail. On peut supposer qu'un "phénomène de sélection" joue ici son rôle : les migrants sont en général plus jeunes et, relativement à la moyenne de la population, plus dynamiques et entreprenants. De nombreux migrants potentiels renoncent à la migration s'ils n'ont pas d'opportunités d'emploi plus ou moins assurées. Par ailleurs, en Afrique, le processus migratoire modal comprend plusieurs étapes qui peuvent s'étaler sur deux générations : de la campagne aux petites villes proches, et ainsi de suite vers les grandes villes ou la capitale.

Encadré 6

Ne pas confondre emploi agricole et emploi rural

L'importance de la contribution de l'emploi rural non agricole aux revenus ruraux et à l'emploi a été reconnue à la fin des années soixante-dix, grâce notamment aux travaux de Liedholm et Mead (Programme de développement rural de Michigan), de Haggblade et Hazell (1989), ou à partir d'enquêtes fondées sur des recensements et des statistiques de population active. Ce secteur fournit selon les pays de 20 à 50 % des emplois et des revenus : 19 % en Afrique, 36 % en Asie, 47 % en Amérique latine.

Le modèle de l'emploi et du développement rural dans le monde non agricole est le suivant : on passe d'une situation initiale où l'on se concentre sur les biens produits par le foyer pour subsister à une économie fondée sur l'échange dans laquelle les produits de l'exploitation agricole sont échangés contre toute une gamme de biens et services non agricoles (services aux producteurs dans les zones les plus avancées).

Généralement, les entreprises rurales sont très petites (en Afrique anglophone, 85 % semblent avoir moins de 5 actifs, dont 96 % au Kenya).

2. La participation des femmes à l'activité

Les principales sources de variation du taux de participation sont le taux de participation des femmes en âge non scolaire et le taux de participation des jeunes gens. Le taux d'activité des jeunes dépend presque exclusivement de l'évolution de la scolarisation. On étudie ici le taux de participation des femmes.

Turnham (1993) montre que la différence observée est d'environ 30 % entre la participation des femmes et celles des hommes dans les pays développés, cette différence pouvant atteindre environ 50 % dans les pays en développement (excepté la Chine). Dans les pays développés, la croissance modérément soutenue de la population active totale, observée de 1955 à 1985, s'explique par une croissance continue de la participation des femmes ; en 1985, les femmes représentaient 38 % de la population active contre 30 % en 1950. En Corée, en Malaisie, au Mexique, en Tunisie, on retrouve des accroissements similaires de la participation des femmes, avec cependant une intensité moins marquée.

Si l'on étudie les pays dans leur ensemble, on peut inférer l'existence d'une forme en U ou peut-être de Boomerang entre le niveau de développement et la participation des femmes. En général, les taux de participation des femmes passent de 30 à 50 % pour des niveaux de revenus faibles (niveaux observés principalement dans les pays africains et quelques pays asiatiques) à 10 à 30 % à l'autre extrémité du groupe que la Banque Mondiale désigne sous le nom de groupe des pays à revenus moyens. Le taux de participation remonte pour des niveaux de revenus plus élevés. Toutefois, les statistiques révèlent une grande dispersion de la participation, à tous les niveaux de revenus par habitant, sauf les plus élevés. Par exemple, pour des revenus par habitant de l'ordre de 270 dollars, le taux de participation des femmes au Bénin est de 46 % alors qu'il est de 21 % en Inde.

Dans les pays en voie de développement, d'un point de vue général, on peut expliquer l'évolution de la participation des femmes par la transformation du rôle de l'agriculture. Pour les pays à revenus très bas, 70 à 80 % de la population travaille en général dans de petites exploitations familiales de subsistance, et il est courant que les femmes contribuent pleinement aux activités agricoles. Le taux de participation des femmes sera donc élevé dans ces pays. Inversement, un travail salarié organisé demande, le plus souvent, une présence à plein temps, et convient moins bien aux femmes qui tentent de concilier un emploi à l'extérieur, plus ou moins éloigné de la maison, tout en continuant d'assurer leurs tâches domestiques et de veiller sur les enfants. C'est pourquoi la participation des femmes diminue à mesure que le revenu par habitant augmente, étant donné que l'agriculture constitue une source d'emploi

dont l'importance relative diminue et que la part du travail salarié augmente.

Toutefois, le passage à des taux de salariat élevé n'est pas, surtout dans certains contextes, instantané. On constate en effet que le recul de l'importance relative de l'exploitation familiale agricole est en partie compensé par le développement de l'entreprise familiale non agricole ; tout comme l'exploitation familiale agricole, cette entreprise offre une certaine souplesse dans les conditions de travail et fonctionne à proximité de la maison — à vrai dire souvent dans son enceinte. On peut estimer à environ 40 à 60 % la proportion des personnes travaillant à leur propre compte ou employées dans leur famille dans les zones urbaines dans les pays à faibles revenus et à 25-30 % dans les pays en développement à revenus plus élevés. Ces entreprises familiales sont attrayantes pour de nombreuses épouses qui sont souvent des employées non rémunérées de la famille dans le secteur informel.

En dernière analyse, on constate dans les pays les plus développés une régression des entreprises familiales au profit des entreprises plus importantes fonctionnant sur la base du salariat, statut moins souple pour les femmes. Pour rester dans la population active ou s'y intégrer, les femmes doivent prendre place à côté des hommes dans le travail salarié, mais elles risquent alors d'être confrontées, du côté de la demande, aux répercussions d'un déficit net et généralisé des emplois salariés permanents. Face à une crise de l'emploi, la participation de femmes sera plus facilement réprimée ; renonçant à chercher du travail, elles deviendront des actives ou des chômeuses "découragées" selon la terminologie du BIT.

D'autres explications liées au marché du travail sont parfois mobilisées. Schultz (1989) avance par exemple que la faiblesse des taux de participation des femmes latino-américaines des pays à revenu intermédiaire s'explique par le fait que les salaires minimaux sont plus répandus en Amérique latine qu'ailleurs, ce qui aurait pour effet d'empêcher les femmes de concurrencer les hommes sur le marché du travail, même si elles sont prêtes à accepter des salaires moins élevés. La participation des femmes est toutefois singulièrement réduite dans le secteur rural de l'Amérique latine où la législation sur les salaires minimaux est appliquée avec moins de rigueur ; ce n'est donc pas là toute l'explication du problème. Les taux de participation dans les zones urbaines sont également influencés par l'embauche plus ou moins répandue des femmes comme domestiques.

Outre les conditions de fonctionnement du marché du travail, d'autres facteurs influencent directement le taux de participation féminin.

Impact du contexte culturel et socio-démographique

Dans de nombreuses sociétés, la résistance opposée au travail des femmes s'inscrit dans un contexte plus général de croyances religieuses et de comportements culturels vis-à-vis du rôle de la femme dans la société. Les pays musulmans où le taux de participation est faible sont largement distribués entre les différentes tranches de revenus par habitant. Si elles sont moins marquées ailleurs, les différences entre taux de participation sont également sensibles : en Amérique latine, par exemple, ces taux sont faibles par rapport à d'autres régions ayant les mêmes niveaux de revenus. Cette faible participation peut aussi s'expliquer par l'incidence des valeurs traditionnelles qui reflètent en partie les croyances religieuses, en l'occurrence le catholicisme.

La présence d'enfants a l'effet négatif attendu sur la participation féminine, mais qui décroît rapidement avec l'âge des enfants. L'impact de la présence d'enfants sur la participation féminine semble particulièrement faible en Afrique, en comparaison des estimations connues pour l'Amérique latine ou les pays industrialisés. A partir de trois ans, la mère ne s'occupe plus seule de l'enfant, ou bien il accompagne sa mère au travail. Ce phénomène renvoie à l'extension du salariat et donc aux types de métiers exercés par les femmes, à la taille relative des ménages, et aux conceptions de l'organisation familiale et de l'éducation propres à chaque société. La présence d'enfants en bas âge nuit en revanche à la scolarisation des jeunes filles de 15 ans et plus, restant à la maison pour s'occuper de leurs frères et sœurs. Ainsi, le taux de participation d'une épouse dépend du nombre de filles, ou plus généralement de femmes inactives, présentes dans le ménage.

Impact de l'éducation sur le taux de participation

Les études économétriques réalisées sur les liens entre éducation et taux de participation tendent à démontrer que toutes choses étant égales par ailleurs (à âge, nombre d'enfants et revenu du ménage fixés notamment), un niveau plus élevé d'instruction va de pair avec un taux de participation plus important. L'influence de l'éducation sur la participation sera évidemment d'autant plus forte que les diplômés seront bien valorisés sur le marché du travail.

Dans les villes du Kenya, par exemple, le taux de participation des femmes est inférieur à 50 % pour les femmes sans instruction contre 65 à 75 % pour celles qui ont suivi des études secondaires. Le niveau d'éducation joue un rôle capital comme élément déterminant de la participation (ainsi que l'âge, le milieu familial, le statut de migrant récent...). En raison de l'allongement du nombre moyen d'années d'études

pour les femmes des zones urbaines du Kenya, les auteurs concluent à une augmentation de la participation des femmes et donc de la population active urbaine.

Impact des nécessités économiques

Dans toutes les études économétriques la participation féminine est influencée significativement par le niveau de revenu monétaire du ménage : celui du chef de ménage mais aussi celui des membres secondaires. Il ressort d'enquêtes sur la Colombie et sur le Kenya, que les femmes "chefs de famille" ont un taux de participation égal à celui des hommes en âge d'avoir un premier emploi⁷. Ces résultats sont conformes à l'hypothèse de la courbe en U énoncée ci-dessus.

La participation féminine pourra donc augmenter fortement en période de crise des revenus, parallèlement à la mobilisation généralisée des autres membres du ménage, à l'augmentation des heures travaillées dans le secteur informel des membres déjà actifs, et au développement de la pluriactivité.

A Yaoundé par exemple, le taux d'activité des femmes de 10 ans et plus est passé de 23 % à 41 % entre 1983 et 1993. Ce constat s'explique d'un côté par les progrès de la scolarisation des filles, mais d'un autre côté par la baisse brutale du revenu urbain à partir de 1987. A Antananarivo, où le niveau de vie moyen est très inférieur à celui de Yaoundé, le taux d'activité des femmes de 10 ans et plus atteignait 58,5 % en 1995.

IV. LE CHÔMAGE ET L'INSERTION SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Que signifie le chômage dans les pays en développement ?

La définition du BIT (1982), appliquée dans la plupart des enquêtes sur l'emploi dans le monde, est très restrictive : il faut pour être déclaré chômeur, ne pas avoir travaillé ne serait ce qu'une heure dans la semaine de référence de l'enquête, rechercher activement un emploi, et être immédiatement disponible pour en exercer un.

Il n'est pas certain que cette définition corresponde bien aux réalités des pays en développement où les frontières entre l'inactivité et le sous-emploi sont relativement floues, et surtout où les dispositifs de recherche formalisés (agences pour l'emploi) sont très peu développés⁸.

7. Le nombre de ménages monoparentaux (femmes seules avec enfants) est d'ailleurs assez élevé en Afrique.

8. Notons, par exemple que de nombreux statisticiens italiens contestent l'application de cette norme à leur pays où la plupart des "recherches d'emplois" ne passent pas par les agences de placement.

Les frontières entre l'activité et l'inactivité sont floues

– La notion de *chômage déguisé* fait référence à une situation dans laquelle l'élimination d'un certain nombre de travailleurs est sans effet sur le volume global de production. Pour un individu dont la productivité marginale est quasiment nulle, il n'est pas possible de parler de chômage, puisqu'il participe aux activités économiques du groupe et obtient une petite part du produit ; par contre, pour la société, cet individu se trouve dans une situation équivalente puisqu'il n'apporte rien au produit total.

– Nombreux sont les travailleurs occasionnels qui effectuent de temps à autre de menus travaux tout en recherchant un emploi.

– Nombreuses sont les personnes qui travaillent involontairement à temps réduit.

– Nombreuses sont les personnes à la frontière du chômage et de l'inactivité économique. Des personnes appartenant au groupe des "non-chercheurs d'emplois" seraient parfois à reclasser dans celui des "*travailleurs découragés*", défini comme celui des personnes qui disent vouloir un emploi mais ne le recherchent pas de façon active en particulier parce qu'elles sont persuadées qu'il n'y a pas d'emplois disponibles. Ce groupe est généralement important dans les pays en voie de développement, d'autant plus qu'il y a souvent une certaine transparence concernant les disponibilités de travail (dans les villages notamment).

Les dispositifs de recherche sont peu développés

Chercher un travail ne veut pas dire autre chose que chercher des informations sur le marché de l'emploi. Ce critère s'applique facilement lorsque l'emploi rémunéré est la norme, lorsqu'il existe des sources d'informations sur le marché du travail, lorsque ces sources sont largement utilisées. Cette situation se présente rarement dans les pays en développement, où les bureaux de placement et les autres organismes du même genre ne sont pas très développés et leur champ d'action est souvent limité à certains secteurs urbains ou à certaines catégories de travailleurs. Dans les régions rurales et dans l'agriculture, la plupart des travailleurs sont assez bien informés des possibilités de travail qui existent dans ces domaines et, durant certaines périodes de l'année, ils ne se préoccupent guère de chercher un travail. Même sur les marchés du travail urbains, des situations peuvent se présenter où certains groupes de travailleurs ne font pas l'effort de chercher un travail parce qu'ils pensent qu'il n'existe aucun emploi correspondant à leurs qualifications,

soit dans leur zone géographique, soit à tel ou tel moment du cycle économique.

Par ailleurs, s'il n'existe pas ou presque pas d'agences de placement, il n'existe pas non plus de systèmes d'assurance contre le chômage. A partir de là, le chômage dans les pays en développement peut à bon droit être considéré comme un luxe, comme l'affirmait déjà l'économiste G. Myrdal (Turnham, 1993).

"Le chômage est un luxe que peu de personnes peuvent s'offrir, si ce n'est les membres les plus aisés de la population en âge de travailler... Le chômage est essentiellement un problème bourgeois et il frappe davantage les personnes habituées à se faire entretenir par leur famille en l'occurrence celles qui jouissent d'une certaine instruction et les nouveaux venus au sein de la population active."

Les enquêtes des années soixante-dix ont montré que le chômage était limité aux zones urbaines, aux personnes qui ont un niveau d'instruction élevé, aux jeunes, à ceux qui recherchent un premier emploi et à ceux qui ont le statut de personne à charge dans le foyer. Elles renvoient l'image d'un chômage d'attente, en vue d'une insertion dans des secteurs privilégiés du marché du travail, qui peut donc être considéré comme un luxe réservé aux jeunes générations des familles les moins modestes (cf. par exemple Udal et Sinclair, 1982). Edwards, dans une étude sur le Chili (1987), parle aussi de chômage quasi-volontaire pour désigner le type de chômage où les travailleurs refusent un emploi dans un secteur ouvert à bas salaires alors qu'il existe une offre immédiate, mais où il leur est impossible d'accéder à l'un des secteurs favorisés, bien qu'ils aient les qualifications requises.

Au début des années quatre-vingts, les études sur le chômage dans les pays en voie de développement étaient dominées par l'acceptation largement répandue des quatre propositions suivantes (Turnham, 1993)

- les pauvres ne peuvent pas se permettre d'être au chômage ;
- les marchés du travail sont suffisamment ouverts et souples pour permettre de trouver du travail ;
- les marchés du travail sont segmentés (c'est-à-dire que des travailleurs ayant le même profil recevront probablement des salaires différents selon leur lieu de travail) pour qu'il y ait des emplois favorisés afin de justifier la longueur des recherches effectuées par de nouveaux venus et d'autres personnes sans emploi ;

TABLEAU 4.— *Chômage urbain déclaré*

Amérique latine	1980	1984	1990	1995
Argentine	2,3	3,8	7,5	18,6
Bolivie	7,5	13,3	7,3	4,6
Brésil	6,2	7,5	4,3	4,5
Colombie	9,7	13,5	10,5	8,5
Costa Rica	6,0	7,9	5,4	4,3
Chili	11,7	18,5	6,5	5,7
Equateur	—	—	6,1	8,4
Mexique	4,5	6,3	2,7	6,6
Panama	9,8	11,1	20	15,8
Paraguay	4,1	7,4	6,6	4,8
Pérou	7,1	10,0	8,3	8,2
Uruguay	7,4	14,5	9,3	10,4
Venezuela	6,6	14,0	10,5	10,3
<i>Moyenne</i>	<i>6,8</i>	<i>10,7</i>		
<i>Médiane</i>	<i>6,9</i>	<i>10,5</i>		
Afrique	Dates diverses			
Botswana (1985)	31,2			
Cameroun (1991)	29,3			
Côte-d'Ivoire (1986)	20,0			
Guinée (1991)	19,0			
Ethiopie (1981)	23			
Kenya (1986)	16,2			
Madagascar (1989)	13,1			
Mali (1989)	12,8			
Nigeria (1985)	9,7			
Sénégal (1989)	18,6			
Sierra Leone (1988)	14,8			
Tanzanie (1984)	21,6			
Zambie (1986)	10			
Zimbabwe (1987)	18,3			
<i>Moyenne</i>	<i>20,0</i>			
<i>Médiane</i>	<i>18,6</i>			
Asie (chômage national, sauf Chine chômage urbain)	1992			
Chine	2,3			
République de Corée	2,4			
Hong Kong	2,0			
Pakistan	6,3			
Philippines	8,6			
Singapour	2,7			
Sri Lanka	14,1			
Inde (1988)	7,9			

- le chômage peut, pour l'essentiel, être interprété comme le reflet de la recherche d'emploi dans ces secteurs favorisés.

Cette idée d'un chômage de luxe a eu pour conséquence directe l'absence de prise en compte du chômage dans les programmes de recherche et les politiques mises en œuvre jusqu'à présent (les rapports du PNUD, ou les rapports de la Banque Mondiale n'en parle pas).

Pour étudier le chômage, il faut disposer d'enquêtes sur la population active. A la fin des années quatre-vingts, 30 pays seulement (surtout asiatiques et latino-américains) disposaient de telles enquêtes (généralement limitées, toutefois, aux grandes villes).

En Asie, on constate que les pays à forte croissance se caractérisent par des marchés du travail extrêmement tendus (taux de chômage aux alentours de 2 %).

Pour l'Amérique latine, on peut remarquer qu'il existe un groupe de pays qui a une tradition non négligeable en matière d'assistance sociale et de législation du travail, mais avec des performances peu brillantes en terme de croissance (Argentine, Chili, Panama, Uruguay, Venezuela). Un autre groupe de pays à revenus intermédiaires, qui a moins mis l'accent sur la mise en place d'un système d'assistance et de législation sociale, connaît généralement un faible taux de chômage (Mexique et Brésil par exemple). En tout état de cause, au plus fort de la "décennie perdue" pour ce continent (milieu des années quatre-vingts), le taux de chômage médian des pays considérés dans le tableau ci-dessus n'a pas dépassé 11 %.

En Afrique en revanche, la dégradation de la situation économique, parfois aggravée par ce qui semble être une saturation relative du secteur informel, a provoqué une croissance sans précédent du chômage urbain, dans les villes africaines notamment. Les données disponibles font état d'un taux de chômage qui varie de 10 à 30 % (20 % en moyenne) dans les villes africaines, largement supérieur à ceux enregistrés en Amérique latine sur la même période.

Ces constatations semblent plutôt battre en brèche la thèse du chômage de luxe : le chômage semble plus faible dans les pays plus riches et semble plutôt s'accroître avec la crise économique. Il faut néanmoins se rappeler que le chômage d'attente est provoqué par un défaut d'adéquation entre les souhaits d'emploi et les opportunités effectives. Pendant la crise économique, en Amérique latine comme en Afrique, les opportunités d'emploi se réduisant dans le secteur public et le secteur moderne, les chômeurs doivent se résoudre à exercer dans le secteur informel. Bien que les données soient difficilement comparables, on peut faire l'hypothèse raisonnable que le secteur informel africain propose des niveaux de rémunérations plus faibles et des métiers plus pé-

nibles que son équivalent latino-américain. Au contraire, dans de nombreux pays d'Afrique, les rémunérations offertes dans le secteur moderne demeurent très supérieures aux revenus du secteur informel (voir section V ci-dessous). Par ailleurs, le degré de solidarité inter-générationnelle est réputé plus fort en Afrique. Ainsi, un niveau de dualisme formel/informel plus élevé, des transferts des anciennes générations vers les plus jeunes plus importants, peuvent expliquer la différence constatée entre l'Amérique latine et l'Afrique, et réconcilier l'observation avec la thèse d'un chômage de luxe et d'attente.

Ajoutons qu'il semblerait qu'en Afrique, après une période de gonflement du chômage urbain pendant les années quatre-vingts, et le début des années quatre-vingt dix, la période actuelle soit plutôt celle d'une décrue, parallèlement à une augmentation forte de la pauvreté et du sous-emploi, visible et invisible. A Yaoundé, entre 1987 et 1993, la population active a crû à un rythme annuel moyen de 7,7 %. L'augmentation brusque de l'activité féminine a constitué une première réponse des ménages à la crise de leurs revenus. D'autre part, alors que l'emploi dans le secteur moderne restait stable (croissance annuelle de 0,5 %), le surplus d'offre de travail se partageait entre chômage (+ 18,3 %) et emploi informel (+ 11,8 %). Entre 1993 et 1994, on observe une baisse majeure du taux de chômage ouvert, qui passe en quinze mois de 24,6 % à 18,2 %. Pour expliquer cette évolution rapide, il faut observer que dans cet intervalle les revenus ont baissé de façon considérable sous l'effet combiné d'une baisse des salaires nominaux des fonctionnaires de 34 % et d'une hausse des prix de 29 % générée par la dévaluation du franc CFA. Le chômage d'attente est de plus en plus difficilement permis par les revenus en baisse des familles. Comme beaucoup de femmes antérieurement inactives, les jeunes chômeurs commencent à ajuster leurs projets de carrière en développant des activités de survie à très faible productivité. A Antananarivo, où le niveau de revenu moyen des ménages est beaucoup plus faible qu'à Yaoundé, et les transferts entre ménages inférieurs, le chômage n'est que de 6 % en 1995. Les enquêtes révèlent que le désajustement entre les projets des jeunes et les opportunités d'emploi sont moins fortes à Antananarivo qu'à Yaoundé.

Cela ne signifie pas pour autant que le marché du travail d'Antananarivo est exempt de tensions. Si l'on raisonne plus généralement en termes d'inadéquation entre les souhaits d'emploi et les emplois effectivement occupés, le tableau ci-dessous met en évidence que de nombreux actifs qui ont un emploi dans le secteur informel souhaiteraient néanmoins exercer dans le secteur formel. Ils sont encore plus nombreux que ceux qui sont involontairement sans emploi. Ce constat est révélateur de la faiblesse des revenus informels à Madagascar.

TABLEAU 5.— Répartition des individus de 15 ans et plus non scolarisés selon leur position dans le ménage et sur le marché du travail à Antananarivo en 1995

	<i>Chef de ménage</i>	<i>Epouse</i>	<i>Membre secondaire féminin</i>	<i>Membre secondaire masculin</i>	<i>Ensemble</i>
Inactif volontaire	0	24,8	14,4	7,0	11,3
Inactif involontaire ou chômeur	0	8,6	13,2	15,5	7,9
Informel volontaire	41,6	38,3	40,4	32,5	38,8
Informel involontaire	14,8	11,1	17,3	24,8	16,0
Formel	43,6	17,2	14,7	20,2	26,0
<i>Ensemble</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Source : MADIO, enquête 1-2-3 (1995) ; calcul de l'auteur.

Par ailleurs, l'inadéquation des jeunes au marché du travail tananarivien est forte. Les membres secondaires du ménage étant principalement des jeunes, on constate que plus de 30 % des jeunes femmes non scolarisées sont insatisfaites de leur situation, et plus de 40 % des jeunes hommes, alors que le degré d'inadéquation moyen n'est que de 24 %.

Les jeunes représentent en effet la catégorie d'inactifs involontaires et de chômeurs la plus importante dans les pays en voie de développement (parfois quatre fois plus important que celui des travailleurs plus âgés). Une étude sur la Malaisie effectuée par Hirschman en 1982 se fonde sur une nouvelle mesure du chômage qui comptabilise comme chômeurs les jeunes "qui ne travaillent pas, n'étudient pas et ne tiennent pas la maison". On obtient alors un taux de chômage de 21 % pour les jeunes gens et de 18,2 % pour les jeunes filles (le double du chiffre obtenu par les méthodes de mesure classiques). Globalement, dans les pays en développement une moyenne basée sur des enquêtes menées sur la population active de 22 pays montre qu'environ 18 % des jeunes dans la population active urbaine n'ont pas d'emploi. Si cette moyenne englobait les jeunes découragés et désœuvrés et les étudiants qui ne poursuivent leurs études que parce qu'ils ne trouvent pas de travail, la moyenne serait plus proche de 30 %.

En définitive, on pourrait faire l'hypothèse qu'il existe au moins trois configurations possibles du chômage :

- une configuration d'extrême pauvreté et de dualisme modéré entre formel et informel où le taux de chômage est faible mais le taux de sous-emploi dit "invisible" élevé (activités de très faible productivité) ; c'est le cas de Madagascar et des pays les moins avancés d'Afrique ;

- une configuration de fort dualisme et de transferts relativement forts où le taux de chômage est élevé mais tend à se réduire lorsque la crise des revenus formels s'approfondit, impliquant une baisse de la solidarité entre les générations ; c'est le cas du Cameroun, de la Côte-d'Ivoire, du Sénégal et d'un certain nombre de pays d'Afrique sub-saharienne parmi les plus riches ;
- une troisième configuration où les revenus de l'informel sont plus élevés, les ajustements de l'emploi et des salaires dans le secteur moderne plus rapides, la solidarité plus faible et où le chômage demeure à un niveau faible tout en variant avec la conjoncture de l'emploi dans le secteur moderne (cas de l'Asie et des pays latino-américains à revenu intermédiaire).

Certains problèmes restent néanmoins en suspens : quelle proportion du chômage peut être réellement définie comme la recherche d'un emploi bien payé et non comme la recherche d'un emploi quel qu'il soit ? Dans la plupart des zones urbaines, rien ne permet d'affirmer qu'il est tellement facile de trouver des emplois mal payés, en particulier lorsqu'il s'agit d'entrer dans la vie active.

V. LES INÉGALITÉS DE RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL EN AFRIQUE

L'étude des revenus du travail est encore plus difficile que celle de l'emploi, dans la mesure où il existe assez peu de données disponibles et fiables sur les revenus informels et agricoles, qui constituent la majeure partie des emplois en Afrique.

Cette étude des revenus vise plusieurs objectifs :

- mesurer le rendement dit "privé" de l'éducation ;
- mesurer l'existence et l'ampleur des discriminations à l'endroit des femmes ou de certains groupes ethniques ou sociaux ;
- observer l'existence ou l'absence d'une segmentation du marché du travail, c'est-à-dire la concomitance de segments protégés, où l'entrée est rationnée, et aux rémunérations plus élevées, et de segments plus concurrentiels, faciles d'accès, aux rémunérations faibles ;
- mesurer le degré d'efficacité du marché du travail dans la bonne allocation des qualifications et des compétences professionnelles ; dans le cadre d'une économie capitaliste, cette efficacité passe notamment par un certain degré de "sélectivité" du marché du travail portant sur la productivité des agents. Lorsque la sélection des travailleurs, dans la fonction publique, dans les

grandes entreprises privées, ou même dans les petites entreprises informelles, s'effectue de manière prééminente selon des critères orthogonaux à la productivité (familiaux, ethniques, politiques) on aboutit à une forte inefficacité des organisations concernées, même si en contrepartie les inégalités de rémunération et d'emploi peuvent être diminuées.

L'ensemble de ces éléments concourt à l'analyse de la formation et de l'évolution des inégalités de revenu du travail. Ces revenus du travail constituent la majeure partie des revenus disponibles des ménages dans les pays en développement, en l'absence de systèmes redistributifs et d'assurance sociale développés (absence d'Etat-Providence).

Concernant ces inégalités, notons tout d'abord que les processus conjoints d'industrialisation et d'urbanisation *ont tendance* à engendrer une évolution des inégalités de revenu "en U inversé" : un accroissement des inégalités pendant la phase où une part d'abord minoritaire mais croissante de la main-d'œuvre travaille dans les secteurs à haute productivité et hauts salaires (industrie notamment), puis un reflux des inégalités.

Cette tendance, connue sous le nom de courbe de Kuznets n'est toutefois pas établie sur des bases très solides. En effet, un certain nombre de facteurs peuvent interférer avec le modèle de Kuznets : l'évolution de la productivité relative des différents secteurs d'une part et des services notamment, la sélection des travailleurs les plus productifs par les migrations, qui influence les inégalités de revenu intra-urbaines et intra-rurales, et l'évolution éventuellement favorable des prix relatifs des produits agricoles, la demande urbaine croissante exerçant une pression sur des ressources foncières limitées.

Dans les années 1960-1970, la courbe de Kuznets paraissait être confirmée par des données qui portaient en abscisse le PIB par habitant des pays et en ordonnée leur niveau global d'inégalités. On trouvait au début de la courbe les pays d'Asie et quelques pays d'Afrique sur lesquels existaient de telles données, dont le niveau d'inégalités était relativement faible, puis les pays d'Amérique latine, au niveau d'inégalités maximal, et enfin les pays industrialisés où l'Etat-Providence de l'après-guerre avait fortement réduit les inégalités.

Depuis, la situation a changé. Les pays asiatiques où les inégalités étaient les moins fortes de tous les pays en développement ont décollé et sont passés devant les pays d'Amérique latine en termes de revenu par habitant. Par ailleurs, de nouvelles formes d'inégalités et de pauvreté sont apparues dans les pays développés, particulièrement aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne. La courbe de Kuznets est devenue floue.

Durant les années quatre-vingts, une nouvelle croyance s'est progressivement constituée parmi les économistes, selon laquelle au contraire les inégalités étaient défavorables à la croissance. Celle-ci repose sur des bases tout aussi peu solides que la courbe de Kuznets. La "nouvelle courbe" porte cette fois en abscisse les inégalités de revenu prévalant en 1960 et les taux de croissance enregistrés par les pays sur la période 1960-1990. Cette fois, ce sont les pays d'Afrique et d'Amérique latine qui se trouvent au début de la courbe, "dans un mouchoir", tandis que les économies hautement performantes d'Asie de l'Est se trouvent très loin à l'autre extrémité.

Pourtant, d'autres raisons économiques incitaient à penser que les inégalités étaient une nécessité du développement. Le fait que le taux d'épargne augmente avec le revenu impliquait qu'une société plus inégale pouvait avoir un taux d'épargne et donc un taux d'investissement plus élevé, favorable à l'accumulation initiale, et donc se développer plus vite dans le cadre d'une économie capitaliste de marché (modèle de Kaldor). Il apparaissait donc surprenant que des pays à inégalités faibles comme les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est aient pu atteindre des taux de croissance aussi élevés. Trois explications principales ont été fournies jusqu'à présent :

- D'une part, si l'accumulation de capital physique est plutôt favorisée par de fortes inégalités, en revanche l'accumulation de capital humain, à travers le système public d'éducation, est favorisée par des inégalités faibles et l'existence d'une catégorie moyenne prête à financer l'éducation des plus pauvres.
- D'autre part, un faible niveau d'inégalités favorise la cohésion sociale nécessaire à la mise en œuvre de réformes économiques qui impliquent d'importantes mobilités de facteurs et redistributions de revenu comme les politiques d'ajustement structurel et de libéralisation commerciale.
- Enfin, un fort niveau d'inégalités implique la mise en place, comme dans certains pays d'Amérique latine, d'un système redistributif destiné à augmenter le revenu disponible des classes moyennes urbaines, dont la capacité de pression politique est élevée ; financé par la fiscalité auprès des entreprises modernes, ce système introduirait des distorsions susceptibles de nuire fortement à la croissance. Cette dernière explication est néanmoins peu confirmée puisqu'on ne constate aucune corrélation entre le niveau de transferts sociaux ou de dépenses publiques et le niveau des inégalités.

Au-delà de ces débats généraux, que sait-on en définitive sur les inégalités de revenu dans les pays en développement ? Très peu de choses. Les répartitions par déciles ou quintiles données dans les annuaires internationaux sont à peu près inexploitable, car fondées sur des méthodologies d'enquête très disparates. Quelques bases de données un peu mieux contrôlées existent mais elles remontent aux années quatre-vingts. Nous reprenons ici les analyses de Christian Morisson (1996). Parmi les pays les plus inégalitaires du monde en développement se trouvent les petits Etats d'Amérique centrale et surtout le Brésil, le Mexique, le Pérou et l'Equateur, ensuite la Colombie et le Venezuela. Certains pays d'Afrique présentent des niveaux d'inégalités du même ordre, particulièrement les pays où s'est développé rapidement un secteur exportateur qui n'emploie que quelques dizaines de milliers d'actifs : Gabon, Zambie, Kenya. Les inégalités en Afrique du Sud, comme au Zimbabwe, sont aussi particulièrement fortes. Viennent ensuite des pays comme la Côte-d'Ivoire, le Sénégal, le Malawi, la Tanzanie, et en Afrique du Nord, le Maroc, la Tunisie et l'Egypte. Les inégalités dans ces pays sont inférieures à celles des pays latino-américains mais apparaissent beaucoup plus élevées que dans les pays asiatiques. Enfin les pays les plus pauvres d'Afrique où la place du secteur moderne est encore insignifiante, comme le Bénin, le Togo, ou le Tchad, présentent des configurations nettement moins inégalitaires. En Asie, ce sont au contraire les pays les plus riches qui sont les moins inégalitaires comme la Corée ou Taiwan. Les grands pays comme l'Inde, l'Indonésie et le Bangladesh ont des niveaux d'inégalités modérés, contrairement à l'image que le sens commun colporte.

Comment s'expliquent ces différences ?

Une partie de l'explication renvoie sans doute à la courbe de Kuznets discutée ci-dessus. Les études économétriques confirment en effet que toutes choses égales d'ailleurs, les pays les plus pauvres, où les emplois modernes concernent une part très faible de la population connaissent des inégalités faibles (PMA africains), à l'instar des économies les plus avancées (économies hautement performantes d'Asie de l'Est et du Sud-Est) où les activités industrielles et tertiaires modernes ont fini par intégrer une part conséquente des actifs.

L'existence d'un écart important entre les revenus agricoles et les revenus non agricoles est par ailleurs un facteur considérable et persistant d'inégalités. Il semble qu'il y ait de ce point de vue des pays "fortement dualistes", comme les pays d'Amérique latine, où les politiques d'ajustement structurel ne sont pas encore parvenues à corriger le "biais urbain" des politiques antérieures. De nombreuses villes africaines sont par ailleurs caractérisées par un dualisme interne important

entre le secteur informel et les emplois bien rémunérés du secteur public ou du secteur privé protégé, où les embauches ont cessé.

La répartition foncière est également un facteur majeur d'inégalités. Les pays qui ont connu des réformes agraires vigoureuses sont en général moins inégalitaires que les autres : l'Égypte et la Tunisie en comparaison du Maroc par exemple, ou la Corée. L'Indonésie, Taiwan présentent également un niveau d'inégalités inférieur dans le secteur agricole. On sait que les pays d'Amérique Latine ont des structures agraires fortement inégalitaires. Dans beaucoup de pays d'Afrique subsaharienne, où la part des petites et moyennes exploitations dans la distribution foncière est assez élevée, ce facteur joue plutôt un rôle modérateur des inégalités, comme en Côte-d'Ivoire, par exemple.

La faible extension de la scolarisation primaire et secondaire explique sans doute une partie conséquente des inégalités observées en Afrique, en comparaison des deux autres continents. Les quelques études microéconométriques connues confirment en effet l'impact significatif de la scolarité sur les revenus agricoles et les revenus informels, même si les résultats numériques (revenu marginal associé à une année de scolarité supplémentaire) sont très variables. Or, de nombreux pays d'Afrique ont longtemps maintenu et souvent maintiennent encore des politiques éducatives particulièrement inégalitaires, favorisant outrageusement les derniers cycles d'enseignement au détriment de l'enseignement primaire. Ce constat est d'autant plus douloureux dans un contexte de dépenses publiques fortement contraintes. Les progrès trop lents de la scolarisation primaire accentuent les différentiels de revenu entre les secteurs agricoles et informels d'une part, le secteur privé moderne et le secteur public d'autre part. Mais aussi, ils accroissent fortement les inégalités internes aux différents secteurs : entre les petites exploitations et les grandes, entre le secteur informel de survie et les petites et moyennes entreprises évolutives où le niveau moyen d'études est élevé, et au sein même du secteur moderne.

En Afrique, les inégalités entre les secteurs agricoles et non agricoles, entre la ville et la campagne renvoient principalement aux stratégies adoptées par les pays en matière macro-économique (parité monétaire notamment), en matière de prix agricoles (rôle des offices de commercialisation, soutien aux produits vivriers, ouverture aux importations alimentaires), aux politiques de développement rural (crédit, infrastructure, etc.) et au développement de la scolarisation dans les campagnes. Les inégalités au sein des ménages agricoles s'expliquent principalement par la répartition foncière, les différences régionales, et la scolarisation.

En revanche, une partie importante des inégalités au sein des villes et de la pauvreté urbaine s'explique par le blocage des recrutements dans le secteur moderne, et le différentiel persistant, à âge et diplôme égaux, entre les niveaux de salaires prévalant dans le secteur moderne et la rémunération des activités informelles. Le blocage de l'emploi moderne a figé la partition du marché du travail entre un segment d'*insiders* (fonctionnaires, salariés des entreprises publiques et des grandes entreprises privées) anxieux de l'érosion de leurs privilèges (salaires réels, durée du travail, avantages en nature) et un segment d'*outsiders* majoritaires (secteur informel de survie, jeunes chômeurs) où la rémunération médiane sinon moyenne est inférieure au salaire minimum légal respecté dans le premier segment.

Des simulations réalisées dans le cas d'Antananarivo montrent que la baisse des salaires réels ou plus rarement nominaux des *insiders*, au cours de l'ajustement, ne réduit pas significativement les inégalités entre les deux segments (de toutes façons, même si cette réduction avait lieu, elle s'effectuerait par le bas, parallèlement à une augmentation de la pauvreté). En effet, les revenus des *outsiders* du secteur informel dépendent crucialement de la consommation des *insiders*. La baisse des salaires formels, qui s'accompagne le plus souvent d'un resserrement de l'échelle de ces salaires, a tout au plus pour conséquence de réduire les inégalités au sein du secteur moderne. Les licenciements dans le secteur formel ont des conséquences similaires, excepté le fait qu'ils ont tendance à toucher les *insiders* les plus vulnérables et donc à accroître les inégalités au sein du secteur moderne.

Les simulations montrent que les cas d'expansion ne sont pas symétriques. L'augmentation des salaires formels (sans recrutement) apparaît plus défavorable sur le niveau d'inégalités que l'augmentation de l'emploi dans le même secteur⁹.

Le blocage de l'emploi dans le secteur moderne industriel apparaît donc comme le point crucial des inégalités urbaines. A travers les migrations internes, une augmentation importante de l'emploi non agricole ou agro-industriel, en ville ou dans les zones semi-rurales peut jouer un rôle important dans la réduction du dualisme entre le secteur moderne et le secteur informel. Il n'est pas donc surprenant que les pays d'Asie qui sont parvenus à accroître fortement l'emploi dans le secteur industriel moderne soient aussi les pays où les inégalités et la pauvreté se sont le plus réduits dans les deux dernières décennies. En effet, même si les emplois industriels productifs ne concernent qu'une part minoritaire de la population, la consommation des revenus dégagés et les interdépen-

9. Encore les simulations ne prennent-elles pas en compte les conséquences négatives sur la compétitivité et la demande de travail des entreprises privées de l'augmentation des salaires.

dances productives (sous-traitance, demande intermédiaire, etc.) entraînent à leur suite :

- le développement d'activités tertiaires évolutives (secteur informel "haut de gamme") et la réduction du *missing middle* (voir chapitre suivant) ;
- l'élévation du revenu des activités informelles de survie : services de proximité, petits commerces, etc.

VI. CONCLUSION

Le boom puis la crise du régime d'accumulation étatique ont profondément transformé les marchés du travail des économies subsahariennes, qui sont aujourd'hui dans une phase de recomposition. Alors que les dynamiques démographiques à l'œuvre sont porteuses de profondes transformations dans la composition de la population active (part croissante des jeunes diplômés et des femmes) ou dans la répartition villes-campagne (l'Afrique sub-saharienne rattrapant son retard par rapport aux autres zones en développement sur le plan de l'urbanisation des populations), les programmes d'ajustement structurel ont mis un terme au mode de régulation du marché du travail qui prévalait jusqu'ici.

Le secteur formel (public et privé) a atteint les limites de sa capacité d'absorption de la main-d'œuvre. Les embauches dans le secteur public sont bloquées alors que le secteur privé moderne ne peut pas prendre le relais, puisqu'en règle générale, il s'agit du secteur où les licenciements ont été les plus importants.

Le chômage est difficile à mesurer parce qu'il recoupe souvent des situations de sous-emploi (d'autant plus répandues que le pays est "moins avancé"). Il tend cependant, dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne, à diminuer lorsque la crise des revenus formels se fait plus aiguë, et que la solidarité entre générations n'est plus assurée. Une autre configuration du chômage existe, caractérisée par un niveau faible et une évolution liée à celle de l'emploi moderne ; elle ne concerne cependant que les pays les plus avancés (pays asiatiques ou latino-américains).

