



Observatoire Economique et Statistique d'Afrique Subsaharienne

## **ACTES DU SEMINAIRE**

# **SEMINAIRE INTERNATIONAL SUR LE SECTEUR INFORMEL EN AFRIQUE (SISIA) 2008 : INSTRUMENTS DE MESURE, ANALYSES ET INTEGRATION DES POLITIQUES ECONOMIQUES ET SOCIALES**

**Bamako, du 22 au 24 octobre 2008-11-19**



**TOME 2**

## SOMMAIRE

<b>Avant-propos.....</b>	<b>3</b>
<b>Thème 1 : Analyse des réponses apportées aux questions d’opérationnalisation des concepts .....</b>	<b>4</b>
1.1 Champ thématique .....	5
1.2 Aperçu des communications retenues .....	5
♦ De l’emploi dans le secteur informel à l’emploi informel : Définitions statistiques internationales .....	6
♦ De la nécessité d’affiner les critères d’opérationnalisation des UPI : Eléments de réflexion .....	25
♦ Informal sector in Mauritius .....	40
♦ Opérationnalisation des concepts d’informalité et élaboration des comptes d’une unité de production informelle : l’expérience de l’enquête sur l’emploi et le secteur informel au Cameroun (EESI 2005) .....	45
♦ Challenges of measuring the informal sector in Uganda .....	55
♦ Informal aspects of the economy .....	63
♦ Mesurer l’économie informelle dans le cadre de la comptabilité nationale .....	74
<b>Thème 2 : Pertinence et complémentarité des dispositifs de collecte des données .....</b>	<b>95</b>
2.1 Champ thématique .....	96
2.2 Aperçu des communications retenues .....	96
♦ De la comparaison des méthodologies d’enquêtes sur le secteur informel à une proposition de méthodologie commune en Afrique.....	97
♦ Measurement of informal sector in South Africa.....	138
♦ Measurement of informal sector in adverse conditions .....	145
♦ Measuring the informal sector : UN ESCAP’s Project experience and results from Asia and the Pacific .....	154
<b>Thème 3 : Utilisation des statistiques du secteur informel par la comptabilité nationale .....</b>	<b>167</b>
3.1 Champ thématique .....	168
3.2 Aperçu des communications retenues .....	168
♦ L’Intégration des données de l’enquête sur l’emploi et le secteur informel dans les comptes nationaux : L’expérience du Cameroun.....	169
♦ Measurement of informal aggregates in Tanzania .....	176
♦ Formalisation d’une distinction formelle/informelle par branche et par produit dans un modèle TABLO construit pour l’élaboration de comptes provisoires en Mauritanie .....	181
♦ Les enquêtes 1.2.3 dans la construction des comptes économiques locaux : Expériences du programme ECOLOC .....	191
<b>Thème 4 : Autres utilisations des statistiques du secteur informel.....</b>	<b>200</b>
4.1 Champ thématique .....	201
4.2 Aperçu des communications retenues .....	201
♦ Vulnérabilité au travail et revenus en Afrique de l’Ouest.....	202
♦ La microfinance au secours du secteur informel.....	232
♦ Les droits du travail dans le secteur informel : Quelques résultats sur le Bénin.....	240
♦ Importance of the informal sector for poverty reduction in Ghana.....	252
♦ Secteur informel, fiscalité et équité.....	269
<b>Thème 5 : Rôles institutionnels des INS, cellules DSRP, structures chargées des questions d’emploi, etc.....</b>	<b>286</b>
5.1 Champ thématique .....	287
5.2 Aperçu des communications retenues .....	287
♦ La production statistique sur le secteur informel en Afrique : quels enseignements et quelles perspectives ?.....	288
♦ Rôles institutionnels des INS dans l’implémentation et le suivi des politiques publiques sur le secteur informel en Afrique : Le cas du Cameroun .....	299
♦ Les déterminants de l’enregistrement administratif des petites et micro entreprises à Antananarivo : Quelles implications pour améliorer les stratégies des services publics .....	306

## **Avant-propos**

Ce deuxième tome des actes du séminaire international sur le secteur informel en Afrique en 2008 reprend telles quelles, les principales communications retenues par le Conseil scientifique à la suite du processus de sélection. Il présente thème par thème et dans la langue d'origine de l'auteur, toutes les communications conformément aux normes de présentation définies par le Conseil scientifique.

L'objectif visé par ce deuxième tome des actes du séminaire, est double : il s'agit d'une part, de remercier l'ensemble des auteurs qui ont spontanément et massivement répondu à l'appel à communications lancé par AFRISTAT. D'autre part, il s'agit d'encourager la contribution à la production d'articles rédigés de façon rigoureuse en donnant aux auteurs l'occasion de vulgariser leurs travaux à une échelle plus importante.

Que tous ces auteurs trouvent dans la publication de ce document une contribution d'AFRISTAT pour encourager la communauté des statisticiens, africains ou non, travaillant sur les données africaines pour faire connaître leurs travaux.

**Le Directeur Général d'AFRISTAT**

**Martin BALEPA**

---

**Thème 1 : Analyse des réponses apportées aux questions d'opérationnalisation des concepts**

---

## **1.1 Champ thématique**

Les communications relatives à ce thème ont pour objectif d'apprécier le chemin conceptuel parcouru depuis le séminaire international sur le secteur informel organisé en 1997. En particulier, il s'agit de tirer les enseignements et les perspectives des réponses apportées par le Groupe de Delhi aux questions d'opérationnalisation des concepts liés à l'emploi informel.

Les principales questions débattues ont concerné les sous-thèmes suivants :

- 1) Secteur moderne, secteur informel non agricole et secteur agricole : quelle définitions pour une couverture exhaustive des activités économiques ?
- 2) Difficultés liées à la diversité des critères opérationnels retenus, etc.
- 3) Secteur informel, emploi informel et travail décent.

## **1.2 Aperçu des communications retenues**

Les communications retenues au niveau du thème 1 abordent les aspects théoriques et conceptuels récemment développés dans le domaine du secteur informel (définition opérationnelle du secteur informel, emploi dans le secteur informel, emploi informel, etc.). Elles proposent un tour d'horizon de ces aspects conceptuels dans différentes régions d'Afrique (Cameroun, Maurice, Ouganda) avec parfois un accent mis sur l'effort de l'opérationnalisation de la définition du secteur informel. Cet aperçu théorique reste toutefois assez cohérent avec les exigences de la comptabilité nationale à la fois par rapport à son cadre théorique et conceptuel relatif au secteur informel et à l'utilisation des principaux agrégats informels produits.

De même, le thème 1 permet de présenter des éléments de réflexions sur la nécessité d'affiner les critères d'opérationnalisation des unités de production informelles (UPI) et sur les perspectives de l'analyse de l'économie informelle dans le cadre de la comptabilité nationale.

L'examen des différentes réponses des pays aux questions d'opérationnalisation des concepts illustre finalement la nécessité d'approfondir la réflexion sur cette préoccupation en tirant profit de l'expérience de tous.

## 1. Introduction

In January 1993, the *Fifteenth International Conference of Labour Statisticians (15<sup>th</sup> ICLS)* adopted an international statistical definition of the informal sector, which was subsequently included in the revised international *System of National Accounts (SNA 1993)*. Inclusion in the SNA of the informal sector definition was considered essential as it would make it possible to identify the informal sector separately in the accounts and, hence, to quantify the contribution of the informal sector to the gross domestic product. In order to obtain an internationally agreed definition of the informal sector, which was acceptable to labour statisticians as well as national accountants, the informal sector had to be defined in terms of characteristics of the production units (enterprises) in which the activities take place (enterprise approach), rather than in terms of the characteristics of the persons involved or of their jobs (labour approach).

A criticism sometimes made of the informal sector definition adopted by the 15<sup>th</sup> ICLS is that persons engaged in very small-scale or casual self-employment activities may not report in statistical surveys that they are self-employed, or employed at all, although their activity falls within the enterprise-based definition. Another criticism is that informal sector statistics may be affected by errors in classifying certain groups of employed persons by status in employment, such as outworkers, subcontractors, free-lancers or other workers whose activity is at the borderline between self-employment and wage employment. Women are more likely than men to be engaged in such activities. Still another criticism is that an enterprise-based definition of the informal sector is unable to capture all aspects of the increasing so-called 'informalisation' of employment, which has led to a rise in various forms of informal (or non-standard, atypical, alternative, irregular, precarious, etc) employment, in parallel to the growth of the informal sector that can be observed in many countries. From the very beginning, it had however been clear that the informal sector definition adopted by the 15<sup>th</sup> ICLS was not meant to serve this purpose, which goes far beyond the measurement of employment in the informal sector.

For the above-mentioned reasons, the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group) joined statistics users in concluding that "the definition and measurement of employment in the informal sector need(ed) to be complemented with a definition and measurement of informal employment" (*CSO/India 2001*).

'Employment in the informal sector' and 'informal employment' are concepts, which refer to different aspects of the 'informalisation' of employment and to different targets for policy-making. One of the two concepts cannot replace the other. They are both useful for analytical purposes and, hence, complement each other. However, the two concepts need to be defined and measured in a coherent and consistent manner, so that one can be clearly distinguished from the other. Statistics users and others often tend to confuse the two concepts because they are unaware of the different observation units involved: enterprises on the one hand, and jobs on the other.

During its 90<sup>th</sup> Session (2002), the International Labour Conference (ILC) engaged in an extensive discussion on '*Decent work and the informal economy*', which emphasised repeatedly the need for more and better statistics on the informal economy and requested the ILO to assist member States in the collection, analysis and dissemination of consistent, disaggregated statistics on the size, composition and contribution of the informal economy (*ILO 2002a*). However, in order to be able to collect statistics on the informal economy, one needs to have a definition of the informal economy. The ILC used the term 'informal economy' as referring to "all economic activities by workers and economic units that are – in law or in practice – not covered or insufficiently covered by formal arrangements" (*ILO 2002a*). The ILO report on '*Decent work and the Informal Economy*' (*ILO 2002b*), which had been prepared as a basis for the discussion by the ILC, defined employment in the informal economy as comprising two components: (i) employment in the informal sector as defined by the 15<sup>th</sup> ICLS, and (ii) other forms of informal employment (i.e. informal employment outside the informal sector).

As part of the report, the ILO developed a conceptual framework for employment in the informal economy. The framework lent itself to statistical measurement as it built upon internationally agreed statistical definitions, which were used because of their consistency and coherence. It enables measures of employment in the informal sector to be complemented with broader measures of informal employment (*Husmanns 2001; 2002*). At its fifth meeting, the Delhi Group endorsed the framework and recommended it to countries for testing (*CSO/India 2001*). Subsequently, several countries (Brazil, Georgia, India, Mexico and the Republic of Moldova) tested the framework successfully.

The conceptual framework developed by the ILO was submitted to the 17<sup>th</sup> ICLS (November-December 2003) for discussion. The 17<sup>th</sup> ICLS examined the framework, made some minor amendments to it, and adopted guidelines

endorsing it as an international statistical standard (*ILO 2003*). These guidelines, which are attached as an annex to the present paper, complement the 15<sup>th</sup> ICLS Resolution concerning statistics of employment in the informal sector. The work by the Delhi Group and its members was essential to the development and adoption of the guidelines. The 17<sup>th</sup> ICLS unanimously agreed that international guidelines were useful in assisting countries in the development of national definitions of informal employment, and in enhancing the international comparability of the resulting statistics to the extent possible. It also realized that such guidelines were needed in support of the request, which had been made by the ILC in 2002, that the ILO should assist countries in the collection, analysis and dissemination of statistics on the informal economy.

The concept of informal employment is considered to be relevant not only for developing and transition countries, but also for developed countries, for many of which the concept of the informal sector is of limited relevance. The 17<sup>th</sup> ICLS acknowledged, however, that the relevance and meaning of informal employment varied among countries, and that therefore a decision to develop statistics on it would depend on national circumstances and priorities. During discussions on terminology, some considered the term 'informal employment' as being too positive and thus potentially misleading for policy purposes. Others feared that statistics users might have difficulties to understand the difference between 'informal employment' and 'employment in the informal sector' and confuse the two terms. Nevertheless, the term 'informal employment' was retained by the 17<sup>th</sup> ICLS because of its broadness, and because there was no agreement regarding the use of an alternative term, such as 'unprotected employment'.

The paper is organised as follows: Section 2 of the paper summarises and explains the international statistical definitions of the informal sector and of informal employment as adopted by the 15<sup>th</sup> and 17<sup>th</sup> ICLS in 1993 and 2003. It also deals with a number of related issues, including the links of the concepts of informal sector and informal employment with the concept of the non-observed economy. Section 3 discusses the possibilities and limitations of labour force surveys as a source of data on employment in the informal sector and informal employment. To illustrate how the information can be obtained, examples of possible survey questions are included.

## 2. Definitions

### *2.1 International statistical definition of employment in the informal sector*

The 15<sup>th</sup> ICLS (*ILO 2000*) defined *employment in the informal sector* as comprising all jobs in informal sector enterprises, or all persons who, during a given reference period, were employed in at least one informal sector enterprise, irrespective of their status in employment and whether it was their main or a secondary job.

*Informal sector enterprises* were defined by the 15<sup>th</sup> ICLS on the basis of the following criteria: They are private unincorporated enterprises (excluding quasi-corporations)<sup>1</sup>, i.e. enterprises owned by individuals or households that are not constituted as separate legal entities independently of their owners, and for which no complete accounts are available that would permit a financial separation of the production activities of the enterprise from the other activities of its owner(s). Private unincorporated enterprises include unincorporated enterprises owned and operated by individual household members or by several members of the same household, as well as unincorporated partnerships and cooperatives formed by members of different households, if they lack complete sets of accounts.

All or at least some of the goods or services produced are meant for sale or barter, with the possible inclusion in the informal sector of households which produce domestic or personal services in employing paid domestic employees. Their size in terms of employment is below a certain threshold to be determined according to national circumstances<sup>2</sup>, and/or they are not registered under specific forms of national legislation (such as factories' or commercial acts, tax or social security laws, professional groups' regulatory acts, or similar acts, laws or regulations established by national legislative bodies as distinct from local regulations for issuing trade licenses or business permits), and/or their employees (if any) are not registered. They are engaged in non-agricultural activities, including secondary non-agricultural activities of enterprises in the agricultural sector<sup>3</sup>.

The relevant paragraphs of the 15<sup>th</sup> ICLS Resolution are reproduced in Annex I to this paper.

---

<sup>1</sup> In the SNA 1993, such enterprises are called 'household unincorporated enterprises' or 'household enterprises' because they form part of the SNA institutional sector 'households'. Since readers, who are not familiar with the SNA framework, often misinterpret these terms, the term 'private unincorporated enterprises' is used in this paper.

<sup>2</sup> During its third meeting, the Delhi Group recommended that for international reporting the size criterion should be defined as less than five employees (*CSO/India 1999*).

<sup>3</sup> The 15<sup>th</sup> ICLS recognised that, from a conceptual point of view, there was nothing against the inclusion, within the scope of the informal sector, of private unincorporated enterprises engaged in agricultural and related activities, if they met the criteria of the informal sector definition. The recommendation to exclude agricultural and related activities from the scope of informal sector surveys, and to measure them separately, was however made for practical data collection reasons.

The meaning of the term '*sector*' follows the SNA 1993. For national accounting purposes, a sector (institutional sector) is different from a branch of economic activity (industry). It simply groups together similar kinds of production units, which in terms of their principal functions, behaviour and objectives have certain characteristics in common. The result is not necessarily a homogeneous set of production units. For the purposes of analysis and policy-making, it may thus be useful to divide a sector into more homogeneous sub-sectors. Informal sector enterprises as defined by the 15<sup>th</sup> ICLS are a sub-sector of the SNA institutional sector '*households*'.

The term '*enterprise*' is used here in a broad sense, referring to any unit engaged in the production of goods or services for sale or barter. It covers not only production units, which employ hired labour, but also production units that are owned and operated by single individuals working on own account as self-employed persons, either alone or with the help of unpaid family members. The activities may be undertaken inside or outside the enterprise owner's home, and they may be carried out in identifiable premises, unidentifiable premises or without fixed location. Accordingly, self-employed street vendors, taxi drivers, home-based workers, etc. are all considered enterprises.

## **2.2 International statistical definition of informal employment**

The conceptual framework endorsed by the 17<sup>th</sup> ICLS relates the enterprise-based concept of employment in the informal sector in a coherent and consistent manner with a broader, job-based concept of informal employment.

A person can simultaneously have two or more formal and/or informal jobs. Due to the existence of such multiple jobholding, jobs rather than employed persons were taken as the observation units for employment. Employed persons hold jobs that can be described by various job-related characteristics, and these jobs are undertaken in production units (enterprises) that can be described by various enterprise-related characteristics.

Thus, using a building-block approach the framework disaggregates total employment according to two dimensions: type of production unit and type of job (see the matrix included in Annex II). Type of production unit (rows of the matrix) is defined in terms of legal organisation and other enterprise-related characteristics, while type of job (columns of the matrix) is defined in terms of status in employment and other job-related characteristics.

*Production units* are classified into three groups: formal sector enterprises, informal sector enterprises, and households. *Formal sector enterprises* comprise corporations (including quasi-corporate enterprises), non-profit institutions, unincorporated enterprises owned by government units, and those private unincorporated enterprises producing goods or services for sale or barter which are not part of the informal sector. The definition of *informal sector enterprises* has already been given in Section 2.1 above. *Households* as production units are defined here as including households producing goods exclusively for their own final use (e.g. subsistence farming, do-it-yourself construction of own dwellings), as well as households employing paid domestic workers (maids, laundresses, gardeners, watchmen, drivers, etc.)<sup>4</sup>. Households producing *unpaid* domestic or personal services (e.g., housework, caring for family members) for their own final consumption are excluded, as such activities fall presently outside the SNA production boundary and are not considered employment.

*Jobs* are distinguished according to status-in-employment categories and according to their formal or informal nature. For status in employment, the following five ICSE-93 groups are used: own-account workers; employers; contributing family workers; employees; and members of producers' cooperatives. The breakdown by status in employment was needed for definitional purposes; however, it was also considered useful for analytical and policymaking purposes.

There are three different types of cells in the matrix included in Annex II. Cells shaded in dark grey refer to jobs, which, by definition, do not exist in the type of production unit in question. For example, there cannot be contributing family workers in household non-market production units. Cells shaded in light grey refer to formal jobs. Examples are own-account workers and employers owning formal sector enterprises, employees holding formal jobs in formal sector enterprises, or members of formally established producers' cooperatives. The remaining, un-shaded cells represent the various types of informal jobs.

The 17<sup>th</sup> ICLS defined *informal employment* as the total number of informal jobs, whether carried out in formal sector enterprises, informal sector enterprises, or households, during a given reference period (see Annex II). It comprises:

*Own-account workers and employers employed in their own informal sector enterprises* (Cells 3 and 4). The employment situation of own-account workers and employers can hardly be separated from the type of enterprise, which they own. The informal nature of their jobs follows thus directly from the characteristics of the enterprise.

---

<sup>4</sup> The 15<sup>th</sup> ICLS definition of the informal sector excludes households producing *goods* exclusively for their own final use, but provides an option to include households employing paid domestic workers. The framework presented in this paper and adopted by the 17<sup>th</sup> ICLS does not use this option and, hence, *excludes* households employing paid domestic workers from the informal sector. The exclusion is in line with a recommendation made by the Delhi Group during its third meeting (CSO/India 1999).



*Contributing family workers*, irrespective of whether they work in formal or informal sector enterprises (Cells 1 and 5). The informal nature of their jobs is due to the fact that contributing family workers usually do not have explicit, written contracts of employment, and that usually their employment is not subject to labour legislation, social security regulations, collective agreements, etc.<sup>5</sup>.

*Employees holding informal jobs*, whether employed by formal sector enterprises, informal sector enterprises, or as paid domestic workers by households (Cells 2, 6 and 10)<sup>6</sup>. According to the guidelines endorsed by the 17<sup>th</sup> ICLS, employees are considered to have informal jobs if their employment relationship is, in law or in practice, not subject to national labour legislation, income taxation, social protection or entitlement to certain employment benefits (advance notice of dismissal, severance pay, paid annual or sick leave, etc.) for reasons such as: non-declaration of the jobs or the employees; casual jobs or jobs of a limited short duration; jobs with hours of work or wages below a specified threshold (e.g. for social security contributions); employment by unincorporated enterprises or by persons in households; jobs where the employee's place of work is outside the premises of the employer's enterprise (e.g. outworkers without employment contract); or jobs, for which labour regulations are not applied, not enforced, or not complied with for any other reason<sup>7</sup>.

*Members of informal producers' cooperatives* (Cell 8). The informal nature of their jobs follows directly from the characteristics of the cooperative of which they are member<sup>8</sup>.

*Own-account workers engaged in the production of goods exclusively for own final use by their household* (such as subsistence farming or do-it-yourself construction of own dwellings), if considered employed according to the 13<sup>th</sup> ICLS definition of employment<sup>9</sup> (Cell 9).

The major new element is the above definition of informal jobs of employees. However, given the large diversity of informal employment situations found in different countries, the 17<sup>th</sup> ICLS had to leave the operational criteria for defining informal jobs of employees for determination by countries in accordance with national circumstances and data availability. The impact on the international comparability of the resulting statistics was recognized by the 17<sup>th</sup> ICLS.

An important definitional issue is the possible discrepancy between the formality of employment situations and their reality. Sometimes employees, although in theory protected by labour legislation, covered by social security, entitled to employment benefits, etc., are in practice not in a position to claim their rights because mechanisms to enforce the existing regulations are lacking or deficient. Or the regulations are not applied when the employees agree to waive their rights, because they prefer to trade in higher take-home pay for legal and social protection. For these reasons, the 17<sup>th</sup> ICLS definition of informal jobs of employees covers not only employment situations, which are *de jure* informal, but also employment situations, which are *de facto* informal ("in law or in practice").

*Employment in the informal sector* encompasses the sum of Cells 3 to 8. *Informal employment* encompasses the sum of Cells 1 to 6 and 8 to 10. The sum of Cells 1, 2, 9 and 10 is called *informal employment outside the informal sector*. Informal employment outside the informal sector comprises the following types of jobs:

- Employees holding informal jobs in formal sector enterprises (Cell 2) or as paid domestic workers employed by households (Cell 10);
- Contributing family workers working in formal sector enterprises (Cell 1);
- Own-account workers engaged in the production of goods exclusively for own final use by their household, if considered employed according to the 13<sup>th</sup> ICLS definition of employment (Cell 9).

Of these, Cell 2 (employees holding informal jobs in formal sector enterprises) tends to generate the largest interest among researchers, social partners and policy-makers.

<sup>5</sup> Family workers with a contract of employment and/or wage would be considered employees.

<sup>6</sup> Cell 7 refers to employees holding formal jobs in informal sector enterprises. Such cases, which are included in employment in the informal sector but excluded from informal employment, may occur when enterprises are defined as informal in using size as the only criterion, or where there is no administrative link between the registration of employees and the registration of their employers. However, the number of such employees is likely to be small in most countries. Where the number is significant, it might be useful to define the informal sector in such a way that enterprises employing formal employees are excluded. Such a definition has been proposed, for example, for Argentina (*Pok 1992*) and is in line with the 15<sup>th</sup> ICLS resolution, which includes the nonregistration of the employees of the enterprise among the criteria for defining the informal sector (*ILO 2000*).

<sup>7</sup> The definition corresponds to the definition of unregistered employees as specified in paragraph 9 (6) of the informal sector resolution adopted by the 15<sup>th</sup> ICLS. It encompasses the ICSE-93 definitions of non-regular employees, workers in precarious employment (casual workers, shortterm workers, seasonal workers, etc.) and contractors.

<sup>8</sup> Producers' cooperatives, which are formally established as legal entities, are incorporated enterprises and, hence, part of the formal sector. Members of such formally established producers' cooperatives are considered to have formal jobs. Producers' cooperatives, which are not formally established as legal entities, are treated as private unincorporated enterprises owned by members of several households. They are part of the informal sector if they also meet the other criteria of the definition.

<sup>9</sup> The definition specifies that persons engaged in household production for own final use should be considered employed if their production represents an important contribution to the total consumption of the household.

It should be noted that the 17<sup>th</sup> ICLS did not endorse the term ‘*employment in the informal economy*’, which had been used by the ILO to refer to the sum of employment in the informal sector and informal employment outside the informal sector (Cells 1 to 10). The 17<sup>th</sup> ICLS agreed that, for statistical purposes, it would be better to keep the concepts of informal sector and of informal employment separate. The informal sector concept, as defined by the 15<sup>th</sup> ICLS, needed to be retained because it had become part of the SNA 1993, and because a large number of countries, as documented by the ILO (*ILO 2002c*), were collecting statistics based on it.

## **2.3 Related issues**

### **2.3.1 Jobs at the borderline of status-inemployment categories**

It is widely recognized that certain types of jobs are difficult to classify by status in employment because they are at the borderline of two or more of the ICSE-93 groups, especially between own-account workers and employees. An example is outworkers (home-workers). The framework presented in this paper and adopted by the 17<sup>th</sup> ICLS makes it possible to capture all outworkers in informal employment, irrespective of their classification by status in employment. Outworkers would be included in Cells 3 or 4, if they are deemed to constitute enterprises of their own as self-employed persons, and if these enterprises meet the criteria of the informal sector definition. Persons working for such informal outworking enterprises as contributing family workers would be included in Cell 5, and persons working for them as employees in Cells 6 or 7. Outworkers working as employees for formal sector enterprises would be included in Cell 2, if they have informal jobs, and in the light grey cell next to Cell 2, if they have formal jobs.

Thus, problems in assigning jobs to status-in-employment categories affect data on informal employment based on the labour approach to a lesser extent than they affect data on employment in the informal sector based on the enterprise approach. They would lead to classification errors rather than coverage errors. However, further work is needed to develop methodologies, which would help to reduce such classification errors.

### **2.3.2 Further sub-divisions of informal jobs**

As part of its guidelines, the 17th ICLS mentions that, for purposes of analysis and policymaking, it may be useful to disaggregate the different types of informal jobs, especially those held by employees. Such a typology and definitions should be developed as part of further work on classifications by status in employment at the international and national levels. A strategy for developing a typology of atypical forms of employment, based on the International Classification of Status in Employment (ICSE-93), has been outlined by *Mata Greenwood and Hoffmann (2002)*.

### **2.3.3 Statistics on informal employment in the absence of data on informal sector employment**

Some countries may wish to develop statistics on informal employment, although they do not have statistics on employment in the informal sector. Other countries may wish to develop statistics on informal employment, but find that a classification of employment by type of production unit is not much relevant to them. Unless such countries want to limit the measurement of informal employment to employee jobs, they need to specify appropriate definitions of informal jobs of own-account workers, employers and members of producers’ cooperatives, which do not explicitly use the informal sector concept.

### **2.3.4 Informal jobs in agriculture**

In respect of the statistical treatment of persons engaged in agricultural activities a similar issue arises for countries, which, in line with paragraph 16 of the 15th ICLS resolution, exclude agriculture from the scope of their informal sector statistics. In order to be able to classify all jobs (including agricultural jobs) as formal or informal, these countries will have to develop suitable definitions of informal jobs in agriculture other than those held by persons engaged in subsistence farming (Cell 9). This applies, in particular, to jobs held in agriculture by own-account workers, employers and members of producers’ cooperatives. Regarding the definition of informal employee jobs in agriculture, it is most likely that the same criteria can be used as for the definition of informal employee jobs in other activities<sup>10</sup>.

### **2.3.5 Informal sector/employment vs. underground/illegal production**

The 17<sup>th</sup> ICLS requested the links between the concepts of informal employment and nonobserved economy to be indicated. In the preamble to its guidelines, it therefore mentioned that an international conceptual framework for measurement of the nonobserved economy already existed. The framework was developed as part of a handbook for measurement of the non-observed economy, which was published in 2002 by the OECD, IMF, ILO and CIS STAT

<sup>10</sup> Negrete (2002) already discussed these issues in his paper for the sixth meeting of the Delhi Group and made some suggestions for Mexico

(Interstate Statistical Committee of the Commonwealth of Independent States) as a supplement to the SNA 1993 (*OECD et. al. 2002*). The handbook puts the informal sector in a broader context of non-observed economy and relates it to three other concepts, with which it is often confused: underground production; illegal production; and household production for own final use<sup>11</sup>.

The SNA 1993 defines *illegal production* as production activities which are forbidden by law, or which become illegal when carried out by unauthorised producers (*Inter-Secretariat Working Group 1993*). Examples are drug trafficking or abortions practiced by unauthorised persons. Thus, illegal production can be considered to represent a contravention of the *criminal* code.

*Underground production* is defined in the SNA 1993 as production activities, which are legal when performed in compliance with regulations, but which are deliberately concealed from public authorities. An example is the sale of legal goods or services without tax declaration. Thus, underground production can be considered to represent a contravention of the *civil* code.

The SNA 1993 acknowledges that, in practice, it may not always be easy to draw a clear borderline between underground production and illegal production. For conceptual purposes, one can however use the above-mentioned definitions to distinguish three types of production activities: (i) activities, which are legal and not underground; (ii) activities, which are legal, but underground; and (iii) activities, which are illegal.

As indicated in Diagram 1 below, any type of production units (formal sector enterprises; informal sector enterprises; households) can be engaged in any type of activities (legal, not underground; legal, underground; illegal). Nevertheless, it is widely known that in developing and transition countries most informal sector activities are neither underground nor illegal, as they represent simply a survival strategy for the persons involved in them and for their households. This greatly facilitates the conduct of surveys on the informal sector in these countries.

**Diagram 1**

Production units	Activités		
	Legal		Illegal
	Not underground	Underground	
Formal sector enterprises			
Informal sector enterprises (a)			
Household (b)			

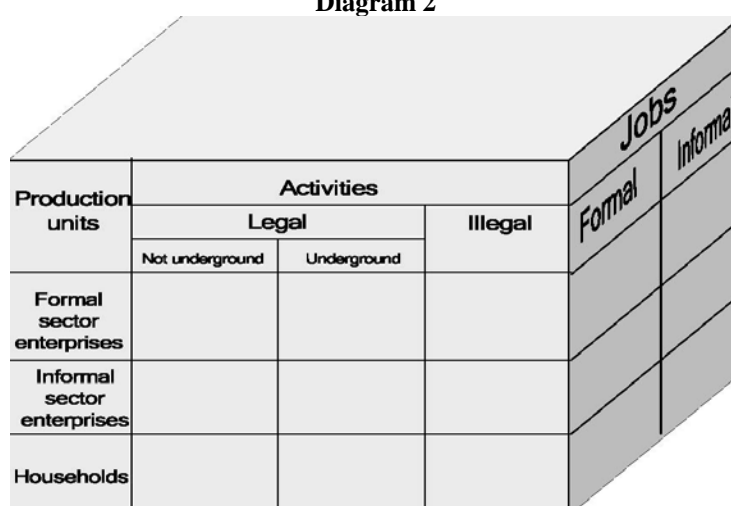
(a) As defined by the 15<sup>th</sup> ICLS (excluding households employing paid domestic workers).

(b) Households producing goods exclusively for their own final use and households employing paid domestic workers.

The activities carried out by production units are undertaken by persons employed in formal jobs or in informal jobs. This conceptual link is shown in Diagram 2 below, which combines Diagram 1 with a simplified version of the matrix adopted by the 17<sup>th</sup> ICLS as part of its guidelines. The result is a three-dimensional cube composed of 18 smaller cubes (or 45 smaller cubes, if the full version of the matrix is used). Each of the smaller cubes stands for a specific combination of type of production unit, type of activity, and type of job. Work is currently being undertaken by the ILO to define the smaller cubes, and to give examples for the employment situations represented by each of them. It is hoped that the results of this work will help to sort out the widespread confusion concerning the use of the terms ‘informal sector’, ‘informal employment’ and ‘underground or illegal production’, which currently still exists.

<sup>11</sup> The need to distinguish the concept of the informal sector from the concept of the hidden or underground economy had already been recognized by the 15<sup>th</sup> ICLS in paragraph 5 (3) of its Resolution concerning statistics of employment in the informal sector.

Diagram 2



### 3. Measurement

#### 3.1 Labour force surveys as a source of data on informal sector employment/ informal employment

Many countries have already made positive experiences in the use of labour force surveys as a source of data on employment in the informal sector (*ILO 2002c*). In addition, labour force surveys appear to be the most appropriate survey instrument for applying the definition of informal employment adopted by the 17<sup>th</sup> ICLS.

Monitoring the number and characteristics of the persons working in the informal sector, or in informal employment, and the conditions of their employment and work can be achieved by periodically including, in an existing labour force survey, a few additional questions pertaining to the informal sector or informal employment definitions and to the characteristics of informal sector employment or informal employment. The costs of doing so are relatively low. The additional questions should be asked of all persons employed during the reference period of the survey, irrespective of their status in employment. In this way, it is possible to collect comprehensive data on the volume and characteristics of informal sector employment or informal employment and to obtain information on employment and working conditions from all categories of informal workers, including employees and contributing family workers<sup>12</sup>.

These data can be related at the macro-level to the corresponding data on formal sector employment or formal employment and on unemployment as obtained from the same source, and at the micro-level to all the other information collected in the same survey concerning the persons in question. In other words, the total population (or working age population) can be classified into employed, unemployed and economically inactive persons, and the employed can be sub-classified by status in employment, the informal vs. formal nature of their jobs, the type of production units (formal sector enterprises, informal sector enterprises, or households) in which the activities are undertaken, etc. A labour force survey can also be used as the first phase of a mixed household and enterprise survey on the informal sector.

Labour force surveys are often conducted at a higher frequency than specialised, in-depth informal sector surveys. Thus, the data obtained from the former concerning the evolution of labour inputs to informal sector activities or informal jobs can be used to extrapolate data from the latter concerning other characteristics (e.g. value added) of the informal sector or informal employment.

Employees may find it difficult to provide information on some of the criteria used to define the informal sector, especially the legal organisation, bookkeeping practices and registration of the enterprise for which they work. It is, however, possible to obtain an estimate of the total number of persons employed in the informal sector using only the information on the characteristics of their enterprise (including legal organisation, bookkeeping practices, registration and/or number of persons engaged) provided by respondents identified as employers or own-account workers. Another possibility is to base the estimate on all respondents irrespective of their status in employment, and to obtain from respondents, who are employees, approximate information on the legal organisation, type of accounts and registration of the enterprise for which they work. For this purpose, one or two questions on the type of enterprise (government agency, public enterprise, factory, bank, insurance company, commercial chain, small workshop, shop or restaurant, etc.) are required. Both approaches have been used in the sequence of questions included in Section 3.2.1 below.

Persons can be classified in the informal sector or informal employment only if they have been identified as employed in the first place. To ensure that all informal sector activities or informal jobs are covered, it is often necessary to make

<sup>12</sup> This is an advantage as compared with stand-alone informal sector surveys, where usually all information on the informal sector enterprise and its work force is obtained from the enterprise owner.

special probes on activities or jobs that might otherwise go unreported as employment. For example, special probes may be required for unpaid work in small family enterprises, activities undertaken by women on their own account at or from home, undeclared activities, casual jobs, and informal activities performed as secondary jobs by farmers, government officials or employees of the private formal sector<sup>13</sup>. In order to capture adequately the work of children in the informal sector or in informal jobs, it may also be necessary to lower the minimum age limit, which the surveys use for measurement of the economically active population. In designing or re-designing the survey sample, care should be taken to include an adequate number of areas where informal workers live.

There are certain limitations to the use of labour force surveys as a source of data on informal sector employment or informal employment:

- Often, labour force surveys only collect information on the characteristics of the respondent's main job. In many countries, however, a large number of informal sector activities or informal jobs are undertaken as secondary jobs. Thus, it is essential that the questions for identification of the informal sector or informal employment be asked not only in respect of the respondents' main jobs, but also in respect of their secondary jobs. Otherwise, the size of the informal sector or informal employment is likely to be underestimated.
- Informal sector employment or informal employment is obtained as part of total employment, which is usually measured in relation to a short reference period such as one week. Since many informal sector activities or informal jobs are characterised by seasonal and other variations over time, the data on informal sector employment or informal employment obtained for a short reference period may not be representative for the whole year. Improved representation of the time dimension can be achieved by repeating the measurement several times during the year in the case of quarterly, monthly or continuous surveys, or by using a longer reference period such as one year in the case of annual or less frequent surveys.
- Estimation of the number of informal sector enterprises is difficult, if not impossible. This is because the number of informal sector enterprises is not identical with the number of informal sector entrepreneurs, due to the existence of business partnerships.

The possibilities for disaggregating the data by branch of economic activity (industry) and other characteristics depend upon the sample size and design. Sometimes, the number of informal workers included in the survey sample is too small to make any detailed subclassifications.

### **3.2 Survey questions**

#### **3.2.1 Employment in the informal sector**

Usually, the following information on persons employed in the informal sector or informal employment is already available from a labour force survey:

- Socio-demographic characteristics: sex, age, marital status, relationship to the reference person of the household, level of education, place of usual residence, urban vs. rural area, etc.;
- Household/family characteristics: number of household/family members, household/family type, etc.;
- Hours of work and earnings;
- Branch of economic activity (industry), occupation and status in employment;
- Other characteristics of the job: full-time vs. part-time work, job permanency (permanent, temporary, seasonal, occasional, etc. job).

The information obtained from the survey question(s) on branch of economic activity makes it possible to identify persons engaged in agriculture, hunting, forestry and fishing activities (ISIC, Rev. 3 divisions 01, 02 and 05), domestic employees employed by households (ISIC, Rev. 3.1 division 95 – Activities of private households as employers of domestic staff), as well as persons exclusively engaged in the production of goods for own final use (ISIC, Rev. 3.1 division 96 - Undifferentiated goods-producing activities of private households for own use).

It should also be noted that, if properly designed, questions on the form of registration of the enterprise cover not only the criterion of non-registration, but at the same time also the criteria of kind of ownership, legal organisation and type of accounts, which are used to define private unincorporated enterprises (excluding quasi-corporations)<sup>14</sup>. Thus, only few questions need to be added to a labour force survey questionnaire in order to identify *persons employed in the*

<sup>13</sup> The underreporting of secondary jobs in labour force surveys is a widespread phenomenon requiring special attention.

<sup>14</sup> In some countries (e.g. Turkey), the type of tax payment by enterprises depends upon their legal organisation and registration, which also determine the type of accounts to be submitted by the enterprise. In such cases, a question on the type of tax payment may be more easily understood by survey respondents than questions on the registration of the enterprise.

*informal sector*. An example based on the type of questions asked in the labour force surveys of many countries is given below.

**For all respondents:**

Q1:Q1: How many persons (including yourself) usually work in your enterprise/the enterprise where you are employed?

(If the enterprise has more than one establishment, the number of persons usually working in the largest establishment should be reported.)

- 1. Less than 10 Continue
- 2. 10 to 19 )
- 3. 20to49 ) Go to Q4
- 4. 50 to 99 )
- 5. 100 or more )

(Size classes to be determined according to national circumstances.)

Q2: Please give the exact number: / / /

Q3: How many of the persons working in your enterprise/the enterprise where you are employed are ... ?

	Total	Male	Female
1. Owners (incl. business partners)	/	/	/
2. Contributing family workers	/	/	/
3. Paid employees	/	/	/
4. Unpaid employees	/	/	/

(Note: If it is difficult to obtain information on the characteristics of enterprises from employees, an estimate of employment in the informal sector by sex and status in employment can be obtained only on the basis of the answers to Q3 provided by informal own-account workers and employers. Q3 is also needed for application of the harmonised definition of informal sector recommended by the Delhi Group, which specifies the size criterion in terms of less than five paid employees (*Central Statistical Organisation/India 1999*).).

**For employers, own-account workers and contributing family workers:**

14

Q4: Q4: Has the enterprise already been registered?

- 1. Yes Continue
- 2. Is in the process of being registered )
- 3. No ) GotoQ10
- 4. Do not know )
- 5. Do not want to answer )

Q5: Under which form is the enterprise registered?

(Response categories to be determined according to national circumstances.)

Go to Q10

Or instead of Q4 and Q5:

Q6: Which is the type of tax payment by the enterprise?

(Response categories to be determined according to national circumstances, e.g.: corporate tax, real tax declaration, lump sum tax, no tax payment.)

**For employees:**

Q7: Are you employed by the government, a public or state-owned enterprise, or a non-profit institution, NGO, association, etc.?

- 1. Yes Go to Q10
- 2. No Continue

Q8. Which is the legal organisation/status of the enterprise where you are employed?

- |   |   |           |
|---|---|-----------|
| 1. Joint stock company, corporation           | ) |           |
| 2. Limited liability company/partnership      | ) |           |
| 3. Registered cooperative                     | ) | Go to Q10 |
| 4. Ordinary partnership                       | ) |           |
| 5. Individual ownership                       | ) |           |
| 6. Private household employing domestic staff | ) |           |
| 7. Other, specify                             | ) |           |
| 8. Do not know                                | ) | Continue  |

Q9: By which type of enterprise are you employed?

1. Factory or plantation
2. Bank or insurance company
3. Commercial/restaurant/service chain
4. Construction company
5. Private hospital or school
6. Engineering firm, architects'/lawyer's/doctor's office, etc.
7. Farm, small workshop/garage/shop/restaurant/service undertaking
8. Other, specify ...

Continue

(Note: Code 7 may serve as a proxy for informal sector enterprises.)

**For all respondents:**

Q10: Where do you mainly undertake your work?

1. At your home (no special work space)
2. Work space inside or attached to your home
3. Factory, office, workshop, shop, kiosk, etc. independent from home
4. Farm or agricultural plot
5. Home or workplace of client
6. Employer's home
7. Construction site
8. Market or bazaar stall
9. Street stall
10. No fixed location (mobile)
11. Other, specify ...

(Note: While 'place of work' is not used as a criterion to define the informal sector or informal employment, a question on it is nevertheless useful to help identify certain subgroups of informal workers, such as home-based workers and street vendors.)

### **3.2.2 Informal employment**

To obtain data on the number of *persons in informal employment*, it suffices to include some questions for the identification of informal jobs of employees. For all other categories of status in employment, the classification of jobs as informal follows directly from the status in employment of the job and/or the characteristics of the enterprise in which the job is undertaken. Thus, the survey questions, which are suggested below as a possible basis to start from, refer to employees only.

Countries such as Brazil, Georgia, India, Mexico, Turkey and the Ukraine have used the following operational criteria to define informal employment: lack of a work book (*carteira assinada*), lack of coverage by the social security system, lack of entitlement to paid annual or sick leave, lack of a written employment contract, or the casual/temporary nature of the work.

The following example is based on a sequence of questions that was tested during 2003 in the quarterly labour force survey of the Republic of Moldova (*Department for Statistics and Sociology 2003*).

**For employees only:**

Q11: Are you employed permanently or temporarily?

- 1 1. Permanently
- 2 2. Temporarily

Q12: Are you employed on the basis of a written contract or agreement?

1. Yes
2. No

Q13: Does your employer pay contributions to the pension fund for you?

1. Yes
2. No
3. Do not know

Q14: Do you benefit from paid annual leave or from compensation instead of it?

1. Yes
2. No
3. Do not know

Q15: In case of incapacity to work due to health reasons, would you benefit from paid sick leave?

1. Yes
2. No
3. Do not know

Q16: In case of birth of a child, would you be given the opportunity to benefit from maternity leave?

1. Yes
2. No
3. Do not know
4. Not applicable

Q17: Unless there is a fault of yours, could you be dismissed by your employer without advance notice?

1. Yes
2. No
3. Do not know

Q18: In case of dismissal, would you receive the benefits and compensation specified in the labour legislation?

1. Yes
2. No
3. Do not know

As a result of the test, the principle ‘no work, no pay’ was used to classify employee jobs as informal. Accordingly, questions Q13, Q14 and Q15 were chosen for defining informal jobs of employees in operational terms. Q17 and Q18, which did not work well, were deleted from the survey questionnaire as from January 2004.

On the basis of the sequence of questions presented in Section 3.2.1 above, *employers, own-account workers and contributing family workers employed in the informal sector* (excluding persons producing goods exclusively for own final use by their household) can be identified through the following combination of response categories:

- Q1 = 1 and Q3.3 < 5 and (((Q4 = 2-5 or (Q4 = 1 and Q5 = unincorporated enterprise with invalid form of registration)) or Q6 = e.g. lump sum tax or no tax payment);
- *Employees employed in the informal sector* (excluding paid domestic workers) can be identified through the following combination of response categories:
  - Q1 = 1 and Q3.3 < 5 and ((Q7 = 2 and (Q8 = 4-5 or (Q8 = 8 and Q9 = 7)))
  - *Persons in informal employment* would include (i) employers and own-account workers having informal sector enterprises, (ii) all contributing family workers, (iii) producers of goods exclusively for own final use by their household (if considered employed), and (iv) those employees (including paid domestic workers) who respond with “No” to questions Q13 or Q14 or Q15.

It should be emphasised that the questions Q1-Q18 shown above and their response categories are meant to be merely



indicative of the kind of information needed to identify employment in the informal sector and informal employment. Their exact wording will have to be determined by each country itself in light of its national circumstances. Some of the questions may not even be relevant to all countries, in which case they should be omitted or be replaced by other, more pertinent questions.

Not only self-respondents, but also proxy-respondents should be able to answer such questions, if properly designed. In the case of proxy-respondents, it will however be more difficult to obtain accurate information for some of the questions.

## References

- Central Statistical Organisation/India (1999): Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), Report of the Third Meeting (New Delhi, 17-19 May 1999); New Delhi, 1999
- Central Statistical Organisation/India (2001): Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), Report of the Fifth Meeting (New Delhi, 19-21 September 2001); New Delhi, 2001
- Department for Statistics and Sociology/Republic of Moldova (2003): Employment in the Informal Economy in the Republic of Moldova; Chisinau, 2003
- Husmanns, Ralf (2001): Informal sector and informal employment: elements of a conceptual framework; Paper presented at the Fifth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), New Delhi, 19-21 September 2001
- Husmanns, Ralf (2002): A labour force survey module on informal employment including employment in the informal sector) as a tool for enhancing the international comparability of data; Paper presented at the Sixth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), Rio de Janeiro, 16-18 September 2002
- International Labour Office (2000): Resolution concerning statistics of employment in the informal sector, adopted by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians (January 1993); in: Current International Recommendations on Labour Statistics, 2000 Edition; International Labour Office, Geneva, 2000
- International Labour Office (2002a): Effect to be given to resolutions adopted by the International Labour Conference at its 90th Session (2002), (b) Resolution concerning decent work and the informal economy; Governing Body, 285th Session, Seventh item on the agenda; Geneva, November 2002 (doc. GB.285/7/2)
- International Labour Office (2002b): Decent Work and the Informal Economy; Report of the Director-General; International Labour Conference, 90th Session; Report VI; International Labour Office, Geneva, 2002
- International Labour Office (2002c): ILO Compendium of official statistics on employment in the informal sector; STAT Working papers, No. 2002-1; International Labour Office, Bureau of Statistics, Geneva, 2002
- International Labour Office (2003): Guidelines concerning a statistical definition of informal employment, endorsed by the Seventeenth International Conference of Labour Statisticians (November-December 2003); in: Seventeenth International Conference of Labour Statisticians (Geneva, 24 November - 3 December 2003), Report of the Conference; Doc. ICLS/17/2003/R; International Labour Office, Geneva, 2003
- Inter-Secretariat Working Group on National Accounts (1993): System of National Accounts 1993; Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., 1993
- Mata Greenwood, Adriana; Hoffmann, Eivind (2002): Developing a conceptual framework for a typology of atypical forms of employment: Outline of a strategy; Invited paper prepared for the Joint UNECE-Eurostat-ILO Seminar on Measurement of the Quality of Employment, Geneva, 27-29 May 2002
- Negrete, Rodrigo (2002): Case studies on the operation of the concept of “Informal Employment” as distinct from “Informal Sector Employment”; Paper presented at the Sixth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), Rio de Janeiro, 16-18 September 2002
- OECD; IMF; ILO; CIS STAT (2002): Measuring the Non-Observed Economy – A Handbook; Paris, 2002
- Pok, Cynthia (1992): Precariedad laboral: Personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo; Paper prepared for the Seminario Interamericano sobre Medición del Sector Informal (Lima, 26-28 August 1992); Instituto Nacional de Estadística y Censos (Argentina), Buenos Aires, 1992

## Annex I

### Resolution concerning statistics of employment in the informal sector, adopted by the 15th International Conference of Labour Statisticians (January 1993)

[Extract]

#### Concept

5 (1) The informal sector may be broadly characterized as consisting of units engaged in the production of goods or services with the primary objective of generating employment and incomes to the persons concerned. These units typically operate at a low level of organization, with little or no division between labour and capital as factors of production and on a small scale. Labour relations - where they exist - are based mostly on casual employment, kinship or personal and social relations rather than contractual arrangements with formal guarantees.

(2) Production units of the informal sector have the characteristic features of household enterprises. The fixed and other assets used do not belong to the production units as such but to their owners. The units as such cannot engage in transactions or enter into contracts with other units, nor incur liabilities, on their own behalf. The owners have to raise the necessary finance at their own risk and are personally liable, without limit, for any debts or obligations incurred in the production process. Expenditure for production is often indistinguishable from household expenditure. Similarly, capital goods such as buildings or vehicles may be used indistinguishably for business and household purposes.

#### Operational definitions

##### *Informal sector*

6 (1) For statistical purposes, the informal sector is regarded as a group of production units which, according to the definitions and classifications provided in the United Nations System of National Accounts (Rev. 4), form part of the household sector as household enterprises or, equivalently, unincorporated enterprises owned by households as defined in paragraph 7.

(2) Within the household sector, the informal sector comprises (i) "informal own-account enterprises" as defined in paragraph 8; and (ii) the additional component consisting of "enterprises of informal employers" as defined in paragraph 9.

(3) The informal sector is defined irrespective of the kind of workplace where the productive activities are carried out, the extent of fixed capital assets used, the duration of the operation of the enterprise (perennial, seasonal or casual), and its operation as a main or secondary activity of the owner.

##### **Household enterprises**

7. According to the United Nations System of National Accounts (Rev. 4), household enterprises (or, equivalently, unincorporated enterprises owned by households) are distinguished from corporations and quasi-corporations on the basis of the legal organization of the units and the type of accounts kept for them. Household enterprises are units engaged in the production of goods or services which are not constituted as separate legal entities independently of the households or household members that own them, and for which no complete sets of accounts (including balance sheets of assets and liabilities) are available which would permit a clear distinction of the production activities of the enterprises from the other activities of their owners and the identification of any flows of income and capital between the enterprises and the owners. Household enterprises include unincorporated enterprises owned and operated by individual household members or by two or more members of the same household as well as unincorporated partnerships formed by members of different households.

##### **Informal own-account enterprises**

8 (1) Informal own-account enterprises are household enterprises (in the sense of paragraph 7) owned and operated by own-account workers, either alone or in partnership with members of the same or other households, which may employ contributing family workers and employees on an occasional basis, but do not employ employees on a continuous basis and which have the characteristics described in subparagraphs 5 (1) and (2).

(2) For operational purposes, informal own-account enterprises may comprise, depending on national circumstances, either all own-account enterprises or only those which are not registered under specific forms of national legislation.

(3) Registration may refer to registration under factories or commercial acts, tax or social security laws, professional groups' regulatory acts, or similar acts, laws, or regulations established by national legislative bodies.

### ***Enterprises of informal employers***

9 (1) Enterprises of informal employers are household enterprises (in the sense of paragraph 7) owned and operated by employers, either alone or in partnership with members of the same or other households, which employ one or more employees on a continuous basis and which have the characteristics described in subparagraphs 5 (1) and (2).

(2) For operational purposes, enterprises of informal employers may be defined, depending on national circumstances, in terms of one or more of the following criteria:

- (i) size of the unit below a specified level of employment;
- (ii) non-registration of the enterprise or its employees.

(3) While the size criterion should preferably refer to the number of employees employed on a continuous basis, in practice, it may also be specified in terms of the total number of employees or the number of persons engaged during the reference period.

(4) The upper size limit in the definition of enterprises of informal employers may vary between countries and branches of economic activity. It may be determined on the basis of minimum size requirements as embodied in relevant national legislations, where they exist, or in terms of empirically determined norms. The choice of the upper size limit should take account of the coverage of statistical inquiries of larger units in the corresponding branches of economic activity, where they exist, in order to avoid an overlap.

(5) In the case of enterprises, which carry out their activities in more than one establishment, the size criterion should, in principle, refer to each of the establishments separately rather than to the enterprise as a whole. Accordingly, an enterprise should be considered to satisfy the size criterion if none of its establishments exceeds the specified upper size limit.

(6) Registration of the enterprise may refer to registration under specific forms of national legislation as specified in subparagraph 8 (3). Employees may be considered registered if they are employed on the basis of an employment or apprenticeship contract which commits the employer to pay relevant taxes and social security contributions on behalf of the employee or which makes the employment relationship subject to standard labour legislation.

10. For particular analytical purposes, more specific definitions of the informal sector may be developed at the national level by introducing further criteria on the basis of the data collected. Such definitions may vary according to the needs of different users of the statistics.

### ***Population employed in the informal sector***

11 (1) The population employed in the informal sector comprises all persons who, during a given reference period, were employed (in the sense of paragraph 9 of resolution I adopted by the Thirteenth International Conference of Labour Statisticians) in at least one informal sector unit as defined in paragraphs 8 and 9, irrespective of their status in employment and whether it is their main or a secondary job.

### **Treatment of particular cases**

14. Household enterprises, which are exclusively engaged in non-market production, i.e. the production of goods or services for own final consumption or own fixed capital formation as defined by the United Nations System of National Accounts (Rev. 4), should be excluded from the scope of the informal sector for the purpose of statistics of employment in the informal sector. Depending on national circumstances, an exception may be made in respect of households employing domestic workers as referred to in paragraph 19.

15. For practical reasons, the scope of the informal sector may be limited to household enterprises engaged in non-agricultural activities. With account being taken of paragraph 14, all nonagricultural activities should be included in the scope of the informal sector, irrespective of whether the household enterprises carry them out as main or secondary activities. In particular, the informal sector should include secondary non-agricultural activities of household enterprises in the agricultural sector if they fulfil the requirements of paragraphs 8 or 9.

16. Units engaged in professional or technical activities carried out by self-employed persons, such as doctors, lawyers, accountants, architects or engineers, should be included in the informal sector if they fulfil the requirements of paragraphs 8 or 9.

17 (1) Outworkers are persons who agree to work for a particular enterprise, or to supply a certain quantity of goods or

services to a particular enterprise, by prior arrangement or contract with that enterprise, but whose place of work is not within any of the establishments, which make up that enterprise.

(2) In order to facilitate data collection, all outworkers should be potentially included in the scope of informal sector surveys, irrespective of whether they constitute production units on their own (selfemployed outworkers) or form part of the enterprise, which employs them (employee outworkers). On the basis of the information collected, self-employed and employee outworkers should be distinguished from each other by using the criteria recommended in the United Nations System of National Accounts (Rev. 4). Outworkers should be included in the informal sector, or in the population employed in the informal sector, if the production units, which they constitute as selfemployed persons or for which they work as employees fulfil the requirements of paragraphs 8 or 9.

18. Domestic workers are persons exclusively engaged by households to render domestic services for payment in cash or in kind. Domestic workers should be included in or excluded from the informal sector depending upon national circumstances and the intended uses of the statistics. In either case, domestic workers should be identified as a separate sub-category in order to enhance international comparability of the statistics.

**Annex II**  
**Guidelines concerning a statistical definition of informal employment, endorsed by the Seventeenth International Conference of Labour Statisticians**  
**(November-December 2003)**

The Seventeenth International Conference of Labour Statisticians (ICLS),

Acknowledging that the relevance of informal employment varies among countries, and that a decision to develop statistics on it is therefore determined by national circumstances and priorities,

Noting that the term 'informal economy' is used by the ILO as including the informal sector as well as informal employment, and that as a supplement to the System of National Accounts 1993 an international conceptual framework for measurement of the non-observed economy already exists, which distinguishes the informal sector from underground production, illegal production, and household production for own final use,

Recalling the existing international standards on statistics of employment in the informal sector contained in the Resolution concerning statistics of employment in the informal sector adopted by the Fifteenth ICLS (January 1993),

Noting the recommendation made by the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), during its Fifth Meeting, that the definition and measurement of employment in the informal sector need to be complemented with a definition and measurement of informal employment,

Emphasizing the importance of consistency and coherence in relating the enterprise-based concept of employment in the informal sector to a broader, job-based concept of informal employment,

Considering the methodological work, which the International Labour Office and a number of countries have already undertaken in this area,

Supporting the request, which was made by the International Labour Conference in paragraph 37(n) of the Resolution concerning decent work and the informal economy adopted during its 90<sup>th</sup> Session (2002), that the International Labour Office should assist countries in the collection, analysis and dissemination of statistics on the informal economy,

Recognizing that the considerable diversity of informal employment situations poses limits to the extent to which statistics on informal employment can be harmonized across countries,

Realizing the usefulness of international guidelines in assisting countries in the development of national definitions of informal employment, and in enhancing the international comparability of the resulting statistics to the extent possible,

Endorses the following guidelines, which complement the Resolution concerning statistics of employment in the informal sector of the Fifteenth ICLS, and encourages countries to test the conceptual framework on which they are based.

1. The concept of informal sector refers to production units as observation units, while the concept of informal employment refers to jobs as observation units. Employment is defined in the sense of paragraph 9 of the Resolution concerning statistics of the economically active population, employment, unemployment and underemployment adopted by the Thirteenth ICLS.

2. *Informal sector enterprises and employment in the informal sector* are defined according to the Resolution concerning statistics of employment in the informal sector adopted by the Fifteenth ICLS. For the purpose of statistics on informal employment, paragraph 19 of the Resolution concerning statistics of employment in the informal sector adopted by the Fifteenth ICLS should be applied to exclude households employing paid domestic workers from informal sector enterprises, and to treat them separately as part of a category named 'households'.

3. (1) *Informal employment* comprises the total number of informal jobs as defined in subparagraphs (2) to (5) below, whether carried out in formal sector enterprises, informal sector enterprises, or households, during a given reference period.

As shown in the attached matrix, informal employment includes the following types of jobs:

- (i) own-account workers employed in their own informal sector enterprises (cell 3);

- (ii) employers employed in their own informal sector enterprises (cell 4);
- (iii) contributing family workers, irrespective of whether they work in formal or informal sector enterprises (cells 1 and 5);
- (iv) members of informal producers' cooperatives (cell 8);
- (v) employees holding informal jobs (as defined in subparagraph (5) below) in formal sector enterprises, informal sector enterprises, or as paid domestic workers employed by households (cells 2, 6 and 10);
- (vi) own-account workers engaged in the production of goods exclusively for own final use by their household (cell 9), if considered employed according to paragraph 9 (6) of the Resolution concerning statistics of the economically active population, employment, unemployment and underemployment adopted by the Thirteenth ICLS.

(3) Own-account workers, employers, members of producers' cooperatives, contributing family workers, and employees are defined in accordance with the latest version of the International Classification of Status in Employment (ICSE).

(4) Producers' cooperatives are considered informal, if they are not formally established as legal entities and also meet the other criteria of informal sector enterprises specified in the Resolution concerning statistics of employment in the informal sector adopted by the Fifteenth ICLS.

(5) Employees are considered to have informal jobs if their employment relationship is, in law or in practice, not subject to national labour legislation, income taxation, social protection or entitlement to certain employment benefits (advance notice of dismissal, severance pay, paid annual or sick leave, etc.). The reasons may be the following: non-declaration of the jobs or the employees; casual jobs or jobs of a limited short duration; jobs with hours of work or wages below a specified threshold (e.g. for social security contributions); employment by unincorporated enterprises or by persons in households; jobs where the employee's place of work is outside the premises of the employer's enterprise (e.g. outworkers without employment contract); or jobs, for which labour regulations are not applied, not enforced, or not complied with for any other reason. The operational criteria for defining informal jobs of employees are to be determined in accordance with national circumstances and data availability.

(6) For purposes of analysis and policy-making, it may be useful to disaggregate the different types of informal jobs listed in paragraph 3 (2) above, especially those held by employees. Such a typology and definitions should be developed as part of further work on classifications by status in employment at the international and national levels.

4. Where they exist, employees holding formal jobs in informal sector enterprises (cell 7 of the attached matrix) should be excluded from informal employment.

5. *Informal employment outside the informal sector* comprises the following types of jobs:

- (i) employees holding informal jobs (as defined in paragraph 3 (5) above) in formal sector enterprises
- (ii) (cell 2) or as paid domestic workers employed by households (cell 10);
- (ii) contributing family workers working in formal sector enterprises (cell 1);
- (iii) own-account workers engaged in the production of goods exclusively for own final use by their household (cell 9), if considered employed according to paragraph 9 (6) of the Resolution concerning statistics of the economically active population, employment, unemployment and underemployment adopted by the Thirteenth ICLS.

6. Countries, which do not have statistics on employment in the informal sector, or for which a classification of employment by type of production unit is not relevant, may develop statistics on informal employment, if desired, in specifying appropriate definitions of informal jobs of own-account workers, employers and members of producers' cooperatives. Alternatively, they may limit the measurement of informal employment to employee jobs.

7. Countries, which exclude agricultural activities from the scope of their informal sector statistics, should develop suitable definitions of informal jobs in agriculture, especially with respect to jobs held by own-account workers, employers and members of producers' cooperatives.

### Conceptual Framework: Informal Employment

Production units by type	Jobs by status in employment								
	Own-account workers		Employers		Contributing family workers	Employees		Members of producers' cooperatives	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal
Formal sector enterprises					1	2	7		
Informal sector enterprises <sup>(a)</sup>	3		4		5	6		8	
Household <sup>(b)</sup>	9					10			

(a). As defined by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians (excluding households employing paid domestic workers).

(b). Households producing goods exclusively for their own final use and households employing paid domestic workers.

**Note:** Cells shaded in dark grey refer to jobs, which, by definition, do not exist in the type of production unit in question. Cells shaded in light grey refer to formal jobs. Un-shaded cells represent the various types of informal jobs.

**Informal employment:**

Cells 1 to 6 and 8 to 10.

**Employment in the informal sector:**

Cells 3 to 8.

**Informal employment outside the informal sector:**

Cells 1, 2, 9 and 10.



### **Résumé**

La présente communication envisage d'aller au-delà de la première phase d'identification des Unités de Production Informelle et se propose après coup, de mettre en évidence leur hétérogénéité. En effet, la plupart des études actuelles sur le secteur informel le présente comme un secteur plus ou moins homogène. En réalité, il y a beaucoup de chances que ce constat ne soit pas validé par une analyse plus approfondie des informations collectées lors de l'enquête. C'est cette hypothèse de travail qui fonde la pertinence de la présente étude qui vise à montrer qu'il existe en réalité des sous groupes plus ou moins homogènes d'Unités de Production Informelle (UPI). Ces sous groupes se distingueraient par leur mode d'organisation et de fonctionnement.

Les analyses menées dans le document ont montré qu'au sein du secteur informel, il est possible d'établir une partition à partir des variables simples et observables (type de local, accès à l'eau, à l'électricité et au téléphone), le nombre de salariés ou plus largement la taille des UPI. Lorsqu'on prend en compte d'une part toutes ces variables et d'autre part on ajoute la dépense par tête des chefs d'UPI, il est loisible de distinguer au sein du secteur informel les catégories ci-après :

- les UPI de classe aisée ;
- les UPI de classe moyenne ;
- les UPI de subsistance.

Ces trois variables peuvent être utilisées pour affiner la classification des UPI et au-delà aider à une meilleure définition des approches d'intervention pour chaque catégorie.

En guise d'extension, il est nécessaire de tester la robustesse de cette typologie sur la base de plusieurs bases de données afin de valider l'intégration de ces éléments dans l'affinement de la définition du secteur informel.

### **Abstract**

The present communication intends to go beyond the first phase of identification of the Units of Informal production and proposes afterward, to light their heterogeneity. Indeed, most of the current studies on the informal sector present it as a more or less homogeneous sector.

Really, there are many chances that this report is not validated by a more detailed analysis of the information collected during the survey.

It is this working hypothesis which the relevance of the present study which aims at showing that there are really more or less homogeneous sub groups of Units of Informal production (UIP). This under groups would distinguish themselves by their mode of organization and functioning.

Analyses led in the document showed that within the informal sector, it is possible to establish a partition from the simple and observable variables (type of premises, access to the water, to the electricity and to the telephone), the number of employees or more widely the size of the UIP.

Looking at all these variables and the per capita expenditures of the head of UIP, it we can distinguish within the informal sector the categories below:

- The UPI of high class;
- The UPI of middle class;
- The UPI of subsistence.

These three variables can be used to refine the classification of the UPI and help in a better definition of the approaches of intervention for every category.

By way of extension, it is necessary to test the robustness of this typology on the basis of several data bases to validate the integration of these elements in the refinement of the definition of the informal sector.

## Introduction

Au Bénin, tout comme dans la plupart des pays de l'Afrique Subsaharienne, le secteur informel mobilise au moins 70% des actifs occupés. En particulier, dans la capitale béninoise, le **secteur des entreprises privées informelles**, constitue de très loin le premier pourvoyeur d'emploi, avec environ 279 000 personnes en activité, soit 80% des actifs occupés.

Si l'on ne fait pas de doute sur le poids du secteur informel dans les économies africaines, l'expérience de plusieurs enquêtes sur le secteur informel incite à reconsidérer ces chiffres. En effet, les critères (tenir une comptabilité écrite formelle, être connu par un système donné d'enregistrement formel) sont pertinents et conformes aux recommandations du Système de Comptabilité Nationale (SCN) 93. En réalité, en répondant à ces questions qui ne concernent que les patrons et les travailleurs pour compte propres, ces derniers peuvent biaiser à tort ou à raison leurs déclarations sans qu'il soit possible a priori de le confirmer. Ce biais transparaît dans les modalités « *non* » et/ou « *ne sait pas* ». Cette dernière modalité est adoptée par défaut lorsque l'individu enquêté ne répond pas à la question posée.

La présente communication se propose d'aller au-delà de cette première phase d'identification des Unités de Production Informelle et se propose après coup, de mettre en évidence leur hétérogénéité. En effet, la plupart des études actuelles sur le secteur informel le présente comme un secteur plus ou moins homogène. En réalité, il y a beaucoup de chances que ce constat ne soit pas validé par une analyse plus approfondie des informations collectées lors de l'enquête. C'est cette hypothèse de travail qui fonde la pertinence de la présente étude qui vise à montrer qu'il existe en réalité des sous groupes plus ou moins homogènes d'Unités de Production Informelle (UPI). Ces sous groupes se distingueraient par leur mode d'organisation et de fonctionnement. Ces informations complémentaires ne pourraient-elles pas contribuer à affiner a priori l'identification des Unités de Production Informelle, de mieux caractériser les unités informelles en prenant en compte d'autres variables d'identification en vue de proposer une estimation plus objective de la contribution de chacun des sous groupes informels ainsi caractérisés à utiliser dans le cadre de l'élaboration des comptes nationaux ?

En conséquence, la présente contribution est structurée en quatre parties. Après un aperçu de la démarche méthodologique, elle présente une revue de littérature sur le secteur informel en relation avec les analyses typologiques qui ont pu être menées. Dans une troisième partie, il est présenté quelques résultats descriptifs. La quatrième partie expose la typologie du secteur informel béninois.

## I. Approche méthodologique

### 1.1. La démarche utilisée

La démarche méthodologique à adopter se fera en trois étapes en commençant d'abord par une analyse classique de l'identification des UPI, telle qu'elle est actuellement effectuée dans la plupart des Etats membres d'AFRISTAT. Ensuite, sur la base des informations collectées, des analyses seront menées pour caractériser des groupes plus ou moins homogènes d'opérateurs informels. Ces analyses s'appuieront sur des méthodes exploratoires d'analyse des données. A cet effet, on déterminera des variables pertinentes permettant de discriminer les entreprises informelles au-delà des critères habituels rappelés plus-haut. Une fois ces variables identifiés, on procédera à une classification des UPI en des groupes homogènes sur la base de leurs caractéristiques statistiques. Nous utiliserons comme outils l'analyse des correspondances multiples. La méthode retenue est la classification ascendante hiérarchique. Enfin, on examinera de façon spécifique la corrélation existant entre le niveau de pauvreté et la nouvelle classification de ces UPI afin de confirmer la pertinence de cette catégorisation.

### 1.2. Sources de données

La disponibilité de la base de données de l'Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages (EMICOV), réalisée en 2006-2007 sur l'ensemble du pays permettra de réaliser les analyses indiquées ci-dessus. Cette enquête est destinée à assurer le diagnostic et l'établissement de la pauvreté au Bénin, principalement pour l'élaboration et le suivi des Stratégies de Réduction de la Pauvreté. En même temps qu'elle fournit les données de base pour le DSRP-2, elle s'inscrit dans le temps et est appelée à se poursuivre tous les 5 ans. Elle cible toutes les communes du Bénin en vue de fournir pour la première fois un premier profil pour toutes les communes du Bénin.