Dans ce contexte, où l'augmentation de la population active est accompagnée de suppressions d'emplois et de diminution des revenus, l'importance stratégique de l'économie informelle s'accroît. Seule à même de fournir des revenus, ainsi que des biens et services à bas prix, à ceux que le secteur moderne rejette, elle accueille désormais une grande partie de la population active des pays en développement. Les

nouveaux diplômés, qui ne trouvent pas d'emplois dans le secteur public, finissent par s'auto-employer dans le secteur informel. Les femmes entrent massivement sur le marché du travail dans le but de pallier la baisse des revenus du ménage, mais elles sont souvent contraintes de se tourner vers des petites activités peu rémunératrices. Les licenciés du secteur formel n'ont d'autres solutions que de créer leur propre activité. Les situations varient : du travailleur indépendant au petit patron qui emploie de la main-d'œuvre et investit, du salarié permanent au travailleur temporaire, de l'apprenti rémunéré à l'aide familial, les emplois dans le secteur informel se multiplient, souvent partiellement ou totalement en marge des circuits officiels.

Dans une certaine mesure, l'évolution future des revenus sera influencée par leur distribution présente entre les différents agents économiques. Des études récentes montrent en effet que, toutes choses égales par ailleurs, les pays en développement ayant une plus faible inégalité dans cette distribution atteignent un plus fort taux de croissance. Ce résultat peut s'expliquer par le lien qui semble exister entre diminution des inégalités d'une part, accumulation de capital humain et renforcement de la cohésion sociale de l'autre. Le fort degré d'inégalités que l'on croyait nécessaire à une rapide accumulation de capital physique a, au contraire, été associé à une moindre croissance.

Dans les pays en développement, et plus particulièrement en Afrique sub-saharienne, les inégalités se manifestent par la persistance de dualismes économiques entre secteur agricole et non agricole ainsi qu'entre secteur informel et secteur formel. Ces dualismes ont été largement renforcés par des politiques étatiques caractérisées par leur "biais urbain". Les politiques salariales ont favorisé les rémunérations élevées du secteur public et du secteur privé protégé, tandis que les politiques éducatives ont privilégié les cycles secondaires et supérieurs au détriment du primaire, limitant ainsi les effets réducteurs d'inégalités de la diffusion de l'éducation observés dans d'autres pays en développement. Les disparités agricoles/non agricoles et informel/formel se sont vues renforcées par la surévaluation du taux de change et des politiques agricoles inadaptées (offices de commercialisation inefficaces, faibles prix aux producteurs, crédits ruraux insuffisants, infrastructures rurales déficientes).

L'analyse des enquêtes menées par DIAL en collaboration avec certains instituts de statistiques africains permet de nuancer les thèses postulant une autonomie des secteurs formels et informels. Aussi bien à Yaoundé qu'à Antananarivo, par exemple, les revenus et niveaux d'activité des *outsiders* (secteur informel et jeunes chômeurs) sont étroitement liés à la dynamique du secteur moderne des *insiders* (fonction-

naires, salariés des grandes entreprises publiques et privés). De plus, on constate une asymétrie dans les conséquences sur la réduction des inégalités selon que l'ajustement du secteur moderne porte sur les salaires réels ou sur l'emploi. C'est ainsi qu'une baisse des salaires réels ne réduit pas significativement les inégalités entre les deux secteurs, tandis qu'en revanche l'échelle des salaires du secteur moderne se resserre. Par ailleurs, une hausse des salaires a des effets plus faibles en terme de réduction des inégalités qu'une politique d'accroissement des effectifs dans le secteur moderne (Cogneau, 1997).

Ainsi, le marché du travail des économies d'Afrique sub-saharienne s'est profondément transformé ces vingt dernières années. Le secteur formel n'embauche plus, les situations de chômage ouvert ou déguisé sont de plus en plus répandues, les différents membres du ménage sont mis à contribution pour pallier la baisse des revenus, enfin la taille et le poids du secteur informel se sont fortement accrus. De nombreuses questions concernant ce secteur demeurent toutefois en suspens. Que sait-on sur sa capacité à créer des emplois rémunérés et de la richesse ? Les entreprises informelles "dynamiques" existent-elles ? Sont-elles capables de se transformer en petites entreprises plus stables et compétitives ? C'est à ces questions que s'efforce de répondre le deuxième chapitre de cette analyse.

CHAPITRE II

Secteur informel et petites entreprises

Sarah MARNIESSE

DANS CE DEUXIÈME CHAPITRE, centré sur le secteur informel, une question nous servira de fil conducteur : les microentreprises sont-elles nécessairement stagnantes ou certaines d'entre elles parviennent-elles à se développer ? L'analyse est menée ici dans une double perspective. D'un point de vue macro-économique, elle fait un bilan des résultats d'enquêtes parues ces dernières années sur ce secteur, de façon à isoler et à analyser les tendances générales qui l'affectent. A un niveau micro-économique, elle s'interroge sur les dynamiques individuelles des microentreprises de ce secteur dans le but de prendre en compte son hétérogénéité et d'analyser son potentiel de création d'emplois. Une fois mises à jour des dynamiques individuelles d'accumulation, il est logique de s'interroger sur la pertinence du concept de "missing middle", appliqué au tissu industriel des pays en voie de développement. Cette idée d'un "chaînon manquant" correspond-elle à une réalité : l'absence de petites entreprises dans le tissu industriel de la plupart des PED, fruit de l'incapacité de microentreprises à se développer ? Ou bien n'est-elle qu'une "construction statistique" erronée ?

Une première section est consacrée à l'analyse des dynamiques au sein du secteur des microentreprises : l'étude des tendances générales qui affectent le tissu industriel précède l'analyse des dynamiques individuelles des microentreprises. Une deuxième section pose le problème de la réalité du concept de missing middle dans les pays en développement, problème directement relié au degré de dynamisme des microentreprises, et l'illustre par l'exemple particulier des petites entreprises à Antananarivo.

I. LES MICROENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL : DYNAMIQUES MACRO-ÉCONOMIQUES ET MICRO-ÉCONOMIQUES

1. Evolution récente du secteur informel

1.1. Définitions

Depuis le début des années soixante-dix, le concept de secteur informel dans les PED s'est imposé comme objet d'étude et de politique incontournable. Le succès très rapide de cette expression semble résulter de la conjonction :

- 1) d'une situation historique précise, marquée par l'échec flagrant des politiques d'emplois menées dans la plupart des pays en voie de développement qui se soldent par l'explosion des petites activités urbaines ;
- 2) du poids croissant que représentent les organisations internationales ;
- 3) de la nécessité qu'elles ont de proposer des politiques alternatives.

Cette notion est donc adoptée dans une perspective volontariste de recherche de nouvelles voies pour traiter le problème du chômage urbain.

Trois critères sont tour à tour mobilisés pour définir ce secteur : taille des entreprises, informalité juridique et faible intensité capitalistique. Mais aucun ne fait l'unanimité.

Selon les résultats d'une étude récente¹, il semblerait qu'un critère caractérise les activités du secteur informel : la faible proportion de salariés dans l'ensemble de la main-d'œuvre, qui devient supérieure à 50 % à partir de 10 actifs généralement. Sur cette base, une nouvelle définition plus économique du secteur informel a été proposée, en prenant la structure des coûts comme critère et en l'expliquant par la minimisation du risque en environnement incertain. Le secteur informel pourrait être défini comme un secteur où la main-d'œuvre est majoritairement non salariée, dans le but de flexibiliser les charges.

Si ce critère a le mérite de définir le secteur informel par référence aux acquis de la micro-économie traditionnelle, il est toutefois assez peu opérationnel.

La XV^e Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, qui s'est réunie en 1993, a défini le secteur informel comme constitué à la fois d'entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte (et pouvant employer des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et des salariés occasionnels), et d'entreprises d'em-

1. Mead, Morrisson, 1997.

ployeurs informels, qui emploient un ou plusieurs salariés de façon continue, et peuvent être définies par un critère de nombre de personnes occupées pendant la période de référence.

L'expérience montre toutefois que, dans de nombreux pays en voie de développement, la distinction entre les divers statuts de la main-d'œuvre est extrêmement floue, notamment entre apprentis et aides familiaux, mais également entre salariés et indépendants, entre salariés et apprentis, et entre salariés et aides familiaux rémunérés.

Il serait plus clair de choisir comme objet d'étude un segment défini en terme de nombre total d'actifs travaillant dans l'entreprise, quel que soit leur statut.

Encadré 1

Définition des microentreprises

Le segment des *microentreprises* sera défini comme un ensemble d'unités de production ayant entre 2 et 9 actifs, quelles que soient les caractéristiques de ces actifs. "Le seuil de 10 actifs semble en effet correspondre, dans de nombreux cas, à des changements de structures et de comportements, liés au critère d'enregistrement." (J. Charmes, 1987).

Les unités de production constituées d'un seul actif seront qualifiées d'*indépendants*. Les indépendants "marginiaux" (ceux qui ne disposent pas de capital) sont théoriquement exclus de l'analyse, car nous supposons qu'un entrepreneur supporte par définition des coûts fixes. En effet, dès lors qu'il crée un emploi ou investit dans du capital productif, le chef d'entreprise assume des charges fixes qu'il doit s'efforcer de rentabiliser par un niveau de recettes minimum. Il doit gérer son entreprise, établir des prévisions à moyen terme, assumer davantage de responsabilités qu'un indépendant sans charges fixes.

Les entreprises de 10 à 50 actifs sont qualifiées de *petites entreprises*. En pratique, un échantillon de petites entreprises malgaches (10-30 actifs) a été introduit dans l'étude à titre d'échantillon témoin.

Les microentreprises modernes sont exclues de l'analyse (excepté à Madagascar). Elles sont généralement caractérisées par un ratio (capital/travail) élevé et/ou un niveau de diplôme élevé du chef d'entreprise. Ainsi, les cabinets d'avocats ou de médecins, ou les entreprises de services informatiques sont, à la condition qu'elles emploient moins de 10 actifs, des microentreprises modernes. En pratique, la sélection entre microentreprises traditionnelles et modernes se fait *de facto* par choix des secteurs d'activité enquêtés.

1.2. *L'explosion du secteur informel*

- a) *La théorie économique propose l'image d'un tissu industriel en mouvement, où la part des petites entreprises tendrait à diminuer au profit des plus grandes*

D. Anderson (1982) dans un article où il s'interroge sur le rôle des petites entreprises dans le processus de développement, propose une analyse des évolutions dans le temps et des variations dans l'espace de la structure industrielle par taille. Son analyse s'inscrit dans la lignée des travaux d'Hoselitz (1959), de Livingstone (1980), et surtout de Staley et Morse qui avaient mené la première étude sérieuse, en coupe transversale, sur l'évolution de la structure industrielle des pays en voie de développement. Selon ces différents auteurs, la croissance économique s'accompagnerait d'une évolution du tissu industriel en trois phases. Dans la première phase, le tissu industriel serait presque exclusivement composé d'entreprises familiales, qui occuperaient entre 50 % et 75 % des emplois. Dans la seconde phase, des petits ateliers et entreprises émergeraient dans une importante proportion. Quant à la troisième phase, elle consacrerait la prédominance de la production à grande échelle, à la fois du fait de la croissance des petites firmes et de la création de grandes firmes nationales ou étrangères.

Anderson insiste sur les nombreux chevauchements entre les différentes phases qui, dans la réalité, complexifient le schéma. Il souligne également les différences que l'on peut constater entre les secteurs d'activité, ou entre les régions. Mais son étude, qui porte sur un échantillon de 11 pays en voie de développement (Tanzanie, Ghana, Kenya, Nigeria, Indonésie, Inde, Philippines, Colombie, Turquie, Corée du Sud, Taiwan) confirme globalement le schéma d'évolution triphasé du tissu industriel.

L'analyse est abordée de deux manières. La première est une approche en "cross section" : on classe différents pays par "niveaux de développement" et on compare la composition de leur tissu industriel, de façon à vérifier que le nombre de petites entreprises diminue bien au profit des plus grandes dans les pays de plus en plus développés. La seconde est une approche longitudinale qui étudie l'évolution de la structure industrielle d'un pays au fur et à mesure qu'il se développe.

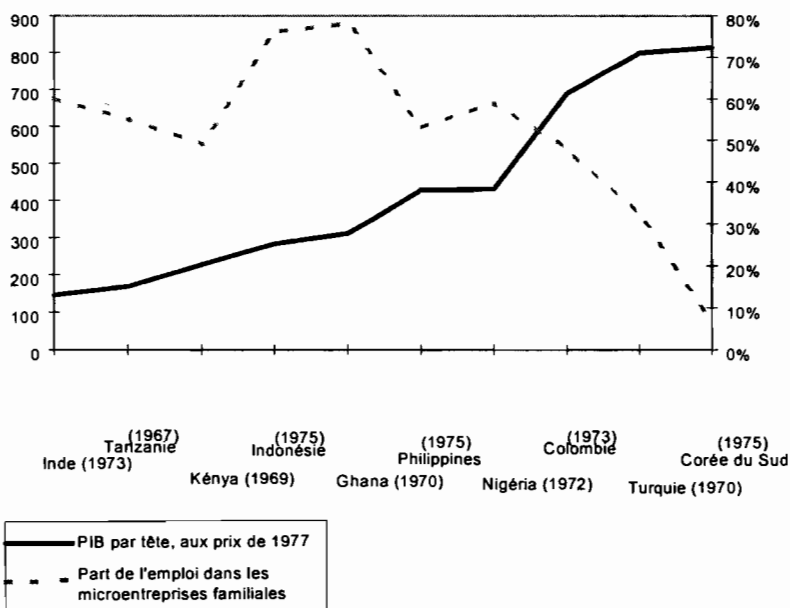
En coupe horizontale, l'analyse d'Anderson porte sur la structure industrielle qui caractérise les pays cités ci-dessus, dans les années 1960-1970. Il faut reconnaître qu'il est extrêmement difficile de comparer la composition des tissus industriels de ces différents pays tant les données dont on dispose sont peu comparables. Il est en premier lieu extrêmement difficile de mesurer avec précision le nombre d'entreprises

de moins de 10 actifs, car les entreprises familiales sont parfois très difficiles à localiser. Selon les méthodologies d'enquêtes mises en œuvre, la qualité des résultats obtenus influencera fortement le poids que l'on attribue à ce segment. En outre chaque pays fixe où il veut les frontières de la petite entreprise, ce qui complique l'analyse.

Toutefois, le schéma suivant est intéressant. Les pays sont rangés par ordre de niveau d'industrialisation à la date de l'étude (mesuré par le pourcentage de PIB qui ne provient pas de l'agriculture, et si les pourcentages sont proches, par le revenu/tête).

Mis à part deux points qui contredisent les résultats attendus (Indonésie et Ghana), on observe bien (avec toute la prudence nécessaire à ce type d'analyse) une décroissance de la part de l'emploi dans les entreprises familiales parallèlement à la croissance sur PIB.

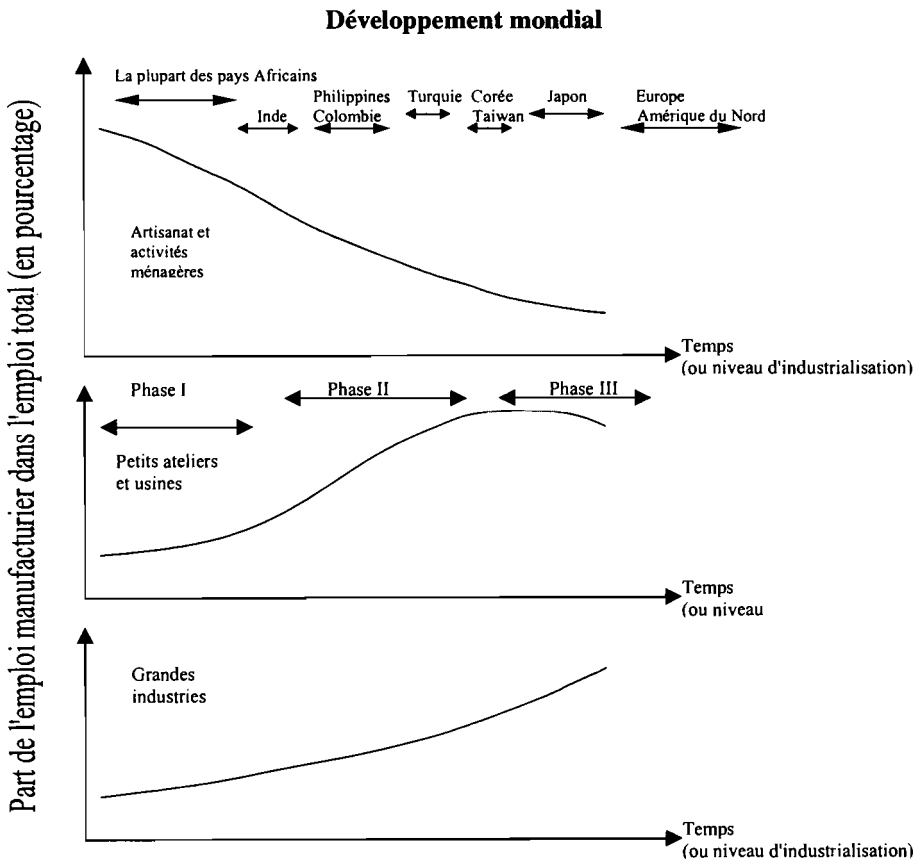
GRAPHIQUE 1.— *Evolutions comparées du PIB/tête et de la part de l'emploi dans des entreprises familiales*



L'emploi dans les entreprises familiales est défini par la différence entre la population active mesurée à partir des enquêtes ménages et la population employée dans les établissements déclarés, avec toutes les approximations que cela implique.

Le graphique ci-dessous synthétise, en les stylisant, les résultats obtenus : en abscisse, est représenté le temps (associé au "stade de développement"), et en ordonnée, le pourcentage d'emplois dans chacune des catégories d'entreprises, petites, moyennes et grandes.

GRAPHIQUE 2.- Evolution de l'emploi dans l'industrie manufacturière



Changements dans la structure de la taille de l'industrie au cours du temps

En dépit des particularités propres à chaque pays, imputables aux différences de politiques d'industrialisation suivies, ou à la rapidité de l'industrialisation, Anderson remarque des occurrences, dont la plus frappante serait le déclin de la part de l'emploi dans le segment de l'emploi des petites entreprises au cours du processus d'industrialisation.

Les résultats de cette analyse en coupe horizontale sont étendus à des analyses longitudinales sur chaque pays.

Une analyse longitudinale permet de comparer la composition de la structure industrielle d'un pays à deux dates différentes :

TABLEAU 1.— *Croissance de la main-d'œuvre employée durant la période indiquée*

Pays/ Type d'entreprise	Philippines ^a (1967-75)	Colombie ^b (1953-73)	Turquie ^b (1970-77)	Inde ^d (1961-71)	Corée ^e (1963-75)	Allemagne ^f (1882-25)
Petites	+ 0,2 %	+ 2,4 %	+ 2,6 %	+ 9,7 %		- 0,4 %
Moyennes	+ 6 %	+ 2,5 %	+ 5,2 %	+ 9,6 %	+ 4 %	+ 2,4 %
Grandes	+ 2,2 %	+ 5,9 %	+ 5,9 %	+ 6,9 %	+ 16,2 %	+ 4,5 %

Source : Anderson, 1982, Hoselitz, 1959

a : entreprises familiales // < 111 // > 100

b : < 5 // 5-49 // > 49

c : < 10 // 10-99 // < 99

d : 5-99 // > 99

Ainsi, l'évolution du tissu industriel de chaque pays pris individuellement supposerait une diminution progressive du poids de l'entreprise familiale au profit de la petite entreprise, puis dans un deuxième temps, à la diminution du poids de la petite entreprise au profit de la grande entreprise.

Le processus d'industrialisation implique une *disparition progressive des petites entreprises*, due au fait qu'elles perdraient leurs "avantages comparatifs" au fur et à mesure que l'économie se développe. Soit elles se transforment en entreprises plus grandes, soit elles disparaissent. En outre *la plupart de la croissance de l'emploi dans la grande industrie est due à l'expansion d'anciennes petites entreprises*. Quelques enquêtes qui datent des années soixante-dix ou du début des années quatre-vingts s'accordent sur ce fait que : "Firms practically always begin as very small entities [...] the firms that expand into medium or large scale activities do so continually or by steps. Expansion can be very fast for some firms, though the growth rates appear as broadly distributed as their final sizes." (Anderson, p. 923)

Ces analyses optimistes du début des années quatre-vingts, qui ont été déterminantes dans la mise en place de politique d'aide au développement de la petite entreprise, ont laissé la place aujourd'hui à des analyses beaucoup plus sceptiques, sinon pessimistes sur les capacités des très petites structures (qu'elles soient appelées entreprises informelles ou microentreprises) à se développer.

La crise dans les pays en voie de développement est bien entendu la cause majeure de ce changement de perspective. La dynamique de la partie inférieure du tissu industriel est "bloquée" dans de nombreux

pays en voie de développement. Les préoccupations se situent désormais dans un contexte de crise économique, et une des questions importantes est celle du redémarrage possible ou impossible de cette dynamique : le secteur des microentreprises est-il une "poche de survie", une impasse ? Ou peut-on y voir des microdynamiques qui laisseraient entrevoir des voies de sorties à la crise ?

b) *Un constat : le secteur informel grossit depuis une vingtaine d'années*

Du fait de l'extrême lourdeur (et donc des coûts très élevés) d'une enquête auprès des ménages, seule à même de fournir de bons résultats sur l'emploi dans les microentreprises, on connaît très mal cette variable. Ce n'est que pour l'Amérique latine que l'on possède des chiffres relativement complets et comparables. Concernant l'Afrique, les résultats des enquêtes 1-2-3 réalisées par DIAL à Yaoundé et à Antananarivo donnent une idée du poids du secteur informel dans ces capitales, de même que les enquêtes réalisées dans le cadre du programme Gemini sur sept pays d'Afrique anglophone. Pour les autres pays, on dispose d'évaluations réalisées à partir d'enquêtes auprès d'établissements, qui risquent de sous-évaluer l'emploi dans les microentreprises du fait de la non-prise en compte de micro-unités.

Le secteur informel représente une fraction importante de l'emploi dans les villes latino-américaines (de 40 % au Panama à près de 70 % au Paraguay en 1994). Concernant l'Afrique anglophone, les microentreprises (très petites en moyenne) représentent un poids important, tant dans l'emploi que dans le nombre total de firmes.

A Yaoundé, on recense en 1994 plus de 50 % de personnes travaillant dans le secteur informel, défini en termes de respect des réglementations. En outre, 85 % des emplois créés en 1993 l'ont été dans le secteur informel. De même, selon la même définition, le secteur informel à Antananarivo représente en 1995, 57,5 % de l'emploi total, et 60 % des emplois créés en 1994 l'ont été dans le secteur informel.

Il est désormais acquis que les activités informelles, principalement celles des microentreprises progressent plus qu'elles ne régressent et ce phénomène se produit non seulement quand le secteur formel diminue, comme dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne, mais également quand ses activités augmentent (comme dans plusieurs pays d'Asie et d'Amérique latine).

TABLEAU 2.— Evolution de l'emploi informel

Emploi dans le secteur informel en pourcentage de l'emploi total non agricole				
<i>Pays</i>	<i>Années 80</i>		<i>Années 90</i>	
Mauritanie	69,4		75,3	
Sénégal	76			
Mali	63,1		78,6	
Niger	62,9			
Burkina Faso	70		77	
Tchad			74,2	
Bénin			92,8	
Guinée	64,4		71,9	
Zaïre	59,6			
Kenya			61,4	
Sources : J. Charmes				
<i>Pays</i>	<i>1990</i>	<i>1994</i>		
Argentine	47,5	52,5		
Bolivie	56,9	61,3		
Brésil	52,0	56,4		
Chili	49,9	51,0		
Colombie	59,1	61,6		
Costa Rica	42,3	46,2		
Equateur	51,6	54,2		
Honduras	54,2	51,9		
Mexique	55,5	57,0		
Panama	40,4	40,2		
Paraguay	61,4	68,9		
Pérou	51,8	56,0		
Venezuela	38,8	44,8		
Source : Chiffres calculés par le BIT d'après les données fournies par des enquêtes auprès des ménages et d'autres sources officielles				
Répartition des entreprises suivant leur taille (en pourcentage)				
<i>Pays</i>	<i>Moins de 10 actifs</i>	<i>10-49 actifs</i>	<i>50 actifs et +</i>	
Zambie (1985)	83	1	16	
Source : BIT, <i>L'emploi dans le monde</i> , 1995.				
<i>Pays</i>	<i>1 actif</i>	<i>2-5 actifs</i>	<i>6-9 actifs</i>	<i>10-49 actifs</i>
Botswana (1990-92)	65	28,1	5,1	1,9
Lesotho (1990-92)	79,5	18	1,6	0,9
Malawi (1990-92)	59,5	38,4	1,3	0,8
Afrique du Sud (1990-92)	46,6	50,1	2,8	0,5
Zimbabwe (1990-92)	69,6	26,9	2,3	1,2
Swaziland (1990-92)	68,8	28,4	1,4	1,4
Kenya (1990-92)	55,1	42,7	1,9	0,3
Sources : Liedholm et mead (1990-1992)				
Part de l'emploi informel dans l'emploi industriel (en pourcentage)				
Inde (1990)				75
Pakistan (1990)				70
Source : BIT, <i>L'emploi dans le monde</i> , 1995.				

Quand le secteur formel se contracte, les exclus de ce secteur et les nouveaux entrants sur le marché du travail sont poussés à exercer des activités informelles à défaut d'autres moyens de gagner leur vie.

Le secteur informel joue un rôle positif d'amortisseur des chocs en période de crise et la multiplication des unités de productions informelles dans un contexte de stagnation, voire de réduction des débouchés, se traduit par une multiplication des emplois très faiblement qualifiés et précaires (activités ambulantes, irrégulières, etc.). *C'est en effet la faible qualité des produits et des services qu'il délivre, ainsi que la flexibilité de ses prix, qui conditionnent ce rôle contra-cyclique du secteur informel.* En période de régression des revenus formels, on a pu en effet montrer que la consommation des ménages se reporte sur les produits informels, accroissant ainsi le volume d'emplois disponibles dans l'informel et limitant la baisse des revenus dans ce secteur.

En Afrique sub-saharienne, l'évolution de l'emploi dans les villes a été marquée par le développement du secteur informel, où, à défaut d'autres possibilités, les "sans-emploi" peuvent trouver des débouchés (voir W. Van der Geest et G. Wignaraja, 1996) A Yaoundé, le secteur informel représentait 35 % des emplois en 1983, pour en représenter plus de 50 % aujourd'hui.

En Amérique latine, les chiffres montrent clairement une expansion du secteur, la proportion ayant augmenté depuis 1990 dans tous les pays de la région, exception faite du Honduras. Apparemment, l'emploi a aussi augmenté dans le secteur informel en Asie du Sud. En Inde, par exemple, le nombre des travailleurs occasionnels (hommes) s'est accru dans les zones urbaines comme dans les zones rurales alors que diminuait celui des travailleurs employés de façon régulière (voir A.K. Bagchi, document de base).

Mais le secteur informel peut également se développer quand le secteur formel est en expansion. Le secteur informel ne régresse que si son rôle contra-cyclique se confirme (comme c'est le cas en Tunisie, d'après une étude de J. Charmes). Généralement, il semble au contraire progresser, parce que l'expansion du secteur formel crée une demande directe ou indirecte de produits informels, parce que des réseaux de sous-traitance se mettent en place, attirant davantage d'individus vers les activités informelles.

Si l'on s'intéresse maintenant aux comportements individuels des microentreprises, il ressort de l'ensemble des enquêtes menées en Afrique, en Asie et en Amérique latine tout au long des vingt dernières années que *le secteur informel est extrêmement hétérogène.*

En Afrique, la grande majorité des unités de production informelles répondent davantage à la recherche d'un revenu minimal de subsistance

qu'à des logiques entrepreneuriales. Il y a néanmoins lieu de distinguer deux types de secteur informel, comme le propose G. Field (1990) : un secteur informel d'accès *facile* (*lower tier informal activities*) et un secteur informel d'accès *difficile* (*upper tier informal activities*) où les barrières à l'entrée sont plus fortes. La plupart des études financées par les organismes internationaux mettent l'accent sur le potentiel de viabilité des microentreprises qui constituent le secteur informel d'"accès difficile", ce que G. Nihan nomme le "secteur moderne informel".

Les différences de situation tiennent en partie aux différences de niveaux technologiques et d'industrialisation. Les producteurs informels latino-américains ou asiatiques disposent de beaucoup plus de machines d'occasions fonctionnelles que ceux d'Afrique sub-saharienne, car l'industrie locale est plus active chez eux. De même, des relations avec les producteurs du secteur formel par l'intermédiaire de contrats de sous-traitance n'interviennent qu'à partir d'un certain seuil d'industrialisation. Quant à la part de réussite qui revient à l'entrepreneur lui-même, elle est encore très peu étudiée.

Il semblerait donc que le développement des activités informelles ne doive pas uniquement être vu comme le signe d'une dégradation du marché du travail. En effet, certaines activités sont parfois de meilleure compétence que leurs équivalents formels (restauration, taxis par exemple). Des enquêtes montrent en effet que de nombreux entrepreneurs du secteur informel ont travaillé dans le secteur formel avant de s'installer à leur compte, et que le passage du secteur formel au secteur informel est le résultat d'un choix délibéré : ce sont des petits entrepreneurs qui ont choisi un travail indépendant parce que cela leur permettait de tirer parti des qualifications (et de l'épargne) acquises dans le secteur formel. Dans l'ensemble des microentreprises il semble admis que certaines d'entre elles sont des institutions économiques viables.

Un enjeu est de parvenir à repérer les microentreprises économiquement viables dans le but de soutenir leur développement. Un autre enjeu est de s'interroger sur le caractère conjoncturel ou structurel des blocages. En période de croissance, est-il probable que l'on constate une croissance de nombreux petits établissements. Ou bien, constate-t-on l'existence de blocages structurels qui compromettent le développement des petits établissements ?

2. Dynamiques à l'œuvre au sein du secteur informel : Analyse longitudinale d'un échantillon de microentreprises

Rares sont les analyses qui se sont véritablement penchées sur les trajectoires des microentreprises pour étudier leurs évolutions relatives

(progression, stagnation ou régression) et tenter de les expliquer. Rares sont les enquêtes réalisées avec des méthodes appropriées, qui permettent de suivre les trajectoires d'un ensemble de microentreprises sur une période de temps donnée.

Pourtant, établir des typologies au sein des microentreprises, repérer celles qui sont capables de créer des emplois et de la richesse, comprendre leurs modes de fonctionnement, et recenser leurs besoins, pour faciliter ensuite leur développement, représente un enjeu très important dans les économies en développement. Les microentreprises y concentrent en effet un ensemble d'avantages (les emplois générés par unité de capital sont plus nombreux, dans des contextes où le capital est rationné quand la main-d'œuvre abonde, la flexibilité y est plus grande dans des contextes où de fréquents changements affectent le marché des biens et du capital, la transformation progressive des structures de revenu est favorisée, la production est adaptée aux besoins du plus grand nombre, etc.) qui devraient en faire des cibles privilégiées.

Devant l'enjeu que représente la survie des microentreprises et le développement d'emplois stables en leur sein, un certain nombre de questions, restées en suspens ou très peu étudiées, méritent d'être analysées de plus près :

- Comment analyser et quantifier les phénomènes de progression-stagnation-régression-disparition au sein des microentreprises ?
- Comment expliquer la diversité des devenir individuels ? Existe-t-il des variables explicatives significatives qui permettraient de rendre compte de ces évolutions ?

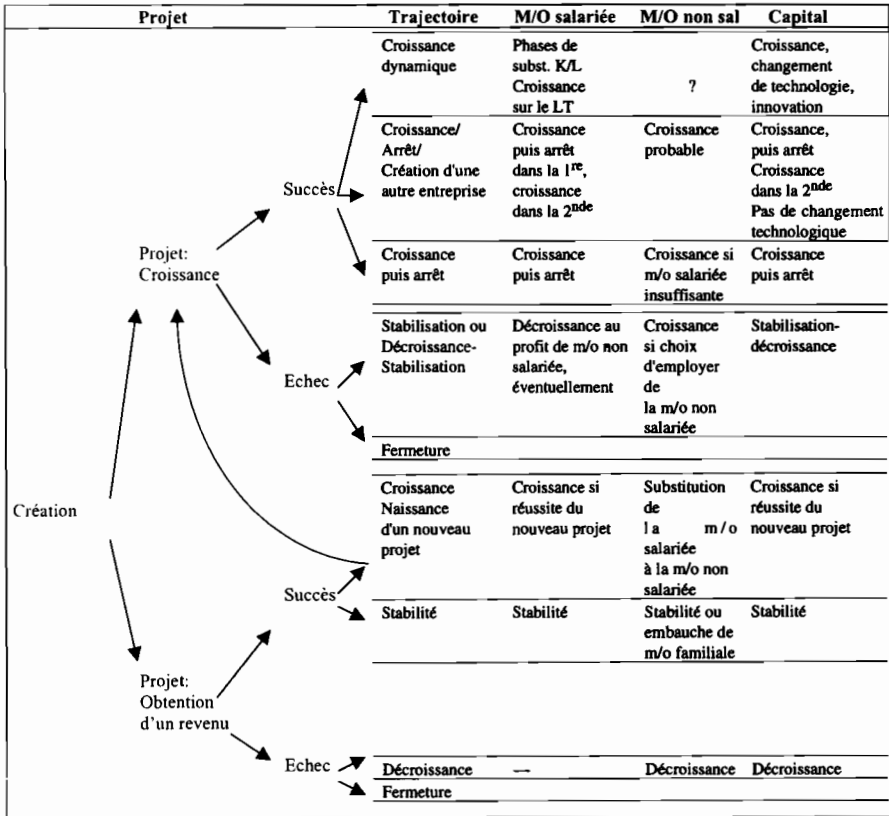
Le graphique 3 recouvre la majeure partie des cas de figure à l'œuvre dans le secteur de la microentreprise. Il sera difficile de l'analyser tel quel, et notamment d'analyser l'impact d'un type de projet sur la trajectoire de l'entreprise. Ceci est dû au fait que la discrimination entre les différents projets d'entreprise est difficile à mener à partir des déclarations des chefs d'entreprise, surtout lorsque la création n'est pas récente.

La suite de l'étude sera consacrée à l'analyse des trajectoires de microentreprises (définies en termes de croissance du nombre d'actifs), ainsi qu'à celle des disparitions. Une présentation de la méthodologie d'enquête est reportée en annexe I.

Les enquêtes sur échantillons constants nous invitent à analyser deux types d'informations :

- Le premier concerne les disparitions des entreprises, et l'analyse de leurs déterminants.

GRAPHIQUE 3.—Schéma récapitulatif des trajectoires de microentreprises



- Le second concerne la nature des trajectoires des entreprises qui existent encore et l'analyse des facteurs qui déterminent ces trajectoires. Ce type d'information est particulièrement intéressant car il permet de se positionner par rapport à des thèses comme celle d'un secteur informel "lieu de survie" ou au contraire "solution de sortie de la crise pour un certain nombre de ménages", ou celle d'un "missing middle" dans le tissu industriel des pays en voie de développement notamment.

Un bilan des enquêtes sur échantillons constants² est établi d'abord en terme de disparitions d'entreprises puis de trajectoires des entreprises retrouvées.

2. Ces enquêtes ont été réalisées entre 1995 et 1996, dans le cadre d'une étude menée en étroite collaboration avec Christian Marrisson et financée pour partie par le ministère de la Recherche, le Centre d'Etude du Développement de Paris et DIAL.

2.1. Bilan global des enquêtes

Le tableau et le graphique ci-contre récapitulent les principaux résultats : les entreprises disparues sont aussi nombreuses à Cotonou qu'à Quito (entre 40 % et 45 %), alors qu'elles représentent 30 % de l'échantillon de départ de Tunis. Il est important de noter que dans les deux premières capitales les déménagements représentent vraisemblablement une part importante des disparitions : à Cotonou, le sommet de la Francophonie est à l'origine de nombreux travaux qui ont contraint de nombreux microentrepreneurs à quitter les lieux. A Quito, les loyers ont fortement augmenté par endroits, entraînant également de nombreux déménagements.

2.2. Analyse des entreprises non retrouvées

Cette analyse n'est menée que sur trois des cinq pays de l'échantillon (Bénin, Equateur, Tunisie). En effet, peu d'entreprises ont disparu entre 1995 et 1996 à Antananarivo. Quant à l'enquête réalisée en Guadeloupe, on ne dispose pas d'informations sur les entreprises qui n'ont pas été retrouvées.

On s'interroge dans cette partie sur les caractéristiques des entreprises qui ont disparu, de façon à essayer de comprendre les facteurs explicatifs de la "précarité" des microentreprises.

Une première analyse a pour but de comparer les caractéristiques de l'ensemble de l'échantillon à la date t ($t = 1991$ ou $t = 1992$) à celles de l'ensemble des entreprises de cet échantillon qui ont disparu en $t + 4$, de manière à vérifier que les disparitions ne sont pas (en apparence) aléatoires.

Une seconde analyse a pour but d'isoler les facteurs qui sont significativement explicatifs des disparitions d'entreprises toute chose égales par ailleurs.

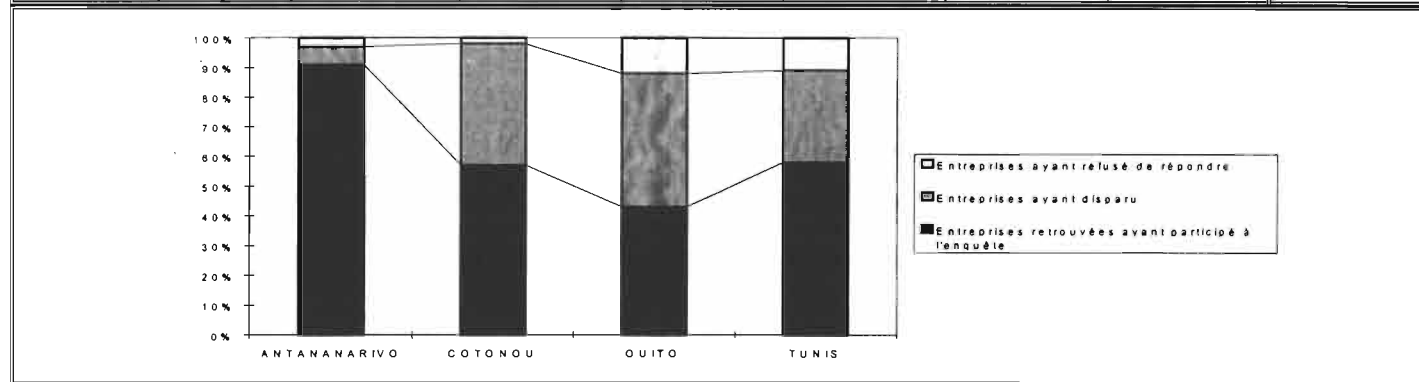
a) *Les entreprises qui ont disparu sur la période : quelques caractéristiques relatives*

Les tableaux auxquels se réfère cette analyse sont reportés en Annexe III.

Les entreprises les plus jeunes sont sur-représentées dans l'ensemble des entreprises qui ont disparu, contrairement aux plus anciennes, ce qui pourrait confirmer l'existence d'une *sélection naturelle* qui entraîne la disparition rapide des entreprises les moins efficaces alors que les plus efficaces perdurent.

GRAPHIQUE 4.- Bilan des cinq enquêtes

	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe	Tableau récapitulatif des 5 enquêtes
Particularités	Comprend un échantillon de petites entreprises.	Aucune	Aucune	Aucune	Enquête pilote	
Date de la première enquête	Début 1995	1992	1992	fin 1991	Fichier Sirène	
Date de la seconde enquête	avril 1996	juillet 1996	octobre 1996	octobre 1995	juin 1995	
Organisme qui a réalisé la première enquête	DIAL-MADIO	INSAE / PNUD / BIT	OCDE	OCDE	INSEE	
						Total
Nombre de microentreprises de l'échantillon initial	165	160	151	170	203	849
Nombre total d'entreprises retrouvées	155	95	83	118	98	549
dont Problème de concordance	0	4	3	4	0	11
dont Entreprises de plus de trente actifs	14	0	0	0	9	23
dont Refus	5	4	19	20	28	76
Nombre d'entreprises conservées pour l'étude	136	87	61	94	61	439
Nombre d'entreprises ayant disparues	10	65	68	52	105	300



La taille de l'entreprise en début de période ne semble pas avoir d'impact sur la disparition des entreprises, mis à part le cas de Tunis, où les microentreprises les plus grandes disparaissent davantage proportionnellement. On constate parallèlement que les entreprises qui ont plus de 50 % de salariés dans leur main-d'œuvre (et qui sont vraisemblablement confondues avec les entreprises les plus grandes) ont plus souvent disparu que les autres. Ce résultat peut s'expliquer en partie par le fait que les entreprises qui comptent une part élevée de salariés dans leur main-d'œuvre ont un ensemble de coûts fixes élevés, qui entraînent la faillite de l'entreprise lorsque la demande chute. On constate parallèlement que les entreprises dont la main-d'œuvre a augmenté durant les trois années précédant la première enquête ont davantage tendance à disparaître. Ce constat peut s'expliquer par le fait qu'une hausse de la demande a entraîné une embauche de salariés de la part d'un certain nombre d'entrepreneurs qui n'ont pas envisagé de retournement immédiat de conjoncture. Or, si cette embauche est suivie d'un retournement de conjoncture et d'une baisse de la demande, elle conduit à une situation de faillite car l'entreprise ne peut plus faire face à ses charges. Ce cas de figure s'est très souvent rencontré en Guadeloupe, où le respect des réglementations et de la fiscalité est davantage contrôlé qu'ailleurs, alors que les retournements de conjoncture sont aussi peu anticipés.

A l'inverse, les entreprises les plus petites, qui ont très peu de salariés dans leur main-d'œuvre et peu de capital productif à amortir parviennent à survivre dans des périodes de chute de la demande.

Les entreprises qui n'ont pas eu recours au crédit bancaire ne semblent pas disparaître davantage. Ainsi, *le rationnement de crédit, s'il handicape vraisemblablement le développement des entreprises, n'apparaît pas comme un facteur de disparition.* Les microentreprises trouvent un mode de fonctionnement qui pallie cet inconvénient. En revanche, on remarque que les entreprises qui n'ont pas le téléphone (cas de Quito) sont sur-représentées dans les entreprises qui ont disparu.

Concernant le *niveau scolaire* du chef d'entreprise (à Quito, et Cotonou seulement, car l'analyse n'a pas pu être menée sur l'échantillon de Tunis), *il n'y a qu'à Cotonou qu'il semble négativement lié à la probabilité de disparaître.* Ce constat n'est pas très étonnant. A Cotonou, en effet, les microentrepreneurs sont généralement très peu éduqués, à la différence des entrepreneurs des autres échantillons. La plupart des microentrepreneurs ne savent pas écrire. Un chef d'entreprise éduqué possède donc un avantage énorme sur ses concurrents, qui se traduit par un taux de survie plus élevé. La sélection naturelle se vérifie. *En revanche, à Quito, on constate qu'un niveau scolaire supérieur ne signifie pas que l'entreprise a moins de chance de disparaître.* Au contraire, ce sont

les entreprises dirigées par un chef d'entreprise doté d'un niveau scolaire primaire ou nul qui disparaissent le moins. L'hypothèse selon laquelle les chefs d'entreprise les plus éduqués abandonneraient leur entreprise informelle dès qu'ils rencontreraient une meilleure opportunité de revenu pourrait expliquer en partie ce constat.

Les entreprises dirigées par des femmes ont davantage disparu dans l'intervalle de temps étudié. Enfin, l'âge du chef d'entreprise ne semble pas avoir d'incidence sur les disparitions d'entreprise.

Il reste à isoler les facteurs explicatifs de la disparition des entreprises "toutes choses égales par ailleurs". Une analyse logistique et une analyse à l'aide d'un modèle de durée ont été mis en œuvre sur les trois échantillons précédemment étudiés (S. Marnesse, 1998).

Les principaux enseignements de ces deux analyses sont synthétisés ci-après.

b) *Les facteurs déterminants de la disparition des entreprises*

Comme l'analyse précédente le laissait supposer, *le niveau scolaire du chef d'entreprise* influence la survie ou la durée de vie des microentreprises à Cotonou comme à Quito, mais positivement dans le premier cas, négativement dans le second³.

Le secteur d'activité influence la durée de vie des microentreprises (la réparation mécanique à Cotonou ou la restauration à Tunis ont un effet positif sur la survie), sans que des lois ne se dégagent véritablement. On note cependant que les activités durables sont celles qui possèdent un niveau de capital non négligeable et une clientèle assez "régulière".

A Tunis, l'impact des variables relatives à l'entrepreneur ne peuvent pas être étudiées mais une variable semble significative dans l'analyse logistique effectuée : *le type de clientèle de l'entreprise*. Le fait d'être sous-traitant ou d'avoir des collectivités ou l'Etat comme client, a un impact négatif sur la survie de l'entreprise. Les grosses entreprises répercutent précisément les fluctuations de la demande sur leurs sous-traitants, qui peuvent disparaître à la suite du non renouvellement d'un contrat.

3. Enfin, le poids des charges fixes, incompatible à partir d'un certain niveau avec une espérance de demande faible, et le caractère variable de la demande sont, associés, une cause majeure de disparition.

2.3. Etude des entreprises retrouvées

a) Caractéristiques des entreprises⁴

Le tableau 1 de l'annexe II présente l'échantillon par secteurs d'activité enquêtés. Ce sont des secteurs traditionnels qui occupent une grande partie de la population active des différents pays. Ils offrent des produits de consommation courante (alimentation, habillement), dont la part dans le budget des ménages augmente en période de difficultés économiques. D'autres proposent des services de réparation, très sollicités également dans ces périodes où les ménages font réparer leurs voitures et appareils électriques plutôt qu'ils n'en achètent des neufs.

Dans un échantillon représentatif, le segment des indépendants serait de loin le segment d'unités de production le plus important. Il a été délibérément réduit, car l'étude porte avant tout sur les microentreprises. Celles de 2 à 5 actifs représentent une part très importante de l'ensemble des unités de production. En revanche, dans les segments supérieurs, les entreprises sont beaucoup moins nombreuses (ces segments sont toutefois sur-représentés à Madagascar, dans le but de constituer un échantillon témoin de petites entreprises).

Les analyses qui suivent portent sur les entreprises de 1 à 30 actifs dont l'activité est considérée comme traditionnelle (à l'exception de certaines petites entreprises malgaches).

- Des microentrepreneurs d'un niveau scolaire relativement élevé

Il est important de souligner en premier lieu un résultat qui va à l'encontre des analyses habituelles : le niveau scolaire élevé des micro-entrepreneurs de l'échantillon (cf. tableau 3 de l'annexe II), si l'on excepte le cas de Cotonou (plus de 20 % des chefs d'entreprise ont un niveau scolaire supérieur dans les quatre autres pays ou régions). Il est tout particulièrement élevé à Antananarivo. Ceci n'est toutefois surprenant que si l'on rapproche ce niveau scolaire de la situation actuelle du pays. Il ne faut pas oublier qu'en 1970, le système scolaire malgache était très développé, à tel point que les Réunionnais envoyaient leurs enfants étudier à Madagascar.

Cette variable de capital humain influence directement la tenue d'une comptabilité. A Cotonou le pourcentage de microentrepreneurs

4. Rappelons avant toute chose que cet échantillon n'est pas parfaitement représentatif de la réalité (les indépendants et les microentreprises de deux actifs sont sous-estimés dans certains pays, en outre un biais de sélection est introduit du fait de la disparition non aléatoire des entreprises étudiées ci-dessus). Néanmoins, nous obtenons une image très "approchée" des caractéristiques effectives des différents secteurs enquêtés. Les distorsions sont en effet acceptables, surtout en regard des difficultés d'analyse de ce secteur.

qui déclarent tenir une comptabilité est très faible et peut s'expliquer par les faibles niveaux scolaires constatés par ailleurs. En revanche, il est très élevé à Madagascar. Sa valeur relativement faible à Quito est à rapprocher du taux élevé de microentrepreneurs qui n'ont pas été à l'école, ou seulement à l'école primaire.

- Des types de main-d'œuvre qui reflètent des modes de fonctionnement au sein des microentreprises

Le tableau 5 de l'annexe II met en relief des particularités très nettes dans les modes de gestion de la main-d'œuvre. Des types privilégiés d'emplois semblent en effet se dégager, à la fois d'une comparaison entre les pays et entre les tailles d'entreprises.

Dans les microentreprises de 2 à 5 actifs, le personnel peu ou pas rémunéré est largement majoritaire, avec toutefois des particularités propres à chaque pays : les apprentis sont privilégiés à Cotonou, ou à Tunis, les aides familiaux sont nombreux à Antananarivo ou en Guadeloupe (on les trouve d'ailleurs en majorité dans les mêmes types de micro-productions agro-alimentaires), les travailleurs temporaires ne constituent une part non négligeable de la main-d'œuvre qu'à Quito ou en Guadeloupe, les deux économies les plus développées de l'échantillon. Quant aux salariés, ils sont certes plus nombreux dans les microentreprises de Tunis ou de Quito, mais ils ne représentent en moyenne dans aucun des échantillons enquêtés plus de 50 % de la main-d'œuvre.

Ce constat a une explication. En employant une part importante de travailleurs temporaires ou d'aides familiaux, le chef d'entreprise réduit fortement le coût moyen de la main-d'œuvre et le rend plus flexible. Cette structure des coûts, en grande partie flexible, est indispensable dans un contexte de très forte volatilité de la demande. *Le recours à une main-d'œuvre non salariée est donc une stratégie rationnelle qui permet de minimiser le rapport coût fixe/coût total et de s'adapter ainsi à un environnement incertain.*

Concernant les entreprises de 6 à 9 actifs, on note une stabilité de la part des salariés à Quito comme à Tunis. A Antananarivo comme en Guadeloupe, en revanche, la part des salariés augmente fortement pour atteindre 60 % de l'ensemble de la main-d'œuvre. Les microentreprises de 6-9 actifs se caractérisent donc par un mode de fonctionnement soit très proche de celui des microentreprises de taille inférieure, comme à Tunis ou à Quito, soit plus proche de celui des entreprises du segment supérieur de petites entreprises, comme à Antananarivo ou en Guadeloupe.

Il est important de tirer des conclusions de cette analyse afin de préciser l'étude des trajectoires : l'augmentation du nombre d'actifs dans une microentreprise de plus de cinq actifs se traduit souvent par une augmentation du nombre de salariés, sauf dans le cas de Cotonou où elle signifie probablement, comme pour les entreprises de moins de cinq actifs d'Antananarivo ou de Guadeloupe, l'embauche d'apprentis ou d'aides familiaux supplémentaires. Dans le premier cas, elle peut être considérée comme un signe de bonne santé de l'entreprise alors que dans l'autre elle répond à une demande d'emplois de survie.

b) *Etude des trajectoires*

L'évaluation de la dynamique de l'échantillon qui ressort de cette analyse est une vision incomplète de la dynamique de l'ensemble du secteur de la microentreprise, parce qu'on ne tient pas compte des créations d'entreprises (qu'on ne peut pas appréhender dans l'enquête mise en œuvre). En outre, les disparitions d'entreprises entre le premier et le second passage biaisent les résultats (en déformant l'échantillon, au départ représentatif). Nous nous sommes efforcés de redresser ce biais dans l'analyse économétrique de la croissance des microentreprises "restantes", présentée plus loin.

Cette analyse se situe à un niveau microéconomique, celui de la firme et de sa capacité à se développer, et non à un niveau macroéconomique d'une évaluation des créations nettes d'emplois dans le secteur. Elle est effectuée sur un échantillon cylindré (entreprises qui existent toujours aujourd'hui).

• Mesures de la mobilité

Cette première section analyse la mobilité des entreprises à l'aide d'indices calculés à partir des matrices de transition (voir annexe IV). Deux types de matrices ont été réalisés :

- Le premier type permet de visualiser *l'évolution du nombre d'actifs de chaque entreprise* entre une année de référence et la date de notre enquête. Des indices synthétiques sont calculés, à partir de ces matrices, de façon à mesurer la proportion d'entreprises dont la taille est restée inchangée sur la période étudiée, ainsi que d'apprécier la mobilité vers le haut et la mobilité vers le bas des entreprises.
- Le second type permet de mesurer *la mobilité des entreprises entre les différents segments de microentreprises* (très très petites : 2-5 actifs ; très petites : 6-9 actifs ; 10 actifs et + : petites).

L'étude du passage du premier segment au second, et du second au troisième est particulièrement intéressante, notamment dans l'optique de se positionner par rapport aux théories dualistes.

- L'évolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise

Un taux d'immobilité stricte sur quatre ans qui prend pour valeur 0,4 traduit le fait que 60 % des entreprises voient leur effectif augmenter ou diminuer d'au moins un actif. Un taux d'immobilité large sur la même période de 0,36 signifie que 64 % des entreprises voient leur effectif augmenter ou diminuer d'au moins deux actifs.

Les taux calculés sur les deux échantillons, qu'ils incluent ou non les indépendants, sont très proches. Le comportement des indépendants ne semble pas particulier au point d'influencer les indicateurs de mobilité dans un sens ou dans l'autre.

Rappelons que les différents indicateurs calculés à partir de la matrice de transition réalisée sur l'échantillon *malgache* permettent d'apprécier la mobilité des microentreprises *sur un an seulement*.

TABLEAU 3.- *Evolution du nombre d'actifs*

	Antananarivo		Cotonou		Quito		Tunis		Guadeloupe	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Taux d'immobilité stricte	0,64	0,66	0,15	0,15	0,4	0,36	0,28	0,31	0,33	0,32
Taux d'immobilité large	0,81	0,85	0,52	0,52	0,79	0,73	0,63	0,64	0,6	0,6
Mobilité vers le haut	0,5	0,51	1,16	1,2	0,15	0,17	0,21	0,2	0,53	0,73
Mobilité vers le bas	0,17	0,2	0,32	0,31	0,13	0,13	0,42	0,39	0,35	0,44

a : Calculé sur l'ensemble de l'échantillon.

b : Calculé sur un échantillon dont on a exclu les indépendants.

Les microentreprises enquêtées à Quito, à Tunis et en Guadeloupe se caractérisent par une mobilité modérée (si 70 % d'entre elles voient leur effectif évoluer, elles ne sont qu'entre 20 % et 40 % à embaucher ou licencier plus d'un actif). La mobilité vers le haut est généralement supérieure à la mobilité vers le bas, signe de création nette d'emplois dans l'échantillon cylindré.

L'échantillon enquêté à Tunis se différencie par un indice de mobilité vers le bas supérieur à l'indice de mobilité vers le haut, signe d'une tendance à licencier plutôt qu'à embaucher dans les microentreprises tunisiennes. Les difficultés économiques peuvent expliquer en partie ce constat (difficultés dans le secteur agricole qui se répercutent sur les activités informelles). *La composition de la main-d'œuvre est vraisemblablement un facteur plus déterminant : le taux de salariat qu'affichent*

les microentreprises tunisiennes est un handicap dans une période où la demande fluctue voire diminue durablement, car plus le taux de salariat est élevé, moins le coût de la main-d'œuvre est flexible à la baisse. Un patron qui embauche peu (ou n'embauche pas du tout) de salariés, a la possibilité, dans une telle période, de diminuer fortement les sommes allouées aux apprentis ou aux aides familiaux, et conserver sa main-d'œuvre tout en réduisant les charges fixes de l'entreprise. En revanche, un patron qui doit rémunérer régulièrement des salariés ne peut faire autrement que de les licencier dès lors que ses recettes s'effondrent.

Les entreprises enquêtées à Quito se caractérisent par un taux d'immobilité plus important que celles de Tunis, et les suppressions d'emplois semblent moins importantes qu'à Tunis. On peut expliquer ce résultat par le taux élevé d'aides familiaux dans l'ensemble de la main-d'œuvre, qui travaillent moins ou ne travaillent plus quand la quantité de travail diminue, mais continuent de faire partie du personnel de l'entreprise.

Cotonou se distingue par une mobilité très importante des microentreprises, notamment dans le sens d'une augmentation des effectifs. Toutefois, dans la section précédente, une étude de la composition de la main-d'œuvre a mis en relief la part très importante des apprentis (souvent non payés) dans l'ensemble de la main-d'œuvre des microentreprises béninoises enquêtées. Le nombre d'apprentis peut varier très fortement d'une année sur l'autre en fonction des départs (tous les trois ans généralement), et des remplacements. Une analyse de l'évolution de la main-d'œuvre salariée permet de préciser la nature de la mobilité constatée ci-dessus.

TABLEAU 4.— *Comparaison entre les indices calculés sans tenir compte du type d'emplois créés, et les indices calculés sur l'évolution du personnel salarié uniquement*

	Antananarivo*	Cotonou		Quito		Tunis	
	Salarié	Total	Salarié	Total	Salarié	Total	Salarié
Taux d'immobilité stricte	35 %	15 %	70 %	40 %	36 %	28 %	29 %
Taux d'immobilité large	46 %	52 %	87 %	79 %	74 %	63 %	61 %
Taux de mobilité vers haut	2,5	1,16	0,23	0,15	0,08	0,21	0,36
Taux de mobilité vers bas	0,01	0,32	0,01	0,13	0,56	0,42	0,35

* Mobilité depuis la création de l'entreprise.

Logiquement, les écarts entre les taux calculés sur l'ensemble de la main-d'œuvre et ceux calculés sur la seule main-d'œuvre salariée sont très importants lorsque la part de salariés dans la main-d'œuvre est fai-

ble. A Cotonou, seulement 30 % des microentreprises voient le nombre de leurs salariés varier (le taux d'immobilité stricte étant de 70 %) alors qu'elles sont 85 % à afficher une variation de l'effectif global (le taux d'immobilité stricte étant de 15 %). *La mobilité des microentreprises enquêtées à Cotonou ne semble donc pas l'illustration de leur "bonne santé" (si tel était le cas, elles préféreraient vraisemblablement embaucher des salariés, qui ont souvent davantage de capital humain et sont plus "disciplinés"), mais plutôt l'illustration de l'importance de la mobilité des apprentis.*

Des différences ressortent d'une analyse sectorielle de la mobilité des microentreprises (voir le tableau 1 de l'annexe IV). Dans le *secteur "alimentation"*, excepté le cas d'Antananarivo, *les microentreprises sont globalement plus stables* que dans les autres secteurs, et *la mobilité vers le bas est particulièrement faible*. Ce résultat pourrait s'expliquer par la *stabilité globale de la demande* dans ce secteur "prioritaire" : les entrepreneurs se plaignent moins que dans les autres secteurs du manque de demande. Le dynamisme observé à Antananarivo pourrait s'expliquer par la jeunesse des entreprises. Mais elles sont également jeunes à Cotonou et pourtant stables.

La mobilité vers le haut est assez forte dans des secteurs relativement capitalistiques comme le bois ou la réparation mécanique.

Quant aux activités de couture-broderie, elles sont stagnantes à Antananarivo ou à Quito, alors qu'à Cotonou ou à Tunis elles sont plus dynamiques. Ces différences de dynamisme pourraient s'expliquer de manière intuitive par la culture de ces pays qui accorde une grande place au vêtement traditionnel. Ainsi, la fabrication de Djebbas à Tunis, très présente dans la Médina par exemple, ou la confection des tenues africaines, des pagnes, des boubous à Cotonou sont dynamiques parce que la demande adressée à ces secteurs y est très importante. A Tunis, les jeunes générations adoptent cependant de nouvelles habitudes vestimentaires et les djebbas sont de plus en plus souvent achetées à l'occasion de fêtes (mariages, fêtes religieuses...) ou bien par les touristes. A Cotonou, la *concurrence* des vêtements occidentaux, sensible dans certaines couches de la société, ne parvient toutefois pas à détrôner le vêtement traditionnel, qui reste prédominant dans la plupart des garde-robe. En revanche, à Madagascar ou à Quito, le "prêt-à-porter" occidental est devenu la règle.

- La mobilité inter-segments sur la période étudiée

Dans cette partie de l'étude, *on essaie de se positionner par rapport à la thèse selon laquelle les microentreprises se transforment très rarement en petites entreprises*. Le segment des microentreprises est dé-

coupé en deux sous-groupes : les microentreprises de 2 à 5 actifs, et celles de 6 à 9 actifs (que certains économistes préfèrent inclure au segment des petites entreprises). Les entreprises de 10 actifs et plus sont classées parmi les petites entreprises.

Selon les définitions adoptées⁵, le passage du secteur de la microentreprise à celui de la petite entreprise se mesure par augmentation de l'effectif au-delà de neuf actifs (cette définition est celle que nous avons choisi), ou bien au-delà de cinq actifs.

Le passage d'un segment de taille à un autre, sur trois ou quatre ans selon les échantillons, concerne de 30 % à 45 % des microentreprises (voir le tableau 2 de l'annexe IV), ce qui est non négligeable.

Les tableaux de mobilité des pages 66-67 permettent de préciser l'analyse.

Parmi les microentreprises qui ont entre 6 et 9 actifs aujourd'hui, nombreuses sont les entreprises qui avaient moins de 6 actifs en début de période (entre 40 % et 70 %). Le pourcentage est plus faible à Antananarivo, vraisemblablement parce que la période de temps est moins longue que dans les autres pays. On constate les mêmes trajectoires ascendantes pour les entreprises qui ont aujourd'hui plus de 10 actifs.

Les résultats de cette analyse sont toutefois contestables car ils sont obtenus à partir d'une enquête sur échantillon constant qui permet d'analyser ce qu'est devenu un échantillon d'entreprises représentatif de la réalité, et non d'où vient un sous-échantillon qui n'est plus représentatif de l'ensemble des microentreprises, parce que certaines des microentreprises ont disparu, et les autres ont évolué.

Mieux vaut analyser ce que sont devenues les entreprises enquêtées lors du premier passage. Cette analyse est globalement représentative, étant entendu que les échantillons de départ sont eux-mêmes globalement représentatifs. On constate un effet spécifique des entreprises de 6 actifs et plus à Tunis et à Quito (elles ont en majorité aujourd'hui moins d'actifs que lors du premier passage, et sont fréquemment dans la tranche immédiatement inférieure). On constate dans ces deux pays une croissance des emplois dans les premières tranches (1 ; 2-5), puis ensuite une stagnation ou une décroissance. La thèse du "missing middle" (redéfini en termes d'entreprises de 6 à 9 actifs) semblerait donc se vérifier ici. *Dans les pays les plus "développés" de l'échantillon, et vraisemblablement les plus "réglementés", dont la main-d'œuvre est relativement salarisée, il semble très difficile de gérer une structure comportant de 6 à 9 actifs.*

5. Il n'est fait référence ici qu'aux définitions en termes de nombres d'actifs (complétée généralement par des données de capital productif).

Mis à part cet effet, de nombreuses entreprises sont aujourd'hui dans les tranches supérieures. *Il est très intéressant de remarquer qu'on ne décèle pas de seuils qui semblent infranchissables.*

- Schéma explicatif de la croissance des microentreprises

On s'interroge dans un premier temps sur le niveau de création moyenne d'emplois dans le secteur de la microentreprise des différents pays étudiés⁶. On mesure le nombre moyen d'emplois créés dans l'échantillon, puis dans chaque secteur d'activité, sur des intervalles de deux ans inclus dans la période d'étude (cf. tableau 3 de l'annexe IV). Les créations d'emplois, si elles semblent assez continues sur l'ensemble de la période 1990-1996 à Madagascar, se font de manière beaucoup plus irrégulière dans les autres pays de l'échantillon. A Tunis, les premières années de la décennie voient les microentreprises détruire des emplois. Pourtant, le PIB sur la période 1990-1995 croît de 5 % par an. Deux raisons peuvent expliquer cet apparent paradoxe. En premier lieu, les microentrepreneurs ont souvent incriminé les périodes de sécheresse qui auraient directement influencé le comportement de leur clientèle. Ensuite, on peut y voir une confirmation du rôle contractuel du secteur informel en Tunisie, déjà mis en évidence par J. Charmes. Il semble toutefois que l'on assiste à une reprise de la création des emplois dans les microentreprises à partir de 1993, alors que la croissance du PIB se poursuit.

A Cotonou, c'est entre 1993 et 1995 que les suppressions d'emplois priment sur les créations (la dévaluation du franc CFA est vraisemblablement à l'origine de ce résultat). En Guadeloupe, c'est la période 1991-1993 qui semble la plus défavorable à la création d'emplois (conséquences du cyclone Hugo, faillite des collectivités locales qui ne remboursent pas leurs dettes...), mais la tendance est très différente selon le secteur d'activité que l'on analyse.

Dans un premier temps, on analyse les caractéristiques des entreprises dont l'emploi a augmenté, en regard des caractéristiques de l'ensemble des entreprises dont on a pu étudier les trajectoires, c'est-à-dire qui n'ont pas disparu.

Dans un second temps, on s'efforce d'isoler les facteurs explicatifs des trajectoires.

6. On ne tient pas compte des créations et disparitions d'entreprises, seul l'emploi de l'échantillon cylindré est pris en compte.

TABLEAU 5.- *Mobilité des microentreprises sur la période d'étude*

**Parmi les entreprises qui ont entre x et y actifs aujourd'hui
combien d'entre elles avaient entre x' et y' actifs en 1991, 1992 ou 1993 ?**

Antananarivo				
Taille actuelle de l'entreprise	Taille de l'entreprise en 1993			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10-19 actifs
1 actif	100%	0%	0%	0%
2-5 actifs	15.6%	81.2%	3.1%	0
6.9 actifs	0	27.3%	59%	13.6%
10 actifs et plus	0	14.3%	23.8%	61.9%

analyse menée par questionnaire rétrospectif

Cotonou				
Taille actuelle de l'entreprise	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10-19 actifs
1 actif		100%	0%	0%
2-5 actifs		88.4%	9.3%	2.3%
6.9 actifs		66.7%	22.2%	11.1%
10 actifs et plus		20%	46.7%	33.3%

Guadeloupe				
Taille actuelle de l'entreprise	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
1 actif	100%	0	0	0
2-5 actifs	11.1%	69.5%	5.5%	13.9%
6.9 actifs	7.7%	46.2%	38.5%	7.7%
10 actifs et plus	0	11%	44.4%	44.1%

Quito				
Taille actuelle de l'entreprise	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
1 actif	62.5%	37.5%	0	0
2-5 actifs	5%	87.8%	7.3%	0
6.9 actifs	0	66.7%	22.2%	11.1%
10 actifs et plus	0	0	0	100%

Tunis				
Taille actuelle de l'entreprise	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
1 actif	0	100%	0	0
2-5 actifs	3%	83%	13.9%	0
6.9 actifs	0	43.8%	43.8%	12.5%
10 actifs et plus	0	0%	40%	60%

**Parmi les entreprises qui avaient entre x et y actifs en 1991, 1992 ou 1993
combien d'entre elles ont aujourd'hui entre x' et y' actifs ?**

Antananarivo	Taille de l'entreprise en 1993			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10-19 actifs
Taille actuelle de l'entreprise				
1 actif	54%	0	0	0
2-5 actifs	46%	74%	5.3%	7.1%
6.9 actifs	0	17%	68%	71.4%
10 actifs et plus	0	9%	26.3%	21.4%

Cotonou	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10-19 actifs
Taille actuelle de l'entreprise				
1 actif		3.3%	0	0
2-5 actifs		62.3%	23.5%	0
6.9 actifs		29.5%	35.3%	42.8%
10 actifs et plus		4.9%	41.2%	57.2%

Guadeloupe	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
Taille actuelle de l'entreprise				
1 actif	28.6%	0	0	0
2-5 actifs	57.2%	78.1%	18.2%	50%
6.9 actifs	14.3%	18.7%	45.4%	10%
10 actifs et plus	0	3.1%	36.4%	40%

Quito	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
Taille actuelle de l'entreprise				
1 actif	60%	4.5%	0	0
2-5 actifs	40%	61.5%	60%	0
6.9 actifs	0	14%	40%	25%
10 actifs et plus	0	0	0	75%

Tunis	Taille de l'entreprise en 1992			
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
Taille actuelle de l'entreprise				
1 actif	0	10.3%	0	0
2-5 actifs	100%	79.4%	50%	0
6.9 actifs	0	10.3%	38.8%	40%
10 actifs et plus	0	0%	11.2%	60%

- Caractéristiques relatives des entreprises qui ont embauché de la main-d'œuvre entre les deux points de l'enquête (analyse sur les échantillons de Tunis, Cotonou, Quito)

Les microentreprises de préparation alimentaire ou restauration se développent en moyenne moins que les microentreprises qui pratiquent d'autres activités, notamment des activités de réparation mécanique ou travail du bois.

Les entreprises les plus jeunes voient leur main-d'œuvre augmenter plus que la moyenne à Cotonou ou à Tunis, alors que l'âge ne semble avoir aucun impact sur la croissance des entreprises à Quito. Quant à la taille en début de période, au niveau scolaire ou au sexe, les entreprises regroupées en fonction des modalités de ces variables évoluent différemment dans les trois pays. Les entreprises qui ont vu leur main-d'œuvre augmenter ont en revanche dans les trois pays une part plus importante de salariés dans leur main-d'œuvre.

Une analyse probit a été mise en œuvre pour faire la part des variables explicatives significatives des autres. Nous avons tenu compte du biais de sélection qui a été redressé (coefficient de Heckman introduit dans l'analyse) (S. Marniesse).

- Facteurs explicatifs de la croissance des microentreprises

Deux variables à expliquer ont été retenues : le taux de croissance annuel (TCRA) calculé sur les quatre dernières années, ou la création d'emplois (CR) sur la même période. Par ailleurs, nous avons modélisé la perte ou l'embauche d'au moins un actif et la perte ou l'embauche d'au moins un salarié.

Les résultats sont synthétisés en annexe VII.

- La taille en début de période influence négativement le taux de croissance annuel sur les quatre dernières années, sur l'ensemble de l'existence de l'entreprise, ainsi que la création annuelle d'emploi.

Conformément aux résultats des études les plus récentes sur la liaison entre taille et croissance, ces résultats montrent que l'impact de la taille des microentreprises enquêtées sur leur taux de croissance et sur la création totale d'emplois est significatif, et l'on peut vérifier en outre que le taux de croissance moyen annuel, qu'il soit calculé sur la durée d'existence de l'entreprise ou sur les quatre dernières années, décroît avec la taille des firmes et devient très faible pour les firmes de plus de 10 actifs.

On constate en outre, conformément aux analyses présentes dans la littérature empirique, que *la dispersion est d'autant plus faible que la taille des entreprises augmente.*

Par ailleurs, la perte d'un actif au moins sur les quatre dernières années est d'autant plus probable que le nombre d'actifs est élevé (Cotonou, Tunis) ou que la main-d'œuvre a augmenté dans les trois années qui ont précédé la première enquête (Quito).

La création annuelle d'emplois est selon les échantillons la plus forte (Quito, Guadeloupe) ou la plus faible (Tunis, Cotonou) pour les entreprises de 6 à 9 actifs. On est vraisemblablement en présence de dynamiques particulières qui méritent de plus amples développements.

- *Le taux de croissance ou la création d'emplois varie significativement en fonction des secteurs.* L'effet de l'activité sur le taux de croissance de l'emploi est significatif dans l'ensemble de l'échantillon. Ainsi, la demande pour les produits d'un secteur, mais également l'offre (concurrence) contribuent à déterminer un niveau de demande pour chaque entreprise, qui conditionne *in fine* son développement. A Antananarivo, il est principalement dû à l'effet négatif de la branche textile, largement constituée de microentreprises familiales, stagnantes et récentes, opposé à l'effet positif de la branche bois, plus capitalistique. Au contraire, à Tunis, le textile a un impact positif sur la création d'emplois. A Cotonou, la réparation mécanique semble plus propice que les autres secteurs à la création d'emplois comme la réparation électrique à Quito.

On ne peut pas tirer de conclusion générale sur l'impact toujours positif ou toujours négatif d'un secteur d'activité. *Il faut replacer chaque secteur d'activité dans son environnement et en repérer les spécificités locales* (rôle important de la "couture" en Afrique sub-saharienne, petites activités agro-alimentaires qui savent répondre aux "attentes" des consommateurs en Guadeloupe, secteur du bois capitalistique et prospère à Madagascar, etc.).

- *Le taux de croissance des firmes diminue avec l'âge de l'entreprise à Tunis et à Quito.* Conformément aux résultats des tests réalisés sur d'autres échantillons, le taux de croissance des firmes diminue avec leur âge, laissant supposer par là que la croissance des microentreprises se ferait essentiellement dans les premières années de leur vie. Par la suite l'emploi se stabiliserait. Ceci est faux à Cotonou, où les microentrepreneurs n'ont pas droit à une retraite et fonctionnent avec de la main-d'œuvre qui souvent ne leur coûte rien.

La dispersion des taux de croissance diminue également au fur et à mesure que l'entreprise devient plus âgée.

D'autres variables comme le respect des réglementations, l'obtention de contrats publics ou le niveau de capital déterminent la probabilité d'embauche de main-d'œuvre supplémentaire. Ainsi, le pourcentage

d'employés déclarés à la Sécurité sociale a un impact négatif sur l'embauche d'actifs supplémentaires (Tunis), de même qu'il limite la perte d'actifs à Cotonou ou à Quito (les microentreprises sont plus stables) concernant l'obtention de contrats publics (Quito), l'effet sur l'embauche de main-d'œuvre supplémentaire est positif à court terme, mais une perte d'actifs suit à moyen terme leur embauche, les microentreprises n'étant pas parvenues à stabiliser le niveau de la demande. La diversification de la clientèle favorise partout la création d'emplois.

Enfin le niveau de capital influence positivement le développement de l'entreprise.

- *Quito est la seule capitale où l'on observe un effet significatif négatif du sexe féminin* sur la création d'emplois. Si le rapport sur le développement humain paru en 1995 met en évidence une inégalité des sexes plus forte en Amérique latine qu'en Afrique sub-saharienne par exemple, il reste à expliquer ce résultat.

- *Le niveau scolaire du chef d'entreprise explique la croissance des microentreprises tunisiennes, béninoises, malgaches et guadeloupéennes, dans le sens attendu* : un niveau scolaire supérieur favorise la création d'emplois.

3. Conclusion

A l'issue de cette analyse se dégagent certaines conclusions que l'on peut confronter aux enseignements qui jalonnent les débats théoriques sur la croissance des microentreprises.

Les hypothèses que l'on a cherché à tester stipulaient :

- l'incapacité des microentreprises des pays en voie de développement à se développer, et ses conséquences sur la structure industrielle ("missing middle") ;
- l'existence de lois d'évolution qui commandent la forme des trajectoires d'entreprises : une de ces lois décrit l'existence d'un seuil de croissance au-delà duquel les microentreprises ne peuvent grossir, ce qui pourrait être à l'origine du *missing middle*. D'autres lois stipulent une plus grande propension à disparaître des plus petites microentreprises, un taux de croissance plus élevé au sein de cette sous-population, une trajectoire très dépendante du cycle de vie de l'entreprise ;
- l'impact négatif de l'environnement macro-économique, et des politiques économiques sur les trajectoires d'entreprises (impact

du niveau de la demande, du type de clientèle, du cadre réglementaire, du rationnement des crédits)

L'impact négatif des faibles capacités à gérer des chefs d'entreprise, qui n'auraient pas, la plupart du temps, suffisamment de connaissances en général pour développer convenablement une microentreprise.

Une image moins précaire et plus dynamique du secteur de la microentreprise que celle que l'on a coutume de présenter se dégage de cette analyse.

L'étude des disparitions d'entreprises ne confirme pas la thèse d'un taux de mortalité très élevé au sein du segment des microentreprises. Elle semble en outre relativiser l'impact négatif de "l'entrepreneurial bottleneck" sur la survie des entreprises (mesurées, il est vrai, seulement en terme de niveau de scolarité), excepté dans le cas béninois, où le niveau d'éducation moyen est extrêmement bas, et où le fait de posséder certaines connaissances permet de "prendre l'avantage" sur les concurrents. L'effet inverse d'un impact négatif du niveau scolaire sur la survie de l'entreprise a pu être vérifié à Quito, accréditant la thèse d'un passage au secteur formel des microentrepreneurs les plus qualifiés dès lors que l'opportunité se présente.

On ne constate pas de taux de disparition supérieur parmi les entreprises les plus petites ou les plus jeunes. Les variables qui semblent déterminantes sont davantage liées au type de clientèle (les sous-traitants sont dans une situation plus précaire), ou sont des caractéristiques qui témoignent d'une certaine stabilité et d'un certain "standing" de l'entreprise (local ou capital productif).

Concernant les performances des microentreprises, près de 30 % des microentreprises de 6-9 actifs ont franchi en quatre années un seuil d'emplois de 10 actifs, et les trajectoires sont globalement croissantes, ce qui semble aller à l'encontre de la thèse du "missing middle" dans les pays en voie de développement.

Il faut toutefois nuancer ces résultats. Si l'on prend en compte non plus l'augmentation globale de l'effectif, mais la croissance du nombre de salariés, elle n'est effective qu'à Antananarivo alors qu'elle est très faible à Cotonou, et négative à Tunis et à Quito.

Dans le cas des pays les plus développés de l'échantillon (Tunisie et Equateur), qui sont également les pays où le taux de salariat est le plus élevé, les entreprises de plus de 5 actifs semblent y être confrontées à des difficultés. Le taux de salariat élevé pourrait apparaître comme un frein à l'embauche dans un contexte où la demande est instable et où la minimisation des coûts fixes serait recherchée. On constate en outre que les trajectoires, si elles sont globalement croissantes, sont en majorité

décroissantes à Tunis, ce qui pourraient accréditer la thèse d'un "secteur informel contra-cyclique", et peu croissantes à Quito. Ces conclusions sont cohérentes avec la conclusion selon laquelle un chef d'entreprise éduqué préférera aller travailler dans le secteur formel si l'occasion se présente. Les trajectoires des microentreprises de plus de cinq actifs semblent bloquées dans les pays les plus avancés de l'échantillon, où les microentrepreneurs ne peuvent développer leur entreprise sans fortement accroître la part des charges fixes dans l'ensemble des charges, ce qui s'avère incompatible avec une demande instable. Seuls les microentrepreneurs qui ont su diversifier leur clientèle, s'insérer sur des marchés non saturés sont capables d'accroître les charges fixes de l'entreprise sans risque, en embauchant des salariés.

II. PETITES ENTREPRISES ET "MISSING MIDDLE"

Les analyses menées dans la section précédente ont montré entre autres choses que la version la plus radicale de la thèse du "missing middle", qui stipule que les microentreprises seraient incapables de se développer pour se transformer en petites entreprises, devait être nuancée. Pour autant, ces analyses, qui sont centrées sur le segment des microentreprises, ne permettent pas de quantifier ou de caractériser le chaînon d'entreprises qualifié jusque-là de "manquant".

Après être revenus sur les fondements théoriques du "missing middle" et les controverses qui entourent ce concept, nous présenterons une étude sur les petites entreprises à Antananarivo, menée dans le but de mesurer, à partir d'un recoupement de diverses sources statistiques, la taille du chaînon de petites entreprises et ses principales caractéristiques.

1. Le "missing middle" : fondements théoriques et controverses

1.1. *Qu'est-ce-que ce "maillon manquant" ?*

Le caractère "involatif" ou "évolatif" des activités informelles, leur capacité à accumuler ou leur propension à redistribuer font l'objet d'un débat dont les analyses se recoupent globalement. Les études effectuées depuis une dizaine d'années sur les trajectoires des microentreprises du secteur informel, dans le cadre de programmes de recherche du BIT (Maldonado, Le Brun, Lachaud, Farrel, Panhuys, Maipose, etc.), de l'Orstom (Charmes, De Miras, Labazée, Oudin, Lootvoet...), de l'USAID (Liedholm, Mead, MacPherson...), dans des ouvrages anthro-

po-économiques (Warnier, Denieul, Van Dijk, Hugon...) débouchent sur le même constat : rares sont les entreprises qui parviennent à générer un surplus, et très rares sont les entreprises qui, générant un surplus, le réinvestissent dans un but cumulatif. L'accumulation au sein d'une même entreprise est un cas extrêmement marginal, alors qu'on assiste davantage à une accumulation "horizontale", c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre d'entreprises.

Le "missing middle", ou "maillon manquant" traduit l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les microentreprises très nombreuses et les grandes entreprises modernes. Il serait le résultat de cette incapacité des microentreprises à se développer : de nombreuses analyses sur le tissu entrepreneurial de pays africains développent le thème du "missing middle".

Le missing-middle, sans être précisément défini, semble être ressorti d'enquêtes menées dans un premier temps par Kilby (1971), puis par Page et Steel (1986), et Liedholm et Mead (1990-1992) dont les travaux portent sur la petite entreprise en Afrique anglophone, et plus précisément au Botswana, au Kenya, au Lesotho, au Malawi, en Afrique du sud, au Swaziland et au Zimbabwe. Entre 98,1 % (Botswana) et 99,5 % (Afrique du Sud) des petites entreprises de ces différents pays ont moins de 10 actifs. L'entreprise de 10 à 50 actifs est "sous-représentée". Autre constat, les entreprises constituées d'une seule personne représentent entre 46,6 % (Afrique du Sud) et 79,5 % (Lesotho) de l'ensemble des petites et microentreprises, alors que celles de 6 à 9 actifs en représentent le plus souvent moins de 2,5 % (l'exception venant du Botswana, où l'on a recensé 5,1 % d'entreprises de 6 à 9 actifs. Des études plus anciennes sur la Sierra-Leone (Chuta et Liedholm, 1985), le Nigéria (Aluko, 1972), l'Égypte (Davies et alii, 1984) et la Zambie (Milimo et Fisseha, 1986) ont toutes confirmé ce constat : plus de 95 % des petites entreprises emploient moins de cinq actifs.

Une des explications données à ce phénomène serait la faible croissance des microentreprises et l'arrêt de la croissance au-delà d'un certain seuil (convergence).