L'échantillon de l'EMICOV, représentatif aussi bien dans les milieux urbains que ruraux, a une taille de 17109 ménages à raison de 7267 ménages en milieu urbain (soit 42,5%) contre 9842 ménages en milieu rural (57,5%).

Cette enquête qui a été réalisée en plusieurs passages comprend les 8 modules suivants :

- *Le questionnaire ménage ou module de base;*
- *Le Module emploi et le module TIC ;*
- *Le Module informel;*

- *Le Module consommation des ménages ;*
- *Le Module gouvernance;*
- *Le Module pauvreté ;*
- *Le Module foncier.*

Les modules emploi, secteur informel et consommation des ménages sont inspirés des questionnaires 1-2-3. Le module secteur informel comprend 6183 UPI pour 16399 ménages enquêtés soit environ 1 UPI pour 3 ménages. Mais en toute rigueur, pour valider la robustesse des résultats de l'étude, il aurait fallu la réaliser sur au moins trois bases de données. En dépit de cette insuffisance, les résultats obtenus sur les données de l'EMICOV permettront de mettre en évidence des enseignements pour une meilleure identification des UPI dans les travaux futurs.

## **II. Une brève revue de littérature**

Le concept de secteur informel a été l'une des contributions les plus distinctives du BIT sur la question de développement. Il avait été, pour la première fois, utilisé dans un rapport du BIT portant sur le Kenya par Keith Hart. En effet, l'existence d'un grand nombre de pauvre qui travaillent, mais dont les activités ne sont pas reconnues, enregistrées, protégées ou régulées par les autorités publiques était le principal problème d'emploi d'après l'une des principales conclusions de la mission du BIT dans un pays en développement. Ce phénomène traduit l'incapacité des autres secteurs de l'économie avait précisé ce rapport. En outre, il faisait prendre conscience que l'exode rural et la croissance urbaine sont à l'origine du développement de petites activités permettant aux migrants ruraux et aux citadins n'ayant pu avoir ou n'ayant plus accès aux emplois du secteur moderne de vivre et de survivre. Le concept a par la suite évolué et connu différentes définitions dans différents contextes. Durant les 25 dernières années les raisons de son existence et la manière dont il opère est encore loin d'être adéquate. Observé de différents points de vue le secteur informel est un sujet controversé. Il peut être considéré de manière positive comme fournissant de l'emploi et des revenus à des millions de personnes. Autrement comme un pan entier de la société qui échappe à toute régulation et protection. Il peut être idéalisé comme un vivier d'entrepreneur et peut être condamné comme une vaste zone de relégation, de pauvreté, de condition insalubre, de travail dangereux, d'illégalité et d'utilisation du travail des enfants, ou peut être simplement ignoré. Plusieurs approches définitionnelles existent :

- ***Approche « du marché de la main d'œuvre »***

Cette approche essentiellement multicritère a été utilisée par le Bureau International du travail (BIT) en 1972 et consiste en une énumération de sept caractéristiques qui permettent d'identifier le secteur informel :

- Facilité d'accès à l'activité ;
- Utilisation des ressources locales ;
- Propriété familiale de l'entreprise
- Echelle d'activité réduite
- Utilisation de techniques qui privilégient le recours à la main d'œuvre ;
- Qualification acquise hors du système officiel de formation ;
- Marché concurrentiel et sans réglementation.

- ***Approche « soutien, aide promotionnelle »***

Ici l'informalité est assimilée aux activités caractérisées par la faiblesse de leur productivité et des revenus qu'elles génèrent. Le secteur informel constitue une énorme potentialité en matière de création d'emplois : idée développée principalement par P. Hugon et par J. Charnes dans une revue critique des concepts, définition et recherche sur le secteur informel.

- ***Approche institutionnelle.***

Ici l'accent est mis sur le cadre institutionnel et juridique servant de référence pour mesurer le degré d'illégalité des activités du secteur informel. Ce secteur serait donc constitué des activités ne relevant ni des activités agricoles ou domestiques, ni des activités modernes. Notons qu'une évolution majeure produite dans la littérature consacrée au secteur informel depuis les années 70, conduit à le considérer comme un système économique ayant une logique, une dynamique propre et pouvant offrir une alternative à la crise croissante de l'économie formelle.

- Les économistes néolibéraux ont d'abord adopté une approche fondée sur la logique productive du secteur informel, en rapport avec l'étude des problèmes de chômage urbain. L'intérêt porté à l'économie informelle dans les années 60 est en grande partie suscité par les travaux de Torado (1969) sur le chômage urbain en Afrique. Ces travaux révèlent que face à la capacité d'emploi limitée du secteur formel, le secteur informel est apparu comme : un pourvoyeur d'emplois urbains permettant d'assurer la subsistance du groupe familial en ville, un secteur résiduel et transitoire. Ils trouvent que le secteur informel devient donc un phénomène incontournable dans les PVD et le débat est de plus en plus tourné vers la légalité des activités informelles. Et Hernando De Soto, soutient en popularisant la position de la Banque mondiale que le secteur informel, bien que plus dynamique et plus flexible que le secteur formel est contraint dans sa forme par l'excès de la réglementation qui engendre des coûts excessifs de formalisation.
- Les économistes marxistes adoptent pour leur part une approche qui considère que le secteur informel est un secteur résiduel dans une logique fonctionnaliste et universaliste. Le secteur informel y apparaît comme un secteur qu'exploite le capital périphérique à travers la fourniture de biens et de main d'œuvre bon marché. Et pour faire face à son expansion, ces économistes proposent sans restructuration guidée par une connaissance de ses structures complètes.

La 15<sup>ème</sup> conférence internationale des statisticiens du travail de 1993 a donné une définition statistique et opérationnelle du secteur informel. Cette dernière mentionne que le secteur informel est un sous secteur du secteur institutionnel des ménages en comptabilité nationale. Elle précise qu'il est constitué par une fraction des entreprises individuelles qui se distinguent des sociétés et quasi sociétés du fait qu'elles ne tiennent pas une comptabilité formelle et ne constituent pas des personnes morales distinctes des ménages dont elles dépendent. On y classe donc :

- Les entreprises familiales ou entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte. Ce sont des entreprises qui n'employant pas de salariés de manière continue emploient tout de même des aides familiales et/ou des salariés occasionnels.
- Les micro-entreprises ou entreprises d'employeurs informels que sont les entreprises individuelles employant un ou plusieurs salariés de manière continue.

Dans le cadre des enquêtes 1-2-3 pour lesquelles la phase 2 porte sur le secteur informel dans les capitales économiques de sept pays de l'UEMOA, le secteur informel est constitué de l'ensemble des unités de production ne possédant pas d'identifiant fiscal ou statistique selon le pays et/ou dans le cas des patrons et travailleurs à leur propre compte, ne tenant pas de comptabilité.

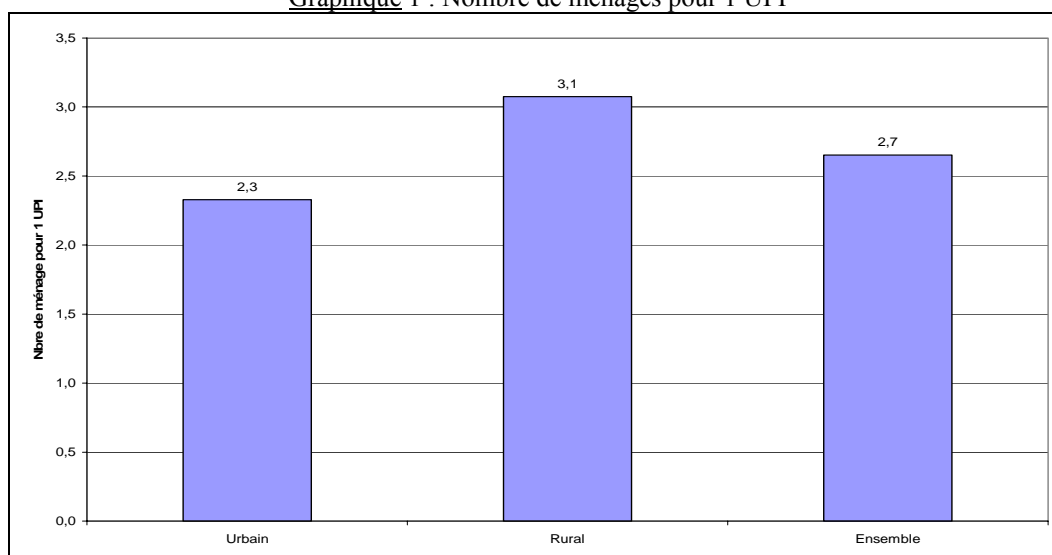
Nous n'allons pas manquer de rappeler certains travaux réalisés sur le secteur informel et dont les résultats ont été assez concluants et ont permis aux autorités des zones concernées de mieux conduire leur politiques de développement. C'est le cas de l'étude sur le secteur informel dans la ville de Ouagadougou qui révèle que la part du secteur informel de cette ville au PIB en 2001 était de 10,6%, et qu'en moyenne la rémunération mensuelle calculée sur l'ensemble des actifs du secteur informel est de 43000 FCFA supérieur à 59% du salaire minimum à 27080 en 2001 pour le manœuvre. Le cas aussi de celle sur la ville de Yopougon en Cote d'Ivoire est illustratif et révèle que le commerce est l'activité de prédilection dans les marchés avec une part écrasante de 83% des entreprises qui y exercent. Les services et la production n'occupant respectivement que 7% et 10% des entreprises sur les marchés. Par ailleurs, une autre étude sur la ville de Grand-Bassam a permis d'identifier cinq grandes classes dans le secteur informel de cette ville, illustrées à la sortie de la procédure de classification par :

- Le commerce traditionnel de subsistance
- Les micro-services semi modernes
- L'artisanat de Grand-Bassam
- Les micro-entreprises secondaires
- Les micro-entreprises primaires proches du secteur moderne.

### **III. Analyse descriptive du secteur informel béninois**

Au Bénin, à partir des résultats de l'Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages, il existe en 2006 505 548 unités de production informelles conformément à la définition retenue dans cette étude pour les UPI. Ce chiffre reflète l'importance économique des activités informelles. 47,4% des UPI relèvent du milieu urbain. On dénombre 1 UPI pour 3 ménages. Ce ratio présente des disparités selon le milieu de résidence.

**Graphique 1 : Nombre de ménages pour 1 UPI**



Source : EMICOV 2006, nos graphiques sous excel

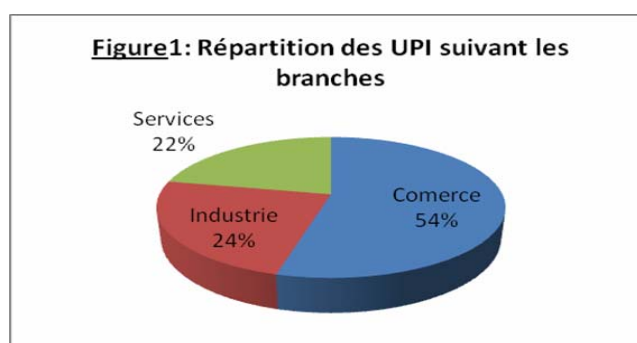
Le non enregistrement au Registre de Commerce ou l'absence de n° INSAE sont des caractéristiques majeures aux entreprises du secteur informel. En effet, moins de 2% des UPI au Bénin satisfont à ces conditions.

Les Unités de Production Informelles sont réparties sur tout le territoire national et exercent des activités que nous pouvons regrouper dans les trois grandes branches que voici :

- La petite industrie productive : Il s'agit dans ce grand groupe des entreprises d'extraction de ressources minérales, les entreprises de transformation de matières premières (animales, végétales ou minérales), les entreprises de fabrication et les BTP (bâtiments travaux publics)
- Le commerce : Il regroupe l'ensemble des activités de commerce de gros et de détails, ainsi que le commerce d'essence frelaté.
- Les « Autres » services : Ils regroupent les activités de réparation, de restauration et l'ensemble des autres prestations de services. Nous mettons à ce niveau un accent particulier sur les activités comme les « conducteurs de Taxi-moto » communément appelés Zémidjan, les coiffeurs ou coiffeuses ainsi que les tailleurs, couturiers ou couturières.

Pour en venir à ce regroupement, on s'est inspiré de façon ad hoc de la nomenclature des branches et produits des Etats membres d'Afristat (NAEMA et NOPEMA). Nous avons combiné cette source avec certains métiers propres au secteur informel sur le territoire de la République du Bénin telles que le transport Taxi-moto connu sous le nom de « Zémidjan », le commerce d'essence frelaté communément appelé « Kpayo » non encore recensés mais qui soulèvent des préoccupations très importantes chez les autorités béninoises. Aussi, avons-nous mis l'accent dans la branche services sur des métiers tels que la coiffure, la couture dont la prolifération suscite des interrogations liées à la probable saturation dans ces métiers et l'incapacité de ces corps de métiers à générer des emplois ?

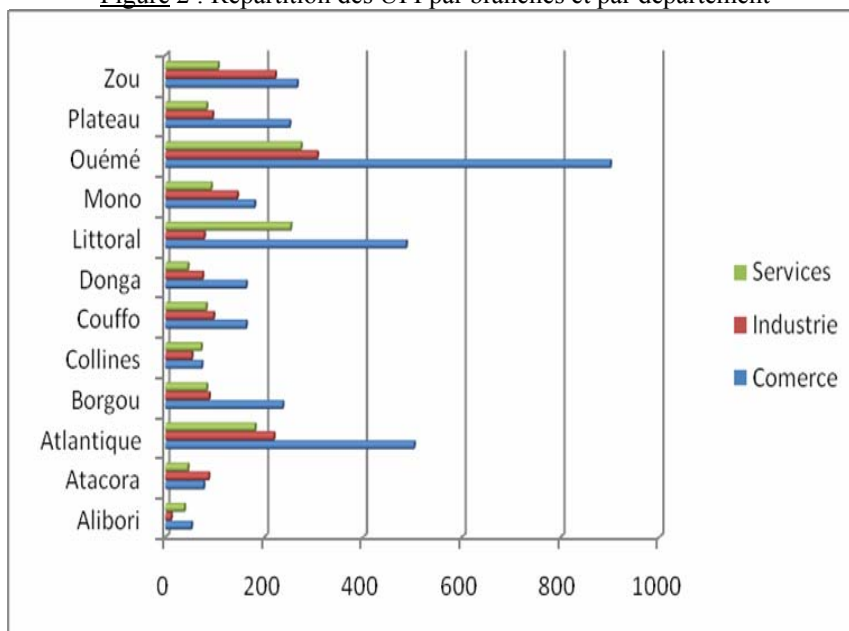
De l'analyse des différentes unités de production informelles sur tout le territoire béninois, il ressort une nette prédominance des activités productives commerciales qui elles, seules, regroupent 54,2% des UPI. La répartition des activités de production informelles entre les branches d'activités productives industrielles et celles de services sur le territoire national est sensiblement voisine. Les activités productives industrielles regroupent 23,9% tandis que les activités de services regroupent 21,9% (cf. figure 1).



Source : EMICOV 2006, Calculs de l'auteur

On observe quelques disparités régionales au niveau de cette configuration. En effet, en s'intéressant à la répartition des activités informelles dans chaque département, il est loisible qu'en dehors du département de l'Atacora où on relève une prédominance des activités de la petite industrie (ce département a servi de base pour le déploiement d'un vaste programme d'intervention de la SNV et de la GTZ pour les activités de transformation), les activités commerciales prédominent. Cette tendance s'observe plus nettement au niveau du Littoral (Cotonou) et des départements de l'Ouémé et de l'Atlantique (départements les plus urbanisés du pays). Cette prédominance semble s'accompagner du niveau d'urbanisation.

Figure 2 : Répartition des UPI par branches et par département



Source : EMICOV 2006, Calculs de l'auteur

Les UPI commerciales sont largement dominées par le secteur des activités commerciales en détails qui représentent près de 97,6% du total. Ces activités regroupent en grande majorité les activités sur inventaires et marchés de viandes et poissons, de céréales, de tubercules, de produits alimentaires et articles non alimentaires comme les textiles, les chaussures, articles en cuir etc. Il faut noter que les activités de commerce d'essence frelaté (1,7%) et de commerce en gros (0,7%) sont presque minoritaires. Bien que relativement modeste de part son poids, le commerce d'essence frelaté soulève des préoccupations sociales compte tenu des risques liés à son exercice (incendie, inhalation de gaz toxiques) et des perturbations environnementales que cet exercice induit.

Au niveau des activités industrielles, le constat est qu'au Bénin les UPI sont spécialisées dans les activités de transformation qui mobilisent 53% des UPI enregistrées dans ce secteur. Viennent ensuite les activités de fabrication (30,2%), les activités de construction BTP (9,7%). Les activités d'extraction (6,6%) sont moins présentes sans pour autant être négligeables.

Au niveau des services, on note une prédominance des activités de couture (30,4%) suivies de près par les activités de fournitures d'accès aux réseaux de télécommunications (cabines téléphoniques), les activités photographiques et cinématographiques, les activités de blanchisserie le tout regroupé dans les autres services et qui représentent 23,2% du total. Les services de réparation (20,2%) regroupant les réparateurs de véhicules automobiles, de motocycles et d'articles domestiques sont plus importants que les conducteurs de taxi-moto communément appelés « Zémidjan » (13,1%) sur le territoire national. Ces derniers surpassent les UPI exerçant dans les activités de coiffure (10,6%) et celles offrant les services de restauration (2,7%). Le tableau qui suit regroupe résume les statistiques présentées ci-dessus.

**Tableau 1** : Répartition des UPI selon la décomposition des branches en sous-branches

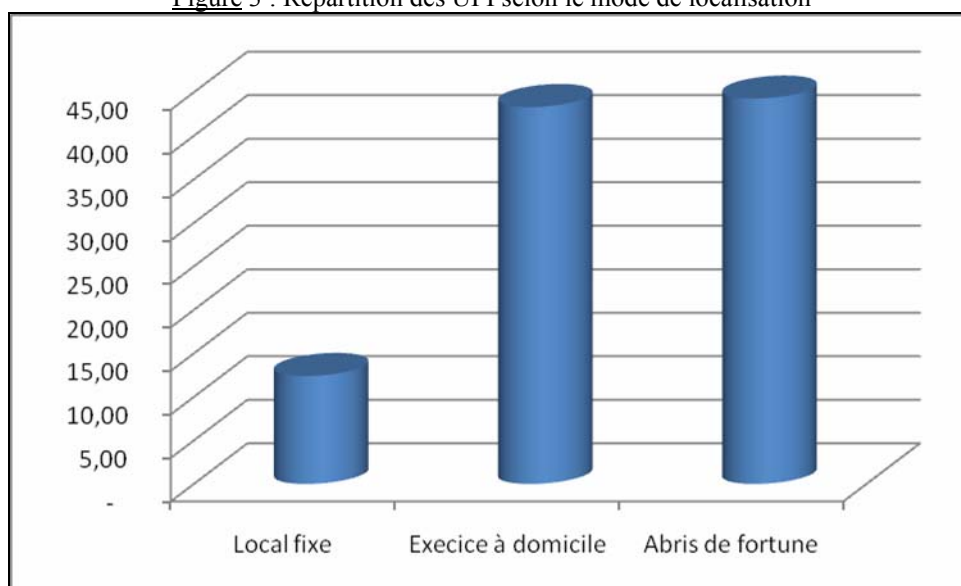
Branches	Effectif	Pourcentage
<b>Commerce</b>	274 493	54,29
Commerce de gros	1 916	0,37
Commerce d'essence frelaté	4 652	0,94
Autres commerce détail	267 925	52,98
<b>Petite industrie productive</b>	121 253	24,05
Extraction	7 480	1,58
Transformation	65 185	12,86
Fabrication	35 493	7,26
BTP	13 095	2,35
<b>Services</b>	109 804	21,66
Réparation	21 000	4,37
Restauration	3 114	0,58
Taxi moto	13 963	2,83
Autres services	25 831	5,01
Couture	34 018	6,57
Coiffure	11 878	2,30
<b>Total</b>	505 548	100,00

**Source** : Calcul de l'auteur sur EMICOV, 2006

Cette décomposition est apparue pertinente en raison du fait qu'elle permet de mettre en exergue les activités informelles susceptibles d'être valorisées pour une meilleure intervention directe en vue d'améliorer la compétitivité du secteur informel et partant sa contribution à croissance économique.

Le secteur informel au Bénin se caractérise par une précarité des conditions d'activité. La figure 3 ci-dessous présente la répartition des UPI selon les modalités d'exercices de leurs activités. Il en ressort que moins de 20% des unités des UPI disposent de local fixe (sur un marché public tel que les comptoirs, les boutiques, les ateliers, les restaurants, hôtel, etc.). Cependant, 44,3% des UPI exercent dans des abris de fortune et 43,3% exercent à domicile. Ce sont pour la plupart des ambulants, des postes improvisés ou fixes sur la voie publique, au domicile des clients et des postes improvisés sur les marchés publics.

**Figure 3** : Répartition des UPI selon le mode de localisation



**Source** : Emicov, 2006

Cette précarité des conditions de travail du secteur informel réduit ses capacités de production et fragilise les conditions d'exercice de l'activité entravant ainsi ses énormes potentialités. On observe une configuration variée au niveau du type de local selon que l'on passe d'une branche à une autre. Au niveau des activités commerciales, on rencontre en majorité les postes improvisés ou fixes sur les voies publiques, au domicile des clients ou sur les marchés publics (64,48%). C'est le cas par exemple des activités de vente d'essence frelaté. Les activités industrielles productives utilisant des locaux spécifiques concernent en majorité les activités de fabrication (46,92%) tandis que celles qui s'exercent à domicile ou dans des abris de fortune sont en majorité les activités de transformation (Tableau2).

Les activités de services utilisant les locaux spécifiques et celles s'exerçant à domicile concernent en majorité les activités de couture. Les activités de taxi-moto utilisent beaucoup plus les voies publiques.

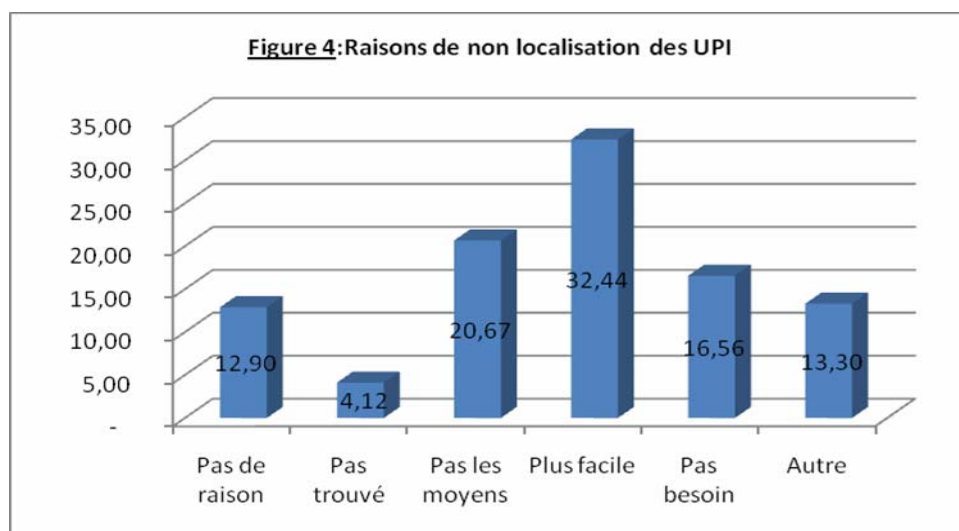
Tableau 2 : Répartition (en pourcentage) des locaux suivant les sous branches d'activités

Sous branches d'activités	Type de local		
	Local fixe	Exercice à domicile	Abris de fortune
<b>Commerce</b>	<b>43,14</b>	<b>47,14</b>	<b>64,48</b>
Commerce de gros	0,86	0,5	0,79
Commerce d'essence frelaté	0,94	0,6	2,63
Autres commerce détail	98,2	98,9	96,58
<b>Petite industrie productive</b>	<b>16,7</b>	<b>34,8</b>	<b>15,19</b>
Extraction	7,96	3,95	10,72
Transformation	42,03	52,47	60,23
Fabrication	46,92	29,61	23,18
BTP	3,09	13,97	5,87
<b>Services</b>	<b>40,16</b>	<b>18,06</b>	<b>20,33</b>
Réparation	26,08	10,05	23,41
Restauration	1,72	1,59	4,54
Taxi moto	1,26	0,37	29,84
Autres services	14,78	22,96	28,75
Couture	39,06	52,73	7,35
Coiffure	17,1	12,3	6,11
<b>Total</b>	<b>12,04</b>	<b>43,92</b>	<b>44,04</b>

Source : calcul de l'auteur EMICOV, 2006

Par ailleurs il est important de souligner que plus de la moitié des activités commerciales (52,3%) s'exercent de façon ambulantes ou sur des places improvisées ou encore fixes sur les voies publiques. D'un autre côté, 63,7% des œuvres de production industrielles sont réalisées au domicile des producteurs.

Les raisons de la « non localisation » des UPI mettent en lumière l'ambiguïté de ce secteur. Pour 32,44% des UPI interrogés, la recherche de facilité dans l'exercice des activités oriente le choix qu'elles font dans la localisation des activités. Près de 21% affirment qu'ils n'ont pas les moyens de se trouver (loué ou acheté) un local propre et moins de 5% se plaignent de la non disponibilité des locaux pour accueillir le cadre de leurs activités. Cependant, pour près de 17% des UPI interrogés, l'absence de local spécifique est un choix délibéré. Il s'agit notamment de ceux qui exercent à domicile et qui trouvent ainsi qu'ils pourront concilier les activités domestiques et marchandes (notamment les femmes) et aussi ceux qui improvisent de postes sur les voies publiques.



Source : Calcul de l'auteur, EMICOV 2006

### III- Typologie des activités du secteur informel

L'objet de cette partie est, dans une première partie, de procéder sur l'ensemble des UPI à une classification en groupes homogènes suivant certaines variables socio économiques. La classification que nous faisons se justifie dans sa contribution pour une meilleure approche de définition et de caractérisation des activités informelles à l'instar de tout ce que l'on sait déjà et ce, dans un cadre beaucoup plus adapté au cadre du Bénin.



### 3.1. Classification des UPI

Les techniques de classification font partie de l'analyse exploratoire multidimensionnelle et ont pour but d'explicitier la structure d'un ensemble de données importantes. La typologie se sert de la classification pour fournir une autre forme de synthèse de données qu'une analyse factorielle. Cette synthèse se fait de sorte que les individus qui se ressemblent au niveau des variables actives sont rassemblés dans une même classe. Les classes sont de sorte que, lorsque l'on passe d'une classe à une autre, on passe d'une catégorie particulière d'individus à une catégorie différente. Nous utiliserons comme outils l'analyse des correspondances multiples. La méthode retenue est la classification ascendante hiérarchique.

- Description des variables

La classification porte sur un échantillon des 505549 UPI. Les variables utilisées se rapportent aux caractéristiques socio-économiques disponibles des UPI. Leurs modalités figurent dans le tableau ci-après (Tableau 3)

Tableau 3 : Variables utilisées et leurs modalités

	Description	Modalités
Localisation	Elle indique le type d'emplacement de l'unité de production informelle	1- Sans local 2- Au domicile 3- Avec local
Eau	Cette variable indique si oui ou non L'UPI dispose d'eau courante	1- Avec eau 2- Sans eau
Electricité	Elle indique si l'UPI utilise l'électricité dans le cadre de son activité	1- Avec électricité 2- Sans électricité
Téléphone	Elle indique si l'UPI utilise le téléphone dans son activité	1- Avec téléphone 2- Sans téléphone
Branche	Elle renseigne sur la branche d'activité de l'unité de production informelle	1- Commerce de gros 2- Commerce d'essence frelaté 3- Autres commerces en détails 4- Extraction 5- Transformation 6- Fabrication 7- BTP 8- Réparation 9- Restauration 10- Autres services 11- Taxi-moto 12- Couture 13- Coiffure
Employés	Elle indique le nombre d'employés de l'UPI. Elle est catégorielle	1- Micro-unités 2- Entre deux et cinq employés 3- Plus de cinq employés
Salaires	Elle indique la situation salariale au sein de l'UPI	1- Pas de salariés 2- 1 à 2 salariés 3- Plus de trois salariés
Dépense totale	Elle indique la dépense totale par tête des UPI	Variables continues
Sexe	Elle indique le sexe de la main d'œuvre	1- Masculin 2- Féminin

Source : EMICOV 2006, synthèses de l'auteur

- L'analyse en composantes principales :

Notre première démarche consiste en l'ACM. En effet, on obtient une meilleure classification en considérant les axes factoriels plutôt que les variables d'origine qui, elles, peuvent introduire des bruits dus par exemple à la corrélation entre certaines variables. Le graphique ci-dessous (figure 5) présente les axes factoriels et les valeurs propres associés.

Au regard de l'histogramme et en nous appuyant sur le critère de Kaiser, les 19 premiers axes seront retenus pour la mise en œuvre de l'algorithme de classification. Ces axes résumant 88,99% des l'information totale et contribueront à améliorer la partition en produisant des classes beaucoup plus homogènes.

Figure 5 : Histogramme des valeurs propres

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENTAGE	POURCENTAGE CUMULE	
1	0.3725	9.86	9.86	*****
2	0.3560	9.42	19.29	*****
3	0.3342	8.85	28.13	*****
4	0.3240	8.58	36.71	*****
5	0.2402	6.36	43.07	*****
6	0.2225	5.89	48.96	*****
7	0.1536	4.07	53.02	*****
8	0.1335	3.53	56.56	*****
9	0.1203	3.18	59.74	*****
10	0.1182	3.13	62.87	*****
11	0.1160	3.07	65.94	*****
12	0.1142	3.02	68.96	*****
13	0.1118	2.96	71.92	*****
14	0.1107	2.93	74.85	*****
15	0.1091	2.89	77.74	*****
16	0.1085	2.87	80.61	*****
17	0.1078	2.85	83.47	*****
18	0.1050	2.78	86.25	*****
19	0.1034	2.74	88.99	*****
20	0.1012	2.68	91.67	*****
21	0.0943	2.50	94.16	*****
22	0.0862	2.28	96.44	*****
23	0.0736	1.95	98.39	*****
24	0.0548	1.45	99.84	*****
25	0.0054	0.14	99.98	**
26	0.0006	0.02	100.00	*
27	0.0000	0.00	100.00	*
28	0.0000	0.00	100.00	*
29	0.0000	0.00	100.00	*
30	0.0000	0.00	100.00	*
31	0.0000	0.00	100.00	*
32	0.0000	0.00	100.00	*
33	0.0000	0.00	100.00	*
34	0.0000	0.00	100.00	*

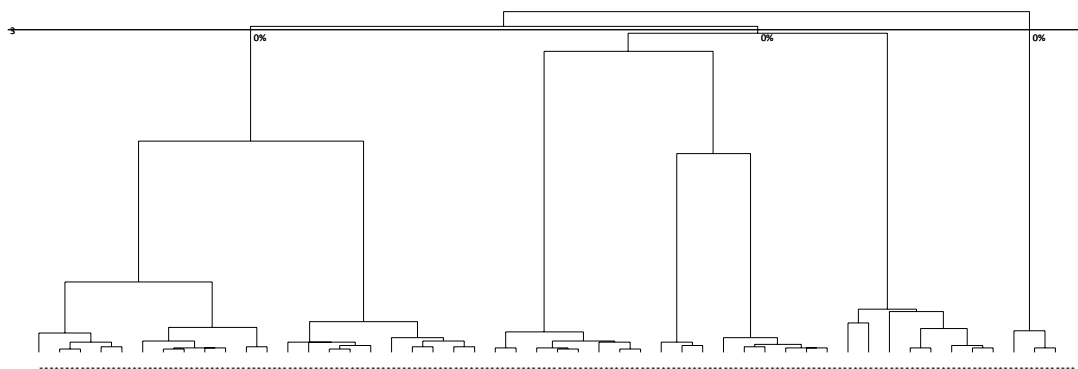
Source : EMICOV 2006, Calcul de l'auteur sous Spad

- La recherche de différentes classes :

Le nombre optimal de classes à considérer pour la partition nous a été inspiré par l'histogramme des indices de niveau. L'indice de niveau, par définition, donne la valeur de l'indice d'agrégation de chaque nœud. Au sens du critère de Ward, il mesure la dis similarité entre les classes. Pour un nœud, il représente la perte d'inertie interclasse occasionnée par la formation du nœud. La coupure de l'arbre est facilitée par l'examen de l'histogramme des indices croissants de niveau et l'arbre sera coupé au niveau pour lequel cet histogramme marque un palier important. En effet, toute barre de l'histogramme indique la valeur de l'indice d'une agrégation autrement dit la perte d'inertie obtenue en partant d'une partition en n classes à une partition en n-1 classes. Nous suggérons au regard de la courbe une partition en **3 classes**.

L'arbre d'agrégation ou dendrogramme ci-dessous représenté permet de mieux observer la partition en 3 classes. Une première rassemblant 46% des UPI, une deuxième qui réunit 50% des UPI et la troisième qui renferme 4% des UPI.

Figure 7 : Arbre d'agrégation ou dendrogramme



Source : EMICOV 2006, Nos travaux sous SPAD

### 3.2. Description des classes obtenues

La description automatique des classes, qui en pratique est une étape très importante de la procédure de classification se fera à l'aide des outils d'interprétation tels que les valeurs test et les ratios MOD/CLASS et CLASS/MOD. Nous retiendrons ici le ratio MOD/CLASS comme principal critère puisqu'il indique le pourcentage d'individus de la classe possédant la modalité. Par exemple MOD/CLASS= 100 exprime que tous les individus de la classe ont cette modalité. CLASS/MOD quant à lui identifie les modalités bien représentées dans la classe. Enfin, le critère de la valeur test indique tout simplement l'écart entre les valeurs relatives à la classe et les valeurs globales afin de désigner les variables ou les modalités les plus caractéristiques (avec un risque de 5%).

Nous devons préciser que toutes les valeurs tests sont significatives (la p-value est inférieure à 5%). Ainsi, notre classification prendra en compte toutes les variables et il semble important pour nous de préciser que notre description portera dans la suite sur l'utilisation des deux autres critères (MOD/CLASS et CLASS/MOD).

#### ✓ Classe 1 : La classe des UPI aisées

La quasi-totalité (100%) des chefs d'UPI qui se trouvent dans cette classe ont un niveau de dépense élevé en comparaison à la distribution des dépenses des chefs d'UPI. On identifie ces UPI à la classe des UPI « aisées ». Leur dépense moyenne annuelle par tête est estimée à 273745 FCFA et plus de la moitié (51,62%) des UPI de cette classe se classent dans le quatrième quintile tandis que (47,88%) se situe au cinquième quintile. Bien que près de 85% des UPI bénéficiant d'une couverture en eau soient dans cette classe, elles ne représentent que 6,22% des individus de cette classe. En effet, aucune couverture en services publics tels que eau et le téléphone ne sont assurées pour plus de 90% des individus de cette classe. Près de 24% utilisent néanmoins l'électricité et représente près de 95% des UPI possédant l'électricité. On peut noter une forte représentation au sein de cette classe des UPI exerçant en services de réparation (6,73%), en services de coiffure (3,53%), en couture (8,98%), le commerce en détails (55,89%). Les taxi-motos, les BTP et les services de transformation et de fabrication y sont également dans des proportions non négligeables (moins de 6%). Les UPI de cette classe utilisent des locaux spécifiques dans le cadre de l'exercice de leurs activités ; elles emploient en moyenne 2 personnes et n'ont pas de salarié en général. Cette classe regroupe 48,07% du nombre total des UPI au Bénin

#### ✓ Classe 2 : La classe des UPI de subsistance

Ce sont pour la plupart des UPI n'ayant aucune fourniture en services d'eau d'électricité et de téléphone. Elles sont représentées dans les proportions de plus de 98% pour chaque type. Les domiciles servent de locaux à plus de 55% des UPI concernées par cette classe et 38,09% des UPI de cette classe sont dans des abris de fortune. Cette classe regroupe plus de 60% des activités de transformation et de fabrication. Les activités tels que la coiffure, la couture, les services de réparation et les autres services tels que les cabines téléphoniques, les cybercafés etc. sont non négligeables (moins de 6% des individus de la classe par type d'activités). Il est important de préciser que le commerce en détails occupe la grande d'activités de cette classe (près de 50%) et se pratiquent dans des abris de fortune. Les UPI de cette classe sont au premier, deuxième et troisième quintile respectivement dans les proportions de 24,81%, 33,24% et 40,95%. Elles emploient en moyenne 2 personnes dont un seul salarié. Le niveau de dépense annuelle par tête du chef de ces UPI est estimé à 150934 F CFA. Cette classe regroupe 40,05% du nombre total des UPI au Bénin

#### ✓ Classe 3 : La classe des UPI moyennes

La quasi-totalité des UPI de cette classe (presque 100%) bénéficie d'autres moyens de couverture en services publics tels que l'eau, le téléphone ou l'électricité. Elles exercent dans des abris de fortune (78,50%) ou à domicile (20,14%). Elle regroupe les activités de taxi-motos, les BTP, les activités de services tels que les cabines téléphoniques, les cybercafés etc. Les chefs de ces UPI ne se prononcent pas sur leur condition de vie notamment sur leur niveau de dépense. Ils emploient en moyenne deux salariés et sont classés généralement aux 2<sup>ème</sup> et 5<sup>ème</sup> quintiles dans des proportions respectives de près de 20% des individus de la classe. Cette classe regroupe 11,89% des UPI béninoises.

### Conclusion

Les analyses menées dans le document ont montré qu'au sein du secteur informel, il est possible d'établir une partition à partir des variables simples et observables (type de local, accès à l'eau, à l'électricité et au téléphone), le nombre de salariés ou plus largement la taille des UPI. Lorsqu'on prend en compte la dépense par tête des chefs d'UPI, il est loisible de distinguer au sein du secteur informel les catégories ci-après :

- les UPI de classe aisée ;
- les UPI de classe moyenne ;
- les UPI de subsistance.

Ces trois variables peuvent être utilisées pour affiner la classification des UPI et au-delà aider à une meilleure définition des approches d'intervention pour chaque catégorie.

En guise d'extension, il est nécessaire de mettre à l'épreuve ces variables dans d'autres bases de données pour valider l'intégrer de ces éléments dans l'affinement de la définition du secteur informel.

## Annexes

CLASSE 1 / 3 (pourcentage: 48.07)		
Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe
Statut socioéconomique du ménage	riche	99,53
Quintiles	5ème Quintile	47,88
Quintiles	4ème Quintile	51,62
Electricité	Oui	23,22
téléphone	Non	97,78
Eau	Non	93,78
Local	Local fixe	19,85
Eau	Oui	6,22
Secteur d'activité	Réparation	6,73
Secteur d'activité	Couture	8,98
Secteur d'activité	Coiffure	3,53
Secteur d'activité	Autres commerce détails	55,89
Secteur d'activité	BTP	1,78
Secteur d'activité	Taxi moto	1,85
Local	Abris de fortune	40,98
Secteur d'activité	Fabrication	5,25
Local	Exercice à domicile	39,17
Secteur d'activité	Transformation	7,67
Electricité	Autre	0,07
téléphone	Autre	0,03
Quintiles	1er Quintile	0,00
Eau	Autre	0,00
Quintiles	2ème Quintile	0,24
Quintiles	3ème Quintile	0,27
statut socioéconomique du ménage	moyen	0,27
statut socioéconomique du ménage	pauvre	0,20

Source : EMICOV 2006, Nos travaux sous SPAD

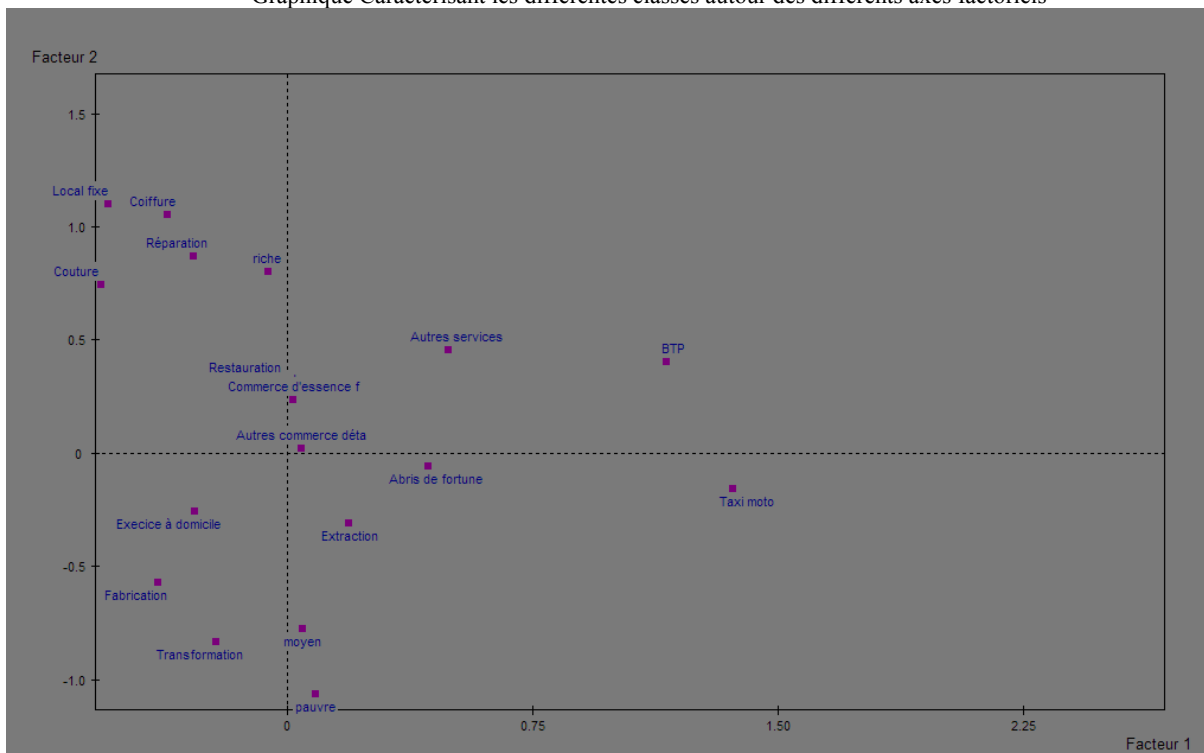
CLASSE 2 / 3 (Pourcentage: 40.05)		
Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe
statut socioéconomique du ménage	pauvre	56,50
statut socioéconomique du ménage	moyen	43,46
Electricité	Non	98,34
Quintiles	3ème Quintile	40,95
Quintiles	2ème Quintile	33,24
Quintiles	1er Quintile	25,81
Eau	Non	98,67
téléphone	Non	99,23
Local	Exercice à domicile	55,17
Secteur d'activité	Transformation	20,76
Secteur d'activité	Fabrication	11,23
Secteur d'activité	Couture	5,25
Secteur d'activité	Taxi moto	1,94
Secteur d'activité	Autres services	3,39
Secteur d'activité	Coiffure	1,17
Secteur d'activité	Autres commerce détails	49,11
Secteur d'activité	BTP	1,17
Secteur d'activité	Réparation	2,18
Local	Abris de fortune	38,09
Eau	Oui	1,29
Local	Local fixe	6,74
Electricité	Oui	1,66
Eau	Autre	0,04
téléphone	Autre	0,00
Electricité	Autre	0,00
Quintiles	5ème Quintile	0,00
Quintiles	4ème Quintile	0,00
statut socioéconomique du ménage	riche	0,04

Source : EMICOV 2006, Nos travaux sous SPAD

CLASSE 3/3(Pourcentage:11.89)		
Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe
Electricité	Autre	99,73
Eau	Autre	99,46
téléphone	Autre	99,18
Local	Abris de fortune	78,50
Secteur d'activité	Taxi moto	9,80
Secteur d'activité	BTP	8,57
Secteur d'activité	Autres services	10,20
Quintiles	2ème Quintile	18,91
Secteur d'activité	Coiffure	1,09
Secteur d'activité	Réparation	2,18
Quintiles	5ème Quintile	19,59
Secteur d'activité	Transformation	7,21
Eau	Oui	0,27
Secteur d'activité	Fabrication	2,04
Secteur d'activité	Couture	1,22
Local	Local fixe	1,36
Electricité	Oui	0,27
Local	Exercice à domicile	20,14
Electricité	Non	0,00
Eau	Non	0,27
téléphone	Non	0,00

Source : EMICOV 2006, Nos travaux sous SPAD

Graphique Caractérisant les différentes classes autour des différents axes factoriels



Source : EMICOV 2006, Nos travaux sous SPAD

## Références bibliographiques

AFRISTAT (Observatoire Economique et Statistique d'Afrique Subsaharienne). Concepts et Indicateurs du marché du travail et du secteur informel, Série méthodes n°2 Décembre 1999 ISBN 2-914 037-01-5

APREL (Appui au Programme de Relance des Economies Locales).

Plan de mise en œuvre, 2003-2006 BF/031875

BEN ZAKOUR, Abderrahmane et KRIA, Farouk. Le secteur informel en Tunisie : Cadre réglementaire et pratique courante- Document de travail n° 80, Novembre 1992 OCDE/GD (92) 178

CHARMES, Jacques. L'emploi informel : Méthodes et mesures, Centre d'Economie et d'Ethique pour l'Environnement et le Développement- Université de Versailles – Saint-Quentin en Yvelines

CHARMES, Jacques. Secteur informel, emploi informel, économie non observée : méthodes de mesures et d'estimation appliquées aux économies en transition. L'exemple de la Moldavie. –Centre d'Economie et d'Ethique pour l'Environnement et le développement C3ED UMR IRD/UVSQ- Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines

CHITOU, Bachirou. Cours de categorical and limited dependant Variables, année académique 2004/2005

DIARRA, Ismaël. Plan de développement Communal (PDC) : Participatif : Commune de Koudougou, Juin 2004

FOUCART, Thierry. L'analyse des données : Mode d'emploi, Presses Universitaires de Rennes-Campus de la Harpe

HUSSMANN, Ralf ; SAVOYE, Bertrand ;CHARMES, Jacques ; ROUBAUD, François ; RAKOTOMANANA, Faly ; NGOI, Gideon ; GBOSSA, Hubert ; FALL, Babacar ; ADDOMAH-GYABBAAH (K) ; ARYEE, Georges ; EDMUNDS, Roger.

Actes du Séminaire sur le Secteur Informel et la Politique Economique en Afrique Subsaharienne, Bamako-10 au 14 mars 1997 : Tome 2- Communications présentées en séances plénières.

INSD (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique)-Bénin, Le secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou : Performances, insertion, perspectives ; Enquête 1-2-3 Premiers résultats de la phase 2, Novembre 2003

MAIGA, Alka soum. Diagnostic social et analyse du jeu des acteurs de Koudougou et son hinterland : Rapport final, Février 2005

Manuel ECOLOC. Gérer l'économie localement en Afrique : Evaluation et prospective de l'économie locale, Novembre 2001- Tome 1

PIRON, Marie ; LEBART, Ludovic et MORINEAU, Alain. Statistique exploratoire multidimensionnelle, 2ème édition

ZONGO, Bernard. Quel mode de gestion pour les marchés populaires au Burkina Faso ? le cas du grand marché de Koudougou : Mémoire pour l'obtention du Diplôme de Technicien Supérieur en Gestion Urbaine (TSGU).

### Abstract

The informal sector is becoming increasingly important in Mauritius in terms of its contribution to the economy and to employment. It is therefore important to come up with a proper definition of informal sector that would allow for data collection on the sector and hence to monitor its evolution. In this context, the Statistics Advisory Council recommended that a subcommittee work on the issue. The sub-committee came up with the following definition: The informal sector comprises **household incorporated market enterprises**, that is, production units not incorporated as separate legal entities independent of the households or household members who own them. The definition covers the four mandatory criteria adopted by the UN expert group on informal sector (Delhi Group).

Practical difficulties however need to be addressed with respect to measurement of informal sector. For instance, at data collection stage for household surveys, can workers give precise information on the types of establishments they are working. As regards establishment surveys, how to find a reliable frame for the survey and also how to deal with units having no fixed locations. Also, how to reconcile household survey data with establishment survey data. The Continuous multipurpose household survey included a section on self employment containing questions that attempted to identify establishments in the informal sector such as whether the enterprises assets/expenditure were separate from that of the household and whether the self employed keeps separate sets of accounts of the enterprises. The Census of Economic Activities conducted every five years among establishments is also a source of information on the informal sector. The aim of this presentation is to highlight the Mauritian experience with respect to informal sector estimation, giving particular attention to problems encountered and constraints as well as to present some results based on CMPHS.

### Résumé

Le secteur informel devient de plus en plus important à Maurice, eu égard à sa contribution à l'économie et à l'emploi. Aussi, est-il important de mettre au point une définition appropriée du secteur informel permettant la collecte des données sur le secteur et, partant, d'assurer le suivi de son évolution. Dans ce contexte, le Conseil consultatif de la statistique a recommandé qu'un sous-comité se penche sur la question. Le sous-comité a mis au point la définition suivante : le secteur informel comprend **les entreprises du marché au niveau du ménage**, c'est-à-dire, les unités de production qui ne sont pas constituées en tant qu'entités légales distinctes, indépendantes des membres des ménages ou du ménage auxquels elles appartiennent. Cette définition prend en compte les quatre critères obligatoires adoptés par le Groupe d'experts des NU sur le secteur informel (Groupe de Delhi).

Il est cependant nécessaire de surmonter des difficultés d'ordre pratique en ce qui concerne la mesure du secteur informel. Par exemple, à l'étape de la collecte des données au titre des enquêtes sur les ménages, les travailleurs peuvent-ils fournir des informations précises sur les types d'établissements dans lesquels ils travaillent ? S'agissant des enquêtes sur les établissements, comment trouver un cadre fiable pour les enquêtes et quel traitement réserver aux unités qui n'ont pas d'emplacement fixe ? Par ailleurs, comment réconcilier les données des enquêtes sur les ménages avec celles des enquêtes sur les établissements ?

L'enquête régulière à buts multiples sur les ménages comprenait une section sur l'auto-emploi et des questions visant à identifier les établissements dans le secteur informel et à savoir si les biens/dépenses des entreprises sont séparés de ceux du ménage ; par ailleurs, les personnes auto employées tiennent-elles des comptes distincts de ceux des entreprises ? Le recensement des activités économiques effectué tous les cinq ans au niveau des établissements constitue également une source d'informations sur le secteur informel. Le but de cette présentation consiste à présenter l'expérience mauricienne dans le domaine de l'évaluation de la taille du secteur informel, tout en accordant une attention particulière aux problèmes et contraintes rencontrés, ainsi qu'à présenter certains résultats de la CMPHS.



## 1. Introduction

The informal sector is becoming increasingly important in Mauritius in terms of its contribution to the economy and to employment. It is therefore important to come up with a proper definition of informal sector that would allow for data collection on the sector and hence to monitor its evolution. In this context, the “Informal Sector” Committee of the Statistical Advisory Council (SAC), requested for a technical committee to be set up in order to propose a national definition of the Informal Sector.

The Technical Committee went through international recommendations and other countries experiences to reach a definition for the informal sector.

This definition was subsequently approved by the “Informal Sector Committee” at a meeting held on 22 August, 2003.

## 2. Objective

The present report aims at working towards an estimate of employment in the informal sector in Mauritius, based on the definition agreed upon by the technical committee and using CMPHS 2004 data.

## 3. Definition

*The informal sector comprises household<sup>1</sup> unincorporated<sup>2</sup> market enterprises, that is production units not incorporated as separate legal entities independent of the households or households members who own them.*

<sup>1</sup>**A household** is either a person living on his own and making his own provision for food and other essentials for living, or a group of two or more persons, whether related or not, who live together and make common provision for food and other essentials for living.

<sup>2</sup>**Unincorporated enterprises** are producer units not incorporated as separate legal entities. The fixed and other assets used in unincorporated enterprises do not belong to the enterprises but to their owners. The enterprises as such cannot engage in transactions with other economic units. They cannot enter into contractual relationship with other units nor incur liabilities on their behalf. In addition their owners are personally liable without any limit for any debts or obligations incurred in the course of production. In the absence of a set of accounts they would not be registered with the Registrar of Companies, irrespective of registration under regulations enacted by Local Authorities for the purpose of obtaining a trade license or a permit to operate the business.

Household unincorporated market enterprises can be engaged in virtually any kind of productive activity – agriculture, mining, manufacturing, construction, retail distribution or production of other kinds of services. They can range from single persons working as street traders or shoe cleaners with virtually no capital or premises of their own through to large manufacturing, construction or services enterprises with many employees.

## 4. Characteristics of the informal sector:

The definition covers production units satisfying the 4 mandatory criteria adopted by the UN expert group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), namely:

- They are unincorporated
- They are owned by households
- All or at least some of the goods or services produced are meant for sale
- They do not have a complete set of accounts

Besides the above 4 criteria, informal sector in Mauritius will **include** production units **without restriction** to:

- Kind of economic activity
- Number of persons engaged
- Location

## 5. Treatment of particular cases:

Will be **included**:

- Production units in both urban and rural areas
- Production units engaged in agriculture and related activities

- Enterprises rendering professional or business activities provided they meet the requirements of unincorporated enterprise
- Domestic workers exclusively engaged by households to render domestic services for payment in cash or kind.

Will be *excluded*:

- Production units dealing in activities forbidden by law (e.g. prostitution, drug trafficking)
- All government and parastatal establishments and enterprises as well as registered cooperatives

## 6. Difficulties relating to the selected operational criteria

It is difficult to give a standard definition for a formal set of accounts. Also, can a set of accounts prepared for income tax purposes and/or for the Registrar of companies/Associations be considered as a formal set of accounts? This is in fact one of the criteria used for distinguishing between the formal and the informal sector in the CMPHS 2004 data.

## 7. Methodology

The frame for the informal sector consists of self employed persons (with or without employees) and whose production units satisfy the criteria to be included in the informal sector.

A module (module II Part D) was included in the 2004 round of the Continuous Multi Purpose Household Survey (see annex II for specimen questionnaire) to estimate the proportion of the self employed in the informal sector so that the employment structure and characteristics of the informal sector enterprises identified in the sample could be studied.

The section on 'self employment' of the questionnaire aimed at identifying all persons whose main job was in their own family enterprises. They were requested to furnish details about the type of ownership of the enterprise (Q2.31), number of persons engaged (Q2.39), location (Q2.35), etc.

To identify enterprises of the informal sector, according to the CSO definition, those self employed persons were asked whether there was a set of accounts for the enterprise (Q2.34) and also if the enterprise's expenditure and asset were separate from the owner's household ones (Q2.33). They were also requested to furnish information on the number of persons working in their enterprise (Q2.39).

However, taking into consideration the same CSO definition, the informal sector also includes '*domestic workers exclusively engaged by households to render domestic services for payment in cash or kind*'. These persons cannot be captured in the 'self employment' section of the CMPHS questionnaire, since they are categorized as 'employee'. Thus they have been identified by Q.2.20 (employment status) and Q.2.19 (main occupation).

A table containing key questions identified in CMPHS pertaining to the informal sector is included at the end of this report, in Table 4.

## 8. Estimate of employment in the informal sector based on CMPHS 2004 data.

### Main Findings

Table 1 shows the number of employed persons by employment status in the Republic during the year 2004 as estimated from the 2004 round of the CMPHS:

Table 1: No of workers by employment status and sex – CMPHS 2004

Employment status	Gender		
	Male	Female	Both sexes
Employer	13092	1565	14658
Own account worker	56276	14927	71202
Employee	254193	134789	388982
Apprentice	546	144	690
Contributing family worker	2564	7481	10045
Other	166	80	246
<b>Total</b>	<b>326836</b>	<b>158986</b>	<b>485822</b>

On the basis of the data collected over the four quarters of the 2004 survey, the total number of persons engaged as '*employer*', or '*own account worker*' in their main job was estimated at **85,860**. Among them, **39,548(46%)** were

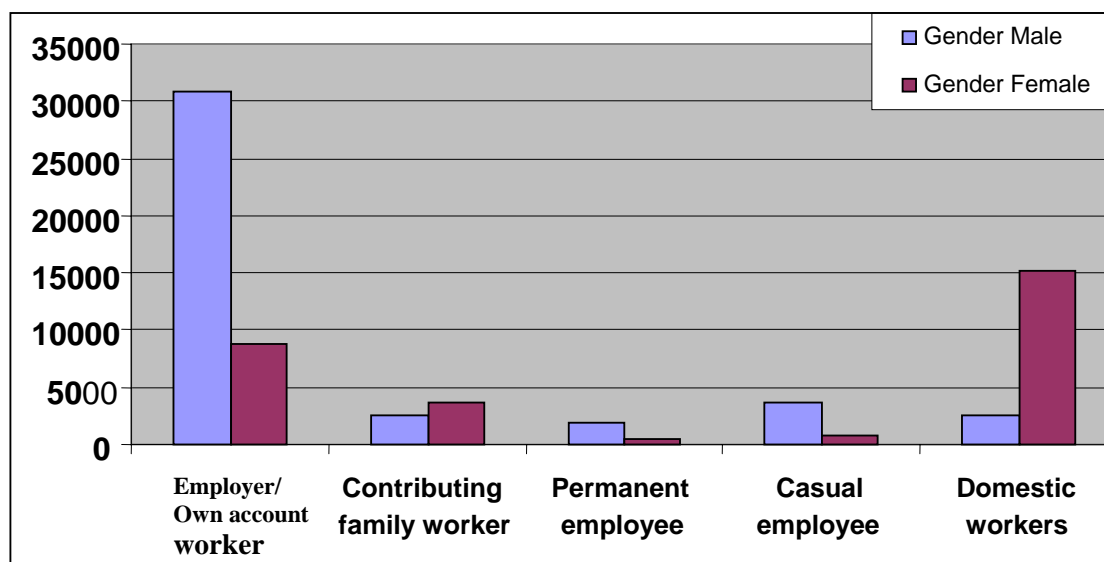
engaged in the informal sector. These persons were heads of units of production which engaged some **13,148** workers, comprising ‘contributing family worker’ and ‘employees’.

Taking into account some **17,770** persons working as ‘domestic workers’; **39,548** persons engaged as ‘employers’ or ‘own account workers’ and **13,148** ‘other workers’, total employment in the informal sector as worked out from CMPHS 2004 is estimated at **70,466** or **15%** of total employment. This is summarized in table 2 and Chart 1 below:

Table 2: No of workers by employment status and sex in the informal sector – CMPHS 2004

Employment Status	Gender		
	Male	Female	Both Sexes
Employer/Own account worker	30810	8738	<b>39548</b>
Contributing family worker	2480	3649	<b>6129</b>
Permanent employee	1994	559	<b>2553</b>
Casual employee	3693	773	<b>4466</b>
Domestic workers	2570	15200	<b>17770</b>
<b>Total</b>	<b>41547</b>	<b>28919</b>	<b>70466</b>

Chart 1:



## 9. Employment in the informal sector by industry

Breakdown of the above estimate by industry group revealed that out of the **70,466** persons engaged in the informal sector, **17,770 (25%)** were employed as ‘private household with employed persons’; **16,291 (23%)** persons engaged in ‘wholesale & retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles, personal and households’ goods’. **11,919 (17%)** persons in ‘Agriculture, forestry and fishing’ industry; **9,026 (13%)** in ‘Manufacturing’; **8,036 (11%)** in ‘Construction’; **4,166 (6%)** in ‘Transport, storage and communications’ and the remaining **3,261** persons were engaged in other sectors. These results are summarized in table 3 below:

Table3. Employment in the informal sector by industry and gender – CMPHS 2004

INDUSTRY	GENDER		
	MALE	FEMALE	BOTH SEXES
Private household with employed persons	2,570	15,200	17,770
Wholesale & retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles, personal and households goods	10,833	5,458	16,291
Agriculture, forestry and fishing	8,215	3,703	11,919
Manufacturing	5,756	3,270	9,026
Construction	8,002	33	8,036
Transport, storage and communications	4,094	72	4,166
Hotel and restaurant	686	486	1,172
Other services	678	128	806
Education	216	357	574
Health and social work	215	130	345
Real estate, renting and business activities	228	82	310
Mining and Quarrying	54	0	54
Grand Total	41,548	28,919	70,466

A detailed table of the employment in the informal sector by industry, employment status and sex based on the CMPHS data for 2004 is given at Annex I.

#### 10. Caution

- The estimate reflects only main employment of persons in their own family enterprise. Thus it excludes secondary employment. However, provision for capturing data on secondary employment has been taken care in the 2005 round of the CMPHS.
- Estimates are based on sample data and thus are subject to sampling errors. Estimate at a low level of desegregation have to be used with care.

Table 4. Questions identified in CMPHS 2004 pertaining to the Informal Sector

Topics	CMPHS 2004	
	Question No	Description
Employment status(main)	2.20	Employer
		Own Account Worker
		Employee(household domestic workers)
		Apprentice
		Contributing family worker
Employment status(secondary)	Not asked in 2004	Employer
		Own Account Worker
		Employee(household domestic workers)
		Apprentice
		Contributing family worker
Type of ownership of enterprise	2.31	Individual proprietor
		Household member
		Partnership with other members
Enterprise expenditure and assets - separate from household	2.33	If answered 'No'
Formal account	2.34	If answered 'No'
No. of persons in the enterprise	2.39	Working proprietor-Male
		Working proprietor-Female
		Contributing family worker-Male
		Contributing family worker-Female
		Permanent employee-Male
		Permanent employee-Female
		Casual employee-Male
Casual employee-Female		

◆ *Opérationnalisation des concepts d'informalité et élaboration des comptes d'une unité de production informelle : l'expérience de l'enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun (EESI 2005)*

**Equipe de rédaction :**

Joseph TEDOU	Directeur Général
NEPETSOUN	Chef de Département des Synthèses et des Analyses Economiques
FOUOKING	Chef de Cellule des Comptes des Secteurs Institutionnels
DZOSSA Anaclét Désiré	Chef de Cellule des Statistiques Démographiques et Sociales
AMOUGOU René Aymar Bertrand	Chef de Cellule de la Conjoncture

**Résumé**

L'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) réalisée au Cameroun en 2005 fait suite à une première enquête qui s'était déroulée uniquement à Yaoundé en 1993. Les notions d'enregistrement administratif et de la comptabilité formelle utilisées pour définir le secteur informel ont beaucoup évolué entre temps de même que le développement récent d'emploi informel qui semble être une alternative plus pratique à la notion de ce secteur informel.

La définition du secteur informel adoptée au niveau international a été appliquée dans le souci d'harmonisation et de comparabilité des données. Compte tenu des spécificités de ce secteur, un consensus dans l'opérationnalisation des concepts y relatifs mérite d'être recherché.

Au terme de la collecte et de l'exploitation des données, nous faisons ressortir trois principaux problèmes à savoir : i) celui de la détermination de l'univers des UPI à considérer dans l'analyse, ii) le problème de reconstitution des comptes des UPI et enfin iii) le problème d'annualisation des agrégats. C'est dans cette perspective qu'après plusieurs années de réalisation d'enquêtes sur le secteur informel en Afrique en général et au Cameroun en particulier et compte tenu du poids de ce secteur dans les économies de nos pays, il importe de faire le point sur les difficultés de collecte et d'exploitation des données, de partager les expériences. Cette démarche vise à mieux critiquer les dispositifs d'enquêtes sur le secteur informel et d'aboutir à des méthodes de collecte plus adaptées aux réalités du continent

**Introduction**

Le présent article porte sur le bilan de l'enquête 1-2 ou encore enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) de 2005 au Cameroun. Après l'enquête pionnière 1-2-3 réalisée à Yaoundé en 1993, l'EESI 2005 est la première expérience réalisée au niveau national pour ce type d'enquête au Cameroun. L'article comporte deux parties :

- L'analyse des réponses apportées aux questions d'opérationnalisation des concepts ;
- Elaboration des comptes d'une Unité de Production Informelle (UPI)

**1. Réponses apportées aux questions d'opérationnalisation des concepts**

**1.1 Définitions de l'informel : choix effectués lors du traitement de l'EESI**

La définition classique du secteur informel généralement utilisée est issue des résolutions de la 15<sup>ème</sup> Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) tenue en 1993 qui recommandent que l'on utilise quelques uns des trois critères ci-après pour cerner le secteur informel, à savoir l'enregistrement administratif, la tenue d'une comptabilité et la taille de l'établissement. Au Cameroun, la définition de ce concept a dû évoluer entre l'enquête 1-2-3 de 1993 à Yaoundé et l'enquête 1-2 ou EESI de 2005. Lors de l'enquête 1-2-3 réalisée à Yaoundé en 1993, le secteur informel avait été défini à partir de l'enregistrement administratif et de la tenue de comptabilité. Les Unité de Production Informelle (UPI) étaient celles qui n'étaient pas enregistrées administrativement et/ou ne tenaient pas une comptabilité.

En 1993, l'enregistrement administratif au Cameroun se référait sans ambiguïté au numéro statistique encore appelé numéro SCIFE (Service Central d'Immatriculation au Fichier des Entreprises). En 1996, le numéro statistique a été remplacé par le numéro du contribuable. La référence actuelle de l'enregistrement administratif des entreprises et établissements est le fichier des contribuables tenu par la direction générale des impôts. Il se pose le problème de son exhaustivité et de sa mise à jour. De même, la tenue d'une comptabilité est un critère qui doit s'ajuster au regard à l'évolution des régimes fiscaux qui, contiennent chacun des obligations comptables particulières. On distingue

aujourd'hui au Cameroun : le régime du réel, le régime du réel simplifié, le régime de base et le régime de l'impôt libérateur tous définis suivant les tranches de chiffre d'affaires.

Selon l'EESI, une unité de production a été considérée comme informelle si elle n'avait pas un numéro de contribuable, ou si elle était soumise au régime de base ou de l'impôt libérateur sans tenir une comptabilité conforme au système comptable OHADA<sup>15</sup>.

Pour la phase 2 l'enquête sur le secteur informel, l'unité statistique est l'Unité de Production Informelle (UPI) non agricole. Il s'agit donc des activités de production des biens et services à l'exclusion des activités agricoles au sens large (l'agriculture, l'élevage y compris l'aviculture et la production de produits dérivés d'origine animale, la chasse et le piégeage, la pêche et la pisciculture). Cependant, le champ de l'enquête inclut les autres activités du secteur primaire, notamment celles relevant du monde rural comme l'extraction des ressources du sol ou du sous-sol (sable, minerais, etc.), l'artisanat de services (poterie, vannerie, fabrication de charbon, défrichage, la cueillette du vin, ...) ainsi que les activités de sylviculture et d'exploitation forestière (production de bois de feu, etc.) dont il est difficile de dissocier les produits.

## **1.2 Difficultés dans l'opérationnalisation des définitions retenues.**

Le concept d'emploi et de toutes les variables qui permettent de l'appréhender (particulièrement l'activité et le secteur institutionnel) ont été les plus difficiles à transmettre aux enquêteurs et aux ménages, du fait de la confusion entre la notion d'emploi et celle de métier, de son assimilation à une entreprise plutôt qu'à un poste de travail. Mais les difficultés qui méritent des réflexions sont liées à :

- la détermination du secteur institutionnel ;
- la détermination de l'activité économique ;
- l'existence d'une multitude de définitions selon les administrations pour un même concept.

### **1.2.1 La détermination du secteur institutionnel**

Le secteur institutionnel a été déterminé en utilisant les critères d'enregistrement fiscal et de pratique d'une comptabilité formelle. Dans la pratique, la détermination du secteur informel s'est avérée difficile, car les dépendants (et en particulier les salariés) ne sont généralement pas informés du type d'enregistrement ou du régime fiscal de leur entreprise, notamment lorsqu'ils appartiennent au bas de l'échelle. En outre, la remise d'un bulletin de paie n'est pas automatique au Cameroun et ne peut être utilisée comme un critère. Lors de l'apurement, des vérifications ont été faites en utilisant comme critère la taille de l'établissement : tous les établissements de plus de 10 personnes ont été automatiquement considérés comme appartenant au secteur formel.

### **1.2.2 La détermination de l'activité économique**

La notion d'activité économique a posé des difficultés tant à la phase 1 (enquête sur l'emploi) qu'à la phase 2 (enquête sur le secteur informel). En effet, cette notion, telle que définie par le BIT, n'est pas vraiment adaptée au contexte des pays africains en raison du dysfonctionnement ou de l'absence des réglementations qui doivent régir le marché du travail. C'est pour cette raison que l'on a été amené en plus des indicateurs classiques que sont le taux d'activité et le taux de chômage à faire recours à d'autres indicateurs pour mieux caractériser le marché, par exemple le sous-emploi visible ou invisible et la nature des relations entre l'employé et l'employeur.