Effectivement, les analyses de Mead (1984) réalisées sur cinq pays d'Afrique anglophone parmi ceux cités ci-dessus confirment en les accentuant les conclusions d'enquêtes précédentes sur le Rwanda (Ngirabatware, 1988), les Philippines (Anderson et Khambatta, 1981), l'Inde (Little et alii, 1987), la Colombie (Cortes et alii, 1987), en montrant que la plupart des microentreprises ne grossissent pas en terme d'emplois :

seulement un quart des entreprises de moins de cinq actifs ont embauché une personne au moins depuis leur création, et parmi celles qui grossissent, seulement 1 % ont aujourd'hui dix actifs ou plus. Quelques 75 à 80 % des emplois créés dans ce secteur résultent non de l'expansion de firmes existantes mais de nouvelles créations. En Afrique subsaharienne plus qu'ailleurs, les petites firmes ne sont pas des microentreprises qui ont grossi, mais plutôt des firmes qui ont été créées avec plus de dix actifs...

1.2. Les explications les plus courantes

- Une des explications les plus invoquées est la *faiblesse de la demande* adressée à chaque microentreprise : celle-ci résulte d'une part de la faiblesse de la demande globale, conséquence de la crise actuelle dans la plupart des pays en voie de développement, d'autre part de l'augmentation de l'offre des petites activités à faibles barrières à l'entrée. Une question majeure est de savoir comment évolue la demande en biens du secteur informel quand le revenu des ménages augmentent. La plupart des produits fabriqués et vendus par les microentreprises sont des biens de consommation courante (alimentation, vêtements, services de réparation...). Si certains les ont qualifiés de biens inférieurs, des études empiriques tendraient au contraire à montrer qu'il existe une relation étroite entre l'évolution du revenu local et la demande en produits du secteur informel. Il faudrait procéder à une analyse beaucoup plus détaillée pour isoler les biens et services "de crise" qui ont de grandes chances d'être délaissés par les ménages dès que leur revenu augmente. La notion de qualité du produit semble ici essentielle, de même que l'élasticité de substitution des produits modernes importés aux produits traditionnels locaux. La qualité des produits du secteur informel est parfois bonne, et l'élasticité de substitution n'est pas nécessairement très forte. Il est probable, par exemple, qu'en cas d'augmentation des revenus des ménages, les petites couturières africaines conserveront leur clientèle, qui semble attachée au vêtement traditionnel, et peu tentée par le vêtement occidental. Les indiennes porteront toujours des saris fabriqués localement. Il est également probable que les matières premières utilisées évoluent (on préparera les plats cuisinés à base de riz et non plus de pâte de maïs, comme c'est le cas depuis la dévaluation du franc CFA), mais que les petits restaurants de quartiers conservent leur clientèle. Globalement, la croissance de la demande adressée au secteur informel semble directement liée à une augmentation du revenu des ménages.

Une autre source de demande pourrait provenir des liens avec d'autres segments de l'économie (sous-traitance par des entreprises formelles, contrats avec l'administration, etc.). Or, si les relations de sous-traitance sont étroites dans certaines régions du monde, comme en Asie par exemple, ou à un moindre degré en Amérique latine, elles sont faibles en Afrique sub-saharienne. Ce constat peu s'expliquer, selon C. Liedholm (1992), par l'étroitesse des marchés (34 des 45 pays d'Afrique sub-saharienne comptent moins de 10 millions d'habitants, et 20 parmi eux ont moins de 5 millions d'habitants. Une seconde explication réside dans le fait que les entreprises détenues par des étrangers ont généralement tendance à importer une grande partie de leurs inputs.

- Les micro et petites firmes subissent de nombreuses contraintes imputables aux *imperfections de marché* : elles doivent supporter des taux d'intérêt plus élevés que les plus grandes entreprises, du fait des coûts de gestion des petits prêts et des risques plus élevés. Dans les pays en développement, les microentreprises ont très rarement accès aux institutions de crédit formel, et dépendent directement du crédit informel ou de leur propres ressources. Cet accès limité au crédit n'est pas seulement un obstacle à la création de nouvelles microentreprises. Il handicape également fortement la gestion quotidienne des firmes qui ont parfois des problèmes de trésorerie insuffisante.

La question du *cadre réglementaire* contraignant a également longuement été débattue depuis les analyses d'Hernando de Soto (1987). Selon ce dernier, l'informalité est un choix rationnel des microentrepreneurs en regard des coûts excessifs de la légalité. Le problème n'est pas tant celui du non respect des réglementations et de la fiscalité que ses conséquences sur le fonctionnement des microentreprises. Elles seraient obligées de se cacher pour éviter les sanctions, et par là même de rester très petites. Les conclusions d'analyses plus récentes, menées par l'OCDE (Morrisson et alii, 1992) notamment sont plus nuancées, montrant que le cadre institutionnel n'est pas le principal frein à la dynamique des microentreprises.

- Certes, l'environnement est contraignant. Mais, des marges de manœuvres existent. Il est, par conséquent nécessaire d'insister, comme dans les pays développés, sur le rôle du microentrepreneur, au travers de sa capacité à créer du surplus et sa capacité à l'affecter au développement de l'entreprise. Le déficit en capital humain est souvent mis en avant dans les pays en développement, essentiellement dans les pays d'Afrique sub-saharienne. Stewart, Lall et Wangwe (1992) soulignent qu'en 1960, Taïwan et la Corée du Sud avaient des taux de scolarisation primaire de 100 %, et des taux de scolarisation secondaire de plus de

30 %. Concernant les pays d'Afrique sub-saharienne, en 1986, le taux de scolarisation primaire n'atteignait pas 75 % (beaucoup moins, bien souvent, dans le cas des pays francophones) et le taux pour l'enseignement secondaire ne dépassait pas 20 %.

P. Kilby va plus loin en expliquant que "the roots of entrepreneurial deficiencies may run deeper than the mere lack of experience and training". Il met ainsi l'accent sur un problème plus global que la faiblesse des niveaux scolaires : c'est l'absence d'attitude entrepreneuriale (the right entrepreneurial attitudes) qui est incriminée, et l'incapacité "culturelle" à gérer une entreprise (a deficiency in the "mere management" - coordination and control). L'"*entrepreneurial bottleneck*", thème qu'il a fortement contribué à développer et qui fait référence au déficit de capacités entrepreneuriales locales, expliquerait en grande partie l'impossibilité des petites entreprises à se développer. Le contexte social pèserait trop lourdement sur les décisions entrepreneuriales, ces dernières répondant davantage à des logiques sociales qu'économiques.

- L'explication en termes de logiques sociales se situe à deux niveaux : premièrement le réinvestissement est rare car il est, pour le microentrepreneur, nécessaire de redistribuer les profits, et deuxièmement, lorsque surplus il y a, la diversification serait une forme d'investissement social (Mahieu, 1992).

1.3. Un phénomène généralisé ?

Si les analyses théoriques du "missing middle" présentent un intérêt indéniable, la démonstration n'est pas faite de son existence et de sa généralisation à la plupart des pays en voie de développement.

Les techniques statistiques utilisées en Tunisie par J. Charmes ont permis de reconstituer les entreprises et de s'apercevoir que l'intégration verticale ou horizontale n'étaient pas des stratégies propres aux seules grandes entreprises. Elles ont mis en lumière l'existence d'un nombre important d'entreprises de taille intermédiaire, éclatées en plusieurs établissements ; un tel éclatement correspondant à une stratégie de discontinuité⁷ et de discrétion. Dans une autre approche, D. Naudet (1996) a pu reconstituer l'importance de ce maillon d'entreprises dans l'ensemble de l'emploi de la capitale malgache, grâce à un recoupement de di-

7. J. Charmes appelle un phénomène discontinu le fait qu'un petit établissement de sept personnes par exemple ne s'agrandisse pas en faisant passer sur place son effectif à seize personnes (...) mais en se maintenant et en se dédoublant autre part sous la forme d'un autre établissement de neuf personnes. Il ajoute que le phénomène est discret car un tel mode de croissance permet de rester à l'abri des regards indiscrets.

verses sources de données, et poser la question de l'existence avérée d'un "missing middle" qui pourrait n'être que le fruit d'outils statistiques inadaptés. Des études sur la Côte-d'Ivoire ou le Nigeria infirment également la thèse d'un maillon manquant.

Certains vont même jusqu'à affirmer qu'il ne serait qu'un artefact statistique, tel B. Savoye, qui défend la thèse d'une non-spécificité du tissu industriel des pays en voie de développement par rapport à celui des pays occidentaux. Dans les pays occidentaux, en effet, l'essentiel des petites et moyennes entreprises se situent dans les secteurs du commerce et des services et non dans l'industrie. Or, dans ces secteurs, il existerait selon B. Savoye, en Afrique et plus généralement dans les pays en voie de développement, un réel tissu de petites et moyennes entreprises, si l'on convient d'adopter des critères de taille à l'échelle de ces économies.

En Afrique, les entreprises intermédiaires seraient des hôtels, des commerces de détails, des pharmacies, des garages automobiles, des agences de voyages, constitués d'un effectif compris *grosso modo* entre 6 et 20 salariés. Elles échapperaient à l'observation statistique étant trop grandes pour entrer dans le champ des enquêtes sur le secteur informel, mais aussi trop petites pour remplir une déclaration administrative. Elles représenteraient pourtant, en réalité, un poids comparable à celui observé dans les pays industrialisés.

Ainsi, un certain nombre de réserves sur la pertinence du concept de "missing middle" nous invite à le reconsidérer dans le cadre d'analyses statistiques plus complètes, qui utilisent toutes les données disponibles pour conclure sur la réalité du phénomène. Cette étude propose une contribution à la connaissance du segment intermédiaire des petites entreprises, à travers l'exemple très particulier d'Antananarivo.

2. Les petites entreprises à Antananarivo : exemple d'un "existing middle"

Cette étude s'appuie principalement sur les enquêtes effectuées par le projet MADIO assisté par DIAL et portant sur les années 1994 et 1995 (enquête emploi sur Antananarivo⁸, source principale de cette partie de l'étude, qui interrogeait les actifs occupés sur la taille de l'entreprise qui les employait ; enquête sur le secteur informel à Antanana-

8. Cette enquête, phase I de l'enquête 1-2-3, réalisée en 1995, a porté sur 2 560 ménages, 12 150 individus et 5 500 actifs occupés.

rivo⁹ ; recensement industriel sur l'ensemble du territoire¹⁰) ainsi que sur des sources d'informations annexes (enquête permanente auprès des ménages 1993¹¹, fichiers nationaux d'entreprises¹²). L'essentiel de l'analyse provient de l'exploitation de l'enquête emploi qui demandait aux individus des ménages de décrire les caractéristiques de leur emploi, mais aussi de l'entreprise dans laquelle ils travaillaient. *L'utilisation d'enquêtes ménages pour analyser les caractéristiques des petites entreprises a jusqu'à présent été peu explorée.* Pour cette raison, les données obtenues ont été recoupées, avec des résultats satisfaisants, avec des informations issus d'enquêtes entreprises, telle que le recensement industriel de Madagascar.

2.1. Mise en valeur d'un ensemble de petites entreprises homogène

Ayant noté, dans la première partie de ce chapitre (section 2.3.a), que les entreprises malgaches de 6-9 actifs semblaient plus proches des entreprises de 10 actifs et plus, que de celles de moins de 6 actifs, on adopte pour cette étude la subdivision suivante en trois catégories d'entreprises, qui reflète des modes de comportements homogènes en termes de respect des réglementations, de tenue d'une comptabilité, et de caractéristiques de la main-d'œuvre :

- les micro-entreprises employant entre 1 et 5 personnes, très majoritairement informelles, non enregistrées et sans comptabilité, participant très faiblement au salariat et au revenu moyen modeste ;
- les petites entreprises employant entre 6 et 50 personnes, très majoritairement enregistrées mais fréquemment sans comptabilité formelle, donnant une large place au salariat (bien que souvent rétribué à la tâche), et dont les revenus moyens sont supérieurs à ceux des micro-entreprises ;
- les moyennes et grandes entreprises entièrement formelles, où le salaire fixe est le mode de rémunération quasi-exclusif et dont les revenus moyens sont les plus élevés.

9. Cette enquête, phase II de la même enquête I-2-3, effectuée en 1995, a porté sur 1 020 unités de production informelle, définies comme des unités de production non enregistrées au registre statistique, ou enregistrées mais ne possédant pas de comptabilité.

10. Ce recensement, dont le champ est l'ensemble du secteur secondaire, portait sur l'exercice 1994.

11. Cette enquête menée en 1993, a porté sur 4 500 ménages sur l'ensemble du pays.

12. Un certain nombre d'institutions gèrent des fichiers d'entreprises dans le cadre de leurs activités. C'est le cas de l'Institut de la Statistique (fichier d'enregistrement des entreprises), de la CNAPS (fichiers cotisants), du ministère de l'industrie (fichiers des entreprises industrielles) et d'une société privée (MINAS) qui publie annuellement un annuaire professionnel.

L'analyse porte sur l'emploi non agricole et non administratif et ne considère que les emplois principaux. A partir des enquêtes exploitées, on peut dresser un cadrage général de l'emploi non agricole à Antananarivo en distinguant cinq types d'emploi : les emplois auprès des ménages, les emplois irréguliers de toutes sortes considérés comme des emplois indépendants, les emplois réguliers dans des micro-entreprises, les emplois réguliers dans des petites entreprises et les emplois réguliers dans des moyennes et grands entreprises.

Le tableau 2 en annexe VIII donne la mesure de l'importance du secteur des petites entreprises sur le marché du travail d'Antananarivo. Elles emploient, de manière régulière, 54 000 personnes, soit 16 % des actifs occupés de la capitale et le quart des travailleurs réguliers dans les entreprises. Certes les micro-entreprises sont à Antananarivo, comme dans la plupart des pays en voie de développement, au premier rang de la création d'emplois, mais les petites entreprises sont loin de jouer un rôle négligeable, employant globalement plus de personnes que les moyennes et grandes entreprises, peu présentes dans le secteur des services.

Si l'on restreint l'analyse aux emplois réguliers, les petites entreprises emploient près de 40 % des salariés de la capitale, soit presque autant que les moyennes et grandes entreprises (cf. tableau 3 en annexe VIII).

L'importance des petites entreprises se mesure non seulement en termes d'emplois créés mais également en fonction de leur nombre dans l'ensemble du tissu entrepreneurial.

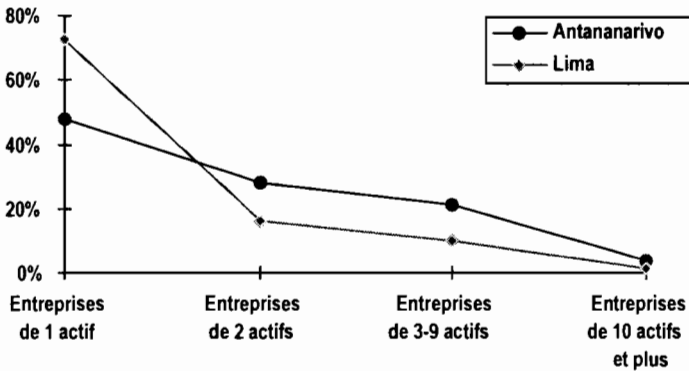
Les études antérieures effectuées sur des pays africains¹³ ont généralement fait état de 2 % à 4 % (voire moins) d'entreprises de plus de cinq actifs dans l'ensemble des entreprises de moins de 50 actifs. En revanche, les analyses réalisées sur Antananarivo, et reportées dans le tableau 4 en annexe, ont donné des résultats assez proches de ceux de la plupart des pays européens (les pays de la Communauté Européenne comptent en moyenne 92 % de microentreprises, définies par un nombre de salariés inférieur à 10, et 7 % de petites et moyennes entreprises).

Une comparaison de la structure entrepreneuriale d'Antananarivo avec celle d'une autre capitale de pays en développement est très difficile étant donnée la rareté des informations disponibles sur la répartition des entreprises par taille qui ont été obtenues à partir d'enquêtes sur les ménages, seules capables de mesurer convenablement les entreprises de très petite taille.

13. Ont été considérées comme travailleurs irréguliers, les personnes déclarant avoir un emploi irrégulier et percevoir une rémunération irrégulière.

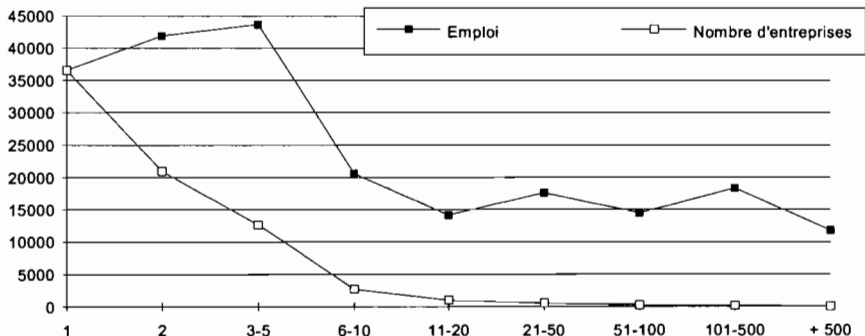
Une enquête de ce type a été mise en œuvre au Pérou en 1994 (Encuesta nacional sobre medicion de niveles de vida, Cuanto S.A.). La répartition par taille des entreprises de la capitale, qui ressort de la figure suivante, se différencie nettement de celle de la capitale malgache par une courbe plus heurtée, du fait d'un nombre beaucoup plus élevé d'entreprises de un actif.

GRAPHIQUE 5.— Répartition des entreprises par taille à Lima et à Antananarivo



Bien que le phénomène de missing middle ne soit pas précisément défini, que ce soit par un pourcentage maximum de petites entreprises dans l'ensemble du tissu industriel, ou par un pourcentage d'emplois créés dans ce segment d'entreprises, *les bilans de l'emploi et du nombre d'entreprises tendraient à démentir, pour le cas d'Antananarivo, l'existence d'un chaînon manquant dans la distribution des entreprises par taille*. En fait, on remarque au contraire une certaine continuité de la distribution des emplois et des entreprises par taille, semblable à celle que l'on trouve dans les pays occidentaux.

GRAPHIQUE 6.— Effectif et emploi par taille d'entreprise



L'emploi par tranche de taille d'entreprise se stabilise, compte tenu des tranches retenues, autour de 15 000 à partir du seuil des petites entreprises (au-dessus de 5 personnes), ce qui représente un nombre élevé d'actifs dans les petites entreprises. En outre, le nombre d'entreprises décroît régulièrement en parcourant l'échelle des tailles d'entreprises.

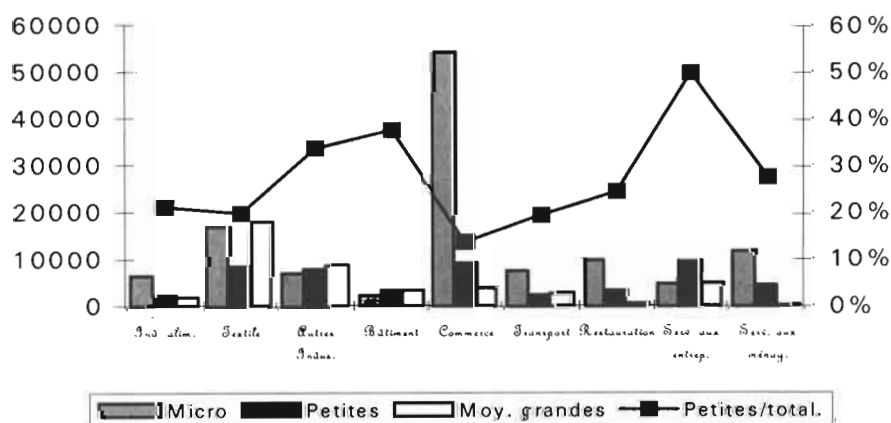
Le tableau 5 de l'annexe VIII montre que les petites entreprises représentent environ un cinquième de la valeur ajoutée du secteur secondaire à Antananarivo. Pour les services ce pourcentage est probablement notablement plus élevé du fait d'une relative plus grande importance des petites entreprises par rapport aux moyennes et grandes entreprises. Par ailleurs, la valeur ajoutée par tête dans les petites entreprises apparaît précisément située entre celle des micro-entreprises et celle des moyennes et grandes entreprises.

Si l'on observe les revenus distribués par les entreprises (enquête emploi), on retrouve la même proportion de 20 % des revenus qui seraient distribués par les petites entreprises. Ce chiffre est une nouvelle fois à interpréter avec prudence, notamment car les déclarations de gain des ménages apparaissent notablement sous-estimées par rapport au recoupement que l'on peut faire à partir des données d'entreprises.

2.2. Caractéristiques des petites entreprises

L'effectif employé dans les petites entreprises est le plus important dans les branches services aux entreprises et collectivités (9 600), commerce (9 300), industrie textile (8 500) et autres industries (8 000). Mais c'est dans les branches services aux entreprises et aux collectivités (50 %), bâtiment (37 %) et autres industries (34 %) que les petites entreprises contribuent le plus fortement à l'emploi.

GRAPHIQUE 7.— Répartition de l'emploi par branche et taille d'entreprise



Une forme de spécialisation des branches par taille d'entreprise semble ressortir de l'analyse. Ainsi, les branches commerce, restauration, services aux ménages, branches privilégiées du secteur informel, apparaissent particulièrement adaptées à la micro-entreprise. Les branches industrie textile et autres industries sont celles où les grandes entreprises ont le poids le plus élevé. Enfin, les branches services aux entreprises et collectivités et bâtiment sont les branches les plus adaptées à la petite entreprise.

L'enquête emploi permet d'analyser les profils de l'effectif des petites entreprises, et de les comparer à ceux des micro-entreprises d'une part et des moyennes et grandes entreprises d'autre part.

Le personnel des petites entreprises est plus masculin, plus jeune en moyenne (mais avec des écarts très faibles avec les autres classes), plus fréquemment en position de célibataire et de fils du chef de famille (et le plus rarement en position de conjoint), plus fréquemment originaire d'Antananarivo, et plus fréquemment d'un niveau scolaire supérieur¹⁴. On remarque également que les étrangers sont en proportion supérieure, bien que faible, dans les petites entreprises. Un profil type se dessine clairement dans l'ensemble des actifs des petites entreprises : celui d'un homme jeune, célibataire, habitant avec ses parents, vivant depuis toujours à Antananarivo et d'un niveau d'étude supérieur. Il ne s'agit pas d'un profil majoritaire, mais plutôt d'un profil davantage représenté dans cette catégorie d'entreprises que dans les autres catégories. Il est tentant de rapprocher ce profil des activités de services hautement qualifiés définies précédemment.

D'autres profils, proches de ceux que l'on retrouve plus fréquemment dans les micro-entreprises, ressortent également de l'analyse. Ainsi, les petites entreprises comptent une proportion plus importante de jeunes que les moyennes ou grandes entreprises, mais la proportion des plus de 55 ans est également élevée. De même, la proportion de personnes d'un niveau d'étude supérieur y est légèrement plus importante, mais on trouve également beaucoup de personnes d'un niveau d'étude primaire ou sans niveau d'étude.

Le taux d'encadrement (proportion de cadres sur le total des employés) est de 16 % pour les moyennes et grandes entreprises et de 13 % pour les petites entreprises, en considérant les déclarations des

14. Toutes choses égales par ailleurs, ces caractéristiques n'apparaissent pas significatives. Ainsi un modèle Probit effectué sur la variable à expliquer petites entreprises/moyennes et grandes entreprises fait apparaître comme facteur significatif positivement le sexe masculin, la position de fils du chef de famille, le statut de célibataire. A l'inverse, ni l'âge, ni la nationalité étrangère, ni la résidence depuis toujours à Antananarivo, ni la fréquentation de l'enseignement supérieur ne sont des facteurs significatifs. Enfin, le nombre d'années d'étude ressort comme un facteur significativement négatif de l'appartenance à une petite entreprise (par rapport à l'appartenance à une moyenne ou grande entreprise).

enquêtés (est considéré comme cadre celui qui se déclare comme tel). Mais si l'on se limite au taux d'encadrement supérieur, celui-ci devient plus élevé pour les petites entreprises (4,3 %) que pour les entreprises de plus grande taille (3,5 %).

Tous ces résultats laissent à penser que les petites entreprises constituent un débouché très important pour les diplômés, (et particulièrement les jeunes diplômés) à Madagascar, qui pourrait expliquer le niveau réduit du chômage des diplômés dans la capitale¹⁵. Cela est, semble-t-il, confirmé lorsque l'on regarde l'occupation professionnelle des personnes de niveau d'étude supérieur (cf. tableau 9 de l'annexe VIII).

Les petites entreprises emploient 35 % des actifs occupés de niveau supérieur et apparaissent comme le *principal employeur de jeunes de niveau supérieur* : 38 % des moins de 30 ans sortant des études supérieures à Antananarivo travaillent dans les petites entreprises.

L'étude des petites entreprises d'Antananarivo met en évidence une distribution continue des entreprises. Non seulement les petites entreprises sont en nombre important dans la capitale malgache, mais elles présentent des caractéristiques qui en font probablement un enjeu de développement très important. Elles sont très présentes dans les secteurs les plus dynamiques de l'économie. Elles emploient plus de cadres que les entreprises plus grandes, et ces derniers y sont plutôt mieux formés. Les petites entreprises sont devenues le premier employeur de jeunes diplômés.

Madagascar est-il un cas particulier ? Le phénomène de "missing middle" ne résulterait-il pas d'un artefact statistique ? Dans notre étude, l'analyse statique de la distribution d'entreprises à Antananarivo a pu être menée en utilisant une base statistique originale et rarement disponible. Elle s'est appuyée sur des déclarations recueillies auprès des ménages, recoupées par des informations issues d'enquêtes d'entreprises. Habituellement, les analyses s'appuient uniquement sur ce dernier type de données. Habitué de longue date au dualisme, les systèmes de statistique d'entreprises l'ont intégré en se scindant en deux systèmes d'investigation disjoints portant l'un sur le secteur moderne, l'autre sur le secteur informel. Il est possible que cette approche masque partiellement le segment intermédiaire des petites entreprises. Les instruments de mesure et d'analyse adaptés à la vision duale pourraient avoir tendance à reproduire cette dualité, si bien que le missing middle serait en partie une vérité qui s'auto-entretiendrait. Il s'agit là d'une hypothèse qui demanderait à être examinée à travers d'autres analyses empiriques.

15. Voir *L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo*, Projet Madio, 1995.

III. CONCLUSION

Il ressort de l'analyse précédente que les microentreprises du secteur informel sont capables de créer des emplois, et qu'un certain nombre de facteurs, comme le capital humain ou la capacité à s'installer dans un secteur relativement capitalistique (bois par exemple) favorisent l'embauche d'employés supplémentaires. Cela va l'encontre de la vision traditionnelle qui considère les unités du secteur informel comme des unités de survie stagnantes et précaires.

Il est également apparu que, dans les pays les "plus développés" de l'échantillon, la création d'emplois nouveaux dans les microentreprises était moindre que dans les pays les moins développés. A Quito ou à Tunis, les trajectoires des microentreprises sont rarement croissantes. Les microentreprises traditionnelles semblent avoir atteint leur seuil de développement maximal sur des marchés saturés où la demande fluctue beaucoup, et seraient bloquées de ce fait. En outre, à Quito, les microentrepreneurs ferment parfois leur entreprise quand de meilleures opportunités se présentent à eux.

En revanche, au Bénin ou à Madagascar, où les opportunités d'emplois alternatives sont rares, les microentreprises sont très dynamiques. A Madagascar, toutefois, le développement de microentreprises se fait par augmentation du nombre de salariés beaucoup plus qu'au Bénin où l'emploi reste assez peu salarié.

Comme le montre la deuxième section de ce deuxième chapitre, l'existence de petites entreprises en grand nombre dans le tissu industriel malgache vient renforcer l'idée que Madagascar se différencie des autres pays d'Afrique. En effet, ce pays semble présenter des conditions favorables au développement des microentreprises et à la création d'emplois stables et rémunérés, comme un niveau de capital humain plus élevé, un coût du travail plus faible ou une productivité plus importante des entreprises. Des analyses complémentaires permettraient de préciser l'impact de ces spécificités.

Alors que les emplois peu rémunérés sont faciles à créer dans les microentreprises d'Afrique sub-saharienne, l'emploi rémunéré, au contraire de ce que l'on constate à Madagascar, s'y développe très peu. De nombreux programmes d'appui à la microentreprise sont mis en œuvre depuis une dizaine d'années dans le but d'aider à la consolidation des microentreprises (formation, micro-crédit, base d'appui). On perçoit qu'il y a des blocages sans en connaître précisément la nature. Des débouchés instables, une demande fluctuante semblent constituer un handicap majeur. Il serait important, à cet égard, de préciser sectoriellement les véritables obstacles à la création d'emplois salariés dans les mi-

croentreprises africaines, et de réfléchir aux moyens d'y remédier. Une telle analyse conduirait à s'interroger sur l'efficacité des pouvoirs publics dans leur soutien au développement des microentreprises et, plus généralement, sur le rôle des Etats africains dans le fonctionnement du marché du travail.

CHAPITRE III

Le rôle de l'État dans le fonctionnement du marché du travail

Jean-Yves MOISSERON

EN S'INTERROGEANT sur l'existence d'un missing middle, le chapitre précédent de l'étude posait en arrière plan la question du rôle de l'Etat dans le fonctionnement du marché du travail. La présence d'un secteur informel important indique en effet à lui seul le fait que l'Etat dans la plupart des sociétés africaines se caractérise par une grande faiblesse. Faiblesse dans son organisation, dans sa légitimité et dans l'étendue de ses champs d'intervention.

Pourtant, en théorie, les domaines d'intervention traditionnels de l'Etat dans le fonctionnement du marché du travail sont nombreux et variés. Par l'ensemble des réglementations qui fixent les conditions d'embauche ou de licenciement, par les règles qui président à la fixation des salaires, ou plus simplement parce que l'Etat est lui aussi un employeur, ses moyens d'actions sont puissants. Dans le cadre des politiques d'ajustement, le recours à la privatisation, le blocage ou le ralentissement des embauches dans la fonction publique agissent directement sur les quantités d'offre de travail.

Ce pouvoir devrait être d'autant plus effectif que la légitimité de l'intervention de l'Etat dans le fonctionnement du marché du travail est relativement bien admise. Il est clair en effet que le marché du travail n'est pas un marché comme les autres. Il ne peut être assimilé aux marchés de marchandises du fait même que ce sont des hommes et des femmes qui sont concernés et que des variations trop brutales sur les modalités de fonctionnement de ces marchés affectent directement les conditions de vie des ménages et parfois même leur survie. Il est enten-

du que l'Etat doit légiférer pour limiter les abus d'une exploitation possible de catégories de travailleurs qui pourraient être surexploités (notamment les femmes et les enfants), pour pallier des situations d'exclusion (par exemple ethniques). Enfin, la montée du chômage qui accompagne la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel incite l'Etat à mettre en place des filets sociaux ou des procédures d'assistance aux chômeurs ou aux futurs licenciés.

Dans le contexte africain cependant, les politiques mises en œuvre depuis plus d'une décennie visent à limiter son influence dans les processus de décision économique. Les réglementations concernant la fixation des salaires et les procédures de licenciement visent à instaurer une plus grande flexibilité du marché du travail et à permettre une baisse des salaires réels ainsi qu'un redéploiement de la main-d'œuvre vers des secteurs émergents. Conformément à une approche classique de l'économie, l'amélioration de la flexibilité du marché du travail devrait conduire à amortir les effets négatifs des politiques de stabilisation. Ce raisonnement est cependant contesté par d'autres approches théoriques pour lesquelles le concept de marché du travail reste un concept discutable. Appliquée à la réalité africaine, où une part réduite de la population active est salariée, où les relations de parenté, de voisinage, d'ethnie conservent souvent une influence décisive, cette notion doit être considérée avec prudence.

Dans une première section, nous évaluerons l'influence réelle de l'Etat dans la régulation du marché du travail des économies africaines. De cette évaluation ressort clairement la faible étendue de son pouvoir, alors même que la libéralisation lui enlève ses moyens traditionnels d'intervention. C'est finalement à travers la réforme de la fonction publique que l'Etat est le plus à même de faire sentir son influence, car l'Etat est un employeur non négligeable. Ce sera l'objet de la deuxième section. Une dernière section donnera quelques éléments sur les effets quantitatifs et qualitatifs de la réforme de l'Etat. A cet égard, la baisse significative des salaires réels et la compression des effectifs montrent que l'hypothèse de rigidité des marchés du travail en Afrique doit être remise en cause.

I. L'ETAT ABSENT DU MARCHÉ DU TRAVAIL ?

La capacité de l'Etat à affirmer son autorité en termes réglementaires est limitée. Ce constat, régulièrement établi, ne concerne d'ailleurs pas seulement le marché du travail. On constate que dans la fonction publique elle-même, des dysfonctionnements graves traduisent une faiblesse récurrente de l'Etat. Il est clair que la montée de l'informel accroît l'incapacité de l'Etat à faire respecter les règles qu'il édicte.

1. L'Etat introuvable en Afrique

L'existence et l'autorité de l'Etat en Afrique sont loin d'être conformes à la réalité occidentale de l'Etat-Nation telle qu'elle s'est manifestée dans les économies développées. Les raisons d'une faiblesse relative des structures de l'Etat, dont les débats sur la gouvernance sont la dernière expression, sont relativement connues. Issues de la décolonisation, les structures étatiques sont marquées par leur caractère arbitraire vis-à-vis d'ethnies qui ne se reconnaissent pas toujours au sein de frontières contestées. L'autorité de l'Etat africain s'arrête souvent, faute de moyens de coercition ou de contenu social, aux faubourgs de la Capitale. Les corps constitués usent souvent de leurs prérogatives ou de leur pouvoir pour améliorer un salaire insuffisant. La corruption est une constante socialement acceptée et rend difficile l'application de règles de droit clairement établies. La nonchalance des administrations est telle que le simple recensement des fonctionnaires permet dans certains cas de réduire de 10 % la masse salariale par simple élimination des fonctionnaires déjà décédés mais qui continuaient à toucher un salaire, des disparus et des travailleurs fictifs. "La « privatisation » de l'appareil d'Etat (au Zaïre) serait telle qu'en 1979 les 2/3 des fonctionnaires du pays étaient fictifs, ce qui entraînait une perte budgétaire équivalente à près du tiers du déficit budgétaire de cette même année¹."

En matière fiscale, la faiblesse de l'Etat est particulièrement manifeste tant dans le secteur informel que dans le secteur moderne. Les grandes entreprises du secteur formel parviennent souvent à ne pas payer la totalité de leurs impôts. Les désorganisations, le manque de moyen des administrations fiscales, la corruption font perdre à l'Etat une grande part des ressources nécessaires au financement des infrastructures sans lesquelles un développement durable ne saurait être conçu.

Une grande partie des rémunérations de la fonction publique échappe à l'impôt du fait de la part non négligeable d'émoluments annexes au salaire de base. Les indemnités de logements et de transport, les indemnités de représentation qui atteignent parfois la moitié du salaire de base permettent de ne pas inclure une grande part des rémunérations dans le calcul de l'impôt sur les revenus.

Un des multiples exemples de la difficulté de l'Etat à faire respecter son autorité concerne le respect de la réglementation du travail. Ainsi, le pourcentage d'observation signalée en matière de respect du salaire minimum atteint les 98 % au Niger, plus de 80 % au Swaziland et en-

1. Lachaud J.-P., *Le désengagement de l'Etat et les ajustements sur le marché du travail en Afrique*, Institut international d'études sociales, Genève.

core 48 % en Algérie en 1994. Des pourcentages un peu inférieurs étaient constatés pour le respect des normes de santé et de sécurité. Si une proportion aussi grande de petites entreprises restent aussi massivement en dehors de la réglementation de l'Etat, cela signifie que le pouvoir d'intervention de l'Etat sur le fonctionnement du marché du travail est des plus faibles.

2. L'Etat absent du secteur informel : l'exemple de la fiscalité ou l'hypothèse de De Soto reconsidérée

La difficulté de perception et donc de définition du secteur informel pousse fréquemment à assimiler ce dernier à l'économie souterraine. Cette confusion est fortement liée à l'image véhiculée du secteur informel en tant que secteur d'activité cherchant délibérément à échapper au système d'enregistrement obligatoire et par là même à contourner l'impôt. Or il apparaît de façon très nette, dans la plupart des enquêtes, que les raisons invoquées pour le non-enregistrement ne sont pas, comme on est tenté de le croire, le fait d'une réglementation excessive ou de la volonté d'échapper à la loi, mais plutôt le résultat de la méconnaissance des législations².

D'après F. Roubaud, dans le cas de l'économie souterraine, la fraude fiscale, le détournement de la législation du travail visent à accroître les taux de marge. Par contre, dans le cas du secteur informel, le non enregistrement de son activité est souvent le fait de la complexité, de l'inadaptation du système fiscal à ce type de petits contribuables. Les activités qui alimentent l'économie souterraine sont généralement connues des différentes administrations, elles respectent l'obligation d'enregistrement mais fraudent sur leurs déclarations. Le secteur informel est, lui, peu connu des services publics tout comme l'Etat est lui-même peu connu du secteur informel. "Pour le secteur informel, l'Etat n'existe pas³."

Les études sur le terrain, notamment les enquêtes 1-2-3 et les études menées par l'OCDE montrent très clairement des résultats assez inattendus mais suffisamment convergents pour infléchir la philosophie des actions à mener pour formaliser et/ou fiscaliser le secteur informel.

Les deux tableaux suivants tirés des enquêtes 1-2-3 indiquent les raisons du non enregistrement au Cameroun et à Madagascar. Ils sont suffisamment éclairants pour être repris ici en entier.

2. Roubaud F., 1994, *L'économie informelle au Mexique, de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Karthala. L'auteur insiste sur la distinction entre économie cachée et secteur informel. Il fournit deux interviews éclairantes sur les différences d'objectif et de moyen des acteurs. Cf. p. 80.

3. *Id.*, p. 79.

TABLEAU 1.- *Motifs de non enregistrement au Cameroun*

Type de registres	Patente	Déclaration stat. et fiscale	Registre du commerce	Sécurité sociale
Trop cher	34,3	3,6	5,3	1,7
Démarches trop compliquées - Non obligatoire	2,7	4,4	12,0	1,4
Ne sait pas s'il faut s'inscrire	46,9	54,0	54,2	58,0
En cours d'inscription	6,6	30,6	20,7	28,8
Autres raisons	0,7	0,2	1,5	0,1
Autres raisons	8,6	7,2	6,3	10,0
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Source : F. Roubaud, *Le secteur informel à Yaoundé*, Enquête 1-2-3, DIAL, novembre 1993.

Pour tous les types de registre, la raison majoritairement invoquée par les micro-entrepreneurs pour justifier le non enregistrement est le caractère non obligatoire de la démarche. L'ignorance de la législation (ne sait pas s'il faut s'inscrire) est la deuxième cause avancée, et, hormis pour la patente, le coût de l'enregistrement n'apparaît que dans 5 % des cas.

Dans le questionnaire pour Madagascar, une question supplémentaire permet de mesurer la défiance vis-à-vis de l'Etat. A vrai dire, elle ne change pas les résultats obtenus. La première cause du non-enregistrement est, là encore le caractère non-obligatoire de la démarche.

TABLEAU 2.- *Motifs de non enregistrement à Madagascar*

Type de registres	Patente	Carte rouge	Registre du commerce	Sécurité sociale
Trop cher	22,6	19,3	4,3	2,5
Démarches trop compliquées	12,8	10,2	15,8	6,4
Ne veut pas collaborer avec l'Etat	4,1	3,9	3,0	2,2
Non obligatoire	42,8	47,9	48,8	72,4
Ne sait pas s'il faut s'inscrire	13,5	14,3	24,4	15,3
En cours d'inscription	3,8	3,8	2,7	0,6
Autres raisons	0,6	0,6	0,9	0,6
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Source : F. Roubaud, 1995, *Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo*, Enquête 1-2-3, DIAL. (Les raisons du non enregistrement n'ont pas été collectées pour le numéro statistique.)

Ces résultats sont confirmés par l'enquête de l'OCDE déjà plusieurs fois citée. Là encore, les motifs de non respect de l'enregistrement sont davantage le manque d'information ou l'idée qu'il s'agit d'une démarche facultative plutôt que le coût ou la complexité des démarches

TABLEAU 3.— *Motifs de non enregistrement dans différents pays*

	Tunisie	Niger	Swaziland
Trop coûteux	0,0	4,3	1,9
Trop compliqué	3,5	3,2	1,1
Pas nécessaire	—	58,1	67,0
Pas de contrôle	4,4	18,3	0,4
Ne sait pas si nécessaire			
Manque d'information	91,7	4,3	26,8
Autres	0,4	11,8	2,7
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Source : Morriison et al., 1994, p. 94.

Il est frappant de noter que les considérations de coûts n'interviennent que de façon marginale dans l'explication avancée du non enregistrement. Ce type de résultat, qui est relativement contre-intuitif, remet totalement en cause les approches qui voient dans l'excès de réglementation ou le poids de la fiscalité, l'argument essentiel de l'existence du secteur informel. Au regard des résultats convergents de deux types d'enquête de terrain différentes, il est clair que le secteur informel n'a pas de stratégie de contournement de l'impôt. Il se distingue à ce titre très nettement de l'économie délibérément souterraine et donne toute son importance aux définitions adoptées.

Dans l'analyse des motifs de non respect de la fiscalité, les enquêtes de l'OCDE livrent des résultats non équivoques⁴. Les auteurs rappellent que deux hypothèses peuvent être avancées pour expliquer l'absence de respect des obligations fiscales. L'ignorance des obligations ou leur coûts. C'est la première hypothèse qui est chaque fois confirmée quel que soit le type d'impôt et ce pour tous les pays à l'exception de l'Algérie.

Ces résultats devraient être complétés car les questionnaires ne permettent pas de lever une ambiguïté concernant la réponse selon laquelle la démarche ne serait pas obligatoire. Prétendre qu'une démarche n'est pas obligatoire, c'est soit ignorer, dans le cas présent qu'elle l'est, soit considérer que tout en étant une prescription légale, elle n'a

4. Morriison et al., 1994, p. 182 et s. Les tableaux livrent des résultats instructifs par pays et par type d'impôt.

pas *de facto* de caractère coercitif suffisant, en cela qu'aucune sanction n'atteindra le contrevenant. Ainsi les réponses sont ici ambiguës. Il s'agit soit d'ignorance réelle, soit du caractère non effectif de la réglementation. Il faut ajouter, dans le même ordre d'idées, que la rareté des contrôles est fréquemment avancée. L'ignorance des règles, la faiblesse des contrôles et des obligations non obligatoires sont autant de manifestations de l'absence du percepteur dans le secteur informel.

Loin de vouloir délibérément se dissimuler aux contrôles de l'Etat, une partie du secteur informel se déclare disposé à réintégrer les circuits officiels et se montre même disposé à payer l'impôt sur les bénéfiques. C'est ce qu'indique le tableau suivant tiré de l'enquête 1-2-3.

TABLEAU 4.- *Part du secteur informel de Antananarivo disposé à réintégrer les circuits officiels*

Branches	Prêt à enregistrer son UPI auprès de l'administration	Prêt à payer impôt sur bénéfiques	Favorable au guichet unique
<i>Industrie</i>	46,8	43,4	49,6
Agro-alimentaire	45,5	42,0	50,9
Confection	45,8	41,7	44,6
Autres	54,6	50,7	70,3
BTP	43,8	43,6	46,9
<i>Commerce</i>	54,8	51,4	49,8
Produits primaires	54,1	50,0	44,8
Produits transformés	56,4	54,6	60,9
<i>Services</i>	42,3	41,2	42,5
Ménages et entreprises	33,2	34,6	36,9
Restauration	49,3	49,3	46,8
Transport	60,7	52,1	54,0
<i>Total</i>	48,8	46,0	47,8

Source : DIAL, 1995, enquêtes 1-2-3, *op. cit.*

On mesure encore un fois combien les conceptions qui font de l'informel un secteur de survie ou un secteur qu'il ne faut pas précariser davantage sont loin de correspondre aux résultats d'enquête. Près de la moitié des unités de production informelles sont prêtes à s'enregistrer auprès de l'administration et à payer un impôt sur le bénéfice. "Les plus favorables à la réintégration dans la légalité sont les UPI salariales, plus de 80 % se disant disposées à accepter le cadre légal⁵."

5. DIAL, 1995, enquêtes 1-2-3, *op. cit.*, p. 37.

Autre détail intéressant et qui concerne les éventuelles mesures à prendre, l'enquête 1-2-3 à Madagascar fait apparaître que 48 % des UPI sont favorables au principe du "guichet unique" afin de simplifier les démarches d'enregistrement.

Le résultat essentiel, qu'il faut garder à l'esprit est donc que la vision courante dans les économies développées qui considère le secteur informel comme un secteur délibérément en marge de la législation et dont tant la raison d'être que l'attitude générale est d'échapper à ses obligations fiscales doit être remise en cause. Les perspectives que l'on adopte en la matière conditionnent la nature des moyens préconisés pour améliorer la fiscalisation du secteur informel.

Cela montre donc clairement que les contraintes réglementaires ne sont pas un facteur déterminant de "l'informalisation" des activités. On obtient ici des résultats très différents de l'analyse de de Soto et des études sur les coûts de la légalité menées par le BIT.

II. LES RÉFORMES DE LA FONCTION PUBLIQUE

L'un des aspects des politiques d'ajustement structurel a été de réformer en profondeur l'ensemble de la fonction publique. Il s'agit de rationaliser le fonctionnement des entreprises publiques, de privatiser une partie des activités, et d'améliorer le fonctionnement de l'administration. Ces objectifs, conformes à un désengagement de l'Etat de la sphère productive agissent sur la régulation du marché du travail.

1. Rationaliser les entreprises publiques

L'indépendance juridique et financière, l'autonomie de gestion et la responsabilité des résultats sont les éléments qui permettent de rationaliser les entreprises publiques et d'obtenir une meilleure efficacité allocative. Plusieurs possibilités sont ouvertes aux gouvernements, selon la nature des activités de l'entreprise et la volonté de lui accorder une plus ou moins grande indépendance. La première étape est, le cas échéant, de conférer à la branche d'administration considérée le statut d'entreprise publique. C'est souvent le cas pour les entreprises africaines d'eau, d'électricité et de transport. La seconde étape vise à transformer ces entreprises publiques en sociétés (même si le capital est majoritairement détenu par l'Etat). Ce nouveau statut permet de soumettre l'entreprise aux obligations légales et fiscales communes à l'ensemble des entreprises commerciales. L'obligation de tenir une comptabilité et un budget lui permet de détecter les activités non rentables et d'améliorer sa ges-

tion. Son autonomie la place par ailleurs dans une situation favorable en cas de concurrence avec des entreprises privées. Elle se trouvera dans ces conditions dans l'obligation d'une gestion optimale.

Si les conditions de la concurrence ne sont pas réalisées, l'élaboration de contrats de différents types conclus entre l'entreprise et l'Etat peut permettre de fixer des objectifs clairs. Il s'agit des contrats de plan, des contrats de gestion et des contrats de services.

Les premiers visent à responsabiliser les employés et les dirigeants en définissant les opérations et les résultats que l'on veut obtenir. Ils permettent d'obtenir de bons résultats et semblent avoir été largement utilisés. Il s'agit d'un outil de gestion qui engage la responsabilité de l'entreprise sur des objectifs chiffrés pendant une période donnée. Ces objectifs concernent la politique tarifaire, les projets d'investissement, les ressources humaines, la qualité du service. Ces contrats s'accompagnent de plan de financement sur plusieurs années et stabilisent donc l'environnement des entreprises. Il permet à l'Etat de définir clairement ses priorités.

Une fois définis les objectifs et les moyens d'y parvenir, les décisions de gestion sont du ressort exclusif de l'entreprise qui se préserve ainsi d'une tutelle pointilleuse de l'Etat. Les contrats de plan permettent en outre d'instaurer des procédures d'incitation pour le personnel des entreprises concernées.

Les contrats de gestion visent à confier à des opérateurs privés la gestion d'entreprises publiques. Il s'agit en réalité d'une privatisation de la gestion de l'entreprise, l'Etat conservant la propriété du patrimoine. On rencontre ce type de contrat dans l'agriculture et le transport et il est souvent fait appel à des entreprises étrangères. En règle générale, ce type de contrat laisse au nouveau gestionnaire une grande liberté en matière d'emploi.

Il arrive parfois que la rationalisation des entreprises publiques se traduise par une disparition pure et simple. Ainsi, d'après J.-P. Lachaud, en Côte-d'Ivoire, entre 1980 et 1985, la liquidation des entreprises publiques a concerné 18 sociétés d'Etat, 6 établissements publics et 17 sociétés à participation financière publique⁶. Lorsque le maintien d'une entreprise dans le giron de l'Etat n'est pas une nécessité et qu'elle offre des perspectives de viabilité, une autre solution consiste à la privatiser.

2. La privatisation des entreprises publiques

Les conditions d'une privatisation à la française des entreprises publiques africaines ne sont pas réalisées : insuffisance des marchés finan-

6. J.-P. Lachaud, 1996, *op. cit.*, p. 13.

ciers, viabilité incertaine des entreprises, absence d'épargne suffisante font que les scénarii de privatisation prennent une forme spécifique. Il est sage de considérer la notion de privatisation au sens large et d'y inclure les contrats de concession, les contrats d'affermage et les contrats de gestion.

Le contrat d'affermage consiste à confier la gestion d'une infrastructure existante à un opérateur privé. Le cas le plus ancien, et souvent cité, est celui de la gestion privée de l'eau en Côte-d'Ivoire par la SODECI dont l'un des principaux actionnaires est une filiale de Bouygues. Le premier contrat de 30 ans séparait clairement les activités d'entretien du patrimoine (qui n'étaient pas du ressort de la société concessionnaire mais de celui de l'Etat ivoirien) des activités d'exploitation. Ce contrat d'affermage s'est transformé en véritable contrat de concession en 1987. La SODECI est à présent chargée de réaliser les investissements nécessaires à l'extension du réseau existant qui doivent cependant faire l'objet d'un accord du gouvernement. Ce type de contrat semble avoir donné de très bons résultats en matière de fourniture d'eau en comparaison avec des entreprises publiques africaines dans d'autres pays.

Les contrats de gestion visent à confier à un agent privé la gestion d'une entreprise publique. Cet agent perçoit un revenu qui peut dépendre ou non des résultats de l'entreprise. L'agent est ici moins responsable des risques de gestion encourus au contraire des contrats de concessions où les bénéfices de la société concessionnaire dépendent directement de la qualité de sa gestion. Un exemple de ce type de contrat est fourni par la SOGETRAG, la Société Générale des Transports de Guinée.

La sous-traitance d'une partie des activités d'une entreprise publique peut également être considérée comme une forme de privatisation. Il s'agit dans le cas africain d'activités relativement annexes comme le gardiennage ou l'entretien. Le développement de la sous-traitance permet dans certains cas d'amortir les effets des "dégraissages" au sein des entreprises publiques en permettant à certains employés de retrouver un emploi sur le même lieu de travail, parfois dans la même activité mais au service d'une entreprise différente. Des arguments sociaux ne sont donc pas absents du développement de la sous-traitance.

Enfin, la dernière forme de privatisation consiste non plus à transmettre une part des actifs à des acteurs privés, mais à déréguler les activités afin de laisser progressivement se développer la concurrence des opérateurs privés. Cette dérégulation concerne au premier chef les transports publics où les contraintes capitalistiques permettent à des petits opérateurs d'entrer sur le marché et de proposer leurs services.

Signe supplémentaire d'une relative faiblesse de l'Etat à faire respecter ses propres règles, cette dérégulation *de jure* vient souvent confirmer une dérégulation *de facto*. Dans la plupart des pays, les sociétés publiques en charge du transport urbain bénéficiaient d'un monopole. C'est le cas de la SOTRA en Côte-d'Ivoire, de la SOTRAC au Sénégal. Malgré cette situation de monopole, ces deux sociétés publiques n'assurent respectivement que 76 et 50 % du trafic, le reste étant assuré par des transporteurs privés.

3. La rationalisation de l'administration

Il s'agit essentiellement de réduire les effectifs de la fonction publique par des mesures incitatives ou obligatoires et d'améliorer les performances des administrations. Parmi les mesures incitatives, il faut citer les programmes de départ volontaire. L'un des programmes les plus spectaculaires fut la réforme de la Compagnie des chemins de fer argentins. La Banque Mondiale a financé le coût des indemnités de départ volontaire de 30000 employés, indemnités qui correspondaient à deux ans de salaire. Finalement, cette compagnie a baissé ses effectifs de 60 %. Au Mali, outre une indemnité de départ de 4 millions de F CFA pour les cadres A (2,5 millions pour les cadres B et 1,75 million pour les cadres C), les candidats au départ recevaient un remboursement de leurs cotisations de retraite et le soutien d'un fond de garantie facilitant l'octroi de prêts bancaires pour monter des entreprises privées.

Ces mesures quantitatives ont été complétées par une diminution des recrutements, l'instauration de concours de sélection pour l'obtention de certains postes et la mise à la retraite d'employés déqualifiés. Par ailleurs, comme nous l'avons signalé, un effort d'élimination des emplois fictifs a été entrepris, ainsi que le contrôle du versement des rémunérations.

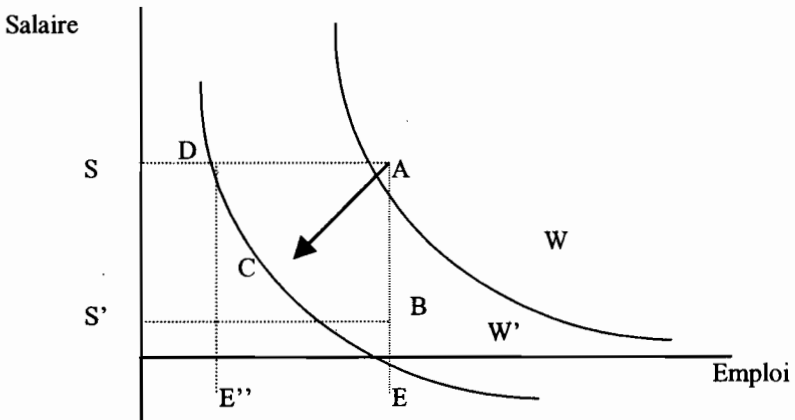
III. LES EFFETS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS DE LA RÉFORME DE L'ÉTAT SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL

L'Etat agit directement sur le marché du travail comme employeur. Il est en effet à ce titre l'un des offreurs sur le marché. Mais son action n'affecte pas seulement la quantité de travail offert. En proposant des salaires d'embauche plus ou moins élevés, en modifiant le salaire réel de l'ensemble de la fonction publique, l'Etat agit également sur les prix du marché du travail. A ces effets directs s'ajoutent des effets indirects qui affectent les individus dont le revenu dépend de l'activité d'un fonction-

Encadré 1

Les stratégies de partage de l'emploi et du salaire

J.-Y. Lesueur et E. Plane présentent un schéma comptable simple qui permet de représenter les stratégies de gestion de la main-d'œuvre pratiquées par les entreprises publiques en restructuration. Celles-ci sont soumises à une contrainte W qui représente un ensemble de combinaisons salaire-emploi. Face au montant de la dépense d'exploitation affectée au paiement des salaires, l'entreprise peut sur cette contrainte diminuer les salaires et augmenter le volume d'emploi et réciproquement.



La restriction budgétaire fait passer la contrainte de W à W' . Dès lors, l'entreprise peut s'ajuster de trois manières. Elle peut préserver le volume d'emploi en répercutant le resserrement de la contrainte sur le niveau des salaires (position B) ce qui implique une baisse importante des salaires de S à S' . La dégradation du salaire réel est alors la prime versée pour conserver le statut d'employé public. L'inconvénient est une baisse de la productivité, l'incitation à cumuler l'emploi sur le secteur informel, le maintien de sureffectifs inefficaces.

La deuxième solution consiste à préserver le salaire en diminuant le volume d'emploi de E à E'' . Il s'agit de la solution la plus favorable pour améliorer la productivité du travail, inciter le personnel restant à augmenter ses performances, limiter l'absentéisme et les comportements inefficaces en raison de la crainte du licenciement. Au niveau social, cette stratégie augmente le chômage et diminue la demande globale, ce qui peut indirectement peser sur les débouchés de l'entreprise.

La troisième solution vise à combiner les deux stratégies (position C).

naire. En décidant de licencier ou de ne pas embaucher, l'Etat agit non seulement sur la rémunération d'un individu isolé mais sur celle de sa famille et plus généralement sur l'ensemble des entreprises du secteur moderne et du secteur informel. Enfin, le salaire de la fonction publique peut jouer le rôle d'un salaire directeur ayant des répercussions sur les salaires versés dans le secteur moderne privé. Il est naturellement difficile de distinguer clairement ce qui, dans l'évolution du marché du travail, est relatif à l'intervention de l'Etat de ce qui est l'effet plus global des politiques d'ajustement. Il est utile de distinguer les effets quantitatifs, à savoir la diminution des offres de travail et les effets prix, à savoir, la diminution des salaires.

1. La diminution de l'offre de travail

L'une des manifestations les plus évidentes du désengagement de l'Etat est la diminution des offres d'emploi dans le secteur moderne public. Cette réduction est porteuse de troubles plus importants que la simple diminution arithmétique des postes offerts. En effet, elle peut affecter le mode d'intégration des plus diplômés et remettre en cause les processus de reproduction des élites. Le diplôme n'étant plus nécessairement le passeport pour l'emploi, une part importante de jeunes diplômés ne peut plus accéder comme leurs aînés aux postes de commandes de l'économie. Il n'est pas sûr par ailleurs que le secteur moderne privé, ni même le secteur informel puisse fournir des opportunités attractives. Au Mali, l'offre de diplômés sur la période 1988-1992 a été estimée à 20 947 personnes alors que l'offre de postes pour ces diplômés ne dépassait pas 5 000 postes.

Très souvent, les réformes des emplois publics débouchent sur une diminution nette des employés dépassant 10 % des effectifs. Les recrutements sont ralentis dans des limites beaucoup plus importantes quand ils ne sont pas purement et simplement gelés. En Côte-d'Ivoire, le secteur productif public occupait 48,7 % des effectifs du secteur moderne. Au cours de la période 1980-1984, plus de 10 000 personnes ont été licenciées, ce qui correspond à plus de 10 % des effectifs.

Au Zaïre, les effectifs de la fonction publique ont diminué de façon croissante entre 1979 et 1984. En 1983, la diminution des effectifs atteint presque 14 %. Naturellement ces diminutions nettes masquent des recompositions importantes entre différentes catégories. Les effets se font également sentir à moyen terme, car si dans un premier temps, les restructurations peuvent affecter brutalement le nombre d'employés, il arrive souvent que des entreprises remises sur pied embauchent à nouveau. Ainsi, l'Office des transports en commun zaïrois a tout d'abord

licencié tous ses employés lors de la privatisation de sa gestion qui est intervenue en 1984 mais deux ans plus tard, les effectifs atteignaient 870 personnes soit moins du quart des effectifs avant la crise économique⁷.

Il est clair que les licenciements n'affectent pas toutes les catégories sociales de la même manière. Les emplois déqualifiés sont les plus touchés, tandis que les cadres parviennent à se réinsérer. L'égalité entre les hommes et les femmes n'est pas respectée en matière de licenciement et de réinsertion sur le marché du travail. Il semble cependant que les hommes ont une plus grande probabilité d'être le seul actif du ménage, ce qui allège les effets de l'inégalité face aux licenciements en comparaison d'une situation où l'égalité prévaudrait.

Il arrive parfois que les tentatives de réformes en matière de diminution du nombre de fonctionnaires s'arrêtent ou soient contrariées. Au Sénégal par exemple, les réformes engagées en 1990 ont essuyé un échec après un bon départ. Le gouvernement sénégalais a mis en place un programme ambitieux qui visait à restructurer le découpage des ministères. Il s'agissait également de réduire le nombre d'employés en encourageant les départs volontaires. Ce programme a permis dans un premier temps de laisser partir 3 745 fonctionnaires soit plus de 5 % des effectifs. Malheureusement, cette diminution des effectifs s'est traduite par une perturbation du fonctionnement de l'administration et a été suivie par des recrutements qui ont finalement annulé l'effort précédent de réduction de la masse salariale⁸.

Malgré quelques contre-exemples semblables à celui que l'on vient de citer, la diminution des effectifs de la fonction publique en Afrique est une réalité qui affecte en profondeur le fonctionnement des marchés du travail. Ces diminutions d'effectifs alimentent le chômage, qui résultent toutefois de causes multiples, dépassant l'action de l'Etat comme employeur.

2. L'évolution des salaires réels

L'amplitude des effets quantitatifs pourrait laisser croire que les ajustements sur le marché du travail ne se sont pas faits sur les prix. Pour reprendre notre présentation schématique présentée dans l'encadré 1, on pourrait penser que la solution qui a été majoritairement retenue visait à maintenir des salaires réels élevés. L'observation de l'évolution des salaires n'est pas conforme à cette intuition.

7. Lachaud, *id.*

8. Banque Mondiale, 1993, *Sénégal, stabilisation, ajustement partiel et stagnation*, Rapport n° 11506-SE.

Pour les individus qui ont conservé leur emploi dans la fonction publique après les ajustements, l'évolution des revenus a été défavorable. En Côte-d'Ivoire, d'après une enquête de 1986, les salaires nominaux ont baissé en moyenne de 20 %. Seule la catégorie des agents de maîtrise a pu conserver son niveau de rémunération. Mais il ne s'agit que de moyennes qui cachent des situations très variables. D'après Lachaud, si 25,4 % des individus ont vu leur salaire de base diminuer pendant le processus de restructuration des entreprises publiques, le déclin a été parfois très sévère puisqu'il excédait des baisses de 50 à 100 %. En Côte-d'Ivoire, plus de la moitié des cadres et les deux tiers des agents de maîtrise ont des revenus inférieurs après la restructuration des entreprises publiques. Cette diminution des rémunérations affecte l'intérêt porté à la fonction publique dans ce pays. Pour plus de 40 % des personnes interrogées, il s'agit d'un emploi d'attente dans la perspective d'une meilleure opportunité dans le secteur privé. Pourtant, une comparaison entre les conditions de travail dans les secteurs modernes et informels fait clairement ressortir les avantages de travailler dans le secteur formel.

TABLEAU 5.- *Transport public et transport artisanal sur Abidjan et Dakar (1987)*

	Secteur informel	Entreprise publique
Heure de travail	9 h 30 à 11 h/jour	8 h/jour
Rémunération FCFA/jour	30 000 à 40 000 F en Côte-d'Ivoire 40 000 à 60 000 F au Sénégal	Entre 80 000 et 120 000 F
Congés annuels	Aucun ou 2/3 jour par mois non payés	Un mois de salaire plus des jours d'ancienneté
Retraite	Pas de cotisation	Retraite à 55 ans
Formation et licenciement	Formation sur le tas et licenciement immédiat	Centre de formation et licenciements seulement pour fautes graves
Sécurité sociale	Aucune	Fournie par l'entreprise ou par l'Etat

Sources : J.-Y. Lesueur, P. Plane, *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement : une évaluation économique et sociale*, L'Harmattan.

Une telle comparaison ne laisse guère de doute quant à l'intérêt de travailler dans le secteur moderne. Malgré des rémunérations en baisse, la fonction publique est toujours avantageuse, d'autant qu'elle n'interdit pas et parfois même favorise, l'exercice d'une activité dans le secteur informel.

Pour revenir à l'évolution des revenus, la diminution du salaire réel minimum en Afrique est particulièrement nette depuis une trentaine

d'années. Pour 18 pays africains, à partir d'un indice 100 en 1970, l'évolution de l'indice est le suivant : 95,4 en 1975, 73,1 en 1980, 54,4 en 1985. Sur cette période, le salaire réel a donc en moyenne été divisé par deux.

Le désengagement de l'Etat se fait donc sentir, non seulement par des effets quantitatifs qui modifient le nombre d'emplois dans la fonction publique mais aussi par des variations importantes de salaire. Si l'on ajoute à ces deux phénomènes la faiblesse de l'intervention de l'Etat dans le secteur informel, on peut remettre en cause la thèse de manque de flexibilité du marché du travail. Une baisse aussi importante des salaires est en effet peu compatible avec l'hypothèse d'une rigidité des salaires à la baisse. L'évolution des Codes du travail et surtout le recours massif aux contrats à durée déterminée donnent des indices de flexibilisation importante des marchés. Le recensement industriel du Sénégal en 1995 indique qu'entre 1993 et 1994 la totalité de l'augmentation des effectifs des 118 plus grandes entreprises provient des travailleurs temporaires. Tandis que les effectifs de travailleurs permanents stagnent à un peu plus de 18 000 personnes, ceux des travailleurs temporaires passent de 9 450 à 18 919 entre 1993 et 1994. Les chiffres de l'année précédente (resp. 18 466 et 15 613) indiquent que les contrats temporaires sont devenus une variable d'ajustement à la conjoncture des entreprises.

Au regard de ces indications, il est possible d'avancer l'hypothèse d'une flexibilité suffisante du marché du travail. Le rôle de l'Etat qui se fait surtout sentir dans la gestion de la fonction publique accompagne ici un mouvement de flexibilisation qui n'est d'ailleurs pas propre au seul continent africain.

IV. CONCLUSION

Les résultats les plus saillants de cette partie consacrée au rôle de l'Etat mettent en évidence un fait déjà connu des sociétés en développement. Dans le domaine du marché du travail comme dans d'autres, l'Etat n'a qu'un pouvoir de régulation limité. Les réglementations touchant la sécurité, la durée du travail, les mesures d'hygiène sont très peu respectées non seulement dans le secteur informel mais aussi dans la fonction publique ou le secteur moderne.

L'étendue même du secteur informel est le signe manifeste de la faiblesse de l'Etat, même si ce secteur doit être clairement distingué des activités volontairement souterraines et illégales. Plutôt que d'évoquer l'illégalité, il serait plus exact de parler d'a-légalité, dans le sens où l'Etat n'existe simplement pas pour le secteur informel. Contre toute attente et contre les courants qui interprètent le secteur informel comme

une réalité sociale se développant par réaction à l'excès de réglementation, on observe que les entreprises informelles n'ont pas de comportement de détournement vis-à-vis des règles ou des impôts. Les enquêtes révèlent que dans certains cas, les entrepreneurs informels seraient même prêts à payer des impôts et à intégrer les circuits officiels.

Finalement, l'influence décisive de l'Etat dans le fonctionnement du marché du travail réside dans les modifications quantitatives et qualitatives de la dernière décennie, induites par les programmes d'ajustement. Les effectifs de la fonction publique ont souvent baissé de façon absolue, rompant ainsi une des formes de régulation du marché du travail qui assurait quasi automatiquement un débouché aux plus diplômés.

Parallèlement, un mouvement important de substitution d'emplois à durée déterminée aux emplois classiques d'agents publics s'est opéré. Non seulement l'offre d'emplois s'est considérablement réduite dans la fonction publique mais, en plus, elle s'est transformée et s'est précarisée. En outre, l'Etat a également agi sur les salaires. On observe une nette diminution des salaires nominaux qui s'est traduite par une baisse de pouvoir d'achat pour l'individu et les ménages. Tous ces facteurs convergent pour indiquer qu'une flexibilité du marché du travail a été atteinte.

L'importance des transformations du marché du travail n'est cependant pas le signe d'une capacité étendue d'intervention de la part de l'Etat. Ces transformations traduisent plutôt un changement de mode de régulation du marché où précisément l'Etat a perdu de son influence en raison même de son désengagement relatif.

Ce changement d'environnement implique un changement dans les modes d'intervention de l'Etat. Il devrait, de ce point de vue, recentrer ses interventions sur le marché du travail dans les domaines qui relèvent par excellence de ses compétences, principalement en matière de financement du capital humain et de la santé. On sait en effet que les efforts d'accumulation de ressources humaines sont payants à long terme, dans le secteur informel urbain comme dans le secteur agricole, où les rendements de l'éducation sont significatifs quoiqu'inférieurs à ceux qui prévalent dans le secteur moderne. La distribution de ce capital doit toutefois être améliorée, en suivant l'exemple asiatique ; plusieurs études confirment qu'une meilleure distribution du capital humain est un facteur important de croissance et d'équité à long terme. Le financement du développement du capital humain est ainsi, à terme, l'action la plus efficace que les pouvoirs publics puissent avoir sur les marchés du travail pour améliorer la productivité et la compétitivité de leurs économies.

CHAPITRE IV

Contrainte de compétitivité, marché du travail et changement structurel

Denis COGNEAU

LA MONDIALISATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX fait peser sur la croissance des économies nationales une contrainte de compétitivité qui est devenue l'un des arguments majeurs sinon l'argument principal des politiques économiques et des négociations multilatérales. Pour les pays en développement, l'exemple des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est établit un lien direct entre croissance économique, ou industrialisation, et performances commerciales (gains de parts de marché) sur les marchés intérieurs et surtout sur le marché mondial.

Pour tirer parti des effets d'entraînement du commerce international, l'Afrique devra toutefois accroître le poids des industries intensives en travail dans ses exportations, qui encore aujourd'hui restent dominées par une industrie de produits faiblement transformés et intensifs en capital. Cette adéquation du commerce international aux avantages comparatifs du continent n'est cependant pas un pari gagné d'avance. D'autres économies émergentes ont déjà poursuivi une telle stratégie d'insertion internationale ; elles se trouveraient de ce fait en concurrence directe avec les pays africains s'engageant sur le même chemin. La large diffusion des technologies industrielles intensives en main-d'œuvre fait des coûts unitaires du travail le facteur déterminant pour la réussite d'une telle stratégie de développement.

Comme l'ont montré les chapitres précédents, l'Afrique manque d'un volant suffisant de main-d'œuvre qualifiée. Par ailleurs, l'intervention de l'État dans le développement des industries de substitution d'importations a introduit des rigidités sur le marché du travail du secteur formel de nature à favoriser l'accroissement de l'écart existant entre

niveaux de productivité et rémunération. Les programmes d'ajustement structurel mis en place dans les années quatre-vingts comportaient souvent des réformes touchant le marché du travail, afin d'y introduire une plus grande flexibilité. Il convient donc de s'interroger sur l'importance des écarts de coût du travail à l'issue des expériences d'ajustement menées dans les pays africains de la zone franc.

Une première section rappellera le rôle du commerce international dans les expériences récentes d'industrialisation du Tiers Monde et posera la question de la place des coûts dans la compétitivité des pays en développement. La deuxième section s'interrogera sur les écarts de coûts salariaux existant entre les différents pays ou régions en développement. Une troisième section analysera l'impact des politiques d'ajustement et d'ouverture commerciale sur les coûts. Enfin une dernière section de conclusion analysera dans quelle mesure l'expérience asiatique apparaît généralisable.

I. INDUSTRIALISATION, COMPÉTITIVITÉ ET AJUSTEMENT STRUCTUREL

On ne peut manquer d'être frappé par le décollage des exportations de produits manufacturés en provenance du monde en développement. Au cours des vingt dernières années, alors que les exportations mondiales de produits manufacturés ont été multipliées par deux en volume, celles des pays en développement ont été multipliées par cinq (Cling, 1994). Ainsi, le bas niveau des coûts unitaires du travail laisserait espérer aux pays les plus pauvres de conquérir une place dans l'économie mondiale. Cependant, on sait aussi que le manque de qualité ou de variété de leurs produits atténue l'effet de cet atout initial, de même que la "relocalisation" de certaines productions et les stratégies de différenciation des producteurs du Nord. D'autre part, à mesure qu'ils sont plus nombreux à prendre part au commerce international, *la concurrence entre pays en développement s'accroît*, sur les marchés du Nord comme sur leurs propres marchés¹.

Les programmes d'ajustement structurel, appliqués depuis quinze ans dans les trois continents en développement, ont placé au centre des

1. En valeur, la part des flux commerciaux Sud-Sud dans le commerce des Pays en Développement ne progresse que très lentement. Cependant, compte tenu de la baisse des taux de change réels (termes de l'échange et parité des monnaies) des pays du Sud au cours de la décennie quatre-vingts, l'évolution de cette part est sans doute sous-estimée quand on la mesure en dollars courants. Les pays asiatiques dans leur ensemble (Japon excepté) représentaient en 1989 environ 20 % du commerce des Pays en Développement entre eux, contre 15 % en 1983 (Source : Calculs personnels à partir des *Direction of Trade Statistics* du FMI de 1990.) Ces indications ne concernent que la concurrence que les pays en développement se font sur leurs marchés intérieurs. Ils sont par ailleurs en concurrence sur les marchés tiers des pays industrialisés et des ex-pays socialistes.

objectifs de ces pays le rétablissement de la compétitivité-prix, selon le slogan "*Get the prices right*". Or les avis concernant les conséquences de ces politiques sur l'industrialisation demeurent très partagés (Taylor & Arida, 1989), puisqu'on constate que c'est dans les pays déjà semi-industrialisés que la croissance, et surtout l'investissement productif, ont été le plus facilement relancés (Faini & de Melo, 1991). En Afrique sub-saharienne, les embryons d'industrie nationale, très dépendants de la demande domestique ou régionale, semblent pâtir sévèrement de la baisse des revenus (Ridell, 1990 ; Stein, 1992). D'autre part, l'histoire récente des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, et même de certains pays d'Amérique latine laisse penser que la construction d'une base industrielle minimale, appuyée selon des modalités diverses par un Etat interventionniste, est une condition préalable à la réussite de politiques de flexibilité et de compétitivité. Dans bon nombre d'études empiriques, l'alternative entre substitution aux importations et promotion d'exportations n'apparaît pas aussi pertinente que les concepteurs de l'ajustement structurel ont voulu le faire croire². En particulier, cette alternative semble mieux convenir au cas latino-américain (Urrutia, 1991), qu'aux continents africains ou asiatiques (Bradford, 1994 ; Ridell, 1990).

L'ajustement des coûts a-t-il eu lieu, comment, et pour quels résultats ?

Quelle est donc l'ampleur des écarts des coûts du travail qui séparent les pays africains, en particulier ceux de la zone franc, du reste des pays en développement ? Dans quelle mesure a-t-on assisté à une convergence des coûts du travail dans les années quatre-vingts ? ; combien celle-ci doit-elle aux facteurs monétaires (taux de change) et combien doit-elle aux facteurs réels (productivité) ?

Dans le cadre d'une analyse de la contrainte de compétitivité pesant sur le fonctionnement du marché du travail et le processus d'industrialisation des pays en développement, nous procéderons à un examen des données internationales sur les coûts du travail dans l'industrie manufacturière, pendant la décennie 1980-1990. Les questions auxquelles nous tenterons de répondre sont les suivantes. Premièrement, observe-t-on aujourd'hui des écarts importants de niveaux de coûts entre les pays en développement ? Deuxièmement, les évolutions des coûts du travail suivent-elles une certaine logique ? Les politiques préconisées par les

2. Dans la célèbre étude dirigée par Chenery, Robinson et Syrquin, et publiée par la Banque Mondiale, les auteurs d'un modèle d'équilibre général appliqué à la Corée, destiné à simuler cette alternative, se déclarent eux-mêmes perplexes sur les conclusions obtenues : "In our experiments with the model based on Korean experiences, we found only moderate variation in aggregate growth rates under different development strategies...", p. 339, in Chenery *et alii* (eds.), 1986.

institutions de Bretton Woods ont-elles favorisé la convergence ? Quels rôles respectifs ont joué dans ces évolutions les ajustements des taux de change, des marchés du travail et de la productivité ? Les pays qui ont réussi à construire une industrie compétitive intense en main-d'œuvre se distinguent-ils par un régime de compétitivité particulier ?

La démarche descriptive adoptée a pour particularité de prendre en considération les nouvelles contraintes que fait surgir le développement des exportations manufacturières des pays en développement. Elle réserve ainsi une place importante à la concurrence entre pays en développement dans la conquête du marché mondial, désignée dans la suite par le terme de "concurrence restreinte". D'autre part, la question de la promotion des exportations n'est pas privilégiée par rapport à celle de la substitution aux importations, puisque les données utilisées couvrent l'ensemble de l'industrie moderne. L'examen de la contrainte de compétitivité porte donc aussi bien sur les marchés intérieurs des pays que sur les marchés d'exportation.

Encadré 1

La mesure de la compétitivité-prix de l'industrie manufacturière moderne

1. Du prix de production au prix de la valeur ajoutée

Pour un établissement industriel, la comptabilité analytique décompose schématiquement les coûts de la manière suivante :

$$p \cdot Q = \sum p_{ci} CI + p_{va} VA$$

$$p_{va} \cdot VA = t \cdot p_{va} \cdot VA + w \cdot L + EBE$$

où Q = Production ;
 CI = Consommations intermédiaires ;
 $t \cdot p_{va} \cdot VA$ = taxes indirectes ;
 VA = Valeur ajoutée ;
 w = salaire moyen par tête ;
 L = Emploi ;
 EBE = Excédent brut d'exploitation.

La mesure directe de la compétitivité-prix consiste à comparer directement le prix de la production aux prix du concurrent étranger, converti dans la monnaie d'échange (au taux de change nominal e) :

$$e \cdot p = e \cdot [\sum pci \cdot CI/Q + pva \cdot VA/Q]$$

Si l'on considère que les différentes consommations intermédiaires sont complémentaires des autres facteurs de production et complémentaires entre elles :

$$e \cdot p = e \cdot pci \cdot (1 - \tau) + e \cdot pva \cdot \tau,$$

où $\tau = VA/Q$ est le taux de valeur ajoutée qui varie peu pour une technique de production donnée, et $pci =$ indice de prix des consommations intermédiaires. On peut aussi faire l'hypothèse que pour une technique de production donnée, les consommations intermédiaires sont formées d'un groupe de consommations manufacturées produites localement dont le prix est p , et d'un groupe de biens intermédiaires non différenciés échangés à un cours mondial identique pour tous les pays, pci^* . On peut alors écrire :

$$e \cdot p = [\delta \cdot pci^* + (1 - \delta) \cdot e \cdot p] \cdot (1 - \tau) + e \cdot pva \cdot \tau,$$

$$\text{soit : } e \cdot p = \alpha \cdot pci^* + \beta \cdot e \cdot pva,$$

où α et β ne dépendraient que de la technique de production. Si les concurrents ont des techniques de production similaires où les consommations intermédiaires sont complémentaires et si les matières premières sont facturées au cours mondial, le prix de la valeur ajoutée est un indicateur correct de la compétitivité-prix. On voit que les hypothèses nécessaires sont assez contraignantes. Sous ces hypothèses, la compétitivité-prix ne dépend plus que du prix de la valeur ajoutée. Celui-ci s'exprime en fonction d'un taux de marge et du coût unitaire de la main-d'œuvre :

$$e \cdot pva \cdot (1 - t) \cdot (1 - \mu) = e \cdot (w/\Pi),$$

où $\Pi =$ productivité apparente du travail en volume, $\mu =$ taux de marge.

2. Décomposition du coût unitaire de la main-d'œuvre

De toutes façons, faute de données internationales sur le coût des consommations intermédiaires, la fiscalité et le coût du capital, les comparaisons de compétitivité portent ici sur le coût unitaire du travail, en tant que déterminant du prix du produit :

$$CU = e \cdot w/\Pi$$

Remarquons que CU peut faire l'objet d'une autre décomposition, en faisant intervenir le prix de la consommation pc et le salaire réel :

$$CU = (e \cdot pc) \cdot wr/\Pi$$

où $wr = w/pc$.

Dans la comparaison entre deux pays, cette dernière décomposition fait apparaître un taux de change réel :

$$CU_1/CU_2 = TCR12 \cdot (wr_1/wr_2) / (\Pi_1/\Pi_2)$$

Les coûts unitaires et leurs différents éléments seront toujours présentés en valeur relative, par rapport aux coûts américains. Il aurait été intéressant de pouvoir comparer les coûts unitaires de chaque pays à ceux de ses principaux concurrents, sur le marché intérieur ou à l'exportation, en utilisant les méthodes de "double pondération" pour tenir compte de la concurrence entre deux pays sur des marchés tiers. Etant donné la mauvaise qualité des matrices de commerce mondial disponibles, il s'agit d'un exercice lourd et difficile qui n'a pas pu être entrepris dans le cadre de ce travail.

L'analyse statique de la compétitivité (partie II) appelle la définition d'un taux de change réel de la valeur ajoutée manufacturière *en niveau*, ou une mesure de la productivité du travail *en niveau*. On utilise pour cela les résultats des programmes de comparaison internationale de prix (International Comparison Program, Phase V, United Nations). Malheureusement ces programmes ne fournissent que les niveaux de prix des éléments de la demande et non les niveaux de prix de l'offre productive. Pour l'année de référence (en l'occurrence 1990), on approche donc le taux de change réel de la valeur ajoutée manufacturière par le taux de change de parité du PIB ; et l'on calcule le taux de change réel des autres années en utilisant les indices de prix de la valeur ajoutée manufacturière. Par cette méthode, les estimations de la productivité du travail en dollars internationaux restent assez grossières. Cependant, les écarts de parité sont d'une telle ampleur que l'approximation réalisée reste en-dessous de l'erreur qu'on commettrait à n'utiliser que des données en dollars courants. Les comparaisons transversales de niveau de coûts unitaires reposent donc sur le calcul suivant :

$$CU = e \cdot w/\Pi(PPIB)$$

où $\Pi(PPIB) = (pva \cdot VA/L)/TCPPIB$, et TCPPIB est le niveau de prix du PIB en dollars internationaux.

L'analyse dynamique de la compétitivité (chapitre III) consiste à comparer les profils de coûts unitaires relatifs, donnés par l'équation suivante :

$$\dot{CU}_{rel} = \dot{TCR} + \dot{wr}_{rel} - \dot{\Pi}_{rel}$$

où les différents termes sont, dans l'ordre et en taux de croissance, le coût unitaire relatif, le taux de change réel, le salaire réel relatif, et la productivité relative.

II. LA CONTRAINTE DE COMPÉTITIVITÉ EN 1990

1. Au centre de la compétitivité des industries en développement : les coûts du travail

Les entreprises industrielles modernes³ font face à une double contrainte de compétitivité-prix. La première porte sur le prix de vente dans la monnaie d'échange, la seconde sur la rentabilité de la production, qu'on appelle parfois compétitivité-coût⁴. Les prix de vente sont fonction du taux de change entre la monnaie du pays et la monnaie d'échange, d'une marge bénéficiaire et des coûts en monnaie locale. Moins les producteurs nationaux ont de pouvoir de marché (moins les biens sont différenciés par exemple), moins la marge dépend du producteur, et plus la rentabilité de la production dépend directement du taux de change de la monnaie d'une part, des coûts (ou du prix de revient) d'autre part.