*Pour la phase 1*, la détermination de l'activité principale constitue une des difficultés majeures. Elle requiert en effet une description détaillée de l'activité, une nomenclature adaptée et une formation rigoureuse de l'équipe d'enquête. Des erreurs éventuelles dans cette phase ont des répercussions négatives dans la phase suivante car cette variable y est utilisée comme critère de stratification. Quelques confusions ont été observées notamment la confusion entre certaines activités de production et de commerce (confiserie, produits à base de manioc, boulangerie, ) et de service (restauration).

*En ce qui concerne la phase 2*, les principales difficultés rencontrées concernaient le traitement des UPI pluriactives, la détermination de l'activité principale pour les UPI dont les activités évoluent d'une période à une autre et les erreurs de codification.

#### **Les UPI pluriactives**

A une UPI ne correspond pas forcément une seule activité. Lorsque l'activité dite secondaire est aussi importante que l'activité principale, alors l'on doit considérer qu'il y a plusieurs établissements. Cette convention n'a pu être utilisée pour les activités de petite taille du fait de la difficulté de dissocier les charges inhérentes à chaque activité. Pour surmonter cette difficulté ; l'EESI 2005 a considéré la possibilité d'UPI pluriactives ; mais cette option peut biaiser l'analyse des comptes par branche.

---

<sup>15</sup> Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique

### **La détermination de l'activité principale**

L'activité principale est déterminée par le produit qui génère le chiffre d'affaires le plus élevé ; mais l'activité principale d'une UPI peut changer d'une période à une autre selon la conjoncture. C'est notamment le cas du bâtiment et des travaux publics, où les unités de production interviennent, selon la demande, sur les travaux de gros œuvre ou de réfection.

### **Les erreurs de codification**

La comparaison des branches d'activité des UPI entre les phases 1 et 2 montre un différentiel de 14%. Ce différentiel est lié non seulement à des erreurs lors de la détermination de l'activité principale en phase 1, mais également à un réel changement d'activité dans la mesure où l'activité en phase 2 est déterminée, pour la plupart des branches, selon le principe du chiffre d'affaires le plus important au cours du mois de référence. Les branches qui présentent les écarts les plus importants sont notamment le commerce, la restauration, les services personnels, la fabrication de produits en bois assemblés, la fabrication de produits à base de manioc, la fabrication de confiserie.

#### **1.2.3 Une multitude de définitions selon les administrations pour un même concept**

Une des difficultés majeures est l'existence de multiples définitions de ce secteur. En effet, la notion de « secteur informel » est comprise différemment par l'administration fiscale, le ministère des petites et moyennes entreprises de l'économie sociale et de l'artisanat, les communautés urbaines, le ministère de l'urbanisme et de l'habitat, le ministère chargé du travail et de la sécurité sociale, et même l'Homme de la rue. Par exemple pour l'administration fiscale, les entreprises du secteur informel sont celles qui ne payent pas l'impôt ou payent l'impôt libératoire. L'INS et le ministère chargé de l'emploi s'accordent sur la définition du secteur informel suivant les résolutions de la CIST. Le ministère chargé du développement urbain et de l'habitat renvoie cette notion aux structures de production de biens et services installées de façon anarchique. Le ministère chargé de la sécurité sociale considère le secteur informel comme un ensemble d'unités de production non immatriculées à la sécurité sociale. Pour le grand public, le secteur informel renvoie à l'illégalité, ou encore aux activités souterraines (invisibles). Cette multiplicité de définitions rend difficile la compréhension des résultats de l'enquête par les principaux utilisateurs.

### **1.3 Secteur informel, emploi informel et travail décent**

#### **1.3.1 Travail décent**

Le dispositif de suivi-évaluation du DSRP inclut quatre indicateurs pour le suivi de l'emploi et des revenus. Il s'agit du taux d'activité, du taux de chômage, du taux d'informalité et du pourcentage de femmes salariées dans le secteur non agricole.

Parallèlement le Cameroun a tenu ses premiers Etats généraux sur l'emploi en 2005, sur le thème «L'emploi, un axe stratégique du développement durable». Dans son discours introductif, le Premier Ministre a souligné la nécessité de faire de « l'Emploi un axe et un objectif stratégiques de développement durable, facteur clé de la croissance, bâti autour d'un véritable pacte national pour l'emploi décent, valorisant et librement consenti »<sup>16</sup>. Suite à cette manifestation, un Plan d'Action National pour la Promotion de l'Emploi et la Lutte contre la Pauvreté a été élaboré en décembre 2005 par le Ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle (MINEFOP)<sup>17</sup>. Ce plan dégage des axes prioritaires pour lutter contre la pauvreté par la création d'emplois décents même si les critères de décence restent imprécis. Parmi ces axes figure la mise en place d'un système d'informations et de gestion du marché de l'emploi et de la formation professionnelle.

#### **1.3.2 Secteur informel et emploi informel**

Il n'existe pas pour le moment de définition standard de l'emploi informel au plan international. Une proposition a été faite par le BIT<sup>18</sup> qui définit l'emploi informel comme le nombre total d'emplois informels, qu'ils soient exercés dans une entreprise du secteur formel ou du secteur informel ou dans un ménage, ou encore le nombre total de personnes occupant des emplois informels pendant une période de référence.

L'emploi informel inclut les types d'emplois suivants :

- travailleurs à leur propre compte occupés dans leurs propres entreprises du secteur informel;
- employeurs occupés dans leurs propres entreprises du secteur informel;

<sup>16</sup> Discours de Son Excellence Monsieur le Premier Ministre, Chef du Gouvernement à l'occasion de la cérémonie d'ouverture des premiers Etats Généraux de l'emploi au Cameroun 2005.

<sup>17</sup> Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle.

<sup>18</sup> BIT 2002a « Emploi décent et économie informelle »

- travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale, qu'ils travaillent dans des entreprises du secteur formel ou informel;
- membres de coopératives informelles de producteurs ;
- salariés qui exercent un emploi informel, qu'ils soient employés par des entreprises du secteur formel ou informel, ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés;
- travailleurs à leur propre compte engagés dans la production de biens exclusivement pour l'usage final propre de leur ménage.

Les salariés sont considérés comme ayant un emploi informel lorsque leur relation d'emploi n'est pas soumise, de par la loi ou en pratique, à la législation nationale du travail, à l'impôt sur le revenu, à la protection sociale ou au droit à certains avantages liés à l'emploi (le contrat de travail, le préavis en cas de licenciement, l'indemnité de licenciement, les congés annuels payés ou congés de maladie payés, etc.).

#### **1.4 Conclusion et recommandations**

En définitive, le développement récent du concept d'emploi informel semble être une alternative plus pratique à la notion de secteur informel. En effet, l'emploi informel pour les dépendants est défini par rapport à la nature de la relation d'emploi (mieux connu de l'employé) et non aux caractéristiques de l'entreprise (plus connues de l'employeur). Par ailleurs, il faut distinguer l'informel non agricole de l'informel agricole afin de mieux tenir compte des spécificités de ce dernier secteur, de rechercher un consensus dans l'opérationnalisation des concepts y relatifs pour une mesure et une analyse pertinente du phénomène. L'INS devrait jouer un rôle central dans cette opérationnalisation des concepts, en tenant compte des préoccupations des autres acteurs concernés par le secteur informel.

## **2. Choix et élaboration des comptes d'une Unité de Production Informelle (UPI)**

Cette partie traite des décisions prises sur le terrain pour répondre à certaines préoccupations qui se sont posées et qui n'avaient pas été prévues. Elle présente aussi des propositions d'amélioration pour les prochaines enquêtes non seulement au niveau de la conception technique ou de la collecte de terrain mais aussi et surtout lors de l'apurement des fichiers. La partie s'articule en trois points :

- La problématique de reconstitution des comptes à l'aide des enquêtes 1-2-3 par l'expérience de l'EESI 2005 au Cameroun ;
- La méthode d'estimation des principaux indicateurs ainsi que des procédures statistiques appliquées.

### **2.1 Les comptes des UPI**

#### **2.2.1 Problématique de la reconstitution de la production**

Le compte de production est le premier de la séquence des comptes établis. Les revenus engendrés par la production sont reportés dans les comptes suivants (compte d'exploitation, compte de revenu, compte des capitaux). La manière dont ce compte est élaboré peut exercer une influence considérable sur l'ensemble du système.

Un des principaux écueils du questionnaire de l'EESI est son orientation sur la production marchande, avec la saisie du chiffre d'affaires généré par les activités de transformation, de commerce et de service. En conséquence, la production non marchande est mal cernée.

Un autre écueil concerne le travail à façon (achat des matières premières par le client) qui se traduit pour les branches concernées par la valorisation du service rendu et non celle de la production.

##### **2.2.1.1 La production non marchande**

Dans certaines activités, la production non marchande peut représenter une proportion importante. En l'excluant du champ de production, elle réduit la valeur ajoutée de l'activité et subséquemment la structure des comptes de l'UPI et de sa branche d'activité. La production non marchande est étudiée sous trois angles : l'auto consommation, l'autoproduction et les avantages en nature.

*L'autoconsommation* a été mal appréhendée dans l'EESI 2005. La consommation d'une partie de la production des UPI pour la satisfaction des besoins du promoteur et de son ménage est sous estimée. Parmi les 4815 UPI enquêtées, seules 29 déclarent une autoconsommation, alors que celle-ci est en général importante dans les activités telles que le commerce, la restauration et l'industrie agroalimentaire.

*L'autoproduction* et le problème de la valorisation des intrants autoproduits. Globalement, 174 unités déclarent auto produire un ou plusieurs intrant(s), soit 3,6% des UPI. La fabrication de produits à base de manioc, la fabrication des autres boissons alcoolisées ainsi que la fabrication des huiles brutes, sont les branches où les UPI déclarent le plus



souvent une autoproduction, respectivement de 26%, 17% et 10% des UPI en base brute. *Les avantages en nature* fournis aux employés ne sont pas considérés. Pour une UPI qui rémunère ses employés en partie en nature par les produits issus de son activité, cette partie de la production n'a pas toujours été prise en compte.

#### **Propositions d'amélioration :**

Sensibiliser les enquêteurs sur la production non marchande ; dans un souci d'harmonisation et d'amélioration de la qualité des données, il est préférable, s'il existe des relevés de prix, de ne pas laisser au promoteur la valorisation au prix du marché des biens autoproduits. Il faudrait alors relever les quantités autoproduites dans les mêmes unités que s'effectuent les relevés des prix.

#### **2.2.1.2 Le travail à façon**

La question **DC2a** (*Est-ce que certains de vos clients-entreprises vous fournissent en matières premières pour que vous les transformiez pour eux ?*) permet d'appréhender le travail à façon. Au total, 329 unités déclarent recevoir les matières premières de leurs clients, soit 6,8% des UPI. Cependant, cette question n'a pas été bien comprise. A titre d'exemple, 79 UPI du BTP déclarent travailler à façon, alors que dans cette même branche 182 UPI ne déclarent aucune matière première en **DC4**<sup>19</sup> et 179 se déclarent non concernées par l'achat de matières premières à la question **CFC2** (*Quel est votre principal fournisseur ?*).

Au niveau comptable, les UPI qui reçoivent les matières premières de leurs clients ne déclarent pas ces intrants. Cette démarche fausse la structure de l'activité et son traitement, dans la mesure où l'on a l'impression qu'elle fonctionne sans matière première ni fourniture. En réalité, la production déclarée par ces UPI correspond plutôt à la valeur ajoutée. Pour obtenir le niveau de production, il faut augmenter à cette valeur ajoutée les consommations intermédiaires utilisées. La valeur ajoutée n'est pas modifiée, mais la structure du compte de production est changée. Dans ce cas, il y a sous estimation du niveau de la production et des charges. Ces pratiques sont très fréquentes dans le BTP, la fabrication de produits en bois assemblés et de meubles et la fabrication d'articles d'habillement.

#### **Proposition d'amélioration :**

On devrait orienter la question **DC1a** (*Pour votre activité combien avez-vous dépensé au cours du dernier mois d'activités pour les matières premières ?*) sur la valeur des intrants utilisés et non achetés, en demandant qui a supporté le coût.

#### **2.2.2 Problématique de la reconstitution des charges**

La reconstitution des charges repose sur les tableaux **DC1a**, qui enregistre les matières premières et fournitures utilisées directement dans le processus de production ; les autres charges sont abordées dans le tableau **DC4**. Le tableau **DC1a** concerne surtout les UPI de transformation et des services ; et accessoirement le commerce pour les produits comme les emballages utilisés.

Outre le travail à façon et l'autoproduction déjà évoqués, la reconstitution des charges est rendue difficile du fait de l'estimation des charges indivisibles pour les UPI exerçant à domicile. Par ailleurs de nombreuses erreurs d'affectation des charges ont été notées et de nouvelles charges doivent être ajoutées.

#### **2.2.2.1 Les charges indivisibles**

Les unités de production informelles qui exercent à domicile partagent certaines charges avec les ménages. Il s'agit de l'électricité, du gaz, de l'eau et du loyer. Les promoteurs de ces UPI ont du mal à imputer, au sein de cette utilisation mixte, le montant des charges destinées à l'activité. Sur l'ensemble de l'échantillon, près de la moitié des UPI exercent à domicile. Ce ratio atteint 73% pour les UPI industrielles (hors BTP). Sur un total de 1824 UPI exerçant à domicile, avec ou sans installation spécifique, 64 promoteurs déclarent des charges de loyer, 326 des charges d'eau et 23 des charges de gaz<sup>20</sup>.

Dans le cas spécifique de la restauration, il existe parfois deux lieux d'activité : le domicile où sont préparés les plats et le point de vente. Dans l'EESI, un seul lieu d'activité a été retenu, il s'agissait du lieu de vente pour la restauration. Ainsi, pour cette activité on peut faire l'hypothèse d'une sous déclaration des charges indivisibles.

<sup>19</sup> DC4 est un tableau du questionnaire qui reprend toutes les charges de l'UPI enquêtée

<sup>20</sup> Données brutes.

### **Proposition d'amélioration :**

Déterminer des procédures pour estimer la part des charges imputables à l'UPI à l'exemple de ce qui se fait en comptabilité nationale.

#### **2.2.2.2 Erreurs d'affectation des charges**

Ces erreurs concernent à la fois les confusions entre les types de tableaux à remplir et les confusions entre types de charges au sein du tableau DC4. Les confusions subsistent entre **DC1a** relative à l'estimation de la matière première achetée et **DC4** récapitulant les charges de l'unité de production. Certaines fournitures comme le savon (restauration), les aiguilles (couture), etc. ont été reportées selon les cas en **DC1a**, **DC4** pour petit outillage et fourniture ou encore en **DC4** pour autres charges. Pour les activités de call box, l'achat des cartes de recharge, le paiement des frais d'abonnement, des frais d'entretien et de consommation ont été reportés selon les cas en **DC1a ou DC4** « Téléphone, Internet ».

Des confusions ont été repérées entre **DC4 et EIF**<sup>21</sup>. Les principales erreurs ont porté sur la distinction entre le petit outillage et les équipements, ainsi que les réparations, l'entretien et l'investissement.

**Des confusions sont apparues au sein du tableau DC4.** Elles concernent principalement les autres charges et les autres services. L'inconvénient d'une telle confusion est que les deux types de charge ne sont pas traités de façon identique lors de l'établissement des comptes des unités de production. Ainsi, certains services tels que le moulage des céréales ou des tubercules, le surfilage ont souvent été enregistrés en autres charges alors qu'il s'agit d'autres services.

#### **2.2.2.3 Compléments au tableau DC4 :**

L'item « Transport/manutention, assurances » devrait être scindé en deux postes : d'une part « Transport/manutention », et d'autre part « Assurances ».

La charge « Repas » devrait être également enregistrée. Elle concerne les promoteurs d'UPI travaillant au moins 8h/jour sur le lieu d'exercice de l'activité. Cette charge doit être enregistrée lorsqu'elle est déclarée.

**Code origine :** ajouter la modalité « UPI elle-même ». Le bac « Origine » doit être supprimé pour la charge « Intérêts versés ».

### **Proposition d'amélioration :**

De nouveaux items doivent être ajoutés. Il faut donc sensibiliser les enquêteurs sur les différents types de charges ; mais du fait de la spécificité de certaines charges et de leur traitement au cas par cas, un contrôle rigoureux de ce tableau est nécessaire.

#### **2.2.2.4 Le contrôle du compte d'exploitation**

Dans l'EESI 2005, il a été demandé aux enquêteurs de contrôler la qualité des comptes lors de la collecte en calculant la valeur ajoutée et le coefficient technique. Cette consigne a permis de limiter les erreurs ; cependant elle n'a pas été suivie par l'ensemble des enquêteurs. Il est important d'effectuer un contrôle lors de la collecte à condition de ne pas trop alourdir cette opération. Un autre type de vérification doit être envisagé, mais suffisamment simple pour être compris de tous et facilement applicable.

### **Proposition d'amélioration :**

Un contrôle simple peut être opéré en comparant le total des charges au total du chiffre d'affaires. Il suffirait d'ajouter 2 lignes au tableau DC4, pour le chiffre d'affaires total (à reporter de la section PV), et le revenu brut = (chiffres d'affaires – charges).

#### **2.2.2.5 Le compte de capital**

Il permet de ressortir l'investissement réalisé par l'UPI au cours de la période. Le module **EIF** du questionnaire permet d'obtenir ce type d'information. L'on dispose de l'acquisition des biens durables par nature. Mais, il se pose le problème de l'utilisation mixte des équipements par l'UPI et le ménage. Ce problème est de même nature que celui évoqué au niveau des charges indivisibles.

## **2.3 Méthode d'estimation des principaux indicateurs ainsi que des procédures statistiques appliquées**

Le calcul des indicateurs du marché du travail (taux d'activité, taux de chômage, etc.) n'a pas posé de problèmes particuliers autres que ceux déjà mentionnés plus haut à savoir : la difficulté de compréhension du concept d'activité, de

<sup>21</sup> EIF est le module du questionnaire qui traite des équipements, investissements, financement et endettement des unités de production

la notion de comptabilité formelle et de celle de l'enregistrement statistique par les enquêteurs d'une part et par les ménages enquêtés d'autre part. La plus grosse difficulté a été l'élaboration des comptes du secteur informel et particulièrement l'annualisation des comptes des UPI.

### 2.3.1 Problématique de l'annualisation des comptes

L'annualisation des agrégats repose sur le rythme d'activité au cours des 12 derniers mois (question **DC6a**) et les recettes minimum et maximum sur la même période (question **DC6b**).

**Concernant le rythme**, le questionnaire ne distingue pas la non activité d'une UPI de sa non existence (cas des UPI créées au cours des 12 derniers mois). La question que l'on se pose est celle de savoir si lors de l'annualisation il ne faudrait pas différencier le traitement des UPI nouvellement créées des UPI saisonnières pour compenser les UPI ayant fait faillite ? L'annualisation des secondes doit se faire en utilisant les mois effectifs de fonctionnement tandis que l'annualisation des premières doit se faire en utilisant 12 mois car autant il y a des créations, autant il y a des faillites au cours de la période de référence et leurs mois d'activités ne sont pris en compte nulle part.

**Les UPI irrégulières.** Sur l'ensemble des 4 809 UPI, 70% ont déclaré une activité continue sur les douze derniers mois, 6,5% des UPI ont eu un seul mois sans activité. 14,1% des UPI (677 unités) n'ont pas eu d'activité au cours du mois précédant l'enquête, 8,9% (428 unités) n'ont pas eu d'activité au cours des 2 mois précédant l'enquête et 3,8% (183 unités) n'ont pas été actives au cours des 3 mois précédant l'enquête. Toutes ces UPI ont été enquêtées sur leur dernier mois d'activité. Ce résultat ne semble pas lié au milieu de résidence et donc à l'extension du dispositif 1-2-3 au milieu rural. En outre, certaines UPI ont été créées au cours de l'année précédente, ce qui explique aussi qu'elles n'aient pas eu d'activité sur quelques mois.

Les conséquences de cette inactivité au cours de la période de référence théorique (mois précédant l'enquête) n'ont pas été réellement évaluées. Cependant, on peut s'attendre à ce que les agrégats économiques mensuels soient biaisés, ainsi qu'à une éventuelle surestimation de la production.

**Concernant les recettes minimum et maximum**, des corrections ont été effectuées en tenant compte du chiffre d'affaires du mois de référence. Elles ont souvent entraîné des corrections dans les rythmes d'activité. Le traitement sur la saisonnalité de l'activité a permis de calculer les variables économiques au niveau annuel (chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée). Au cours des douze derniers mois, le chef de l'UPI a renseigné sur le rythme de son activité par rapport à une recette maximum et minimum également indiquée. Ainsi, à chaque mois correspond un indicateur d'activité (1 : rythme maximum ; 2 : rythme moyen ; 3 : rythme minimum ; 0 : pas d'activité et 9 : non déclaré). Environ 300 UPI ayant déclaré un mois maximum sans déclarer de minimum ou vice versa ont été corrigées après retour aux questionnaires. Il s'agissait pour la plupart des cas d'un mauvais report dans le code réponse du questionnaire.

#### Proposition d'amélioration :

Les opérations devraient différencier le calcul des agrégats mensuels de celui des agrégats annuels. Les agrégats mensuels ne devraient prendre en compte que les UPI qui ont été actives au cours du mois de référence, tandis que les agrégats annuels devraient tenir compte en plus de celles n'ayant pas été actives au cours du mois précédant l'enquête. Au-delà de l'annualisation, la publication des agrégats à niveau (CA, Production, VA, effectif UPI) n'a pu se faire, car les résultats du dernier recensement général de la population et de l'habitat n'étaient pas encore disponibles. Seules les structures (chiffre d'affaires moyen par UPI, production moyenne par UPI, valeur ajoutée moyenne par UPI, répartition en % des agrégats entre branches d'activités, etc.) ont été publiées.

### 2.3.2 Calcul des agrégats économiques (chiffre d'affaires, valeur ajoutée)

#### Calcul du chiffre d'affaires mensuel (CA) ( $CA = PV2D + PV3D + PV4D$ )

Les UPI avec un CA inférieur à 10 000 FCFA mensuel (9% du nombre total d'UPI enquêtées) ont été systématiquement vérifiées. Celles qui avaient un chiffre d'affaires nul ont été supprimées du fichier d'analyse et d'extrapolation finale (15 UPI y compris les hors bases). Les UPI ayant un chiffre d'affaires supérieur à 4 000 000 FCFA mensuel (25 UPI) ont été systématiquement vérifiées. Le CA mensuel réalisé par ces 25 UPI représentait 16% du CA total de l'ensemble des UPI de l'échantillon.

#### Calcul de la Valeur ajoutée (VA)

La valeur ajoutée est égale à la Production moins le montant des Consommations Intermédiaires. Cet agrégat a permis de corriger les données des UPI ayant une VA négative. Moins de 2% des UPI ont été ainsi repérées et maintenues dans le fichier à ce stade des opérations.

## 2.4 Conclusion et recommandations

Le bilan des enquêtes mixtes ménages-entreprises du secteur informel en Afrique et en particulier au Cameroun, fait ressortir deux principaux problèmes, à savoir celui de la détermination de l'univers des UPI à considérer dans l'analyse et le problème de reconstitution des comptes des UPI. L'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) de 2005 au Cameroun, exécutée à l'échelon national, a été riche d'enseignements. En effet, en optant pour la saisie complète des questionnaires de la phase 1, l'on a pu limiter des lacunes qu'on aurait eu en responsabilisant entièrement les superviseurs régionaux dans la détermination de la base de sondage et le tirage de l'échantillon des UPI à enquêter au cours de la phase 2, même si le décalage de plus d'un mois observé entre les 2 phases d'enquête a favorisé des déperditions dans l'échantillon. Quant aux difficultés courantes de reconstitution des comptes des UPI, elles portent aussi bien sur l'évaluation de la production (surtout non marchande) que sur les charges du fait de l'autoproduction et du non discernement entre les charges du ménage et celles l'UPI, et impliquent plus de doigté dans l'élaboration des questionnaires et des études de cas au cours de la formation du personnel de collecte. Des améliorations sont à envisager sur le questionnaire classique de la phase 2 des enquêtes 1.2.3 pour mieux appréhender les activités saisonnières, pour distinguer la non activité d'une UPI de sa non existence au cours des différents mois de l'année, etc. Toutes ces améliorations permettront une meilleure annualisation des comptes.

DC. DEPENSES ET CHARGES									CADRE RESERVE A LA CODIFICATION					
<b>DC 1a. Pour votre activité combien avez-vous dépensé au cours du dernier mois d'activités pour les matières premières ?</b>									<b>Code produit</b>					
	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Financement	Origine	Valeur Mensuelle		Financement		Orientation	
									(Milliers de Fcfa)					
1		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□	□	□□□□	□□□□□	□	□	□	□
2		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□	□	□□□□	□□□□□	□	□	□	□
	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
A		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□	□	□□□□	□□□□□	□	□	□	□
<b>TOTAL MENSUEL</b>														
<b>DC 1b. Pour les produits vendus en l'état au cours du dernier mois d'activité, combien avez-vous dépensé (coût des stocks)?</b>									<b>Code produit</b>					
	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCA)	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Financement	Origine	Valeur Mensuelle		Financement		Orientation	
									(Milliers de Fcfa)					
1		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□	□	□□□□	□□□□□	□	□	□	□
2		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□	□	□□□□	□□□□□	□	□	□	□
	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
A		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□	□	□□□□	□□□□□	□	□	□	□
<b>TOTAL MENSUEL</b>														
<b>Code période :</b>														
1. Jour    2. Semaine    3. Quinzaine    4. Mois    5. Trimestre    6. Année														
<b>Code financement :</b>														
0. Fonds propres de l'UPI    1. Epargne, don    2. Crédits fournisseurs    3. Emprunt    4. Autre														
<b>Code origine :</b>														
1. Secteur public    2. Grande entreprise privée commerciale    3. Petite entreprise commerciale														
4. Grande entreprise privée non commerciale    5. Petite entreprise non commerciale    6. Ménage/ Particulier														
7. Importation directe    8. UPI elle-même														

DC 4. Quelles sont, au total, les charges de votre unité de production au cours de la période de référence ?						CADRE RESERVE A LA CODIFICATION	
N°	Charges	Période	Valeur (en Fcfa)	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Origine	Valeur mensuelle (Milliers Fcfa)	Origine
01	Rémunérations (report MO 3)	<input type="checkbox"/>					
02	Primes et avantages (report MO 4)	<input type="checkbox"/>					
03	Matières premières (report DC 1a)	<input type="checkbox"/>					
04	Coûts d'achat des produits vendus (report DC 1b)	<input type="checkbox"/>					
05	Loyer	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
06	Eau	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
07	Gaz	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
08	Electricité	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
09	Téléphone, Internet	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
10	Combustibles, carburant, éclairage	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
11	Petit outillage et fournitures	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
12	Transport/Manutention, assurances	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
13	Réparations	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
14	Autres services	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
15	Cotisations sociales, CNPS	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
16	Intérêts versés	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
17	Impôts (Patente, impôt libérateur)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
18	Impôts locaux (ticket, OTVP <sup>22</sup> , etc.)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
19	Droit d'enregistrement et de bail	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
20	Autres impôts et taxes	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
21	Autres charges _____ (Préciser)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<b>TOTAL MENSUEL</b>							

<b>Code période :</b>	1. Jour	2. Semaine	3. Quinzaine
	4. Mois	6. Année	5. Trimestre
<b>Code origine :</b>	1. Secteur public		
	2. Grande entreprise privée commerciale		
	3. Petite entreprise commerciale		
	4. Grande entreprise privée non commerciale		
	5. Petite entreprise non commerciale		
	6. Ménage/Particulier		
	7. Importation directe		

<sup>22</sup> OTVP : Occupation Temporaire de la Voie Publique

## **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

AFRISTAT (1999), « Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel », Série méthodes N°2, Décembre.

BIT (2001), Indicateurs clés du marché du travail.

DIAL, DSCN (1994), «L'enquête 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé», STATECO n°78.

INS (2005), « Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun en 2005. Phase 1 : Enquête sur l'emploi. Rapport principal », Yaoundé, Décembre, 93 p.

INS (2005), « Manuel de concepts et définitions utilisés dans les publications statistiques officielles au Cameroun », 4è édition, Yaoundé, Mai, 179 p.

INS (2006), « Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun en 2005. Phase 2 : Enquête sur le secteur informel. Rapport principal », Yaoundé.

Ralph Hussmans (2003), "A labour force survey module on informal employment as a tool for enhancing the international comparability of data", Sixth meeting of the expert group on informal sector statistics (Delhi group).

INS (Août 2005) : Les Comptes Nationaux de Cameroun 1993-2003 selon le SCN1993

Michel Sérurier : Construire les comptes de la nation selon le SCN1993

♦ *Challenges of measuring the informal sector in Uganda*  
By Imelda Magdalene Atai MUSANA  
UBOS Uganda

### Abstract

The paper looks at the challenge of defining the Informal sector in Uganda. Whereas it has been easy to define the formal sector no clear attempt has been made to explicitly define the informal sector and as such its contribution to economic growth cannot be properly ascertained. The paper shows the importance of the Informal sector, backed by information/data compiled from the Uganda Business Inquiry 2000 and the Business Register update 2002 and therefore the need to measure it. An attempt is made to define the informal sector in the Uganda context and to bring into account a clear divide between the Micro, Small and Medium Enterprises. It further reviews the challenges of measuring performance this sector and consequently, it proposes possible measures of determining the contribution of this sector to economic growth.

**Key Words:** Informal Sector, Micro, Small and Medium Enterprises, Business Inquiry, Business Register

### Résumé

Le document se penche sur le défi de la définition du secteur informel en Ouganda. Tandis qu'il a été facile de définir le secteur formel, aucune tentative délibérée n'a été faite pour définir de manière explicite le secteur informel ; par conséquent, sa contribution à la croissance économique ne peut être définie de manière judicieuse. Le document met en évidence l'importance du secteur informel en se fondant sur les informations/données compilées dans le cadre de l'enquête sur les entreprises en Ouganda de 2000 et de la mise à jour du Registre des entreprises de 2002 et, partant, la nécessité de le mesurer. Un effort est fait en vue de définir le secteur informel dans le contexte de l'Ouganda et d'établir une distinction claire entre les micro, petites et moyennes entreprises. En outre, il passe en revue les défis liés à la mesure de la performance dans ce secteur et propose, par conséquent, des mesures permettant de déterminer la contribution de ce secteur à la croissance économique.

**Mots clés :** secteur informel, micro, petites et moyennes entreprises, enquêtes sur les entreprises, registre des entreprises.

### Acronyms

CoBE	Census of Business Establishments
GDP	Gross Domestic product
GO	Gross Output
ILO	International Labour Organisation
MSMEs	Micro, Small and Medium Enterprises
SMEs	Small and Medium Enterprises
UBI	Uganda Business Inquiry
UBOS	Uganda Bureau of Statistics
UNHS	Uganda National Household Survey
VA	Value Added
VAT	Value Added Tax

## 1. Introduction

The Informal Sector according to ILO, is a highly heterogeneous sector, encompassing production units of different features with a wide range of economic activities, as well as people (i.e. workers, producers, employers) working or producing under many different types of employment relations and production arrangements. The informal sector essentially covers the unorganized spectrum of economic activities in commerce, agriculture, construction, manufacturing, transportation, and services. Conceptual and statistical definitions of this sector are not as clear-cut as one might expect because of the heterogeneity of the informal sector, and its multiple dimensions. The Global Development Research Center defines it as an unorganized '*nuisance*' sector whose members, for example, do not pay any form of tax on the one hand. On the other hand it is defined as a sector that provides jobs and increases incomes of the most vulnerable groups of people in the country (<http://www.gdrc.org/informal>).

The International Labor Organization (ILO) also refers the informal sector as "the non-structured sector that has emerged in the urban centres as a result of the incapacity of the modern sector to absorb new entrants". The so-called modern sector has not had the capacity to absorb all the new entrants to the labour market, especially in the developing

countries. Thus, many new entrants find themselves engaged in the informal sector to have a means of survival. These activities, during the 1970s and even now, provide an alternative to high open unemployment. It is estimated that more than 50 percent of the non-agricultural employment in Africa is found in the informal sector.

Further, a study on the contribution of small and micro enterprises to the South African economy was done in 2002 by Statistics South Africa. The study focused on only non-Value Added (VAT) registered businesses and according to the report, 2.3 million people were engaged in these businesses and generated a turnover of Rand 2617 million monthly. Out of this 78 percent was generated in the urban centers while 22 percent was in the rural areas.

Also, the Central Statistics Office of Republic of Mauritius in 1997 conducted an economic study of small establishments and itinerant units specifically targeting the non-agricultural licensed establishments and itinerant units operating with 9 or fewer persons including the self-employed and own account workers. According to the report these establishments employed close to 107 thousand persons, (21 percent of total labour force in 1997). The total value added generated by these establishments was Rupees 10,513 million (14 percent of Gross Domestic Product)

Recently the Uganda Bureau of Statistics (UBOS) compiled information on the informal sector through piggy-backing modules on major surveys and censuses including an Informal Sector Survey module in the Uganda National and Household Survey (UNHS) Program 2003; an Enterprise Survey in the 2002 Population and Housing Census (PHC), and the informal sector covered under the Uganda Business Inquiry (UBI) 2000/2001. The UNHS survey revealed the fact that the total Gross Output and Value Added generated by the rural informal sector was 176 billion shillings and 110 billion shillings respectively. While in the UBI the Gross Output (GO) and Value Added (VA) of the Micro enterprises was 994 billion shillings and 586 billion shillings respectively.

Results of the UNHS 2005/6 showed that people living below absolute poverty reduced by 7.8 percent in 2005/6, bringing the figure down to 31.1 percent from 38.8 percent in 2002/3. It was also noted that although poverty remained the same in urban areas, it declined from 42.7 percent to 34.2 percent in rural areas (Uganda National Household Survey, 2005/6). According to the 2002 Uganda Population and Housing Census, there were over 1 million Small and Medium Enterprises (SMEs) which were household based both in rural and urban areas accounting for 90 percent of the private sector enterprises. In addition to contributing to over 75 percent of the GDP, they employed more than 2.5 million persons (2002, Uganda Population and Housing Census).

Restoring sustainable growth in the incomes of the poor is one of the core challenges in most African countries compelling governments to prioritize the informal sector. In this Financial Year 2008/2009, the government is targeting intervention to enhance the Potential of the SMEs because they present an opportunity to spur economic development because of their potential to generate employment and increase productivity.

With respect to the aforementioned, the government of Uganda needs to provide jobs with increasing average labor productivity for an estimated 8.6 million more young people by 2021. With just over half the population of around 28 million under the benchmark working age of 15 years old, Uganda's potential workforce may double in the next 15 years assuming labour participation rate remains constant. Recent success stories in primary education enrollment and completion imply that the average skill level of the workforce will improve markedly. This could have strong effects on labor productivity if either; (a) sufficient jobs can be found for these workers to make use of their education, and or, (b) the capital to labor ratio for these workers was to rise on average. The question remains as to which sector of the economy would provide opportunity for gainful employment to the growing working age group by 2020 in Uganda.

Findings of the Census of Business Establishments (CoBE) in 2001/2001 indicated that businesses in the informal sector out-competed the formal businesses by scoring over 85 percent of the businesses. The three leading sectors in the country were:

- The Trade sector, with over 65 percent of the businesses and 40 percent of total employees;
- The Service sector, with 13 percent of the businesses employing 26 percent of total employees;
- The Manufacturing sector, with 7 percent of the businesses employed 20 percent of total employees.

In the Trade sector, Retail Trade accounted for 61 percent of the total number of businesses. However, the size of business establishments in the Retail Trade sector was small: on average, each business offered employment to only 1 person, showing that this sector is predominantly informal. The Service sector is comprised of Hotels and Restaurants; Transport; Business and Personal Services. The Hotels and Restaurants sub sector dominated the Service sector with close to 60 percent of the business employing 47 percent of total employees. Further the sub sector had an average size of 2 persons per business. In Manufacturing, the most predominant activity was the Manufacture of Wearing Apparel, accounting for 30 percent of all businesses in the Manufacturing industry, followed by Furniture making with 26 percent. The average size of business for the informal sector was less than 2 people per business while the formal sector, the average size of businesses was 20 persons per business.



A look at the gender disaggregation showed that the Hotels, Bars and Restaurants sector had the highest number of female employees accounting for close to 70 percent of total employees. This was followed by Health and Social work, where 57 percent of employees were female. The Construction and Fishing industries, on the other hand were dominated by males accounting for 90 percent of total employees in both sectors. In businesses employing less than 5 persons, both males and females had an almost equal chance of being employed.

In household based Micro, and Small Establishments (MSEs), overall 40 percent of females compared to males were engaged in household based businesses. The Hotels and Restaurant sub-sector still dominated engaging over 65 percent of females.

Examination of the business ownership issue revealed that the most predominant kind of ownership was Sole Proprietorship, with over 90 percent of the businesses falling in this category. The second largest category of business ownership was Partnership, with 4 percent of the businesses.

## 2. Proposed Working Definitions

The Informal sector covers all business activities, as specified in the International Standard Industrial Classification (ISIC Rev III). These businesses are normally characterized by: absence of final accounts, having less than 5 employees, having no fixed location, in most cases not registered and some times such businesses are operational for only 6 months or less. In order to attempt to define the informal sector there is need to look at the household based businesses separately from the non-household based businesses and the definition is built on McLaughlin (1990) definition of the informal sector.

*Household Based Informal Sector Businesses are best defined as;*

1. Micro businesses provide a means of subsistence to the households through the production of goods and services on a small scale with lower quality and prices.
2. Businesses are normally operated at household level within household premises or by the road side; Hawking activities are also included.
3. Family labour and unpaid labour (apprentices) is used and there is reliance on manual labour rather than on sophisticated machinery and equipment.
4. Operated for a limited period of time normally 6 months because of the need for flexibility, allowing business owners to enter and exit economic activities in response to market demand.
5. Normally the main economic activities include:
6.
  - a. Retail Trade of agricultural produce, second hand items, assorted household goods (salt, sugar, matchboxes, soap, paraffin), among others as demanded by households.
  - b. Manufacturing. especially in of local brew (*'malwa'*<sup>23</sup>, *'lira-lira'*<sup>24</sup>, *'kasese'*<sup>25</sup>, *'tonto'*<sup>26</sup>, *'muramba'*<sup>27</sup> etc), baking (making use of local materials such as millet flour, cassava flour) and in locally made ovens; Grain milling of, rice, maize, millet and cassava; furniture making; brick making; simple metal works making use of scrap materials; making of leather and crafts articles, herbal medicine.
  - c. Service activities including vehicle repair, radio repair, mobile phone repairing and charging, watch repair and battery charging, among others.
7. Businesses are operated at all times and locations convenient to customers including mobile markets.
8. Do not keep formal books of accounts but may keep a record of daily transactions;
9. Businesses are not registered nor licensed to operate but if operated in the markets they may be required to pay daily market fees.
10. Businesses are neither registered nor eligible for VAT.

*While Non-Household Based Informal Businesses can be described as;*

1. Businesses operated in either semi-permanent or permanent structures normally in a trading centre or an area of convergence.
2. The business proprietor may normally be the only employee and may employ unpaid household help.
3. The business may employ 1 or 2 persons but not more than 5 persons.
4. The business may normally have a trading licence and therefore pay licence fees.

<sup>23</sup> Local beer brewed using millet predominant in Eastern Uganda

<sup>24</sup> Local potent gin distilled from cassava flour, mainly a product of Northern Uganda

<sup>25</sup> Local potent gin distilled from molasses, common around sugar growing areas

<sup>26</sup> Local beer brewed using bananas, common in Central Uganda

<sup>27</sup> Local beer brewed using Sorghum, common in Western Uganda.

5. The business may not keep formal books of accounts but will normally have a record of daily transactions in a book.
6. The business is operated in a fixed location, and therefore is not mobile. The location can even be in fixed market premises or kiosk.
7. The main economic activities include:
  - a. Trade activities including hardware, food stuffs, agricultural goods, second hand goods, pharmaceuticals, and vehicle repair among others.
  - b. Manufacturing especially metal products, furniture making and Grain milling, printing and publishing, blacksmithing.
  - c. Service activities including, repair of household goods, mobile phone charging and battery charging; photocopying, hair dressing salons, car washing bays, brokers (house, land etc) and typing kiosks.
8. Some of the businesses may be legally registered with the Registrar General as either Sole Proprietorships, or Partnerships, in some cases as Associations.
9. These businesses are characterized by the fact that they try to respond to demand for a particular product or activity. Businesses proprietors therefore tend to switch their businesses from one activity to another depending on the demand rendering a particular business operational for only 6 months or otherwise.

Table 1 below also presents the proposed definitions of the Micro, Small, Medium and Large businesses.

Table 1. Proposed Working Definitions of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME)

Title	Employment Size	Accounts (Yes/No)	Fixed Location (Yes/No)	Ownership Status	Legal Registration	Location	Operating License Yes/No)
Micro	<5	No	No	Sole Proprietorship	No	Mainly Households	No
Small	5-9	No	No	Sole Proprietorship /Partnership	No	Households/ Businesses	Yes/No
Medium	10-19	Yes/No	Yes	Partnership, Private Limited etc	Yes	Business	Yes
Medium-Large	20-49	Yes	Yes	Private Limited etc	Yes	Business	Yes
Large	>=50	Yes	Yes	Private Limited etc	Yes	Business	Yes

### 3. Key Sectors for Economic Growth

The answer to the question as to which sector of the Informal sector should be targeted as a means of restoring sustainable growth focusing in increasing the incomes of the poor and improving economic growth, could be best addressed by looking at the specific sectors particularly looking at their VA and GO.

*Although the Agricultural sector is the highest employer, for the sake of this write-up, the sector will be excluded because it was not sufficiently covered during the survey to generate and obtain reliable estimates. Detailed data on Agriculture will be obtained after the completion the on-going National Agriculture and Housing census.*

Using the data from the 2000/2001 UBI, the total VA was recorded as 2.36 billion shillings. Businesses employing 50 or more persons contributed 51.3 percent of this total as indicated in Table; while businesses employing less than 20 persons had a total VA of 40 percent out of which the Micro businesses accounted for 25 percent. Furthermore, analysis by sector showed that businesses in the Trade sector had the highest VA equivalent to 31 percent and they were followed by businesses in the Manufacturing sector with 26 percent.

#### Trade sector

The Trade sector includes the industries engaged in Vehicle Sales, Wholesale Trade and Retail Trade. The Vehicle Sales sub sector includes businesses engaged in the Sale, Repair and Maintenance of Motor Vehicles, Motor Cycles and Retail Sale of Fuel while the Wholesale Trade sub sector covers all businesses engaged in wholesale activities including wholesale of fuel but excludes wholesale of motor vehicles and motorcycles. Retail Trade sub sector on the other hand includes businesses engaged in both specialized and non-specialized retail trade. Within the Trade sector, close to 55 percent of the VA was from Micro enterprises of which 86 percent were found in the Retail Trade sub sector. Current interventions to improve conditions in the Trade sector, targeting specifically businesses in the Retail Trade sub sector, are more than likely to be backed up with a corresponding improvement in people's livelihood.

## Services

The Service Sector covers businesses engaged in activities in the sub sectors of Community, Social and Personal Services, Transport, Business Services, Hotels & Restaurants and Real Estate. The data indicates that Micro businesses accounted for the highest VA of 33 percent. Out of the total Micro businesses, the Hotels & Restaurants sub-sector accounted for 51 percent while the Transport and Personal Services sub-sectors accounted for 26 percent and 19 percent respectively. Thus for the Service sector, the key sub sectors to be targeted would be Hotels & Restaurants, Transport and Personal Services.

Table 2. Value Added by Industry Group by Employment Size Band

		Employment Size Band					Total	percent
		1-4	5-9	10-19	20-49	>=50		
	Sector	Micro	Small	Medium	Medium/ Large	Large		
<b>A</b>	Vehicle Sales	10,139,671	31,442,033	49,130,546	8,384,306	25,985,204	125,081,760	5.3
	Wholesale Trade	43,418,532	22,550,475	15,632,860	13,952,883	70,291,423	165,846,173	7.0
	Retail Trade	340,277,979	71,537,504	9,232,736	8,566,755	14,395,870	444,010,844	18.8
	<b>Trade</b>	<b>393,836,182</b>	<b>125,530,012</b>	<b>73,996,142</b>	<b>30,903,944</b>	<b>110,672,497</b>	<b>734,938,777</b>	<b>31.1</b>
<b>B</b>	Other Manufacturing	24,407,161	13,311,389	18,308,132	28,815,855	199,180,927	284,023,464	12.0
	Food Processing	10,440,758	6,602,191	5,610,130	7,795,465	295,160,373	325,608,917	13.8
	<b>Manufacturing</b>	<b>34,847,919</b>	<b>19,913,580</b>	<b>23,918,262</b>	<b>36,611,320</b>	<b>494,341,300</b>	<b>609,632,381</b>	<b>25.8</b>
<b>C</b>	Business Services	7,372,176	12,748,918	17,040,738	31,945,082	25,358,922	94,465,836	4.0
	Community, Social and Personal Services	29,280,595	6,503,435	8,956,907	28,809,122	26,815,740	100,365,799	4.3
	Transport	39,592,692	5,772,448	11,844,131	17,440,822	35,628,664	110,278,757	4.7
	Hotels and Restaurants	77,956,086	25,458,001	18,362,541	9,630,037	24,286,667	155,693,332	6.6
	<b>Services</b>	<b>154,201,549</b>	<b>50,482,802</b>	<b>56,204,317</b>	<b>87,825,063</b>	<b>112,089,993</b>	<b>460,803,724</b>	<b>19.5</b>
<b>D</b>	Finance and Insurance	159,604	2,719,815	5,041,165	18,638,741	224,713,660	251,272,985	10.6
<b>E</b>	Utilities	-	-	-	512,863	111,906,592	112,419,455	4.8
<b>F</b>	Posts and Telecommunications	26,040	160,516	540,259	3,894,666	102,504,013	107,125,494	4.5
<b>G</b>	Building and Construction	12,874	260,184	6,107,325	11,265,899	28,171,621	45,817,903	1.9
<b>H</b>	Fishing	1,707,585	987,057	762,260	350,965	460,866	4,268,733	0.2
<b>I</b>	Others	1,243,106	3,574,822	1,501,458	1,564,011	25,994,192	33,877,589	1.4
<b>Total</b>		<b>586,034,859</b>	<b>203,628,788</b>	<b>168,071,188</b>	<b>191,567,472</b>	<b>1,210,854,734</b>	<b>2,360,157,041</b>	<b>100.0</b>
percent		24.8	8.6	7.1	8.1	51.3	100	0.0

Source: Uganda Bureau of Statistics, 2000/01 UBI

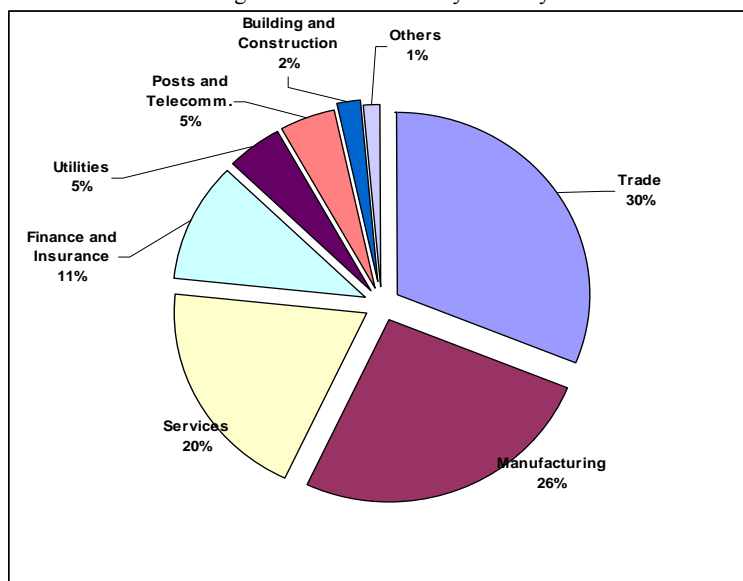
## Manufacturing sector

The Manufacturing sector is divided into two sub-sectors of Food Processing and Other Manufacturing sub-sectors. The Food Processing sub-sector includes all industries engaged in Manufacture of Fish Products, Meat Products, Vegetables and Animal Oil Products, Dairy Products, Grain Milling and Other Food Processing. The Other Manufacturing sub-sector on the other hand, includes all businesses engaged in non-food products including but not limited to Manufacture of Textiles, Paper and Paper Products, Chemicals, Plastics, Metals, and Furniture.

According to the 2000/2001 UBI, the Manufacturing sector contributed 26 percent to total VA out of which the Micro and Small businesses accounted for only 9 percent. However, Micro and Small businesses engaged in 'Other

Manufacturing' registered a higher VA of close to 70 percent than those engaged in Food Processing. If the Manufacturing sector is to be targeted, then businesses engaged in Other Manufacturing; such as Manufacture of Textiles, Paper and Paper Products, Printing and Publishing, Metals Products, and Furniture, should be targeted.

Figure1: Value Added by Industry



#### 4. Challenges of Measuring the Informal Sector.

The challenges of measuring the informal sector stem from the definitions above in addition to the sampling frame, among others.

##### Sampling Frame

The sampling frame for the Informal sector is not easy to compile. For Household businesses this involves listing of all household in sampled Enumeration Areas. It will also involve the listing of all the non-household based businesses within the area especially for the rural areas, whereas for non-household informal businesses, there would be need to undertake a COBE for the informal businesses. Owing to absence of existing lists because the businesses may not be registered at all, this will require physically undertaking a complete registration of all the businesses existence at a particular time. The questionnaires for the listing should be such that the activity, location (including GPS) and employment data are collected. It is hoped that information on GPS would be used to locate a specific business during the actual conduct of the survey. One of the challenges is the completeness of the sampling frame both for households and non-household based businesses. Coupled with this during the time of the survey will the businesses still exist, will it have changed the activity, location, or will it have closed?

##### Inquiry Questionnaires

In order to collect useful data, different questionnaires would have to be designed for household based and non-household based businesses. The questions should be kept short and simple; to take into account the recall period especially for household based businesses which in most cases would not have records. Further, questionnaires should be designed to target the different economic activities so that they are user friendly. Examples of questionnaires could be Manufacturing, Mining and Quarrying, Agriculture, Trade, Services, Hotels & restaurants, Health and Education, among others. One of the main challenges here is that the reference period for the households based businesses may not coincide with the reference period of non-household businesses. In order for the data to be comparable, it will require that the household informal survey is conducted 1 year earlier than the non-household based survey, is this always the case?

##### Response Rate

It is a common practice that businesses are not normally willing to divulge detailed information about their businesses due to the fear of taxation. It calls for a lot of advocacy and sensitization of the businesses community sometimes through their Associations in order to solicit their cooperation. Business Inquiries are detailed economic surveys without which the government cannot make informative decisions. Efforts should therefore, be geared towards improving this response rate, the question is how?

## **5. Conclusion**

This paper has highlighted the importance of the Informal Sector. It has attempted to provide a proposed working definition of Informal Sector in Uganda. Furthermore, the key sectors have been identified for government to focus on namely; Trade, Manufacturing and Services as discussed above. Targeting these areas will not only be a means of improving sustainable development but will also offer employment to the numerous graduates of the Universal Primary and Secondary Education.

Finally in Uganda, no survey has been undertaken to specifically target the informal sector but rather they have always been piggy-backed on other surveys. It has always been a challenge to match/combine data from surveys because many a time they have different reference periods. The estimates are normally based on small samples which do not provide the broader/actual value of the contribution of the sector to economic growth. I propose, therefore, that specific business inquiry surveys be planned and conducted based on tested methodology to generate benchmark data for the informal sector.

Needless to say conclusions will to a large extent apply to most of the Sub-Saharan African countries which have more or less similar economies.

## References

- African Development Report 2001 - Fostering Good Governance in Africa - African Development Bank, 2001.
- Ana Cristina Leonardos - Non-formal vocational training programmes for disadvantaged youth and their insertion into the world of work: towards a framework for analysis and evaluation - UNESCO, IIEP Occasional Paper No. 83, 1999.
- Ministry of Finance Planning and Economic Development, Background to the Budget 2008/9 Fiscal Year, June 2008
- Government of Uganda, Office of the Prime Minister, The 2006 Annual PEAP Implementation Review, October 2007
- Republic of Mauritius, Central Statistical Office, 1997- Census of Economic Activities. Phase 1- Small establishment's and itinerant units, November 2000.
- Republic of Uganda, Ministry of Finance, Planning and Economic Development Poverty Eradication Action Plan (Draft), August 2004
- Statistics South Africa, The Contribution of small and micro enterprises to the economy of the country: A Survey of non-VAT-registered businesses in South Africa, 2002.
- Uganda Bureau of Statistics, A Report on the Uganda Business Register, 2006/7, June 2007.
- Uganda Bureau of Statistics, A Report on the Uganda Business Register, 2001/2002, January 2003.
- Uganda Bureau of Statistics, Report on the Uganda Business Inquiry, 2000/2001, April 2004
- Uganda Bureau of Statistics, Uganda National Household Survey, 2005/6- Report on the Socio Economic Survey, December 2006.
- Uganda Bureau of Statistics, 2008 Statistical Abstract, June 2008.
- Uganda Bureau of Statistics, 2002 Population and Housing census, Economic Report, October 2006
- UNESCO and ILO - Technical and Vocational Education and Training for the Twenty-first Century - UNESCO and ILO Recommendations, 2002.

## A. Introduction

- 25.1 Mention of the informal part of an economy regularly attracts attention because of its importance in understanding how the economy is functioning. Different observers, though, may be interested in different aspects of this importance.
- a. Does the measurement of the entirety of economic activity in the SNA reliably cover all activities including those that may be “hidden” or “underground”?
  - b. What can a measure of production in the informal economy show about the extent to which the market economy is extending to areas outside the formal economy?
  - c. How does the employment in the informal economy differ from informal employment?
  - d. What is the extent of the economy still outside the formal economy?
- 25.2 Because each of these questions has a different focus, the notion of what is meant by the informal economy underlying each is different. A first objective of this chapter is to identify the characteristics that may be relevant for identifying various aspects of the economy that have informal connotations and to then select those characteristics that answer the four different sorts of questions posed above. This topic is addressed in section B.
- 25.3 The answer to the first question above, and the one that national accountants themselves most readily associate with the word informal, is not simply a question of identifying a set of units considered to be informal but includes all aspects of what has become known as the “non-observed economy”. This topic is addressed in section C.
- 25.4 The International Labour Organization (ILO), in adopting a resolution of the International Conference of Labour Statisticians (ICLS), has been instrumental in establishing a concept of an informal sector to identify a set of production units within the SNA household sector that are particularly relevant for policy analysis and formulation, especially in many developing countries and countries in transition. This work addresses the second and third questions above in showing how the market economy is penetrating areas outside the formal parts of the economy. This topic is addressed in sections D and E.
- 25.5 The ILO work is pragmatic in realising that it is very difficult to establish a definition of the informal sector that is strictly comparable across countries given the difference in the structure of micro and small enterprises, the national legislation covering registration of enterprises and the labour laws. An Expert Group on Informal Sector Statistics (known as the Delhi Group) was set up in 1997 to address both the conceptual and operational aspects of the ILO definition. Work of the Delhi Group is reported in section F.
- 25.6 Section G discusses the borderline of units that might be regarded as informal but not in the household sector, as well as some activities in the household sector that are not regarded as informal. It goes on to indicate how data matching the concepts of the informal sector of both the ILO and Delhi group may be derived from the SNA accounts.
- 25.7 Section H complements this by discussing some approaches relating to collecting data on informal activities and informal employment.
- 25.8 The interest in the informal sector has led to the production of a number of handbooks and studies of current practices, especially over the last few years. It is impossible to report these in depth in this chapter but section I gives a brief description of some of these and indicates where they may be consulted.

### 1. 1. The ILO concept of the informal sector

- 25.9 A major focus of this chapter is to present a concept of an “informal sector” that is a sub-set of household unincorporated enterprises. This is the characterization of the informal sector in the Resolution of the 15th ICLS on statistics of employment in the informal sector, subsequently adopted by the ILO, as follows:

*(1) The informal sector may be broadly characterized as consisting of units engaged in the production of goods or services with the primary objective of generating employment and incomes to the persons concerned. These units typically operate at a low level of organisation, with little or no division between labour and capital as factors of*

production and on a small scale. Labour relations -where they exist -are based mostly on casual employment, kinship or personal and social relations rather than contractual arrangements with formal guarantees.

(2) Production units of the informal sector have the characteristic features of household enterprises. The fixed and other assets used do not belong to the production units as such but to their owners. The units as such cannot engage in transactions or enter into contracts with other units, nor incur liabilities, on their own behalf. The owners have to raise the necessary finance at their own risk and are personally liable, without limit, for any debts or obligations incurred in the production process. Expenditure for production is often indistinguishable from household expenditure. Similarly, capital goods such as buildings or vehicles may be used indistinguishably for business and household purposes.

25.10 Although the expression “informal sector” is used in the context of the ILO work, the word sector is used in a different sense from the SNA sense of a grouping of institutional units. The ILO work focuses only on production activities and not the whole of the unit within which they are undertaken.

## **2. Informal employment**

25.11 Increasingly it has been realised that production alone is not the only aspect of the economy where a distinction between formal and informal is informative, it is also relevant for employment. Some formal enterprises employ labour on an informal basis and some units described as informal may have a contractual relationship with their employees that is formal.

## **3. The policy interest in measuring activity undertaken in the informal economy**

25.12 Production in the informal economy appears in different ways in different countries. When the motivation is a pure survival strategy or a desire for flexible work arrangements, it is likely to be encouraged. However, when the motivation is to avoid taxes and regulations, or to engage in illegal activities, efforts are likely to be made to curtail these. Most kinds of production activities may be undertaken by an informal unit including household enterprises with different forms of operation. These units may operate without a fixed location, in homes, small shops or workshops. The activities covered range from street vending, shoe shining and other activities that require little or no capital and skills to activities that involve a certain amount of investment or level of expertise such as tailoring, car repair and professional services. Many informal enterprises are operated by an individual working alone, as a self-employed entrepreneur, or with the help of unpaid family members, while other informal micro-entrepreneurs may engage paid workers.

25.13 The size and significance of production undertaken informally depends on the social structures, national and local economic regulations and enforcement efforts of a given country. The level of policy interest varies from country to country depending on the type of activity and magnitude of it. The size, registration and other characteristics of the production units involved are key variables in determining whether to encourage or discourage certain modes of production or enlarge the scope of the formal economy by recognising units previously operating below thresholds of it. Specific social support and assistance programmes may be designed and monitored to see how far they support goals such as increased production, job creation and security, poverty reduction and the empowerment of women.

### **B. Characteristics of units in the informal economy**

25.14 As noted in the introduction, it is not straightforward to define what is meant by the informal economy. Is the description one of the nature of activities, the way in which they are carried out, or the way in which they are captured in statistical enquiries? In order to try to formulate a precise delineation of what is the subject of interest, a number of potential characteristics can be listed of what the informal economy might encompass. Two criteria need to be kept in mind when considering each of them:

- a. is this really central to the definition of activity undertaken by a unit in the informal economy, and
- b. is it the basis for reaching a definition that will yield internationally comparable results?

25.15 Registration. One interpretation of what is informal is whatever is not supposed to be registered formally with some arm of government. The problems with this criterion are obvious. Different countries have different practices on registration. Some may insist that all activities, however small and casual, should be registered; others may be more pragmatic and require activities to be registered only when their turnover exceeds a given amount or when the number of employees exceeds a given number. Further, whatever the official requirements for registration, the degree of compliance with the requirements will vary according to the extent to which they are enforced in practice. A definition of the informal economy based on registration is therefore not going to give international comparability or, possibly, comparability over time within a country if the requirements for



registration or degree of compliance with the requirements vary.

- 25.16 Legal incorporation. Closely related to the characteristic of registration is one of legal incorporation. It is the case that all legally incorporated enterprises are treated in the SNA as falling into one of the corporations sectors but these sectors also include quasi-corporations. A quasi-corporation is defined in the SNA as one where either a full set of accounts, including the balance sheet, is available or can be drawn up. In this way some activities that the owners choose not to incorporate (in many cases quite legitimately) are treated in the SNA as if they are incorporated but having a full set of accounts is a fairly stringent requirement. Some activities may have very detailed information about production and satisfy the notion of being formal without being treated as quasi-corporation and thus being excluded from the household sector. Moreover, laws requiring or permitting incorporation vary from country to country thus limiting international comparability.
- 25.17 Covered by statistical surveys. The coverage of statistical surveys, particularly establishment surveys, varies considerably from country to country and also from industry to industry within a country. Often small-scale enterprises are excluded because the statistical office considers the costs of collecting information from such units is too expensive considering the proportion of output they account for and the potential for inaccuracies in the reported data. However, there may be a “grossing up” procedure to allow for the non-coverage of the smaller units. In such a case, the production activities of these units are likely to appear attributed to the corporate sectors even though strict conformity with SNA guidelines would place these in the household sector.
- 25.18 Size. Faced with this variation of statistical and administrative practices, one possibility for identifying units in the informal economy might be to rely simply on the size of the enterprise, defined either in terms of turnover or number of employees. The problem with turnover is again the potential variability across countries and over time. Using a maximum number of employees to identify informal units may result in some units with full accounts, and thus allocated to the corporations sector being identified as informal and some units in the household sector without a full set of accounts as formal.
- 25.19 Borderline of activity. In chapter 6 there is discussion of the production boundary of the SNA. As noted there, some activities that are economic in nature are excluded from the production boundary, specifically services produced by households for their own consumption other than the services provided by owner-occupied housing and services provided by paid domestic staff. While there is interest in measuring these activities for some forms of analysis, there is agreement that in measuring activity undertaken by units in the informal economy the boundary of production in the SNA should be taken as appropriate, excluding the services from owner-occupied dwellings since there is no labour input to the activity. The SNA production boundary carries over even more strongly to the question of informal employment as discussed in section E.
- 25.20 Illegal activity. Chapter 6 makes clear that, in principle, the fact that an activity may be illegal is not a reason to exclude it from the production boundary. In some countries, the difficulties of capturing illegal activities may mean that they are either not well covered or deliberately ignored on pragmatic grounds. However, for some countries ignoring the production of drugs, for instance, would seriously underestimate the overall level of economic activity. In general, as discussed further in section C, some illegal activity may be included in the SNA, if only indirectly, and so complete exclusion is impracticable in any case.
- 25.21 Location. Some analysts may be interested mainly in the development of the informal economy in urban areas, particularly in so-called shanty towns on the outskirts of large conurbations. While the policy implications of such an approach can be appreciated, the role of the informal economy in areas outside the main urban areas is also important and for international comparability restricting coverage by location is undesirable.
- 25.22 The existence of an employment contract. Some activities carried out in a household unincorporated enterprise are done so under a formal contract of employment. For example a retired civil servant offering consultancy services to a developing country under the auspices of an international organisation has a formal employment relationship with the international organisation. For some purposes it may be useful to separate such a type of activity from others carried out by households.
- 25.23 Nature of the activity. As well as the foregoing characteristics, some exclusions from activity undertaken by a unit in the informal economy may be made according to the nature of the activity itself.
- a. *Modern or traditional.* Increasingly the power of electronic communications gives individuals the option to work from home on their own behalf. Examples are graphic designers and software writers. Increasingly, too, there are professionals who work on their own account but go to the person requiring a service rather than have the person come to them. Examples are specialist teachers of music or languages, those tutoring individual students for difficult examinations and real estate agents. A decision has to be made about the range of activities that can be considered informal and often this may come down to a choice between “modern” and “traditional” occupations. A possible

criterion for distinguishing between these two concepts, and one that might be carried over to distinguish between units treated as formal or informal, is the extent to which the activity is dependent on fixed capital.

b. *Domestic staff*. For pragmatic reasons, individuals providing domestic services to a household are often excluded from measures of the informal economy.

c. *Agricultural activity*. Although small-scale agricultural and, in particular subsistence agriculture, may seem to be archetypal informal units, largely for pragmatic reasons, these may be excluded from measures of the informal economy.

### **C. The non-observed economy**

- 25.24 At the time the 1993 revision of the SNA started, it was assumed that identifying the informal economy was mainly a problem for developing countries. However, even by the time that revision was complete, it was obvious that the problem affected all economies, whatever their state of development. Within the EU the need to ensure strict comparability of coverage of the national accounts among member states led to a series of initiatives to ensure the accounts were “exhaustive” (that is, fully comprehensive). Also in the early 1990’s as countries in Central and Eastern Europe made the transition to market economies, the need to cover activities outside the previous scope of previous reporting methods, whether undertaken within formal units or in informal units, became pressing.
- 25.25 The extent of economic activity missing from statistical data collections and drawn from administrative sources became known as the “non-observed economy”. In some countries, the emphasis has been placed not on identifying the non-observed economy as such but simply ensuring that the accounts are fully comprehensive (“exhaustive”), but it is easiest to describe factors affecting exhaustiveness though the notion of the non-observed economy.
- 25.26 The non-observed economy overlaps with, but is not the same as, the informal economy. As well as attempting to cover activities slipping under the net of statistical collection (sometimes called the “underground” or “hidden” economy), attention was paid to ensuring that the reported data was both complete and accurate.
- 25.27 As noted in chapter 6, the fact that some activities are illegal in themselves or may be carried out illegally does not exclude them from the production boundary. Exercises to measure the non-observed economy should also, in principle, cover such illegal activity. How far this is pursued in practice will depend on assessments of the importance of illegal activities, how it might be done and the resources available.
- 25.28 Trying to assess the additions to be made to the national accounts for the non-observed economy is not just a question of examining the comprehensiveness and accuracy of statistical enquiries. The process of assembling a set of national accounts, especially when the supply and use framework is used, already casts light on missing information and helps improve the estimates overall. Consider the case of some types of illegal activities. Because avoiding taxes is illegal and tax collection may be pursued more vigorously than statistical reporting, a prostitute may report her (or his) earnings more or less accurately but describe her activity as modelling, acting or any number of other ways. Similarly, while smugglers of cigarettes may not report their activities, the fact that households purchase the cigarettes may be much better documented and thus implicitly the illegal imports are captured in the accounts.
- 25.29 It has been argued that a completely balanced set of supply and use tables is unlikely to omit any significant activity. While it is possible that something may be omitted, if the tables are to balance, there must be exactly matching omissions in other aspects of the accounts, which is not very likely. However, while the act of balancing the tables may in effect estimate some non-observed activity, it may not be sufficient to capture all of it.
- 25.30 Measures of the non-observed economy will overlap with the informal economy but not exactly match it. They will include corrections to measures of formal activities and may omit some informal activities that are adequately captured in statistical enquiries. Nevertheless, many of the practices of estimating aspects of the non-observed economy, as described in the manual *Measurement of the Non-Observed Economy: a Handbook* are useful for measuring the informal economy also.

### **D. The informal sector as defined by the ILO**

#### **1. Defining the sector**

- 25.31 In the SNA, household enterprises do not constitute separate legal entities independently of the household

members who own them. Fixed and other capital used in production may also be used for consumption, for example the premises where the activity is carried out may also be the family home or a vehicle may be used to transport items produced within the household as well as for normal household activities. The items do not belong to the enterprise as such but to the household members. As a result, it may be impossible to compile a complete set of accounts for the household productive activities including the assets, both financial and nonfinancial, attributable to those activities. It is for this reason, the lack of complete accounts, that the activity remains within the household sector as an unincorporated enterprise rather than being treated as a quasi-corporation in one of the corporations sectors.

25.32 As explained in the introduction, the ILO adopts a concept of the informal sector endorsed by the ICLS. This concept takes household unincorporated enterprises and further subdivides them into three; one part forming the informal sector, a second part being units treated as formal, perhaps because of the numbers of employees or registration, the third part being referred to simply as households. (A note on the different uses of terms such as sector and households follows at the end of this section.)

25.33 The subset of household enterprises treated as belonging to the informal sector have economic objectives, behaviour and a form of organization that sets them apart from other unincorporated enterprises. Specifically, the informal sector is defined according to the types of production the enterprise undertakes, still maintaining the production boundary of the SNA and not extending it to include own-use household services, for example.

25.34 The first restriction is that at least some of the production must be sold or bartered. Thus some household enterprises that the SNA treats as producing “for own final use” because most of their production is so used are included but those that produce exclusively for own final use are excluded. It follows that the activity of dwelling services produced by owner-occupied dwellings is thus excluded from the informal sector.

25.35 In addition, countries may further restrict the coverage of the informal sector using additional criteria of numbers of employees and registration. However, although the scope of the informal sector may vary from country to country, for the purposes of the ILO work it is always a subset of household unincorporated enterprises operating within the production boundary of the SNA.

25.36 Apart from restricting household enterprises included in the informal sector to units producing at least some goods and services for sale or barter, the ICLS definition of informal sector contains additional enterprise-based criteria about the size of employment, the non-registration of the enterprise or of its employees which may be applied depending on national considerations and circumstances. These additional criteria are applied to restrict the scope of household enterprises to the following two subsets of enterprises in the informal sector:

a. *Own-account enterprises*: either all own-account enterprises may be considered informal, or only those not registered under specific forms of national legislation (such as commercial laws, tax and social security laws and regulatory laws).

b. *Enterprises of employers*: enterprises may be considered informal if they meet one or more of the following: (1) small size of the enterprise in terms of employment, (2) non-registration of the enterprise, and (3) non-registration of its employees.

25.37 With these additional criteria, the production unit in the informal sector is defined as a household enterprise with at least some production for sale or barter for which one or more of the criteria of a limited size of employment, the non-registration of the enterprise or its employees are met.

25.38 Apart from defining the informal sector, the 15th ICLS recommended the following additional considerations about the scope of informal sector and its statistical treatment.

a. In principle, all goods and services producing activities are within scope. These might be presented according to the alternative aggregation recommended for the analysis of the activities of the informal sector in the International Standard Industrial Classification (ISIC) Rev. 4. This alternative presentation takes into account that some economic activities such as public administration and defence (ISIC 84) are undertaken by units in general government and so cannot qualify as informal sector activities. However, the ICLS recommends that:

a. agricultural activities (ISIC section A) are measured separately from other economic activities to ensure international comparability and the selection and application of appropriate statistical data collection tools and sample design.

b. activities of households as employers of domestic personnel (ISIC 97) with households being producers for own final use are outside the scope of the informal sector.

c. Geographical coverage includes both urban and rural areas even if preference may be given initially to informal enterprises operating in urban areas.

d. Outworkers are included if they operate as self-employed persons or if the unit for which they work as employees is included in the informal sector.

## **2. Clarifying the use of familiar terminology**

### ***Sector***

25.39 The term “sector” in the expression “informal sector” does not have the same basis as the usual use of the word sector throughout the SNA. In the SNA, sectors are made up of complete institutional units; in the context of the informal sector only the productive activities are concerned. Thus, for example and importantly, households having no productive activity are simply not considered in the steps to identify those household unincorporated enterprises that are to be included in the informal sector.

### ***Enterprise***

25.40 It follows that the use of the term “enterprise” as used in the ILO description of the informal sector is, in the SNA sense, more like an establishment since it is only the productive activity that is considered and not the existence of a complete set of accounts. For households with unincorporated enterprises, the distinction is a fine one though it is possible that a household may undertake more than one sort of activity to be included in the informal sector. This would still be regarded as a single unincorporated enterprise in the SNA but would be treated as more than one enterprise according to ILO guidelines.

### ***Sub-sectoring production***

25.41 The SNA sub-sectors production into market production, production for own final use and non-market production. Non-market production is not at issue here, since it is never undertaken by households. However, to meet the ILO guidelines it is necessary to sub-divide producers for own final use into those where some of the production is for sale or barter and those where the production is exclusively for own final use. In the case of unincorporated enterprises where only some of the production is sold or bartered, all of the production of the unit of the goods and services being sold or bartered is still included in production by the informal sector.

### ***Formal sector, informal sector and households***

25.42 The SNA does not use the expression formal sector but it is not difficult to conceive of all units in the corporations sectors, general government and NPISHs as being part of a formal sector. Quasi-corporations are included because they are included in the corporations sectors. However, this is not the same as saying that any unit that is not informal is formal, since households with unincorporated enterprises not included in the informal sector are not treated as formal but are left simply in a group called households. The ILO meaning of households is thus quite different from that of the SNA since the SNA includes all the units included under ILO guidelines as informal, plus those units with unincorporated enterprises not included in the informal sector, plus those households with no unincorporated enterprises and institutional households.

## **E. Informal employment**

25.43 As noted in the objectives of the Resolution of the 15th ICLS, measuring informal employment was seen as complementary to, and as important as, measuring informal sector production. The ICLS defines the population employed in the informal sector as comprising all persons who, during a given reference period, were employed in at least one informal sector unit, irrespective of their status in employment and whether it was their main or a secondary job.

25.44 In a 2002 publication on Decent Work and the Informal Economy, the ILO introduced a table to explain the coverage of informal employment. Production units are divided into the three types described in the Resolution. Formal sector enterprises are taken to be all those outside the household sector plus household enterprises that have above a given number of employees or are formally registered. Informal sector enterprises are those unincorporated household enterprises undertaking activities within the scope of the informal sector definition. All other household unincorporated enterprises are described simply as households. (Note the difference between this usage of households from the normal SNA usage described in the previous section.) A slightly modified form of this table is shown in table 24.1

Table 24.1: Informal employment: A conceptual framework

Production units by type	Jobs by status in employment								
	Own-account workers		Employers		Contributing family workers	Employees		Members of producers' cooperatives	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal
Formal sector enterprises					4	6			
Informal sector enterprises	1		3		5	7	x	9	
Households	2					8			

25.45 Five types of employees are considered; own-account workers, heads of unincorporated enterprises with employees, treated as employers, family workers contributing labour to the unincorporated enterprise, employees and members of producers' co-operatives.

25.46 The dark cells show where there is no employment by definition. Mid-tone cells show employment outside the scope of informal employment as defined here. Most of the entries are in the row for formal enterprises but there may be formal employees in both informal sector enterprises and in other household unincorporated enterprises. This case is marked by x and indicates where one of these types of enterprises, despite not being considered formal, offers a formal contract of employment to its employees.

25.47 Informal employment consists of the white, numbered cells. Cells 1 and 2 cover individuals working on their own account, whether they are in the formal sector or not. (Subsistence farmers, for example, would fall in cell 2.) Cell 3 covers the owners of unincorporated enterprises with employees. Cells 4 and 5 cover family members contributing labour to an enterprise without a formal contract of employment. If they have a formal contract they would appear in cells for formal employees. Cells 6 to 9 show informal employees in all types of production units.

25.48 The extent of employment offered by the informal sector is shown in cells 1, 3, 5, 7, x and 9. The extent of informal employment excludes cell x, the formal employees of informal sector enterprises but includes cells 4 and 6, the informal employees of formal sector enterprises and cells 2 and 8 that are informal workers outside both the formal and informal sectors.

## F. Work of the Delhi Group

25.49 In 1997 an expert group on the informal sector statistics was set up by the United Nations Statistical Commission as a "city group" and is known as the Delhi Group. One of its objectives was to try to reach an agreement that would lead to internationally comparable figures for the informal sector or, at least, a common subset of it.

25.50 The third meeting of the Delhi Group in 1999 proposed a subset of the informal sector that could be defined uniformly across countries, though this sub-set presently covers only a relatively small part of the informal sector. These recommendations are as follows:

a. All countries should use the criteria of legal organisation (unincorporated enterprises), of type of accounts (no complete set of accounts) and of product destination (at least some market output).

b. Specification of the employment size limit of the enterprise in the national definition of the informal sector is left to the country's discretion. For international reporting, however, countries should provide figures separately for enterprises with less than five employees. In the case of multiple-establishment enterprises, the size limit should apply to the largest establishment.

c. Countries using the employment size criterion should provide disaggregated figures for enterprises that are not registered, as well as for enterprises that are registered.

d. Countries using the criterion of non-registration should provide disaggregated figures for enterprises with less than five employees as well as for enterprises with five and more employees.

e. Countries, which include agricultural activities, should provide figures separately for agricultural and non-agricultural activities.

f. Countries should include persons engaged in professional or technical activities if they meet the criteria of the informal sector definition.

g. Countries should include paid domestic services unless these are provided by employees.

h. Countries should follow paragraph 18 of the Resolution adopted by the 15th ICLS regarding the treatment of outworkers/home-workers. Countries should provide figures separately for outworkers/home-workers included in the informal sector.

i. Countries covering urban as well as rural areas should provide figures separately for both urban and rural areas.

j. Countries using household surveys or mixed surveys should make an effort to cover not only persons whose main job is in the informal sector, but also those whose main job is in another sector and who have a secondary activity in the informal sector.

25.51 Subsequent work of the Delhi Group examined many case studies on the informal sector to lead up to the provision of a manual on the informal sector and informal employment to be published by the ILO.

### **G. Deriving data on the informal economy from the SNA accounts**

25.52 In trying to identify activities undertaken by units in the informal economy from the national accounts, three steps are necessary. The first is to identify those unincorporated enterprises within the household sector that are candidates to be included. The second is to consider national practices in establishing the household sector to see if any adjustment to the first step is necessary. The third step is to provide a breakdown by type of activity so that common exclusions according to type of activity can be made.

#### **1. Candidate households**

25.53 The household sector includes some institutional units that should be excluded at the outset. These are:

- a. Institutional households such as prisons, religious orders and retirement homes;
- b. Households with no production activity (that is do not include an unincorporated enterprises);
- c. Households whose only activity is the production of services from owner-occupied dwellings, the production of services by employing domestic staff, or both.

25.54 The remaining households all contain some production activity that may be considered informal. However, it will include both market production and production for own use. The ILO guidelines on categorising households include a definition of market production that does not exactly conform to the SNA category. The ILO treats an enterprise as a market producer if any of the output is sold whereas the SNA requires that most or all of the output be sold. To overcome this difference, it is recommended that a three-way split of production be made, (i) market production according to the SNA criterion whereby most or all output is sold, (ii) output for own use where some is sold, and (iii) output exclusively for own use. The sum of the first two categories then accords with the ILO guidelines for inclusion in the informal sector.

25.55 The ILO also suggests that households be distinguished according to whether or not they have workers employed on a continuous basis. Thus a full disaggregation of household units, after the initial exclusions, is:

#### A: Households with employees

- 1 1. Market producers (SNA basis)
- 2 2. Production primarily for own final use but with some sales or barter
- 3 3. Production exclusively for own final use

#### B: Households without employees

- 1 1. Market producers (SNA basis)
- 2 2. Production primarily for own final use but with some sales or barter
- 3 3. Production exclusively for own final use.

25.56 The ILO category of enterprises of informal employers then consists of A1 and A2 and the category of informal own-account enterprises consists of B1 and B2. It may be useful, though, to keep track of the categories A3 and B3 also, to answer questions of the third type mentioned in the introduction, relating to all activities outside the formal economy.

## **2. Adjustments for national practices**

- 25.57 Although the SNA recommends separating NPISHs into a sector separate from households, not all countries do this. If they are not already separated from households, they should be removed at this stage.
- 25.58 Production units that are not formally incorporated but have complete accounts should be treated as quasi-corporations and excluded from the household sector. If this is not national practice, a further adjustment is necessary to remove them.
- 25.59 The SNA also recommends that small enterprises without complete sets of accounts should be included in the household sector as unincorporated enterprises. Some countries, however, prepare production estimates by type of activity for inclusion in a supply and use framework without regard to whether a full set of accounts exists. By default, all may be included in the corporations sectors with little production remaining in the household sector apart from the imputed services of owner-occupied dwellings and the services provided by paid domestic staff. It is therefore recommended that estimates for all enterprises with less than five employees be extracted from the figures for the corporations sector to set alongside the figures from the household sector. Similarly any enterprises that are unincorporated but registered should be separately identified.

## **3. Disaggregation by type of activity**

- 25.60 The third step is to disaggregate the production activities from households, grouped as suggested above, and those extracted from the corporations sectors for small-scale activities according to the type of activity concerned. Because the separation is initially in terms of units and not activities, there will still be some services from owneroccupied dwellings included and these should be eliminated. If a cross-classification by activity and type of unit is available, a choice can be made about whether to include or exclude an activity that is exclusively for own use even when another activity by the same unit includes sales outside the households.
- 25.61 Some further exclusions may also be made, for example services provided by paid domestic staff and agricultural production. A choice may also be made between whether to include modern activities as well as traditional ones and it may be possible to identify those activities, such as the consultant, who operate from an unincorporated enterprise but have a formal contract of employment.

## **H. Approaches to measuring activities undertaken in the informal**

### **Economy**

- 25.62 It is neither possible nor appropriate to give detailed information in the SNA on survey methodology and questionnaire design. However, it is useful for national accountants to be aware of some of the options that may be available to help in collecting data on production in units in the informal economy. More detailed discussion is available in, for example, the OECD manual on measuring the non-observed economy.
- 25.63 The choice of the appropriate method for measuring the informal sector depends upon how adequately established data collection methods cover the activities of interest. Three main measurement approaches are considered here. The choice between them will depend upon what information is missing from existing collections, the organization of statistical systems and the resources available.

### **1. Household surveys**

- 25.64 A household survey (or labour force survey) may provide a means to collect information on production by household enterprises that are not included in the sampling frames used for establishment surveys. It may also be possible to collect data on informal sector employment in household or labour force surveys. Questions seeking this sort of information could be addressed to all employed persons in the sampled households during the reference period of the survey, irrespective of their status in employment and in respect of their main and secondary jobs since in many countries a large number of informal sector activities are undertaken as secondary jobs. Special questions may be required for unpaid work in small family enterprises, activities undertaken by women and children, activities undertaken away from home, undeclared activities and informal sector businesses conducted as secondary jobs. The success of such an approach is dependent on the survey sample including representative geographical areas where household activities take place and informal sector workers live.
- 25.65 It should be borne in mind, though, that although employees, contributing family workers and proxy respondents may be engaged in household and informal enterprises, they may have limited knowledge of the operations of the enterprises in question and may not be able to respond to such questions.

## 2. Establishment surveys

- 25.66 In most cases, an establishment survey can be used to measure activity undertaken by a unit in the informal economy only when a household establishment survey is carried out just after an economic or establishment census because the sampling frame may not include information, or not up-to-date information on household enterprises.
- 25.67 Even when an establishment survey is used to measure household production units including those of the informal sector, it should be noted that production units without a fixed location or with unrecognizable business premises are easily omitted in the collection. In addition, double counting of household production may occur if the collections for different types of economic activity are undertaken at different times rather than simultaneously in an integrated design. For example, the manufacturing activity of a household producing goods in a small workshop or at home may be included in one collection round while the retail sales activity undertaken by the same family of those produced goods is measured in another round.

## 3. Mixed household-enterprise surveys

- 25.68 A mixed household-enterprise survey is generally designed with enterprise modules attached to existing labour force or other household modules. Such a survey could cover all household entrepreneurs of the sampled households including informal entrepreneurs (including units operating without fixed premises such as mobile units) and their activities, irrespective of the size of the enterprises, the kind of activity and the type of workplace used and of whether the activities are undertaken as main or secondary jobs.
- 25.69 When a mixed household-enterprise survey is used as the preferred method, attention should be paid to the question of whether the sample adequately reflects the geographical distribution of economic activities of household production. It is also necessary to consider how enterprises with production units in more than one location are handled and how duplication of coverage for enterprises that are operated under partnerships may be avoided if the same enterprise is reported by each of its partners who may belong to different households.

## 4. Studies and handbooks on the informal sector

- 25.70 Since the publication of the 1993 SNA, significant advances in methodology have taken place in fields related to the informal sector. Also, countries have gained extensive experience in collecting and working with data on the informal sector. These developments, which are highlighted below, suggest that there is a body of work to be taken into account in updating the treatment of the informal sector in the SNA.
- The proceedings and papers of the meetings of the Delhi Group on Informal Sector Statistics, beginning in 1997, contain the results of extensive conceptual and analytical work, including country practices in the area of the informal sector. Various papers of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), at [http://www.mospi.nic.in/mospi\\_informal\\_sector.htm](http://www.mospi.nic.in/mospi_informal_sector.htm).
  - The United Nations handbook *Household Accounting: Experience in Concepts and Compilation, Volume 1: Household Sector Accounts* (UN, 2000), the product of a 1997 expert group, contains papers on various aspects of the treatment and measurement of the informal sector. The chapter “The informal sector as part of the household sector” is of particular interest.
  - The results of the work started by Eurostat in the mid-1990s and carried out through its Task Force for Accuracy Assessment of Basic data in European Union member countries and the related pilot tests conducted in candidate countries revealed the extent of exhaustiveness adjustments and their implications for the value of the GDP.
  - Research on statistical methods for improving the exhaustiveness of measures of economic production lead to the preparation by OECD, IMF, ILO, and CISSTAT of the handbook *Measuring the Non-observed Economy* (OECD, 2002). The handbook’s chapter on informal sector production provides a core definition, clarifies the distinctions between informal sector production and concepts with which it is often confused, and outlines the main methods for measurement.
  - The UNECE has carried out surveys of country practices three times and published the results. The first was in respect of 1991 and covered nine countries. The results were published as an *Inventory of national practices in estimating hidden and informal activities for national accounts* in 1993. The second survey was in respect of 2001/2 and covered 29 countries, The results are summarized in the 2003 UNECE manual *Non-observed Economy in National Accounts*. The third survey was carried out for 2005/6 and 45 countries responded. Both the second and third surveys asked for estimates of the size of the nonobserved economy as well as elaborating on the methods used. The results of the third survey were published in 2008 with the same title as the second



survey, *Non-observed Economy in National Accounts*.

- There are many ILO documents that elaborate the concept of informal sector and informal employment. These include the Resolution concerning statistics of employment in the informal sector, adopted by the 15th ICLS (January 1993), at <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>, and the document from which table

25.1 is drawn, *Decent Work and the Informal Economy* Report VI, International Labour Conference, 90th Session, (Geneva 2002). Other useful information can be found in *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. (ILO, 2002); Hussmanns, “*Measuring the Informal Economy: From employment in the informal sector to informal employment.*” (ILO Working Paper No. 53, December 2004). Hussmanns, “*Measurement of Informal Employment: Recent International Standards,*” at Commonwealth Statisticians, 2005. ILO Compendium of Official Statistics on Employment in the Informal Sector, at <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/papers/comp.htm>

- Over the decade, a number of workshops with a focus on the informal sector were held, organized singly or jointly by UNSD, the regional commissions, ILO, and others. The most recent of these was the OECD/UNESCAP/ADB Workshop on Assessing and Improving Statistical Quality: Measuring the Non-observed Economy, held in Bangkok in May 2004. It contributed further to defining the non-observed economy (and within it the informal sector) and its measurement framework.

*Par Michel SERUZIER  
Consultant international*

## **Résumé**

La révision en cours du SCN93 prévoit un chapitre 25 dédié à la question de l'économie informelle. Une version provisoire est actuellement disponible. Sur la base de ce document, l'intervention propose le point de vue du comptable national pour la prise en compte de l'économie informelle dans sa démarche d'élaboration des comptes nationaux, compte tenu des points suivants :

- de la difficulté d'insérer le secteur informel dans l'architecture du cadre central ;
- commentaires sur les propositions contenues dans le texte actuellement connu, et propositions complémentaires;
- positionner le secteur informel par rapport à l'ensemble des activités économiques: secteur formel d'une part, les différents aspects de l'économie non enregistrée d'autre part ;
- stabilité du secteur informel au cours du temps (comment prendre en compte l'évolution de ses frontières) ;
- les différentes solutions pour mettre le secteur informel en valeur ;
- les incompatibilités éventuelles et les pièges à éviter ;
- les enjeux statistiques de la mesure : dresser une partition opérationnelle de l'économie nationale au regard des statistiques disponibles.

A défaut de la possibilité d'une mesure directe de l'économie informelle dans le cadre central, celle-ci pourrait être réalisée au moyen d'un compte satellite ; et cette dernière solution est la seule qui puisse apporter les détails auxquels l'OIT souhaite avoir accès.

**Mots clés :** SCN 93, secteur informel, secteur informel non agricole, secteur moderne, économie informelle

## **Introduction**

Le fait même de créer le concept d'économie informelle porte en lui l'intention de pouvoir le mesurer, c'est-à-dire d'en obtenir une représentation chiffrée, tant pour en différencier les caractéristiques que pour le situer au sein de l'économie nationale, dont il peut constituer une partie non négligeable, et parfois même très importante. La mise en œuvre d'enquêtes statistiques sur l'économie informelle a d'abord répondu à la première de ces préoccupations ; mais la deuxième représente également une demande importante, que seul le comptable national est en mesure de satisfaire. C'est en effet grâce à une manière homogène de les mesurer qu'il est possible de comparer le tout et ses parties. Pour autant, parvenir à cette mesure intégrée se révèle difficile, et peu de pays se trouvent encore actuellement en condition d'y parvenir de manière satisfaisante. Il existe pourtant un intérêt conjoint entre les comptables nationaux et les spécialistes de l'économie informelle pour parvenir à une telle mesure intégrée :

- pour les comptables nationaux : car l'économie informelle est caractérisée par une fonction de production spécifique dont la prise en compte est essentielle pour l'élaboration du cadre central ;
- pour les spécialistes de l'économie informelle : non seulement pour situer l'économie informelle par rapport à l'ensemble de l'économie nationale, mais aussi, s'agissant d'une grandeur indirectement mesurée, pour apporter une certaine exhaustivité à son évaluation. Étant alors admis le rôle du comptable national pour apporter une telle mesure, il importe également d'apporter des réponses aux questions suivantes :
- Faut-il se contenter d'une évaluation globale, aux côtés de la production formelle, ou de la partie non marchande de l'économie ?
- Ou est-il demandé au comptable national de descendre dans un plus grand détail, telle sa distribution par activité, entre zones urbaine et rurale, selon la taille des unités, ou autres caractéristiques utiles à la compréhension de l'informalité ? Autrement dit il est essentiel de savoir ce que la comptabilité nationale est en mesure d'apporter à la connaissance de l'économie informelle, soit directement au sein même de l'élaboration du cadre central, soit de manière complémentaire, une fois réalisés les arbitrages que nécessitent cette élaboration.

Ce sont ces différentes questions qui sont abordées dans le cadre de cet article, les réponses proposées étant les suivantes :

1/ Oui, la comptabilité nationale peut mesurer l'économie informelle, y compris par activité; mais cela suppose une méthodologie appropriée ; et même alors il est encore bien rare que les informations disponibles le permettent.

2/ A défaut, et pour toute analyse plus détaillée, la seule solution possible passe par l'élaboration d'un compte satellite.

3/ Et quoi qu'il en soit, la production statistique doit être très attentive aux conditions dans lesquelles le comptable national peut élaborer les mesures demandées.

Mais avant d'aborder le contenu de ces différentes réponses, il convient d'abord de positionner le concept d'économie informelle au regard du cadre central de la comptabilité nationale, tel qu'il est maintenant défini dans sa version 2008.

## **1. Le concept d'économie informelle et sa prise en compte en comptabilité nationale**

### **1.1 Les concepts**

#### **1.1.1 Une clarification préalable**

Avant de s'engager plus avant dans l'inventaire des concepts proposés au niveau international, il peut être utile pour la personne non avertie d'explicitier la différence qui a été introduite entre « secteur informel » et « économie informelle ». En 1993, on parlait seulement de « secteur informel » (comme un regroupement d'établissements), mais on a depuis considéré que l'informalité concernait également d'autres aspects de la vie économique. On parle donc maintenant d'économie informelle, laquelle comprend :

- le secteur informel,
- l'emploi informel (dont une partie est engagée par les unités formelles),
- la production non marchande des ménages,
- le tout selon un contexte local qu'il appartient à chaque pays de définir.

#### **1.1.2 La définition par l'OIT du secteur informel**

C'est en janvier 1993 que l'OIT a adopté la résolution définissant le « secteur informel », définition qui garde toute son actualité :

1) Le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi – lorsqu'elles existent – sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme.

2) Les unités de production du secteur informel présentent les caractéristiques particulières des entreprises individuelles. Les actifs immobilisés ou autres utilisés n'appartiennent pas aux unités de production en tant que telles, mais à leurs propriétaires. Ces unités, en tant que telles, ne peuvent réaliser d'opérations ou conclure de contrats avec d'autres unités, ni souscrire en propre des engagements. Les propriétaires doivent se procurer les moyens financiers nécessaires à leurs propres risques et périls, et ils sont personnellement responsables, sans limitation aucune, de toutes les dettes et de tous les engagements souscrits aux fins de production. Les dépenses de production sont souvent indifférenciées de celles du ménage. De même, les biens d'équipement, comme les bâtiments et les véhicules, peuvent être destinés indistinctement aux fins de l'entreprise et à celles du ménage.<sup>28</sup>

Cette définition a été adoptée dans le cadre de la 15<sup>e</sup> conférence des statisticiens du travail. Elle n'avait donc pas lieu de prendre en compte la vision intégrée des comptes nationaux, laquelle était d'ailleurs sur le point d'être adoptée dans le cadre du SCN93, même si elle fait référence à plusieurs reprises à des concepts appartenant au champ de la comptabilité nationale.

Par ailleurs, la 17<sup>e</sup> conférence (décembre 2003) a proposé une définition de l'emploi informel, ouvrant ainsi la voie au concept plus ample d' « économie informelle » qui est repris dans le SCN 2008.

#### **1.1.3 Du SCN93 au SCN08**

En raison de la concomitance de leurs adoptions, le SCN93 se contente de citer la résolution de l'OIT, ajoutant au paragraphe 4.159 le texte suivant : « ... *cette résolution est reproduite en annexe, afin que les pays qui le désirent puissent introduire la distinction entre secteurs formel et informel au sein du secteur des ménages.* ». Ainsi, rien n'est dit sur la manière d'intégrer l'économie informelle au sein des partitions<sup>29</sup> proposées par le manuel, exception faite de la mention du secteur institutionnel des ménages, dont le secteur informel pourrait être un sous-ensemble. Et ce qui se

<sup>28</sup> Ces deux paragraphes sont extraits de la résolution adoptée par la 15<sup>e</sup> Conférence Internationale des statisticiens du travail, relative aux statistiques de l'emploi dans le secteur informel.

<sup>29</sup> La partition est un concept mathématique de la théorie des ensembles. Élaborer une partition consiste à le partager entre divers sous-ensembles, de telle sorte que tout élément (objet) de l'ensemble initial n'appartienne qu'à un, et à un seul, des sous-ensembles de la partition.

trouve être en fait une erreur allait conduire bien des économistes (et y compris des comptables nationaux) à localiser l'économie informelle comme faisant partie des secteurs institutionnels du SCN.

Le SCN08, qui vient d'être adopté, propose heureusement une bien meilleure interprétation de l'informalité du point de vue des concepts et définitions proposés par la comptabilité nationale. C'est du moins ce qui ressort de la version provisoire, récemment diffusée, du futur chapitre 25 : « Informal aspects of the economy »<sup>30</sup>. Avec ce document, on va maintenant disposer d'une référence beaucoup plus claire pour que les comptables nationaux puissent positionner l'économie informelle au sein de l'économie nationale, et en proposer éventuellement la mesure, au cas où se manifeste une demande en la matière.

Mais il faut bien être conscient que cette avancée, si elle représente une contribution nécessaire à l'obtention d'une telle mesure, est loin d'en constituer une condition suffisante. Le contenu du chapitre 25 reste en deçà des conventions dont a besoin le comptable national pour structurer son cadre de travail ; et rien n'est dit sur la manière de mettre en œuvre les principes retenus.

#### **1.1.4 Premières conclusions**

Pour autant, ce chapitre 25 permet de clarifier quelques points essentiels concernant la manière dont le SCN peut prendre en compte la définition de l'informel proposée par les statisticiens du travail :

- L'appellation « secteur » associée à l'économie informelle n'est pas de même nature que celle utilisée par la comptabilité nationale quand elle parle des secteurs institutionnels (voir le § 25.46) ;
- Le secteur informel regroupe des entreprises individuelles non constituées en société (household unincorporated enterprises), pour lesquelles les seuls comptes proposés par le SCN se limitent à ceux des établissements qui les composent (production et exploitation). Le « secteur informel » doit donc être assimilé à un regroupement d'établissements (§25.47) ;
- le secteur informel peut être présent dans l'ensemble des activités économiques, mais seulement par des établissements marchands de ces entreprises individuelles ;
- Rappelons que pour le SCN, toute production est réalisée dans le cadre d'un établissement ; et un établissement est marchand quand sa production est principalement destinée à être vendue ;
- Mais les établissements informels ne sont pas seuls au sein des ménages ; s'y trouvent aussi d'autres établissements marchands (formels, souterrains, illégaux) et des établissements non marchands (pour compte propre ou d'autosubsistance) ;
- L'économie informelle dépend essentiellement des conditions légales et sociales propres à chaque pays, lesquelles évoluent au cours du temps (voir § 25.10) ; le champ de l'économie informelle est donc flexible au cours du temps, et son extension différente d'un pays à l'autre. Ceci induit 3 conséquences :
  - il revient à chaque pays d'en fixer les contours en fonction de critères locaux ;
  - l'évolution de sa mesure incorpore la modification de son champ au cours du temps ;
  - les comparaisons internationales en sont rendues plus complexes.
- Et on constate finalement que le concept d'économie informelle n'est pas « soluble » (congruent) dans les grilles d'analyse utilisées dans le cadre central du SCN. Il s'agit en effet d'un objet qui n'appartient à aucune des partitions prévues par le cadre central !

#### **1.1.5 Économie informelle et emploi informel**

Le terme « informel » est également utilisé par les statisticiens de l'OIT en référence à l'emploi (sachant qu'une même personne peut exercer plusieurs emplois). Un emploi est informel quand il n'est pas régit selon le droit du travail, et en particulier quand cet emploi ne génère aucune contribution à la protection sociale. On parle aussi dans ce cas d'emploi non déclaré. Cela peut concerner aussi bien des salariés, des travailleurs pour compte propre, des employeurs ou des aides familiaux<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> Au moment où cet article est rédigé, la version définitive du chapitre 25 n'est pas encore disponible (elle est annoncée pour le 2<sup>e</sup> semestre de 2010)

<sup>31</sup> Pour une analyse rigoureuse de l'emploi selon les enquêtes statistiques, l'OIT et le SCN, on peut se reporter à « Categoria en el empleo y definicion de hogar », de Heber Camelo ;-

Ces deux concepts ne se recouvrent pas ; en effet, on rencontre aussi des salariés non déclarés dans les établissements formels, que ceux-ci appartiennent à des sociétés ou à des entreprises individuelles. Le chapitre 25 consacre sa partie E au concept d'emploi informel et à sa prise en compte dans le SCN.

### 1.1.6 Économie informelle et comptabilité nationale

De cet inventaire, on peut déjà proposer quelques ponts entre l'économie informelle et le cadre central de la comptabilité nationale.

1/ Le secteur informel est un regroupement d'établissements appartenant au secteur institutionnel des ménages et pouvant appartenir à pratiquement toutes les activités marchandes de l'économie nationale.

2/ La production non marchande des ménages est le fait :

- d'une production secondaire des établissements marchands dépendant des ménages (qu'il s'agisse d'établissements formels ou informels)
- de la production non marchande des ménages pour compte propre (jardins, vêtements, construction, services domestiques, et service de logement du propriétaire occupant)
- de l'agriculture de subsistance.

3/ L'emploi informel, qui peut être présent un peu partout dans l'économie :

- tout l'emploi des établissements du secteur informel (comptes propres, salariés et aides familiaux) ;
- les salariés non déclarés du secteur formel marchand ;
- dans certains cas, des travailleurs considérés comme « indépendants » par des unités institutionnelles formelles (marchandes ou non) mais dont le lien de dépendance en font des salariés « de fait ».

Ce sont donc tous ces domaines pour les quels il appartiendrait aux comptes nationaux d'apporter une mesure. Dans la suite de ce document, c'est sur le secteur informel que l'attention se porte principalement. En ce qui concerne la production non marchande des ménages, une position spécifique est prévue dans le cadre central ; et elle est en grande partie mesurée. Quant à l'emploi informel hors « secteur informel », sa localisation théorique est relativement simple ; sa mesure est en revanche plus incertaine ; la méthode proposée en 2<sup>o</sup> partie en permet une certaine approximation. D'un point de vue théorique, c'est donc principalement au secteur informel qu'il convient de s'attacher encore.

#### Que faut-il entendre par « cadre central » de la comptabilité nationale

Voici la manière dont le SCN93 présente ce cadre central :

Le SCN se compose d'une série cohérente de comptes macroéconomiques, de comptes de patrimoine et de tableaux articulés et coordonnés qui s'appuient sur un ensemble de concepts, définitions, nomenclatures et règles de comptabilisation approuvés au plan international. Il propose ainsi un cadre comptable qui permet d'exploiter les données économiques et de les présenter sous une forme qui convienne aux fins de l'analyse économique, de la prise de décisions et de la définition des politiques. Les comptes présentent sous une forme condensée une foule d'informations détaillées sur le fonctionnement d'une économie, organisées conformément à des principes économiques et à la perception qu'en ont les agents. Ils permettent d'obtenir un état exhaustif et détaillé des activités économiques complexes qui ont lieu au sein d'une économie et des interactions entre les différents agents et groupes d'agents économiques qui ont lieu sur les marchés ou en dehors.(SCN,1.1)

Le principal objectif du SCN est de fournir un cadre théorique et comptable complet permettant de créer une base de données macroéconomiques convenant pour l'analyse et l'évaluation des performances d'une économie.(SCN,1.31)

Pour structurer le cadre central, le SCN propose un certain nombre de nomenclatures (secteurs, branches, produits, opérations, ...), ainsi qu'un jeu de tableaux comptablement équilibrés selon les trois équations suivantes :

- ressources = emplois pour chaque secteur institutionnel
- ressources = emplois pour chaque opération (flux ou stocks) et pour chaque produit
- équation patrimoniale pour passer du stock initial au stock final (pour chaque actif ou passif).

## 1.2 Pour une définition opérationnelle du secteur informel

Les textes proposés par l'OIT et la révision du SCN pour définir l'économie informelle restent relativement théoriques, présentent encore quelques contradictions, et sont parfois insuffisants dans leur description. Il convient donc de les compléter par quelques recommandations pour en faciliter la mise en œuvre par les comptes nationaux.

### 1.2.1 Secteur informel et économie non enregistrée (par la statistique)

Il est essentiel de mettre ces deux concepts en relation. Le document publié par l'OCDE en 2003<sup>32</sup> propose une analyse approfondie du non enregistrement statistique de la production, en différenciant ce qui relève de l'insuffisance de la collecte statistique, et les domaines de l'économie qu'il est difficile, voire impossible de saisir par la statistique. Ce thème est également traité en introduction au chapitre 25 du nouveau SCN.

32 Voir « Manuel sur la mesure de l'économie non observée », OCDE – Paris 2003

On notera d'abord que, dans son acception ici, l'économie non enregistrée est un concept statistique, alors que le secteur informel relève d'une approche socio-économique. Il s'agit donc de deux domaines qui ne sont pas de même nature.

Concernant le non enregistré statistique, on notera que l'insuffisance éventuelle concerne principalement l'économie formelle : manque de répertoire, zones géographiques ou activités non enquêtées, mauvais échantillonnage des enquêtes par sondage,... Et ce sont bien souvent les petites unités formelles qui sont le plus concernées par cette carence statistique.

L'économie informelle fait quant à elle partie des zones difficiles d'accès, au même titre que les activités non marchandes des ménages (production pour compte propre et économie de subsistance). Mais elle n'est pas inaccessible à la statistique. C'est pourquoi le document accorde une attention spéciale aux enquêtes sur l'économie informelle.

Il existe enfin des zones pour lesquelles les enquêtes se révèlent impossibles : les activités illégales, ainsi que l'économie souterraine (d'une part la sous-déclaration de la part des unités formelles, et d'autre part, les entreprises individuelles non déclarées dans les pays qui n'en tolèrent pas l'existence).

De cette analyse, il ressort que l'économie informelle fait le plus souvent partie du non enregistré statistique ; mais que ce non enregistrement est beaucoup plus ample que la seule économie informelle ; et qu'il concerne en particulier un voisinage important du secteur informel : celui des petites unités formelles, qu'elles appartiennent aux secteurs institutionnels des sociétés ou des ménages.

### **1.2.2 Insérer le secteur informel dans le cadre central du SCN**

Tout le SCN repose sur des nomenclatures ayant pour objectif de fournir des partitions relatives à diverses familles d'univers économiques : unités institutionnelles, activités, produits, transactions, actifs. Le seul univers ouvert aux établissements est celui des activités.

Le SCN ne propose pas de partition au sein de laquelle puisse prendre place l'économie informelle, ni même le secteur informel (et à ses compléments dans l'économie nationale).

Par voie de conséquence, le secteur informel comme tel n'est pas congruent avec le cadre central (« soluble », pour être plus imagé !). En effet, il n'entre dans aucune des classifications proposées par le SCN (lesquelles sont toutes des « partitions » d'objets homogènes entre eux (activités, produits, transactions, unités institutionnelles,...)).

Le comptable national doit donc définir l'« objet économique » secteur informel, pour être en mesure de le situer par rapport aux autres phénomènes qu'il cherche à mesurer.

### **1.2.3 Démarche pour définir un objet économique**

Les nomenclaturistes nous enseignent la manière de conduire la mise en œuvre d'un objet économique, qu'il s'agisse de la position d'une nomenclature, d'un agrégat de la comptabilité nationale ou d'un regroupement d'agents économiques, comme c'est le cas du secteur informel.

Contrairement à une tendance spontanée, la question des frontières est seconde, et ne doit être abordée qu'au terme du processus.

En premier lieu, il importe de savoir à quel ensemble cet objet appartient. Et si cet ensemble représente un univers dont on souhaite réaliser une partition. Ce qui compte ensuite, c'est la définition du noyau (c'est-à-dire ce qui fait le cœur de l'objet à définir). Puis il s'agit d'en proposer les principales caractéristiques. Et c'est au terme de la démarche qu'intervient la détermination des frontières avec les autres objets appartenant au même ensemble.

Compte tenu des références données par le chapitre 25 du nouveau SCN, le secteur informel appartient à la famille (à l'univers) des agents économiques appelés « établissements », et parmi ceux-là à des établissements marchands dépendant des ménages (encore appelés entreprises individuelles – household unincorporated enterprises). C'est donc au sein de cet univers qu'il convient de positionner l'économie informelle (il est important de noter que le SCN ne considère pas les entreprises comme telles parmi les univers pris en compte).

### **1.2.4 Le noyau de l'économie informelle**

Selon l'OIT, les unités informelles sont définies à partir des points suivants :

- faible niveau d'organisation,
- opération à petite échelle,
- peu ou pas de division entre le travail et le capital,
- emploi occasionnel, sans accord contractuel.

Or il s'agit de caractéristiques, non d'un concept. De plus, il n'est pas difficile d'imaginer des unités formelles qui obéissent aux mêmes critères. Enfin l'appellation « informel » est elle-même ambiguë, car le complément de l'économie formelle est plus large que le seul secteur informel ; cela concerne aussi l'économie illégale ou les unités de l'économie souterraine.

Il ne peut être question de s'engager ici dans un débat qui reste à engager pour parvenir à une définition de ce « secteur » qui puisse approcher le noyau recherché. Mais cette situation rend plus difficile le travail du comptable national ! Et c'est pourquoi j'ai été amené, dans le cadre de mes travaux, à en proposer une définition plus opérationnelle, car il importe de situer l'informalité au sein des instruments que nous utilisons pour élaborer le cadre central.

En voici la formulation : *L'économie informelle regroupe les unités de production marchande appartenant aux ménages dont l'existence est tolérée par les pouvoirs publics, bien qu'elles ne respectent pas tout ou partie des normes requises pour exercer une activité non prohibée par la loi (normes qui peuvent être de nature fiscale, droit du travail, statistique ou autres enregistrements).*

Cette définition offre de plus l'avantage d'offrir des critères accessibles par le statisticien, ce qui n'est pas le cas de certaines des caractéristiques proposées par l'OIT.

### **1.2.5 Caractéristiques de l'économie informelle**

On peut déjà prendre en compte les caractéristiques mentionnées dans la définition proposée par l'OIT ; et en ajouter quelques autres mentionnées à la partie B du chapitre 25.

- Le non enregistrement administratif (exception faite des unités traitées comme quasi-sociétés)
- Ne pas être personne morale (société, coopérative, association,...)
- Ne pas être dans le champ des enquêtes économiques auprès des entreprises
- La petite taille
- Un faible niveau de technicité (ce qui pourrait exclure certaines activités)
- L'emploi de salariés non déclarés

Cette liste est bien entendu non limitative, et pourrait être complétée par des critères locaux. Que faut-il penser en particulier du concept « secteur moderne » employé par certains statisticiens ? Il s'agirait alors de l'opposer à un « secteur traditionnel ».

*Mais il est important d'insister sur le fait qu'il ne suffit pas de respecter toutes ces caractéristiques pour appartenir à l'économie informelle !*

### **1.2.6 Les frontières de l'économie informelle**

La définition des frontières ne porte pas seulement vis-à-vis de l'extérieur ; elle se réfère également à une éventuelle partition du domaine.

a) Vis-à-vis de l'extérieur : On peut à nouveau se reporter au document de l'OCDE, et positionner l'économie informelle par rapport à d'autres ensembles de l'économie nationale :

- Unités formelles (qu'il s'agisse de sociétés ou d'entreprises individuelles appartenant au secteur des ménages), sachant que l'informel n'en est pas le complément.
- Unités souterraines (dont l'existence n'est pas tolérée par les pouvoirs publics) ; vis-à-vis desquelles la frontière est nécessairement floue,
- Activités illégales (au sens pénal du terme, puisque l'informel est sans doute illégal en droit commercial ou du travail).
- Unités de production non marchande des ménages (pour compte propre ou en autosubsistance) ; sachant que la plupart des unités informelles ont certainement une production non marchande pour compte propre.
- Administrations publiques
- Institutions privées sans but lucratif.

b) Une partition éventuelle à l'intérieur de l'économie informelle

- Par activité, en isolant en particulier l'agriculture et l'élevage
- Les activités non agricoles en zone rurale
- Les activités en zone urbaine.

### 1.2.7 Une demande de l'OIT

Pour les besoins de la comparabilité internationale, et selon les souhaits de l'OIT, le chapitre 25 mentionne également la prise en compte des critères suivants :

- incorporer dans l'économie informelle la part vendue de la production des unités non marchandes des ménages (voir 25.41 et 54) ;
- différencier les unités informelles selon leur emploi (avec ou sans salariés) ;
- isoler les entreprises comprenant moins de 5 salariés ;
- différencier secteur moderne et secteur traditionnel ;
- différencier les activités en zones rurale (hors agriculture) et urbaine.

De telles demandes sont certainement légitimes de la part de l'OIT et de ses statisticiens ; mais elles dépassent les possibilités de mesure offertes par le cadre central. Elles ne pourraient donc relever que d'une élaboration complémentaire, ce que peut apporter un compte satellite.

### 1.3 Cadre central et compte satellite

Comme on peut le constater, le cadre central du SCN est un cadre très contraignant, qui n'ouvre pas d'espace spécifique pour le secteur informel. Mais il est évident que la mesure qu'il propose de l'économie nationale doit contenir ce qui relève de ce « secteur informel ». La question essentielle est alors de savoir s'il est possible de parvenir à une mesure conjointe et simultanée de ces deux espaces : l'économie nationale et l'économie informelle. Une réponse à cette question est proposée au paragraphe suivant.

Mais même en supposant qu'une réponse positive puisse être localement apportée à cette question, il faut savoir que le cadre central ne peut pas satisfaire certaines des demandes exprimées par l'OIT, ou en provenance d'autres utilisateurs potentiels. Pour répondre à une demande diversifiée, il convient donc de mettre en place un compte satellite de l'économie informelle, dont les caractéristiques restent à définir.

#### **Le pourquoi des comptes satellites**

La rigueur qui préside à la définition du cadre central, nécessaire pour garantir la parfaite intégration des données, doit être conjuguée avec une très grande souplesse dans la manière de le mettre en œuvre localement. "Selon les exigences de l'analyse et la disponibilité des données, l'accent mis sur les différents aspects du cadre central peut varier. Différentes possibilités s'offrent pour cela : utiliser les différents niveaux de détail des nomenclatures des secteurs institutionnels, des branches d'activité, des produits, des opérations ou des comptes, recourir à d'autres méthodes de valorisation, définir des priorités et des choix de fréquences différentes pour les différentes parties des comptes, présenter autrement les résultats, introduire des éléments supplémentaires, etc..." (SCN,2.240).

Dans cet esprit, et pour contrer l'idée trop souvent répandue antérieurement "que le SCN était un ensemble limité de comptes n'ayant pas la souplesse requise pour s'appliquer aux situations différentes qui règnent dans les divers pays" (SCN,19.5), un chapitre spécifique du SCN93 est consacré à "l'adaptation du cadre intégré à des situations et besoins divers". Il se propose de "montrer comment, en utilisant celui-ci avec souplesse, on peut adapter son cadre central à des situations ou des types d'analyse particuliers". Les propositions faites dans le cadre de ce chapitre 19 ne prétendent pas épuiser les possibilités, mais bien au contraire de montrer la variété des analyses possibles.

Les propositions faites concernent les points suivants :

- Une analyse plus détaillée du secteur des ménages (sous-secteurs et opérations),
- Le traitement des dépenses effectuées pour le compte des salariés par les entreprises des économies en transition,
  - Les secteurs public, privé national et sous contrôle étranger,
  - La mise en valeur de secteurs-clés,
  - Certains problèmes posés par les comptes de l'extérieur,
  - Les comptes dans un contexte de forte inflation,
  - Les comptes trimestriels,
  - Les comptes régionaux.

Et c'est dans cette perspective que doit être conçue la proposition d'élaborer un compte de l'informalité, satellite du cadre central (et donc articulé avec les grandeurs que celui-ci propose).



## **2. Une méthode d'élaboration du cadre central qui permette d'approcher au plus près la mesure de l'économie informelle**

### **2.1 L'objectif prioritaire du comptable national : mesurer l'ensemble de l'économie nationale**

La préoccupation des comptables nationaux n'est pas tant de proposer une mesure spécifique de l'économie informelle, sinon de parvenir à l'évaluation la plus satisfaisante possible de l'ensemble des activités économiques, en respectant les partitions prévues par le cadre central du SCN. Et ils doivent, pour ce faire, procéder à des évaluations indirectes des zones non couvertes par la statistique (ce qu'on appelle également le « non observé statistique »).

Or l'économie dite "informelle" représente une part significative de ce non enregistrement statistique, pour la mesure de laquelle il convient de proposer une approche spécifique.

#### **2.1.1 Une partition de l'économie – point de vue conceptuel**

La première étape de la mesure consiste à réaliser une cartographie de l'espace à mesurer. Cet espace (on peut aussi parler d'univers) est constitué par l'ensemble des unités qui contribuent à la production nationale, telles que définies par le SCN. Et cette cartographie est obtenue par le croisement de diverses partitions de cet espace, chacune de ces partitions correspondant à une approche spécifique.

Conformément aux conventions du SCN, les « objets » à considérer sont les établissements. Et les partitions à prendre en compte selon les critères de la comptabilité nationale sont :

- par secteur institutionnel d'appartenance,
- par activité économique,
- marchands et non marchands.

Une autre partition est de nature statistique, selon un partage de ce type :

- appartenance à un répertoire d'entreprises,
- enquêté sur la base d'un inventaire exhaustif (enquête économique, déclaration fiscale, recensement,...),
- enquêté sur la base d'un sondage,
- comptabilité publique,
- ... et finalement constat de non observation par la statistique

Et une dernière partition est de nature « socio-économique », pouvant permettre la mise en place de méthodes différenciées d'élaboration. Parmi les positions à envisager (cf le document de l'OCDE), on peut mentionner :

- économie formelle observée (quels que soient les secteurs institutionnels)
- économie formelle non observée (par carence statistique)
- économie souterraine (établissements refusant l'observation)
- économie informelle (observée ou non)
- économie illégale
- économie non marchande des ménages

#### **2.1.2 Une partition de l'économie – application au contexte local**

La mise en place d'un tel jeu de partitions dépend étroitement des conditions spécifiques à chaque pays. Car l'objectif est bien de les rendre compatibles, c'est-à-dire de générer une partition unique croisant ces différents critères, puisque tous interviennent dans la manière de conduire la mesure de la production nationale.

A titre d'exemple, on trouvera en annexe 1 la partition élaborée en Colombie.

Dans ce cas précis, on constate que l'économie informelle, bien que définie théoriquement, n'est pas isolable d'un point de vue statistique :

- d'une part parce qu'il n'est pas possible de la différencier des unités formelles non observées par la statistique,
- et d'autre part parce que les données d'emplois obtenues par l'enquête auprès des ménages révèlent une présence de travailleurs relevant de l'économie informelle à un niveau bien supérieur à celui provenant de l'enquête réalisée en direction de l'économie informelle.

#### **2.1.3 De la partition à la mesure – passage obligé par la matrice « emplois »**

Selon cette démarche, le point de passage obligé est celui de l'accès à une information rendant compte de l'univers théorique à mesurer, tel que défini par le SCN. Les « inventaires » disponibles sont les suivants :

- les répertoires d'entreprises, formellement constitués par les statisticiens ou en provenance d'institutions disposant de listes (administration fiscale, ministère du travail, sécurité sociale,...) ;
- les recensements économiques et autres matériaux statistiques disponibles ;
- la population active occupée fournie par les recensements démographiques et enquêtes « emploi » auprès des ménages.

A l'expérience, ce sont ces enquêtes, et la population active occupée (PAO) qu'elles fournissent qui se révèlent les plus complètes pour approcher l'univers théorique à mesurer.

### **2.3.4 Mesurer l'économie informelle dans le cadre central ?**

Au terme de cette présentation, la question de principe reste entière, car elle ne peut recevoir une réponse générale. Et de fait, la véritable question est la suivante : est-il possible de positionner l'économie informelle comme un des sous-ensembles mesurables appartenant à la partition du champ de la production ? Si oui, sa mesure dans le cadre central va de soi, mais seulement à un niveau très global. Sinon, c'est vers un compte satellite du secteur informel qu'il faut s'orienter. Et c'est de toute façon cette dernière approche qu'il faut envisager, dès lors qu'on souhaite élaborer une approche plus détaillée de ce phénomène, et plus particulièrement pour réaliser les mesures souhaitées par l'OIT.

## **2.2 Propositions méthodologiques pour mesurer l'économie informelle**

Que ce soit directement, au sein même du processus d'élaboration du cadre central, ou de manière complémentaire (dans le cadre du compte satellite), toute mesure pertinente de l'activité informelle passe par une élaboration intégrée de l'ensemble des comptes de production de l'économie nationale. De l'ensemble, certes, mais au moyen d'une approche différenciée, selon la partition qui peut être faite localement de l'appareil productif.

Mais il est également bien évident que cette élaboration intégrée doit prendre en compte dès le début la possibilité d'offrir une mesure spécifique pour la production du secteur informel, en différenciant si possible certaines de ses caractéristiques. Et cela suppose également, plus en amont, que certaines informations stratégiques puissent être fournies par la collecte statistique, et en particulier celles que peuvent fournir les enquêtes réalisées en direction de cette économie informelle.

Pour faciliter la compréhension du processus d'élaboration proposé ici, on peut également se reporter aux diagrammes proposés au paragraphe suivant.

### **2.2.1 Vision d'ensemble du processus proposé**

Le processus proposé est fonction d'une situation locale où le non enregistré statistique occupe une place importante. Dans un tel contexte, il appartient aux comptables nationaux de procéder à de nombreuses estimations indirectes, qui ne se limitent pas au seul secteur informel.

Certes une partie de cette reconstitution peut être réalisée en complément de l'information statistique disponible, comme c'est le cas par exemple pour les données relatives aux entreprises manquantes, mais pour lesquelles on dispose de quelques informations (telles que activité, taille, montant des ventes, données obtenues par le passé,...). La situation est d'une autre nature quand la statistique disponible ne représente qu'un recours très partiel, comme c'est le cas quand il s'agit de l'économie souterraine (sous déclaration statistique ou unités qui se cachent), de l'économie informelle ou des activités illégales.

Grâce aux informations recueillies auprès des ménages, et à leur mise en forme dans la matrice emploi, on peut alors tenter de localiser les formes d'activité dans lesquelles travaillent les personnes actives occupées dont on ne trouve pas trace dans les diverses sources statistiques de nature économique. Et c'est sur la base de critères économiques qu'il convient alors de proposer un mode d'élaboration des comptes de production des établissements où ils engagent leur force de travail, en profitant de tous les indicateurs dont on peut disposer par ailleurs (revenus déclarés, filières, coefficients techniques, productivité, niveau de la demande, ...).

C'est donc grâce à une élaboration préliminaire des comptes de production de l'ensemble des unités productives que le compte national peut ensuite entrer dans le processus itératif que permet l'utilisation du Tableau des Ressources et des Emplois (TRE), avant de parvenir à la synthèse des comptes du cadre central.

Dans le cadre de cette démarche globale, l'économie informelle ne représente qu'une partie de l'ensemble. Soit il est possible de différencier un mode de production spécifique à la seule économie informelle ; et dans ce cas, sa mesure résulte directement de cette synthèse ; soit cette différenciation n'est pas possible, et c'est seulement après avoir achevé la synthèse qu'une mesure de l'économie informelle peut être envisagée, sur la base d'hypothèses à formuler pour la situer dans l'ensemble des grandeurs obtenues.

### 2.2.2. Quelques pistes pour élaborer la partition de l'économie

Dans le prolongement de la présentation qui en a été faite précédemment, il convient d'apporter les quelques précisions suivantes :

- Dans le domaine des activités, une place spécifique doit être faite à l'agriculture, dans la mesure où sa production ne dépend pas du niveau de l'emploi, mais des surfaces cultivées et des conditions météorologiques.
- C'est l'existence d'un répertoire d'entreprises qui offre le meilleur moyen de localiser l'économie formelle ; l'existence d'une déclaration fiscale est également un bon indicateur.
- Aucune information directe ne peut être disponible concernant les établissements « souterrains » ou l'économie illégale, pas même par le biais de l'enquête auprès des ménages.
- Pour isoler l'économie informelle proprement dite, il ne suffit pas d'avoir une enquête la concernant ; il faut également pouvoir en positionner les résultats parmi les autres établissements marchands.
- Il est pratiquement impossible de pouvoir isoler, dans cette partition, les critères de taille, de ruralité ou d'activité traditionnelle.

### 2.2.3. Les différentes fonctions de la matrice emplois

La matrice emplois est au cœur du processus d'élaboration proposé, et la condition indispensable pour parvenir à une mesure de l'économie informelle à partir du cadre central. En fait, l'élaboration de cette matrice se réalise en trois étapes. Les deux premières correspondent à des arbitrages statistiques ; la dernière apporte les éléments nécessaires à l'élaboration des comptes de production.

#### a) *Cadrage de la population active occupée*

Au sein même des données démographiques, on constate souvent des contradictions dans la mesure de la PAO (population active occupée), en particulier entre recensement et enquêtes emplois. Ces dernières sont plus rigoureuses pour la détection des emplois, mais reposent sur l'expansion d'un sondage grâce aux données du dernier recensement disponible. Un arbitrage doit donc être rendu entre les sources existantes, avant de procéder à la répartition des personnes occupées selon leur statut dans leur premier emploi, et l'activité économique où elles l'exercent.

#### b) *Confrontation des données sur l'emploi*

Dans la mesure où l'information disponible le permet, il convient alors d'agréger à cette première matrice une deuxième relative aux emplois complémentaires éventuellement occupés par les mêmes personnes. Car ce sont les emplois qui sont connus par les statistiques économiques en provenance des unités de production.

On doit alors établir la matrice des emplois tels que fournis par ces sources économiques, en veillant à éliminer les doubles comptes possibles. C'est éventuellement dans cette matrice que pourrait être comptabilisé l'emploi identifié par une enquête sur l'économie informelle.

La différence entre les deux matrices (PAO d'une part, enquêtes économiques d'autre part) nous donne alors l'ensemble des emplois pour lesquels nous ne disposons pas d'information économique, et en particulier un montant de production. Il convient alors de proposer une répartition de ce solde selon les différents sous-ensembles constituant la partition de l'économie nationale. Une attention spéciale doit être accordée aux salariés non déclarés (lesquels constituent une partie de l'emploi informel), dans la mesure où ils peuvent être employés par l'économie formelle.

#### c) *Emplois, rémunérations et quantité de travail*

Il appartient alors aux comptes nationaux d'attribuer une production aux emplois non présents dans les sources économiques (soit comme sous déclaration des unités déclarantes qui les emploient, soit par constitution d'établissements non formels). C'est pourquoi il est important d'obtenir pour eux les deux informations suivantes (dans la mesure du possible) :

- leur rémunération (par tête), selon l'activité et le statut dans l'emploi ;
- la quantité de travail associée (en heures, ou en jours, ou en équivalent plein temps), pour appliquer des ratios de productivité.

### 2.2.4. Définir les modes de production

Les partitions proposées par le SCN ne suffisent pourtant pas pour conduire une élaboration rigoureuse des comptes nationaux. Il convient aussi de différencier les sources disponibles et des différences dans les fonctions de production. C'est ce que permet l'élaboration des comptes de branche par mode de production à l'intérieur de chaque activité.

La partition proposée précédemment, sur la base de l'information statistique, se compose probablement d'un assez grand nombre de sous-ensembles. Or il ne serait pas souhaitable de gérer un trop grand nombre de sous-positions pour

conduire l'élaboration des comptes de branches. La partition par mode de production en constitue donc une approche agrégée. A titre d'exemple, le module ERETES propose, pour chaque branche, une élaboration des comptes de production pouvant différencier 8 modes de production différents, lesquels sont déterminés en référence aux trois variables suivantes :

- les secteurs institutionnels ;
- des sous-ensembles statistiques homogènes
- des fonctions de production différentes.

La mise en œuvre doit se faire localement; et c'est en référence à cette partition qu'il est possible d'approcher la mesure du secteur informel.

Dans certains cas, il est concevable de sélectionner un mode de production spécifique pour le seul secteur informel, dès lors que les informations disponibles permettent de l'isoler. Sinon, il conviendrait de créer un mode de production regroupant toutes les entreprises individuelles non directement connues par la statistique (et pouvant donc contenir des entreprises individuelles formelles). Ou encore le mode de production associé à tous les emplois non attribués aux établissements marchands présents dans les autres modes de production.

### 2.2.5. Vers la mesure de l'économie informelle

L'expérience montre qu'il ne suffit pas d'avoir une enquête dédiée à l'économie informelle pour que celle-ci rende compte de l'ensemble des établissements ou de l'emploi qui en relèvent. Car de telles enquêtes se sont souvent limitées au seul espace urbain (et même à une partie de celui-ci).<sup>33</sup> Or c'est l'ensemble du secteur informel que la comptabilité nationale doit mesurer.

En revanche, les ratios économiques fournis par une enquête auprès du secteur informel peuvent jouer un rôle essentiel dans la reconstitution du compte de production associé au supplément d'emplois non présents dans l'enquête.

Quoi qu'il en soit, il appartient aux comptables nationaux d'adapter les contours à donner au secteur informel, au regard de toutes les informations dont ils disposent. Autrement dit, la définition retenue pourrait n'être qu'une approximation de l'informalité. Ainsi, selon les pays où j'ai pu travailler par le passé<sup>34</sup>, les formules suivantes ont été utilisées :

- toutes les unités non présentes dans le répertoire,
- toutes les unités sans déclaration fiscale,
- les seules unités détectées par l'enquête sur l'informalité
- les unités relevant d'une enquête aux petites entreprises.
- sachant que certains de ces critères ont pu être différenciés selon l'activité.

Il appartiendrait alors aux demandeurs d'information concernant le secteur informel de manifester leur souhait pour un contour plus spécifique. Dans ce cas, ainsi que dans celui d'une demande pour une plus grande décomposition (cf les requêtes formulées par les statisticiens de l'OIT), il faudrait s'acheminer vers l'élaboration d'un compte satellite de l'informalité.

**Important :** Tout ce qui est présenté ici porte sur les travaux en année de base statistique. La mesure pluriannuelle du secteur informel suppose d'autres méthodes, et surtout des données statistiques qui font en grande partie défaut. Bien souvent, les comptables nationaux en sont réduits à proposer la même évolution pour l'ensemble de l'économie, à partir de données en provenance de la seule économie formelle ; or il est très probable que l'informalité soit un refuge en cas de ralentissement de l'économie formelle ! Il serait donc essentiel d'entreprendre sans tarder des recherches statistiques sur cette approche pluri-annuelle, afin d'obtenir une bonne évaluation de l'évolution de l'économie informelle au cours du temps.

### 2.3 Description schématique du processus d'élaboration

L'élaboration qui est proposée ici prend place dans le cadre d'un changement d'année de base statistique du cadre central, comme point de départ d'une nouvelle série de comptes annuels homogènes au cours du temps.

Il serait en effet difficile d'imaginer une démarche permettant la mesure de l'économie informelle en relation aux comptes d'une « année courante », car on dépend alors étroitement des conventions retenues lors de la mise en place de l'année de base.

<sup>33</sup> Exceptions faites du Cameroun, du Maroc et de la République Démocratique du Congo, pays dans lesquels des enquêtes sur le secteur informel ont été menées au niveau national.

<sup>34</sup> Brésil, Cameroun, Pérou, Colombie, Bolivie ou Côte d'Ivoire, pour ne citer que les plus récents

On trouvera en annexe 2 une présentation complète des schémas qui accompagnent cette description et dont certains détails sont repris dans ce qui suit.

### 2.3.1 Paramétrer l'espace économique du pays

Le cadre central proposé par le SCN n'est en fait qu'un schéma théorique. Il appartient à chaque pays de le paramétrer en fonction de la réalité socio-économique locale. Cela concerne bien entendu les nomenclatures prévues par le système, mais aussi l'interprétation des flux et stocks aux caractéristiques du pays, ainsi que l'adaptation à l'appareil statistique disponible au moment de la mise en œuvre d'une nouvelle base statistique des comptes nationaux.

Dans le cas qui nous concerne, ce paramétrage doit également intégrer la définition du secteur informel au regard de la situation locale, des quadruples points de vue économique, sociologique, administratif et statistique.

Il s'agit enfin d'établir la « cartographie » de l'espace économique au regard de l'appareil statistique (selon l'exemple proposé du cas colombien), préalable nécessaire à la partition des comptes de branche par mode de production (cf § 2.2.4).

### 2.3.2 Élaborer deux matrices relatives à la population active occupée (PAO)

Ces deux matrices sont à élaborer de manière autonome, chacune donnant lieu à des arbitrages spécifiques, dès lors que des contradictions apparaissent entre les sources qui doivent les alimenter. Elles doivent porter, l'une et l'autre, sur la même année retenue pour élaborer la nouvelle base du cadre central.

#### 1/ Une matrice « démographique » (encore appelée « de l'offre d'emploi »)

Elle est construite à partir des données démographiques: recensement et enquêtes auprès des ménages (en comptabilisant également, si cela est disponible, les emplois secondaires).

#### 2/ Une matrice « économique » (encore appelée « de la demande d'emploi »)

Elle est construite à partir des seules données d'emplois que fournissent les sources économiques (recensement, enquêtes), professionnelles ou administratives.

Ces deux matrices doivent présenter la même structure, car l'objectif est de les confronter pour générer une matrice unique :

- Statut dans l'emploi d'une part (salariés déclarés ou non, patrons, comptes propres, aides familiaux)
- Activité économique d'autre part (Classification Internationale Type, par Industrie – CITI et transcription aux branches de la CN).

Et comme la matrice économique ne peut fournir que des emplois, il convient de transposer la matrice démographique selon la même approche (c'est-à-dire en incorporant les emplois secondaires déclarés par les personnes enquêtées). Intervient alors le rapprochement entre les deux matrices, et interprétation des écarts constatés, ce qui doit conduire à estimer d'une part le nombre de salariés non déclarés employés dans l'économie formelle et le solde qui correspond à l'emploi dans les unités de production non détectées par la statistique économique et fiscale.

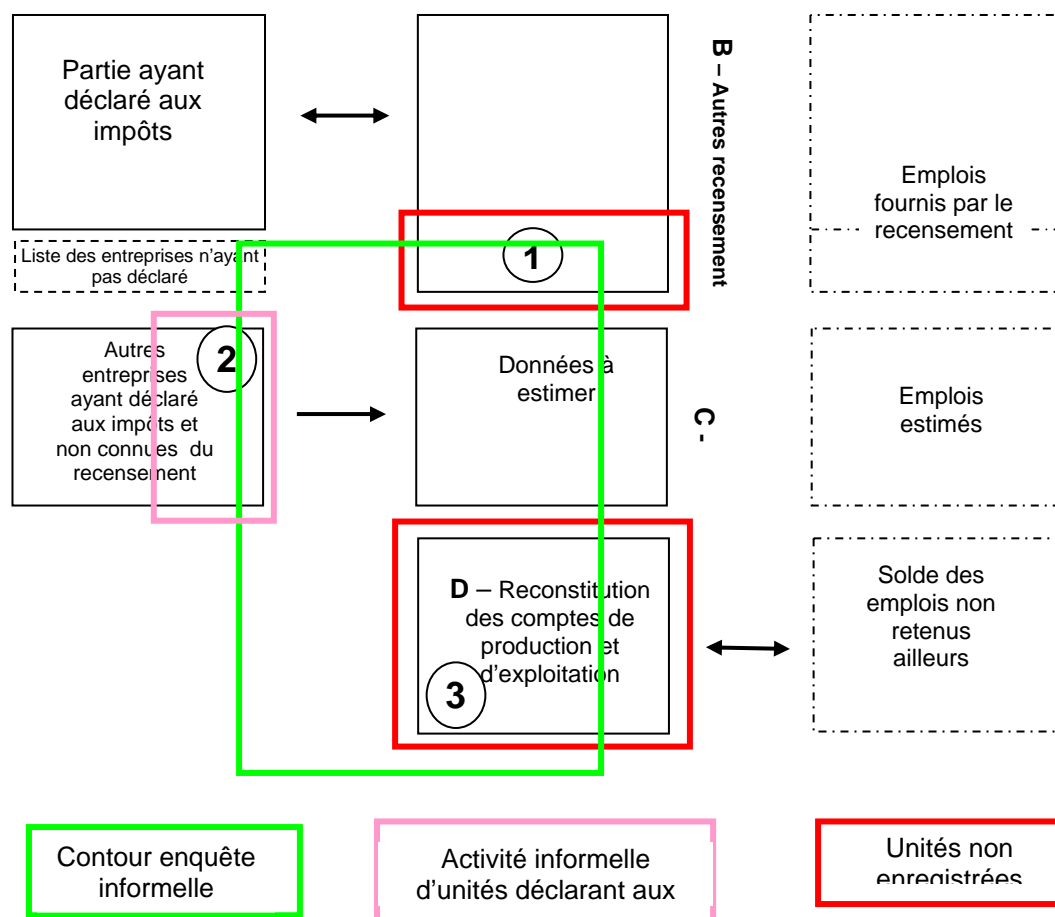
*A titre d'exemple, on trouvera en annexe 2 l'analyse retenue par le Pérou pour sa prochaine base 2007. Ce tableau appelle les commentaires suivants :*

- *On peut considérer que la matrice « démographique » offre une bonne approximation des emplois de la population active occupée*
- *Dans le cas du Pérou, on dispose de deux entrées pour la matrice « économique » : un recensement et la source fiscale des entreprises (formelles?)*
- *Le solde représente une grande partie de l'économie non enregistrée, qu'il s'agisse d'établissements informels, de l'emploi non déclaré des unités formelles ou d'unités formelles n'ayant pas fait de déclaration fiscale.*
- *Il existe également dans le pays une enquête auprès des établissements informels; mais sans qu'il soit possible de situer les établissements enquêtés par rapport aux autres statistiques disponibles*

### 2.3.3 Localiser le secteur informel

Quand il n'est pas possible de déterminer un mode de production spécifiquement dédié au secteur informel (et c'est le cas tant de la Colombie que du Pérou, et sans doute de beaucoup d'autres pays), il convient de localiser le secteur informel par rapport à la cartographie retenue, et plus précisément définir quel emploi peut lui être associé.

En prenant à nouveau le cas du Pérou, on peut établir le diagramme suivant :



Par rapport aux statistiques disponibles au Pérou, on constate qu'il existe 3 lieux possibles pour le secteur informel:

- 1/ des unités informelles détectées par le recensement (reconnues par le fait qu'elles n'ont pas de déclaration fiscale),
  - 2/ des unités formelles qui exercent également une activité informelle (sans déclaration d'un deuxième emploi),
  - 3/ des emplois non présents dans la matrice économique mais qui se déclarent « pour compte propre », lesquels peuvent en plus employer des salariés non déclarés.
- Par ailleurs, l'enquête péruvienne portant sur l'économie informelle ne permet pas de savoir si les unités enquêtées appartiennent à l'une ou l'autre de ces catégories. Mais on constate que les emplois qu'elle détecte sont inférieurs à la somme des 3 catégories ci-dessus mentionnées.

### 2.3.4 Les 6 étapes du processus d'élaboration

- Première étape : Mise en place des éléments disponibles
- Deuxième étape : Arbitrage sur les emplois
- Troisième étape : Méthodes par mode de production
- Quatrième étape : Mise en place des données selon la grille retenue
- Cinquième étape : Elaboration préliminaire des comptes de branche
- Sixième étape : Arbitrage itératif dans le cadre du TRE

Des diagrammes sont proposés en annexe pour visualiser en quoi consiste chacune d'entre elles.