Les deux principaux indicateurs disponibles de la compétitivité-prix manufacturière sont donc le taux de change réel d'un côté et le coût unitaire de la main-d'œuvre d'un autre côté, c'est-à-dire le salaire moyen rapporté à la productivité du travail correspondant (voir encadré). Ce dernier indicateur est d'autant plus adapté que la production est plus intensive en travail, comme dans le cas de nombreuses industries manufacturières des Pays en Développement (à l'exception notable des industries de semi-transformation fondées sur l'exploitation des ressources naturelles). En effet, les différences de coûts unitaires du travail entre les branches de pays concurrents pèsent d'autant plus dans la compétitivité-prix que ces branches sont intenses en main-d'œuvre, ou, ce qui revient au même, dès lors que les coûts des intrants et du capital sont faibles en comparaison des coûts de main-d'œuvre.

Dans les pays en développement, les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont donc un argument essentiel d'une industrialisation compétitive, qui ne reposerait pas uniquement sur l'exploitation des ressources naturelles. Il faut toutefois se rappeler que la prise en compte des autres coûts peut modifier le diagnostic sur la compétitivité tiré des seuls coûts de main-d'œuvre. En général, on considère que cette prise en compte atténue les différences de compétitivité, car les marchés du travail na-

3. On ne traite ici que de l'industrie manufacturière moderne, ou formelle, c'est-à-dire mobilisant essentiellement de la main-d'œuvre salariée, et utilisant des techniques de production à grande échelle correspondant au salariat.

4. Les productions de l'industrie moderne manufacturière des Pays en Développement sont peu différenciées et/ou ont peu de pouvoir de marché, les prix sont donc fréquemment imposés par la concurrence. Dans ce cas, seule la seconde contrainte de compétitivité-coût pèse sur la rentabilité des productions, et donc leur capacité de survie.

Encadré 2

La fiabilité des données disponibles

Pour un certain nombre de pays, notamment les pays africains, et pour les années récentes, les données de salaires et de productivité publiées par l'ONUDI sont des estimations. Nous avons pu constater leur caractère très approximatif, surtout lorsque des modifications très importantes du taux de change réel ont eu lieu (ex. : Nigeria, Ghana). La plus forte inertie du rapport salaire-productivité laisse toutefois penser que l'erreur commise sur les salaires est partiellement compensée par la même erreur sur la productivité. Pour les mêmes pays, les données de niveaux de prix (taux de change de parité du PIB) sont souvent pareillement issues d'extrapolations ; les programmes de comparaison internationale publient d'ailleurs un classement des pays en fonction de la qualité des données récoltées. Il demeure que les données que nous utilisons sont les seules qui soient disponibles sur un échantillon suffisamment large de pays en développement.

Dans les comparaisons statiques de niveaux de coûts, *nous nous sommes limités à commenter les écarts les plus importants entre zones. Pour constituer notre échantillon, nous avons écarté les pays qui présentaient des profils de salaires réels ou de productivité invraisemblables* (voir liste des pays retenus en annexe VII). En définitive, nos conclusions dépendent peu de la mauvaise qualité, indéniable, des données utilisées. Elles reposent en effet sur des ordres de grandeur suffisamment différents. Les différences en moyenne ont été à chaque fois corroborées par les mêmes différences en médiane, qui est un indicateur de tendance centrale beaucoup moins sensible aux points aberrants.

tionaux ont une autonomie plus grande que les marchés des biens intermédiaires ou des biens d'équipement.

Le coût unitaire de la main-d'œuvre se compose du salaire moyen et de la productivité du travail en volume (tableau 1). A l'échelle macro-économique, la simple comparaison des salaires moyens n'a guère de sens, à cause du lien entre les salaires et la productivité, qui recouvre les différences entre les structures factorielles des processus de production (qualifications, intensité du capital), et éventuellement une rémunération d'efficience du travail. En ce qui concerne la formation des salaires moyens, la prise en compte d'indexations sur le niveau des prix impose d'effectuer des comparaisons de pouvoir d'achat des salaires avec des taux de change appropriés, assez éloignés des taux de change courants (quatrième colonne du tableau 1).

TABLEAU 1.— Salaires moyens, productivité et taux de change de parité du PIB en 1990

Moyenne de la zone pondérées (*)	Nombre de pays	Salaires moyens annuels en \$ courants et en % du salaire US	Taux de change de parité du PIB 1990 en % du niveau de prix US	Productivité du travail en \$ internationaux et en % de la productivité US
Afrique hors zone franc	9	9	37	26
Afrique zone franc	6	40	53	59
Amérique latine	15	24	53	70
Asie du Sud	9	3	21	23
Corée, Hongkong, Singapour	3	32	78	47
Maghreb, Proche et Moyen Orient	6	15	34	74
Pays industrialisés	22	99	115	80

Source : DIAL, à partir des rapports ONUDI 1992/1993 et Banque Mondiale, 1992.

Champ : 70 pays, dont 48 pays en développement; voir liste des pays en annexe (Annexe IX).

(*) Coefficient de pondération d'un pays : part de la valeur ajoutée manufacturière à parité du PIB 1990 dans l'ensemble de la zone.

Les forts écarts de salaires moyens observés sont compensés par des différences de productivité de moindre ampleur. Il convient donc de rapporter les salaires à la productivité du travail correspondant, comme le fait le tableau 2 ci-dessous. Par exemple, entre l'Asie du Sud et l'Amérique latine, le rapport de salaire est de 1 pour 8 en dollars courants, et le rapport de productivité de 1 pour 3 ; le rapport des coûts unitaires du travail est donc de moins d'un tiers entre les deux zones. Parmi les Pays en Développement, en 1990, deux zones se distinguent nettement par des coûts unitaires très élevés : l'Afrique de la Zone Franc et les trois "dragons". Une autre zone se distingue par une sous-évaluation relative de ses coûts : l'Asie du Sud (14 % des coûts US).

TABLEAU 2.— Coûts unitaires apparents du travail industriel

Moyennes de la zone pondérées (*)	Parts des salaires dans la valeur ajoutée en % de la part US	Taux de change de parité du PIB 1990 en % du niveau de prix US	Coûts unitaires à parité du PIB 1990 en % du coût unitaire US
Afrique hors zone franc	99	37	35
Afrique zone franc	132	53	72
Amérique latine	68	53	37
Asie du Sud	65	21	14
Corée, Hongkong, Singapour	93	78	72
Maghreb, Proche et Moyen Orient	80	34	27
Pays industrialisés	111	114	128

Source : Champ et méthode : voir tableau 1 et encadrés.

L'industrie manufacturière est composée de branches hétérogènes, dont les conditions techniques de production sont très différentes, de même que la productivité du travail et donc les coûts unitaires. Au niveau de l'industrie dans son entier, un pays peut avoir *en apparence* des coûts unitaires élevés, tout en étant malgré cela très compétitif, pour

Encadré 3

L'effet de la structure productive manufacturière sur les coûts unitaires

Le coût unitaire de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière est une moyenne pondérée des coûts unitaires des différentes branches k :

$$CU = e \cdot w/\Pi = e \cdot \Sigma \theta_k (w/\Pi)_k,$$

où $\theta_k = VA_k/(\Sigma VA_k) = VA_k/VA$. A cause des différences de techniques de production (intensité en travail, qualification de la main-d'œuvre), les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont sans doute différents selon les branches, bien que la liaison entre salaire moyen et productivité du travail tende à resserrer les écarts. Les différences de coûts unitaires manufacturiers dépendent donc très probablement des structures de branche des industries nationales. Ne disposant pas des coûts unitaires par branche, nous avons effectué les comparaisons à structure de branche fixée, en estimant des régressions multiples où les coefficients structurels θ interviennent.

A partir de la structure manufacturière en 28 branches pour l'année 1990, une analyse en composantes principales a été réalisée sur les coefficients structurels. Par une procédure de régression multiple pas à pas (stepwise), on a déterminé celles des 27 composantes de l'analyse, qui présentent l'avantage d'être non corrélées entre elles, celles qui influençaient de manière significative les coûts unitaires. Cette régression fournit une estimation des coûts unitaires tels qu'ils ressortent de la structure productive, c'est-à-dire une sorte de norme des coûts unitaires de chaque pays. Deux régressions ont été réalisées : l'une sur l'ensemble des pays du monde, l'autre sur les seuls pays en développement. Elles fournissent deux estimations des coûts unitaires induits par les structures productives. La première envisage une concurrence internationale élargie, la seconde une concurrence restreinte entre pays en voie de développement.

Le rapport de ces estimations normatives avec les coûts unitaires observés fournit un nouvel indicateur, de surestimation ou de sous-estimation des coûts unitaires. Entre deux pays ou deux zones, le rapport de coûts unitaires s'écrit donc comme suit :

$$\left[e_1 \cdot CU_1 / e_2 \cdot CU_2 \right] / \left[(\Sigma a_{1k} \theta_{1k}) / (\Sigma a_{2k} \theta_{2k}) \right],$$

où le second terme entre crochets représente le rapport de coûts unitaires attribuable aux différences de structure de branches.

peu s'il soit spécialisé dans des productions où les coûts unitaires sont en moyenne élevés pour l'ensemble des concurrents.

2. Des industries hétérogènes mais des contraintes de compétitivité voisines

On a cherché à prendre en compte cet effet de structure, à partir d'estimations du coût unitaire "normal" des différentes branches manufacturières (voir encadré ci-dessus). Deux normes de coûts unitaires ont été calculées, la première sur un échantillon de 70 pays en développement et de pays industrialisés, la seconde sur le sous-échantillon des seuls pays en développement. Ces normes peuvent être vues comme une quantification de la contrainte de compétitivité-coût qui pèse sur les industries des pays en développement. La première norme correspond à l'hypothèse où les pays en développement font face à une concurrence élargie au niveau mondial, la seconde à une hypothèse de concurrence restreinte entre pays en développement. Dans le cadre d'une concurrence mondiale, les différences de structures productives entre les pays en développement et industrialisés expliquent 66 % des disparités de coûts unitaires. Dans le cadre de la concurrence restreinte, les structures productives expliquent 50 % de ces disparités.

En concurrence élargie, les industries des pays en développement font face à des normes de coût unitaires voisines : le coût unitaire normal varie entre 30 et 40 % des coûts américains, à l'exception des "dragons" qui atteignent 96 % (tableau 3). Ceux-ci présentent en effet une structure industrielle intermédiaire entre celle des pays en développement et celle des pays développés. En concurrence restreinte, le constat est légèrement différent. La structure particulière de l'industrie de l'Afrique sub-saharienne lui autorise des coûts unitaires légèrement plus élevés que dans les autres zones. La spécificité de l'industrie des "dragons" se maintient.

L'industrie d'Afrique sub-saharienne est plus spécialisée que les autres dans l'exploitation des ressources naturelles, et moins que les autres dans les branches intensives en main-d'œuvre. Or plusieurs facteurs se combinent pour expliquer le niveau plus élevé des coûts unitaires dans les branches de semi-transformation de matières premières :

- une chute drastique des termes de l'échange, n'ayant pas été répercutée totalement sur les salaires et/ou le taux de change réel, a fortement réduit le niveau de rentabilité des filières d'exportation ;

TABLEAU 3.— Normes de coûts unitaires selon la structure productive en 1990

Moyennes de la zone pondérées	Coûts unitaires à parité du PIB 1990 en % du coût unitaire US	Nombre de coûts unitaires en concurrence élargie (PED et pays industrialisés)	Norme de coût unitaire en concurrence restreinte (seuls PED)
Afrique hors zone franc	35	46	40
Afrique zone franc	72	40	39
Amérique latine	37	36	28
Asie du Sud	14	41	27
Corée, Hongkong, Singapour	72	96	56
Maghreb, Proche et Moyen Orient	27	31	24
Pays industrialisés	128	138	—

Source : Champ et méthode : voir tableau 1 et encadrés.

- des installations parfois intensives en capital, qui impliquent l'emploi d'une main-d'œuvre relativement plus qualifiée et d'un encadrement conséquent et coûteux : c'est notamment le cas des entreprises à capitaux publics, ou de filiales à capitaux étrangers (un personnel expatrié est le plus souvent rémunéré aux salaires de son pays d'origine).

Enfin et peut-être surtout, entre les différentes branches d'une industrie, les salaires sont plus homogènes que la productivité du travail. Dans le cas de l'industrie du Cameroun par exemple, on constate en effet que les disparités de productivité sont près de deux fois supérieures à celles de la rémunération moyenne de la main-d'œuvre. La relative autonomie et la relative homogénéité du marché du travail moderne impose donc aux branches à faible productivité des salaires plus élevés que dans une structure où elles prédomineraient. Au contraire, dans un pays spécialisé dans les branches intensives en main-d'œuvre et donc à basse productivité, le niveau de salaire est fixé plus bas que dans un pays spécialisé dans des branches à forte productivité.

Le même mécanisme peut en partie expliquer que l'industrie des "dragons", plus intensive en capital que les autres, présente de manière "naturelle" des coûts unitaires plus élevés. D'autre part, comme on le verra plus loin, au cours du processus d'industrialisation les salaires ont tendance à croître plus vite que la productivité du travail : le partage du revenu s'améliore au bénéfice des salariés.

3. Les pays asiatiques, champions de la compétitivité du travail

En comparant les coûts unitaires observés à la norme de coût unitaire, on peut calculer un indice de surévaluation des coûts unitaires du travail. Cet indice révèle l'inadéquation entre le niveau des coûts unitaires et la spécialisation des pays, compte tenu de la concurrence internationale. Il s'agit donc d'un indicateur du niveau de la compétitivité-coût des pays.

Dans la concurrence mondiale ou dans la concurrence entre pays en développement, les pays d'Asie du Sud (y compris la Chine) disposent de la compétitivité-coût la meilleure. Viennent ensuite les "dragons" asiatiques qui disposent d'une bonne compétitivité-coût dans la concurrence avec les pays industrialisés, tandis que leurs coûts sont trop élevés dans la concurrence restreinte aux pays en développement. D'un côté, les "dragons" sont des concurrents de plus en plus féroces des pays industrialisés, à mesure que leur structure industrielle se diversifie. D'un autre côté, dans les branches les plus intensives en main-d'œuvre (textile et confection, montage d'appareils électroniques) leurs parts de marché sont dès à présent menacées par leurs voisins moins coûteux.

TABLEAU 4.— *Indice de surévaluation des coûts unitaires*

Différence entre coût unitaire observé et coût unitaire normal en % Moyennes de la zone pondérées	En concurrence élargie (PED et pays industrialisés)	En concurrence restreinte (seuls PED)
Afrique hors zone franc	- 24	- 13
Afrique zone franc	+ 80	+ 85
Amérique latine	+ 3	+ 32
Asie du Sud	- 66	- 48
Corée, Hongkong, Singapour	- 27	+ 28
Maghreb, Proche et Moyen Orient	- 13	+ 13
Pays industrialisés	- 7	—

Source : Champ et méthode : voir tableau 1 et encadrés.

Il semble que les zones d'industrialisation récente, décolonisées tardivement telles que l'Asie du Sud et l'Afrique hors zone franc, ont des coûts unitaires beaucoup moins élevés que l'Amérique Latine, zone d'industrialisation plus ancienne. L'Afrique de la zone franc (représentée ici par 6 pays sur 14, parmi lesquels figurent les plus industrialisés) fait exception à cette loi (voir encadré ci-après). En fait, ces diffé-

Encadré 4

Le cas de l'Afrique de la zone franc

En 1990, par rapport à l'ensemble des autres zones, la Zone Franc présente un profil de compétitivité particulièrement défavorable. La parité du franc Cfa, maintenue fixe par rapport au franc français de 1948 à 1993, enlevait aux politiques économiques une marge de manœuvre sur le plan de la compétitivité⁵. Après une décennie de désinflation compétitive, le Franc Cfa a fini par être dévalué de 50 % le 11 janvier 1994, dans l'objectif de rétablir plus rapidement la compétitivité des productions de la zone. Celle-ci avait été fortement entamée par la baisse des prix mondiaux des principales exportations primaires durant les années quatre-vingts (café, cacao, pétrole, coton, à l'exception du bois) et par la concurrence montante du Nigeria et des pays asiatiques sur les marchés intérieurs de produits manufacturés (textile, agro-alimentaire, oléagineux). L'analyse effectuée sur le coût du travail amène ici à préciser *la nature de la contrainte de compétitivité macro-économique pesant sur l'industrie naissante de cette Zone*, et partant sur les effets à attendre d'une dévaluation de grande ampleur de la monnaie. En effet, pour les productions actuelles de la Zone Franc, on peut considérer que la surévaluation de la monnaie n'a pas pesé sur les autres coûts plus lourdement que sur le coût du travail, celle-ci ayant plutôt pour conséquence de limiter les coûts des intrants importés, autre composante essentielle des coûts.

D'une part, les principales productions industrielles des pays de la Zone Franc sont fondées sur l'exploitation des ressources naturelles : agro-alimentaire, textile, bois sciés et placages. Orientées à l'exportation, et soumises à la chute des prix des matières premières, ou confrontées à la concurrence asiatique ou intra-africaine, la surévaluation de la monnaie leur impose une rentabilité médiocre en monnaie nationale, qu'elles ne peuvent compenser que par des efforts de productivité marginaux (licenciements). Seules les productions bénéficiant de protections naturelles (braseries) ne pâtissent pas de la pression compétitive et de la surévaluation. D'autre part, la plupart des pays de la Zone ont des niveaux de salaires élevés, même à parité de pouvoir d'achat, que la structure productive spécifique ne suffit pas à expliquer (voir tableau 3). La rentabilité des productions intensives en main-d'œuvre est dès lors très inférieure à celle des concurrents de niveau de développement similaire. Le marché du travail industriel semble suffisamment autonome et unifié pour n'admettre que de faibles disparités de salaires entre branches ou filières, et les productions intensives en main-d'œuvre de l'aval des filières sont défavorisées par le niveau élevé des salaires en amont. Ces dernières ne peuvent recourir à la compression de leur principal facteur : l'emploi, et subissent donc une contrainte de compétitivité doublement forte. La contrainte de compétitivité bride le développement d'activités de transformation nouvelles intensives en travail, et le processus d'industrialisation. De ce point de vue, la baisse des coûts unitaires du travail permise par la dévaluation apparaît tout autant comme une condition nécessaire pour permettre le développement de nouvelles productions que comme une mesure destinée à restaurer la compétitivité des productions actuelles. Toutefois, elle est loin d'apparaître comme une condition suffisante.

5. Un peu de la même façon qu'au sein de l'Union Européenne, les critères de convergence du Traité de Maastricht et les contraintes du SME font peser directement la contrainte de compétitivité sur les coûts salariaux.

rences de niveaux de coûts renvoient plus directement aux modalités de gestion des gains de productivité, de fixation des salaires, et de formation des prix et des revenus dans les économies considérées ; autant de caractéristiques du mode de régulation de ces économies qui doivent renvoyer à l'histoire et aux structures sociales et institutionnelles propres à chaque pays.

En particulier, les pays en développement manifestent des capacités inégales à utiliser efficacement l'arme du taux de change. L'avantage des pays asiatiques en matière de coûts du travail doit en effet être rapporté aux niveaux de prix extrêmement bas qu'ils ont atteints en 1990⁶ (voir tableau 2). Sans parler de "dumping monétaire", car l'expression présente une connotation péjorative qu'il faut manier avec prudence, *il n'en reste pas moins que le niveau des prix atteint par les pays asiatiques contribue d'une manière décisive à leur avantage en matière de compétitivité-coût*. Il n'est pas question de fournir ici une explication de ce phénomène.

III. AJUSTEMENT DES COÛTS ET INDUSTRIALISATION

1. Une convergence hésitante

Malgré la mondialisation de l'économie, l'abaissement des barrières douanières et l'application généralisée des programmes d'ajustement, les coûts unitaires des pays en développement n'ont pas convergé. Le tableau 6 montre que la plupart des monnaies ont effectivement connu une dépréciation réelle conséquente par rapport au dollar (entre 20 % et 30 % en moyenne). Mais ce tableau montre aussi que ce mouvement général ne s'est pas accompagné d'une réduction des disparités de niveaux de prix, ni de salaires. Au total, les coûts unitaires ont même eu tendance à diverger légèrement. En réalité, cette divergence est imputable aux deux zones à hauts prix identifiées précédemment : l'Afrique de la zone franc et les "dragons" asiatiques. Si l'on retranche les pays de

6. Selon les modèles célèbres de Balassa et Samuelson, les différences de niveaux des prix s'expliquent elles-mêmes par les différences de niveaux de productivité entre biens échangeables et non-échangeables. Le faible niveau des prix asiatiques s'expliquerait par celui des activités de services. Spécialisés depuis longtemps dans les branches intensives en main-d'œuvre à faible productivité (notamment à cause de leur densité peuplement), les pays asiatiques n'auraient pas encore connu de distorsions sectorielles importantes de productivité. Une forte introversion de la demande intermédiaire et finale pourrait aussi expliquer l'absence de mécanismes inflationnistes et l'incroyable efficacité des dévaluations. mais le travail présenté n'a ni l'ambition ni la possibilité de répondre à ces questions.

ces deux zones de l'échantillon, les coûts présentent alors au contraire une légère tendance à la convergence.

TABLEAU 5.- *Une convergence hésitante*

Coefficients de variation (en pourcent)	1980	1985	1990
Coûts unitaires	60	60	77
Salaires à PPA	46	51	54
Productivité à PPA	67	65	65
Taux de PPA	37	33	42

Source et méthode : Voir tableau 1 et encadrés.

Champ : 48 pays en développement (voir liste, Annexe IX).

En fait, les évolutions des coûts unitaires, des salaires réels et de la productivité ont été relativement hétérogènes. Sur les 48 pays retenus dans cette analyse, 25 ont vu diminuer leurs coûts unitaires, tandis que 23 les ont vu augmenter. En outre, à l'intérieur de chaque catégorie, près de la moitié des pays sont parvenus à accroître leurs salaires réels relativement aux salaires américains, tandis que l'autre moitié a connu une baisse de pouvoir d'achat relatif⁷. Si l'on classe les pays selon les deux critères de croissance des coûts unitaires relatifs et de croissance des salaires réels relatifs, on définit une typologie de quatre régimes d'ajustement⁸ (tableau 6), qu'on peut confronter aux progrès de l'industrialisation et aux performances commerciales manufacturières (tableau 7).

7. On prendra bien garde au fait que toutes les variables sont présentées ici en valeurs relatives aux valeurs américaines. Ainsi les taux de croissance des salaires réels "relatifs" indiqués ne doivent pas être interprétés comme le vrai taux de croissance du pouvoir d'achat des salaires mais comme la convergence ou la non-convergence de ce pouvoir d'achat vers celui des salariés de l'industrie américaine. Il en est de même de la productivité du travail. Selon les données de l'ONUDI, l'industrie manufacturière américaine a connu des gains de productivité importants sur la période 1980-1990 de l'ordre de 4 % par an. Il n'est pas forcément étonnant que la plupart des Pays en Développement n'aient pas connu une évolution aussi favorable, et que la majorité montre des taux de croissance de la productivité relative négatifs.

8. Il aurait été possible de construire la typologie en corrigeant les évolutions de coûts unitaires relatifs de la même manière que les niveaux, c'est-à-dire en prenant en compte l'évolution de la structure productive. En fait, cette prise en compte ne modifie que le classement de quelques pays. Nous avons donc privilégié la simplicité de présentation. Les évolutions "effectives" des coûts unitaires relatifs sont indiquées à titre indicatif dans les tableaux.

TABLEAU 6.— Régimes d'ajustement des coûts unitaires (CU) et des salaires réels de 1980 à 1990

Taux de croissance en % Moyenne simple sur les pays de chaque régime	Nb. de pays	Salaires réels relatifs (*)	Producti- vité relative du travail (*)	Taux de change réel de la consom. nationale	Coûts unitaires relatifs	CU relatifs effectifs en concurre- nce restreinte
1 : CU relatifs décroissants et salaires réels relatifs croissants	12	+ 29	+ 6	- 34	- 18	- 26
2 : CU relatifs décroissants et salaires réels relatifs décroissants	13	- 28	- 29	- 36	- 34	- 42
3 : CU relatifs croissants et salaires réels relatifs croissants	14	+ 52	- 18	- 21	+ 50	+ 44
4 : CU relatifs croissants et salaires réels relatifs décroissants	9	- 16	- 44	- 24	+ 16	+ 14

Source et méthode : Voir tableau 1 et encadrés.

Champ : 48 pays en développement (voir liste Annexe IX).

(*) Il s'agit d'évolutions relatives par rapport aux Etats-Unis, qui ont connu sur la période un ralentissement très prononcé des gains de salaires réels : + 4 % seulement, en comparaison des gains de productivité : +54 % ; les coûts unitaires américains ont augmenté de + 7 %, en raison de la hausse des prix.

2. Quatre régimes d'ajustement des coûts

Le cercle vertueux du rattrapage : l'exception asiatique

Le premier régime se caractérise par une combinaison vertueuse de baisse des coûts unitaires sans répression des salaires réels. *Même parmi les pays en développement il n'y a donc pas d'incompatibilité, sur longue période, entre une gestion prudente de la compétitivité et l'obtention de gains de pouvoir d'achat par les salariés.* Les douze pays qui ont connu ce régime d'ajustement sont aussi ceux dont l'industrie manufacturière a crû le plus rapidement, la valeur ajoutée manufacturière par tête ayant plus que doublé en dix ans (+ 104 % en moyenne). *Dans le même temps, l'emploi manufacturier s'est également accru (+ 35 %).*

On trouve dans ce groupe six pays d'Asie du Sud : Chine, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Thaïlande et Inde, sur les huit pays retenus pour notre analyse (les deux restants sont le Bangladesh et les Philippines). Parmi ces six pays, l'Inde est le seul à présenter un coût unitaire effectif surévalué en fin de période. A côté de ces pays figurent la Tunisie, la

Colombie et la Zambie⁹. Il faut souligner que ce régime qui allie compétitivité et convergence ne paraît tenable qu'en présence de gains de productivité conséquents : le pays moyen du groupe connaît un accroissement de la productivité apparente du travail de 6 % relativement aux Etats-Unis. Mais la plupart des pays (10 sur 12) de ce groupe *sont parvenus à augmenter leur salaires réels relatifs dans des proportions supérieures à l'augmentation de la productivité relative* (ce que reflète la moyenne du tableau 6 : + 29 % contre + 6 %). *C'est donc la dépréciation réelle de leurs monnaies qui leur a permis de continuer à abaisser leurs coûts.*

TABLEAU 7.— *Coûts unitaires, salaires réels et croissance manufacturière*

Taux de croissance en % Moyenne simple sur les pays de chaque régime	Nb. de pays	VA par tête (*)	VA par tête à croissance de la productivité fixée (*)	Emploi	Expor- tations (**)	Substitution d'import- tations (**)
1 : CU décroissants et salaires réels croissants	12	+ 110	+ 105	+ 36	+ 560	- 40
2 : CU décroissants et salaires réels décroissants	13	+ 27	+ 54	+ 23	+ 190	- 17
3 : CU croissants et salaires réels croissants	14	+ 39	+ 56	+ 1	+ 143	—
4 : CU croissants et salaires réels décroissants	9	+ 54	+ 96	+ 88	+ 228	- 18

Source et méthode : Voir tableau 1 et encadrés.

Champ : 48 pays en développement (voir liste Annexe IX).

(*) Il s'agit de la valeur ajoutée manufacturière rapportée à la population totale ; la prise en compte de la croissance de la productivité du travail a été effectuée à l'aide d'un modèle.

(**) Indicateurs calculés sur un sous-échantillon de 40 pays sur 48 (voir liste en annexe).

Substitution d'importations = production pour le marché domestique rapportée aux importations.

En résumé, pour les pays qui sont entrés de manière durable dans ce régime, l'industrie moderne est en train de rattraper celle des pays industrialisés :

- en premier lieu par le pouvoir d'achat qu'elle distribue à ses salariés ;
- et en second lieu par les gains de productivité.

9. Les trois derniers pays du groupe : l'Algérie, le Cameroun et la Syrie apparaissent plutôt comme des cas aberrants. Le Cameroun et la Syrie ont bénéficié de gains de productivité transitaires sur la période 1980-1985 et leur salaires réels ont augmenté dans des proportions très inférieures. D'autre part, même si le profil d'évolution de leurs coûts est décroissant, le Cameroun et l'Algérie se situent à des niveaux de coûts très élevés.

Selon Dollar et Wolff (1993), le rattrapage de la productivité s'effectuerait *en premier lieu* dans les secteurs intensifs en main-d'œuvre.

Cette convergence ne paraît pas s'accompagner d'un dualisme croissant entre l'industrie et les autres secteurs, car le salariat industriel s'étend : les hausses de salaires et les gains de productivité n'empêchent pas la croissance de l'emploi. En revanche, ce processus de convergence forte se déroule sous la protection d'un niveau de prix extraordinairement bas, et d'une dépréciation continue du taux de change réel et des coûts du travail en monnaie internationale.

L'ajustement réel : des performances médiocres

Les autres régimes présentent des configurations beaucoup plus hétérogènes et donc plus difficiles à commenter. Le second régime correspond à un ajustement compétitif des salaires réels, dans un contexte de gains de productivité médiocres. Il correspond à la configuration courante de l'ajustement structurel, où se combinent une dépréciation du taux de change réel (ajustement monétaire) et une baisse des salaires réels (ajustement réel). Dans certains cas, les baisses de salaires réels relatifs ont été massives, au-delà de ce qu'aurait nécessité l'évolution de la productivité. Les deux exemples les plus éminents de ce sous-groupe sont le Mexique et la Turquie¹⁰. Mais ces deux pays se distinguent nettement par leurs performances : en effet la Turquie est le seul pays auquel l'ajustement réel paraît avoir vraiment profité avec un doublement en dix ans de la valeur ajoutée manufacturière par tête, tandis que le même indicateur n'a progressé que de 26 % au Mexique. Pour les autres pays du groupe la croissance industrielle est encore hésitante (Bangladesh, Kenya, Maroc), ou le plus souvent médiocre (Costa Rica, Equateur, Guatemala, Venezuela).

Le non-ajustement : la stagnation de l'emploi

Le troisième régime qu'on pourrait appeler "inflationniste" comprend les principaux pays industriels d'Amérique du Sud : l'Argentine, le Brésil, le Chili, l'Uruguay. Mais il comprend aussi des pays à faible inflation où les augmentations de salaires ont reposé sur la distribution d'une rente et non sur les gains de productivité, comme certains pays de la zone franc (Côte-d'Ivoire, Gabon). Dans ce groupe, l'emploi industriel a plutôt stagné. Ici la croissance des salaires semble s'être effectuée au détriment de l'emploi. La production pour le marché domestique

10. A côté de la République dominicaine, Madagascar et le Salvador qui sont dans des situations économiques incomparables car beaucoup plus difficiles.

nationale croît plus vite que les importations (de 19 % de plus en moyenne), il y a donc globalement substitution aux importations dans la demande. Mais ce bon résultat n'est-il pas dû à l'atonie relative de la demande plutôt qu'à une performance singulière de l'industrie domestique? En comparaison, les pays asiatiques accroissent fortement leurs importations industrielles (tableau 7).

Les trois "dragons" de l'échantillon figurent dans ce troisième régime, où ils font en réalité exception. En effet, ils ont (avec le Chili, autre exception) les niveaux de coûts effectifs les plus bas du groupe. Que l'on raisonne en concurrence élargie ou restreinte, Hongkong et Singapour ont des niveaux de coûts très inférieurs à leur norme structurelle. Enfin, la Corée demeure tout à fait compétitive par rapport aux pays industrialisés. Si l'on prend en compte le changement de structure de l'industrie coréenne, on peut même constater que les coûts unitaires ont "effectivement" baissé, en concurrence élargie (- 30 %) comme en concurrence restreinte (- 9 %) (tableau 8). Or ces pays sont aussi ceux où les salaires réels ont le plus augmenté, et très largement au-dessus des gains de productivité (Fields, 1994). Mais l'érosion de leur compétitivité-coût a été compensée par une transformation structurelle réussie (hausse plus modérée des coûts unitaires effectifs). Enfin, le niveau très bas de leurs coûts initiaux leur laisse une marge de manœuvre importante en matière de compétitivité-prix, face à leurs concurrents du monde industrialisé (Turner & Van't dack, 1993).

Un régime de transition vers la convergence ?

Enfin, le quatrième régime rassemble des pays aux performances assez disparates. Parmi ceux dont les performances semblent assez favorables, on peut citer le Botswana, la Jamaïque, l'île Maurice, et le Sri Lanka.

Sur la décennie 1980-1990, les pays qui ont connu la plus forte progression du produit manufacturier par tête et de l'emploi industriel relèvent en grande majorité (à l'exception des "dragons" asiatiques et de la Turquie, cf. *infra*) soit du premier régime d'ajustement des coûts, soit au contraire de ce quatrième régime : certains sont donc parvenus à rapprocher leurs salaires réels des salaires américains tout en abaissant fortement leurs coûts unitaires relatifs, tandis que d'autres ont connu l'évolution inverse.

La grande différence entre les deux sous-groupes de pays tient à l'évolution de la productivité apparente du travail. Pour les premiers, l'accroissement de la productivité relative a été maximale (+ 6 % en moyenne), alors que les seconds ont connu la baisse la plus forte de productivité (- 44 % en moyenne). L'explication est sans doute la sui-

TABLEAU 8. - *Régimes d'ajustement des coûts unitaires et des salaires réels de 1980 à 1990*
 (Taux de croissance en pourcentage)

	Salaires réels relatifs	Productivité relative du travail	Taux de change réel de la consommation	Coûts unitaires relatifs	CU relatifs effectifs en concurrence restreinte	Niveau de surévaluation effective des CU en 1990 (concurrence restreinte)	CU relatifs effectifs en concurrence élargie	Niveau de surévaluation effective des CU en 1990 (concurrence élargie)
Malaisie	+ 30	- 1	- 30	- 9	- 14	- 2	- 19	- 45
Indonésie	+ 57	- 20	- 51	- 4	- 41	- 51	- 61	- 59
Thaïlande	+ 24	+ 2	- 22	- 6	- 1	- 20	- 13	- 51
Singapour	+ 57	+ 2	- 7	+ 43	+ 9	- 38	+ 2	- 58
Hongkong	+ 43	+ 8	- 12	+ 16	+ 14	- 2	+ 23	- 48
Corée	+ 85	+ 34	- 0	+ 36	- 9	+ 66	- 30	- 3
Mexique	- 28	- 12	- 23	- 12	- 46	+ 6	- 30	- 20
Turquie	- 24	+ 4	- 20	- 42	- 27	- 1	- 43	- 24
Maroc	- 29	- 48	- 39	- 16	- 39	+ 43	- 24	+ 49
Argentine	+ 74	- 31	- 52	+ 21	+ 26	+ 16	+ 44	+ 4
Brésil	+ 59	- 28	+ 24	+ 176	+ 133	+ 71	+ 138	+ 21
Côte-d'Ivoire	+ 98	- 15	- 25	+ 75	+ 72	+ 94	+ 68	+ 88
Ile Maurice	- 6	- 44	- 28	+ 21	+ 11	- 25	- 7	- 52
Sri Lanka	- 3	- 33	- 18	+ 20	+ 16	- 26	+ 4	- 40

Source et méthode : Voir tableau 1 et encadrés.

vante : le second type de pays (caractéristique du quatrième régime) est *en transition vers le modèle d'exportations manufacturières intensives en main-d'œuvre*. L'accroissement de l'emploi manufacturier est très fort (+ 88 % en moyenne), et les exportations progressent à un rythme rapide mais inférieur aux pays du premier groupe (+ 228 % en moyenne contre + 560 %). Si l'on contrôle l'évolution de la productivité, on constate que ce régime de transition ne diffère pas significativement du premier régime pour la croissance de la valeur ajoutée par tête (tableau 9, 3^e colonne).

3. Passage aux industries de main-d'œuvre et malédiction des ressources naturelles

Ainsi, il apparaît clairement que pour un pays donné, la contrainte de compétitivité et le régime d'ajustement des coûts du travail sont intimement liés à des processus de transformation structurelle, visibles dans les évolutions de la productivité et les modifications de la structure sectorielle. La liaison fonctionne sans doute dans les deux sens. Par exemple, dans le cas du régime de convergence de type asiatique, si l'obtention de forts gains de productivité est une condition *sine qua non* de la convergence ou du rattrapage salarial, la croissance des salaires réels au-delà des gains de productivité permet, à travers la croissance de la demande intérieure, l'accroissement en chaîne de la productivité et de l'emploi. Selon Maximin (1992), la transformation structurelle rapide des industries du sud-est asiatique irait de pair avec l'extension du mode de rémunération "d'efficience" du travail, sous forme de "primes à l'effort" ajoutées au salaire de base. En outre, la dépréciation réussie de la monnaie protège l'industrie d'une dégradation de la compétitivité, ce qui entretient la croissance des exportations, et ainsi de suite... A l'inverse, il existe un processus d'enfermement dans des formes de spécialisation industrielle (fondées sur les ressources naturelles le plus souvent) pour lesquelles la demande mondiale est peu porteuse, dont le contenu en emploi est trop faible mais où le niveau des salaires distribués est élevé. Un cercle vicieux d'augmentation des coûts salariaux et de dégradation de la compétitivité peut alors s'enclencher qui éloigne de plus en plus les pays des opportunités de changement structurel. Entre ces deux extrêmes, on trouve en quelque sorte des "régimes de transition", où l'ajustement des coûts est maximal, par la voie réelle (baisse de pouvoir d'achat) et monétaire. Toutefois, de nombreux cas de figure coexistent : beaucoup d'ajustement sans transformation structurelle, ou beaucoup de transformation structurelle sans trop d'ajustement.

Le passage aux industries de main-d'œuvre est favorable à l'emploi et à l'industrialisation, mais laisse planer une inconnue sur les salaires

Dans le cadre du modèle d'exportations industrielles intenses en main-d'œuvre, un régime de "transition compétitive" (baisse de la productivité relative, baisse des salaires réels relatifs mais augmentation forte du salariat), pourrait précéder un régime de "convergence compétitive" où la productivité ainsi que les salaires s'accroîtraient. On passe, d'un certain point de vue, de la "taylorisation primitive" (main-d'œuvre prolétarisée, souvent féminine, conditions de travail très dures) au "fordisme périphérique" (Lipietz, 1986). Dans ce modèle, moins les tensions inflationnistes de court terme sont importantes plus une dépréciation réelle de la monnaie est facile à réaliser, et moins les ajustements portent sur les salaires réels. Toute la question réside dans la réussite de la transition ; du côté monétaire (réaliser une baisse des coûts sans répression salariale trop forte) comme du côté structurel. Les pays du régime de "transition" (quatrième régime) sont ceux dont la part des branches intensives en main-d'œuvre (textile, habillement, etc.) a le plus augmenté par rapport aux autres groupes de pays (+ 30 % environ). Viennent ensuite les pays du régime de "convergence", alors que les pays des seconds et troisièmes régimes (ajustement réel et "non-ajustement") ont vu régresser cette part. Comme le montrent les régressions du tableau 9¹¹, l'accroissement

TABLEAU 9.- Croissance industrielle et changements structurels

Variables expliquées Variables explicatives	Croissance de la valeur ajoutée manufacturière par tête		Croissance de l'emploi manufacturier		Croissance des exportations manufacturières	
	I	II	I	II	I	II
Constante	0,67	0,88	0,38	0,24	3,00	3,70
Accroissement de la part de l'IMO	5,08 (1,46)	5,66 (1,16)	5,19 (1,31)	4,82 (1,19)	22,40 (11,39)	24,55 (10,81)
Accroissement de la part de l'ERN	- 2,96 (1,41)	- 2,37 (1,12)	- 1,07 (1,23)	- 1,45 (1,15)	- 5,39 (9,53)	- 3,12 (9,05)
Accroissement de la prod. du travail		1,15 (0,22)		- 0,73 (0,22)		4,26 (1,78)
R ²	0,30	0,57	0,29	0,43	0,12	0,23
N	48	48	48	48	42	42

Source : Cf. tableau 1.

IMO = Intensives en main-d'œuvre ; ERN = Intensives en ressources naturelles (entre parenthèses) : écart-type du coefficient.

11. Dans les régressions de type "II" la croissance de la productivité du travail a été introduite, pour contrôler le fait que dans les NPI, les gains de productivité ont été les plus importants au sein des branches IMO. Cf. Dollar & Wolff (1993).

de la part des branches intensives en main-d'œuvre (IMO) est favorable à la croissance de la valeur ajoutée manufacturière par tête, à celle de l'emploi et bien évidemment des exportations. L'option IMO est donc la plus favorable à l'extension du salariat industriel. En revanche, il n'existe aucune relation significative, ni positive ni négative, entre l'accroissement des salaires réels et le changement structurel vers l'IMO. Du moins, *l'industrialisation par la voie IMO n'est pas synonyme de répression du marché du travail, du point de vue de la progression des salaires et de l'emploi*. Mais certains pays en transition vers l'IMO, comme ceux du quatrième régime identifié précédemment (plus quelques autres, comme la Turquie et le Maroc par exemple), combinent accroissement de l'emploi et baisse relative du pouvoir d'achat des salaires.

L'exploitation des ressources naturelles retarde l'industrialisation

Une alternative souvent évoquée de l'industrialisation IMO est celle de l'exploitation des ressources naturelles (ERN). A partir de la comparaison entre les "dragons" asiatiques et les grands pays latino-américains, certains économistes considèrent qu'une richesse trop importante en ressources naturelles peut ralentir le processus d'industrialisation (Chenery, Robinson & Syrquin, 1986), voire l'entraver durablement, constituant ainsi une sorte de "malédiction" pour le développement (Auty, 1994). Sans qu'il soit possible ici de confirmer ou d'infirmer cette thèse directement, il est néanmoins possible de constater, en ce qui concerne l'industrie manufacturière, qu'une transformation structurelle allant dans le sens de l'ERN a été plutôt négative pour la croissance de la valeur ajoutée industrielle par tête (tableau 9). On s'aperçoit également que les deux régimes d'ajustement des coûts les moins favorables à l'industrialisation (deuxième et troisième : régimes "d'ajustement réel" et régime "inflationniste") réunissent des pays où la part des branches d'ERN s'est accrue le plus fortement. Dans les effets de la spécialisation dans l'IMO ou l'ERN, il demeure néanmoins difficile de faire la part de ce qui relève du "choix" politique, par exemple de s'insérer activement dans le cycle international des produits (Vernon, 1979), ou "d'itinéraires de développement" déterminés par leurs dotations factorielles (Leamer, 1987) et leurs capacités institutionnelles héritées du passé.

IV. CONCLUSION

Au terme d'une analyse des relations existant entre coûts du travail, compétitivité et développement des exportations, une question mérite

d'être posée, en guise de conclusion : dans quelle mesure l'exception asiatique est-elle généralisable ?

1. Un modèle asiatique cohérent

L'analyse descriptive a montré que le modèle de développement asiatique présentait une certaine cohérence. Du côté de la compétitivité, ces pays abaissent continuellement leurs coûts de main-d'œuvre et présentent les plus bas niveaux de coûts du monde. Du côté du marché du travail, la croissance des salaires réels et de l'emploi salarié sont également au rendez-vous. Grâce à des gains de productivité exceptionnels et à une gestion de l'arme monétaire très particulière, leurs économies pourraient bien être tout à la fois tirées par les profits (à l'exportation) et par les salaires (à l'intérieur), et faire mentir les modèles de croissance où cette dichotomie est centrale (Taylor, 1994). La zone Asie du Sud et du Sud-Est a conquis une position dominante dans les branches manufacturières intenses en main-d'œuvre. Les "dragons" de la première génération (Corée, Hongkong, Singapour, Taïwan) sont en train de se retirer de ce type de spécialisation, après une croissance du pouvoir d'achat des salaires sans précédent. Ils abordent une mutation technologique d'un autre ordre, qui n'est pas sans incertitudes mais qui pourrait leur faire rejoindre prochainement le Japon et les autres pays industrialisés. Bien entendu, cette cohérence régionale est elle-même un facteur considérable du processus de croissance de l'Asie, à travers des phénomènes de division du travail et d'entraînement : les échanges régionaux se développent, ainsi que les investissements directs.

Toutefois, cette communauté de performances ne doit pas masquer la diversité des modes de régulation nationaux. En effet, la batterie de variables qui a été examinée ci-dessus est assez réduite. Des économies portuaires plutôt libérales comme Hongkong ou Singapour, aux pays-continentaux comme la Chine ou l'Inde, on ne peut manquer de prendre en compte les immenses différences historiques et sociales. S'il existe indéniablement des points communs dans les structures fondamentales de la région (densité de population, riziculture, civilisations anciennes, etc.) et dans les politiques économiques suivies, le débat autour du récent rapport de la Banque Mondiale consacré au "miracle de l'Asie de l'Est" (World Bank, 1993) a aussi révélé toute la diversité des solutions nationales (Perkins, 1994). D'autre part, la possibilité de transposer le ou les modèles asiatiques de développement à d'autres pays (même pour un pays aussi proche que les Philippines) continue d'apparaître assez problématique (Amsden, 1994).

2. Les autres zones : transitions inachevées et ajustements incertains

D'ailleurs, à côté de cette exception asiatique, les autres pays en développement se présentent en ordre dispersé. Pour la période 1980-1990, on peut distinguer deux types de pays : ceux qui avaient déjà amorcé un processus de transition vers les industries intenses en main-d'œuvre, et les autres, dont la croissance industrielle continuait de reposer sur l'exploitation des ressources naturelles et la semi-transformation de matières premières. La grande majorité des pays appliquent aujourd'hui des politiques d'ajustement structurel. Pour le premier groupe de pays, aussi divers que le Mexique, le Maroc, la Turquie, ou l'île Maurice, la transition est le plus souvent passée par un ajustement drastique des salaires réels. Le second groupe de pays n'était pas sorti de tendances inflationnistes fortes (Amérique du Sud), et/ou d'une surévaluation monétaire aberrante (Afrique de la zone franc). Dans tous les cas, le processus d'industrialisation semble encore fragile. Pour les pays qui se sont lancés dans la confection pour l'exportation par exemple, il est à l'heure actuelle difficile de savoir si une remontée vers l'amont de la filière (fils, tissus) sera possible. Or, le coût des importations de fils et de tissus peut aller jusqu'à annuler les recettes d'exportations d'habillement.

3. Une insertion de plus en plus difficile dans une compétition mondialisée

Enfin, à mesure que des pays de plus en plus nombreux cherchent à s'insérer dans le commerce mondial de produits manufacturés, la concurrence entre pays en développement s'accroît et porte de moins en moins sur le prix des produits mais sur leur qualité. L'entrée en scène des ex-pays de l'Est, qui ont très fortement dévalué leurs monnaies et qui disposent tout à la fois d'une main-d'œuvre qualifiée sous-évaluée¹² et d'un accès privilégié au marché européen, constitue une contrainte supplémentaire pour certains pays du bassin méditerranéen.

Après les pays asiatiques, combien de pays en développement sont encore susceptibles d'entrer dans un régime durable de transition vers l'IMO ? Toute la question est là. Certains économistes estiment que la possibilité d'une industrialisation intensive en main-d'œuvre n'est pas ouverte à tous les pays en développement, en vertu d'une interprétation

12. Par exemple, la Hongrie disposait en 1990 de coûts unitaires équivalents à 50 % des coûts américains. Les salaires hongrois en dollars étaient inférieurs à ceux de l'île Maurice. Cf. Asselain J.-C. (1994), "Convertibilité précoce et protection par le change, un premier bilan de la réinsertion internationale des pays de l'Est", *Revue Economique*, vol. 45, n° 3.

de la théorie des avantages comparatifs sous la forme qu'en ont donnée Hecksher et Ohlin (Wood, 1994). Pour eux, les qualifications de base nécessaires au travail ouvrier feraient défaut dans de nombreux pays d'Afrique et d'Amérique latine, *relativement* aux dotations en ressources naturelles. Cette dotation factorielle relative orienterait durablement encore la plupart des pays en développement dans la production de matières premières, surtout les pays dont la densité de population est faible. D'autres auteurs, constatant l'étroitesse des créneaux porteurs de l'IMO (filrière textile et montage électronique) et l'entrée de la Chine ou même de l'Inde sur ces créneaux, s'inquiètent d'une possible saturation des opportunités de croissance tirée par les exportations.

Certes, plusieurs phénomènes déjà à l'œuvre devraient conduire à nuancer ces prévisions pessimistes : l'entrée sur la scène de l'IMO de pays riches en matières premières (l'Indonésie par exemple) d'une part, le retrait rapide des pays asiatiques les plus avancés des créneaux où ils ne sont plus assez compétitifs (Corée, puis Malaisie) d'autre part, enfin un changement dans la spécialisation de certains pays d'Europe de l'Est. Mais encore une fois, la diversité des nations et surtout la spécificité de la région Asie incitent à la circonspection quant à la possibilité de projeter un quelconque "modèle asiatique" sur d'autres pays. La convergence est peut-être encore largement le fait des nations prises une à une; malgré la "globalisation" de l'économie mondiale, il n'y pas forcément uniformisation des modèles de développement (Boyer, 1993). Enfin, *l'hétérogénéité interne* des nations ou des pays demande à être prise en compte, surtout dans le cas des économies de grande taille d'Asie ou d'Amérique latine. L'analyse de la convergence des pays en développement ne doit pas porter uniquement sur l'industrie moderne et son marché du travail, qui constitue la partie immergée la plus visible des économies, à côté de l'agriculture ou du secteur informel urbain. En particulier, le rattrapage industriel ou l'insertion dans l'économie mondiale peuvent recouvrir des modalités de distribution du revenu national très diverses¹³.

13. Dans le cas du Mexique, M. Husson (1992) propose de parler de "fordisme restreint".

Résumé et conclusions

LA MONDIALISATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX fait peser sur les économies une contrainte de compétitivité qui oriente aujourd'hui de nombreux choix de politique économique. La croissance d'une économie est fortement liée à son insertion internationale et la compétitivité est devenue l'une des conditions fondamentales de cette croissance.

Dans les pays en développement, le travail est un facteur de production abondant, à la différence du capital qui fait souvent défaut. La compétitivité de ces pays est donc très liée à la productivité et au coût du travail. Entendue dans un sens plus large, la compétitivité d'une économie dépend aussi, entre autres, de la structure de l'emploi, de sa flexibilité et de la mobilité des travailleurs. Le mode de fonctionnement du marché du travail tient par conséquent une place centrale dans l'analyse de la compétitivité d'un pays en développement. Cette étude vise à apporter un éclairage sur la façon dont le marché du travail influe sur la compétitivité en Afrique sub-saharienne.

Elle est présentée en quatre chapitres couvrant les principaux problèmes que soulève cette question. Le premier chapitre traite de l'évolution générale de l'emploi dans les pays d'Afrique sub-saharienne et la compare aux évolutions constatées dans les autres zones en développement (du point de vue, par exemple, de la population active, du chômage, de l'insertion dans les différents secteurs d'activité ou des rémunérations). Un deuxième chapitre traite plus particulièrement du secteur informel et des petites entreprises sous l'angle de leur dynamique et de leur capacité à se développer. Dans un troisième chapitre, on s'interroge sur le rôle joué par l'Etat sur le marché du travail des économies sub-sahariennes au cours des dernières années. Un dernier chapitre s'interroge sur les conditions de compétitivité au sein de différents types d'économies en développement.

Le chapitre I de l'étude analyse les grandes évolutions qui caractérisent le marché du travail des pays d'Afrique sub-saharienne depuis une vingtaine d'années et les met en perspective avec les évolutions qui ont affecté les autres régions en développement.

Le boom puis la crise du régime d'accumulation étatique ont profondément transformé les marchés du travail des économies sub-sahariennes, qui sont aujourd'hui dans une phase de recomposition. Alors que les dynamiques démographiques à l'œuvre sont porteuses de profondes transformations dans la composition de la population active (part croissante des jeunes diplômés ou des femmes) ou dans la répartition villes-campagne (l'Afrique sub-saharienne rattrapant son retard par rapport aux autres zones en développement sur le plan de l'urbanisation des populations), les programmes d'ajustement structurel ont mis un terme au mode de régulation du marché du travail qui prévalait jusqu'ici.

En Afrique, le secteur formel (public et privé) absorbe une fraction de plus en plus faible de la population active. Les embauches dans le secteur public sont bloquées alors que le secteur privé moderne ne peut pas prendre le relais, puisqu'en règle générale, il s'agit du secteur où les licenciements ont été les plus importants.

Le chômage est difficile à mesurer parce qu'il recoupe souvent des situations de sous-emploi (d'autant plus répandues que le pays est "moins avancé"). Il tend cependant, dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne, à diminuer lorsque la crise des revenus formels se fait plus aiguë, et que la solidarité entre générations n'est plus assurée. Une autre configuration du chômage existe, caractérisée par un niveau faible et une évolution liée à celle de l'emploi moderne ; elle ne concerne cependant que les pays les plus avancés (pays asiatiques ou latino-américains) parmi les pays en développement.

Dans ce contexte, où l'augmentation de la population active est accompagnée de suppressions d'emplois formels et de diminution des revenus, l'importance stratégique de l'économie informelle s'accroît. Seule à même de fournir des revenus, ainsi que des biens et services à bas prix, à ceux que le secteur moderne rejette, elle accueille désormais une grande partie de la population active dans de nombreux pays. Les nouveaux diplômés, qui ne trouvent pas d'emplois dans le secteur public, finissent par s'auto-employer dans le secteur informel. Les femmes entrent massivement sur le marché du travail dans le but de pallier la baisse des revenus du ménage, mais elles sont souvent contraintes de se tourner vers des petites activités peu rémunératrices. Les licenciés du secteur formel n'ont d'autres solutions que de créer leur propre activité. Les situations varient : du travailleur indépendant au petit patron qui

emploi de la main-d'œuvre et investit, du salarié permanent au travailleur temporaire, de l'apprenti rémunéré à l'aide familial, les emplois dans le secteur informel se multiplient, souvent partiellement ou totalement en marge des circuits officiels.

Dans une certaine mesure, l'évolution future des revenus sera influencée par leur distribution présente entre les différents agents économiques. Des études récentes montrent en effet que, toutes choses égales par ailleurs, les pays en développement ayant une plus faible inégalité dans cette distribution atteignent un plus fort taux de croissance. Ce résultat peut s'expliquer par le lien qui semble exister entre diminution des inégalités d'une part, accumulation de capital humain et renforcement de la cohésion sociale de l'autre. Le fort degré d'inégalité que l'on croyait nécessaire à une rapide accumulation de capital physique a, au contraire, été associé à une moindre croissance.

Dans les pays en développement, et notamment en Afrique subsaharienne, les inégalités se manifestent par la persistance de dualismes économiques entre secteur agricole et secteur non agricole, entre secteur informel et secteur formel. Ces dualismes ont été largement renforcés par des politiques étatiques caractérisées par leur "biais urbain". Les politiques salariales ont favorisé les rémunérations élevées du secteur public et du secteur privé protégé, tandis que les politiques éducatives ont privilégié les cycles secondaires et supérieurs au détriment du primaire, limitant ainsi les effets réducteurs d'inégalité de la diffusion de l'éducation observés dans d'autres pays en développement. Les disparités agricoles/non agricoles se sont vues renforcées par la surévaluation du taux de change et des politiques agricoles inadaptées (offices de commercialisation inefficaces, faibles prix aux producteurs, crédits ruraux insuffisants, infrastructures rurales déficientes).

Toutefois, les disparités informels/formels ne signifient pas une étanchéité entre les 2 secteurs. L'analyse des enquêtes menées par DIAL en collaboration avec certains instituts de statistiques africains permet de nuancer les thèses postulant une autonomie des secteurs formels et informels. Aussi bien à Yaoundé qu'à Antananarivo, par exemple, les revenus et niveaux d'activité des "outsiders" (secteur informel et jeunes chômeurs) sont étroitement liés à la dynamique du secteur moderne des "insiders" (fonctionnaires, salariés des grandes entreprises publiques et privés). De plus, on constate une asymétrie dans les conséquences sur la réduction des inégalités selon que l'ajustement du secteur moderne porte sur les salaires réels ou sur l'emploi.

Ainsi, le marché du travail des économies d'Afrique subsaharienne s'est profondément transformé ces dernières années. Le secteur formel n'embauche plus, les situations de chômage ouvert ou déguisé sont de

plus en plus répandues, les différents membres du ménage sont mis à contribution pour pallier la baisse des revenus, enfin la taille et le poids du secteur informel se sont fortement accrus. De nombreuses questions concernant ce secteur demeurent toutefois en suspens. Que sait-on sur sa capacité à créer des emplois rémunérés et de la richesse ? Les entreprises informelles "dynamiques" existent-elles ? Sont-elles capables de se transformer en petites entreprises plus stables et compétitives ?

Le chapitre II s'interroge plus particulièrement sur la dynamique du secteur informel et des microentreprises. Il se dégage de cette analyse une image moins précaire et plus dynamique que celle que l'on a coutume de présenter. L'étude des disparitions d'entreprises ne confirme pas la thèse d'un taux de mortalité très élevé au sein des microentreprises. Elle semble en outre relativiser l'incidence, sur la survie de l'entreprise, du niveau scolaire du chef d'entreprise. Par ailleurs, on ne constate pas de taux de disparition supérieur parmi les entreprises les plus petites ou les plus jeunes. Le type de clientèle (les sous-traitants sont dans une situation plus précaire), le produit (insertion sur un marché plus ou moins saturé) ou les signes d'un certain "standing" (téléphone, local fixe) sont en revanche fortement corrélés avec la stabilité de l'entreprise.

Concernant les performances des microentreprises, il est intéressant de constater que près de 30 % des microentreprises ayant il y a quatre ans de 6 à 9 actifs ont franchi depuis un seuil d'emploi de 10 actifs, et que leurs trajectoires sont dans l'ensemble croissantes. Ceci semble aller à l'encontre de la thèse du "missing middle" dans les pays en développement — la thèse selon laquelle il existe une discontinuité dans ces pays entre le secteur des microentreprises et celui des entreprises formelles. L'analyse menée ici sur les micro et petites entreprises d'Antananarivo permet aussi de confirmer que la thèse du "missing middle" n'est pas toujours vérifiée.

Il faut toutefois nuancer les résultats ci-dessus dans le cas des pays plus développés couverts par notre étude. Ces nuances, liées au niveau de développement des pays, laissent peut-être entrevoir des évolutions probables pour les économies d'Afrique sub-saharienne. On constate en effet que, au cours du temps, les trajectoires d'entreprises, qui sont dans l'ensemble croissantes dans l'ensemble des pays étudiés, ne le sont peu dans le cas de l'Equateur et sont en majorité décroissantes en Tunisie. Ces pays plus développés sont ceux où le taux de salariat est le plus élevé. Ce sont également ceux où les entreprises semblent être confrontées à des difficultés, particulièrement celles de plus de cinq actifs dont le taux de salariat est plus important. Une explication possible de

ce phénomène est qu'une proportion élevée de salariés peut constituer un frein à l'embauche, dans un contexte où la demande est instable.

Dans la mesure où, dans ces deux pays, ce blocage apparent a eu lieu durant des périodes où le secteur formel connaissait une certaine croissance, ceci pourrait accréditer la thèse d'un "secteur informel contra-cyclique". De manière générale, les trajectoires des microentreprises les plus grandes semblent bloquées dans les pays les plus avancés de notre échantillon. Dans ces pays, les microentrepreneurs ne peuvent développer leur entreprise sans fortement accroître la part des charges fixes dans l'ensemble des charges, ce qui s'avère incompatible avec une demande instable. Seule une microentreprise capable de s'insérer sur des marchés non saturés peut espérer se développer en embauchant de la main-d'œuvre salariée. Ces résultats sont aussi cohérents avec l'hypothèse selon laquelle un chef d'entreprise éduqué préférera aller travailler dans le secteur formel si l'occasion se présente.

Dans un **troisième chapitre** de l'étude, nous avons été amenés à nous interroger sur le rôle des pouvoirs publics dans la régulation du marché du travail. L'Etat dispose en théorie de moyens puissants pour agir sur le marché du travail. Cependant deux phénomènes, non nécessairement liés, limitent en Afrique le caractère effectif du cadre réglementaire sur le marché du travail : la faiblesse de l'Etat, qui s'exprime dans de nombreux domaines, et l'informalisation de l'économie. La faiblesse de l'Etat est manifeste là où il devrait nettement affirmer son autorité, à savoir dans la fonction publique. Dans le secteur informel, le résultat le plus marquant réside dans le fait que les producteurs sont dans l'ignorance de leurs obligations réglementaires. La méconnaissance de ces obligations, notamment en matière fiscale, indique que l'informalisation ne provient pas d'un excès de réglementation mais plus simplement d'une absence de l'Etat dans ses fonctions coercitives.

C'est finalement comme employeur que l'influence de l'Etat s'est fait le plus sentir dans les dix dernières années. Les politiques suivies dans le cadre des programmes d'ajustement structurel se sont traduites par des effets quantitatifs et qualitatifs sur l'emploi qui ont modifié la régulation du marché du travail. Des réductions amples d'effectifs ont été opérées de manière rapide. La baisse des salaires réels a été nette dans la fonction publique de la plupart des pays. Un mouvement de substitution significatif d'emplois temporaires aux emplois permanents a été observé. Tous ces éléments apparaissent incompatibles avec l'idée que les marchés du travail en Afrique sont trop rigides ou trop réglementés.

Le **chapitre IV** aborde les liens entre la contrainte de compétitivité et le marché du travail. Un consensus semble établi sur le fait que le commerce international est non seulement un des moteurs de la croissance (les échanges s'accroissent plus vite que la production) mais aussi un puissant levier permettant aux pays en développement de faire la transition vers des structures productives plus intensives en main-d'œuvre.

L'analyse des facteurs déterminants des performances commerciales ne se limite toutefois pas aux seuls écarts de compétitivité. Le type de spécialisation, ainsi que l'orientation géographique du commerce, peuvent aussi rendre compte du dynamisme commercial des pays en développement. En outre, l'insertion internationale de ces pays est également tributaire des accords commerciaux en cours et de la capacité de réponse de l'offre, lesquels relèvent largement de facteurs institutionnels (code d'investissements, climat politique, droit des affaires, etc.)

La compétitivité elle-même revêt plusieurs facettes : prix, quantité et qualité. Dans le cas des pays africains, fortement spécialisés en produits peu transformés et de ce fait peu différenciés, la contrainte de compétitivité apparaît moins comme une contrainte de compétitivité-prix que comme une contrainte de compétitivité-coût. Cette dernière dépend directement du taux de change et des coûts unitaires.

Du fait de la non-disponibilité de données internationales sur les autres composantes des coûts, et afin d'évaluer le "potentiel" d'un développement industriel à partir d'industries à haute intensité de main-d'œuvre, l'étude s'est centrée sur les écarts de coûts salariaux. A la différence des études se limitant à la simple comparaison des salaires, cette analyse a cependant pris en compte les écarts de productivité, les différences de niveau de prix, les évolutions de taux de change et les différences de structure industrielle. Plusieurs conclusions émergent de cette analyse :

Les coûts unitaires apparents du travail (à parité du PIB) étaient en 1990 le double en zone franc par rapport aux pays africains hors zone et aux pays de l'Amérique Latine. Ils étaient plus de cinq fois plus élevés que ceux des pays de l'Asie du Sud avec lesquels ces pays sont en concurrence.

La comparaison des coûts unitaires observés avec les normes de coût qui résultent de leur structure industrielle révèle que les pays de la zone franc sont encore ceux pour lesquels les écarts sont les plus élevés. Les pays africains hors zone franc se trouvaient dans une situation inverse, avec des coûts unitaires du travail inférieurs à la norme. Les écarts de niveaux de prix, qui s'expliquent en partie par une gestion

flexible du taux de change, figurent parmi les principales explications des écarts de compétitivité. Ceci est particulièrement le cas des pays d'Asie du Sud et, dans une moindre mesure, celui des pays africains hors de la zone franc.

Dans la zone franc, la rentabilité, et par là même la compétitivité des industries à haute intensité de main-d'œuvre, ne pouvaient être que très inférieures à celle des pays concurrents de niveau de développement similaire. Il sera maintenant nécessaire d'analyser, dès que les statistiques permettant des comparaisons entre régions à des dates plus récentes seront disponibles, dans quelle mesure la dévaluation du franc CFA a permis de remettre en cause cette caractéristique de la zone.

Toutefois, le lien dynamique entre les régimes d'ajustement des coûts et les processus d'industrialisation apparaît relativement ténu. De nombreux cas de figure coexistent : beaucoup d'ajustement sans transformation structurelle, ou beaucoup de transformation structurelle sans trop d'ajustement. Le régime de convergence asiatique semble assez exceptionnel combinant une forte croissance des salaires réels et des coûts unitaires très bas, l'expansion du marché intérieur et des gains de part de marché à l'exportation. A l'inverse, il existe un processus d'enfermement dans des formes de spécialisation fondées sur les ressources naturelles pour lesquelles la demande mondiale est peu porteuse, dont le contenu en emploi est trop faible mais où le niveau des salaires distribués est élevé.

Au terme de notre étude, il semble que le sujet est loin d'être épuisé. Ceci s'explique, bien sûr, par des causes communes à toute problématique pointue en économie du développement : l'insuffisance des données ou parfois de leur exploitation. Plus fondamentalement, en se posant la question des rapports entre marché du travail et compétitivité, on embrasse presque la totalité de la réalité sociale. Les détours que nous nous sommes autorisés par le secteur informel ou par le rôle de l'Etat fournissent des éclairages complémentaires mais ils ne sont pas exhaustifs.

Ce faisant, un certain nombre de résultats semblent mieux acquis ou plus assurés. Ils contredisent parfois le sens commun. Ce qui est déjà beaucoup. Ainsi le secteur informel est-il plus complexe et plus intégré au secteur formel que ce à quoi l'on s'attendait. Il n'est pas aussi précaire que ce que laisse transparaître son image d'activité de subsistance. Concernant le rôle de l'Etat, ses interventions radicales sur les quantités et les prix contredisent la thèse du manque de flexibilité. Le dernier chapitre révèle des résultats intéressants sur la faiblesse de la compétitivité en Afrique sub-saharienne notamment en zone franc. Il s'agit là de points d'éclairage qui sans faire la lumière sur toute la réalité sociale, apportent cependant des éléments de compréhension fort utile.

Bibliographie

- AFTAB K., E. RAHIM, "Barriers to the growth of informal sector firms : a case study", *The journal of development studies*.
- AMSDEN A.H. (1994), "Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop ?", *Review of The East Asian Miracle, World Development*, vol. 22, n°4, pp. 627-633.
- ANDERSON D. (1982), "Small industry in developing countries : a discussion of issues", *World Development*, vol. 10, n° 11, novembre, p. 913-948.
- ASIAN DEVELOPMENT BANK (1993), *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*, vol. XXIV, 403 pp.
- AUTY R.M. (1994), "Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries : The Resource Curse Thesis", *World Development*, vol. 22, n° 1, pp.11-25.
- BAGCHI A.K., *Structural Adjustment in South Asia and Latin America : Stabilization, Liberalization, Growth and Employment*.
- BANQUE MONDIALE (1991), Rapport sur le développement dans le monde, Washington.
- BANQUE MONDIALE (1993a), "Sénégal, stabilisation, ajustement partiel et stagnation", Rapport n° 11506-SE.
- BANQUE MONDIALE (1993b), Rapport sur le développement dans le monde, Washington.
- BATES T. (1990), "Entrepreneur human capital inputs and small business longevity", *The review of Economics and Statistics*, vol. LXXII.
- BERRY A., M. CORTES and A. ASHAQ (1987), *Succes in Swaziland Medium-Scall enterprises. The evidence from Colombia*, World Bank Research Publication.
- BIRCH D.L. and CRACKEN S.Mc (1982), *The small business share of job creation : lessons learned from the use of longitudinal data*, Washington DC. U.S. Small Business Administration.
- BIT (1993), Rapport III de la XV^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève, 19-28 janvier 1993) : *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*.
- *The dilemma of informal sector* (1991), Rapport du directeur général de la 78^e session de la Conférence Internationale du Travail.
- BIT (1995), *L'emploi dans le monde*.

- BIT (1996-1997), *L'emploi dans le monde*.
- BOYER R. (1993), *The convergence hypothesis revisited : globalization but still the century of nations ?* mimeo CEPREMAP n° 9403, 60 pp.
- BRADFORD C.I. (1994), *From Trade Driven Growth to Growth Driven Trade : Reappraising the East Asian Experience*, Development Center Documents, OECD, Paris.
- CEPII (1986), *Industrie mondiale : la compétitivité à tous prix*, Economica, Paris.
- CHARMES J. (1987), "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel", in D. Turnham and alii, *Nouvelles approches du secteur informel dans les pays en voie de développement*, Centre de Développement de l'OCDE.
- (1982), *Place et rôle du secteur non structuré dans la planification du développement et les politiques d'emploi en Tunisie*, Orstom.
- CHENERY H., ROBINSON S., SYRQUIN M. (Eds.) (1987), *Industrialization and Growth : A Comparative Study*, World Bank, Oxford University Press, 387 pp.
- CLING J.-P. (1994), *Echanges et emploi : quelles relations ?*, mimeo, DREE, Paris, 14 pp. + tableaux & annexes.
- COGNEAU D. (1993), *L'industrie camerounaise dans la crise 1984-1992*, Etude DIAL-DSCN.
- COGNEAU D. (1997), *Le marché du travail, la pauvreté et les inégalités à Antananarivo. Une micro-simulation en équilibre général*, mimeo, DIAL.
- CORNIA G., R. JOLLY and F. STEWART (eds) (1987), *Adjustment with a Human Face : protecting the vulnerable and promoting growth*, Oxford University Press, Oxford.
- DE MIRAS C. (1987), "De l'accumulation du capital dans le secteur informel", *Cahiers de Sciences Humaines*, Orstom, vol. 23, n° 1.
- DE SOTO H. (1987), *El otro sendero. La revolucion informal, instituo libertad y democracia*, Lima.
- DOLLAR D., WOLFF E.N. (1993), *Competitiveness, Convergence and International Specialization*, The MIT Press, 228 pp.
- EDWARDS S. (1987), "Underemployment and Income Distribution", chapitre 6 in *Monetarism and Liberalization : the Chilean Experiment*, Ballinger Press, Cambridge, Mass.
- ELLIS S. et Y.A. FAURÉ (1995), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala-Orstom, 1995.
- EVANS D., 1987, "Test of Alternative Theories of Firms Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 95, n° 4.
- FAINI R., de Melo J. (1990), "Adjustment, investment and the real exchange rate in developing countries", in *Economic Policy*, oct. 1990, pp. 493-519.
- FIELDS G. (1990), "La modération du marché du travail et le secteur informel urbain : le théorique et l'empirique", in TURNHAM and alii (1990).

- FIELDS G.S. (1994), "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong Kong, Korea, Singapore, and Taiwan", mimeo, à paraître dans *World Bank Economic Review*, 31 pp.
- GELB A., J.B. KNIGHT et R.H. SABOT (1981), "Public sector employment, rent seeking and economic growth", *The Economic Journal* 101, septembre, pp. 1186-1199.
- HAGGBLADE S. and P. HAZELL (1989), "Agricultural technology and farm-non farm growth linkages", *Agricultural Economics*, vol. 3, n° 4, december.
- HALVERSON-QUEVEDO R. (1992), *The Growing potential of microentreprises*, OECD Observer.
- HORTON S., R. KANBUR and D. MAZUMDAR (1991), "Labour markets in an era of adjustment : an overview", *Policy, Research and External Affairs Working Papers*, n° 694, The world Bank, Washington D.C., may.
- HOSELITZ B. (1959), "Small industry in underdeveloped countries", *Journal of Economic History*, vol. 19.
- HUSSON M. (1992), "La « maquiladorisation » de l'industrie mexicaine", in DROUVOT H., HUMBERT M., NEFFA J., REVEL-MOUROZ J., 1992, *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine*, 464 pp.
- KASHYAP S.P., "Growth of small size enterprise in India : its nature and content", *World Development*, vol. 16, n° 6, 1988.
- KILBY P. (1971), *Entrepreneurship and economic development strategies in Subsaharan Africa*, New York, Free Press, MacMillan.
- (1988), "Breaking the Entrepreneurial Bottleneck in Late-Developing Countries : Is there a useful Role for Government ?", in United Nations, *Journal of Development Planning*, n° 18, pp. 221-249.
- LACHAUD J.-P. (1996), *Le désengagement de l'Etat et les ajustements sur le marché du travail en Afrique*, Institut International d'Etudes Sociales, Genève.
- LAUTIER B. (1994), *Economie informelle dans le tiers-monde*, ed. La Découverte.
- LAUTIER B., C. DE MIRAS, A. MORICE (1991), *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan.
- LEAMER E.E. (1987), "Paths of Development in the Three-Factor, n-Good General Equilibrium Model", *Journal of Political Economy*, vol. 95, pp. 961-999.
- LESUEUR J.-Y., PLANE P. (1994), *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement : une évaluation économique et sociale*, L'Harmattan.
- LIEDHOLM C. (1990), *The dynamics of small-scale Industry in Africa and the role of policy*, *Growth and Equity through Microenterprise investment and institutions* (Gemini project, Working Paper 2).
- "Small scale Industry in Africa : Dynamics issues and the role of policy", in STEWART, LALL and WANGUE, *Alternative Development strategies in subsaharan Africa*, McMillan.

- "Small scale enterprise dynamics and the evolving role of informal finance", Seminar on informal financial markets in development, Ohio state university.
- LIEDHOLM C., D. MEAD (1987), *Small scale industries in developing countries : empirical evidence and policy implications*, Michigan State University International Development, Working Paper, n° 9, ("Determinants of the demand for and supply of small scale enterprises activities").
- *Dynamics of microenterprises : Research Issues and Approaches*, Gemini, Working Paper, n° 11.
- *The structure and growth of micro-entreprises in Southern and Eastern Africa : evidence from recent surveys*, Gemini, Working Paper, n° 36.
- LIPIETZ A. (1986), *Mirages et miracles, Problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde*, La Découverte, Paris, 189 pp.
- LITTLE I.M.D., D. MAZUMDA and J.M. PAGE (1987), *Small manufacturing enterprises*, published for the World Bank by Oxford University Press, New-York.
- LIVINGSTON, 1980.
- LUBELL H. (1991), *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, OCDE.
- MALDONADO C., DEMOL et CAPT (1987), *Petits producteurs d'Afrique francophone*.
- MANSFIELD E. (1962), "Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the growth of firms", *The American Economic Review*, vol. 52.
- MARNIESSE Sarah (1998), "Le dynamisme des microentreprises dans les PED : Approche descriptive, empirique et analytique sur échantillons constants", Thèse de Doctorat, Université de Paris 1-Panthéon-Sorbonne.
- MARSH I.W., TOKARICK S.P. (1994), "Competitiveness Indicators : A Theoretical and Empirical Assessment", *IMF Working Paper* 94/29, 47 pp.
- MAXIMIN B. (1992), "Marché du travail et dynamique de l'avantage comparatif dans les nouveaux pays industrialisés d'Asie", *Revue d'économie politique* 102 (3), pp. 423-448.
- MEAD D. (1994), "The contribution of small enterprises to employment growth in Southern and Eastern Africa", *World Development*, vol. 22, n° 12.
- MORRISSON C., SOLIGNAC LECOMTE H.B. et OUDIN X. (1994), *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, Paris.
- MORRISSON C. et alii (1994), *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en voie de développement*, OCDE.
- MORRISSON C. (1996), *La répartition des revenus*, PUF.
- NAUDET D., *Les petites entreprises à Madagascar, le "missing middle" retrouvé*, DIAL/MADIO, 1996.
- NIHAN G. (1980), *Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale*, Tiers-Monde, 1980, n° 82.
- ONUDI (1992), "Industrie et Développement dans le monde", Rapport 1992/1993, Vienne, 458 pp. + 122 pp. Annexes.

- PAGE J.M., W.F. STEEL (1986), *Le développement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain*, Banque Mondiale.
- PECTA (1991), Troisième Rapport sur l'emploi en Afrique.
- PERKINS D.H. (1994), "There are at Least Three Models of East Asian Development", *World Development*, vol. 22, n° 4, pp. 655-661.
- PERROT A. (1995), *Les nouvelles théories du marché du travail*, La découverte, Collection Repères.
- RIDELL R.C. (Ed.) (1990), *Manufacturing Africa, Performance and Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa*, ODI, 419 pp.
- ROUBAUD F. (1994), *L'économie informelle au Mexique, de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Karthala.
- (1995), *Le secteur informel dans l'agglomération d'Antanarivo : enquête 1-2-3*, MADIO.
- SAVOYE B. (1996), "Analyse comparative des micro-entreprises dans les PED et dans les pays industrialisés : une approche critique des analyses du secteur informel", *Revue Tiers-Monde*, n° 148, oct.-déc.
- SCHNEIDER H. et alii (1992), *Ajustement et équité en Côte d'Ivoire*, OCDE.
- SCHULTZ T. Paul (1989), "Women's changing participation in the labor force : a world perspective", *The World Bank Policy, Planning and Research Working Paper (WPS)*, n° 272, W.B., Washington D.C. december.
- SIMON H.A. (1972), "Theory of bounded rationality", in C.B. MCGUIRE et R. RADNER (eds.), *Decision and organization*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, London, p. 161-176.
- SINGH A. et WHITTINGTON G. (1975), "The size and growth of firms", *The Review of Economic Studies*, janvier.
- STALEY E. and R. MORSE (1965), *Modern small industry for developing countries*, New York, McGraw-Hill.
- STEIN H. (1992), "Desindustrialization, Adjustment, the World Bank and the IMF in Africa", *World Development*, vol. 20, n° 1, pp. 83-95.
- TAYLOR L. & ARIDA P. (1989), "Long-Run Income Distribution and Growth", in CHENERY H., SRINAVASAN T.N. (Eds.), *Handbook of Development Economics*, North Holland.
- TAYLOR L. (1994), "Growth, the State and Development Theory", in *Endogenous Growth and Development*, University of Siena.
- TURNER Ph., VAN'T DACK J. (1993), "Measuring international price and cost competitiveness", *B.I.S. Economic Papers*, n° 39, Basle, 152 pp.
- TURNHAM D. (1993), *Emploi et développement, un nouveau bilan*, Centre de Développement, OCDE, Paris.
- TURNHAM D., B. SALOMÉ et A. SCHWARTZ (eds) (1990), "Nouvelles approches du secteur informel", Séminaire du Centre de Développement, OCDE, Paris.
- UDALL A. and S. SINCLAIR (1982), "The luxury unemployment hypothesis : a review of evidence", *World Development*, vol. 10, n° 2, January.
- URRUTIA M. (Ed.) (1991), *Long-Term Trends in Latin American Development*, Inter-American Development Bank, 170 pp.

- VAN DER GEEST W. et WIGNARAJA G., *Adjustment, employment and Labour Market Institutions in Subsaharan Africa in the 1990's : a Survey*, Genève, BIT, 1996.
- WOOD A. (1994), *Trade and Employment Creation : Possibilities and Limitations*, mimeo, 28 pp.
- WORLD BANK (1993), *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, 389 pp.

ANNEXES

ANNEXE I

A) L'ENQUÊTE SUR ÉCHANTILLON CONSTANT

1) Les enquêtes réalisées jusqu'à présent sur la dynamique des micro et petites entreprises : enquêtes en coupe transversale

Parker et Aleke Dondo sont à l'origine de travaux pionniers sur la dynamique des firmes au Kenya. Ils ont développé une méthode d'enquête qui leur permet d'analyser la trajectoire de micro et petites entreprises, et de mesurer le taux de fermeture sur une période donnée, ainsi que de recueillir des informations sur les entreprises qui n'existent plus, sans pour cela avoir recours à des échantillons constants. Les trajectoires des entreprises existant encore sont reconstituées grâce aux informations fournies par les chefs d'entreprises qui se trouvent dans l'échantillon¹ de ménages enquêtés. Les entreprises fermées à la date de l'enquête sont repérées grâce aux "anciens" chefs d'entreprises qui se trouvent appartenir aux ménages de l'échantillon enquêté, et qui déclarent avoir dirigé une entreprise désormais fermée, dont ils décrivent les caractéristiques.

Cette méthode a été utilisée par la suite par Liedholm, Mead et alii, dans le cadre d'un programme de recherche sur la croissance de l'emploi dans les petites entreprises de pays d'Afrique Subsaharienne (MacPherson et Fisseha au Botswana, au Zimbabwe, et au Swaziland, par Daniels et Ngwira au Malawi (1992)).

Les avantages de cette méthode ne sont pas négligeables. Elle permet d'obtenir des informations sur la dynamique d'un grand nombre d'entreprises sans avoir à mettre en œuvre une enquête sur échantillon constant, généralement difficile et coûteuse. Elle permet en outre d'évaluer un nombre exact de fermetures, et de connaître les causes exactes de ces fermetures, étant entendu que les chefs d'entreprises sont supposés dire la vérité.

L'inconvénient majeur de cette méthode est précisément la nécessité de faire confiance aux dires des chefs d'entreprises. Or, nous avons pu vérifier que souvent, ils donnent des dates ou des chiffres très approximatifs (pas de traces écrites), et n'hésitent pas à mentir s'ils pensent utiles de cacher certaines informations.

1. La méthode d'échantillonnage utilisée est l'échantillonnage par strates : le territoire est découpé en zones selon leur degré d'urbanisation. Un tirage aléatoire de ces zones est ensuite effectué. Puis tous les ménages des zones retenues sont enquêtés.

Si les taux de fermeture ont de grandes chances d'être proches de la réalité, les taux calculés pour les différentes années sont davantage sujets à caution (dates fournies souvent approximatives). Quant aux données concernant les caractéristiques de l'entreprise aujourd'hui disparue, elles sont assez éloignées de la réalité.

L'étude des trajectoires d'entreprises à l'aide d'enquêtes en coupe transversale qui font appel à la mémoire des chefs d'entreprise, sans possibilité de vérifier la véracité des informations recueillies, présente ainsi l'inconvénient majeur de fournir de nombreuses informations approximatives.

2) Les enquêtes sur échantillon constant : avantages et inconvénients

C. Liedholm² : "(...) *The vast majority of small enterprise studies in Africa, however, have been undertaken at a single point in time and thus provide only a cross-section snapshot of the distribution of firms. Consequently, these studies have only been able to provide a limited perspective on the evolution of these firms over time and the impact of policy on this process.*"

a) Principe

Les enquêtes sont réalisées sur des échantillons de microentreprises déjà visitées lors d'une précédente étude, le premier passage ayant eu lieu dans les cinq dernières années.

b) Atouts de cette méthode

Cette méthode offre en premier lieu la possibilité de contrôler les informations fournies, grâce aux informations comparables dans les questionnaires de la précédente enquête.