## 3. Pour un compte satellite de l'informalité

### 3.1 Le pourquoi d'un compte satellite de l'informalité

Comme il a été rappelé au § 1.3 de ce document, le cadre central ne peut apporter tout le détail souhaitable pour satisfaire les besoins d'information que peuvent avoir les utilisateurs de la comptabilité nationale. De plus, il n'est pas

toujours possible d'ouvrir dans ce même cadre central certains angles d'analyse que requièrent des phénomènes socio-économiques particuliers. Et comme on a pu le constater, c'est bien le cas de la mesure de l'informalité. Dans certains cas, on peut se contenter de développer davantage les nomenclatures déjà présentes dans le cadre central (tel pourrait par exemple être le cas d'un compte de l'agriculture). Dans d'autres, au contraire, c'est une organisation différente des données qu'il s'agit de mettre en place. Et dans la plupart des cas, il se révèle essentiel de maintenir la cohérence et la compatibilité avec les agrégats que propose le cadre central.

Ces préoccupations, et la demande qui les accompagnent, ont conduits les comptables nationaux à proposer l'élaboration de comptes satellites, lesquels permettent cette compatibilité tout en ouvrant l'analyse aux variables qui permettent de mieux rendre compte de tel domaine particulier.

En pratique, il existe plusieurs types de comptes satellites, selon la nature de l'objet analysé, et de ses liens plus ou moins forts avec le cadre central des comptes nationaux. Ils permettent l'analyse d'un « lieu » économique selon des critères spécifiques, en lien avec les agrégats de la comptabilité nationale. Dans le cas de l'informalité, le lien est très fort, car il s'agit d'un sous ensemble important de l'économie nationale et dont la mesure dépend étroitement des travaux à conduire pour l'élaboration du cadre central.

En effet :

- Comme telle l'économie informelle est présente en différents endroits du cadre central. Pour autant, les conditions ne sont pas remplies pour en faire directement la mesure lors du processus d'élaboration de ce cadre central.
- On peut en revanche y parvenir de manière indirecte, dès lors qu'il existe des sources statistiques permettant de l'isoler au sein des partitions utilisées pour mener à bien cette élaboration.
- Mais même alors, le détail obtenu se limite aux comptes de production et d'exploitation par activité.
- Il convient donc de compléter cette mesure afin d'incorporer les autres aspects de l'économie informelle selon les différents critères déjà mentionnés, tout en maintenant le lien avec les agrégats du cadre central.

L'objectif est donc bien de mettre en place une « compte de l'informalité », dont on garantit la compatibilité avec le cadre central par le fait qu'il soit satellite.

### **Contribution du cadre central au compte satellite de l'informalité**

Cette contribution porte sur 3 domaines:

- Des comptes de production par activité, différenciés par mode de production et par secteurs institutionnels,
- Une matrice des emplois par statut selon les mêmes critères (activité, mode de production et secteurs),
- Une localisation approximative des établissements informels présents dans les modes de production, par le biais des emplois associés.

## **3.2 Quel contenu donner au compte satellite**

### **3.2.1 Définir un cadre conceptuel**

Un compte satellite n'est pas la simple expansion des agrégats du cadre central. Il suppose que soit formalisé son contenu, explicitées les variables à retenir, décrits les tableaux à élaborer et que soit enfin proposée une méthodologie d'élaboration.

Une phase méthodologique s'impose donc, qui doit s'appuyer sur des expérimentations à mener dans des pays en mesure d'introduire le chiffrage des ébauches proposées.

### **3.2.2 Premières propositions de contenu**

Sans prétendre anticiper le contenu que pourrait proposer ce cadre conceptuel, on peut déjà imaginer un certain nombre de domaines à prendre en considération.

#### **1/ Une mesure différenciée des différents aspects de l'économie informelle:**

- le secteur informel (établissements marchands informels dépendant des ménages)
- l'emploi informel (dont les salariés non déclarés de l'économie formelle)
- la production non marchande pour compte propre des ménages.

#### **2/ Situer l'économie informelle par rapport au reste de l'économie nationale :**

- l'économie formelle (et en particulier les micro-entreprises formelles);
- l'économie souterraine (évasion fiscale d'une part, établissements « souterrains » d'autre part)
- l'économie illégale
- l'économie sociale

- l'économie de subsistance

### **3/ Une diversification du secteur informel selon différents critères à déterminer, tels que :**

- avec ou sans salariés (non déclarés)
- urbain/rural
- selon des critères de taille
- par tranche de revenu des entrepreneurs

### **4/ Prendre en compte les recommandations du groupe de Delhi, en vue de permettre les comparaisons internationales :**

- établissements de moins de 5 employés
- établissements sans enregistrement administratif
- isoler l'agriculture
- s'il s'agit d'un premier ou d'un deuxième emploi
- distinguer le cas des professions libérales et des activités à technicité moderne (à différencier des activités à faible technicité)
- considérer à part l'emploi domestique

### **5/ Une analyse de l'informalité au sein du secteur des ménages**

Partager le secteur institutionnel des ménages selon le critère de l'informalité n'a pas de sens; en effet, plusieurs travailleurs peuvent être présent au sein d'un même ménage, certains pouvant être employés dans des unités formelles; plus encore, une même personne peut avoir plusieurs emplois, un seul étant informel.

Il convient en conséquence d'imaginer d'autres critères d'analyse de ce secteur, qui permettent de rendre compte de cette diversité, en particulier pour ce qui concerne les emplois et les revenus qu'ils génèrent.

### **6/ Établir des liens entre pauvreté et informalité**

Un pays comme le Pérou développe des analyses portant sur la pauvreté et son évolution; il pourrait être très intéressant d'étendre de telles analyses au regard de l'informalité. Bien entendu, l'inventaire proposé ne prétend pas à l'exhaustivité des analyses envisageables.

## **4. Requête aux statisticiens**

La présentation de la méthode à suivre pour permettre une mesure de l'économie informelle en lien avec le reste de l'économie porte en soi un certain nombre de requêtes en direction des statisticiens.

### **4.1 Concernant les enquêtes en direction du secteur informel**

- Une enquête consacrée au secteur informel doit prendre en compte les besoins spécifiques du compte national : utilisation de nomenclatures compatibles, données économiques annualisables, mode de valorisation des données monétaires, ... à définir en accord avec les comptes nationaux du pays.
- Cette enquête doit bien entendu permettre la prise en compte des requêtes exprimées par l'OIT : moins de 5 salariés, zone rurale, activité traditionnelle.
- Il est essentiel que le champ retenu pour l'enquête, ainsi que les questions posées, permettent de situer les unités retenues par rapport aux autres unités de production, et en particulier avec celles susceptibles de répondre aux autres enquêtes économiques réalisées dans le pays. Pour ce faire, il peut être approprié d'étendre l'enquête à un champ plus vaste (selon un critère de taille par exemple), au sein duquel retenir a posteriori celles qui sont considérées comme informelles. Il ne faut jamais oublier que le secteur informel doit s'inscrire comme élément d'une partition de l'économie nationale.
- Plus spécifiquement, il est important de pouvoir analyser le continuum entre les micro-entreprises formelles et l'informalité sous ses différents degrés de marginalité.
- Explorer la possibilité d'enquêtes permettant une mesure de l'évolution du secteur informel (sachant que cette évolution doit aussi tenir compte d'une éventuelle modification de son contour au cours du temps).



## **4.2 A propos de la qualité des informations recueillies**

Cette question concerne plus largement toutes les enquêtes auprès des ménages.

Il est en effet bien connu que toute enquête est victime de biais de la part des unités enquêtées:

Dans le cas des enquêtes économiques, les entreprises ne déclarent pas ce qui concerne l'évasion fiscale qu'elles peuvent pratiquer.

En ce qui concerne les ménages, et dans le cas des enquêtes de consommation, des études révèlent que la sous-estimation de la consommation finale des ménages est de l'ordre de 10 à 20% selon les pays.

Se pose alors la question : quelle est l'ampleur du phénomène dans le cas des enquêtes à l'économie informelle ?

Certains experts parlent d'une sous-estimation des revenus des travailleurs pour comptes propres de l'ordre de 30%. De telles hypothèses mériteraient qu'une investigation plus systématique soit entreprise; car les arbitrages rendus par la comptabilité nationale ne peuvent assumer de tels écarts sans un minimum de garanties fournies par les statisticiens.

## **4.3 Requêtes en faveur du compte satellite**

### ***Pour un mode de production dédié au secteur informel***

Il est impératif que l'enquête permette de situer les établissements informels par rapport à leurs voisins, et en particulier les établissements formels de petite taille.

Mais il convient simultanément qu'il existe une bonne connaissance du secteur formel, ce que seul permet un répertoire d'entreprises articulé avec les données en provenance des services des impôts.

### ***Pour l'élaboration d'un compte satellite***

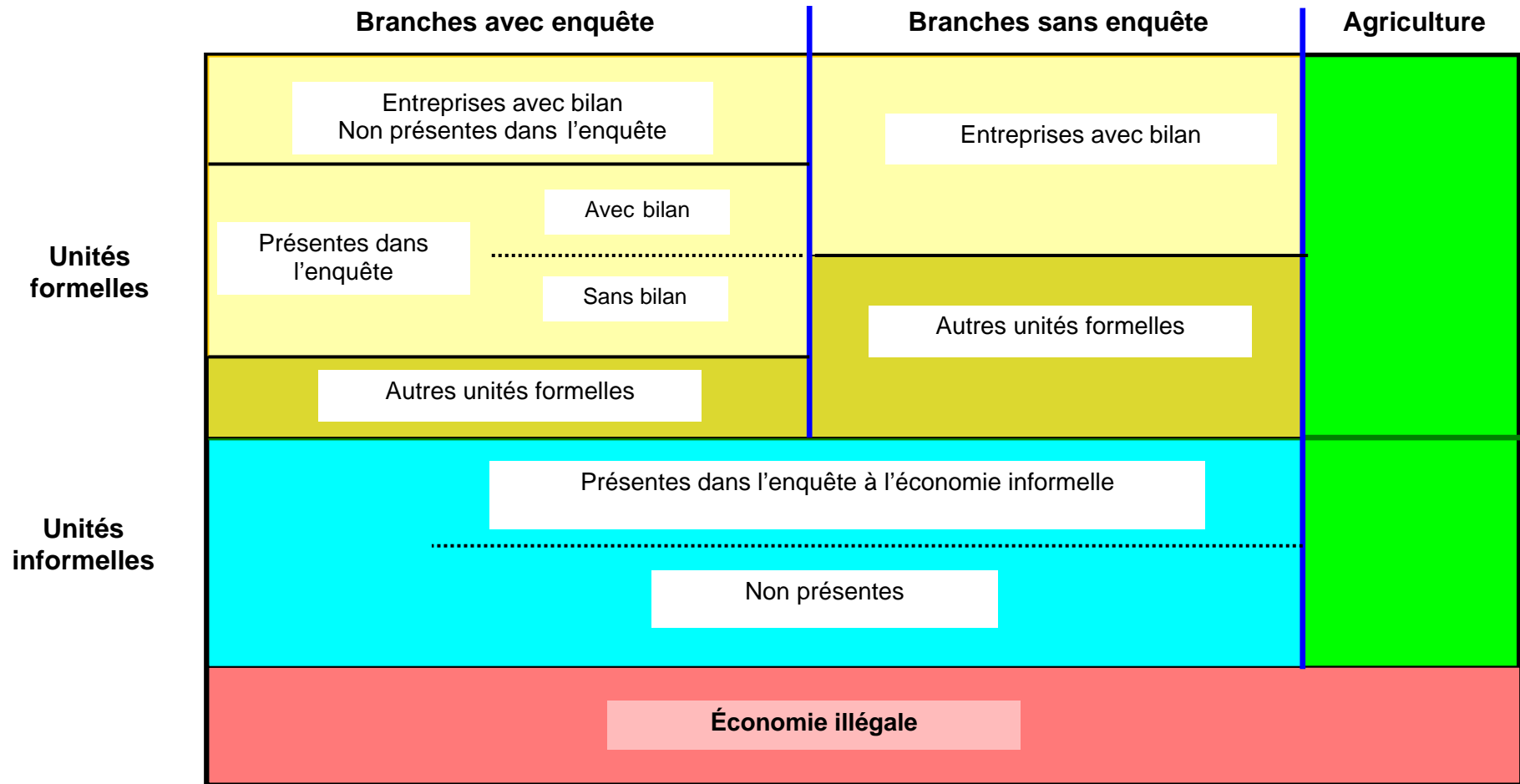
Au-delà du cadre central, un compte satellite permet un éclairage beaucoup plus complet de l'ensemble concerné. Encore faut-il disposer de sources permettant de remplir le cadre retenu pour celui-ci; mais grâce au cadrage permis par le cadre central, on pourrait se satisfaire d'indicateurs moins précis.

### ***Une zone d'ombre persistante***

Pour le moment, il semble difficile de réaliser des comptes satellites annuels de l'informalité compatibles entre eux. L'information inter-temporelle est en effet difficile à gérer, en raison de la difficulté à bien mesurer l'évolution de la population des établissements informels au cours du temps. On attend des statisticiens qu'ils en relèvent le défi.

Annexe1

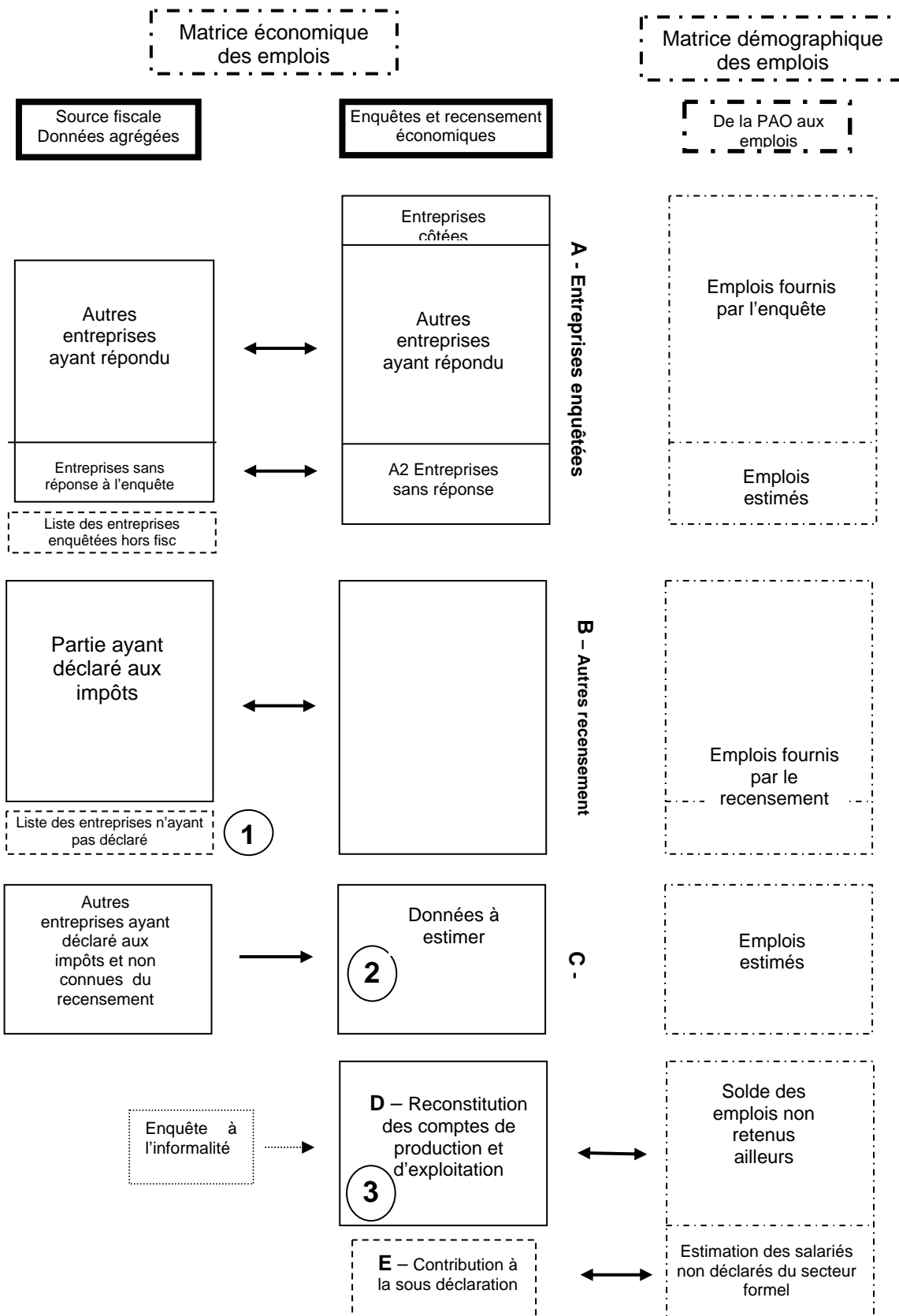
Une partition statistique de l'économie colombienne



## Annexe 2

### Deux exemples

#### Les deux matrices péruviennes



## Les modes de production colombiens

	Sociétés avec bilan	Société seulement enquête	Micro unités formelles	Ménages sans info	APU	ISBL	Ménages non marchands	Total
Salariés déclarés	3 122	1 076	746	75	1 381	95	40	6 536
Salariés non déclarés	0	0	0	1 563	0	0	781	2 344
Patrons	0	137	0	214	0	0	0	351
Comptes propres	0	915	1 456	3 442	0	0	0	5 813
Aides familiaux	0	0	0	211	0	0	0	211
Total	3 122	2 128	2 202	5 505	1 381	95	821	15 254

L'unité correspond à des milliers d'emplois

APU : Administrations publiques

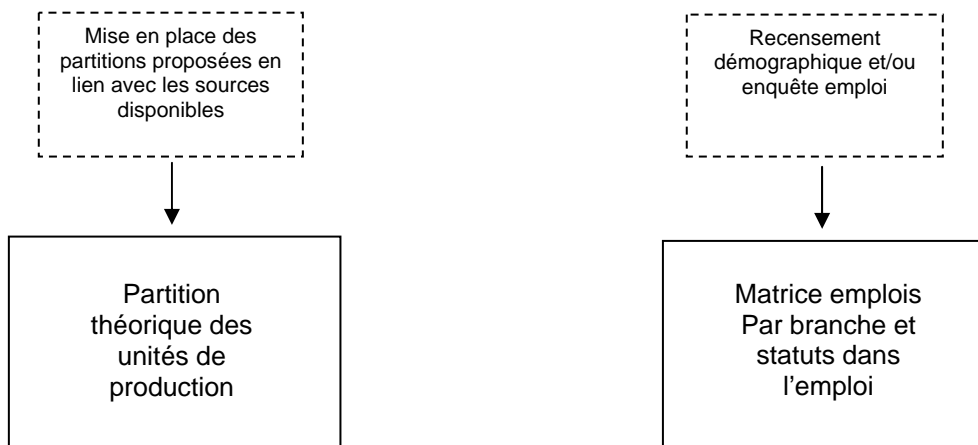
ISBL : Institutions sans but lucratif

Ces différents graphiques ou tableaux sont des documents de travail que j'ai réalisés avec les experts locaux, dans le cadre de missions réalisées dans les pays mentionnés.

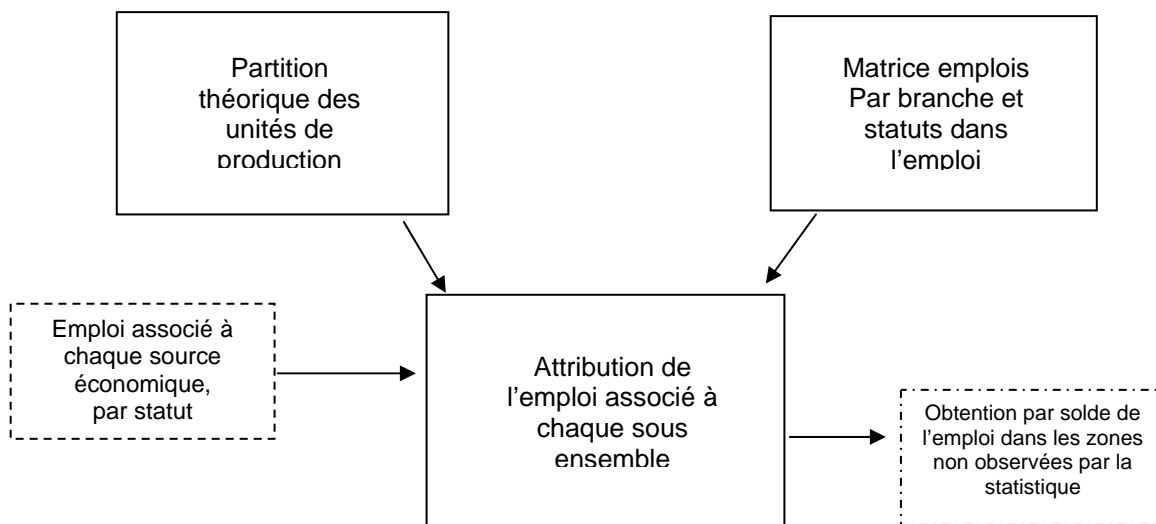
### Annexe 3

#### Les 6 étapes du processus d'élaboration

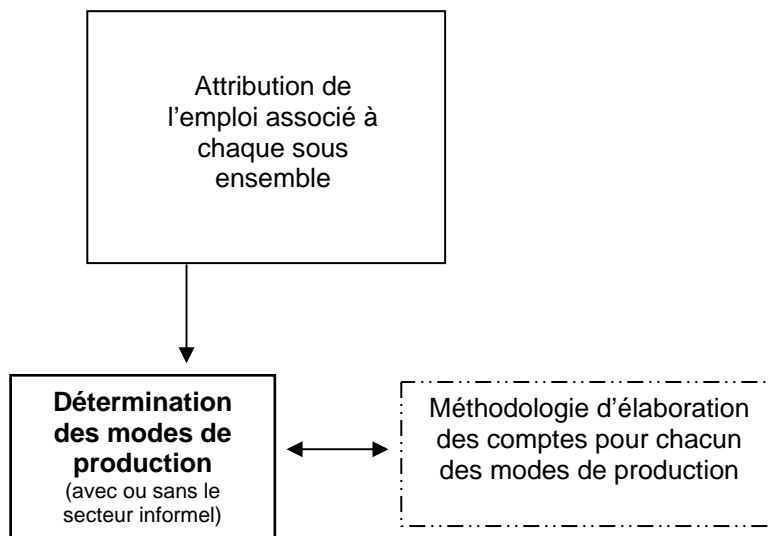
##### Première étape : Mise en place des éléments disponibles



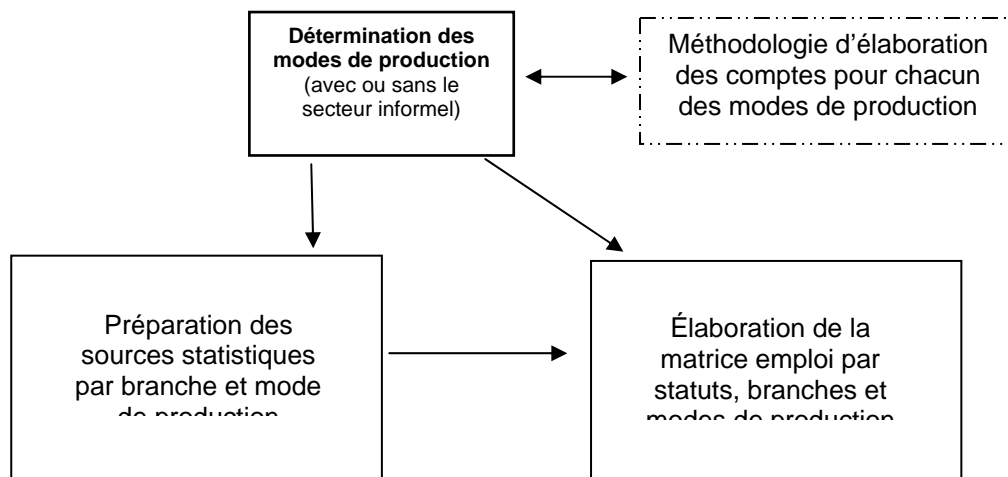
##### Deuxième étape : Arbitrage sur les emplois



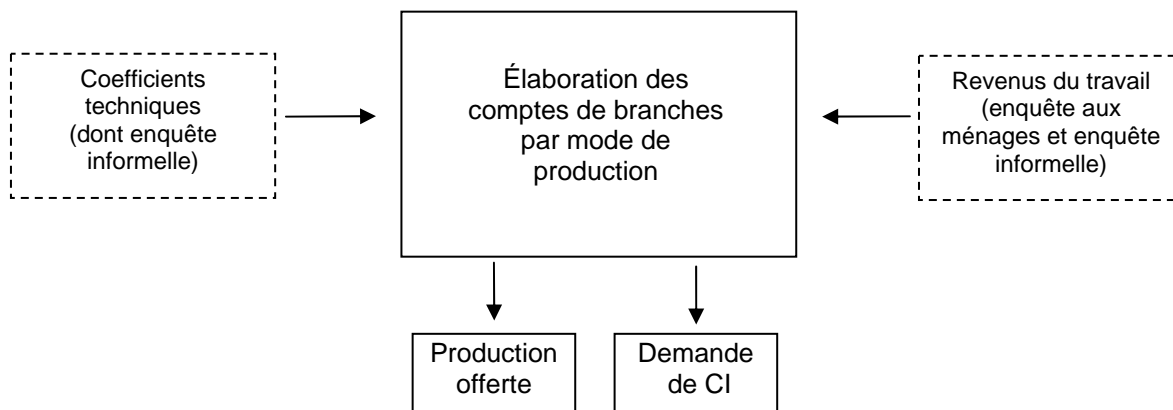
**Troisième étape : Méthodes par mode de production**



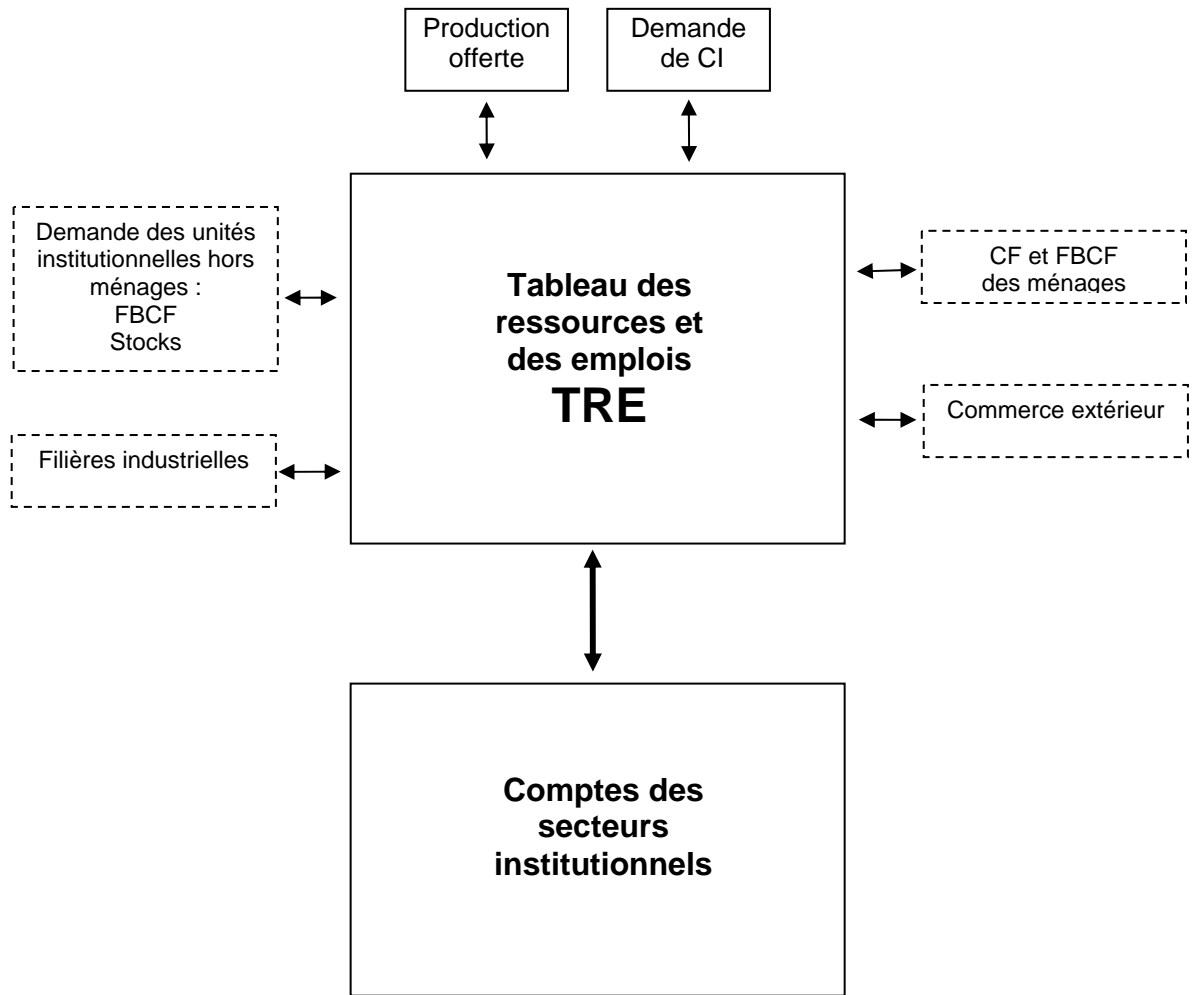
**Quatrième étape : Mise en place des données selon la grille retenue**



**Cinquième étape : Elaboration préliminaire des comptes de branche**



**Sixième étape : Arbitrage itératif dans le cadre du TRE**



---

## **Thème 2 : Pertinence et complémentarité des dispositifs de collecte des données**

---

## **2.1 Champ thématique**

Les communications sur ce thème ont pour objectif de faire le bilan des dispositifs de collecte des données pour la mesure du secteur informel en Afrique, en insistant en particulier sur leur pertinence et/ou leur complémentarité. Il s'agit aussi d'analyser s'ils contribuent ou non à alimenter la réflexion stratégique dans le domaine du secteur informel.

Pour ce thème, les différents sous thèmes suivants étaient envisagés :

- 1) Bilan méthodologique des enquêtes mixtes en Afrique.
- 2) Méthodes d'estimation des principaux indicateurs ainsi que des procédures statistiques en fonction des dispositifs utilisés.
- 3) Comparaison des dispositifs existants (LSMS, 1.2.3, enquêtes entreprises, autres enquêtes mixtes, etc.).
- 4) Elargissement au niveau national : conditions minimales pour obtenir des agrégats nationaux valables (principales villes, milieu urbain, national).

## **2.2 Aperçu des communications retenues**

En corrélation avec le thème précédent, ce thème insiste plutôt sur la pertinence et la complémentarité des dispositifs de collecte des données. Les communications retenues à ce niveau mettent en évidence la diversité des dispositifs utilisés, caractérisant du coup la variété des choix conceptuels de la définition du secteur informel, mais aussi des choix méthodologiques des traitements qui vont avec.

La diversité des expériences qui sont présentées (en Afrique, en Asie, au Proche Orient) permet en effet de se faire une idée sur la pertinence des dispositifs actuellement utilisés pour la mesure du secteur informel et de ses principaux agrégats, mais aussi sur l'importance des efforts à mettre en œuvre afin d'aboutir à un dispositif plus ou moins harmonisé d'identification du secteur informel et de collecte d'informations sur les acteurs du secteur.



◆ *De la comparaison des méthodologies d'enquêtes sur le secteur informel à une proposition de méthodologie commune en Afrique*

*Par Eric RAMILISON, CREAM (Madagascar)*

### **Sigles et abréviations**

ACS	: African Centre for Statistics
AFRISTAT	: Observatoire Economique et Statistique de l'Afrique Subsaharienne
BIT	: Bureau International du Travail
CIST/ICLS	: Conférence Internationale des Statisticiens du Travail-en anglais, International Conference of Labour Statisticians
DIAL	: Développement Institutions et Analyses de Long terme
EUROSTAT	: Office Statistique des Communautés Européennes
NOE	: Non Observed Economy
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Economique
SCN	: Système de Comptabilité Nationale- en anglais, System of National Accounts (SNA)
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
UNSD	: United Nations Statistics Division
UPI	: Unité de Production Informelle
ZD	: Zone de Dénombrement, en anglais Enumeration Area(EA)

## **1. INTRODUCTION**

### **Contexte général de l'étude**

Partant du constat que le secteur informel prend une part de plus importante dans l'économie des pays sous-développés et en transition en général, en particulier en Afrique, que ce soit en terme de production, que distribution de revenu ou encore de création d'emploi ; le Centre Africain pour la Statistique (ACS- African Centre for Statistics) s'est investi comme mission de renforcer la capacité des Systèmes Statistiques Africains en matière de collecte de données sur le secteur informel, de la prise en compte du secteur informel dans la confection de comptes nationaux et d'évaluation de la production au niveau nationale.

En effet, le manque d'information sur l'économie informelle dans les statistiques officielles, engendre une estimation biaisée de l'économie réelle. Il tend à sous estimer le PIB du fait de la non prise en compte de la participation des femmes au travail, en l'occurrence dans l'économie informelle. Ce manque limite aussi la compréhension par les autorités publiques des problématiques économiques relatives aux activités économiques informelles, comme l'ampleur de la non couverture sociale, le non accès aux crédits, le différentiel de rémunération entre l'emploi formel et l'emploi informel.

Pour remédier à ce manquement, l'ACS ambitionne d'élaborer une méthodologie intégrée de mesure de l'économie informelle. Cette méthodologie doit être adaptée au contexte africain tout en étant en symbiose avec les concepts retenus mondialement sur l'économie informelle et, sur la Comptabilité Nationale.

### **Objectif du document**

L'objectif ultime du présent document est de proposer une méthodologie intégrée de mesure du secteur informel, de l'emploi informel, et donc de l'économie informelle en général en Afrique. Le recours à cette méthodologie doit répondre au besoin des utilisateurs comme les décideurs politiques, les statisticiens, les comptables nationaux, mais aussi de toute autre entité qui souhaite apporter un soutien aux actifs du secteur informel.

Cette méthodologie, pour être consensuelle doit prendre à son compte tous les instruments statistiques, jugés pertinents à la mesure du secteur informel, de l'emploi informel, ou qui facilitent l'incorporation de la confection des comptes de la nation des données sur ces deux concepts, et ce aussi bien en Afrique qu'ailleurs. Ainsi, accessoirement, le document a aussi pour objet de :

- Passer en revue les définitions et concepts sur le secteur informel ;
- Passer en revue et analyser la pertinence et l'efficacité des méthodologies d'enquête sur le secteur informel en Afrique. Pour cela les méthodologies à analyser sont les enquêtes emplois, les enquêtes établissements, les enquêtes mixtes, l'enquête 1-2-3, les enquêtes budget-consommation ;
- Citer des expériences africaines, en l'occurrence les plus pertinentes en matière d'enquêtes sur le secteur informel, et l'introduction des données sur l'économie informelle dans les comptes nationaux ;
- Faire un état des lieux des méthodes de permettant d'utiliser les résultats des enquêtes susmentionnées, en extrapolant les résultats pour mesurer la contribution du secteur informel dans les comptes de la nation,

notamment la « Labour input méthodologie » pour l'estimation de la contribution du secteur informel dans le PIB, les flux des biens;

## **Plan du document**

Pour ce faire, le document est subdivisé en trois chapitres. Dans le premier intitulé le secteur informel, définition et concepts, un passage en revue de l'évolution de la définition du secteur informel est effectué. Cette évolution commence pour cela avec la définition de la 15<sup>ème</sup> Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, pour finir aux plus récentes recommandations du Groupe de Delhi sur l'emploi informel, ou encore les réserves du Groupe Consultatif d'Expert sur le Système de Comptabilité Nationale.

Les définitions du secteur informel ou de l'emploi informel sont elles entérinées en Afrique ? La réponse à cette question est évoquée par les définitions correspondantes aux enquêtes sur le secteur informel ou sur l'emploi menées en Afrique et qui sont mentionnées dans ce premier chapitre.

Le second chapitre est focalisé sur les différentes enquêtes capturant le secteur informel, de l'emploi informel, ou encore de l'économie informelle en général.

Pour ce faire, les objectifs, la méthodologie d'échantillonnage, et les limites méthodologiques des instruments que sont :

- l'enquête emploi, ou l'enquête sur la main d'œuvre ;
- l'enquête empirique sur l'établissement informel ;
- l'enquête mixte ménage-entreprise ;
- l'enquête consommation des ménages ;

Sont présentés succinctement. Cette présentation est agrémentée d'illustrations faites d'expériences africaines sur chacun de ces quatre instruments. Les expériences pour cela réfèrent à ces enquêtes spécifiques comme l'enquête 1-2-3, l'enquête permanente auprès des ménages de la Banque Mondiale, les enquêtes sur le secteur informel, au Botswana, en Namibie, en Tanzanie, en Afrique du Sud, et en Zambie.

C'est aussi dans ce chapitre qu'est proposée la méthodologie intégrée de mesure du secteur informel, de l'emploi informel en Afrique.

Le troisième chapitre se réfère à l'intégration et l'extrapolation des données des enquêtes sur le secteur informel et sur l'emploi informel dans la confection des comptes de la nation et une estimation exhaustive du PIB informel. Après un rappel du principe général sur cette incorporation, des exemples relatifs à la démarche sont évoqués à titre d'illustration.

## **2. SECTEUR INFORMEL : DEFINITION ET CONCEPTS**

### **Définition : du secteur informel à l'emploi informel**

Dans cette partie, l'objectif du document est de retracer l'évolution de la définition internationale du secteur informel, depuis la 15<sup>ème</sup> conférence internationale des statisticiens du travail aux dernières recommandations du groupe de Delhi en 2006, en intégrant les propositions de l'OCDE, de l'Eurostat sur l'Economie Non Observée. Une mention doit être d'ailleurs faite entre la définition retenue par les statisticiens du travail sous l'égide de la Conférence Internationale des Statisticiens du Travail CIST, et celle qui convient mieux aux comptes nationaux, comme propose le Groupe Consultatif d'Expert sur la Comptabilité Nationale de l'UNSD.

En effet, le concept a toujours fait l'objet de vifs débats entre utilisateurs et producteurs de statistiques mais aussi au sein de chacun de ces deux groupes. Il n'y a pas qu'en Afrique qu'on rencontre ces vifs débats.

Le concept peut être galvaudé par exemple par les chefs d'entreprises, lassés de la concurrence déloyale de leurs homologues, mais qui confondent le terme indiquant l'activité des petits artisans et autres brocanteurs, à celui caractérisant les agissements des entreprises modernes cachant une partie de leur activité pour payer moins d'impôts, ou ne déclarant pas leurs employés à fin de minimiser le coût de production.

Par ailleurs, les utilisateurs des données statistiques comme les comptes nationaux, sociologues ou autres élaborateurs de politiques économiques peuvent aussi avoir leur propre définition du secteur informel, ou de l'activité informelle, qui différerait de celle du statisticien d'enquête.

Il semble donc évident que les comparaisons internationale ou, temporelle pour un pays donné, en vu notamment de la prise en compte de la contribution du secteur informel à l'économie (en termes de valeur ajoutée, de distribution de revenu, de création d'emploi) ne sauraient être possible d'une part, sans un consensus sur la définition du secteur informel ou de l'emploi informel, et d'autre part sans une méthodologie adéquate reconnue par tous les pays. D'où l'intérêt ici de passer en revue ce qui est proposé par les organismes internationaux.

Depuis 1993, année de la 15<sup>ème</sup> conférence internationale sur les statistiques du travail, et de la première révision des nomenclatures du système de comptabilité national de 1968 ; beaucoup de proposition d'amélioration ont été faites. Il convient donc de passer en revue les dernières recommandations, mais aussi de rappeler les résolutions de 1993 et de 2003 de la CIST, de 1993 et 2006 de l'UNSD, car l'essentiel de ces résolutions est reconnu internationalement. Autrement dit, les débats subsistant se trouvent sur quelques points de ces résolutions.

## **Le secteur informel selon la 15eme CIST**

### **Concept**

1) Le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale comme un ensemble d'unités de production des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production ...

2) Les unités de production du secteur informel présentent les caractéristiques particulières des entreprises individuelles. Les actifs immobilisés ou autres utilisés n'appartiennent pas aux unités de production en tant que telles, mais à leurs propriétaires...Les dépenses de production sont souvent indifférenciées de celles du ménage. Les biens d'équipement, comme les bâtiments et les véhicules peuvent être destinés indistinctement aux fins de l'entreprise et à celles du ménage.

3) Les activités exercées par les unités de production du secteur informel ne sont pas nécessairement réalisées avec l'intention délibérée de se soustraire au paiement des impôts ou des cotisations de sécurité sociale, ou d'enfreindre la législation du travail, d'autres législations, ou d'autres dispositions administratives. Par conséquent, le concept des activités du secteur informel devrait être différencié du celui des activités de l'économie dissimulée ou souterraine.

### **Définitions opérationnelles**

1) A des fins statistiques, le secteur informel est considéré comme un ensemble d'unités de production qui, selon les définitions et classifications contenues dans le Système de Comptabilité Nationale des Nations Unies ou SCN, font partie du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles ou, ce qui revient au même, en tant qu'entreprises individuelles appartenant à des ménages telles que définies dans le paragraphe 7.

2) Dans le secteur institutionnel des ménages le secteur informel comprend : i) les entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte. Ces entreprises sont gérées par ces personnes, seules ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents, qui peuvent employer des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et des salariés de manière occasionnelle ... ii) la composante additionnelle des entreprises d'employeurs informels, est faite d'entreprises appartenant à des employeurs et gérées par eux, seuls ou en association avec des membres du ménage ou de ménages différents, qui emploient un ou plusieurs salariés de façon continue.

(Paragraphe 9 alinéa 2) Pour des raisons opérationnelles, les entreprises d'employeurs informels peuvent être définies, compte tenu des circonstances nationales, selon l'un ou plusieurs des critères suivants :

- i) taille des unités inférieure à un niveau déterminé d'emploi ;
- ii) non-enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés.

(Paragraphe 9 alinéa 3 et 4) Le critère de taille doit se rapporter de préférence au nombre de salariés occupés de façon continue. Mais il peut également en pratique être défini en fonction du nombre total de salariés ou du nombre de personnes occupées pendant la période de référence. Le seuil correspondant au critère de taille peut varier selon les pays et les branches d'activité économique. Le choix de ce seuil doit tenir compte du champ des enquêtes statistiques portant sur les grandes unités dans les branches d'activités correspondantes afin d'éviter tout chevauchement.

L'enregistrement de l'entreprise (aliéna 3 du paragraphe 8) peut se référer à l'inscription par la réglementation industrielle ou commerciale, les lois fiscales ou de sécurité sociale, la réglementation des groupes professionnels, ou par des textes semblables, des lois ou des règlements établis par les instances législatives nationales.

Selon le paragraphe 9 dans son alinéa 6, les salariés peuvent être considérés comme déclarés s'ils sont employés sur la base d'un contrat de travail ou d'apprentissage qui fait obligation à l'employeur de payer des impôts et de verser des cotisations de sécurité sociale au nom du salarié ou qui soumet la relation d'emploi à la législation du travail en vigueur.

Selon le paragraphe 7, les entreprises individuelles selon le SCN sont différenciées des sociétés et quasi-sociétés sur la base de l'organisation juridique des unités et du type de comptabilité tenue. Les entreprises individuelles sont des unités produisant des biens et services, qui ne constituent pas une personne morale distincte du ménage ou des membres du ménage auxquels elles appartiennent, et qui ne tiennent pas un ensemble complet de comptes (y compris des bilans de l'actif et du passif) permettant de distinguer clairement les activités de production des entreprises des autres activités de leurs propriétaires et d'identifier les flux éventuels de revenus et de capitaux entre les entreprises et leurs propriétaires.

### **La population active occupée dans le secteur informel**

(Paragraphe 11 alinéa 1) La population active occupée dans le secteur informel comprend toutes les personnes qui, pendant une période de référence donnée, étaient pourvues d'un emploi dans au moins une unité du secteur informel indépendamment de leur situation dans la profession et du fait que cet emploi constitue leur activité principale ou secondaire.

### **Traitement de cas particuliers**

(Paragraphe 14) Les entreprises individuelles qui exercent exclusivement des activités de production non marchande, c'est-à-dire qui produisent des biens ou des services destinés à l'autoconsommation finale ou à la formation de capital fixe pour compte propre, selon la définition du SCN doivent être exclues du champ du secteur informel aux fins des statistiques de l'emploi dans le secteur informel.

(Paragraphe 15) Le secteur doit comprendre les entreprises individuelles situées tant en zone urbaine qu'en zone rurale. Toutefois, les pays qui commencent à effectuer des enquêtes sur le secteur informel pourraient limiter dans un premier temps la collecte des données aux zones urbaines. Selon les ressources et les bases de sondage disponibles, les enquêtes devraient progressivement être étendues à l'ensemble du territoire national.

(Paragraphe 16) Pour des raisons pratiques, le champ du secteur informel devrait peut-être se limiter aux entreprises individuelles exerçant des activités non agricoles (du fait de l'existence souvent d'une enquête spécifique sur le secteur agricole). Mais le secteur inclut les activités non agricoles secondaires des entreprises individuelles du secteur agricole si elles remplissent les conditions sur le non enregistrement, la taille et le non tenu de comptabilité formelle.

(Paragraphe 17) Les unités se livrant à des activités professionnelles ou techniques effectuées par des personnes indépendantes, telles que les médecins, avocats, comptables, architectes ou ingénieurs, devraient être incluses dans le secteur informel si elles remplissent les conditions de non enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés, de taille de l'entreprise.

Paragraphe 19. Les travailleurs domestiques sont des personnes exclusivement employées par des ménages pour fournir des services domestiques contre rémunération en espèce ou en nature. Les travailleurs domestiques devraient être inclus ou exclus du secteur informel en fonction des circonstances nationales et de l'utilisation projetée des statistiques.

La définition du secteur informel fondée autour des entreprises individuelles et les entreprises d'employeurs informels a une visée bien claire : pour la classification du secteur dans le secteur institutionnel « ménage » de la comptabilité nationale.

La définition a cependant révélée sa limite. Pour les pays où l'on peut comparer les résultats de la méthode indirecte avec ceux des enquêtes mixtes (auprès des entreprises informelles), il apparaît une frange non négligeable de l'emploi qui ne peut être considérée ni de formelle ni d'informelle (provenant du secteur informel). Cette frange serait constituée des emplois non déclarés par les entreprises formelles.

Ainsi a été élaboré le concept d'emploi informel. Celui-ci se définit pour l'exercice d'une activité économique, par le non enregistrement, l'absence de contrat ou de protection sociale. Le secteur informel lui-même en est donc une composante.

### **Du concept de secteur informel à l'Economie Non Observée**

Partant de la limite constatée sur la définition fondée sur les entreprises individuelles informelles et les entreprises d'employeurs informels, mais aussi dans la recherche de l'exhaustivité du PIB ; l'OCDE a engagé une réflexion pour

une amélioration de la mesure des agrégats économiques. Cette réflexion a débouché entre autres sur l'introduction d'un nouveau concept qu'est l'Economie Non Observée.

Celle-ci selon l'OCDE se décline en quatre composantes :

- l'économie souterraine ;
- les activités illégales ;
- le secteur informel ;
- les activités pour usage final propre.

L'économie souterraine – sous ses aspects productifs – fait référence aux activités qui se dissimulent afin d'échapper au paiement des impôts (TVA, revenus,...), des charges sociales, ou au respect des législations telles que le salaire minimum, le nombre d'heures maximum, les normes d'hygiène et de sécurité et d'une façon générale à toutes les obligations administratives.

L'économie illégale, par complément, recouvre toutes les activités productives qui contreviennent au code pénal, soit parce que ces activités sont interdites par la loi (drogue, prostitution,...), soit parce qu'elles sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégal de la médecine), ou encore des activités telles que la contrebande, la contrefaçon,...

La production du secteur informel, à la différence aux deux précédentes composantes, est le fait d'activités qui ne cherchent pas délibérément à se cacher et à se soustraire aux obligations légales, mais qui ne sont pas enregistrées ou sont mal enregistrées du fait de l'incapacité des pouvoirs publics à faire appliquer leurs propres réglementations, de la reconnaissance implicite de l'inapplicabilité de ces réglementations et de la tolérance vis-à-vis de ces activités qui en résulte.

La production pour usage final propre (à des fins de consommation finale et de formation de capital) est enfin une composante non marchande importante de la production de biens par les ménages. Les services de cette catégorie sont les loyers imputés et les services domestiques rémunérés.

### **L'emploi dans l'économie informelle**

A l'issue de la 17<sup>ème</sup> conférence internationale des statisticiens du travail CIST (nov-déc 2003), une extension a été faite sur le concept de l'emploi dans l'économie informelle. A celui de « l'emploi dans le secteur informel », et donc fondé sur les entreprises comme unité d'observation, a été ajouté « l'emploi informel » fondé sur les emplois comme unités d'observation. Ces deux concepts reflètent des aspects différents de la nature informelle de l'emploi et répondent à des objectifs différents de l'élaboration des politiques. Ils doivent être définis et mesurés d'une manière cohérente de sorte que chacun soit clairement différencié.

Cette résolution découle de la recommandation du Groupe de Delhi dans sa cinquième réunion sur la nécessité de compléter la définition et la mesure de l'emploi dans le secteur informel par la définition et la mesure de l'emploi informel. Le nouveau concept cadre avec la conception de l'Economie Non Observée qui distingue le secteur informel de la production souterraine, de la production illégale, et de la production des ménages pour usage final propre. Trois entités sont désormais à l'origine de l'emploi informel, l'entreprise du secteur informel, l'entreprise du secteur formel, puis le ménage.

Mais en dépit de ce réel avancé sur la définition de l'emploi informel, le débat ne sera pas clos. Alors que statisticiens du travail, et les comptables nationaux s'accordent sur l'essentiel des résolutions de la 17<sup>ème</sup> CIST, des divergences subsistent. Les différences entre d'une part, le concept de l'emploi informel et le secteur informel de la CIST et d'autre part celui du SCN (Système de Comptabilité Nationale) sont d'ordre terminologique, de la segmentation de l'économie, de la conception de la production marchande et de la production pour compte propre, puis sur l'univers de l'entreprise du ménage.

Les différences se déclinent en plusieurs points selon le Groupe Consultatif d'Experts sur la Comptabilité Nationale. Ainsi, au niveau de la terminologie, la CIST fonde sa conception autour de la production, du revenu, de l'emploi et de ce fait sur les éléments du compte de production. Par contre, le concept du SCN réfère à l'ensemble des comptes de production, de revenu, de capital et de l'équilibre des comptes, la consommation tient un rôle crucial dans le secteur ménage.

Toujours dans cette rubrique, la CIST utilise pour la caractérisation de l'emploi informel une division en trois parts des unités de production : les entreprises du secteur informel, les entreprises du secteur formel et les ménages. Les ménages sont pour cela perçus comme producteurs de biens pour leur propre usage, et comme employeurs de salariés domestiques. Mais pour le SCN, le ménage a un sens plus large. Le terme ne réfère pas uniquement au producteur et au consommateur mais aussi à un prêteur et à un emprunteur.

Dans l'entendement du comptable national, la partie formelle d'une entreprise peut être rapportée à un secteur institutionnel autre que le secteur ménage.

Au niveau de la segmentation de l'économie, le concept de la CIST du secteur informel ne comprend pas l'ensemble des unités de production du secteur ménage au sens du SCN. A la place, il identifie d'abord dans un premier temps deux segments du secteur ménage du SCN comme créateur d'emploi informel : l'entreprise pour compte propre, et l'entreprise d'employeurs. Ensuite un critère de sélection basée sur la destination finale de la production, la taille ou l'enregistrement et la tenue de comptabilité formelle, et le type d'activité est appliqué pour distinguer les unités de production informelles.

Sur la question de la production marchande, pour le SCN, un producteur marchand est le qualificatif de celui qui vend la plupart ou la totalité de sa production sur le marché à un prix significatif. En revanche pour la CIST, le classement se fait selon que le producteur vend une partie ou la totalité de sa production.

### **Définition de l'emploi informel selon la CIST**

1. Le concept de secteur informel se réfère aux unités de production comme unités d'observation, tandis que le concept d'emploi informel se réfère aux emplois comme unités d'observation. L'emploi est défini au sens du paragraphe 9 de la résolution concernant les statistiques de la population active, de l'emploi, du chômage et du sous-emploi adoptée par la 13<sup>ème</sup> CIST.

2. Les entreprises du secteur informel et l'emploi dans le secteur informel sont définis selon la résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel adoptée par la 15<sup>ème</sup> CIST...

3. (1) L'emploi informel comprend le nombre total d'emplois informels tels que définis aux sous-paragraphes (2) à (5) ci-dessous, qu'ils soient exercés dans des entreprises du secteur formel, des entreprises du secteur informel ou des ménages, au cours d'une période de référence donnée.

(2) Comme indiqué dans la matrice ci-jointe, l'emploi informel inclut les types d'emploi suivants :

- (i) travailleurs à leur propre compte occupés dans leurs propres entreprises du secteur informel (cellule 3) ;
- (ii) employeurs occupés dans leurs propres entreprises du secteur informel (cellule 4) ;
- (iii) travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale, qu'ils travaillent dans des entreprises du secteur formel ou informel (cellules 1 et 5) ;
- (iv) membres de coopératives informelles de producteurs (cellule 8) ;
- (v) salariés qui exercent un emploi informel (tel que défini au sous-paragraphe 5 ci-dessous), qu'ils soient employés par des entreprises du secteur formel ou informel, ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés (cellules 2, 6 et 10) ;
- (vi) travailleurs à leur propre compte engagés dans la production de biens exclusivement pour usage final propre de leur ménage (cellule 9), s'ils sont considérés comme occupés selon le paragraphe 9 (6) de la résolution concernant les statistiques de la population active, de l'emploi, du chômage et du sous-emploi adoptée par la 13<sup>ème</sup> CIST.

(3) Les travailleurs à leur propre compte, les employeurs, les membres de coopératives de producteurs, les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et les salariés sont définis selon la dernière version de la classification internationale d'après la situation dans la profession (CISP).

(4) Les coopératives de producteurs sont considérées comme informelles si elles ne sont pas formellement constituées en entités légales, d'une part, et qu'elles possèdent par ailleurs les autres critères des entreprises du secteur informel tels que spécifiés dans la résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel adoptée par la 15<sup>ème</sup> CIST.

(5) Les salariés sont considérés comme ayant un emploi informel lorsque leur relation d'emploi n'est pas soumise, de par la loi ou en pratique, à la législation nationale du travail, l'impôt sur le revenu, la protection sociale ou le droit à certains avantages liés à l'emploi (par exemple, préavis en cas de licenciement, indemnité de licenciement, congés payés annuels ou congés de maladie payés, etc...). Les raisons peuvent en être les suivantes : les salariés ou leurs emplois ne sont pas déclarés ; les emplois sont occasionnels ou de courte durée ; le temps de travail ou le salaire n'atteignent pas un certain seuil (pour devoir payer des contributions à la sécurité sociale, par exemple) ; le salarié est employé par une entreprise individuelle ou une personne membre d'un ménage ; le lieu de travail du salarié se situe en dehors des locaux de l'entreprise de l'employeur (travailleurs extérieurs à l'établissement et ne bénéficiant pas d'un contrat de travail) ; la législation du travail n'est pas appliquée, respectée ou observée pour tout autre motif. Les critères opérationnels pour définir les emplois informels des salariés doivent être déterminés en fonction des circonstances nationales et de la disponibilité des informations.

(6) A des fins d'analyse et d'élaboration de politiques, il peut s'avérer utile de désagréger les différents types d'emplois informels énumérés au paragraphe 3 (2) ci-dessus, et en particulier ceux occupés par des salariés. Il conviendrait de développer cette typologie et ces définitions comme partie des travaux sur les classifications d'après la situation dans la profession aux niveaux national et international.

4. S'il en existe, les salariés occupant un emploi formel dans une entreprise du secteur informel (cellule 7 de la matrice) devraient être exclus de l'emploi informel.

5. L'emploi informel en dehors du secteur informel comprend les types d'emploi suivants :

(i) les salariés occupant des emplois informels (tels que définis au paragraphe 3 (5) ci-dessus) dans des entreprises du secteur formel (cellule 2) ou en qualité de travailleurs domestiques rémunérés employés par des ménages (cellule 10) ;

(ii) les travailleurs familiaux collaborant à une entreprise familiale du secteur formel (cellule 1) ;

(iii) les travailleurs à leur propre compte engagés dans la production exclusivement pour usage finale propre de leur ménage (cellule 9), s'ils sont considérés comme occupés selon le paragraphe 9 (6) de la résolution concernant les statistiques de la population active, de l'emploi, du chômage et du sous-emploi adoptée par la 13<sup>ème</sup> CIST.

Tableau 1 : Cadre conceptuel : Emploi informel

Unités de production par type	Emplois selon la situation dans la profession								
	Travailleurs à leur propre compte		Employeur		Travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale	Salariés		Membres de coopératives de producteurs	
	Inf	For	Inf	For	Inf	Inf	For	Inf	For
Entreprise du secteur formel					1	2			
Entreprise du secteur informel <sup>(a)</sup>	3		4		5	6	7	8	
Ménage <sup>(b)</sup>	9					10			

Inf : informel, For : formel.

(a) D'après la définition de la quinzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (les ménages employant des travailleurs domestiques rémunérés sont exclus).

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

Note : les cellules teintées en gris foncé représentent les emplois, qui par définition n'existent pas dans le type d'unités de production en question. Les cellules teintées en gris clair représentent les emplois formels. Les cellules non grisées représentent les différents types d'emplois formels.

**Emploi informel** : cellules 1 à 6 et 8 à 10.

**Emploi dans le secteur informel** : cellule 3 à 8.

**Cellule 7** : employés travaillant pour une entreprise informelle mais ayant un emploi formel. Cela peut se produire par exemple quand l'appartenance au secteur informel est basée sur le critère de la taille uniquement.

**Emploi informel en dehors du secteur informel** : cellules 1,2, 9 et 10.

### Les recommandations du Groupe de Delhi et le Système de Comptabilité Nationale

Le groupe de Delhi a été constitué comme un cadre international pour échanger des données d'expérience en matière de mesure du secteur informel de l'économie, faire connaître les pratiques des pays membres en ce qui concerne la collecte des données, y compris les définitions et les méthodes d'enquêtes utilisées, et recommander des mesures pour améliorer la qualité et la comparabilité des statistiques relatives à ce secteur. Il a été initié par les pays en voie de développement (pour lesquels le secteur informel prend une part importante dans l'économie) dans le but d'avoir plus de clarification sur les concepts et la méthodologie de mesure du secteur informel.

Ce groupe est constitué d'experts des bureaux de statistiques des pays suivants : Arménie, Australie, Bangladesh, Brésil, Colombie, Cuba, Ethiopie, Fidji, France, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Namibie, Népal, Nigéria, Philippines, Pologne, République de Corée, Sri Lanka, Thaïlande, Turquie, Venezuela et Zambie, et de représentants d'organisations internationales telles que la Banque Asiatique de Développement, la Commission Economique et Sociale pour l'Asie et le Pacifique, l'Organisation Internationale du Travail, l'Institut de Statistique pour l'Asie et le Pacifique et la Division de Statistique de l'ONU, l'Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en coopération, Gujarat Institute of Development Research, Harvard Institute International Development, National Council for Applied Economic Research...

Voici les recommandations du groupe de Delhi dans la Rev.1 du SCN de 1993 sur la définition du secteur informel :

a) Les entreprises du secteur informel sont des entreprises privées appartenant à des individus ou des ménages. Elles excluent les sociétés et quasi-sociétés. Elles ne constituent pas une entité légale indépendante de leur



- propriétaire et ne possèdent pas une comptabilité formelle. Elles englobent les entreprises individuelles appartenant à une association ou coopératives dès lors que celles-ci ne tiennent pas une comptabilité formelle.
- b) La totalité ou une partie des biens et services produits sont marchands.
  - c) La taille en termes d'emploi de l'entreprise est au-dessous d'un seuil à déterminer selon les pays.
  - d) Les entreprises ne sont pas enregistrées conformément à la législation régissant les activités économiques et commerciales.
  - e) Pour qu'elle soit considérée d'informelle, l'activité de l'entreprise ne doit pas relever du secteur agricole. Cette définition n'exclue cependant pas une entreprise agricole qui au titre de son activité secondaire non agricole peut être informelle.

14. Il convient en premier lieu de souligner que la CIST dans ses résolutions stipule que le secteur informel est un sous secteur du secteur ménage. Ceci est compatible avec le SCN actuel et ne demande aucun amendement. Par conséquent, (comme entreprise non enregistrée appartenant au ménage), il importe de vérifier qu'il n'y a pas de chevauchement avec le secteur des sociétés et quasi-sociétés.

15. Deuxièmement, la définition de la CIST sur le secteur informel exclue les activités illégales et la production agricole. Mais compte tenu du moment saisonnier du travail entre les activités agricoles et les activités non agricoles, l'extension de la définition du secteur informel, de façon à couvrir le secteur agricole doit être considérée. En outre, la distinction entre activités primaire et secondaire d'une entreprise agricole est en pratique difficile à faire.

16a. Troisièmement, le secteur informel exclue toute unité de production qui a une comptabilité complète qui doit donc être considérée comme une quasi-société, soit une composante du secteur des sociétés dans le SCN.

16b. Le secteur informel selon les caractéristiques décrites dans le paragraphe 13 inclue aussi les activités souterraines, cachées, dans l'ombre, grises etc. terminologies qui sont souvent à tort utilisées à la place du secteur informel. Ces concepts, comme les activités souterraines, sont définis dans le SCN. Ils doivent être préservés, alors que d'autres notions doivent être élaborées.

17. Le résumé de la définition de la CIST du secteur informel est présenté dans le tableau suivant, avec cependant les réserves suivantes qui font encore l'objet de discussion dans le groupe de Delhi sur le secteur informel :

- la CIST laisse aux pays le soin de fixer le nombre d'employés de l'entreprise individuelle sous lequel une entreprise est considérée d'informelle alors que l'Inde que ce seuil soit de 5 employés. L'inconvénient de la non stricte application de ce critère est que la comparabilité internationale des informations s'en trouve affectée. Les pays continueront en effet à garder une définition large selon leur convenance ;
- le critère de la CIST exclue les unités qui doivent s'enregistrer. Toutefois, un traitement approprié doit être fait pour les entreprises qui sont éligibles pour l'enregistrement, mais qui ne se soumettent pas à la législation ;
- une autre question concerne le classement ou non dans le secteur informel des ménages produisant des services domestiques en employant des travailleurs domestiques salariés...

Tableau 2  
Le secteur informel comme sous secteur du secteur ménage

Secteur des sociétés et quasi-sociétés	Secteur ménage					
	Secteur informel					
Sociétés et quasi-sociétés	Entreprise non enregistrée agricole appartenant à des ménages	Entreprise non enregistrée appartenant à des ménages non agricole ayant un local fixe	Entreprise non enregistrée appartenant à des ménages non agricole n'ayant pas un local fixe	Ménages produisant des services domestiques en employant des travailleurs domestiques	Ménages produisant des services pour compte propre	Activités illégales

### Mise en œuvre de la définition dans quelques pays

La lecture des exemples suivants appliqués par des pays africains révèle une certaine variabilité de la définition du secteur informel et de l'emploi informel, ce qui peut rendre difficile la comparaison des résultats des enquêtes statistiques correspondantes.

La variabilité dépend avant tout de la méthodologie d'enquête sous jacente, et donc de l'unité d'enquête. Pour le cas botswanais, tanzanien, et namibien, l'enquête statistique qui mesure le concept étudié est l'enquête mixte ménage-

entreprise. C'est donc une définition basée sur l'unité de production informelle. A ce titre, la définition s'apparente surtout à celle de la 15<sup>ème</sup> CIST. Pour ces trois pays, la définition exclue de facto les emplois domestiques.

Dans le cas de l'Afrique du Sud, l'enquête statistique utilisée est l'OHS (October Household Survey) est une enquête ménage comprenant un volet sur l'emploi et un autre sur le secteur informel. Ainsi, l'emploi informel, comme il est défini par la 17<sup>ème</sup> CIST est en partie capturé par l'enquête, comme l'est aussi d'ailleurs les unités de production informelles.

L'enquête 1-2-3, dont chacune des trois phases qui la constituent mesure différemment l'économie informelle, a donc une définition qui englobe à la fois celle de 15<sup>ème</sup> CIST mais aussi celle de la 17<sup>ème</sup> CIST.

Mais au-delà de la différenciation relevant de la méthodologie d'enquête, les critères retenus pour définir le secteur informel et l'emploi informel ne sont pas les mêmes. Les expériences namibienne, botswanaise, zambienne, tanzanienne retiennent le seuil minimal de 5 salariés (ramenés à 11 à Dar-es-Salaam pour le cas de la manufacture) pour exclure une unité de production du secteur informel.

Ce seuil de 5 salariés est celui recommandé par le groupe de Delhi. Notons que celui-ci renvoie à un certain degré d'organisation du travail. Mais il est lui-même critiquable. Certains statisticiens Africains proposent à sa place un autre critère basé sur la productivité du travail : une unité qui comprend plusieurs salariés, mais dont la productivité du travail est faible, doit être considérée comme une unité de production informelle. En contre partie, une unité de production ayant une forte productivité du travail ne doit pas faire partie du secteur informel...

Le critère basé par la taille n'est appliqué ni dans le cas de l'enquête 1-2-3, ni dans celui de l'OHS de l'Afrique du Sud. En revanche, l'enquête 1-2-3 retient la tenue d'une comptabilité formelle pour définir les unités de production informelles. On retrouve ce critère dans le cas de la Botswana.

Ce dernier pays restreint pour sa part aux unités n'ayant pas un local fixe, ou dont l'activité est temporaire la définition du secteur informel. Alors que la Namibie et la Tanzanie excluent les professions libérales comme les métiers de médecin, notaire, avocat, du champ du secteur informel.

Les enquêtes à couverture nationale comme c'est le cas de celle de la Tanzanie et de la Namibie, incorporent l'agriculture dans le secteur informel, dès lors que l'activité correspondante est marchande et à la satisfaction des autres critères définissant le secteur informel.

Trois autres expériences font référence au non-enregistrement comme critère définissant l'unité de production informelle. Pour la Zambie, l'emploi est informel s'il n'est pas couvert par la sécurité sociale. Pour l'Afrique du Sud, c'est l'enregistrement en vu du paiement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) qui est considéré ; alors que dans le cas malgache de l'enquête 1-2-3, une entreprise est dite enregistrée si elle a un numéro d'identification statistique.

Une remarque a été d'ailleurs faite sur la question de l'enregistrement dans le cas du Kenya. A part les autres procédures administratives, dans la pratique c'est la possession de la licence qui garantit l'exercice d'une activité professionnelle (le contrôle se fait essentiellement sur la base de la possession de la licence).

Le dernier facteur de taille qui rend difficile la comparaison internationale de l'emploi informel réside dans l'âge minimum à partir duquel un individu est considéré comme potentiellement actif. Ce seuil est de 5 ans l'enquête sur le secteur informel en Tanzanie, 7 ans en Zambie, 10 ans dans le cas de l'enquête 1-2-3 à Madagascar et 15 ans pour l'enquête « October Household Survey » ou OHS de l'Afrique du Sud. Dès lors qu'un pays s'aligne sur la position du Bureau International du Travail sur la fixation à 15 ans de l'âge minimal à l'embauche (pour toutes les activités en général et 18 ans pour les travaux dangereux), utiliser un seuil minimal pour considérer un individu de potentiellement actif, qui soit inférieur minimum légal à l'embauche suppose que tous les emplois situés entre les deux âges sus mentionnés sont informels. Ce qui augmente le nombre d'emplois informels pour la comparaison.

Pour contourner ce problème, la comparaison internationale doit se faire pour une classe d'âge précise, exemple 16 – 64 ans.

### **Définition du secteur informel en Tanzanie**

Pour le cas de Tanzanie, les caractéristiques qui définissent le secteur informel sont les suivants :

- le secteur informel est restreint au secteur privé. En sont exclues les entreprises parapubliques, les coopératives immatriculées ;
- pour le cas de la DISS (Dar Es Salaam Informal Sector Survey), l'agriculture si elle est marchande peut être informelle ;

- la pêche, si elle est marchande peut être considérée comme une activité informelle dans la NISS (Tanzanian National Informal Sector Survey) ;
- l'unité de production doit avoir au plus 5 salariés dans le cas de la NISS. Ce critère a été maintenu pour la DISS sauf pour la manufacture où le nombre maximum de salariés doit être de 10 pour classer l'unité de production d'informelle ;
- la localisation de l'unité de production est : sur un marché, dans une structure temporaire, dans la rue, en plein air ;

Mais pour que l'unité de production soit considérée d'informelle, il faut que :

- elle n'utilise pas d'une façon continue de la haute technologie ;
- elle ne soit pas une grande boutique localisée sur la rue principale, ou spécialisée ou appartenant à une organisation formelle ;
- qu'elle ne soit pas un restaurant, située dans un local moderne, ayant de l'ameublement et une organisation pour la cuisine.