Elle permet de calculer un taux fiable de *disparition* d'entreprises, sachant que ces disparitions peuvent recouvrir des fermetures ou des déménagements.

Elle permet de connaître les caractéristiques des entreprises disparues, grâce aux informations de la précédente enquête.

Enfin, les entrepreneurs se souviennent souvent de l'enquête précédente et font plus facilement confiance à l'enquêteur

c) Des faiblesses toutefois

Il est très difficile de connaître qu'elles sont les différentes raisons qui peuvent expliquer une disparition lorsqu'on ne fait que constater que la microentreprise n'est plus localisée à l'endroit qu'elle occupait lors de la précédente enquête : ce n'est pas forcément un échec, car elle peut tout simplement avoir volontairement changé ou fermé.

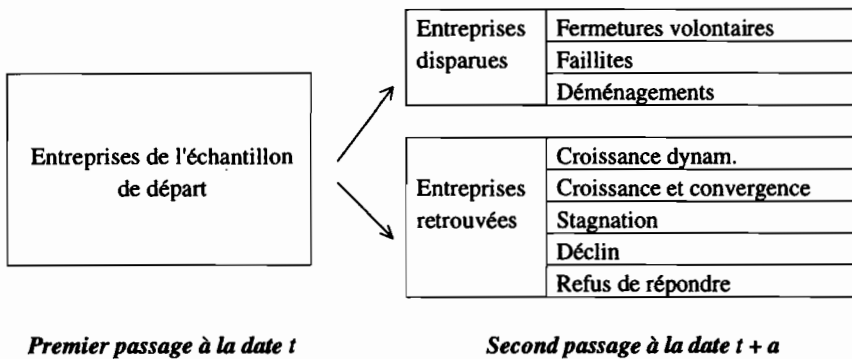
2. C. Liedholm, *Small-scale Industry in Africa : Dynamics Issues and the Role of Policy*, in F. Stewart, S. Lall, S. Wangwe, *Alternative Development Strategies in Subsaharan Africa*, Mac-Millan, 1992.

Si l'on ne retrouve pas une entreprise, on ne sait pas précisément ce qu'elle est devenue. Plusieurs possibilités sont en effet envisageables :

- l'adresse est fautive (difficultés propres à certaines zones, absence de numéros, indications peu fiables, changement de numérotations et de noms de rue...);
- l'entreprise a déménagé, tout en continuant d'exister (il est parfois possible de la retrouver grâce aux indications des voisins) : ce cas est fréquent dans certaines zones récemment rénovées, dans les villes où les loyers augmentent. Le déménagement peut également être la conséquence d'une augmentation d'activité de la microentreprise ;
- l'entreprise a fermé : plusieurs cas se présentent alors : l'entrepreneur a pris sa retraite, l'entrepreneur a déménagé pour des raisons autres que professionnelles, ou bien l'entreprise a fait faillite.

Il arrive que l'on puisse connaître avec certitude la situation actuelle de l'entreprise, grâce aux informations fournies dans le quartier, mais le plus souvent, elle reste incertaine.

FIGURE 1.— Trajectoires des entreprises entre les deux enquêtes



B) LE CHOIX DES INDICATEURS DE TRAJECTOIRES

En premier lieu, il faut définir ce que l'on entend par évolution des microentreprises. Cette évolution peut se mesurer en terme de travail (évolution du nombre d'actifs présents dans l'entreprise), en terme de capital (évolution de la quantité de capital productif...) ou en terme de résultat (évolution du chiffre d'affaire, des bénéfices...). Les données chiffrées (montant de l'investissement sur une période donnée, chiffres d'affaires, résultats...) sont extrêmement difficiles à obtenir auprès de microentrepreneurs souvent "méfiants". En outre, le taux d'inflation est souvent élevé, et des problèmes d'harmonisation des chiffres se posent.

Dans ce contexte, l'information chiffrée la plus facile à obtenir est le nombre d'actifs présents dans l'entreprise. Il est donné systématiquement et

sans réticence (il est souvent fiable). En outre, il peut être facilement vérifié. Toutefois, dans de nombreuses microentreprises, la main d'œuvre est très instable (appel à de la main d'œuvre temporaire ou à des aides familiaux quand la main d'œuvre permanente est insuffisante), pas toujours rémunérée, et le temps de travail peut varier très fortement d'une entreprise à l'autre. Si l'évolution du nombre d'actifs se mesure avec fiabilité, elle doit toutefois être interprétée avec prudence, car sa signification économique est variable.

Le choix de l'échantillon

Le choix des pays enquêtés s'est effectué en fonction de deux critères : la diversité des situations économiques et culturelles et l'existence d'une enquête sur les microentreprises réalisée dans les cinq dernières années. Cinq pays ou régions en développement ont été retenues. Des indicateurs macroéconomiques sont récapitulés dans le tableau suivant pour les quatre pays étudiés. En revanche, nous disposons de peu d'informations sur l'économie guadeloupéenne.

TABLEAU 1.- *Caractéristiques des pays retenus*

	<i>Madagascar</i>	<i>Bénin</i>	<i>Equateur</i>	<i>Tunisie</i>
Population	13 000 000 (94)	5 400 000 (95)	11 100 000	8 760 000 (93)
Superficie	587 014 km ²	112 622 km ²	270 670 km ²	164 150 km ²
PIB en milliards de \$	3,352 (1994)	1,695 (1994)	14,4 (1994)	17,5 (1995)
PNB/tête (dernier chiffre)	230 \$ (1995)	430 \$ (1995)	1 200 \$ (1993)	1 800 \$ (1995)
Taux de croissance annuel du PNB (1990-1994)	- 0,2 %	4 %	3,5 %	5 %
Consommation privée par tête en 1995 (en \$ US 1987)	170	310	770	890
Taux d'inflation annuel (1993)	13 %	1,6 %	38,4 %	4,5 %
Population urbaine	25 % (1995)	30 %	57 % (1993)	60 % (1995)
Force de travail féminine		47 % (1987)	19,4 %	24,6 %
Population en dessous du seuil de pauvreté	75 % (1993)		56 %	
Taux de croissance annuel de la population (1990-94)	3 %	3,1 %	2,3 % (1995)	2,3 %
Taux d'alphabétisation des adultes	71,4 %	34 %	88,4 %	68 %
IDH (1993)	0,349 (rg 150)	0,327 (rg 154)	0,764 (rg 64)	0,727 (rg 78)
Crédit au secteur privé (1990-94)	15 %	- 8 %		9 %

Les pays ont été choisis de sorte à représenter différents niveaux de développement.

On ne travaille que sur les capitales, pour des raisons pratiques. En outre les échantillons ne recouvrent pas toutes les activités de la capitale, des secteurs d'activités ayant été sélectionnés (lors des enquêtes précédentes).

C) LA RÉALISATION DE L'ENQUÊTE

Elle a été mise en œuvre dans les cinq pays ou régions retenus, en 1995-1996, sur des échantillons constitués et enquêtés une première fois entre 1991 et 1995.

Description des échantillons

- Tunis et Quito : les deux enquêtes dont on utilise les échantillons sont semblables, réalisées respectivement en 1991 et 1992 dans le cadre d'un programme de recherche mené par l'OCDE sur "microentreprises et cadre institutionnel". Les deux échantillons sont composés respectivement de 170 et 151 entreprises appartenant aux secteurs de l'agro-alimentaire et du vêtement dans les deux cas, auxquels s'ajoutent des services de réparation mécanique pour Tunis, et des services de réparation en général pour Quito. Ces échantillons sont censés être représentatifs des microentreprises des secteurs étudiés, avec cependant une sous-estimation des indépendants, et, à Quito, des microentreprises de 2 actifs.

- Antananarivo : l'échantillon est constitué sur la base d'une enquête réalisée par DIAL sur le secteur informel en 1995 ainsi qu'un recensement industriel effectué la même année (une année seulement sépare les deux enquêtes). Sur les 121 entreprises de l'échantillon, 76 seulement sont des microentreprises. Un échantillon d'entreprises de 10 à 30 actifs a été introduit, de façon à mesurer le passage des microentreprises aux petites entreprises, ou plutôt la proportion de petites entreprises issues des microentreprises.

- Cotonou : l'enquête dont on utilise l'échantillon a été réalisée en 1992, conjointement par le BIT, le PNUF et l'Institut de Statistique de Cotonou. Les microentreprises appartiennent aux secteurs de l'industrie agro-alimentaire, du vêtement, de la menuiserie et de la mécanique automobile.

- Guadeloupe : l'enquête que nous avons menée en Guadeloupe est particulière en ce sens qu'elle est une enquête pilote, réalisée sur un échantillon de microentreprises traditionnelles proches de celles que l'on retrouve dans les pays en voie de développement, de façon à tester le questionnaire, à voir certains aspects non pris en considération jusque-là, etc. L'échantillon a été principalement construit à partir du fichier Sirène, géré par la direction régionale de l'INSEE. Si cette enquête ne permet pas de mesurer des taux de disparitions (entreprises souvent fermées pour congés annuels, nombreux refus, base de

données Sirene qui n'était pas à jour³, contenant de fausses adresses et faux numéros de téléphone...), elle s'est finalement avérée très instructive : soixante dix entreprises ont été visitées, donnant lieu à de longs entretiens, permettant une familiarisation avec les problèmes clés, la compréhension de modes de fonctionnement spécifiques, l'amélioration du questionnaire initial.

3. Le fichier Sirene utilisé est un fichier qui recense les entreprises ayant un numéro Sirene. Il fournit généralement des données très intéressantes sur les entreprises enregistrées et permet de connaître les dates de création, d'enregistrement et, dans la mesure où sa mise à jour est permanente, des dates de disparition. Toutefois, sa mise à jour est difficile dans le contexte antillais où les créations et disparitions de petites entreprises se passent souvent en dehors du cadre institutionnel.

ANNEXE II

DESCRIPTION DE L'ÉCHANTILLON

TABLEAU 1.- Activités et taille des entreprises

	Antananarivo			Cotonou			Quito		Tunis		Guadelp		Total		
Secteur d'activité	*	§	#	*	§	#	*	§/#	*	§/#	*	§/#	*	§	#
Couture	39	32	32	26	26	25	18	13	24	20			107	91	90
Alimentation / Ind.Agroal	28	24	24	14	14	14	19	16	35	34	36	35	130	123	123
Réparation Mécanique⁽¹⁾				36	34	33	24	23	35	33			94	88	86
Bois / Menuiserie	40	39	34	11	11	11							51	50	45
BTP											25	23	25	23	23
Services aux entreprises	29	26	23										29	26	23
Total	136	121	113	87	85	84	61	52	94	87	61	58	436	401	390
Total des activités traditionnelles	107	95	90	87	85	84	61	52	94	87	61	58	407	375	367
<i>* : Entreprises enquêtées / § : Entreprises de plus de 1 actif / # : Entreprises de plus de 1 actif et de moins de 20 actifs / ⁽¹⁾ : à Quito, il faut ajouter la réparation d'appareils électriques</i>															
Nombre d'actifs	*	§											*	§	
1	15	12		2			8		7				35	32	
2-5	44	40		43			41		65				229	225	
6-9	32	24		27			9		16				97	89	
10-19	37	26		15			2		5				69	58	
20-30	8	5		0			1		0				8	5	
Total	136	107		87			61		93				438	409	
<i>* : avec les entreprises de services aux entreprises / § : sans les entreprises de services aux entreprises</i>															

TABLEAU 2.– *Date de création des entreprises*

Date de création	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe
Avant 1970	12%	2.3%	22.6%	26.9%	14.7%
1970-79	12%	11.5%	24.2%	23.6%	14.7%
1980-89	25%	54%	37.1%	37.6%	31.15%
1990 et plus	50.9%	31%	16.1%	11.8%	39.3%

Tableau 3.– *Niveau scolaire du chef d'entreprise*

Niveau scolaire	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe
Aucun ou primaire	18.7%	68.6%	28%	16%	23%
Secondaire technique	6.5%	0	5%	23.4%	44.3%
Secondaire général	41.1%	30.2%	42%	42.6%	9.8%
Supérieur	33.6%	1.1%	25%	18.1%	23%

TABLEAU 4.– *Tenue d'une comptabilité*

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
Aucune comptabilité	25.2%			71.3%				45.9%			33.3%			39.3%	
par secteur	Bois	Text	Alim	Boi	Tex	Ali	Me	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
d'activité	20%	33%	21%	45.5	80.7	78.6	69.4	68%	22%	46%	25%	20%	53%	40%	38.1%

TABLEAU 5.- *Types de main d'œuvre*

	<i>ANTANANARIVO</i>	<i>COTONOU</i>	<i>QUITO</i>	<i>TUNIS</i>	<i>GUADELOUPE</i>
<i>Entreprises de 2 à 5 actifs</i>					
Taille moyenne	3.17	3.9	3.07	3.32	3.22
% de patrons dans l'ensemble de la main d'oeuvre	31.5%	25.8%	32.5%	30.1%	31%
% de salariés dans l'ensemble de la main d'oeuvre	22%	7.2%	37.3%	43.5%	22.4%
% d'apprentis	2.4%	50.9%	0.8%	20.5%	9.5%
% d'aides familiaux	37.8%	12.6%	16.7%	2.8%	17.2%
% de travailleurs temporaires	6.3%	3.6%	12.7%	0.5%	21.5%
Nombre d'entreprises	40	43	41	65	36
<i>Entreprises de 6 à 9 actifs</i>					
Taille moyenne	7.2	6.8	6.7	6.63	7.46
% de patrons dans l'ensemble de la main d'oeuvre	13.9%	14.7%	15%	15.1%	13.4%
% de salariés dans l'ensemble de la main d'oeuvre	63.3%	14.1%	40%	46.3%	69.3%
% d'apprentis	5%	64.1%	0	29.2%	5.7%
% d'aides familiaux	11.5%	4.3%	11.7%	1.9%	2.3%
% de travailleurs temporaires	6.1%	2.2%	33.3%	10.4%	10.2%
Nombre d'entreprises	25	27	9	16	13

TABLEAU 5.- (Suite)

Entreprises de 10-19 actifs

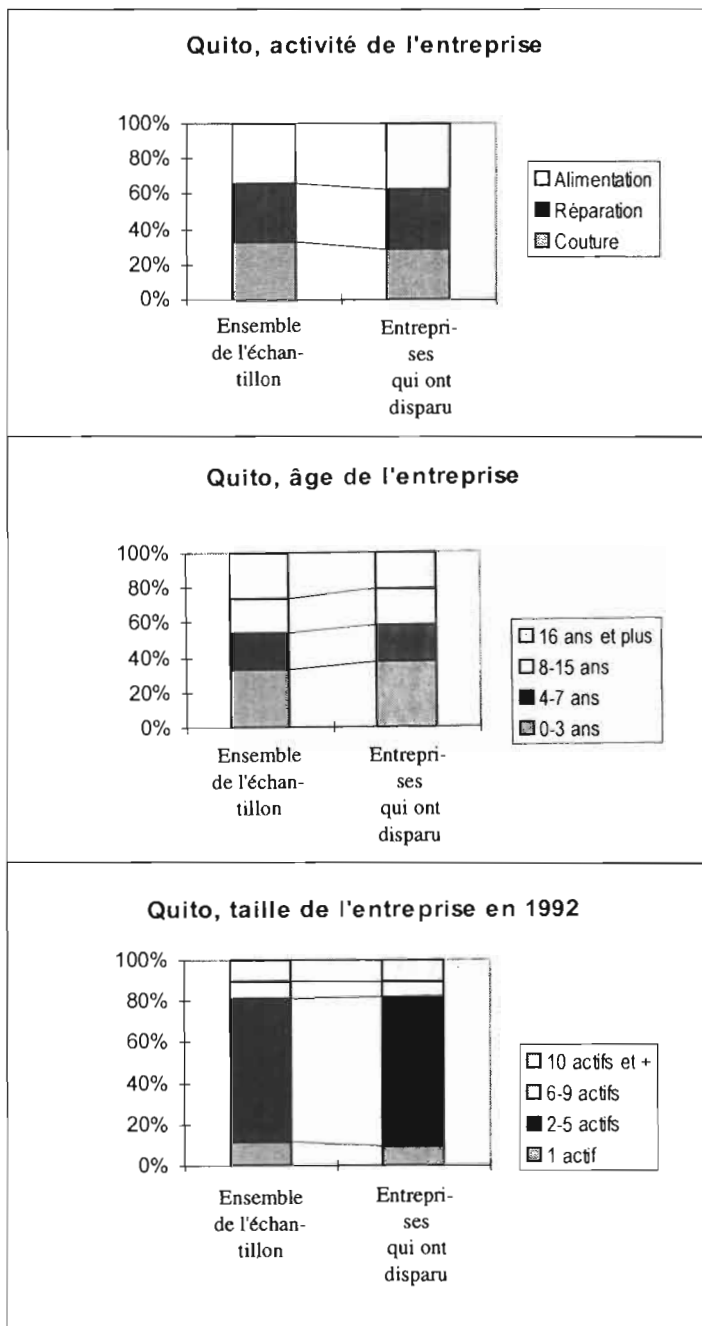
Taille moyenne	12.1	13.8	14.5	11.4	13.3
% de patrons dans l'ensemble de la main d'oeuvre	8.3%	7.2%	6.9%	8.8%	7.5%
% de salariés dans l'ensemble de la main d'oeuvre	73.9%	15%	86.2%	66%	72.5%
% d'apprentis	7.7%	73.4%	0	10.5%	6.7%
% d'aides familiaux	2.9%	1.4%	6.9%	5.3%	0
% de travailleurs temporaires	7.3%	2.9%	0	10.5%	12.5%
Nombre d'entreprises	26	15	2	5	9

TABLEAU 6.- *Emprunt auprès du système bancaire*

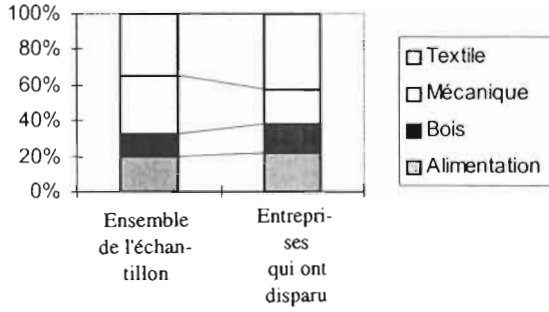
	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
Aucun rapport	86%			96.5%				59%			86%			66%	
Par secteur d'activité (%)	Bois	Text	Alim	Boi	Tex	Ali	Me	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
	82.5	100	71.5	81.8	100	92.8	100	84%	22%	67%	79.2	88.6	88.3	60%	76.2%

ANNEXE III

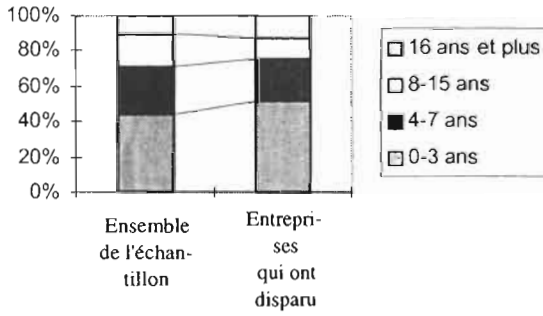
CARACTÉRISTIQUE DES ENTREPRISES QUI ONT DISPARU



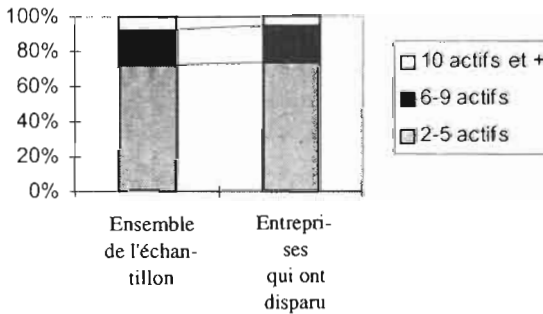
Cotonou, activité de l'entreprise

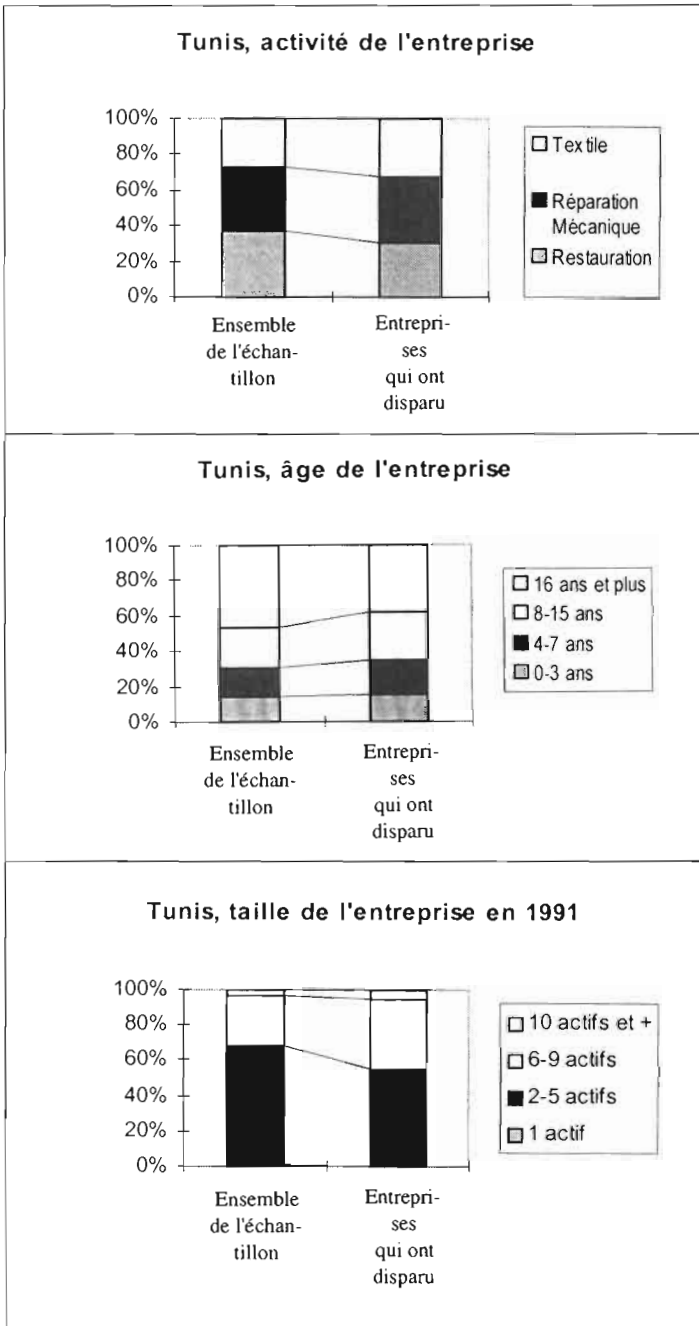


Cotonou, âge de l'entreprise



Cotonou, taille de l'entreprise en 1992





ANNEXE IV

EVOLUTION DU NOMBRE D'ACTIFS POUR CHAQUE ENTREPRISE SUR LA PÉRIODE ÉTUDIÉE, EXEMPLE DE L'ÉCHANTILLON GUADELOUPÉEN

♠	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	*	!	T
1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2	1	6	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	8
3	1	5	5	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	13
4	1	2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
5	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	4
6	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3
7	0	0	0	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	4
8	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	3
9	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	3
10	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
*	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2
!	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
T	7	15	9	2	6	3	1	5	2	2	0	0	3	55

*: 12-14 / !: 15

L'indice de mobilité stricte est le pourcentage de microentreprises qui ont exactement le même nombre d'actifs en début et en fin de période (entreprises repérées sur la diagonale de la matrice).

L'indice d'immobilité large est le pourcentage d'entreprises qui ont au maximum un actif en plus ou en moins par rapport au début de la période (entreprises repérées dans la bande sombre de la matrice).

$$\text{Immobilité stricte : } I_{92-95} = 17/55 = 0,33$$

$$\text{Immobilité large : } I'_{92-95} = 32/55 = 0,60$$

L'indice de mobilité vers le haut [respectivement vers le bas] donne une indication de l'importance de la création [respectivement suppression] d'emplois dans l'échantillon. Il est calculé en rapportant au nombre total d'entreprises la somme des écarts positifs [respectivement négatifs] par rapport à la diagonale large.

$$\text{Indice de mobilité vers le haut : } M^H_{92-95} = 45/55 = 0,81$$

$$\text{Indice de mobilité vers le bas : } M^B_{92-95} = 21/55 = 0,38$$

Ces indicateurs ont été calculés à la fois pour chaque pays et chaque activité à l'intérieur des différents pays.

TABLEAU 1.- Analyse de la mobilité des entreprises par secteurs d'activité

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
	Bois	Text	Alim	Bois	Text	Alim	Mc	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
immobilité stricte	0.6	0.75	0.54	0.1	0.15	0.28	0.1	0.5	0.4	0.37	0.12	0.31	0.26	0.35	0.16
immobilité large	0.78	0.91	0.73	0.5	0.58	0.78	0.38	0.8	0.7	0.8	0.59	0.63	0.65	0.64	0.37
mobilité vers le haut	0.47	0.25	0.88	1.5	1	0.43	1.17	0.2	0.28	0.12	0.37	0.2	0.2	0.52	0.68
mobilité vers le bas	0.26	0	0.27	0	0.27	0	0.33	0.16	0.17	0	0.42	0.29	0.56	0.13	1

TABLEAU 2.- Récapitulatif des indicateurs concernant la mobilité intersegment

	Antananarivo		Cotonou (1992-1996)	Quito (1992-1996)	Tunis (1991-1995)	Guadeloupe (1992-1996)
	*	**				
Conservent le même segment	68%	41%	55%	65%	68.8%	59%
M. intergroupe ↓	0.07	0.02	0.15	0.13	0.19	0.26
M. intergroupe ↑	0.31	0.54	0.38	0.24	0.12	0.3

* période : 1993-1996 / ** période : création de l'entreprise-1996

↑ mobilité intergroupe vers le haut / ↓ mobilité intergroupe vers le bas

TABLEAU 3.- Nombre moyen d'emplois créés sur différentes sous-périodes par les microentreprises des échantillons

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
	Bois	Text	Alim	Bois	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Répar	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
1990-92											-0.3			0.14	
											-1	-0.2	0.1	0.16	0.11
1991-93	2.26			0.69											
				1.9	1.8	0.8	-0.5								
1992-94				1.02				-0.37			-1.4			-0.22	
				3.4	0.7	0.6	0.7	-0.25	-0.66	-0.26	-1.1	-1.6	-1.4	0.7	-1.7
1993-95	1.93			-0.25				0.13			0.1			0.7	
				0.5	-1.4	0	0.2	0.2	0	0.16	-0.3	0.26	0.27	1.2	-0.17
1994-96	2.08			0.54				0.35			1.02				
				0.4	0.6	0.3	0.7	0.31	0.5	0.29	0.8	1.3	0.8		

ANNEXE V

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DES ANALYSES ÉCONOMÉTRIQUES

	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe
Le microentrepreneur					
Sexe féminin			_*		
Age		+	-	-	
Niveau scolaire	+	+		+	+
La microentreprise					
Taille	-	-	-	-	-
		+*	+*		
				+++	
Nb de salariés		+*	+*	_*	
			_*		
% de salariés dans la main-d'œuvre		+*	_*	_*	
		+°	+°		
			+++	+++	

(Suite de l'Annexe V)

Nb d'apprentis		+			
% de temporaires					+
Part d'employés déclarés à la secu soc				_*	
			_°	_°	
Croissance récente			-		
Age de l'entreprise			_***		
Activité					
Textile	-	+	-	+	
Agroalim	+	-	-	-	
Réparation		+	+	-	
Bois	+				
BTP					
Clientèle de part		-	-	-	-
Capital productif	+		+	+	
Règlements respect		+	+		
+ ou – sans signe : explication du taux de croissance sur la période _* : ne concerne que l'embauche de salariés / .** concerne la perte de salariés / .° perte d'un actif					

ANNEXE VI

TABLEAU 1.- *Caractéristiques des entreprises d'Antananarivo selon leur taille*

Nombre d'emploi	Proportion d'entreprises enregistrées (secteur secondaire)	Proportion d'entreprises ayant une comptabilité (secteur secondaire)	Proportion de salariés dans l'emploi total (dont bénéficiant d'un salaire fixe)	Revenu global moyen tiré de l'activité dans l'entreprise (fmg/mois 1er semestre 1995)
1 personne	5%	0%	0% (dont 0%)	65.000
2 personnes	11%	0.5%	18% (dont 1%)	61.000
3-5 personnes	36%	4%	34% (dont 23%)	62.000
6-10 personnes	63%	15%	64% (dont 42%)	71.000
11-20 personnes	84%	46%	87% (dont 69%)	83.000
21-50 personnes	98%	90%	93% (dont 76%)	92.000
51-100 personnes	100%	100%	99% (dont 88%)	106.000
+ 100 personnes	100%	100%	99% (dont 90%)	115.000

Sources : Enquête emploi, Enquête secteur informel, Recensement industriel MADIO.

TABLEAU 2.– Cadrage général de l'emploi non agricole à Antananarivo (hors administration) ¹

	Secondaire		Tertiaire		Total	
Emploi auprès des ménages	500	0.5%	35.000	17%	35.500	10%
Emplois irréguliers	38.000	30%	40.500	19%	78.500	23%
Micro-entreprises	33.000	26%	91.000	43%	124.000	37%
Petites entreprises	23.000	18%	31.000	15%	54.000	16%
Moy. et Grandes entreprises	33.000	26%	13.000	6%	46.000	14%
Total	127.500	100%	210.500	100%	338.000	100%

1. Emplois principaux seulement

Sources : Enquête emploi, Enquête secteur informel, Recensement industriel MADIO.

TABLEAU 3.– Salariés réguliers par taille d'entreprise à Antananarivo (hors primaire et administration) ¹

	Salariés réguliers	
Micro-entreprises	27.500	23%
Petites entreprises	45.000	38%
Moyennes et grandes entreprises	45.500	39%
Total	118.000	100%

1. Emplois principaux seulement

Sources : Enquête emploi, Enquête secteur informel, Recensement industriel MADIO.

TABLEAU 4.- *Nombre d'entreprises régulières non agricoles¹ à Antananarivo²*

	Secondaire	Tertiaire	Total
Micro-entreprises	18.000 (90%)	53.500 (95%)	71.500 (93%)
Petites entreprises	1.600 (8%)	2.600 (4.6%)	4.200 (5.6%)
Moy. et grandes entreprises ³	300 (2%)	150 (0.4%)	450

1. Les indépendants travaillant de manière irrégulière n'ont pas été considérés comme des micro-entreprises. Seules les entreprises découlant de l'analyse des emplois principaux sont reprises ici.
2. L'enquête ménage ne permet pas de connaître le nombre d'entreprises. Celui-ci est connu pour le secteur secondaire à partir des enquêtes entreprises. Pour le secteur tertiaire et pour les entreprises en dessous de 100 personnes, les effectifs moyens par entreprise d'une tranche d'emploi trouvés dans les différentes enquêtes entreprises ont été appliqués à l'emploi de cette tranche issue de l'enquête ménage (par exemple la taille moyenne des entreprises de 3+5 personnes est 3,45, celle de 6-10 personnes est 7,65, etc.). Pour les entreprises de plus de 100 personnes, les fichiers entreprises permettent d'inventorier précisément ces dernières.
3. Il s'agit d'entreprises ayant leur siège à Antananarivo, mais pas la totalité de leur emploi.

Sources : Enquête emploi, Enquête secteur informel, Recensement industriel MADIO. Fichiers d'entreprise.

TABLEAU 5.- *Valeur ajoutée du secteur secondaire à Antananarivo en 1994¹*

	Valeur ajoutée (millions fmg)	%	VA par tête (1000 fmg/an)
Micro-entreprises et travailleurs irréguliers	115.000	26%	1.500
Petites entreprises	95.000	21%	4.300
Moyennes et grandes entreprises	240.000	53%	7.500
Total	450.000	100%	

1. Le tableau est construit de la façon suivante : l'enquête phase 2 (secteur informel) et le recensement industriel permettent d'obtenir pour chaque taille et type d'enregistrement des entreprises une valeur ajoutée moyenne par tête. Ces valeurs sont ensuite appliquées aux effectifs de l'emploi donnés par la phase 1 (tableau 2). De plus, l'enquête secteur informel porte sur le milieu de l'année 1995, alors que le recensement industriel porte sur l'exercice 1994. Aussi, les données de la première ont été déflatées de manière uniforme par le taux de croissance des prix à la production du secteur secondaire calculé par la comptabilité nationale (+ 45 %). Les résultats ne sont à nouveau que des estimations d'ordre de grandeur.

Sources : Enquête emploi, Enquête secteur informel, Recensement industriel MADIO.

TABLEAU 6.– Niveau de formalisation des petites entreprises industrielles à Antananarivo

	Secteur informel		Secteur formel	
	Non enregistrées	EI* enregistrées sans comptabilité	EI enregistrées avec comptabilité	Sociétés
Nombre d'entreprises	470	630	270	230
Total	1100		500	

* Entreprises individuelles

Sources : Recensement industriel, enquête secteur informel MADIO.

TABLEAU 7.– Caractéristiques du personnel selon la taille d'entreprise (emploi secondaire et tertiaire à Antananarivo)

	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moy. et grandes entreprises	Total
Taux de masculinité	51%	63%	57%	55%
Age moyen	33.6	32.9	33.1	33.4
% chef de famille	42%	44%	48%	44%
% conjoint de chef de ménage	28%	17%	21%	24%
% enfant de chef de ménage	20%	29%	24%	23%
% célibataire	27%	35%	29%	29%
% étranger	0.7%	2.0%	0.9%	1.0%
% vivant depuis toujours à Antananarivo	64%	68%	66%	65%
% ayant suivi enseign. supérieur	7%	16%	15%	10%
Nombre moyen d'années d'étude	7.0	8.7	9.2	7.8

Sources : Enquête emploi MADIO.

TABLEAU 8.– Niveau d'études des cadres des petites, moyennes et grandes entreprises

	Cadres supérieurs		Cadres moyens	
	% étude supérieur	Nb moy. années étude	% étude supérieur	Nb moy. années étude
Petites entrep.	90%	16.0	48%	12.4
Moy et grand. entrep.	75%	15.2	39%	12.4

Sources : Enquête emploi MADIO.

TABLEAU 9.– Emploi des actifs occupés de niveau d'éducation supérieurs

	% des actifs occupés de niveau d'étude supérieur	% des actifs occupés de moins de 30 ans de niveau d'étude supérieur
Micro-entreprises	37%	35%
Petites entreprises	35%	38%
Moyennes et grandes entreprises	28%	27%
Total	100%	100%

Sources : Enquête emploi MADIO.

ANNEXE VII

LISTE DES PAYS RETENUS POUR LES COMPARAISONS DE SALAIRES ET PRODUCTIVITÉS

<i>Premier groupe</i>	<i>Deuxième groupe</i>	<i>Troisième groupe</i>	<i>Quatrième groupe</i>
Algérie	Bangladesh	Argentine	Botswana
Cameroun	Costa Rica	Brésil	Ile Maurice
Chine	El Salvador	Chili	Jamaïque
Colombie	Equateur	Corée du Sud	Sri Lanka
Inde	Guatemala	Côte d'Ivoire	
Indonésie	Kenya	Gabon	
Malaisie	Madagascar	Hong Kong	
Pakistan	Maroc	Singapour	
Syrie	Mexique	Uruguay	
Thaïlande	République dominicaine		
Tunisie	Turquie		
Zambie	Venezuela		

Table des matières

Introduction	1
Chapitre I – UN MARCHÉ DU TRAVAIL EN MUTATION, par Denis COGNEAU et Sarah MARNIESSE.....	3
I. Changement structurel et emploi	3
II. Les évolutions de l'emploi par grandes régions depuis 1980.....	8
III. L'offre de travail et la participation des femmes.....	19
1. Croissance démographique et migrations internes.....	19
2. La participation des femmes à l'activité.....	21
IV. Le chômage et l'insertion sur le marché du travail.....	24
V. Les inégalités de rémunération du travail en Afrique.....	31
VI. Conclusion.....	37
Chapitre II – SECTEUR INFORMEL ET PETITES ENTREPRISES par Sarah MARNIESSE.....	41
I. Les microentreprises du secteur informel : dynamiques macro- économiques et micro-économiques.....	42
1. Evolution récente du secteur informel.....	42
2. Dynamiques à l'œuvre au sein du secteur informel : Analyse longitudinale d'un échantillon de microentreprises.....	51
3. Conclusion.....	70
II. Petites entreprises et "missing middle".....	72
1. Le "missing middle" : fondements théoriques et controverses..	72
2. Les petites entreprises à Antananarivo : exemple d'un "exis- ting middle".....	77
III. Conclusion.....	84

Chapitre III – LE RÔLE DE L'ÉTAT DANS LE FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ DU TRAVAIL	
par Jean-Yves MOISSERON.....	87
I. L'Etat absent du marché du travail ?.....	88
1. L'Etat introuvable en Afrique.....	89
2. L'Etat absent du secteur informel : l'exemple de la fiscalité ou l'hypothèse de de Soto reconsidérée	90
II. Les réformes de la fonction publique.....	94
1. Rationaliser les entreprises publiques.....	94
2. La privatisation des entreprises publiques.....	95
3. La rationalisation de l'administration.....	97
III. Les effets quantitatifs et qualitatifs de la réforme de l'Etat sur le marché du travail.....	97
1. La diminution de l'offre de travail.....	99
2. L'évolution des salaires réels.....	100
IV. Conclusion	102
Chapitre IV – CONTRAINTE DE COMPÉTITIVITÉ, MARCHÉ DU TRAVAIL ET CHANGEMENT STRUCTUREL	
par Denis COGNEAU.....	105
I. Industrialisation, compétitivité et ajustement structurel.....	106
II. La contrainte de compétitivité en 1990.....	111
1. Au centre de la compétitivité des industries en développement : les coûts du travail.....	111
2. Des industries hétérogènes mais des contraintes de compétitivité voisines.....	115
3. Les pays asiatiques, champions de la compétitivité du travail..	117
III. Ajustement des coûts et industrialisation.....	119
1. Une convergence hésitante.....	119
2. Quatre régimes d'ajustement des coûts.....	121
3. Passage aux industries de main-d'œuvre et malédiction des ressources naturelles.....	126
IV. Conclusion	128
1. Un modèle asiatique cohérent.....	129
2. Les autres zones : transitions inachevées et ajustements incertains.....	130
3. Une insertion de plus en plus difficile dans une compétition mondialisée	130
Résumés et conclusion.....	133
Bibliographie.....	141

ANNEXES	147
Annexe I	149
Annexe II Description de l'échantillon.....	155
Annexe III Caractéristiques des entreprises qui ont disparu.....	159
Annexe IV Evolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise sur la période étudiée, exemple de l'échantillon guadeloupéen.....	162
Annexe V Synthèse des résultats des analyses économétriques	165
Annexe VI	167
Annexe VII Liste des pays retenus pour les comparaisons de salaires et productivités.....	172
Table des matières	173

Impression : EUROPE MEDIA DUPLICATION S.A.
F 53110 Lassay-les-Châteaux
N° 7524 - Dépôt légal : Juin 2000

Au début du XXI^e siècle, la question du développement de l'Afrique sub-saharienne reste d'actualité. La crise économique de la région, les politiques de stabilisation et d'ajustement structurel sont venues, au cours des vingt dernières années, amplifier ou modifier des mutations profondes entamées durant les décennies précédentes. Aujourd'hui, la mondialisation et l'achèvement du processus de libéralisation confrontent les économies d'Afrique sub-saharienne avec les réalités d'une concurrence planétaire qui rend plus décisive encore la question de la compétitivité.

Mais les mutations radicales observées depuis un demi-siècle touchent également le travail comme facteur économique. L'apparition et le développement du secteur informel, les interventions de l'État et ses changements de rôle ont affecté le fonctionnement du marché du travail et accompagné ses transformations sur les dernières décennies.

C'est à l'analyse des liens entre ces deux thématiques : marché du travail et compétitivité que se consacre le présent ouvrage avec une question sous-jacente à l'ensemble des sujets abordés : en quoi les évolutions du marché du travail permettent d'expliquer et de comprendre les faiblesses de la compétitivité en Afrique sub-saharienne.

*
* * *

Denis COGNEAU, ancien élève de l'ENSAE, chargé de recherche à l'IRD (ex-ORSTOM), enseignant à l'IEP-Paris, travaille depuis 1991 au sein du G.I.S. DIAL (Développement et Insertion Internationale). Ses recherches portent principalement sur l'analyse des politiques économiques, le marché du travail, les inégalités et la pauvreté dans les pays en développement.

Sarah MARNIESSE, ancienne élève de l'ENSAE, docteur en économie du développement à l'Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne, ses recherches ont essentiellement porté sur la création d'emploi dans les pays en développement, la dynamique des micro-entreprises, et les politiques et programmes d'appui à ce secteur. Elle travaille aujourd'hui à l'Agence Française de Développement.

Jean-Yves MOISSERON, chargé de recherche à l'IRD, a co-dirigé plusieurs ouvrages en économie du développement, dont *Dette et Pauvreté* paru en 1999 aux éditions Economica. Il dirige actuellement le programme IRD/DIRAM consacré à l'intégration économique des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée dans la zone Européenne.



ISBN 2-7178-4067-2

145 F

22,11 €