Les professions libérales comme la médecine, le métier de comptable, d'homme de loi sont considérées de formelles. Elles sont exclues de ces deux enquêtes au même titre que les emplois domestiques.

### **La définition du secteur informel au Botswana**

La définition retenue dans le cas de Botswana de l'activité dans le secteur informel s'applique à toute entreprise qui n'est pas enregistrée comme une société ; qui a au plus 5 salariés ; qui a une comptabilité informelle ou ne tient pas de comptabilité ; dont les dépenses d'exploitation sont difficilement séparables des dépenses des ménages ; qui n'a pas de local fixe (ou celui-ci est compris dans le ménage), ou dont l'activité est temporaire.

### **La définition du secteur informel en Namibie**

Les caractéristiques suivantes définissent les activités informelles ou le secteur informel au Namibie :

- le secteur informel est restreint aux activités du secteur privé, à l'exclusion des coopératives ;
- l'agriculture est retenue dès lors que l'activité correspondante est marchande, c'est-à-dire que la production n'est pas destinée à l'autoconsommation ;
- l'unité de production doit comprendre tout au plus 5 salariés ;
- les entreprises utilisant la haute technologie ou ayant une caractéristique formelle en sont exclues ;
- les gens de maison sont exclus, comme les personnes exerçant une profession libérale (médecin, expert-comptable, notaire, avocat, dentiste etc...)

### **Définition du secteur informel en Zambie**

Dans cette enquête, les actifs du secteur informel sont ici :

- ceux travaillant pour une entreprise de moins de cinq employés, qui ne sont pas couverts par la sécurité sociale ;
- les travailleurs à leur propre compte ;
- les aides familiaux (« unpaid family workers »)

Les petites exploitations agricoles sont comprises dans le secteur informel.

### **Définition de l'emploi informel en Afrique du Sud**

La définition du secteur informel retenue par le CSS, ou le Central Statistical Service réfère à la légalité et l'unité de production. Ainsi, elle couvre tout actif occupé âgé de 15 ans et plus, dont l'activité n'est pas enregistrée pour le paiement de la taxe sur la valeur ajoutée (« Value Added Tax »). Dans ce groupe figurent les travailleurs à leur propre compte, les employés des unités de production informelles et les travailleurs domestiques.

### **Définition de l'informel dans le cas de l'enquête 1-2-3**

Le secteur informel est constitué de l'ensemble des unités de production ne possédant pas d'identifiant fiscal ou statistique (cas malgache), ou dans le cas des patrons et travailleurs à leur propre compte, ne tenant pas de comptabilité (formelle à des fins de paiement d'impôts).

## **3. LES DIFFERENTES ENQUETES SUR LE SECTEUR INFORMEL**

Les méthodes de mesure de la contribution du secteur se fait en deux étapes, il y a d'abord part les opérations des collectes, notamment en conduisant des enquêtes pour identifier et collecte des données sur les unités des productions informelle et ensuite l'extrapolation des résultats des enquêtes a l'économie nationale. Les différentes enquêtes relèvent des enquêtes auprès des ménages ou des entreprises ou des établissements.

Dans cette partie, le document va se focaliser sur les enquêtes permettant d'identifier et de collecter les données. La raison est que les méthodes d'extrapolation, comme la méthode différentielle, le flux des biens, celle du « Labour input Méthode », ont déjà une utilisation bien précise : la prise en compte du concept du secteur informel à des fins d'élaboration des comptes nationaux ou dans une évaluation plus exhaustive du PIB (GDP en anglais). Cela fait l'objet d'un chapitre à part.

### **Les méthodes directes de mesure du secteur informel et des emplois informels**

Les méthodes directes de mesure du secteur informel et des emplois informels sont des enquêtes par sondage. L'unité d'observation est pour cela soit l'entreprise ou l'établissement, soit l'individu, ou encore le ménage. Dans cette catégorie figurent :

- l'enquête sur la main d'œuvre, Labour Force Survey, ou l'enquête emploi ;
- l'enquête auprès des ménages ou « Household Survey » ;
- l'enquête établissement ;
- l'enquête mixte ménage – entreprise ;
- l'enquête 1-2-3 ;

Selon le degré de détail au niveau des informations collectées, une enquête budget consommation peut aussi rapporter le poids de l'informel dans l'approvisionnement du ménage. Par la suite, les méthodes directes de mesure du secteur informel, des emplois informels ou du poids du secteur informel seront présentées selon le concept qu'elles appréhendent.

- dans un premier temps, il y a la mesure de l'emploi informel. Généralement, c'est l'enquête sur la main d'œuvre, ou Labour Force Survey, et l'enquête emploi qui rapportent les informations sur l'emploi en général et celui de l'informel en particulier ;
- puis l'analyse du secteur informel, en l'occurrence des unités de production informelles. Deux types d'enquête collectent les informations sur les Unités de Production Informelles, l'enquête établissement et l'enquête mixte ménage - entreprise ;
- et enfin la mesure du poids du secteur informel en matière d'approvisionnement du ménage, qu'on peut faire à partir d'une enquête budget-consommation.

### **Les enquêtes emplois**

#### **Les objectifs de l'enquête**

Les enquêtes emploi, ou sur la main d'œuvre, comme leur nom l'indique collectent des informations sur les caractéristiques de l'emploi exercé, la répartition de la population selon sa position vis-à-vis du marché du travail. Un individu peut être pour cela un inactif, ou actif, auquel cas il peut être soit chômeur, c'est-à-dire à la recherche activement d'un emploi, soit un actif occupé.

Chez les actifs occupés, autrement dit, chez les personnes qui exercent une activité économique, les caractéristiques de l'emploi permettent d'identifier qui exercent dans l'économie informelle, en appartenant à une unité de production informelle, ou en ayant un emploi informel dans une entreprise formelle, ou dans un ménage. Le questionnaire utilisé peut pour cela renseigner sur la possession d'un contrat de travail, l'accès à la sécurité sociale, le droit au congé payé annuel, au congé maladie...

Ces caractéristiques permettent donc aussi de savoir qui est les actifs occupés du secteur public et des entreprises privées formelles. Par essence, c'est l'outil approprié pour mesurer le poids des emplois informels au sens de la 17<sup>ème</sup> CIST.

La catégorie socioprofessionnelle (salarié, aide familial, dirigeant d'entreprise...) de l'individu, quand elle est croisée avec d'autres caractéristiques de l'entreprise d'appartenance de l'individu (enregistrement, effectif, tenue de comptabilité formelle, branche d'activité) permet de savoir quel actif dirige une unité de production informelle. C'est à ce titre que l'enquête emploi (ou sur la main d'œuvre) constitue un support idéal pour le tirage de l'échantillon pour l'enquête mixte ménage-entreprise.

Les enquêtes sur la main d'œuvre ou LFS sont menées dans des pays développés, ou à revenu intermédiaire à une fréquence infra annuelle. En donnant des informations régulières sur les indicateurs comme le horaire moyen de travail, la proportion des emplois temporaires, le taux de chômage, elles indiquent l'évolution de la tension sur le marché du travail, mais aussi de l'économie en général, car le cycle économique se perçoit aussi à travers les indicateurs de tension sur le marché du travail.

Dans les pays sous développés, l'outil équivalent est l'enquête emploi, ou le volet emploi des enquêtes ménages. La fréquence de la tenue de l'opération statistique peut être pour cela non définie (car la tenue de l'opération peut être tributaire d'un financement extérieur), mais dans tous les cas, elle est au mieux annuelle.

### **Méthodologie d'échantillonnage et type d'enquête**

L'approche retenue dans les enquêtes sur la main d'œuvre, ou l'enquête emploi, comme les enquêtes ménages en général est celle du ménage. C'est-à-dire que l'unité d'enquête qu'est l'individu est approchée à travers le ménage auquel il appartient. L'échantillon de ménage est lui même constitué à partir d'un tirage à plusieurs degrés. Ce qui signifie que le sondage aléatoire est aussi aréolaire. Pour ce faire, l'échantillon d'unités primaires d'enquête est constitué à partir des données du recensement le plus récent de la population et de l'habitat. A ce titre, cet échantillon peut être identique à ce qu'on appelle l'échantillon maître.

La pratique actuelle consiste à faire l'enquête sur un panel tournant (au tiers par exemple) de l'échantillon de ménage. En effet, en procédant sur les panels, on gagne en précision (standard error) dans la comparaison temporelle des estimateurs.

### **Exemple type d'enquête emploi en Afrique**

#### *Cas du volet emploi de l'enquête permanente auprès des ménages (EPM)*

L'Enquête Permanente auprès des Ménages (EPM, LSS ou Living Standard Survey en anglais) est une des trois composantes d'un programme d'étude sur la mesure des niveaux de vie entrepris par la Banque Mondiale connu en anglais sous le sigle LSMS (« Living Standards Measurement Study »). Les deux autres composantes sont l'enquête communautaire et l'enquête sur les prix à la consommation. L'objectif du programme LSMS est de mettre sur pieds de meilleures méthodes de collecte et d'analyser des données sur les conditions de vie des ménages et des communautés ; et de contribuer à l'optimisation des choix de politiques de développement en apportant un support empirique au dialogue politique.

L'EPM, comme les deux autres enquêtes composantes du programme LSMS a connu une première phase d'expérimentation de la méthodologie et du questionnaire au milieu des années 80 en Côte d'Ivoire et au Pérou. A cet effet, pour le cas de la Côte d'Ivoire, l'enquête a été menée chaque année, de 1985 à 1988 sur un échantillon de 1 600 ménages dont la moitié est renouvelée annuellement. Le succès de l'expérimentation de la méthodologie et du questionnaire a été à l'origine de l'extension du programme LSMS dans plus de 40 pays durant les vingt dernières années. En tout c'est plus de 60 Enquêtes du programme LSMS qui ont été réalisées à travers le monde. On peut pour cela citer les exemples en Europe de l'Est, mais surtout en Afrique comme c'est le cas en Côte d'Ivoire, au Ghana, à Madagascar, au Maroc, au Malawi, en Tanzanie.

Les résultats de l'Enquête Permanente auprès des Ménages ou EPM ont largement contribué à l'évaluation des portées des stratégies de réduction de la pauvreté, mais aussi à la fixation des objectifs de ces stratégies.

### **Le questionnaire de l'Enquête Permanente Auprès des Ménages**

A la différence de la plupart des enquêtes évoquées dans ce document, l'Enquête Permanente Auprès des Ménages n'utilise qu'un seul questionnaire. Celui-ci est subdivisé en plusieurs sections, soit une vingtaine, car il collecte des informations sur des thématiques différentes. A titre d'exemple, l'enquête rapporte des informations sur la démographie, la fécondité, l'anthropométrie, la migration, le crédit et l'épargne, les dépenses et autoconsommation alimentaires, les activités agro-pastorales ; mais il y a deux qui nous intéressent particulièrement : la section sur les activités économiques, et celle relative à l'emploi indépendant non-agricole, mais l'utilité de cette dernière se voit surtout pour l'enquête mixte ménage-entreprise basée sur une enquête ménage

#### **La section sur les activités économiques**

C'est cette section qui départage la population en âge de travailler (7 ans et plus) en inactif, chômeur, et actif occupé. Elle est constituée de 8 parties classées alphabétiquement de partie A à H. Ainsi, la partie A sert de filtre pour le

classement de l'individu vis-à-vis du marché du travail ; les parties B, C, D, E, F, G, sont réservées aux individus exerçant une activité économique. Pour cela :

- B traite du travail principal au cours des 7 derniers jours ;
- C concerne le travail secondaire au cours des 7 derniers jours ;
- D est relative à la recherche de travail supplémentaire et s'adresse à celui qui exerce un travail salarié durant les 7 derniers jours en vue de changer d'emploi ;
- E rapporte sur le travail principal au cours des 12 derniers mois. Les questions posées sont ici similaires à celles relatives à l'emploi principal au cours des sept derniers jours posées dans la partie B ;
- F traite de l'historique d'emploi ;
- G décrit le travail secondaire au cours des 12 derniers mois.

L'intérêt fondamental de faire la différence entre le travail au cours des 12 derniers mois et ce qui s'est passé au cours des 7 derniers jours c'est que de la sorte au niveau de l'analyse des résultats, une alternative se présente à la période de référence trop restrictive de 7 jours pour considérer un individu d'actif occupé, de chômeur ou inactif. Ainsi, accessoirement, la mesure du poids du secteur informel en matière d'emploi doit être donnée selon la période de référence des 7 derniers jours mais aussi pour la période de 12 derniers mois.

C'est à partir de cette section qu'on peut identifier les emplois informels, tels qu'ils sont définis par la 17<sup>ème</sup> CIST, encore faut-il que les questions posées dans le questionnaire soient détaillées pour renseigner sur la possession d'un contrat de travail, l'inscription à la sécurité sociale, sur les caractéristiques clés de l'entreprise employeur (effectif, l'enregistrement, etc.).

### **L'échantillonnage**

L'exemple qui va être cité est celui de l'EPM à Madagascar mais toute enquête du même type obéit à un principe similaire, que ce soit au Pakistan ou dans tout autre pays. L'enquête est un sondage à plusieurs degrés. Au premier degré, l'unité primaire est un découpage territorial qui réunit les habitats selon leur caractéristique commune. Ainsi, dans le cas malgache l'échantillon des unités primaires (appelées aussi zone de dénombrement) est l'échantillon-maître. Celui-ci est constitué par stratification selon les provinces, les milieux (urbain versus rural), les caractéristiques de l'habitat (matériaux de construction) et le niveau d'instruction moyen des chefs de ménages. Mais la probabilité de tirage est proportionnelle à la taille (nombre de ménage selon les données du dernier Recensement de la Population et de l'Habitat).

Au second degré, les ménages sont tirés avec probabilité égale dans chaque zone de dénombrement, soit 16 ménages dans chaque zone de dénombrement du milieu urbain et 12 dans les villages ou zone de dénombrement du milieu rural.

A chaque édition de l'EPM, une phase de dénombrement des ménages est effectuée dans les zones de dénombrement fixées par l'échantillon-maître, ainsi que l'élaboration d'un plan de dénombrement des toits/habitat afin de retrouver facilement au moment de l'enquête les ménages tirés.

Les résultats de l'EPM pour chacun des pays qui effectue l'enquête sont d'abord représentatifs du pays dans sa totalité, puis généralement par milieu (rural versus urbain) et les provinces, ou toute autre premier découpage administratif du territoire. Ainsi, pour le cas malgache, à partir de l'édition de 2005, comme le pays allait délaisser la division territoriale en 6 provinces, en faveur de la division en 22 régions, la représentativité des résultats allait aussi être assurée pour ces 22 régions.

### ***Cas de l'enquête emploi de l'enquête 1-2-3***

L'enquête 1-2-3 est en réalité un ensemble de trois enquêtes imbriquées, qui ont l'avantage de donner une mesure précise du poids du secteur informel sur les agrégats économiques suivants : l'emploi total, la production totale, la valeur ajoutée, la consommation intermédiaire, le revenu du ménage, la consommation finale du ménage.

A cet effet, la phase 1 de l'enquête 1-2-3, qui comme sa numérotation indique sa primauté, est une enquête emploi. Elle est conduite auprès des ménages. A ce sujet, elle comporte deux questionnaires, la première collecte les informations sociodémographiques des membres du ménage et les caractéristiques de l'habitat. Le second questionnaire est spécifique à l'emploi. Il collecte les informations permettant de situer l'individu par rapport à l'emploi (actif occupé, chômeur au sens du BIT ou Bureau International du Travail, travailleur découragé, vrais inactifs en l'occurrence les retraités). Ce questionnaire concerne toute personne potentiellement active (âgée de 10 ans et plus dans le cas de Madagascar).

Les atouts de cette enquête, comme le permettent les questions filtres dans le questionnaire individuel sont multiples. D'abord, elle permet de récupérer comme un actif occupé tout individu qui de prime abord s'est déclaré sans emploi (du fait par exemple que l'activité exercée n'est considérée par l'interviewé comme un emploi, ou parce que celui-ci ne perçoit pas de rémunération).

Elle arrive à classer les actifs occupés selon leur secteur institutionnel d'appartenance (secteur public, privé formel, secteur informel, ou l'économie informelle). Il y a cet effet une définition adoptée du secteur informel basée sur l'enregistrement administratif de l'unité de production employeuse (possession de numéro statistique), la tenue d'une comptabilité formelle (pour les patrons et les travailleurs à leur propre compte), mais pour un souci de comparaison internationale, cette définition peut être modulée avec la branche d'activité (exclusion de l'agriculture par exemple) et l'effectif.

L'enquête emploi renseigne sur le volume horaire de travail, la possession ou non d'un contrat écrit de travail, l'affiliation à la sécurité sociale. Soulignons que c'est sur la connaissance du volume horaire de travail, et moyennant des hypothèses sur la productivité que l'on peut mesurer par la méthode indirecte l'Economie Non Observée. Le volume horaire de travail hebdomadaire permet de mesurer le sous emploi visible alors que les deux derniers caractéristiques sont considérés maintenant comme des indicateurs de l'emploi informel.

A notre connaissance, ces atouts font de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 un candidat sérieux, sinon le meilleur en Afrique en matière de mesure de l'emploi informel, y compris celui dans l'entreprise formelle (caractérisé dans ce cas par une précarité). C'est ce qui explique aussi l'adoption de l'enquête 1-2-3 pour la mesure de l'Economie Non Observée en Europe.

### **Méthodologie d'échantillonnage**

L'échantillonnage concerne surtout les ménages, les individus âgés de 10 ans et plus étant systématiquement enquêtés pour l'enquête emploi. En termes clairs, lorsqu'un ménage est retenu pour l'enquête, un questionnaire individuel spécifique sur l'emploi est utilisé pour chacun des membres qui ont 10 ans et plus. L'explication suivante se rapporte au cas malgache de l'enquête 1-2-3<sup>35</sup>

L'enquête ménage correspondant se fait donc par un sondage aréolaire à deux degrés. Au second degré, les ménages sont tirés à probabilité égale dans chaque unité primaire. Le même taux de sondage est utilisé pour chaque unité primaire tiré au premier degré. Ce taux de sondage est le ratio entre le nombre total de ménage que l'on veut enquêter et le nombre total de ménage dénombrés dans tous les unités primaires lors de la phase de dénombrement.

Quant au tirage des unités primaires d'enquête, appelés segments dans le cas malgache (l'équivalent à peu près de la plus petite division administrative du territoire), elles composent l'échantillon maître du grand centre urbain dans lequel se fait l'enquête. L'échantillon maître est constitué à partir du dernier Recensement Général de la Population et de l'Habitat ou RGPH93. Il est obtenu par stratification. Il y a pour cela 4 strates qui diffèrent entre elle selon le type de l'habitat (matériaux de construction) et le niveau d'instruction moyen des chefs de ménage. Le tirage aléatoire a ensuite été faite proportionnellement à la taille de la population.

### **Les limites de la méthodologie**

La première remarque faite relative aux enquêtes emploi en Afrique concerne l'horaire minimum pour qualifier l'individu d'actif occupé. Au niveau international, ce seuil minimal est d'une heure durant les 7 derniers jours. Or dans le contexte africain, c'est-à-dire pour la plupart des activités économiques, travailler une heure par semaine au moins, ne permet pas de tirer un revenu suffisant de subsistance.

La deuxième remarque concerne les questions posées. Elles doivent être suffisamment élaborées pour permettre d'identifier les autres formes d'emploi informel hors du secteur informel. Cela suppose que des questions sur la possession d'un contrat de travail, l'accès à la sécurité sociale, l'effectif de l'entreprise d'appartenance, certains caractéristiques de celle-ci comme l'enregistrement sont posées.

Or sur ce dernier sujet, il a été relevé que les interviewés ont parfois du mal à répondre s'ils ont accès à la sécurité sociale ou non. Ou encore, ils ne savent pas si l'entreprise qui les emploie est enregistrée, tient une comptabilité

---

<sup>35</sup> Voir « Enquête emploi, le chômage et les conditions d'activités dans l'agglomération d'Antananarivo en 1995 », François Roubaud, Faly Rakotomanana, Eric Ramilison et ali. ;  
« Enquête emploi, le chômage et les conditions d'activités dans les sept grands centres urbains de Madagascar, en 2000 », Faly Rakotomanana, Eric Ramilison, Tiana Rabeloma, Haja Andrianjaka, John Brice Andrianasolo, Samirinina Andriambelosa ;

formelle. Dans ce dernier cas, l'estimation de l'emploi à travers les unités de production informelles, comme le permet une enquête mixte ménage – entreprise est fort utile.

Le questionnaire doit être aussi suffisamment élaboré pour pouvoir classer d'actif occupé un individu qui se sentant « sous employé », aurait facilement déclaré sans emploi.



## L'enquête établissement

### Les objectifs de l'enquête

Elle a pour but de recueillir les informations sur le fonctionnement de l'unité de production informelle, les caractéristiques de celle-ci, ses comptes d'exploitation. Ainsi, elle renseigne généralement sur les informations suivantes :

- la tenue d'une comptabilité régulière, l'enregistrement ;
- la production, la valeur ajoutée, les consommations intermédiaires, le chiffre d'affaire, la rémunération du travail, les taxes et les impôts versés à l'autorité publique ;
- le local, le capital de l'établissement, l'énergie utilisée ;
- la composition de la main d'œuvre selon les statuts des actifs occupés, à savoir, les salariés, les associés, les aide-familiaux, les apprentis. Des renseignements complémentaires ;
- éventuellement le mode financement des activités et l'accès au crédit bancaire ou aux mutuelles d'épargne et de crédit.

Cet outil a été largement recouru par les comptables nationaux à l'origine pour avoir une idée de la répartition de la production en valeur ajoutée et en consommation intermédiaire, et donc des coefficients techniques c'est-à-dire les ratios entre les consommations intermédiaires et la valeur ajoutée. Il permet aussi d'avoir une idée sur la répartition de la valeur ajoutée en rémunération du travail et de l'Excédent brut d'exploitation. Le besoin des comptables nationaux ne se limite toutefois pas à un niveau agrégé. Ils leur faut le détail par branche d'activité pour la confection des différents comptes du secteur informel dans la comptabilité nationale (exemple le tableau des Ressources et des Emplois).

L'outil peut cependant être développé à d'autres fins, ainsi, les informations qu'il collecte peuvent être beaucoup plus détaillées sur certains des aspects mentionnés auparavant par rapport à d'autres.

### Méthodologie d'échantillonnage

C'est généralement une enquête par sondage empirique. L'unité d'observation est l'établissement. De toutes les différentes définitions sur le secteur informel ou de l'économie informelle, c'est assurément à celle du secteur informelle que l'outil se réfère au mieux, sans pour autant cerner tous les aspects de la définition du secteur informelle.

Au Burkina Faso<sup>36</sup>, en 1988 une enquête légère sur le secteur informel a été menée. Elle a couvert un quinzaine de corps de métier (dont l'orpaillage, le tissage, la confection, la cordonnerie, la bijouterie, la restauration, le transport etc...). L'échantillon comportait 340 unités de production informelle réparties selon le milieu urbain et rural de trois grandes localités ou régions. Les unités ont été choisies par relation (familiale, amicale, de voisinage ou de clientèle) ou de proche en proche (un artisan venant d'être enquêté pouvant à son tour introduire l'enquêteur auprès d'un homologue).

Pour cela, un certain nombre de contraintes a été imposé :

- les entreprises ne devaient pas être ni trop petites, ni trop grandes au regard des personnes employées ou du volume du chiffre d'affaires ;
- les activités concernées devaient être des activités relativement courantes ;
- les entreprises travaillant sur des grosses commandes ou dirigées par des personnes âgées dont l'activité était ralentie ont été exclues du champ de l'enquête comme les unités dont la création remontait à moins d'un an.

### Les limites de la méthodologie

Beaucoup de recherches académiques se sont basées sur l'enquête établissement. Leur utilité n'est pas à discuter notamment en l'absence de source alternative. Toutefois, il est particulièrement difficile de trouver une base de sondage fiable pour faire l'échantillonnage. L'écueil peut être contourné s'il y a une puissante association syndicale, à la fois bien organisée qui régie le métier. Cela peut cependant se révéler insuffisant pour la localisation de l'unité d'observation (ou d'enquête), notamment pour le cas des travailleurs ambulants ou sans localité fixe (stand amovible). En clair, on reproche à cet outil sa faible couverture de toutes les activités économiques pouvant être exercées dans l'informelle. C'est pour cela que l'outil s'est démodé. Il lui sera préféré l'enquête mixte ménage – entreprise.

En l'absence de base de sondage pour constituer l'échantillon de l'enquête, il n'est pas possible de faire une extrapolation des indicateurs (exemple les totaux) pour estimer leur valeur au niveau national par exemple. Ainsi,

<sup>36</sup> Voir « Les enquêtes légères sur le secteur informel au Burkina Faso pour une intégration des activités informelles aux comptes nationaux », par Ezana BAYALA, Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou – Burkina Faso.

l'utilité de la méthode se limite essentiellement à renseigner sur les ratios et les coefficients techniques dont les comptes nationaux ont besoin pour des activités économiques spécifiques (exemples, mines orpaillages).

## **L'enquête mixte ménage – entreprise**

### **Les objectifs de l'enquête**

Les objectifs de l'enquête sont similaires à ceux de l'enquête établissement. Il y a cependant un supplément d'informations qui peuvent être mobilisées au niveau de l'analyse. A savoir, celles qui sont collectées par l'opération statistique sur la base de laquelle a été constituée la base de sondage de l'enquête mixte ménage-entreprise. Ces informations supplémentaires englobent entre autres les caractéristiques sociodémographiques des dirigeants d'unités de production informelles.

### **Méthodologie d'échantillonnage**

L'enquête se fait par sondage aléatoire, généralement avec plusieurs degrés (multi-stages en anglais). L'unité d'observation est toujours le même que dans le cas de l'enquête établissement, c'est-à-dire l'entreprise. L'outil a été développé pour surmonter les limites méthodologiques rencontrées par l'enquête établissement à savoir :

- la non couverture de toutes les branches d'activités ;
- la difficulté de l'extrapolation ;
- la difficile constitution de la base de sondage ;
- l'impossibilité à évaluer la précision (« standard error » en anglais) des estimateurs.

Il y a une problématique à laquelle sous tendent tous les défauts susmentionnés et rencontrés par l'enquête établissement : l'absence de local fixe pour l'unité de production informelle ou le fait que ce local n'est pas indépendant du domicile. A cause d'elle, il est difficile d'embrasser toutes les activités économiques possibles, et du coup de constituer une base de sondage fiable, de faire une extrapolation des estimateurs. C'est aussi pour cette raison que l'enquête établissement est souvent empirique.

Pour contourner cet écueil, l'approche retenue est par ménage. C'est-à-dire que l'unité de production est approchée par la localisation de celui qui la dirige. Pour ce faire, il y a trois possibilités<sup>37</sup> qui se présentent pour la constitution de la base de sondage, et donc de la localisation de l'unité à enquêter. Au préalable, une opération statistique est menée pour identifier tous les ménages dont un membre dirige une unité de production informelle. Cette opération préliminaire peut être donc :

- une enquête sur la main d'œuvre (« Labour Force Survey » en anglais), ou une enquête sur l'emploi, selon la désignation. C'est la procédure la plus fréquente et la plus logique pour détecter les individus à la tête d'une unité de production informelle, que ce soit à titre d'activité primaire ou d'activité secondaire ;
- une enquête auprès des ménages, ou une enquête budget consommation des ménages ;
- une liste des ménages constituée lors d'une opération de dénombrement dans les unités primaires d'enquête que sont les zones de dénombrement (« enumeration area » en anglais).

Dans tous les cas, les recommandations internationales sur la méthodologie d'échantillonnage sont les suivantes<sup>38</sup>.

Comme la population étudiée est faite d'un nombre important de petites unités de productions isolées, ou indépendantes entre elles, il n'y a pas de liste à jour qui puisse être utilisée comme une base de sondage. En conséquence, un tirage aléatoire aréolaire à plusieurs degrés est toujours requis, exactement comme dans le cas d'une enquête ménage.

Au niveau de la taille de l'échantillon et de son allocation, deux problèmes doivent être pris en compte, la diversité requise du taux de sondage pour les différents types d'unité de production informelle pour la même enquête, et le problème du contrôle de la taille de l'échantillon. Comme les secteurs ou branches d'activité n'ont pas la même importance, il est toujours nécessaire de sur représenter les petites unités manufacturières, et sous représenter les activités de commerce et de service.

De la même façon, différents taux de sondage sont nécessaires pour les établissements selon leur type et leur taille. Contrairement aux unités dirigées par les travailleurs indépendants (à leur propre compte), celles qui comportent des vrais salariés sont généralement plus faibles en nombre. Ainsi, le taux de sondage pour cette catégorie doit être relativement plus important.

<sup>37</sup> Voir « Estimation and survey methods for the Informal Sector », <http://www.stat.fi/isi99/proceedings/arkisto/varasto/char0833.pdf>, by Jacques CHARMES, University of Versailles-St Quentin en Yvelines, IRD, Jacques.Charmes@bondy.ird.fr

<sup>38</sup> Voir « Sample design considerations for informal sector surveys », <http://www.gdrc.org/informal/verm0789.pdf>, by Vijay VERMA, Research Professor, University of Essex Colchester C04 3SQ, U.K. [vjverma@compuserve.com](mailto:vjverma@compuserve.com)

Plusieurs facteurs font qu'il est difficile de contrôler la taille de l'échantillon. La taille de la population à étudier (dans notre cas cette population est celle des unités de production informelle) est souvent inconnue. Même pour une délimitation géographique donnée, il y a peu, ou il n'y a pas d'information disponible sur le nombre d'unités de production, et encore moins à un niveau désagrégé par branche ou par catégorie. Ce qui va déterminer la méthodologie d'échantillonnage : stratification, type de découpage géographique, dénombrement ou listing dans les découpages géographiques puis enfin, un tirage aléatoire simple.

La stratification dépend des informations disponibles, qui elles même doivent être les plus précises et à jour possible. La stratification, comme le cas suivant de la Tanzanie l'illustre, joue donc un rôle important pour identifier, et départager les découpages géographiques, territoriaux, selon le niveau de concentration de différents types d'unités de production. A titre d'exemple, en cas d'enquête à couverture nationale, les milieux urbains, et surtout les grands centres urbains comportent a priori plus d'unités de production manufacturières informelles, que le milieu rural. Ce qui doit être pris en compte dans l'échantillonnage.

Les critères de stratification souvent retenus sont, la classification par localisation géographique (surtout pour les enquêtes à couverture nationale), les caractéristiques écologiques, la taille de la localité, la concentration des habitations et l'opposition centre ville – périphérie dans les grands centres urbains, et à un niveau plus fin, c'est-à-dire dans les unités primaires d'enquête, la densité de la population.

Dans la pratique, en l'occurrence pour le cas d'un sondage à plusieurs degrés, la différence de taux de sondage doit se faire à un degré intermédiaire, ou initial de sondage (c'est-à-dire que les unités n'ont pas la même probabilité de tirage), tandis que au dernier degré, le taux de sondage est uniforme dans chaque sous échantillon.

### **Exemple type d'enquête mixte ménage-entreprise**

*Enquête mixte ménage – entreprise, fondée sur une enquête sur la main d'œuvre ou une enquête sur l'emploi*

#### **La Phase 2 de l'enquête 1-2-3<sup>39</sup>**

L'exemple type que l'on peut citer sur le sujet concerne la phase 2 de l'enquête 1-2-3, ou l'enquête sur les Unités de Production Informelles (UPI). Une enquête emploi, appelée phase 1 de l'enquête 1-2-3 est menée au préalable pour déceler tous les individus qui à titre principal ou secondaire sont à la tête d'une UPI.

L'échantillon pour cette enquête est obtenu par stratification de la liste exhaustive de chef d'unité de production informelle (dans l'activité principale ou secondaire) que fournit l'enquête phase 1 ou emploi. Les critères de stratification sont : la branche d'activité (selon la nomenclature CITI) hors secteur agricole, le statut du chef d'unité de production (il est soit un travailleur à son propre compte, c'est-à-dire que l'unité n'emploie pas de salarié, soit un patron auquel cas l'unité de production comporte au moins un salarié).

L'enquête phase 2 renseigne sur les caractéristiques de l'UPI, son local, son compte de production détaillé jusqu'au niveau de l'EBE ou Excédent Brut d'Exploitation qu'on appelle aussi le revenu mixte, le nombre d'actifs occupés appartenant à l'UPI, le lieu de parenté de ceux-ci avec le chef d'UPI, les caractéristiques sociodémographiques des actifs, leur catégorie dans l'unité de production (salarié, apprenti, associé, aide familial), le mode de financement de l'UPI et son accès au financement formel (banque, micro finance, prêt informel). Mais indubitablement, c'est l'existence de son compte de production, à partir duquel peut-être tirés les coefficients techniques (consommation intermédiaire / Valeur ajoutée), le ratio du salaire sur la production, l'EBE sur la production, ainsi que le détail sur les ventes (ventilées par produits finis, produits sans transformation, services rendus ; et le type d'acheteur), qui fait la force de cet instrument.

L'enquête sur les UPI, ou phase 2, comme l'ensemble du dispositif 1-2-3 a déjà acquis une longue expérience de par le monde depuis la fin des années 80. Les pays qui l'a déjà mis en œuvre sont en Afrique : le Cameroun (1993, 2005), Madagascar (1995, 1998, 2001, 2004), le Maroc (2005), les sept pays de l'Afrique de l'Ouest suivant entre 2001 et 2002, Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal, Togo, la République Démocratique du Congo, et bientôt au Burundi. En Amérique latine, il y a le Mexique, le Pérou, le Guatemala, et en Asie, il y a le Bangladesh, la Chine.

<sup>39</sup> Voir : STATECO n°99, 2005, "Méthodes Statistiques et Economiques Pour le Développement et la transition", INSEE, AFRISTAT, DIAL :

\* L'enquête 1-2-3 dans les pays de l'UEMOA : la consolidation d'une méthode, Alain Brilleau, Eloi Ouedraogo, François Roubaud ;

\* Le secteur informel : Performances, insertion, perspectives, enquête 1-2-3, phase 2, Alain Brilleau, Siriki Coulibaly, Flore Gubert, Ousmane Koriko, Mathias Kuepie, Eloi Ouedraogo ;

### ***Enquête mixte ménage – entreprise, basée sur une enquête auprès des ménages, ou une enquête budget consommation***

Deux exemples peuvent être cités sur le sujet. Il y a d'une part l'enquête sur l'emploi indépendant non-agricole qui constitue un volet de l'enquête permanente auprès des ménages de la Banque Mondiale et l'enquête, d'autre part, il y a l'enquête sur le secteur informel en Zambie en 1993 qui a été collée à l'enquête budget consommation.

#### **L'enquête sur l'unité de production formelle à travers l'enquête permanente auprès des ménages 40**

Comme il a été mentionné précédemment sur le volet emploi de l'enquête permanente auprès des ménages, ou EPM, le questionnaire de cette enquête comporte plusieurs sections. Celle qui nous intéresse ici est celle sur l'emploi indépendant non-agricole. Elle renseigne sur les caractéristiques des unités de production.

La section sur l'Emploi indépendant non-agricole

Cette section collecte les informations sur au plus trois entreprises non agricole du ménage. Il n'y a pas encore à ce stade une exclusion des entreprises formelles. A ce niveau, l'approche de l'enquête ressemble un peu à celle de l'enquête sur le secteur informel au Botswana. Elle se subdivise en trois parties à savoir A, B, C ainsi :

- A relate les informations sur les caractéristiques des entreprises comme le nombre d'employés, la présence de syndicats de travailleurs, les prestations sociales des employés ;
- B collecte les informations sur les coûts supportés par chaque entreprise selon leur provenance (dépenses du ménage, ou de l'entreprise), sur la répartition des coûts par poste, main d'œuvre, matières premières, transport électricité...
- C évalue au coût de remplacement les biens et équipements de production de l'entreprise (y compris les véhicules), la valeur des marchandises non vendues, la production, les biens immobiliers.

C'est cette section qui analyse donc les caractéristiques et le fonctionnement des « entreprises » informelles. Pour cela, il y a un point qui mérite d'être mis en évidence sur le point de vue méthodologique. Alors que avec les autres types d'enquête mentionnés auparavant (enquête 1-2-3, enquête sur le secteur informel en Tanzanie, au Botswana, en Namibie) l'enquête auprès des unités de production informelle a été réalisée sur un échantillon constitué sur une base de sondage de liste d'unités de production ; pour le cas de l'EPM, cet échantillon est exhaustif par rapport à la base de sondage.

#### **L'enquête sur l'unité de production formelle à travers une enquête sur la consommation en Zambie<sup>41</sup>**

Selon l'article en référence, l'enquête sur le secteur informel en Zambie a été menée dans la foulée d'une enquête budget – consommation réalisée dans le pays. A l'origine, le Gouvernement Zambien, reconnaissant la nécessité de réviser le panier de consommation du ménage en vue de la mise à jour de l'indice des prix à la consommation, a décidé de réaliser une enquête budget consommation du ménage. En effet, la précédente opération statistique du genre qui soit à grande échelle a eu lieu en 1974/75.

L'enquête Budget-Consommation sur laquelle allait se greffer l'enquête sur le secteur informel a connu sa phase de collecte sur le terrain à partir de juillet 1993. Elle a une couverture nationale de façon à produire les pondérations du nouvel indice des prix à la consommation, selon les trois types de ménage suivant :

- Ménages urbains à haut revenu (les tops 20% du revenu) ;
- Ménages Urbains à faible revenu (les 80% bas revenus) ;
- Ménages ruraux.

Les objectifs principaux de cette enquête sont donc :

- La production de la pondération pour le nouvel indice des prix à la consommation IPC, (CPI en abrégé en anglais) ;
- L'estimation des dépenses totales des ménages pour la comptabilité nationale (« the national accounts ») ;
- L'estimation de la distribution annuelle des dépenses annuelles des ménages pour évaluer la ligne de pauvreté ;
- La constitution du panier type de consommation du ménage.

<sup>40</sup> Voir, <http://www.worldbank.org/LSMS/>

<sup>41</sup> Voir « Experience of data collection on informal sector, from household budget survey », by Oliver J.M. CHINGANYA, Central Statistical Office, Lusaka – Zambie.

Mais au cours de la conception de cette enquête, le Gouvernement Zambien, les bailleurs de fonds de l'enquête et les utilisateurs ont manifesté leur intérêt sur l'opportunité de mesurer par la même occasion le poids du secteur informel.

### Méthodologie d'échantillonnage

L'enquête sur le secteur informel s'est donc faite par strate. D'abord le pays est réparti en deux. La première partie, appelée « Métropolitain », soit l'équivalent de grands centres urbains, regroupe les dix principales villes du pays (dont Lusaka, Livingstone, quelques villes de la ceinture de cuivre, ou « Copperbelt »). La deuxième partie, dénommée « Non-metropolitan », comprend les villes secondaires et le milieu rural. Ensuite, le « Metropolitan », a été réparti en deux, à savoir celui des ménages à haut revenu, et celui des ménages à bas revenu<sup>42</sup>.

C'est une enquête stratifiée à deux degrés. Au premier degré, il y a eu le tirage de 180 zone de dénombrement standard (« Standard Enumeration Area »), soit 120 pour le Metropolitan et 60 pour le non-Metropolitan. Pour ce premier degré, les zones de dénombrement, qui constituent donc les unités primaires d'enquête, sont tirés à probabilité proportionnelle à leur taille (référence est à ce sujet fait sur les résultats du travail de cartographie pour le recensement de la population de 1990).

Ensuite, pour le second degré, 10 ménages sont à tirer dans chacun des zones de dénombrement retenus au premier degré. Ces 10 ménages sont tirés à probabilité égale pour le non Metropolitan, tandis que pour le Metropolitan, une probabilité quatre fois plus importante pour les ménages à haut revenu par rapport à ceux à bas revenu a été appliquée. Finalement 1 800 ménages ont été enquêtés soit 600 de chaque dans le Metropolitan à haut revenu, 600 dans le Metropolitan à bas revenu et 600 dans le Non-Metropolitan.

A part les différents postes de dépenses du ménage, l'enquête budget consommation de la Zambie de 1993 a aussi collecté des informations sur l'activité économique de chaque membre âgé de 7 ans et plus. Cette dernière rubrique permet de savoir qui est actif occupé, qui ne l'est pas, les étudiants à plein temps, les femmes au foyer, les retraités. Pour ceux qui ont un emploi, des détails sur la branche d'activité, le statut dans l'emploi, le revenu par activité sont collectés par l'enquête. Mais celle-ci rapporte aussi des informations sur la petite exploitation agricole qu'un membre du ménage peut gérer.

Plusieurs visites des ménages pour l'enquête budget consommation sont prévues. L'enquête elle-même s'est étalée sur plusieurs mois. C'est au vu des résultats préliminaires sur le volet économique que le CSO (« Central Statistical Office ») a décidé de mener une enquête spécifique sur le secteur informel. La base de sondage a été dressée à partir de l'activité principale de ceux qui reconnaissent exercer un emploi. En effet, contrairement à l'activité principale, l'enquête budget consommation des ménages ne donnait pas de détails sur l'activité secondaire, qui auraient permis de savoir si celle-ci appartenait ou non au secteur informel.

Pour les ménages qui allaient être suivis pour l'enquête sur le secteur informel, deux types d'enquête ont été employés. Le premier permet d'identifier aussi bien pour l'activité principale que secondaire l'appartenance au secteur informel. Le second concerne l'unité de production. Il renseigne sur la biographie de l'unité de production, la branche d'activité, la viabilité de l'entreprise, l'accès au crédit etc.

### *Enquête mixte ménage –entreprise basée sur une liste des ménages*

Trois expériences pays sont citées ici, celles de la Tanzanie, du Botswana et de la Namibie. Comme le titre l'indique, elles ont commun le fait que l'unité de production informelle est identifiée dans chaque unité primaire d'enquête, que sont les zones de dénombrement, (enumeration area en anglais), à partir d'un dénombrement systématique de tous les ménages vivant dans la zone de dénombrement, et le questionnement suivant : est-ce qu'il y a une personne active qui dirige une unité de production informelle ?

De ces trois cas, il y a quelques différences au niveau de la méthodologie d'échantillonnage, d'où l'intérêt de les citer tous.

---

<sup>42</sup> Pour la détermination de bas ou haut revenu, une étape préliminaire lors du dénombrement des ménages dans les unités primaires d'enquête collectait une information clé sur la consommation hebdomadaire de viande. Celle-ci comme le montre l'enquête prioritaire (« Priority Survey ») de 1991 permet de classer les ménages selon leur revenu (haut versus bas revenu).

## Cas Tanzanien<sup>43</sup>

L'expérience tanzanienne évoquée ici réfère aux deux enquêtes sur le secteur informel en Tanzanie. La première a été menée en 1991 et a eu une couverture nationale, tandis que la seconde réalisée en 1995 se limitait à la seule ville de Dar-es-Salaam. Elles n'utilisaient pas toutes les deux la même définition du secteur informel. Dans la seconde, la définition retenue cadre beaucoup plus avec celle développée par la 15<sup>ème</sup> conférence internationale des statisticiens du travail. La codification des activités entre les deux enquêtes diffère pour quelques détails. Pour celle de 1991, à savoir l'enquête nationale sur le secteur informel ou NISS, il y avait 9 types d'activité, alors que la DISS ou Dar-es-Salaam Informal Sector Survey en classifiait 11.

Notons que le type d'activité a servi de critère de stratification dans la constitution de l'échantillon des unités d'enquête. En 1995, c'est-à-dire pour la DISS, la définition du secteur informel englobait l'agriculture, l'élevage et la pêche.

Une différence fondamentale entre les deux enquêtes concerne le nombre de questionnaire type. Pour la NISS, il y avait deux questionnaires, le questionnaire ménage, puis le questionnaire entreprise (ou unité de production). Pour la DISS, à ces deux questionnaires s'ajoutait un troisième. Celui-ci s'adresse aux employés (un sous échantillon d'employés a été constitué pour y répondre).

Dans les deux enquêtes, l'informateur principal est le chef de ménage pour l'enquête ménage, tandis que pour le questionnaire entreprise, c'est le chef de l'unité de production qui doit répondre à l'enquête. Dans un ménage tiré pour l'enquête, autant de questionnaire-entreprise est utilisé que de nombre d'entreprise identifiée.

### Méthodologie d'échantillonnage

C'est l'approche ménage (au détriment de l'approche établissement) qui a été privilégiée. La constitution d'une base de sondage d'établissement n'est en effet pas possible pour deux raisons. La tâche est énorme même pour un échantillon de villes et villages. Ensuite, il a été décidé de retenir une large définition des activités du secteur informel, qui n'observerait pas de restriction liée au concept d'établissement (cela renvoie à l'existence d'un local).

Du recensement de la population a été tiré un échantillon de ZD, de Zone de Dénombrement (en anglais « enumeration area »). Cet échantillon représente 30% approximativement de l'ensemble du découpage territorial de la Tanzanie en ZD.

Au premier degré, la ville de Dar-es-Salaam, 3 municipalités sur 9 (stratifiées selon leur degré d'industrialisation), 3 autres chef lieu de régions parmi 10, 3 autres chefs lieu de district parmi 50, et 3 autres centres commerciaux parmi 12 ont été tirés en milieu urbain. De ces localités ont été tirés 120 ZD du milieu urbain.

Toutefois, les ZD choisis en milieu urbain sont ceux qui a priori ont un haut degré d'activités informelles en matière de manufacture, construction, et transport. Soit finalement 50% de l'échantillon de ZD ont un très haut degré d'activité informelle, 30% un degré moyen et 20% un faible degré. Ce principe a été maintenu pour la DISS.

Pour ce qui est du milieu rural, la NISS de 1991 a utilisé l'échantillon de grappes employé par d'autres enquêtes et qui couvre 100 villages. Dans chaque ZD et village tirés, l'idée était de sélectionner 30 ménages ayant un chef d'unité de production informelle. Mais dans les faits, c'était plus faible pour les ZD ou villages contenant moins de 30 ménages.

Dans chaque unité primaire d'enquête, les ménages ont été répertoriés (tous) selon qu'ils ne comprennent pas un chef d'unité de production informelle, et selon la typologie de l'activité informelle, dont un membre en est chef d'unité (9 types en 1991, pour la NISS et 11 types en 1995 pour la DISS).

Plus précisément, au préalable, le processus implique la collecte de l'information qui identifie uniquement chaque ménage, le chef de ménage, les membres du ménage (nom, sexe et âge). Tous les membres du ménage dont l'âge est de 5 ans ou plus qui exercent une activité économique en tant que travailleur indépendant, ou patron (pour l'activité principale ou secondaire), pour en tirer un revenu tout au long de l'année (les 12 derniers mois) ont été alors identifiés, et de là l'unité de production pouvant être incluse dans l'échantillon final.

<sup>43</sup> Voir « Enquête sur le secteur informel en Tanzanie : méthode, résultats et problèmes de collecte des données », par Gideon K. NGOI, unité de statistique du travail, Ministère du Travail et du Développement de la Jeunesse, Dar-Es-Salaam, Tanzanie.

« The Sample design for the 1991 National Informal Sector Survey (NISS) and 1995 Dar-Es-Salaam Informal Sector Survey (DISS) by P.B. MKAI, Central Bureau of Statistics / Planning Commission, Dar-Es-Salaam, Tanzania

Pour chaque membre du ménage ainsi identifié comme entrepreneur, on collectait l'information sur le nombre de ses employés (0 ; 1-5 ; 6-10 ; 11 ou plus), à l'exclusion de lui-même, de ses partenaires dans l'activité et des travailleurs familiaux non payés.

Pour les activités avec moins de 11 employés (6 en 1991), le type d'activité était enregistré en utilisant une liste de 11 (9 pour 1991) codes d'activité (combiné avec la présence ou l'absence de salariés dans le cas de l'enquête DISS de 1995). L'information sur le nombre d'employés (salariés) et le type d'activité étaient utilisés par la suite pour la stratification et pour la constitution de l'échantillon final de l'enquête. Jusqu'à trois activités par chef d'unité de production étaient enregistrées pour cela.

Pour la DISS, il y avait l'enquête auprès des employés. Durant l'enquête auprès des chefs d'unités de production informelles, tous les employés étaient regroupés en six catégories à savoir :

- employés permanents payés ;
- employés temporaires payés ;
- employés occasionnels payés ;
- apprentis payés ;
- apprentis non payés ;
- aide familial / sous-traitant

Le sous échantillon des employés était obtenu en prenant un employé dans chacune des catégories (sauf celle des aides familiaux / sous-traitant) avec une instruction aux enquêteurs de respecter un équilibre selon le sexe et la classe d'âge des employés.

L'enquête auprès des employés collecte les informations sur l'état matrimonial, la taille de leur ménage, leur lieu de naissance, le motif de la participation au secteur informel, l'appartenance à un syndicat.

#### **Cas Botswanais<sup>44</sup>**

L'enquête sur le secteur informel au Botswana est une enquête mixte ménage-unité de production (entreprise). Elle a été réalisée pour la première fois en 1999/2000, a une couverture nationale et est prévue pour être reconduite en 2007.

L'enquête sur le secteur informel a été conçue par le Bureau Central de la Statistique (CSO ou Central Statistics Office) de Botswana dans le but de répondre à un certain nombre de questions sur l'existence du secteur informel au Botswana. Une expansion du secteur informel dans tout le pays a été perçue sans qu'une mesure précise du phénomène n'ait pu être avancée.

En effet, les seuls dispositifs qui renseignaient sur le sujet sont : le Recensement de la population de 1991, l'enquête budget consommation de 1994 et l'enquête emploi (Labour Force Survey) de 1995/96. Or ces instruments n'ont pas été conçus spécifiquement pour appréhender le poids du secteur informel.

La définition retenue dans le cas de Botswana de l'activité dans le secteur informel s'applique à toute entreprise qui n'est pas enregistrée comme une société ; qui a au plus 5 salariés ; qui a une comptabilité informelle ou ne tient pas de comptabilité ; dont les dépenses d'exploitation sont difficilement séparables des dépenses des ménages ; qui n'a pas de local fixe (ou celui-ci est compris dans le ménage), ou dont l'activité est temporaire.

Le but de l'ISS (Informal Sector Survey) ou l'enquête botswanaise sur le secteur informel est de renseigner sur :

- la contribution du secteur informel sur la production totale ;
- les activités les plus répandues dans le secteur informel ;
- le poids du secteur informel dans la population active occupée ;
- la part du revenu des ménages générée par les activités informelles ;
- la taille de l'investissement dans le secteur informel.

C'est un sondage aléatoire à plusieurs degrés. Au premier degré, 447 zones de dénombrement, qui font donc office d'unités primaires d'enquête, sur 1 738 ont été tirées aléatoirement avec une probabilité proportionnelle à la taille (nombre de toits de maison / de domicile comme l'aurait renseigné le dernier recensement de la population) et selon la stratification par milieu (5 grands centres urbains, 19 « urban villages » et un milieu rural global).

---

<sup>44</sup> Voir [http://www.cso.gov.bw/html/info\\_sector99.html](http://www.cso.gov.bw/html/info_sector99.html)

Au second degré de l'échantillonnage, un dénombrement des ménages a précédé le tirage de l'échantillon des unités secondaires d'enquête que sont les ménages. Ce qui a pris six mois, du mois de mai à octobre de 1999. Sur les 84 833 ménages dénombrés (dans les 447 zones de dénombrement), 13 400 (soit 15,8%) sont identifiés comme ayant un membre à la d'une unité de production ou entreprise. Ainsi 9916 d'entre eux, soit 74% ont été sélectionnés pour l'enquête, mais seuls 8 420 (soit 84,7% des ménages ayant un membre dirigeant d'une unité de production) ont répondu favorablement à l'enquête. Les ménages-unité de production n'ont pas eu le même taux de réponse. Ce taux s'est révélé plus important dans les « urban villages », comparativement à ce qui est observé en milieu rural ou dans les grands centres urbains.

Pour les ménages retenus dans l'enquête et reconnus comme unités de production (entreprise), deux types de questionnaire ont été utilisés : un questionnaire ménage et un questionnaire individuel. Le questionnaire ménage se subdivise en les quatre suivants volets :

- caractéristiques sociodémographiques ;
- éducation et caractéristiques sociales ;
- statut vis-à-vis de l'emploi et quelques caractéristiques économiques ;
- critère de classification au secteur informel de l'unité de production ou de l'entreprise.

Le questionnaire individuel s'adresse quant à lui à toute personne considérée comme potentiellement active. Il est divisé en 6 volets spécifiques. L'enquête auprès des ménages – unités de production couvre les activités principale et secondaire. Elle estime à 28 726 le nombre de ménages- unités de production parmi lesquels figurent 23 454 ménages – unités de production informelles individuelles.

### **Cas Namibien<sup>45</sup>**

L'enquête NISS, ou « Namibia Informal Sector Survey » du 2001 est une enquête sur les unités de production (ou entreprise) et ne collecte pas les informations des ménages même si elle se fait par une approche ménage.

La population cible de l'enquête est celle des ménages ordinaires (c'est-à-dire que les prisons, casernes, hôtels, hôpitaux ont été exclus dans le dénombrement des toits ou habitats), dont un membre au moins est à la tête d'une unité de production informelle.

### **Méthode d'échantillonnage**

C'est une enquête par sondage stratifié à deux degrés. Au premier degré, les unités primaires qui sont les zones de dénombrement ont été tirés avec une probabilité proportionnelle à leur taille (selon des informations fournies par le recensement de la population). Les ménages, constituant les unités secondaires, sont tirées avec une probabilités égale au sein de chaque unité primaire tirée. Au sein de chaque ménage retenu pour l'enquête, tous les chefs d'unité de production informelle sont interviewés.

Au début, l'objectif était de mener l'enquête sur un large échantillon. Mais cela n'a pas été possible pour contrainte de coût, mais aussi pour cause d'insuffisance de personnels expérimentés. Finalement, l'échantillon des unités secondaires de l'enquête retenu pour la NISS a été celui de 1999 utilisé pour la « Namibia Child Activity Survey ». Ce qui signifie que 281 unités primaires (UP) d'enquête ont été concernées par la NISS. Au sein de chacune de ces 281 UP, 30 ménages sont à sélectionner. Ce qui fait un total de 8 430 ménages (281 x 30).

En fait, les présumés 8 430 ménages ont été visités pour les répartir en deux groupes. D'une part, il y a le groupe 1, de ceux qui comprennent au moins un chef d'unité de production informelle, et d'autre part, il y a le groupe 2 de ceux qui n'en ont pas.

Sur les 281 unités primaires d'enquête, 5 ne contenaient aucun ménage dont un membre est à la tête d'une unité de production informelle, ce qui allait les exclure de l'enquête. A part cela, 7 080 ménages étaient éligibles pour l'enquête car ayant au moins un membre dirigeant une unité de production informelle.

L'échantillon retenu serait toutefois d'une taille plus réduite : 5 491, l'explication à cette baisse est que certaines unités primaires n'auraient même pas les 30 ménages requis pour la sélection. Mais sur mes 5 491 ménages retenus, finalement 4 427 ont participé effectivement à l'enquête. Les 19% restant n'ont pas répondu à l'enquête.

---

<sup>45</sup> Voir : « Improving the quality of the informal sector statistics : Namibia », by Panduleni KALI, Discussion paper presented during the 7th Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), New-Delhi, 2-4 February 2004.



## **Les limites de la méthodologie**

Il y a une limite méthodologique qui est propre à toute enquête mixte ménage – entreprise. L'approche standard est conçue pour mesurer une activité largement répandue dans la population, mais n'est nécessairement pas efficace pour capturer certaines activités. Elle est conçue de manière à couvrir une distribution géographique des ménages relativement uniforme à travers tout le pays, ce qui fait que les activités comme l'orpaillage et relevant des mines en générale (qui chacune est concentrée dans une zone particulière) est mal cernée par l'enquête standard auprès des ménages. En d'autres termes, malgré le fait que l'outil est à même de couvrir pratiquement l'ensemble des activités économiques, les informations collectées peuvent manquer de robustesse pour des activités spécifiques, car le sous échantillon correspondant serait d'une trop faible taille. Ceci justifie l'utilité des enquêtes spécifiques pour quelques branches d'activités données.

L'enquête ménage elle-même s'apprête au biais (il faut donc faire attention) en ce sens que les pauvres sont plus enclins à coopérer que les riches. Les autres limites à relever concernent la constitution de la base de sondage.

### ***Cas de l'enquête mixte basée sur une liste de ménage***

Par manque d'informations clés, dans le cas du Botswana, des unités de productions ont été classées à tort comme informelles au moment de l'opération de dénombrement, alors qu'elles n'en sont pas. La solution recommandée à cet effet est d'introduire à l'avenir une série de question filtre pour déterminer quelles unités de production sont effectivement informelles, et lesquelles ne les sont pas.

Toujours dans le cas botswanais, le fait qu'il y a eu peu d'unité de production informelle individuelle a amené les statisticiens du pays à se demander s'il n'a pas fallu revoir la méthodologie d'échantillonnage quitte à élargir la taille de l'échantillon.

Dans le cas de la Tanzanie, il y a un critère définissant le secteur informel qui a été basé sur la non utilisation de technologie moderne, et pour les restaurants la non possession de meubles modernes. Ce critère, interprété différemment par les enquêteurs allait exclure à tort des unités qui sont en réalité informelle de la base de sondage, ou encore à incorporer à tort dans la base de sondage des unités qui ne sont pas en fait informelles.

Un problème identique a été rencontré en Namibie qui a retenu le critère d'exclusion du secteur informel basé sur l'utilisation de la technologie moderne.

### ***Cas de l'enquête mixte basée sur une enquête emploi ou LFS***

Pour le cas de l'enquête sur les Unités de Production Informelles (UPI) de l'enquête 1-2-3, le reproche général c'est l'inexistence de cas africain de couverture nationale dans l'application de la méthode. La méthodologie d'échantillonnage devrait être repensée, dans la mesure où les cas courants se limitent au milieu urbain sinon dans des capitales Africaines.

A l'image de l'enquête mixte basée sur une liste de ménage, le point faible qu'a l'approche basée sur une enquête emploi se situe au niveau du délai entre la phase préliminaire, constituée par le dénombrement des ménages dont un membre est dirigeant d'une UPI ou l'enquête emploi, et l'enquête proprement dite sur les UPI. Compte tenu de la forte rotation chez les UPI (fermeture et nouvelle création), un délai trop important risque de se traduire par une réduction de l'échantillon.

### ***Cas de l'enquête mixte basée sur une enquête ménage***

Dans le cas zambien, il a été déploré le manque de détail sur le nombre d'activités économiques dans le secteur informel qu'un individu peut exercer, au moment de l'enquête ménage. Une série de question filtre est nécessaire aussi bien au niveau de l'activité principale que secondaire pour savoir, qui sont à la tête d'une unité de production informelle à titre d'activité principale ou secondaire.

Le principal reproche formulé à l'endroit de l'enquête permanent auprès des ménages de la banque mondiale est qu'elle embrasse déjà plusieurs thèmes. Le volume du questionnaire est déjà volumineux pour les thèmes existants, ainsi, aller en profondeur sur le secteur informel est une gageure.

Il faut signaler enfin qu'entre les trois méthodologies d'échantillonnage des unités de production informelle, c'est-à-dire, l'approche basée sur une liste de ménage, celle fondée sur l'enquête emploi ou sur la main d'œuvre, et celle basée sur l'enquête ménage ; il y a un degré de tirage supplémentaire pour l'approche fondée sur l'enquête emploi. A ce sujet, il faut rappeler que plus on augmente le degré de tirage, plus on perd en précision au niveau des estimateurs. Toutefois, à la différence des deux autres, c'est surtout avec celle-ci qu'il est possible de retenir des probabilités inégales de tirage

entre les unités de production qui comprennent au moins un salarié d'une part et les unités de production qui ne comportent pas de salarié d'autres part comme il est préconisé internationalement.

## **Une enquête consommation**

### **Les objectifs de l'enquête**

De toutes les méthodes directes de mesure du secteur informel / de l'emploi informel / et de l'économie informelle, celle-ci semble être la moins recourue. Pourtant les informations qu'elle rapporte peuvent beaucoup aider le comptable national dans la confection des différents comptes. Il n'y a pas de standard international sur une enquête budget consommation qui mesure la part de l'économie informelle en matière d'approvisionnement du ménage, aussi on se focalise sur l'exemple de l'enquête phase 3 (ou consommation) de l'enquête 1-2-3.

La phase 3 de l'enquête 1-2-3 est une enquête consommation qui s'apparente à toute autre opération statistique de son genre. Elle rapporte les informations sur les consommations du ménages, ayant fait ou non l'objet d'une dépense monétaire (autoconsommation, don reçu, et biens achetés et services alloués), mais aussi les dépenses effectuées pour les cérémonies, les cadeaux offerts etc. Les dépenses de consommations, ou les consommations n'ayant pas occasionnées de sortie d'argent sont réparties par rubriques. Ces grandes rubriques sont, la consommation alimentaire, le poste vêtement et habillement, soins corporel et de santé, le poste éducation, loisirs, etc. Un renseignement est pour cela collecté sur le lieu d'achat : est-ce que celui-ci est un grand magasin, ou une petite épicerie de quartier... L'enquête renseigne aussi si le bien acheté est nouveau ou d'occasion.

### **Méthodologie d'échantillonnage**

La phase 3 de l'enquête 1-2-3 est une enquête sur la consommation du ménage. Son échantillon de ménage est constitué sur la base (base de sondage) d'une liste des chefs de ménages fournie par l'enquête emploi, ou phase 1 de l'enquête 1-2-3. Pour ce faire, une stratification est d'abord faite selon le sexe du chef de ménage, son secteur institutionnel d'appartenance (actif occupé du secteur public, du secteur privé formel, du secteur informel) ou de sa position vis-à-vis de l'emploi (retraité, inactif ou chômeur au sens du BIT). Cette stratification est effectuée pour mieux appréhender la différence de comportement de consommation des ménages. Il faut souligner à ce sujet que le secteur institutionnel d'appartenance du chef de ménage est déjà indicateur du niveau de vie des ménages, les résultats de l'enquête phase 3 montrent d'ailleurs qu'il y a en terme relatif beaucoup plus de ménages dont le chef est actif de l'informel qui se retrouvent dans le quartile de plus pauvres que tout autre type de ménage.

L'enquête phase 3 peut-être menée simultanément avec la phase 2, étant donné qu'elles sont indépendantes. Comme toute enquête sur la consommation, elle requiert plusieurs visites auprès des ménages enquêtés. Un carnet journalier des dépenses (pendant quinze) jours est déposé auprès du ménage, sur lequel il doit consigner toutes les dépenses effectuées. Au besoin, plusieurs carnets peuvent être laissés au ménage, c'est-à-dire un à chacun des membres qui peuvent effectuer des dépenses différents de celles communes au foyer.

L'échantillon des ménages est réparti en deux. Ce partage se fait au niveau de chacun des sous échantillons qui diffèrent entre eux selon leur strate de provenance. Le premier groupe est enquêté pendant une première quinzaine de jour tandis que la seconde est enquêtée durant la période suivante de même durée. L'intérêt du partage est de mieux tenir compte des saisonnalités dues aux moments des perceptions des rémunérations (paiement des salaires des fonctionnaires vers le 20 du mois, alors que pour le privé formel c'est généralement à la fin du mois).

Les dépenses effectuées sont réparties en une dizaine de catégorie selon la nature du bien acheté, le service loué ou, que le bien acheté est durable. Les rubriques de dépenses sont donc : l'alimentation, l'habillement, le soin de santé et du corps, l'éducation, l'entretien de la maison, le loyer, l'électricité, les dépenses de transport, de communication, les dépenses de loisirs et de vacances, l'achat de biens durables, les dépenses de fêtes et cérémonies, la construction de logement, les transferts d'argent...

Les achats sont classifiés selon le lieu d'achat et donc selon que le fournisseurs soit le secteur formel ou une unité de production informelle. Cette caractéristique fait une des forces de l'enquête. Elle permet de mesurer dans la consommation finale du ménage le poids du secteur informel. Cela s'apprécie par exemple dans la construction de logement (recours à un maçon, un tâcheron indépendants plutôt qu'à une entreprise formelle de construction BTP), dans l'achat d'une voiture d'occasion (auprès d'un revendeur informel qu'à un concessionnaire).

### **Les limites de la méthodologie**

La limite de la méthodologie réside dans l'a priori posé sur le lieu d'achat. Celui-ci est considéré comme relevant du secteur informel quand il s'agit d'un « petit établissement », comme c'est le cas d'une épicerie de quartier, d'une

gargote, d'un brocanteur, d'un vendeur individuel (par opposition à un concessionnaire) de voiture, d'un garage autre que celui des concessionnaires ou des institutions publiques.

Le principe ici ressemble à ce qui est retenu dans les enquêtes tanzaniennes de 1991 et de 1995 sur le secteur informel qui considèrent de formel les restaurants qui ont des meubles modernes, et les unités de production qui utilisent la technologie moderne. Mais si on revient à ce cas de la phase 3 de l'enquête 1-2-3, rien ne stipule qu'un « petit établissement » est systématiquement non enregistré, ou ne tient pas de comptabilité formelle, quoique vraisemblablement il n'est pas enregistré, et ne tient pas de comptabilité formelle à des fins de paiement des impôts.

### **Proposition d'une Enquête Intégrée**

#### **Complémentarité entre enquête emploi et l'enquête mixte**

Avant de passer à une ébauche de la méthodologie intégrée de mesure du secteur informel et de l'emploi informel en Afrique, il convient de rappeler le caractère complémentaire de l'enquête emploi ou sur la main d'œuvre à l'enquête sur le secteur informel. Ce qui signifie que l'une ne peut pas se substituer à l'autre, ou concurrencer l'autre.

Il y a plusieurs façons de souligner cette complémentarité. La plus facile consiste à repasser en revue le cadre conceptuel élaboré par le BIT sur l'emploi informel à l'issue de la 17<sup>ème</sup> Conférence Internationale sur les Statistiques du Travail. Ce cadre répertorie 9 cas possibles d'emplois informels générés par le secteur informel, hors du secteur informel, en étant dans les entreprises du secteur formel, ou dans les ménages. A ce sujet, on relève :

- dans les entreprises du secteur formel :
- les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale ;
- le salarié informel (qui n'aura pas droit au congé maladie, payé, n'ayant pas accès à la sécurité sociale, n'ayant pas un contrat écrit)
- dans les ménages :
- les salariés comme le sont les gens de maison.

Une enquête sur le secteur informel, c'est-à-dire, qui réfère à une définition basée par l'entreprise informelle, ne permet pas de déceler ces emplois. Chose que peuvent faire en revanche une enquête emploi, ou sur la main d'œuvre ou le volet emploi d'une enquête ménage.

Le second fait qui soutient cette complémentarité se présente comme un avantage d'une enquête sur le secteur informel par rapport à l'enquête emploi, en matière de possibilité à rapporter les caractéristiques d'une unité de production informelle.

En effet, pour comprendre le fonctionnement d'une unité de production informelle, pour avoir une idée de la répartition de sa production, de sa valeur ajoutée, ou tout simplement pour avoir un détail sur le revenu mixte (chose que ne peut pas faire une enquête emploi) ; il n'y a pas d'autres alternatives que de considérer comme unité d'enquête, l'unité de production informelle. Ce qui en pratique signifie que la personne qui doit être interviewée dans l'enquête est le dirigeant de l'unité de production informelle.

Le troisième point qui atteste cette complémentarité réside dans la nécessité de confronter les deux estimations de l'emploi dans le secteur informel ; l'une étant tirée de l'enquête emploi, l'autre de l'enquête mixte ménage-entreprise. En effet, si l'enregistrement est considéré comme un critère classant une entreprise d'informelle, les employés ne savent pas toujours si l'unité de production qui les emploie est enregistrée ou non. Ce qui suppose que l'estimateur de l'emploi total dans le secteur informel est meilleur avec l'enquête sur le secteur informel.

L'exemple de la DISS (Dar-Es-Salaam Informal Sector Survey), pour lequel une enquête emploi a été menée auprès des membres des UPI a révélé cependant une manœuvre dilatoire des enquêteurs, tendant à réduire l'effectif des UPI pour ne pas passer trop de temps à faire cette enquête emploi.

Finalement, si l'échantillon d'unité de production informelle, constitué sur la base des résultats de l'enquête emploi n'est pas exhaustif, alors a priori la précision de l'estimation de l'emploi dans le secteur informel n'est pas meilleure à celle de l'estimation équivalente à partir de l'enquête emploi.

Le quatrième point souligne l'intérêt de mener une enquête emploi avant l'enquête sur les UPI. Cette antériorité se justifie par le fait que l'échantillon pour l'enquête UPI peut être tiré des résultats de l'enquête emploi.

## **L'intérêt de faire une enquête mixte ménage – entreprise sur la base d'une enquête emploi, main d'œuvre, ou une enquête ménage plutôt qu'une enquête mixte ménage - entreprise basée sur une liste de ménage**

Ce qui a été débattu dans la précédente partie souligne qu'une enquête emploi ou sur la main d'œuvre est indispensable pour mesurer l'importance de l'emploi informel. Ainsi, dans le cas où l'approche retenue pour l'enquête sur le secteur informel (et donc sur les unités de production informelles) est celle basée sur la liste des ménages, il faudrait la compléter avec une enquête spécifique sur l'emploi, ou compléter l'information sur le sujet étudié avec les résultats d'une autre enquête.

Mais il y a un autre fait qui plaide pour l'approche basée sur l'enquête ménage ou l'enquête emploi ou sur la main d'œuvre pour réaliser une enquête mixte ménage – entreprise. Ce fait est illustré par les problèmes rencontrés dans les cas namibien, botswanais et tanzanien, qui tous les trois réfèrent à une enquête mixte basée sur une liste de ménage : il a été mentionné la considération à tort d'une entreprise comme une unité de production informelle. L'erreur proviendrait d'une mode d'identification pas assez élaborée, comme l'aurait permis une enquête emploi. En effet, une fiche de renseignement est utilisée à chaque ménage de l'échantillon d'unités primaires d'enquête pour savoir si un de ses membres est à la tête d'une unité de production informelle. Ce questionnement est plus facile à faire dans le cas d'une enquête individuelle sur l'emploi. Notons que dans la définition du secteur informel selon la 15<sup>ème</sup> CIST, on doit capturer toute unité de production informelle tenue par un individu à titre d'emploi principal ou secondaire. Une enquête emploi appréhende mieux une telle subtilité par rapport à une simple fiche de renseignement.

### **Enquête emploi ou sur la main d'œuvre versus enquête ménage comme support de l'enquête mixte ménage-entreprise**

Le débat ici est le suivant : doit-on opter pour une enquête ménage ou une enquête à plusieurs phases pour faire l'enquête sur le secteur informel ? Chacune de ces approches a ses avantages et ses inconvénients, mais pour mieux enrichir le débat, il convient de se focaliser sur des exemples concrets de ces enquêtes.

Ces deux types d'enquête entrent en concurrence pour servir de support pour l'enquête mixte ménage-entreprise ou sur les unités de production informelles. D'un côté il y a l'enquête ménage, comme celle permanente auprès des ménages de la Banque Mondiale, ou encore du style OHS ou October Household Survey de l'Afrique du Sud, et d'un autre, il y a l'enquête 1-2-3 développée par DIAL. L'enquête 1-2-3 et l'enquête permanente auprès des ménages de la Banque Mondiale ont toutes les deux une longue expérience (depuis le milieu des années 80). Elles sont appliquées tant en Afrique qu'en Asie, en Amériques latines mais aussi en Europe.

L'arbitrage entre les deux types d'enquête doit reposer sur le principe d'avantage coût-qualité. La qualité de l'enquête s'apprécie sur plusieurs points :

- Il y a d'abord la capacité de l'enquête à répondre au besoin des utilisateurs de ses résultats, à savoir, les décideurs politiques (policy-makers), les institutions publiques (comme le service de la comptabilité nationale et tous ceux qui veulent apporter un soutien aux actifs du secteur informel, les organismes internationaux, le grand public. C'est le contenu du questionnaire qui départage les deux types d'enquête à ce sujet ;
- la précision des estimateurs, qui relève de la méthodologie de tirage de l'échantillon. Dans le cas de l'enquête permanente auprès des ménages de la Banque Mondiale, c'est la liste exhaustive des entreprises individuelles non agricoles (à titre d'emploi principal ou secondaire) qui est retenue pour une enquête spécifique correspondante. Dans l'enquête 1-2-3, la phase 2 focalisée sur les Unités de Production Informelles (UPI). L'échantillon pour cette phase n'est pas exhaustif à la liste des UPI, par contre l'échantillon est constitué par stratification de façon à avoir des probabilités inégales de tirage selon le sexe du dirigeant, la branche d'activité (manufacture versus autre), ou l'importance de l'UPI (ayant des salariés, ou faites uniquement de travailleurs indépendants et d'aide familiaux). Si dans la théorie de sondage sur les unités de production informelle, la probabilité de tirage ne doit pas être la même entre les manufactures et les unités du secteur tertiaire, ou encore entre les unités comportant des salariés et celles qui n'en ont pas ; ce principe n'est pas garanti avec l'enquête permanente auprès des ménages ;
- la facilité à mettre en œuvre et à exploiter l'enquête. Ce qu'on peut reprocher à l'approche de l'enquête permanente auprès des ménages est que celle-ci, en traitant plusieurs thèmes à la fois, devient lourde. L'analyse du volet sur le secteur informel est tributaire de la réalisation de l'enquête ménage dans sa totalité. Les enquêtes multi-phase, du style comme l'enquête 1-2-3, ont en contre partie une certaine souplesse : une indépendance entre plusieurs phases (2 et 3). Ainsi, la phase 2 n'est pas tributaire de la réussite de la phase 3.
- la maîtrise de la méthodologie par le personnel local (appartenant à l'Institut National de la Statistique ou le Bureau National de la Statistique) joue aussi un rôle crucial pour départager les deux approches.

Tout ceci contribue aussi à la différence de coût dans la mise en œuvre de l'une ou de l'autre approche.

L'enquête 1-2-3 a l'avantage d'être spécifique à la mesure du poids du secteur informel, de l'économie informelle. L'enquête permanente auprès des ménages dans le cas Malawite ne donne par exemple pas assez de détail sur la destination finale de la production d'une unité de production informelle. Dans le questionnaire correspondant, la question posée est la suivante : « *Quelle est la destination de votre produit ou service ? (listez plus de 2 acheteurs)* »

Dans le cas de la phase 2, de l'enquête 1-2-3, d'abord, les ventes sont réparties en les trois rubriques suivantes : produits transformés, produits vendus sans transformation, et services fournis ;

Ensuite pour chacune de ces trois rubriques, l'enquêté est demandé de renseigner pour chacune des destinations possibles suivantes : 1. Administration publique, 2. Entreprise mixte, entreprise publique, coopérative, 3 Société privée commerciale 4. Petite entreprise commerciale 5. Société privée non commerciale 6 Petite entreprise non commerciale 7 Ménage 8. Exportation 9. Autoconsommation 0. Stock.

L'utilisation de ses résultats en l'occurrence pour l'élaboration du compte des ménages dans la comptabilité nationale camerounaise, ou encore l'adoption par l'EUROSTAT pour la mesure de l'Economie Non Observée en Europe milite pour son choix.

L'enquête permanente auprès des ménages de la Banque Mondiale a toujours eu pour sa part une couverture nationale et traite de plusieurs thèmes à la fois. Le choix pour une enquête ménage en général pour servir de support à une enquête sur le secteur informel, ou encore pour capturer l'emploi informel (à travers le volet emploi de l'enquête ménage) peut être dicté par une insuffisance de moyen financier pour mener une enquête spécifique comme l'enquête 1-2-3. Mais il y a une autre raison qui emmène à joindre à l'enquête ménage une enquête sur le secteur informel. Les enquêtes par sondage aléatoire menées par les Instituts Nationaux de Statistiques sont souvent réalisées sur l'échantillon-maître. Ce qui crée une certaine lassitude chez les ménages quand ils sont sollicités à répondre à plusieurs enquêtes de suite.

### **Quelques questions clés à insérer dans l'enquête emploi ou du volet emploi de l'enquête ménage**

L'enquête emploi ou sur la main d'œuvre, ou encore le volet emploi de l'enquête ménage doivent avoir les questions suivantes pour d'une part capturer les emplois informels, et d'autres part pouvoir fournir la base de sondage pour l'enquête mixte ménage – entreprise.

Comme un préalable, le questionnaire doit contenir des questions filtres pour détecter qui a un emploi, au sens du BIT pendant la période de référence. Pour ce faire, une question directe est posée pour savoir si l'individu a durant la semaine de référence l'individu a travaillé ne serait-ce qu'une heure. Ensuite, pour celui qui a répondu négativement, lui demander si au cours des 7 derniers jours, l'individu a effectué une activité parmi une liste proposée d'activités économiques, si la réponse est toujours négative, vérifier si la personne n'est pas en congé, en congé maladie, de maternité, en arrêt temporaire de travail... Cette série de question permet de retenir tous les actifs occupés.

Pour ceux qui sont considérés comme actifs occupés, leur demander ensuite :

- leur catégorie socioprofessionnelle ;
- pour quel type d'entité ils travaillent (administration publique, entreprise publique, entreprise privée, entreprise individuelle, institution sans but lucratif, pour un ménage) ;
- le volume horaire de travail durant la semaine (référer pour cela à l'horaire normale de travail plutôt qu'à celle de la semaine écoulée si cette dernière a été réduite par la grève) ;

Dans le cas d'une entreprise privée, demander :

- l'effectif de l'entité pour laquelle l'individu travail ;
- si l'entité est enregistrée

Pour ceux qui dirigent une entreprise, leur demander si :

- ils tiennent un compte formel pour le paiement des impôts et taxes ;

Chez les salariés et autres travailleurs dépendants, demander si :

- ils ont eu un contrat de travail écrit ;
- ils ont droit au congé payé ;
- ont droit à un congé maladie ;
- leur employeur leur paye une cotisation sociale patronale, pour leur pension de retraite.

## Contenu de l'enquête mixte ménage-entreprise

Selon l'utilisation qu'on veut faire de leurs résultats, il y a des informations clés qu'une enquête mixte ménage-entreprise, ou encore une enquête empirique sur les établissements doivent rapporter.

Au titre des besoins pour la confection des comptes de la nation, l'enquête doit renseigner sur :

- la production, les consommations intermédiaires, mais comme l'interviewé ne sait pas a priori ce qu'est la production, on doit lui demander de fournir de détail, sur son chiffre d'affaire, les ventes de produits dont il a assuré la transformation, la vente de produits non transformés, son stock, sa prestation de service, mais aussi toutes les dépenses effectuées en matière d'achat de matière première, de location de service. Les dépenses doivent d'ailleurs être répertoriées selon la classification suivante : énergie (carburant, électricité, gaz, eau etc...), transport, télécommunication, assurance, réparation, location, rémunération, contribution sociale patronale, taxe retenue à la source, licence, taxe locale, autres taxes et impôts, intérêt dû ;
- la composition de la main d'œuvre selon la catégorie socioprofessionnelle, l'horaire de travail effectué par chaque membre durant la période de référence, la rémunération de chaque membre ;
- la branche d'activité de l'unité ;

En termes clairs, les questions posées doivent répondre au besoin des comptes nationaux ; doivent leurs permettre de tirer les renseignements qui leurs sont utiles pour faire ressortir la contribution des activités informelles tant dans l'élaboration, par exemple du compte de production, que celui du revenu des ménages.

Pour le besoin des décideurs politiques pour l'appui au secteur informel, notamment en matière de lutte contre la pauvreté, ou l'approche genre dans la lutte contre la pauvreté :

- le genre du chef d'unité de production et de celui des membres de l'unité ;
- le mode de financement de l'unité, son accès aux crédits ;
- la date de création, pour avoir une idée de la démographie des unités de production informelles.

## 4. CHARGEMENT DES RESULTATS DES ENQUETES INFORMEL DANS LES COMPTES DE LA NATION

Dans les pays en développement en général, en Afrique en particulier, l'économie informelle tient une large part dans le revenu du ménage. Ainsi, sa mesure constitue un défi pour les comptes nationaux, d'une part pour le situer dans l'ensemble du système de production, et d'autre part pour la compilation des agrégats macro-économiques. Le défi est d'autant plus important qu'avec l'avènement du SCN 93, le secteur informel, auquel a été joint par la suite le concept d'économie informel, est reconnu explicitement comme un « sous secteur » du secteur ménage. Ce qui suppose que sa contribution dans le compte des ménages doit désormais être apparente.

Quelques exemples de comptes soulignent l'intérêt d'avoir une mesure du secteur informel, ou de connaître la structure du compte de production des unités de production informelles. Pour le secteur ménage, le compte de production se départage :

- du côté ressource en production ;
- du côté emploi en consommation intermédiaire, puis en valeur ajoutée brute, celle-ci se décompose par la suite en consommation de capital fixe et en valeur ajoutée nette ;

Le tableau entrée sortie (supply and use table), répartie pour sa part la production de chaque branche en consommation intermédiaire des autres branches, en consommation finale de l'administration publique et du ménage, en exportation et en investissement.

### Principe général de la prise en compte des données du secteur informel et de l'emploi informel

Le chargement des données de l'économie informelle, ou la prise en compte de ces données dans les Comptes de la Nation se font selon le suivant triptyque :

- il y a la mesure indirecte du secteur informel, selon les méthodes suivantes : la méthode différentielle, la méthode de flux des biens, puis de la « Labour Input Matrix » ;
- ensuite il y a l'utilisation des résultats des différentes mesures directes du secteur informel et de l'emploi informel ;
- enfin il y a la compilation et la recherche de l'équilibre des différents comptes dans lesquels doivent intervenir les données sur le secteur informel et l'emploi informel.

## La mesure indirecte du secteur informel

Il y a différentes mesures indirectes du secteur informel. Les exemples qu'on peut citer sont les suivants :

- la méthode différentielle qui attribue simplement au secteur informel la différence (ex : entre la dépense et le revenu). Elle est basée sur la comparaison des agrégats et l'équilibre des comptes (en l'occurrence en analysant le tableau d'entrée sortie) ;
- la méthode de flux des biens, qui repose sur le même principe mais à un niveau désagrégé ;
- l'approche sur la participation à la main d'œuvre, qui est caractérisée par la matrice emploi ou « Labour Input Matrix », qui suppose une relation stable entre la population potentiellement active (basée sur l'âge) non incorporée au secteur informel et la production du secteur informel ;
- les différentes approches monétaires qui admettent des relations stables entre activité économique et quelques variables monétaires.

Quelques remarques doivent être faites sur ces méthodes. Premièrement, dans la plupart des pays qui les utilisent, des études préliminaires ont fixé des a priori sur la structure des comptes nationaux et tiré en conséquence les relations qui régissent les méthodes indirectes. La disponibilité des comptes de la nation nécessite donc la révision de ces relations.

Les hypothèses retenues dans les méthodes indirectes doivent être clairement expliquées à tout moment et incorporées dans la méthodologie mais aussi dans les publications car les politiques économiques élaborées en relèvent. Par exemple, pour la méthode basée sur l'emploi, l'hypothèse retenue est que la production par tête dans le secteur informel est constant en terme réel. Ainsi, la production totale est obtenue en multipliant ce coefficient par le nombre d'actifs occupés par branche. Cette hypothèse peut être considérée cependant comme forte dans la mesure où :

- elle réfère à une possibilité continue d'expansion d'une branche (possibilité de toujours embaucher, quitte à drainer les personnels des autres secteurs) ;
- elle ne tient pas compte des contraintes des branches, exemple la disponibilité des terres pour l'agriculture.

Pour ce qui est de la méthode différentielle qui fait appel aux comptes, l'équilibre de ceux-ci résulte souvent d'estimations d'experts, appartenant au système de la comptabilité nationale. La consistance du travail peut donc être garantie, mais la méthode pêche pour sa manque de rigueur scientifique, car n'est pas fondée sur un travail statistique. Autrement dit, en l'absence d'information statistique directe sur le secteur informel, la précision de la méthode est discutable.

## L'utilisation des résultats des enquêtes sur le secteur informel et l'emploi informel

Trois types de sources d'informations sont à mobiliser dans cette rubrique. En premier, il y a les informations tirées d'une enquête mixte ménage-entreprise, ou d'une enquête empirique sur l'entreprise informelle, ou des deux. Ils sont entre autres relatifs aux coefficients techniques (c'est-à-dire le ratio des consommations intermédiaires sur la valeur ajoutée), aux ratios de la production par tête, de la valeur ajoutée par tête, de l'excédent brut d'exploitation par tête, du taux de salaire, du taux d'investissement.

Ensuite, il y a les résultats d'une enquête sur la main d'œuvre, sur l'emploi, qui viennent suppléer à ceux du Recensement de la Population, en l'occurrence quand on cherche à établir l'évolution dans le temps des comptes nationaux. Les enquêtes sur la main d'œuvre ou sur l'emploi sont en effet a priori plus fréquente que le Recensement de la Population.

Enfin, et au besoin, il y a les résultats de l'enquête consommation du ménage. Pour certaines enquêtes, comme la phase 3 de l'enquête 1-2-3, on peut se faire une idée de la consommation des ménages des produits du secteur informel.

Sur le dernier point figurent les différents comptes ou tableaux de la comptabilité nationale, comme le compte de production, le compte des branches, le tableau entrée-sortie et le tableau ressource emploi. Il y a les techniques utilisées par les comptables nationaux pour la recherche de l'équilibre simultanée des différents comptes, synonyme de cohérence entre les différents comptes. L'objet du rapport n'est de s'étaler sur le sujet. En revanche, ce qu'il convient de mentionner c'est que cette recherche de l'équilibre simultanée va désormais en mettant en exergue au final la part du secteur informel.

Ces trois outils sont utilisés simultanément, ou au moins par paire. Ainsi, dans le compte de production, on peut par exemple avec la méthode résiduelle estimer la production du secteur informel, tandis que avec le tableau entrées-sorties, (supply and use table) on tire la consommation intermédiaire par branche moyennant la méthode des flux de biens. Le second exemple d'utilisation simultanée de deux des trois outils mentionnés auparavant est apporté par l'accouplement des résultats de l'enquête sur les unités de production informelles avec le principe de la décomposition (emploi) de la

valeur ajoutée du secteur ménage. Ainsi, on obtient la répartition de la valeur ajoutée du ménage en rémunération des employés, taxes sur la production et en revenu mixte.

### **Mise en œuvre en Afrique sur le chargement des résultats des enquêtes dans le SCN**

Deux exemples sont présentés ici pour illustrer le principe de la prise en compte des données du secteur informel dans la confection des Comptes Nationaux. Le premier exemple réfère à l'expérience Nigérienne. Avec celle-ci, les données de structure du secteur informel sont tirées d'une enquête empirique sur les établissements informels. La matrice emploi est obtenue du Recensement de la Population.

Pour le second exemple relatif à l'expérience Camerounaise, ce sont les résultats de l'enquête 1-2-3 de 1993 à Yaoundé qui sont mobilisés. L'enquête sur le secteur informel est ici du type mixte ménage – entreprise. Mais ces résultats ont été confrontés à ceux d'enquête légère dans certains cas pour pouvoir être appliqués à l'ensemble du pays.

#### **L'expérience du Niger <sup>46</sup>**

L'importance du secteur informel s'apprécie par la part évaluée à 30% du PIB selon l'enquête sur le secteur informel réalisée en 1987. Mais une enquête menée en 1981 l'a aussi déjà évoquée.

En 1995, l'Enquête Nationale sur le Secteur Informel (ENSI) a été effectuée avec pour principal objectif d'évaluer à nouveau cette importance du secteur surtout après la dévaluation du Franc CFA. Elle a permis aussi au service de la comptabilité nationale de disposer de données plus récentes nécessaires à l'élaboration des comptes du secteur informel.

Ce dernier est défini comme l'ensemble des activités marchandes non agricoles et non pastorales et qui ne sont pas saisies au moyen de documents comptables.

L'ENSI est une enquête par sondage. La pondération (nécessaire au calcul des totaux et autres moyennes) par sous-branche d'activité tient compte du nombre d'unités d'enquête dans l'échantillon par zone de dénombrement (ZD), du milieu, de l'accroissement de la population entre 1988 (année du dernier recensement avant l'enquête) et 1995. Le calcul des agrégats a été fait selon la nomenclature CITI (niveau 3).

Les résultats, en l'occurrence le nombre total d'établissement ont été confrontés avec des informations provenant d'autres sources et qui ont pu faire l'objet de projection (enquête budget-consommation, projection du nombre d'actifs occupés dans les secteurs moderne et informel à partir du recensement, fichier des patentes, listes des artisans et commerçants ayant un numéro d'enregistrement, résultats d'enquête entreprise urbaines de 1996).

Les comptes de branches du secteur informel sont obtenus par agrégation des données des établissements informels. A cela s'ajoutent des activités qui n'ont pas pu être appréhendées suffisamment ou pas du tout lors de l'enquête (ex : location de logement, production de service domestique, production de logement pour compte propre).

L'ensemble des activités informelles est classé dans le secteur institutionnel des ménages. L'élaboration des comptes de ce secteur s'arrête au niveau du compte d'exploitation.

A partir des résultats de cette enquête, il a été possible de confectionner des équilibres ressources emplois (ERE). L'ENSI fournissant le détail nécessaire sur la production et la consommation intermédiaire. Un tableau de consommation par activité en plusieurs produits a été dressé (ce qui a été confronté avec les résultats de l'enquête budget consommation (ENBC)). Ce qui a permis d'établir l'équilibre ressource emploi et donc une matrice des consommations intermédiaires des branches informelles avec des coefficients techniques.

Cette expérience nigérienne rappelle le rôle clé de la méthode directe de mesure du secteur informel par une enquête, autrement, on n'aurait pas connu la structure exacte du TES (Tableau Entrée Sortie) du secteur informel. L'équilibre des ressources emploi, mais surtout la production destinée à la consommation finale des ménages requièrent aussi les informations issues de l'enquête budget consommation pour recoupement et consolidation.

#### **L'expérience Camerounaise <sup>47</sup>**

<sup>46</sup> Voir « Intégrer le Secteur Informel dans les comptes nationaux : cas du Niger », par Tassiou ALMADJIR, Direction de la Statistique et des Comptes Nationaux, Niamey – Niger.

<sup>47</sup> « L'expérience camerounaise sur l'intégration des données du secteur informel dans les comptes nationaux », par Guy SHE ETOUNDI, Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale, Yaoundé – Cameroun



L'article en référence donne un certain nombre de détail sur la prise en compte du secteur informel dans la comptabilité nationale et l'évolution conceptuelle que la révision du Système de la Comptabilité Nationale (SCN) a impliqué. Il est à souligner que des pays Francophones de l'Afrique de l'Ouest, membres de l'AFRISTAT se sont inspirés de cette réussite Camerounaise pour reprendre à leur compte la démarche. Moyennant le logiciel ERETES, ces pays sont en passe de finaliser des comptes nationaux tenant compte explicitement du secteur informel

### *Situation avant 1993*

Dans les comptes nationaux versions SCN68, aucune directive technique n'a été donnée pour le traitement du secteur informel dans les comptes nationaux camerounais. Cependant, partant de la décomposition de la branche marchande en deux sous-branches (secteur moderne et secteur traditionnel) on établissait un compte de production pour chaque activité du secteur informel.

L'excédent brut d'exploitation de toutes les « activités informelles » était viré en ressource du compte de revenu et dépenses du secteur institutionnel « ménages et entrepreneurs individuels ». Dans le compte de capital et de financement, une estimation de la FBCF en matériel d'équipement et de transport complète celle des bâtiments.

D'une manière générale, les estimations étaient basées sur les résultats d'une enquête pour une année donnée. On dégageait alors le poids du secteur informel par branche d'activité que l'on reconduisait dans les comptes, en procédant de temps en temps à des recouplements à la lumière des études sectorielles.

### *Situation actuelle*

Les comptes nationaux actuels du Cameroun se conforment à la révision 4 du SCN : le secteur informel est classé comme sous secteur du secteur institutionnel « ménage ». Grâce au système expert ERETES, un logiciel développé par la Coopération Française pour la confection des Comptes Nationaux, un équilibre ressource emploi par produit, puis le passage au compte de production ont été réalisés. La production repérée dans les équilibres ressource emploi est répercutée automatiquement dans le compte de production. Ce qui a permis d'établir les comptes de production par secteur institutionnel, moyennant des informations issues d'une enquête sur le secteur informel, et de la matrice emploi.

Ainsi, à partir de la « phase 2 » (enquête spécifique aux unités de production informelles) de l'enquête 1-2-3, ont été extraits les ratios suivants :

- la production par tête ;
- la valeur ajoutée par tête ;
- l'excédent brut d'exploitation par tête ;
- les coefficients techniques ;
- le taux de salaire ;
- le taux d'investissement.

La phase 2 de l'enquête 1-2-3 donne des détails par classification CITI des consommations intermédiaires et ce selon les proportions de celles-ci. Les comptables nationaux camerounais ont dû faire des hypothèses pour appliquer les résultats de l'enquête à la seule ville de Yaoundé à l'ensemble du pays et conserver la structure pour les données de la comptabilité nationale qui réfère à la période 1989/1990 alors que l'enquête 1-2-3 a été réalisée en 1993.

L'utilité de la phase 2 de l'enquête 1-2-3 s'est révélée incontestable dans la mesure directe des activités informelles non agricoles ou pastorales. Les activités agricoles / pastorales, qui par ailleurs ne sont pas considérées par le SCN (depuis sa révision de 1993) comme faisant parti du secteur informel requièrent pour leur prise en compte dans la comptabilité nationale les résultats des enquêtes agricoles.

Cette expérience camerounaise témoigne l'intérêt pour la phase 2 de l'enquête 1-2-3 en matière de mesure directe du secteur informel en vu de l'incorporation de ce secteur dans la comptabilité nationale comme un sous secteur du secteur ménage. La tenue régulière d'un tel type d'enquête est profitable aux comptables nationaux, ne serait-ce que pour vérifier si la structure des comptes, comme l'indiquent les ratios, reste inchangée.

### **Le « labour input méthodologies »**

C'est une extension de la méthode indirecte employée par les comptables nationaux. Elle a été développée par l'ISTAT, l'Institut National Italien de la Statistique, qui en a fait un outil d'estimation du PIB depuis 1987. Mais son utilité allait surtout être reconnue par d'autres pays avec l'introduction du concept sur l'Economie Non Observée, (NOE ou Non Observed Economy en anglais).

L'idée force de la méthode est que la production d'un pays ne doit pas être estimée uniquement à partir des sources d'information classiques (mesurant la production des branches à partir des enquêtes entreprises) mais aussi sur la base de données sur l'emploi.

Les informations sur l'emploi et la population (Recensement de la population, enquête emploi et sur la main d'œuvre) sont considérées, de par leur diversité à être des meilleurs indicateurs de la réalité économique que la production. En affectant la productivité par branche et secteur à ces données sur l'emploi, on peut estimer la production qui est systématiquement plus importante que l'estimation basée sur l'enquête entreprise. L'Economie Non Observée explique donc cette différence.

A l'heure actuelle, cette approche n'a pas encore été utilisée en Afrique. En revanche, elle a connu un franc succès auprès de 8 pays Européens qui ont expérimenté une mesure exhaustive du PIB. L'outil statistique adopté pour ce projet a été l'enquête 1-2-3 développée par DIAL. L'idée qui sous tendait à cette mesure exhaustive est qu'il y a des contributions à la création de richesse qui échappaient aux statistiques basées sur les déclarations administratives, ou encore à l'enquête directe auprès des entreprises. Ces composantes sont l'économie souterraine, les activités illégales, et dans une moindre en mesure en Europe, l'économie informelle.

L'enquête sur la main d'œuvre, ou l'enquête emploi classiques, ou encore le Recensement Général de la Population, s'avère cependant inadéquats pour l'élaboration de la matrice emploi correspondante. L'explication est que ces outils ne se prêtent pas toujours à la mesure de l'emploi informel. Il en est de même des enquêtes établissements classiques dans les pays développés, qui ne sauraient couvrir les unités de productions informelles, encore moins mesurer les productions souterraines ou relevant des activités illégales. Aussi s'est-on inspiré d'une méthodologie adaptée à la mesure du secteur informel et de l'emploi informel.

L'outil, en étant une extension de la matrice emploi chère aux Comptes Nationaux, réfèrent donc aux résultats sur la phase 1, c'est-à-dire sur l'emploi, de l'enquête 1-2-3, mais aussi aux résultats de la phase 2, qui est spécifique aux unités de production.

## ANNEXE

Annexe A : Questionnaire : Labour force Survey- Madagascar

Annexe B : Questionnaire : 1-2-3 Survey- Madagascar

Annexe C : Questionnaire : Employment Module in the household survey- Madagascar

Annexe D : Results of informal sector studies in Africa- AFRISTAT-DIAL-Madagascar

Annexe D : Quelques données sur le secteur informel en Afrique

### Persons employed in the informal sector (national definition)

Country	Year	Urban/rural	Number in 1000			Women per 100 men	Percent of total employment		
			Total	Men	Women		Total	Men	Women
Benin	1999	Urban	275.5	174.8	100.7	58	46.0	50.0	41.0
Cameroon	1993	Urban	119.0				57.3		
Ethiopia	1999	Urban	1 149.5	485.6	663.9	137	50.6	38.9	64.8
		Rural	3 665.3	958.7	2 706.7	282	86.9	73.2	93.0
Ghana	1997	Urban					78.5		
		Rural					93.4		
Madagascar	1995	Urban	239.0				57.5		
Mali	1996	Urban	370.6	214.3	156.3	73	71.0		
		Rural	805.5	271.6	533.9	197			
Niger	1995	Urban	302.6	169.9	132.7	78			
South Africa	1999	Urban	1 549.0	677.0	872.0	129	21.3	16.1	28.4
		Rural	1 157.0	484.0	672.0	139	37.4	26.7	52.3
Tanzania	1995	Urban	345.9	221.0	124.9	57	67.0	59.7	85.3
Zimbabwe	1993	Urban	154.1						

Source : ILO

### Informal sector (national definition)

#### Benin

**1992,1999**

**1. Source** 1.1 Source title : Enquête sur les unités économiques du secteur informel urbain [Survey of Economic Units in the Urban Informal Sector]

1.2 Type of source : Establishment sample survey

1.3 Periodicity :

**2. Reference period** 1 month.

**3. Definition** : Informal sector: Included are all economic units which are mobile or which have a semi-fixed location, plus those economic units with a fixed location which have one or more of the following characteristics: lack of formal accounts, non-inclusion in the register of commerce, or non-registration with the OBSS (Office Béninois de Sécurité Sociale).

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Cotonou, Porto-Novo, Parakou, Abomey, Bohicon, Djoubou, Kandi, etc...

#### **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity All

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: no

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the yes

#### **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : No age limit.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and yes

#### Botswana

**1995/96**

**1. Source** 1.1 Source title : Labour Force Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity :

**2. Reference period** The last 7 days prior to the interview.

**3. Definition** : Informal sector employment: Persons working in unincorporated enterprises which are owned by households, do not keep a complete set of accounts and employ less than 5 paid employees. Domestic servants and other private household workers are included but separately identified.

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

#### **4.2 Industry coverage**

- 4.2.1 Branches of economic activity Agriculture excluded
- 4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: yes
- 4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the no

#### **4.3 Persons covered**

- 4.3.1 Age limits : 12 years and over.
- 4.3.2 Status in employment All groups.
- 4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes
- 4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and

### **Cameroun**

**1993**

**1. Source** 1.1 Source title : Enquête 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé [1-2-3 Survey on Employment and the Informal Sector in Yaoundé]

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, integrated design

1.3 Periodicity :

#### **2. Reference period**

**3. Definition** : Informal sector: Production units without statistical number (SCIFE no.).

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Yaoundé

#### **4.2 Industry coverage**

- 4.2.1 Branches of economic activity All
- 4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households:
- 4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the

#### **4.3 Persons covered**

- 4.3.1 Age limits : 10 years and over.
- 4.3.2 Status in employment All groups.
- 4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes
- 4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and

### **Ethiopia**

**1999**

**1. Source** 1.1 Source title : Labour Force Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity : Every 5 years.

**2. Reference period** The last 7 days prior to the interview.

**3. Definition** : Informal sector: Unincorporated enterprises, with no book of accounts, mainly engaged in market production, with less than 10 persons engaged and not registered as companies or cooperatives; also included enterprises/activities which have no license.

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

#### **4.2 Industry coverage**

- 4.2.1 Branches of economic activity All
- 4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: no
- 4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the no

#### **4.3 Persons covered**

- 4.3.1 Age limits : 10 years and over.
- 4.3.2 Status in employment All groups.
- 4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal no
- 4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and yes

### **Ghana**

**1997**

**1. Source** 1.1 Source title : Core Welfare Indicator Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity :

#### **2. Reference period**

**3. Definition** : Informal sector employment: Persons who defined themselves as being in the informal sector at the time of the survey.

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

#### **4.2 Industry coverage**

- 4.2.1 Branches of economic activity All
- 4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: yes
- 4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the

#### **4.3 Persons covered**

- 4.3.1 Age limits : 15 years and over.
- 4.3.2 Status in employment All groups.
- 4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal
- 4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and yes

## Madagascar

1995

1. Source 1.1 Source title : Enquête 1-2-3 [1-2-3 Survey]

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, integrated design

1.3 Periodicity :

2. Reference period April.

3. Definition : Informal sector: Production units without statistical number and/or without formal written accounts.

### 4. Coverage

4.1 Geographic Antananarivo.

### 4.2 Industry coverage

4.2.1 Branches of economic activity Agriculture excluded

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households:

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the no

### 4.3 Persons covered

4.3.1 Age limits : 10 years and over.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and

## Mali

1989

1. Source 1.1 Source title : Enquête nationale sur les activités économiques des ménages (secteur informel) [National Survey on Household Economic Activities (Informal Sector)]

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, modular design

1.3 Periodicity :

### 2. Reference period

3. Definition : Informal sector employment: Own-account workers excluding professionals; employers with less than 10 employees excluding professionals; employees (including apprentices) and unpaid family workers working in unincorporated enterprises.

### 4. Coverage

4.1 Geographic Whole country.

### 4.2 Industry coverage

4.2.1 Branches of economic activity Agriculture excluded

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households:

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the

### 4.3 Persons covered

4.3.1 Age limits :

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and no

1996

1. Source 1.1 Source title : Enquête sur le secteur informel [Informal Sector Survey]

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, modular design

1.3 Periodicity :

### 2. Reference period

3. Definition : Informal sector: Private unincorporated enterprises without complete accounts, with less than 11 persons engaged in the enterprise, and without registration with the National Social Providence Institute (INPS) or Pension Fund.

### 4. Coverage

4.1 Geographic Whole country.

### 4.2 Industry coverage

4.2.1 Branches of economic activity Agriculture excluded

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: yes

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the

### 4.3 Persons covered

4.3.1 Age limits : 6 years and over

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and

## Niger

1995

1. Source 1.1 Source title : Enquête nationale sur le secteur informel [National Informal Sector Survey]

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, independent design

1.3 Periodicity :

2. Reference period Year 1995.

3. Definition : Informal sector: Enterprises owned and operated by households or household members which do not

keep accounts or which do not submit accounts to any administration or institution (statistics, taxes or

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

#### **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity Agriculture excluded

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households:

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the yes

#### **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 6 years and over

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal no

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and

### **South Africa**

#### **1999**

**1. Source** 1.1 Source title : October Household Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity : Annual.

**2. Reference period** The last 7 days prior to the interview.

**3. Definition** : Informal sector: Business activities which are not registered.

Registration refers to registration under :

- tax (VAT) requirements

- professional groups' regulatory acts or similar acts

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

#### **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: yes

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the yes

#### **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 15 to 65 years old.

4.3.2 Status in employment

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal no

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and yes

#### **2001**

**1. Source** 1.1 Source title : Labour Force Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity : Annual.

**2. Reference period** The last 7 days prior to the interview.

**3. Definition** : Informal sector: Business activities which are not registered.

Registration refers to registration under :

- tax (VAT) requirements

- professional groups' regulatory acts or similar acts

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

#### **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity All

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: yes

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the yes

#### **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 15 to 65 years old.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal no

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and yes

### **Tanzania**

#### **1990/91**

**1. Source** 1.1 Source title : Labour Force Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity :

**2. Reference period** 1 week.

**3. Definition** : Informal sector employment: Persons employed in privately-owned enterprises having not more than 5 paid employees. Included are persons engaged in activities undertaken at a market place, in a temporary structure, on a footpath, in the street or in another open place, as well as domestic servants of private households. Excluded are persons employed in registered cooperatives, professional-type enterprises

(e.g. doctor's or lawyer's practices) and in enterprises using high technology or having other 'formal'

#### **4. Coverage**

4.1 Geographic Tanzania Mainland

## **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity Agricultural, livestock and fishing activities excluded

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: yes

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the no

## **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : Operators: 15 years or more, others: 10 years or more.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and no

## **1991**

**1. Source** 1.1 Source title : National Informal Sector Survey

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, independent design

1.3 Periodicity :

**2. Reference period** Operators: 12 months; Others: 1 month.

**3. Definition** : Informal sector: Activities which are privately owned and employing not more than 5 paid employees.

Included are activities undertaken at a market place, in a temporary structure, on a footpath/in the street or in another open place. Excluded are registered cooperatives, professional-type activities (e.g. doctors, lawyers), activities using high technology or having other 'formal' characteristics, and domestic servants of private households.

## **4. Coverage**

4.1 Geographic Tanzania Mainland

## **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity Agricultural activities included in urban areas only

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: no

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the no

## **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 14 years and over for operators.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and no

## **1995**

**1. Source** 1.1 Source title : Dar es Salaam Urban Informal Sector Survey

1.2 Type of source : Mixed household & enterprise survey, independent design

1.3 Periodicity :

**2. Reference period** Operators: 12 months; Others: 1 month.

**3. Definition** : Informal sector: Private unincorporated enterprises without complete sets of accounts and with less than 6 employees (manufacturing, construction, mining and quarrying: less than 11 employees) employed in the activity. All or part of the products meant for sale. Domestic workers included if they consider themselves as self-employed business operators.

## **4. Coverage**

4.1 Geographic Dar es Salaam.

## **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity Agriculture included only if undertaken as supplementary income-earning activities of the household and located in Dar es Salaam

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households: no

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the no

## **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 5 years and over for operators.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal yes

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and yes

## **Zimbabwe**

### **1986/87**

**1. Source** 1.1 Source title : Labour Force Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity :

**2. Reference period** The week prior to the interview.

**3. Definition** : Informal sector employment: Persons working in unregistered establishments.

## **4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

## **4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity All

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households:

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the yes

## **4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 15 years and over.

- 4.3.2 Status in employment All groups.
- 4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal
- 4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and

**1993 & 1994**

**1. Source** 1.1 Source title : Indicator Monitoring - Labour Force Survey

1.2 Type of source : Household sample survey

1.3 Periodicity :

**2. Reference period**

**3. Definition :** Informal sector employment: Persons working in establishments which are not registered or licensed.

**4. Coverage**

4.1 Geographic Whole country.

**4.2 Industry coverage**

4.2.1 Branches of economic activity All

4.2.2 Inclusion of paid domestic employees employed by households:

4.2.3 Inclusion of producers of goods exclusively for own final use by the

**4.3 Persons covered**

4.3.1 Age limits : 15 years and over.

4.3.2 Status in employment All groups.

4.3.3 Inclusion of persons with a secondary job/activity in the informal

4.3.4 Inclusion of persons engaged in professional or technical activities (ISCO-88 Major Groups 2 and



## Bibliographies

Articles présentés lors du séminaire sur le Secteur Informel et la Politique Economique en Afrique Subsaharienne, Bamako, 10 au 14 mars 1997 :

- \* An analysis of the informal sector in South Africa base on the October Household Survey, 1995, Joyce Lestrade Jefferis ;
- \* Enquêtes sur le secteur informel en Tanzanie : méthode, résultats et problèmes de collecte des données, Gideon K.Ngoi ;
- \* Les enquêtes légères sur le secteur informel au Burkina Faso pour une intégration des activités informelles aux comptes nationaux, Ezana Bayala ;
- \* L'expérience camerounaise sur l'intégration des données du secteur informel dans les comptes nationaux, Guy She Etoundi ;
- \* Experiences of data collection on informal sector from household budget survey, Olivier J.M. Chinganya ;
- \* Intégrer le secteur informel dans les comtes nationaux : cas du Niger, Tassiou Almadjir ;
- \* La mesure des services du secteur informel dans les comptes nationaux du Ghana, K. Addomah-Gyabaah ;
- \* Notes on the measurement of the informal sector within the context of the 1993 SNA with special reference to Ghana, Matthew Powell ;
- \* The sample design for the 1991 National Informal Sector Survey (NISS) and 1995 Dar es Salaam Informal Sector Survey (DISS), P.B. Mkai ;

Directives concernant une définition statistique de l'emploi informel, approuvées par la dix-septième Conférence internationale des statisticiens du travail (novembre – décembre 2003) ;

Le Dispositif 1-2-3 (Enquête 1-2-3), DIAL, François Roubaud ;

Dix-septième Conférence des Statisticiens du Travail ;

Improving the quality of informal sector statistis : Namibia, by Panduleni KALI, presented during the 7th meeting of the expert group on informal sector statistics (Delhi Group), New-Delhi, 2-4 February 2004 ;

Informal sector survey -1999/2000 in Bostwana, [http://www.cso.gov.bw/html/info\\_sector99.html](http://www.cso.gov.bw/html/info_sector99.html) ;

The Living Standard Measurement Study, World Bank ;

Measuring the Non-Observed Economy (NOE) : Direct and Indirect Measurements Labor Input Method and Mixed Surveys, Rémi Bardon, Eurostat / C3 ;

Publications sur l'enquête 1-2-3 à Madagascar :

- \* Enquête emploi, le chômage et les conditions d'activités dans l'agglomération d'Antananarivo 1995, François Roubaud, Faly Rakotomanana, Eric Ramilison et ali. ;
- \* Enquête emploi, le chômage et les conditions d'activités dans les sept grands centres urbains de Madagascar, 2000, Faly Rakotomanana, Eric Ramilison, Tiana Rabeloma, Haja Andrianjaka, John Brice Andrianasolo, Saminirina Andriambeloso ;
- \* Enquête sur le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo 1995, Faly Rakotomanana, François Roubaud, Eric Ramilison ;
- \* Enquête sur la consommation des ménages dans l'agglomération d'Antananarivo 1998, Andriamampianina Rakotomalala, Rachel Ravelosoa, François Roubaud, Eric Ramilison ;

Rapport du Groupe de Delhi sur les statistiques du secteur informel ;

Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel adoptée par la quinzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (janvier 1993) ;

Sample design considerations for Informal sector surveys : Vijay VERMA, Univeristy of Essex Colchester U.K. ;

Secteur Informel, emploi informel, économie non observée : méthodes de mesure et d'estimation appliquées aux économies en transition, Jaques Charmes, C3ED UMR IRD/Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines ;

Séminaire sur le Secteur Informel et la Politique Economique en Afrique Subsaharienne, Bamako, 10 au 14 mars 1997 ;

STATECO n°98, 2004, "Méthodes Statistiques et Economiques Pour le Développement et la transition", INSEE, AFRISTAT, DIAL :

- \* La mesure de l'économie informelle et sa contribution aux comptes des ménages, par Michel Sérurier ;

STATECO n°99, 2005, "Méthodes Statistiques et Economiques Pour le Développement et la transition", INSEE, AFRISTAT, DIAL :

- \* L'enquête 1-2-3 dans les pays de l'UEMOA : la consolidation d'une méthode, Alain Brilleau, Eloi Ouedraogo, François Roubaud ;
- \* Le secteur informel : Performances, insertion, perspectives, enquête 1-2-3, phase 2, Alain Brilleau, Siriki Coulibaly, Flore Gubert, Ousmane Koriko, Mathias Kuepie, Eloi Ouedraogo ;

The informal sector in the 1993 SNA, REV.1 by Ivo Havinga and Carol Carson SNA/M1.06/15

Treatment of the Informal sector in the 1993 SNA, Prepared by UNSD, SNA/M2.04/12

◆ *Measurement of informal sector in South Africa*  
By Yandiswa MPETSHENI  
Statistics South Africa

### **Abstract**

Definition of informal sector in South Africa has evolved over time. It has moved from the respondents' perception of the formality/informality of their place of work to the objective criterion which takes registration and size into consideration. Information on the production units which is a requirement in identifying the informal sector is usually difficult to gather, especially from employees who might not have enough information about them. Statistics South Africa has been through a re-engineering process of the Labour Force Survey and the new operational definition of the informal sector is being used. Some of the measurement problems can be improved upon by asking different questions to employers, own account workers and employees.

Besides measuring employment in the informal sector and informal employment, Statistics South Africa has also conducted two surveys on informal sector (Survey of Employers and Self-Employed - SESE). The paper gives the different approaches used by statistics South Africa in measuring informal sector over time and will also share some experiences in conducting the informal sector survey. The paper will discuss the various surveys that have been used over time to collect information on the informal sector. The surveys that are discussed will start from the annual October Household Surveys that were in place from 1994 to 1999, the bi-annual Labour Force Surveys that were conducted from 2000 – 2007 and the new Quarterly Labour Force Survey that was launched in January 2008.

### **Résumé**

La définition du secteur informel en Afrique du Sud a évolué au fil du temps. Elle est passée de la perception des sondés sur ce qui est formel/informel concernant leur lieu de travail à un critère objectif qui prend en compte l'enregistrement et la taille. Les informations sur les unités de production qui constituent une exigence pour l'identification du secteur informel sont, en général, difficiles à collecter, en particulier auprès des employés qui pourraient ne pas disposer de suffisamment d'informations à cet égard. Le Bureau de la statistique de l'Afrique du Sud a mis en place un processus de réforme de l'Enquête sur le marché du travail et la nouvelle définition opérationnelle du secteur informel est en train d'être appliquée. Certains problèmes liés à la mesure peuvent faire l'objet d'améliorations en posant différentes questions aux employeurs, aux travailleurs indépendants et aux employés.

Outre la mesure de l'emploi dans le secteur informel et dans l'emploi informel, le Bureau de la statistique de l'Afrique du Sud a également exécuté deux enquêtes sur le secteur informel (Enquêtes des employeurs et travailleurs indépendants - SESE). Le document présente les différentes approches utilisées par le Bureau de la statistique de l'Afrique du Sud pour mesurer le secteur informel au fil du temps et partage également quelques expériences en matière d'exécution de l'enquête sur le secteur informel. Il passe en revue les différentes enquêtes qui ont permis de collecter, au fil du temps, les informations sur le secteur informel. Les enquêtes qui sont examinées vont des Enquêtes annuelles sur les ménages d'octobre, qui étaient en vigueur de 1994 à 1999, à la nouvelle Enquête trimestrielle sur la main-d'œuvre, mise en route en janvier 2008, en passant, en particulier, par les Enquêtes semestrielles sur la main-d'œuvre exécutées de 2000 à 2007.

### **Glossary of terms**

LFS	: Labour Force Survey
OHS	: October Household Survey
QLFS	: Quarterly Labour Force Survey
SESE	: Survey of Employers and Self-Employed
VAT	: Value Added Tax

## **1. Introduction**

In the resolution concerning statistics of employment in the informal sector, adopted by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians in January 1993, it is said that "countries where the informal sector plays a significant role in employment and income generation and economic and social development should aim, where practicable, at developing a comprehensive system of statistics on employment in the informal sector to provide an adequate statistical base for the various users of statistics, with account being taken of specific national needs and circumstances. It is with this background that Statistics South Africa sought to measure the informal sector employment in South Africa.

Informal sector employment excluding agriculture in the country has ranged between 26% in 2001 to 17% in 2008 (see Table below).

Sector	Mar 2001	Mar 2002	Mar 2003	Mar 2004	Mar 2005	Mar 2006	Mar 2007	Mar 2008
	<b>Percentage share</b>							
Formal (excluding agriculture)	55.9	60.5	65.5	67.0	65.6	64.1	67.1	68.6
Informal(excluding agriculture)	26.8	19.3	17.1	16.5	18.4	19.5	18.2	17.0
Agriculture	7.8	9.6	6.9	7.0	6.2	6.7	5.3	5.9
Private households	9.5	10.6	10.4	9.5	9.8	9.7	9.4	8.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Statistics South Africa, Labour Force Survey historical revisions, 2008

In light of the significance of the informal sector in South Africa it was important to accurately define what comprises the informal sector. There are a lot of challenges surrounding the definition of the informal sector around the globe and South Africa has not been spared from those challenges. These relate to the definition of the informal sector and the surveys used to measure the informal sector.

The paper seeks to give the history of measuring the informal sector in South Africa. It will go through the various definitions that have been used in the measurement of the informal sector. These definitions range from self perception, where a respondent indicates if they are employed or have a business in the formal or the informal sector to a more objective criteria where certain variables are used to derive the formal and the informal sector.

The paper will also outline the different surveys that have been used to measure the informal sector. These surveys are the October Household Survey (OHS) which ran from 1995 – 1999, the Labour Force Survey (LFS) which ran from 2000 to 2007, the Survey of the Employers and the Self-employed (SESE) and the Quarterly Labour Force Survey (QLFS) which started in 2008.

## 2. The October Household Survey (OHS)

The OHS was an integrated household survey that was run on an annual basis from 1994 to 1999. Included in this survey was a labour market module where a question on whether people worked in the informal sector was asked. From 1994 to 1996 the questions were asked only of employers and self employed persons and this could have underestimated the informal sector. The questions were as follows:

1. Do you consider your work/business to be formal or informal?
2. Does the person have a VAT number?

It was further explained that for a business to be formal it would have to be registered at either the Registrar of Companies, Commissioner of unemployment insurance or Commissioner of Workmen's compensation. If the business was not registered it was then considered to be in the informal sector.

From 1997 to 1999 the same questions were asked of everyone who was employed (employers, own account workers and employees). Institutions, businesses that were registered or private individuals who were registered to perform their activities were regarded to be the formal sector. The informal sector comprised institutions or businesses that were not registered or private individuals who were registered in any way to perform their activities.

### 2.1 Challenges with the definition in the OHS

The definition of the informal sector was based on the registration of the business entity. Businesses that were not registered were said to be in the informal sector.

The registration concept, however, proved to be difficult to comprehend for some respondents; even with the explanation on the questionnaire, the concept of registration was not clear because it included registration by different associations, professional bodies and even illegal entities who registered activities could have been included and thus the explanation remained unclear. The registration concept was particularly difficult for employees who did not know if the businesses they were employed in were registered or not. It also became a challenge for proxy respondents who did not know if the people on behalf of whom they were responding, were in the formal or the informal sector.

From 1994 to 1996 there were also issues of coverage where only employers and own account workers were asked if they were in the formal or the informal sector. However, the coverage was rectified in the subsequent years (1997 – 1999).

In essence, then, if people perceived themselves to be in the formal or the informal sector, using registration irrespective of its meaning, then they would be regarded as being in either the formal or the informal sector.

### 3. The Labour Force Survey

The Labour Force Survey was conducted twice a year every year from 2000 to 2007. Its main focus was the collection of labour market data through household surveys. In this survey an attempt was made to ask questions that would allow for a more objective criterion of defining the informal sector. However, the question on self-perception was retained in the questionnaire. The questions were as follows:

The questions above could have allowed for Statistics South Africa to use a more objective criterion in measuring the informal sector. Size of the establishment and/or registration to a legal entity could have been used in the definition of the formal and the informal sector. However, South Africa continued to use the question on self perception with all the risks and challenges that were mentioned under the OHS section.

<p><b>How many regular workers has the organisation/ business/ enterprise/ branch where ..... works, including him/herself?</b></p> <p>1 = 1  2 = 2 - 4  3 = 5 - 9  4 = 10 - 19  5 = 20 - 49  6 = 50 OR MORE  7 = DON'T KNOW</p>
<p><b>I.1</b> <i>Is the organisation/ business/ enterprise/ branch where ..... works a registered company or close corporation?</i></p> <p>1 = YES  2 = No  3 = DON'T KNOW</p>
<p><b>I.2</b> <i>Is the organisation/ business/ enterprise/ branch where ..... works deducting UIF contributions for him/her?</i></p> <p>1 = YES  2 = No</p>
<p><b>I.3</b> _____ 3 = DON'T KNOW</p>
<p><b>I.4</b> <i>Does the organisation/business/ enterprise where ..... works provide contributions towards membership of a medical aid fund or health insurance for him/her?</i></p> <p><u>1 = YES, for him/herself only</u></p> <p>2 = YES, for him/herself and his/her dependants  3 = YES, but he/she is not using it  4 = No medical aid benefits provided  5 = DON'T KNOW</p>
<p><b>I.5</b> <i>Is the organization/business / enterprise /branch where ..... works registered for VAT?</i></p> <p><b>I.6</b> _____ 1 = Yes</p> <p><b>I.7</b> _____ 2 = No</p> <p><b>I.8</b> _____ 3 = Don't know</p>
<p><b>I.9</b> <i>Is the organisation/ business/ enterprise/ branch where ..... works</i></p> <p><b>I.10</b> _____ 1 = In the formal sector</p> <p><b>I.11</b> _____ 2 = In the informal sector (including domestic work)</p> <p><b>I.12</b> _____ 3 = Don't know</p> <p><b>I.13</b> <i>Formal sector employment is where the employer</i></p> <p><b>I.14</b> <i>(institution, business or private individual) is registered to</i></p> <p><b>I.15</b> <i>perform the activity. Informal sector employment is where</i></p> <p><b>I.16</b> <i>the employer is not registered.</i></p>

### **3.1 Challenges with the definition in the LFS**

The LFS, unlike the OHS, gave clarity on the question of registration by asking if businesses were registered for VAT. However, this question was never used to derive the formal or informal sector variable. The question that was used was the one on self-perception where respondents were asked if they were in the formal the informal sector. However, an attempt was made to clarify to data collectors that the registration that was referred to in the questionnaire related only to legal entities and not to informal registration.

### **4. The Quarterly Labour Force Survey (QLFS)**

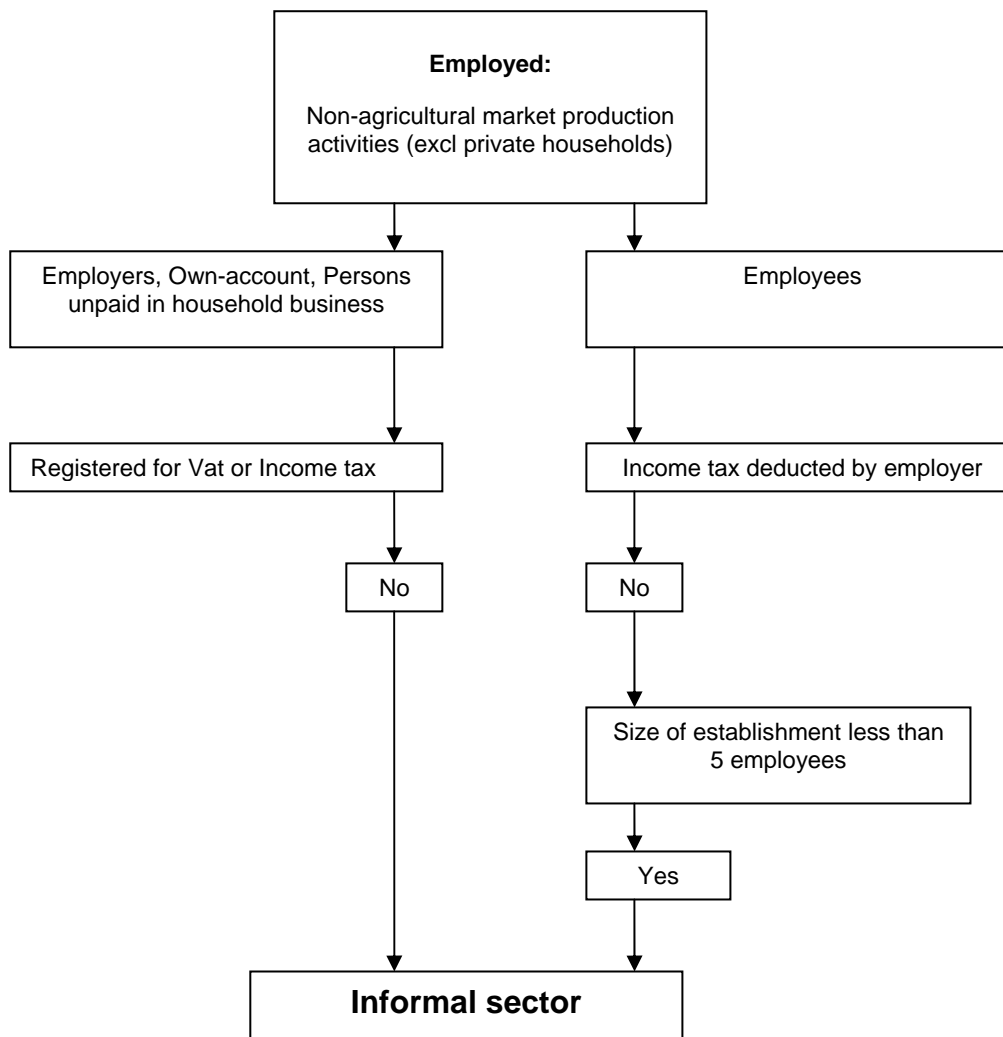
The QLFS came as a result of the re-engineering of the Labour Force Survey that is discussed above. The survey was launched in January 2008 and collects household labour market data on a quarterly basis.

Having learnt the lessons from the OHS and the LFS Statistics South Africa took a decision to look at a more objective way of measuring the informal sector. In essence then in the QLFS the informal sector is a derived variable. Employers, own account workers or persons working unpaid in a household business are asked questions on whether their business is registered for VAT or if it is registered for income tax. If they say no to both questions then their business is classified as being in the informal sector.

Employees on the other hand are not asked questions on VAT and Income tax registration but are asked if the employer deducts income tax from their salaries. If the answer to this question is “no”, then they are asked about the size of their establishment. If the establishment has less than five employees and no income tax is deducted from the employee’s salary then the business in which they work is said to be in the informal sector. This is graphically illustrated in Figure 1 below:

#### 4.1 Deriving the informal sector in the QLFS

Figure 1 depicts the framework used by Statistics South Africa to defining the informal sector.



#### 4.2 Challenges with the definition in the QLFS

There are no challenges as yet with the actual definition as questions relating to the businesses in which people work are answered by respondents who are either employers or business owners who are likely to know if the business is registered or not; employees only answer questions relating their own situation and more likely to know whether income tax is deducted from their salaries or not. In the LFS while these questions were asked, no distinction was made between business owners and employees. The same questions were posed to all employed persons irrespective of their status in employment.

#### 5. Surveys used to measure the informal sector

Apart from the surveys that are discussed above (OHS, LFS, QLFS) that were/are used to measure the informal sector; there is a specific survey that is used to collect information only on the informal sector. That survey is called Survey of the employers and the self – employed (SESE). While information is provided on the informal sector every quarter, every three years the SESE is run to better understand the informal sector.

South Africa, however, does not have a list of all informal businesses and thereby to better understand the informal sector. SESE is therefore not a stand-alone survey but a sub-set of the LFS where households with persons running businesses that are not registered for either VAT or income tax are identified. Once such individuals are identified, approximately two weeks after the LFS/QLFS is run then SESE is conducted to collect more information on the

informal sector businesses. The duration between the screening survey (LFS/QLFS) and the SESE is kept at two weeks to minimize the loss of units and recall bias. But even with the two-week interval some business units are lost before the SESE is conducted

## **6. Conclusion**

Jobs in the informal sector can help towards reducing the high unemployment rate in South Africa. It is also important in the computing of the GDP. It is for these reasons that all attempts have been made by Statistics South Africa to better define and measure the informal sector.

In essence then it is very crucial to ensure that clear definition of the informal sector which can be easily operationalised is used. For South Africa asking questions relating to the business (VAT and income tax registration) to employers and own account workers and asking questions to employees on issues that they would know about such as income tax being deducted from their salaries (used as a proxy on registration of business) seems to work in the definition of the informal sector.

## **7. Bibliography**

October Household Questionnaire, 1995 to 1997, Statistics South Africa

Labour Force Survey, 2001 to 2007, Statistics South Africa

Quarterly Labour Force Survey, 2008, Statistics South Africa

Survey of Employers and Self-Employed , 2005, Statistics South Africa

Resolution Concerning Statistics of employment in the Informal sector adopted by the 15th International Conference for Labour Statistics International Labour Organisation, 1993, International Labour Organisation



♦ *Measurement of informal sector in adverse conditions*  
By Luay SHABANEH,  
*Palestinian Central Bureau of Statistics, Ramallah (Palestine)*

### **Abstract**

The informal sector was internationally defined as a concept of labour force by the 15<sup>th</sup> ICLS in 1993 (ILO, 1993). Until now, it is in Africa that estimates of the informal sector in National Accounts are the most frequent and regular. Estimates are also available for various Asian countries and it is only in Latin America that data are scarce (Delhi group, 2000). The contribution of the informal sector to the GDP is known and available for many developing countries. However, these estimates are still often based on hypotheses originating in incomplete sources and not rounded in informal sector surveys. Therefore, informal sector surveys are almost the only reasonable way to estimate the size and characteristics of informal sector. Measurement of informal sector has been approached from social and economic perspectives. The social approach focuses on the characteristics of informal sector as a source for employment, the contribution of the sector to total employment and the work conditions. The economic approach focuses on the contribution to the GDP. A number of methods have been used so far to measure informal employment and informal sector contribution. The 1-2-3 survey, 1-2 survey and parallel mixed economic and social surveys are the most well known tools. But still, informal sector surveys are considered sensitive surveys in which their validity is substantially influenced by adverse conditions, which are usually caused, among other reasons, by civil wars, and in conflict and post conflict situations.

A number of developing countries in Africa and the Middle East suffered from adverse conditions. The Palestinian statistical system for example, passed during the last two decades through severe adverse condition, including the “Intifada” which is an Arabic word for shaking off, though it is generally translated into English as uprising in late 80s and early '90s, and the construction of annexation wall by Israel, and the late political and geographic division of the country caused by the internal Palestinian conflict after 2008 elections. These conditions affected the validity of the main tools of statistical activity, particularly informal sector measurement, including poor frame coverage, poor frame content, difficult survey content, sensitive survey content, inadequate data sources, etc.

This paper discusses the impact of adverse conditions on the implementation of informal sector surveys and the effect of these conditions on the quantitative measurement of the informal sector; particularly the estimation of outcomes and weighting procedure according to demographic and economic variables. The paper provides lessons learned from the Palestinian experience in measuring informal sector under adverse conditions. It shows that adverse conditions might represent a dominant factor affecting the applicability of measurement methods and shows that under adverse conditions parallel survey method is more likely to be an appropriate for measurement, while 1-2 approach is a powerful tool for monitoring afterwards.

### **Résumé**

Le secteur informel a été défini au plan international comme un concept de la main-d'œuvre par la 15<sup>ème</sup> ICLS en 1993 (OIT, 1993). Jusqu'ici, c'est en Afrique que les estimations du secteur informel sont les plus fréquentes et régulières dans les comptes nationaux. Des estimations sont également disponibles pour différents pays asiatiques et c'est seulement en Amérique Latine que les données sont rares (Groupe de Delhi, 2000). La contribution du secteur informel au PIB est connue et disponible pour de nombreux pays en développement. Cependant, ces estimations sont encore fondées souvent sur des hypothèses provenant de sources incomplètes et ne sont pas prises en compte dans les enquêtes sur le secteur informel. Un certain nombre de méthodes ont été utilisées, jusqu'ici, pour mesurer la contribution de l'emploi informel et du secteur informel. Toutefois, les enquêtes sur le secteur informel sont jugées délicates, leur validité étant influencée considérablement par les contextes défavorables qui sont liés en général aux guerres civiles, ainsi qu'aux situations de conflit et post-conflit. Ces contextes ont entamé la validité des principaux outils de l'activité statistique, en particulier la mesure du secteur informel.

Le présent document traite de l'impact des contextes défavorables sur l'exécution des enquêtes sur le secteur informel, ainsi que sur la mesure quantitative du secteur informel. En outre, il passe en revue les cadres d'échantillonnage obsolètes, les difficultés liées à l'identification des unités d'échantillonnage, la mobilité et la rotation des unités d'échantillonnage et, ce qui est encore plus important, les estimations des résultats et la procédure de pondération selon les variables démographiques et économiques. Le document présente les leçons tirées de l'expérience de la Palestine en matière de mesure du secteur informel dans des conditions défavorables aux fins d'établissement des comptes nationaux. Il montre que les contextes défavorables constituent un facteur essentiel qui influe sur les possibilités d'application des méthodes de mesure. Le document montre que dans des conditions défavorables, la méthode parallèle est plus appropriée pour la mesure, tandis qu'une approche 1-2 constitue un puissant outil pour le suivi ultérieur.

## Introduction

The informal sector was internationally defined as a concept of labour force by the fifteenth International Conference of Labour Statisticians (ICLS) held in Geneva in 1993 (ILO, 1993). As soon as the early 70s, it was up to the International Labour Office to propose the first multi criteria definition of the notion in its famous report on Kenya for the World Employment Programme (ILO, 1972). But labour economists and statisticians who paid attention to this rising phenomenon in a context of increasing rural-urban migration, urban growth and decreasing employment creation in the modern sector, had not been the first to try to analyze and circumscribe the informal sector.

The word “informal” has also been a source of misunderstanding and confusion. The 17th ICLS (ILO, 2003) defined informal employment as a broader concept, which include “informal” employees working for formal or informal economic units without being registered or declared by their employers. While Informal sector refers to the informal link between the State and the business owner. Informal employment refers to the informal link between employer and employee. Job precariousness/risks/quality/work conditions. While the concept of informal sector refers to production units as observation units, the concept of informal employment refers to jobs as observation units. Jobs rather than employed persons. The criteria is that no written contract, no pay slip, no legal or social protection, outworkers (home-based workers, streets workers), casual/temporary job and absence of labour union

According to the report of Delhi group (2000), most regular and frequent production of informal sector is in Africa. Estimates are also available for various Asian countries and it is only in Latin America that data are scarce, may be because national accounts are there compiled by Central Banks which are indeed concerned by the completeness of GDPs, but less concerned by the identification of this component of the national economy.

The balance between uses and supplies of major products is generally the most common method used for the estimation of informal sector in manufacturing activities. This method requires the availability of data on household consumption and it is true that until now and until the recent development of informal sector surveys, the household budget-consumption surveys or the household living standard surveys were the most sought after.

In the equality that production and imports equals to the final consumption and intermediary consumption plus exports plus stocks variations, the knowledge of household final consumption and of production and intermediary consumption in the formal sector allows to make estimates of production and intermediary consumption in the informal sector subject to controls of the labour force involved in the informal sector (necessary because of the importance of trans-border trade in many countries and for many products).

Once the production of major products is known, assumptions are made on transport costs and trade margins, which distributed between the formal and the informal sector: data on labour force by industrial sector and anecdotal data on value added and margins in the informal sector are always used for controlling.

The contribution of the informal sector to GDP is currently known and available for many developing countries. However, these estimates are still too often based on many hypotheses originating in various incomplete sources and not grounded in recent national informal sector surveys.

## 2. Adverse Conditions

Adverse conditions are usually caused, among other reasons, in conflict and post conflict situations, they might include poor frame coverage, poor frame content, difficult survey content, sensitive survey content, poor potential response rates, inadequate resources, etc. A statistical service in adverse conditions does not have the option of assuming a typical path in statistical production. It has to tailor the scope and content of its program to realities on the ground, otherwise it becomes irrelevant. For Example, the Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS) tailored its core programme during the last Intifada (uprising)<sup>48</sup> to promote human survival, the alleviation of suffering, and an exposition of the needs of vulnerable groups. Thus, an involved and proactive role includes the responsibility of reporting about the humanitarian needs of vulnerable groups such as children and women, monitoring the impact of socioeconomic policies and practices of both belligerent occupiers and indigenous players, and advocating on the basis of quantitative assessments of the basic needs of a population in conflict for international protection of basic rights, notwithstanding the role of maintaining international visibility of the national struggle. In the case of Palestine for example, statistical activities during the years of Israeli occupation between 1967 and 1994 were confined mainly to measuring deficiencies in the health care system, and sporadic review of Palestinian living conditions. Repeated efforts to establish a more responsive statistical function were faced with tough measures from the Israeli military occupation

---

<sup>48</sup> Intifada is an Arabic word for shaking off, though it is generally translated into English as rebellion. The word "intifada" crystallized in its current Arabic meaning during the first Palestinian uprising in the late 1980s and early '90s. It is seen by many Arabs as a valid term for popular resistance to oppression. The Palestinians were largely unarmed, so the enduring picture of the intifada is one of young men and boys throwing stones and rocks at Israeli troops. The Second Intifada, also known as the al-Aqsa refers to the second Palestinian uprising which began in September 2000.

forces. The newly established statistical system in Palestine faced an outstanding adverse conditions. In late 2000, the Palestinian Intifada erupted, and the country was exposed to a very strict political, economic and military measures by Israel, and in June 2007, the situation was severely deteriorated when the country was politically and geographically divided between the Palestinian factions<sup>49</sup>.

From statistical point of view, these adverse conditions lead to significant changes at different fronts. On user demand, new user demands arise, and a very well known traditional user demands were weakened and even disappeared. List of priorities of many users and data providers changed. Deterioration in certain fields on the ground accelerated, and users required quick, reliable and detailed statistics. The major challenge in such situation caused by internal and external factors is that the National Statistical Office (NSO) has to seek all options to cope with new situation and maintain relevancy, credibility, integrity of the statistical system, and keeping professional ethics of producing official statistics.

### **2-1 Relevance of traditional tools**

Traditional methods and tools are normally designed to run a statistical service in normal conditions. One challenge, which faces statisticians, is the relevance of traditional tools and their applicability in adverse conditions. This applies to sampling techniques, data collection schemes, organizational procedures and dissemination approach. In particular, sampling frames might not be adequate or might not exist, in this case statisticians and methodologist tends to bring out of box solutions such as master samples. In addition new statistical needs require new sampling frames to be constructed. For example, In Palestine, the household coping strategies and the impact of Israeli measures surveys requires new scheme of area sampling to make sure rational representation of clashing zones. In-out wall zones were introduced as a new sampling domain; more stratification was created to fulfill the dissemination and disaggregation requirements. Some sampling frames were not fixed such as the set of mobile or flying checkpoints, some other frames are not predictable such as curfew days, strike days, raiding days and areas. Telephone interviews became less relevant as people become more skeptical during adverse conditions. Recruitment procedures of temporary fieldworkers and data entry operators become also less relevant, for example during closure days a number of communities become military zones where people from outside the community can not commute, which requires a catchments zone strategy to minimize crossing communities by fieldworkers and data entry operators. Many other different challenges for the traditional tools appear during adverse conditions.

### **2-2 Relevance internationally accepted concepts, standards and practices**

At the technical level new challenges has to be faced as well. For example, the definition of unemployment, and in particular seeking job condition become irrelevant during curfew, closure and raid periods and/or zones. In addition, consumer price index become less relevant to measure inflation for the areas of sanctions such as Gaza during the second half of 2007. The compilation of national accounts was also challenged during the period in which the government was unable to pay salaries for public sector employees. The challenge come from the basis of compiling the accounts namely accrual versus cash. Of course, the international recommendations support accrual basis, but in adverse conditions, this might not be relevant. In the developed world a number of issues related to the compilation of national account on accrual basis has been discussed. In the UK for example, discussions took place about the effects on the UK national accounts of the payments to the government for allowing access to the electromagnetic spectrum by mobile phone companies. These have often been reported in the media as the auction of licenses, although this is a simplification of the reality for public consumption. The payments will have no direct effect on GDP within the UK accounts the government's receipts from the auction will be treated as rent. This is because ONS considers that the electromagnetic spectrum should be classified in a category known as "tangible non-produced assets". International guidance states that receipts from allowing use of such assets should be recorded as rents. The classification of the receipts is still under international discussion, although the asset classification is universally.

This issue has been also discussed from fiscal policy point of view. The Australian director of fiscal framework examined the implications of the government's adoption of accrual budgeting for assessing the impact of fiscal policy on the economy. He concluded that attention should be made to determining which accrual measures are most relevant to government it is important to consider the economic focus that is unique to government. Accrual measures provides a good indication of both the economic impact and the sustainability of fiscal policy. The standard accrual measures operating balance, change in net assets and net assets can assist in assessing the sustainability of fiscal policy. In addition, the national accounts net lending measure is particularly suited to assessing economic impact. The adoption of accrual budgeting will introduce a suite of new fiscal measures and we need to understand the features of these

---

<sup>49</sup> On 15 June 2007 Islamic Resistance Movement (Hamas) effectively took control of Gaza. Palestinian president Mahmoud Abbas then moved to dissolve the Hamas-led government and established an "emergency" government in the West Bank. This effectively created two Palestinian political entities, one in Gaza led by Hamas and one in the West Bank led by Fatah and the PLO. Sanctions against the Hamas-led government in Gaza by Israel, the European Union (EU) and the United States (USA) further reduced an already low standard of living.

measures and to take particular care to ensure the different features of government compared to business are taken into account when interpreting the results.

OECD electronic discussion group (EDG) devoted to discussions on the measurement of non-life insurance services, with a special focus on the treatment of catastrophic losses. The output of insurance services as calculated using the SNA 93 algorithm depends on the balance of premiums to claims (on an accrual basis) and can therefore appear extremely volatile (even negative) following major catastrophes. The massive claims generated by the 11 September terrorist attack, is a recent example. It had impacts on GDP and balance of payments (reinsurance). But in Palestine, using accrual basis is a controversial issue particularly when considering domestic circumstances. In fact the compilation of accrual basis does not lead to telling the actual situation of economic performance as the government is dependant in paying the salaries on the donor share which is not certain to be paid at a certain point in time. In addition using cash basis will also lead to tell different story about the economic performance as the employees are working and producing but not getting salaries regularly. Henceforth, while the discussion in the well developed countries are of the form on how to better present the statistics, the situation in the countries under adverse conditions is totally different and textbook approach seems to be less relevant.

An other challenge facing the compilation of national accounts' short term indicators, foreign trade, migration and accommodations statistics is the fact that there is no control on the Palestinian borders with Israel. Once the tourist arrives Israel can reach the Palestinian territory without crossing any boarder checkpoints, which undermines the data sources for registering population mobility. Another example is the estimation of growth rate in construction sector for the sake of compiling the quarterly national accounts, where two indicators are usually used the imported quantities of cement or the change in the number of building licenses. Both indicators are irrelevant in Palestine; because substantial proportion of people build without license particularly in the refugee camps, and active smuggling of cement to the Israeli market.

### **2-3 Political instability**

Census planning has to take into consideration a unique political map of the country, with serious influence on any course of action in the taking. For example, during the implementation of the first population censuses, Israel had the upper hand as an occupying power over much of the country. In those areas, this meant Israeli control over the movement of persons within the country as well as overall security responsibility. At any time, Israel could disturb life in these areas for security reasons, including imposing curfews, preventing movement of persons, confiscating material from the public, raid homes and conduct searches. In fact, many of the census teams in these areas were stopped for questioning, and census questionnaires were confiscated for short periods ranging from hours to days. Using its powers, Israel went as far as outlawing the census<sup>50</sup> in some parts of the country, especially in Jerusalem. The remaining parts of the country were at the time under full authority of the Palestinian government, where census teams were able to work with full freedom. Internally, however, a different set of challenges had to be overcome. These challenges are concerned mainly with the planned coverage of the census. While census was planned to cover the *de facto* population of Occupied Palestinian Territory (OPT) with some exceptions, political parties in the country expected the census to cover all Palestinians including refugees living abroad in refugee camps.

On specifications, additional demands are added to traditional and new demands, including more specified and detailed statistics on certain categories of population or establishments. These changes in content and specifications have special characteristics in developing countries, where culture of using statistics in decision making process is not very well established. Politicians are closer to claim that statistics is not accurate or reliable than changing their positions or to make additional effort to make a case using available statistics.

### **3. Impact of adverse condition**

The most important effect that adverse conditions might have on internationally recognized measurement methods is the creation of an environment that questions the validity of the basis in which the international standards were built on. These conditions might lead to inability to apply certain sound theoretical approaches due to lack of certain technical tools and conditions such as reliable sampling frame, inability to visit all sampling units in due time, inability to conduct the required training according to plans, etc. They might also lead to question the applicability of certain concept and operational definitions such as formality of production unit, seeking job, etc. Therefore, the applicability of certain approaches to measure informal sector is linked to the sensitivity of these procedures to the conditions on the ground and the technical requirements needed to apply these procedures. Adverse conditions put the survey statistician in a

---

<sup>50</sup> On the eve of census day, the Israeli Parliament has passed a law which is called "census law", indicating that census taking in Jerusalem is unlawful exercise, asking the Palestinian public not to cooperate with census teams, and indicating that persons cooperating with census teams will be fined or jailed, and will lose their residency rights in Jerusalem. This law was passed in a record time in the history of Israel, where the draft law and three readings of the law were passed in one session.

situation where technical compromises have to be taken. For example, in Palestine we faced a situation where survey statisticians were forced to deal with the high mobility in terms of place and turnover of informal sector production units that provides goods and services at the mobile checkpoints that the Israeli army establish from time to time at different places. These check point might stay for days or weeks, and once the checkpoint is moved then most of informal sector production units established around the checkpoint vanish. Under this situation the sampling frame was not fixed and survey statistician had to deal with a situation where they count a number of production units during the construction of the frame while these were not found at the data collection stage. On the other hand new production units were established between the time of constructing the frame and the actual data collection.

#### **4. Methods measuring informal sector**

##### **4-1 The 1-2-3 and 1-2 survey**

The 1-2-3 survey is composed of three basic schemes; socioeconomic household; characteristics informal sector for production units, and consumption and living conditions sub-sample. The survey is implemented in three phases; phase I provides data on employment and socioeconomic characteristics. During this phase a list of informal sector production units is identified. A sub-sample of production units is selected for phase II which is designed to collect information from informal production units and to link production and consumption at the micro data level. In phase III a more in-depth consumption survey is conducted on a sub-sample of the first phase.

The 1-2 survey develops a unifying definition of the informal sector and formulate an integrated data collection methodology on households unincorporated enterprises production units and to linked production units. In the 1-2 survey, informal economy equals to informal sector in addition to informal employment outside the informal sector. Data are collected in the 1-2 survey in two phases: the Labour Force Survey (LFS) to collect data on employment, adding questions on informal employment, and integrate questions in LFS to identify Household Unincorporated Enterprises for Market (HUEM). The second phase is the HUEMs survey, to use first phase data to construct sampling frame for HUEMs, and to collect data on HUEM. In the 1-2 survey approach, identification of 'informal sector' enterprise is done in the data analysis stage. Informal units typically operate at a low level of organisation, with little or no division between labour and capital as factors of production and on a small scale. Expenditure for production is often indistinguishable from household expenditure. Activities are not necessarily performed with the deliberate intention of evading the payment of taxes or social security contributions, or infringing labour or other legislations or administrative provisions. Labour relations are based mostly on casual employment, kinship or personal and social relations rather than contractual arrangements with formal guarantees.

The informal sector is a sub-sector of the household institutional sector in the system of national accounts. To be excluded all incorporated enterprises, non-profit institutions serving households, government institutions, and at least some production must be marketed, which excludes production of goods and services exclusively carried out for own final use and own-accounts workers/informal employers. The definition of the HUEM is the Household Unincorporated Enterprises for Market. Therefore, informal sector is part of a HUEMs, where additional criteria is implemented. This includes that the size is under specific threshold, not registered, no specific business name, no separate business bank account and without professional premises.

##### **4-2 The mixed parallel survey**

The Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS) designed an independent parallel informal sector survey. The statistical unit for the survey was defined according to the definition of the SNA of 1993 which defines two types of statistical units: Institutional unit; enterprise: an economic entity that is capable, in its own right, of owning assets, incurring liabilities and engaging in economic activities and transactions with other entities, and establishment: an enterprise or part of an enterprise in which one group of goods and services is produced with the possibility of having secondary activities.

For the purpose of implementing the survey, the informal sector was defined as informal establishment which refers to an establishment which employs less than or equal 5 employees, and they are mostly proprietors, unpaid family members, with low value of capital, lack of complete accounting records, lack of working contracts, etc. Professionals such as doctors, engineers, auditors and all other related professions were excluded from the survey frame. The Informal household project referred to the project established by the household or an individual to have a source of income, or a job as a result of difficulties in having the working opportunity in the formal economy, where the project is heavily depending on the social relations and other personal relations. The agriculture activities were excluded from the definition and the survey since there is no frame for the agricultural holdings or a holders register (frame) and these activities need special methodology to avoid any duplication in measuring the economic indicators<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup> Further difficulties were reported in the compilation of the agricultural holding register due to lack of comprehensive registration on individuals basis.

The sample had been designed in a specific manner to meet the requirements related to the calculation of social and other related economic estimates in the Informal Sector. Assurance has been given to cover all kinds of establishments in this sector (representing all economic activities according to location of work and operator's gender) so that upon completion of the survey reliable independent estimates could be extracted. Thus it becomes possible to study and analyze discrepancies among constituents of the Informal Sector in respect of its capability to generate income, as well as other related variables.

Based on the fact that the objective of the survey is to compile comprehensive data of the informal sector and its different constituents, the methodology of combining household surveys with the establishment Surveys has been resorted to. This way all employers of the informal sector and their economic activities can be covered irrespective of the size of an establishments and its location including the cases of using an owner's residence as a work site. Those with no permanent addresses cannot be covered in an establishments survey solely.

The survey was implemented during one whole year on a quarterly basis. Many difficulties faced the fieldwork data collected at most referred to the person estimations, this decreases the confidence rate of these data. The barriers imposed by the Israeli occupation restrict the free movement between Palestinian regions especially between West Bank and Gaza strip and between West Bank and Jerusalem. The geographical nature of Palestinian territories, which divided into three regions (remaining West Bank, Gaza strip, Jerusalem inside borders), this gives every region special characteristics in: cost of construction and construction material prices, ... etc. The difficulties in reaching the statistical unit because of non obvious addresses especially in taxi drivers which in dynamic movement between stops which force the field worker to wait for along time in order to take data.

Surveying the informal sector, households and establishments has availed statistical data (social and economic) about the reality of this sector. In respect of establishments it has provided data on the number of establishments, workers of different categories and their remuneration, value of production and intermediate consumption. In addition it has provided data on the employer, and, the establishment and organization of an establishment. In respect to households, the survey availed data on different social and demographic indicators, beside the numbers of workers according to their categorization in the informal sector and their remuneration, in addition to data on the value of production, intermediate consumption.

## **5. Comparison between measurement methods**

The above mentioned methods for measuring informal sector and informal employment are bound with the technical requirements for designing and implementing the data collection and processing. Generally speaking, the 1-2 and 1-2-3 surveys have less requirements but include stronger assumptions concerning the distribution of informal sector projects when compared with the mixed parallel method. In particular while the 1-2 and 1-2-3 methods require updated household sampling frame, the mixed surveys require updated sampling frame for both households and establishments. Sample is designed once for 1-2 and 1-2-3 compared of two different designs for the mixed parallel surveys method. In addition, 1-2 and 1-2-3 surveys could produce more timely statistics in a cost effective approach, with more integration with running statistical household survey programs. But on the other hand they are bound with the requirements of the ongoing survey programs such as labour force, expenditure surveys, etc, and could be affected by the defects of the ongoing carrier survey, particularly the sampling design problems. In particular, the labour force survey is usually designed using two stage or three stage cluster sampling scheme to represent the households, and does make any reference to the geographic, by type, or by economic activity distribution of informal sector activities. Therefore, attaching an informal sector module to LFS is implicitly assuming an assumption that is not obvious and does not utilize the information available (if any) about the distribution of informal sector projects. Such information could be employed when designing the sample of the mixed parallel surveys.

The 1-2 and 1-2-3 surveys are considered heavy attachment on a quarterly or biannual labour force survey. The real life experience report that LFS is usually used to carry a number of social concern modules. A number of specifications and requirements should be met by any module to be eligible module to the LFS, amongst to be a proxy survey and to be light in terms the number of questions and level of details required. All these specifications are not fully met by both the 1-2 and 1-2-3 modules which makes the eligibility of these modules to be loaded on the LFS questionable.

The main problem in the 1-2 and 1-2-3 surveys appear at the calculation of weights needed to estimate economic indicators such as value added, intermediate consumption, production, and consequently the contribution to the GDP. While the mixed parallel method can produce precise estimates for economic indicators as the sampling frame of economic establishments including informal sector is available before hand, the 1-2 and 1-2-3 sampling scheme is based on strong assumptions which could be argued on the basis of real life experiences, particularly in situation where countries face adverse conditions. To estimates economic indicators, the 1-2 and 1-2-3 surveys requires three steps; calculation of weights for households and standardization for households and individuals so that total weights lead to

total population and total number of households. Second, comparison or standardization of informal sector weights so that the total weights gives the total number of informal sector projects, and finally calculation of relative weights to substitute non response at household and informal sector projects level.

Adverse conditions lead usually to less precise technical tools available before hand, this includes lack of good sampling frame, irregular household survey carrier, distortion in the distribution of informal sector projects; inability to measure the impact of attached module on the original carrier survey, etc. All these distortion makes the strong assumption involved in the 1-2 and 1-2-3 surveys more risky and less relevant, particularly in the quantitative measurement on the size and economic contribution of the informal sector for the first time.

From the point of view of national statistical office, The 1-2 and 1-2-3 surveys are heavy modules that the LFS can not afford for long time, which is a requirement to absorb seasonality. For example the original LFS in Palestine include 26 questions while the 1-2 module includes more than 100 questions. Henceforth, using LFS as a carrier is also risky, and designing a separate household survey leads to increasing the cost in a way that the difference between the two parallel mixed model and the proposed 1-2 or 1-23 survey might vanish.

Timeliness is one the main advantages of the 1-2 and 1-2-3 surveys in comparison with the parallel surveys model which usually take more time to produce statistics.

From methodological point of view, both methods use multi-stage (usually two-stage) sampling scheme. A sample of area units is selected at the first stage unit (*fsu*) in both the methods. The methods differ at the second-stage. As per the draft manual on surveys of informal employment and informal sector, in a mixed household-enterprise survey, the sampling frame at the second stage consists of all identifiable HUEM establishments located in the selected area unit, i.e *fsu*, outside the owners' home, household-based HUEMs located within home; and the HUEMs without any fixed premises of operation. A complete list of all the within-scope HUEMs is made by a structure-to-structure visit. The units of latter two categories are listed against and interviewed in the owners' households. The identifiable establishments outside owners' home are interviewed at the premises of the establishments.

The HUEMs included in the business register (or the list frame used for carrying out list-frame based Economic Surveys) are excluded from the list frame for the mixed household-enterprise survey. Within-scope HUEMs without fixed premises or within owner's home are identified through additional questions put to households during listing.

The approach of integrated "1-2" survey produces estimates of informal employment and informal sector employment, at the one hand, and production-related parameters of informal sector on the other. This consists of two phases, first phase: a household survey (LFS) and second phase: an enterprise survey. The first phase is used also for constructing the sampling frame for the enterprise survey. From the households with owner of a HUEM identified in the first phase, the sampling frame of within-scope HUEMs is constructed.

In the 2<sup>nd</sup> phase, a sample of within-scope HUEMs that are owned by the households is drawn for the informal sector enterprise survey. The within-scope HUEMs selected for survey may either be within the *fsu* without fixed premises, or within the *fsu* with fixed premises or outside the *fsu*. In all these cases, the HUEM is surveyed.

To assess the two methods, let us consider first the sampling error; let inclusion probability of *fsu*, A, be  $p_{1,a}$ . Within the *fsu* A, let inclusion probability of a within-scope HUEM be  $p_{2,e|a}$  and that of a household within the *fsu* be  $p_{2,h|a}$ . Thus, in a mixed household-enterprise survey, the inclusion probability of a within-scope HUEM,  $p_e = p_{1,a} * p_{2,e|a}$ .

While, in a "1-2" survey, since the within-scope HUEMs are identified through the households, the inclusion probability of a within-scope HUEM would be that of the household of its owner,  $p_e = p_{1,r} * p_{2,e|r}$ , where  $p_{1,r}$  is the inclusion probability of the *fsu* where the owner resides.

In the simple case of complete enumeration at the second stage, the inclusion probabilities of the within-scope HUEMs simply becomes the inclusion probabilities of the first stage units, i.e.  $p_{1,a}$  for a mixed household-enterprise survey and  $p_{1,r}$  for a "1-2" survey. In that case, the efficiency of an estimate (of informal sector) would depend on how well the inclusion probability of the *fsu*'s ( $p_{1,a}$  for a mixed household-enterprise survey and  $p_{1,r}$  for a "1-2" survey) are correlated to the *fsu*-level value of the parameter.

In a mixed household-enterprise survey, choice of highly correlated inclusion probabilities can be attempted by using Economic Census (EC) data. In a "1-2" survey, the choice of size variable for *fsu* selection is normally based on distribution of population and not on that of within-scope enterprises.

Thus, generally speaking the “1-2” surveys are expected to yield estimates of production-related parameters like GVA of informal sector with higher sampling error as compared to mixed household-enterprise surveys, with the same size of first stage unit sample.

Now let us consider the operational cost. A mixed household-enterprise survey, usually conducted independently of labour force survey using establishments census data, involves extra cost of enterprise listing, which in a “1-2” survey is done along with the listing for the labour force survey component. On the other hand, while there is virtually no additional cost for listing of HEUMs in “1-2” survey, there are extra costs (mainly in terms of time of the field workers) involved in traveling to the location of the establishments that are outside the sampled *fsu*. In a mixed household-enterprise survey, the entire field operation—from listing to canvassing of detailed enterprise questionnaires—are confined to the geographical boundary of the *fsu*.

As for the comparability of informal employment and informal sector employment estimates, the strategy of conducting independent surveys for informal employment (as a part of labour force survey) and informal sector adopting mixed household-enterprise method yields independent estimates of informal employment and informal sector employment. While 1-2 survey approach, as it uses the same first stage sample for both the components, provides highly correlated estimates of informal employment and informal sector employment. Thus, for the parameters like “share of the informal sector employment in informal employment”, the 1-2 survey is likely to produce estimates with smaller sampling error as compared to those provided by independent surveys.

## 6. Conclusions

Adverse conditions might represent a dominant factor that could affect the applicability of well known methods for measuring informal sector. Therefore, survey statisticians have to consider the applicability of measurement method and make sure that technical compromises do not affect the relevance of measurement method. For the sake of measurement at the first time, the parallel mixed survey method seem to be less likely to be affected by adverse conditions in terms of the technical infrastructure needed for implementation. Once this has been made, the 1-2 approach could be utilized as a machinery for monitoring and tracking changes as this method is less costly, more timely and could utilize ongoing statistical activities in both data collection and analysis stages. A benchmarking measurement might be needed from time to time in order to create the solid basis required to apply the 1-2 method. Finally, both methods need to be adopted and localized in terms of survey content to accommodate local circumstances.



## References

- Charmes J. (1998a), Progress in Measurement of the informal sector: Employment and Share of GDP. In: UN Statistics Division (1998), Handbook of National Accounting. Household Accounting: Experiences in the Use of Concepts and Their Compilation. Volume1: Household Sector Accounts. New York, 372p. (cf. pp. 171-188).
- Charmes J. (1998b), Contribution of Women Working in the Informal sector in Africa: a Case Study. Paper prepared for the United Nations Statistics Division. "Umbrella Gender Statistics Programme" and presented at the Delhi Group Meeting on Informal sector Statistics. Ankara. 28-30th April 1998.
- François Roubaud & Mireille Razafindrakoto, 2007. The 1-2-3 Survey, An informal sector, informal employment and labour market monitoring tool. ESCAP, Bangkok.
- Hussmans, Ralf, 2004. Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment. Working Paper No. 53 ILO.
- ILO (1972), Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. ILO, Geneva.
- ILO (1993 a), Statistics of employment in the informal sector, Report for the XVth
- ILO (1993 b), Report of the Conference, Report of the XVth International Conference of Labour Statisticians - Geneva 19-28 January 1993, 113 p.
- International Conference of Labour Statisticians - Geneva 19-28 January 1993, 91 p.
- International Monetary Fund (IMF), 2009. National Accounts Discussion site: Accrual accounting of interest <http://www.imf.org/external/np/sta/na/interest/index.htm>
- Michael Clark-Lewis, 1997. Assessing Fiscal Policy in an accrual environment. Paper presented by the Australian director of fiscal framework and reporting section, Treasury to the Accrual Budgeting Conference.
- OECD, 2008. Stat. Directorate; National Accounts-Electronic Discussion Groups (EDGs): [http://www.oecd.org/document/0/0,3343,en\\_2649\\_34245\\_34093888\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/0/0,3343,en_2649_34245_34093888_1_1_1_1,00.html)
- ONS, 2005. National Accounts: Effects of Spectrum Payments. Discussion paper
- Sébastien Merceron (DIAL - Insee), 2008. Informal Employment and Informal Sector Data Collection: Strategy, Tools and Advocacy. Amman, 13-15 April 2008. Phase1 of the 1-2 survey:
- SHABANEH, Luay, 2008. Operating a Professional Statistical Service Under Adverse Conditions, paper submitted to the 57th ISIS session, 2009.
- SNA (1993), System of National Accounts, Commission of the European Communities, IMF, OECD, UN, WB

◆ *Measuring the informal sector : UN ESCAP's Project experience and results from Asia and the Pacific*  
By Pietro GENNARI  
ESCAP, Bangkok (Thailand)

### Abstract

United Nations ESCAP is the leading agency for the global Development Account Project “Interregional Cooperation on the Measurement of the Informal Sector and Informal Employment”<sup>52</sup> and is implementing it in Mongolia, the Philippines and Sri Lanka. The project aims to (i) raise awareness among the national statistical offices (NSOs) and other government agencies of participating countries of the importance of collecting and disseminating data on informal employment and the informal sector, especially in terms of its contribution to employment and GDP (ii) improve technical capacity in these NSOs to collect, compile, analyze, and disseminate data on the informal sector and informal employment in line with international methodological standards.

The project proposes a unified data collection strategy (UDCS-ISIE) as a framework to produce internationally comparable data on the informal sector and informal employment while allowing the use of national definitions, and recommends the two-phased ‘1-2’ Survey methodology to put the strategy into operation. The first phase of this methodology is built on the existing the labour force survey (LFS) in the country. The LFS provides the sampling frame for the ‘1-2’ Survey and collects data on informal employment and some of the required informal sector data items. The second phase is an enterprise survey with household unincorporated enterprises with at least some market production (HUEMs), of which informal sector enterprises are a subset, as the statistical unit. This phase collects data on the characteristics and production of the enterprises along with some policy variables. The ‘1-2’ Survey is recommended by the project as a sound and cost-effective tool of collecting informal employment and informal sector data. Using and adapting existing resources, the ‘1-2’ Survey is sustainable at the country level and hence can be integrated into the regular data collection programme. The methodology is now in the process of being piloted in five countries from the three world regions implementing the project. ESCAP’s presentation has two main components, which are treated in a distinct but interlinked way. The first component focuses on the project goals, design and the implementation. The second part presents the data collection strategy and methodology in detail as well as some preliminary results available from the project countries. The conclusion discusses operational and methodological lessons learned to date and gives an overview of the next steps.

### Résumé

L’ESCAP des Nations Unies est l’organe principal du Projet de compte de développement mondial intitulé « Coopération inter-régionale sur la mesure du secteur informel et de l’emploi informel<sup>53</sup> ». Ce projet est en cours d’exécution en Mongolie, aux Philippines et au Sri Lanka. Le projet vise à : i) assurer la sensibilisation au niveau des bureaux nationaux de la statistique (BNS) et d’autres organismes publics des pays participants sur l’importance de la collecte et de la diffusion des données sur l’emploi informel et le secteur informel, en particulier, en ce qui concerne sa contribution à l’emploi et au PIB ; ii) améliorer les capacités techniques de ces BNS en vue de collecter, compiler, analyser et diffuser les données sur le secteur informel et l’emploi informel, conformément aux normes méthodologiques internationales.

Le projet propose une stratégie commune pour la collecte de données (UDCS-ISIE) comme cadre en vue de produire des données, comparables au plan international, sur le secteur informel et l’emploi informel tout en assurant l’utilisation des définitions nationales. Il recommande la méthodologie de l’enquête « 1-2 » en deux phases pour la mise en œuvre de la stratégie. La méthodologie est en cours d’expérimentation dans cinq pays dans les trois régions du monde qui sont en train d’exécuter le projet.

La présentation de ESCAP comprend deux principales composantes qui sont considérées comme distinctes tout en étant intimement liées. La première composante met l’accent sur les buts, la conception et l’exécution du projet. La deuxième présente la stratégie et la méthodologie détaillées pour la collecte des données, ainsi que quelques résultats préliminaires dans les pays où le projet est exécuté. La conclusion passe en revue les leçons opérationnelles et méthodologiques tirées jusqu’ici et donne un aperçu des prochaines étapes.

<sup>52</sup> Interregional Cooperation on the Measurement of Informal Sector and Informal Employment is a global project lead by United Nations ESCAP and implemented in West Asia by ESCWA and the Caribbean by ECLAC, in addition to the Asian and Pacific region. For more information on the project please visit [www.unescap.org/stat/isie](http://www.unescap.org/stat/isie)

<sup>53</sup> La coopération inter-régionale sur la mesure du secteur informel et de l’emploi informel est un projet mondial piloté par ESCAP des Nations Unies et exécuté en Asie de l’Ouest par ESCWA et dans les Caraïbes par ECLAC, outre la région de l’Asie et du Pacifique. Pour de plus amples informations sur le projet, prière de visiter : [www.unescap.org/stat/isie](http://www.unescap.org/stat/isie).

## ABBREVIATIONS

<b>CISSTAT</b>	Interstate Statistical Committee of the Commonwealth of Independent States
<b>DIAL</b>	Développement, Institutions & Analyses de Long Terme
<b>ECLAC</b>	Economic Commission for Latin America and the Caribbean
<b>ESCAP</b>	Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
<b>ESCWA</b>	Economic and Social Commission for West Asia
<b>FIRST</b>	Fully Integrated Rational Survey Technique
<b>HUEM</b>	Household unincorporated enterprise with at least some market production
<b>ICLS</b>	International Conference of Labour Statisticians
<b>ILO</b>	International Labour Organization
<b>IMF</b>	International Monetary Fund
<b>IRDTS</b>	International Recommendations on Distributive Trade Statistics
<b>IRIS</b>	International Recommendations for Industrial Statistics
<b>ISIC</b>	International Standard Industrial Classification
<b>IS</b>	Informal sector
<b>LFS</b>	Labour Force Survey
<b>OECD</b>	Organization for Economic Cooperation and Development
<b>SNA</b>	System of National Accounts
<b>UDCS-ISIE</b>	Unified data collection strategy for measuring the informal sector and informal employment

## Introduction

1. Statistical measurement of employment in the informal sector (IS) and of the contribution of the latter to the economy continues to be a major challenge for developing countries and economies in transition. While some have at one time or another collected data on employment in the informal sector through statistical surveys, not as many are doing so on a regular basis. Even fewer countries have collected survey data for directly estimating the contribution to GDP of IS enterprises; many of the available data are typically limited to specific industries and are not national in scope. Some statistical systems of economies in transition have focused more on indirect measures of informal sector production using the broader framework of the “non-observed economy,”<sup>54</sup> which includes also activities that are underground, illegal, undertaken by households for their own final use or statistically non-observed. Thus, most countries do not have time series for monitoring employment trends, the contribution to economic growth and structural changes of the informal sector.

2. The reasons for the persistent lack of IS data that is periodic and comparable across time and countries—despite a consensus on its importance—can be categorized in three groups: (i) limited resources of national statistical systems; (ii) insufficient solid international guidelines to assist countries in selecting among the various informal sector data collection methodologies; and (iii) the lack of consensus on a harmonised statistical definition of the informal sector.

3. A main operational reason obstructing regular collection of informal sector data is the scarcity of resources dedicated to the production of statistics in developing countries. With limited resources available for statistical surveys, national statistical systems understandably focus on producing data for basic social and economic indicators prioritised in their regular work programme. Integrating regular collection of data on the IS into the survey programme usually involves intensive additional work on the construction of sampling frames and survey design; development of questionnaires for obtaining accurate data; and on data collection operations. Survey design and operations, in particular, are usually more complex, as informal sector units can be mobile or difficult to locate and their business is often seasonal and sometimes short-lived. The implication is that integrating the collection of data on the IS in the regular statistical programme requires considerable additional resources—initially to set up the system and subsequently for periodic conduct of the surveys.

4. A variety of survey tools have been used for measuring the informal sector, including independent surveys, mixed household-enterprise surveys, labour force or other household surveys, enterprise/establishment surveys and economic censuses.<sup>55</sup> In setting up a system for regular collection of data on the IS the diversity of possible options can be confusing when a decision has to be taken on the most suitable data collection strategy. For one, there is insufficient information on the merits and the caveats of these various methodologies. Although there are comparative discussions of the different survey tools in the literature, they often remain at the theoretical level. Thus, there is still a need for assessing these methodologies in terms of estimation challenges and the utility of results. The Delhi Group’s Manual on Informal Sector and Informal Employment, which is in the process of being finalized, aims to fill this gap in informal

<sup>54</sup> Measuring the Non-Observed Economy, A Handbook. OECD, IMF, ILO, CISSTAT, 2002.

<sup>55</sup> A detailed account of the survey tools and their main characteristics can be found in the draft chapters of the Delhi Group’s Manual on Informal Sector and Informal Employment at [http://mospi.nic.in/informal\\_sector\\_manual.pdf](http://mospi.nic.in/informal_sector_manual.pdf)

sector data collection guidelines.<sup>56</sup> Secondly, the scope and coverage of informal sector surveys that have been implemented are various complicating their comparison and applicability. For example, some statistical agencies adopt a sectoral and fragmented approach using different methods, questionnaires and reference periods in conducting *ad-hoc* industry surveys of IS enterprises. This approach may reflect, for instance, the relative importance attached to a particular sector at a given point in time. Other IS surveys have been limited to major urban areas only. Moreover, in some countries different methods were employed in different IS survey rounds. In most cases, the data cannot be used for national and comprehensive estimates of IS employment or GDP and are not comparable over time or across countries. Moreover, even if detailed assessments of such surveys are conducted, the optimal choice for a *one-off* survey is not necessarily the optimal choice for a regular, cost-efficient and comprehensive survey.

5. Another methodological difficulty for collecting internationally comparable informal sector data is the lack of consensus on a statistical definition of the informal sector. This remains true notwithstanding the adoption by the 15<sup>th</sup> ICLS of the *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector*<sup>57</sup>, which situates informal sector enterprises within the group of household unincorporated enterprises with at least some production for sale or bartering (HUEMs), as defined in the 1993 SNA. Indeed, an analysis of the ILO compendium<sup>58</sup> of official statistics on employment in the informal sector of 60 countries shows large differences in the national practices in terms of concepts used, data coverage, and type and specification of definitional criteria. For some countries, the definitions and operational criteria change even across surveys and over time.

6. The Development Account Project “Interregional Cooperation on the Measurement of the Informal Sector and Informal Employment” (henceforth the project) and the UDCS-ISIE aim to address each of these problems in an effort to increase the availability of sound and internationally comparable informal sector data. Having an integrated approach, the project tackles the measurement of the informal sector and informal employment through a range of activities including advocacy; training; data collection, analysis and dissemination and; knowledge management.

7. The project, in addition to providing supplementary funds for informal sector and informal employment data collection, implements the UDCS-ISIE through the ‘1-2’ methodology which minimizes additional cost for the national statistical systems. This methodology, which is presented in detail below, utilizes the labour force survey (LFS) to construct the sampling frame and as a tool to collect information on informal employment and some of the required informal sector data items. By targeting countries which have existing labour force survey programmes, the project aims to conduct data collection with already available resources to the extent possible and hence enables the sustainability of the IS data collection programme. The project advocates the implementation of the ‘1-2’ Survey in three-year cycles whereas the enhanced LFS can be implemented once per annum (assuming the existence of a quarterly labour force survey).

8. The ‘1-2’ methodology is piloted in five countries in three world regions, and the project outputs serve as a detailed documentation of the methodology, the implementation process and the results. In this way, the project intends to contribute to the compilation of specific IS data collection options that have been tested, are cost-efficient and sustainable in an effort to assist countries in evaluating and narrowing down their choices.

9. Finally the scope of the project’s data collection strategy (UDCS-ISIE), while allowing national IS definitions, enables international comparisons of IS data. The unifying data collection strategy for measuring employment and production of the IS enterprises works within the philosophy of complete coverage of all production units and, as discussed in detail in the next section, broadens the scope of data collection to household unincorporated enterprises. Thus, countries collect data on the common and larger group of HUEMs and identify the subset of informal sector enterprises according to their national definitions after the data collection is completed. The collection of data on a larger universe of enterprises (than just informal sector enterprises as defined by the countries) allows re-categorization of enterprises for international comparison at the analysis stage.

10. This paper focuses on the collection of the informal sector data under the project with some experiences of implementation from Asia and the Pacific. The next section discusses the definition of HUEMs and IS enterprises with reference to existing international recommendations. Section III introduces the unifying data collection strategy for measuring the informal sector and informal employment (UDCS-ISIE). Section IV discusses the ‘1-2’ survey methodology as a tool to implement the UDCS-ISIE with sub-sections on coverage and sampling in ‘1-2 Survey’ and survey design and list of variables for both phases of the survey. Section V summarizes the merits and caveats of the ‘1-2’ survey methodology and gives an overview of the next steps.

---

<sup>56</sup> [http://mospi.nic.in/informal\\_sector\\_manual.pdf](http://mospi.nic.in/informal_sector_manual.pdf)

<sup>57</sup> *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector*. 15th International Conference of Labour Statisticians (ICLS), 1993.

<sup>58</sup> The contents of the compendium and an analysis of national definitions in relation to comparability and consistency with the 15<sup>th</sup> ICLS resolution are described in ILO’s STAT Working Paper No. 1, *ILO compendium of official statistics on employment in the informal sector*, 2002.

## Defining HUEMS and Informal Sector Enterprises

11. The main international statistical recommendations and guidelines that inform the definition of the informal sector are the 15<sup>th</sup> ICLS *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector* and the 1993 SNA. As mentioned above, according to the 15<sup>th</sup> ICLS resolution informal sector enterprises are a subset of household unincorporated enterprises with at least some production for the market. Figure 1 illustrates the relationships between household unincorporated enterprises, HUEMs and informal sector enterprises.

Figure 1: Relationship between HUEMs, Other Household Unincorporated Enterprises and the Informal Sector

Household Enterprises					
Producing at least some goods and services for market (HUEMs)				Producing goods and services only for own final use	
Formal Sector		Informal Sector			
Non-agricultural activities	Agricultural activities	Non-agricultural activities	Agricultural activities	Non-agricultural activities	Agricultural activities

12. Embodied in the definition of HUEMs, shared by the 15<sup>th</sup> ICLS and 1993 SNA, are the three criteria: legal organization, bookkeeping practice, and product destination. All the questions identifying HUEMs are asked in the first phase of the 1-2 Survey and are included in the filtering questions of the second phase in order to verify that it is the correct enterprise being interviewed. Similarly questions identifying informal sector enterprises are asked in both phases to determine employment in the informal sector in the first phase and to crosscheck the information gathered in the first phase (possibly from a proxy respondent) with that given directly by the enterprise operator.

### (i) *Legal organization*

13. A HUEM does not constitute a separate legal entity independent of its owner. Thus, the enterprise cannot engage in transactions or enter into contracts with other units, nor incur liabilities on its own behalf. The owners have to raise the necessary finance at their own risk and are personally liable for any debts or obligations incurred at different stages of the economic activity. Regarding the ownership of the enterprise, fixed and other capital used to produce goods or services does not belong to the enterprise as such, but to the household members who own them.

14. In the sample questionnaires<sup>59</sup> designed for the project the standard question to identify the type of legal organization of the enterprise is “What is the legal status/organization of the private enterprise where you work?” If the respondent responds “Don’t Know,” a probing question on the type of enterprise is asked in order to infer the legal organization of the enterprise. This option is included for mainly paid employees, as it is expected that the owner, employer and the unpaid family workers should be able to answer directly the first question.

15. In all of the three project countries in Asia and the Pacific the first question was formulated in the same way as in the sample questionnaire. The response options, however, differed based on the country circumstances. For instance in the case of Mongolia, one of the legal organization categories is IDI, which refers to a type of small unregistered unincorporated enterprise. Only in the case of Sri Lanka, there was no probing question included.

### (ii) *Bookkeeping practice*

16. A HUEM does not typically keep formal (written) accounts. Since it is not constituted as a separate entity from its owner (the household), it is difficult to differentiate expenditure for production from household expenditure. In addition, capital equipment, such as buildings or vehicles, may be used indistinguishably for business and household purposes. Thus, there is no practical need for maintaining balance sheets and statements of assets and liabilities of the business.

17. There are two separate questions on bookkeeping asked to (i) own-account workers, employers and unpaid family workers and (ii) only to paid employees. The first one is a direct question “How does the enterprise/business you own/where you work maintain its records or accounts?” All enterprises of own-account workers and employers, which do not have complete bookkeeping are retained for Phase 2. The second bookkeeping question “Do you get a pay slip?” is asked as a proxy question in order to identify employment in the informal sector, rather than HUEMs to be surveyed

<sup>59</sup> The sample questionnaires are given in Annexes I and III of the draft “A Unified Data Collection Strategy for Measuring the Informal Sector and Informal Employment (UDCS-ISIE)”.

in Phase 2. The main caveat of this question is that it depicts primarily the relation of the respondent to the enterprise, i.e. informal employment, and hence may not reflect the general practices of the business. If the employee does not have a pay slip he or she is assumed to working in an informal sector enterprise.

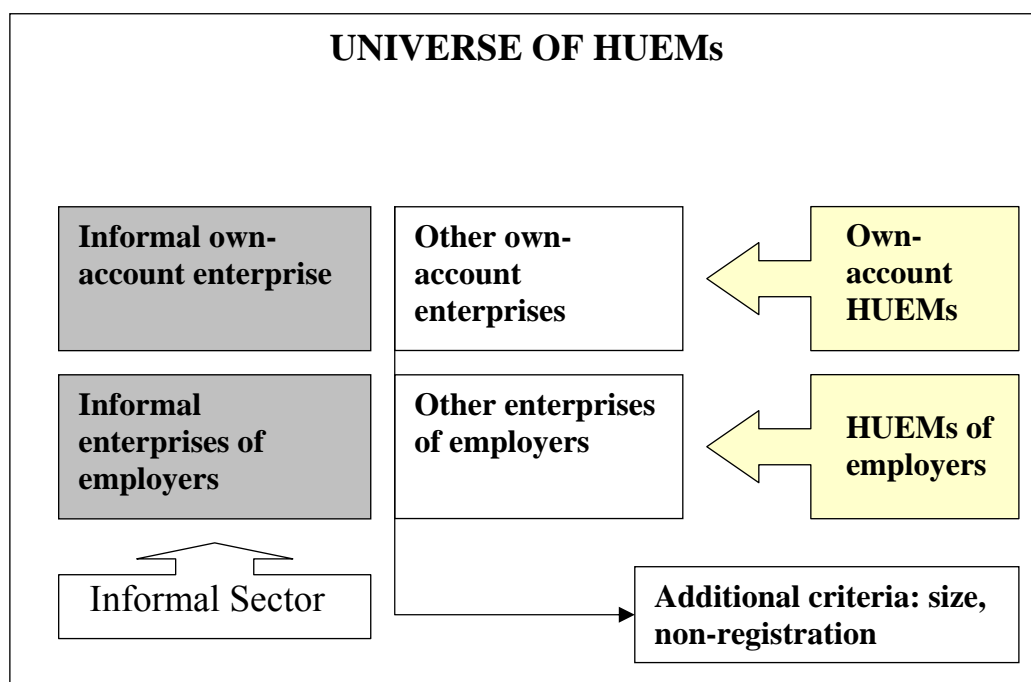
**(iii) Product destination**

18. A HUEM is different from other household enterprises in that it should sell (or barter) at least part of its production on the market. This implies that households engaged *exclusively* in production of goods or services for own final use, are not HUEMs and consequently are not part of the informal sector. These include households exclusively engaged in subsistence production, production of paid domestic services or owner-occupied dwelling services.

19. The sample question for this characteristic of HUEMs is “Does the enterprise you own/where you work sell or barter its goods and/or services?” The enterprises, which sell or barter at least some part of their goods and/or services on a regular basis or from time to time are surveyed in the second phase.

20. In the 15<sup>th</sup> ICLS definition, household unincorporated enterprises that employ at least one employee on a continuous basis (enterprises of employers) are separated from those that employ workers on an occasional basis or contributing family workers (own-account enterprises). The IS subset of HUEMs in both groups are determined through the application of *additional* criteria related to *registration* and *employment size* as illustrated in Figure 2. These criteria are usually based on national considerations and circumstances. Below is a detailed discussion of the difficulties around applying these two criteria followed by a brief overview of other issues, which hinder the development of a harmonized definition of the informal sector.

Figure 2. Additional Criteria for Identifying Informal Sector Enterprises



**(a) Non-registration**

21. According to the 15<sup>th</sup> ICLS definition, non-registration criterion can refer to the registration of the employees in a given enterprise or to the registration of the enterprise itself. Contracts that bind the employer to pay certain taxes or contributions to social security of the employees and employment that are subject to labour legislation indicate that the employee is registered<sup>60</sup>.

22. A more direct interpretation of non-registration is based on the status of the enterprise itself. Because non-registration is often associated with vulnerability of an enterprise (e.g., being unstructured; operating on a small scale and with low levels of capital, productivity and income; limited or no access to public services or to formal credit institutions; subject to harassment from regulatory agents), unregistered enterprises are typically considered as part of

<sup>60</sup> Resolution concerning statistics of employment in the informal sector. 15th International Conference of Labour Statisticians (ICLS), 1993.

the informal sector. However, registration requirements vary widely across the developing countries and may even change over time within the same country.

23. Often, businesses have to register with multiple entities—e.g., Ministry of Industry or Commerce or as defined by factory or commercial acts; tax authorities; social security funds; industry-specific regulatory agencies, etc. With such complex procedures, the decision to register or not may have no bearing on whether the business is a household enterprise. Hence, answers to the question on which registration is relevant for identifying informal sector differ among countries.

24. Many countries use non-registration with tax authorities as the operational criterion mainly because household enterprises are not required by law to register with tax authorities. However, in other countries, *all* production units need to register with tax authorities and to pay taxes, regardless of legal organization. The strict application of the non-registration criterion in these cases becomes irrelevant for identifying informal sector enterprises.

25. Obtaining good quality information (whether through household or establishment surveys) on the registration of an enterprise is often difficult: not being registered may be illegal and/or registration status may be considered confidential information because of taxation implications. Thus, some countries do not use registration as a criterion for identifying informal sector enterprises in order to have better response quality.

26. In addition to the variability of registration procedures across countries and time, the guidelines allow flexibility for countries to choose whether to apply the non-registration criterion to all types of enterprises. More specifically, national definitions may classify enterprises of all own-account workers as informal in which case the registration criterion is not relevant for this group of enterprises. Alternatively, the registration criterion would be applied to all enterprises whether operated by own-account workers or employers.

27. The lack of harmonization in the registration procedures for which data is collected, the difficulty of gathering information on registration in general and the flexibility in applying the criterion hamper ultimately the development of a harmonized definition of informal sector. The project aims to collect detailed information on diverse enterprise registration procedures in order to identify, at the analysis stage, commonalities of informal sector enterprises in terms of registration across countries.

28. The model questionnaire gives two options to inquire about registration of enterprises. The first formulation is to ask directly whether the enterprise of the respondent is registered with any national/state or local government agency. This question is then followed by “Under which form is the enterprise registered?” in order to specify the institution of registration. The second option is to infer the registration status through taxation requirements of the enterprise: “What is the type of tax payment made by the enterprise?” The second formulation may prove to be more sensitive than the first one, as it inquires directly about taxation.

#### **(b) Employment size**

29. The size of the employment is the other operational criterion for identifying informal sector units. The size criterion may refer, in practice, to the number of employees on a continuous basis (preferred approach in 15<sup>th</sup> ICLS) *or* total number of employees *or* total number engaged in the business during the reference period. Hence, the first factor that may undermine comparability of informal sector enterprises identified based on employment size is the scope of this criterion.

30. The assumption often made is that “small-sized” businesses ‘belong’ to the informal sector. However some of these small enterprises, even if unincorporated and without a complete set of written accounts, may use advanced technologies, are highly profitable and have great growth potentials; which may be counterintuitive at first sight.

31. Moreover, the number of employees below which an enterprise is considered “small” is sometimes established by national legislation for industrial policy purposes. This size criterion might not be intended to define informal sector enterprises but is nonetheless used in statistical surveys for this purpose. In addition, the thresholds applied for industrial policy purposes are not equally applicable to all industries or may vary over time in the same country.

32. Another way in which countries set the cut-off size for the employment size criterion in order to identify informal sector enterprises is by relating it to the cut-offs used in surveys of ‘formal’ establishments. For instance, if the formal establishment survey covers all establishments with employment size of 10 or above, then the size criterion for informal sector establishments is less than 10 employees. These cut-off values may differ by industry and survey period. The Delhi Group recommended that for purposes of international reporting, five should be adopted as the cut-off size.<sup>61</sup>

<sup>61</sup> [http://mospi.gov.in/manual\\_10th\\_meeting.htm](http://mospi.gov.in/manual_10th_meeting.htm)

33. The project's approach is to obtain the exact number of people working in the enterprise and the exact number of paid employees to the extent possible in two separate questions. Mongolia adapted the response categories of the question "How many persons (including yourself) usually work in your enterprise/the enterprise where you are employed?" to obtain the exact number up to and including 9 people and then the intervals "10-19," "20-49" and "50 or more." The response categories for paid employees, on the other hand, followed the Delhi Group guidelines and were set as "less than 5" and "5 or more." Based on the preliminary analysis of the data from Mongolia, it was found that almost all respondents worked in enterprises of less than 5 people. This alludes to the fact that size may not be a reliable defining criterion of informality in Mongolia. Sri Lanka expanded the requirement for the exact number of workers up to and including 19 persons. Then two intervals of "20-99" and "100 or more." In the case of paid employees, the response options were "less than 5" and five other intervals. In the case of the Philippines, there were no response options and the respondents were asked to give the total and the breakdown by sex for the number of workers and the total number for paid employees. The experience in the Philippines showed that some respondents were unable to give an exact number of workers and paid employees due to the size of their workplace. In some cases, they provided the number of people working in their specific department or division, instead. This may not pose a big problem for the purposes of the survey, as it is unlikely that such big enterprises are unincorporated in the first place.

34. In addition to the flexibility in the interpretation and the implementation of the non-registration and size criteria, the 15<sup>th</sup> ICLS leaves the inclusion of agricultural production units in the scope of informal sector data collection as optional, given implicit operational and estimation difficulties. Considering that the guidelines advocate data collection in both urban and rural areas, the exclusion of agricultural enterprises from the sample is likely to result in an unbalanced distribution of informal sector enterprises across sectors and geographical areas, if adjustments are not made using other survey information.

### UDCS-ISIE Scope

35. Indeed, the suppleness in delineating the informal sector creates divergences across countries and time in the scope of data collection. Given the unique economic structure and policy interests in each country, customization of the different international criteria is an important quality to retain for informal sector measurement. However, a framework allowing international comparability and time series of informal sector size and characteristics is also necessary.

36. UDCS-ISIE, hence, encourages countries to adopt their own national definitions while collecting a broad range of data items enabling comparable categorizations. This is possible as countries collect data on the HUEMs and the additional criteria for informal sector enterprises according to common standards and only after data collection draw the borders for the universe of informal sector enterprises. In this way, the project advocates the harmonization of registration and employment size questions, as demonstrated above, and coverage of ideally all industries including agriculture in the entire country. In Asia and the Pacific, only the Philippines included agricultural enterprises in the '1-2' Survey. The experience so far reveals the difficulties of surveying agriculture with the current project data collection instruments. The main challenge proved to be in compiling sales data to match the input information due to the cycles of agricultural production. The lag between planting seeds and harvesting, for instance, complicates the balancing of expenses and revenues through a questionnaire of which the reference period is the last month of operation. Countries have also reported that construction was another problematic sector to collect the input and sales data on, as it is often the clients, who buy the materials and the respondent is not always able to give a value for the output. The critical point in this case is to correctly categorize the employment status of the respondent, i.e. to make sure that the respondent is really self-employed or an employer and not in fact a temporary worker or an employee.

37. The UDCS-ISIE ensures that the statistical concepts applied in data collection are in line with the 15<sup>th</sup> ICLS resolution, the international recommendations on business statistics and the 1993 SNA. The statistical unit of the UDCS-ISIE is the HUEM—as defined in 1993 SNA—of which the informal sector enterprises are a subset as explained above. The UDCS-ISIE aims at collecting data on all HUEMs, regardless of their location, industry and size. As such, it deviates from the practice of conducting separate surveys for single groups of economic activities to cover the same domain. Such an approach ensures the consistency and coherence of the datasets for various industries.

38. The approach differs from the usual practice of first selecting the informal sector enterprises based on pre-determined criteria, in terms of registration and/or size, industry, etc. and then collecting information only for these selected production units. Thus, by suitable formulation of survey questions with comparable categories, the UDCS-ISIE encompasses all possible national definitions of the informal sector that are consistent with the 15<sup>th</sup> ICLS resolution. It is coherent with the 'harmonised criteria' of the informal sector<sup>62</sup> that defines a *subgroup* of informal sector enterprises, based on the concept of a 'greatest common denominator,' for which countries could make

---

<sup>62</sup> Report of the Third Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), 17-19 May 1999, New Delhi, India at [http://mospi.nic.in/report\\_3.htm](http://mospi.nic.in/report_3.htm) (accessed on 08 January 2008)



internationally comparable data available. In this respect, the strategy is independent of national circumstances that influence the choice of a specific definition.

## **Implementation of UDACS-ISIE through ‘1-2’ Survey**

### ***Coverage and Sampling in ‘1-2’ Survey***

39. To measure both informal and informal sector employment a household survey that also measures total employment is the recommended data collection instrument. On the other hand, the measurement of production and enterprise characteristics warrants the conduct of an enterprise survey. Considering the feasibility of survey operations and estimations as well as the sustainability of informal sector data collection in developing countries, the project proposes to implement the ‘1-2’ survey approach, which is a variant of a specific kind of mixed household-enterprise survey<sup>63</sup> — the 1-2-3 survey<sup>64</sup>. Hence, the first phase of a ‘1-2’ survey is a labour force survey and the second phase is an enterprise survey. In addition to the specific measurement objectives, the first phase survey is also used in constructing the sampling frame of the enterprise survey.

40. In the ‘1-2’ survey approach, the main objectives of Phase 1 survey are: (i) to estimate informal employment and employment in the informal sector and (ii) to identify HUEMs and their location, and construct a sampling frame for the second phase survey (iii) to identify the informal sector enterprises within the group of HUEMs. The HUEMs identified from the first phase survey comprise the statistical units for the second phase survey. The main objective of the second phase or HUEM survey is to collect, in line with the international recommendations on industrial, construction, distributive trade and services statistics, a range of structural and production data items on the enterprises.

41. The ‘1-2’ survey requires two sampling frames—the sampling frame for the household survey and for the HUEM survey. The labour force survey is designed in relation to its main objective—i.e., to measure employment or unemployment—generally involving a typical multi-stage sample with an area-based frame at the penultimate stage and households or housing units at the last stage. If an existing survey is used in the first phase, the sample design might be enhanced to fit the objectives of informal sector measurement using any available auxiliary information. Specifically, the selection of sample areas should consider the distribution and concentration of HUEMs and HUEM-related activities in the population.

42. An important dimension in the scope of the UDACS-ISIE is the use of an integrated approach to data collection that covers, in principle, all units engaged in economic activities in a given area and reference period. In working with HUEMs as the unit of data collection, the UDACS-ISIE presupposes a larger universe of all economic enterprises from which HUEMs are to be clearly delineated— with no duplications. The Fully Integrated Rational Survey Technique (FIRST)<sup>65</sup> illustrates how this can be operationalised in the context of a dual survey frame of enterprises— list-frame and area-based segments.

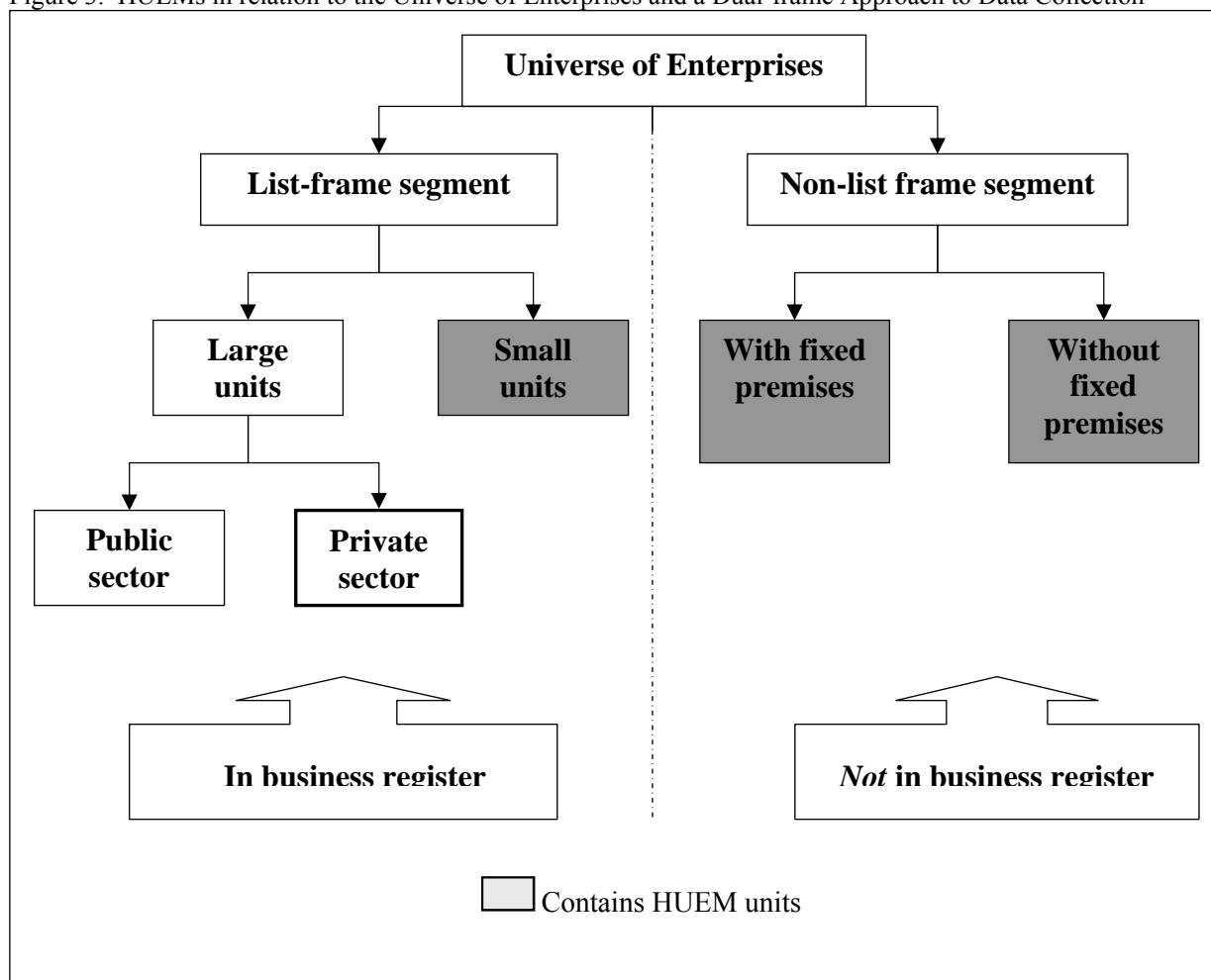
---

<sup>63</sup> See for instance, *Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook*, OECD, IMF, ILO, CISSTAT, 2002. Available at <http://www.oecd.org/dataoecd/9/20/1963116.pdf>

<sup>64</sup> In a traditional 1-2-3 Survey, in addition to the labour force and enterprise surveys a household income and expenditure survey is conducted in the third phase as to estimate the demand for informal sector. See, for instance: Rakotomanana F., Ravelosoa R. and F. Roubaud 2003, *The 1-2-3 survey of the informal sector and the satisfaction of household needs in the Antananarivo conurbation*, InterStat No.27, September, 59-88; draft Chapter 7 of the Delhi Group’s *Manual on Informal Sector and Informal Employment*.

<sup>65</sup> Recommended in the revised IRIS and IRDTS; see paragraphs 7.23-7.47 of 2008 IRIS <http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc08/BG-IndustrialStats.pdf> and paragraphs 6.54-6.68 of 2008 IRDTS <http://unstats.un.org/unsd/trade/IRDTS2008.htm>

Figure 3. HUEMs in relation to the Universe of Enterprises and a Dual-frame Approach to Data Collection



43. Construction of the frame of HUEMs for Phase 2 may be viewed as part of the desirable features of an integrated and comprehensive approach to data collection for all enterprises. This is illustrated in Figure 3 above. The sampling frame of all enterprises consists of two mutually exclusive but exhaustive segments: a list-frame (ideally, a business register covering all large and stable units) and a non-list frame of all other enterprises, including HUEMs. In practice, some HUEMs will be included in the small units of the list-frame segment although it is expected that most are in the non-list-frame segment of the frame. The non-list frame segment classifies enterprises by type of premises (fixed or non-fixed).

44. In a '1-2' survey, the sample areas are selected on the basis of the sample design for Phase 1. Within the sample areas, HUEMs may be associated with (i) households within the sample areas, (ii) households outside the sample area, and (iii) small units in the business register (Figure 4). By using the list of enterprises in the sample area compiled during Phase 1 as the sampling frame for Phase 2, the '1-2' survey excludes small units in the business register (unless they are also identified through Phase 1) and HUEMs that belong to households outside the sample area. Thus, only the HUEMs identified through households in the sample areas during the LFS form the sampling frame for the Phase 2 survey, as summarized in Figure 4. In Phase 2, either all or a sub-sample of the HUEMs that are identified through Phase 1 are surveyed.

Figure 4. 1-2 Survey: HUEM Frame based on Phase 1

Type of premises	Location of owner households		Owner households within the sample area <u>1-2 Survey</u>	Owner households outside the sample area
	Location of production unit			
With fixed premises	Inside the sample area		✓	X
	Outside the sample area		✓	X
With non-fixed premises	Inside or outside sample area		✓	X
			✓	X

X indicates that the unit is not captured in the 1-2 Survey.

✓ indicates captured through Phase 1 of 1-2 Survey.

45. When a sub-sample of HUEMs is to be selected, an appropriate sample design needs to be developed to guide the sample selection. Typically, sampling rates have to be determined separately for different industries and types of units as they can differ greatly in size, importance and data requirements. For instance, it is often necessary to over-sample the units in manufacturing and under-sample the diverse trading and services activities. Similarly, the micro-enterprises have to be sampled at higher rates, as opposed to own-account household economic units, which are usually large in numbers.

46. When the sample for Phase 2 is selected by sub-sampling the HUEMs identified in Phase 1, there needs to be a certain lag between the two phases. Hence, the field operations of the HUEM survey are independent from those of the labour force survey and the efficiency gains of a two-phase sample design are less evident. In the case of the Philippines, a more practical approach was adopted by area sampling based on the *dominant industry*; i.e. the industry in which the number of own-account workers and employers is the highest in a given primary sampling unit. This technique can be implemented if, for instance, there is a master sample frame on which household surveys are based or a recent population census. In this case, efficient surveying of HUEMs and coverage of diverse industries can be ensured before data collection is launched.

47. In the '1-2' survey the population weights derived from the first phase are applied to the HUEMs, as the sampling frame for Phase 2 is based on that of Phase 1. The disadvantage of using LFS to construct the sampling frame is that the sample design of the LFS is based on the distributions of the population and not on the distributions of HUEMs. This strategy might produce less efficient estimates than dedicated informal sector surveys or any other type of survey of which the sample design is drawn from a distribution of the enterprises, formal or informal<sup>66</sup>. If information is available, the density of informal sector activities should be taken into account at the enumeration stage of Phase 1 in order to improve estimates.

48. In order to obtain more reliable estimates on household enterprise statistics disaggregated by industry, size, geographic location, type of ownership and other characteristics, the size of the sample in the first phase should be properly enlarged. Auxiliary information on the total number and distribution of household enterprises or informal sector employment available from population and economic censuses should be used for stratification to adjust marginal distributions of the estimates to the known distribution of HUEMs in the population (followed by appropriate adjustments in weighting). Another option, especially to ensure a representative disaggregation of HUEMs and informal sector enterprises by industry, is to use information from previous enterprise and/or establishment surveys or economic censuses to adjust the results through post-stratification. The existence of such auxiliary information along with having a quarterly labour force survey (with a large enough sample) should ideally be the prerequisites for implementing the '1-2' survey.

49. The project, with a view to ensure sustainability of informal sector data collection, builds on existing household data collection programmes for which only minor adjustments of the current statistical work programme are required, as compared to the introduction of a new survey. Hence, the project favours the use of an enhanced labour force survey (LFS) (e.g., through additions/revisions of a selected number of data items in an existing, preferably a quarterly LFS to address seasonality and recall issues) for the first phase and a dedicated HUEM survey for the second phase (which can also be designed as a household enterprise module tacked on to the enhanced LFS). The next sections further describe the survey design and list of variables for both phases of the '1-2' survey.

<sup>66</sup> Verma, Vijay. *Sample Design Considerations for Informal Sector Surveys*, 1999. Proceedings of the Conference of the International Statistical Institute, Istanbul, available at <http://www.stat.fi/isi99/proceedings.html>

## *Survey Design and List of Variables for '1-2' Survey—First Phase*

50. The objectives of the Phase 1 Questionnaire are:

- (a) To identify and construct a sampling frame of household unincorporated enterprises engaged at least partially in market production (HUEMs) among the enterprises in which employed persons work;
- (b) To provide data for estimating employment in informal sector enterprises; and
- (c) To provide data for estimating informal employment.

51. A two-phase survey design with the dual objective of measuring (i) informal employment and employment in the informal sector, and (ii) informal sector production should ideally consider in the first phase:

- (a) a sufficiently large sample size of households to generate reliable estimates of informal jobs by different industries;
- (b) coverage of an entire accounting year in order to take into consideration seasonality and other variations over time;
- (c) coverage of main and secondary activities of employed persons since many informal sector jobs are carried out as secondary activities; and
- (d) a data collection programme administered on a quarterly or monthly basis by allocating the sample of households into the four quarters of the annual accounting period to minimize measurement errors due to memory recall.

52. Given that an approximation of these ideal conditions pertains to an LFS, there are three main advantages of a two-phase data collection strategy where the first phase is anchored in an existing labour force survey. The first is that the LFS provides the basic information on total employment and employment characteristics for the entire population, and when suitably modified, provides the data for estimating informal employment and informal sector employment as a share of total employment. A second advantage is that labour force surveys often provide a more updated frame of HUEM units compared to listings derived from, for instance, economic or population censuses, which are carried out less frequently. Lastly, the LFS allows for taking into account the large seasonal swings typical of informal sector employment.

53. Data quality issues related to the use of the labour force survey as the initial vehicle for collecting data on informal sector enterprises are discussed in ILO (2004)<sup>67</sup> and Hussmanns (2004)<sup>68</sup> and OECD, IMF, ILO, CISSTAT (2002).<sup>69</sup> Although these discussions are specific to informal sector enterprises they are nevertheless relevant for identifying units belonging to the larger population of HUEMs. Difficulties in obtaining information of good quality about enterprise characteristics from paid employees, in particular, are well documented. Paid employees do not generally know the characteristics of the enterprise where they work (e.g., legal status, accounting practices, registration with the public authorities, and employment size). In addition to the accuracy of information, identification of HUEMs through employees brings with it the complicated weighting procedures, as HUEMs surveyed in the second phase can no longer be associated with the households, hindering the efficient use of population weights. The quality of the information is also lower in the case of proxy respondents, i.e. when the survey respondent is some other member of the household participating in the interview on behalf of the employed persons in the household. To avoid the data quality problem and complicated extrapolation procedures it is thus recommended to obtain information on enterprise characteristics only from the owners of the enterprises (hence, own-account workers or employers only). The essential questions on the identifying criteria of HUEMs and informal sector enterprises are repeated in the second phase, which is conducted strictly with own-account workers and employers. This practice verifies the accuracy of the information, which may have been provided by a proxy respondent during the LFS.

54. In summary, the first phase of the '1-2' approach will have the following design elements:

- (a) an existing LFS with a sufficiently large sample of households, which is preferably conducted on a quarterly or monthly basis;
- (b) a module attached to or integrated within the LFS questionnaire designed to identify (i) HUEMs; (ii) informal sector enterprises; (iii) jobs in the informal sector and (iv) informal employment; and
- (c) (post-) stratification adjustments to estimates of employment in the informal sector produced from the Phase 1 survey with auxiliary information from other sources.

55. The questionnaire design for the Phase 1 survey would preferably be a single questionnaire with the additional items integrated into the LFS questionnaire. However, countries may wish to retain their existing questionnaire, especially when there is a long time series available. In this case, a separate questionnaire may be administered as a 'rider' to the main interview of the LFS. Among the ESCAP project countries, only Mongolia opted for integrating the informal sector and informal employment questions into the core LFS. The Philippines and Sri Lanka, on the other

<sup>67</sup> ILO Working Paper #41 Employment in the Informal Economy in the Republic of Moldova, 2004.

<sup>68</sup> Hussmanns, ILO Working Paper #53 Measuring the Informal economy: From employment in the informal sector to informal employment, 2004.

<sup>69</sup> Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook, OECD, IMF, ILO, CISSTAT, 2002

hand, designed a module questionnaire where the relevant questions were included in order to maintain the continuity of time series data from the core questionnaire.

### ***Survey Design and List of Variables for ‘1-2’ Survey—Second Phase***

56. The main objective of the Phase 2 (HUEM) survey is to obtain data for estimating the contribution of informal sector enterprises to total GDP. The sampling units in this phase are the larger set of household unincorporated enterprises engaged at least partially in market production (HUEMs). A sampling frame of the units is constructed from the Phase 1 (LFS) survey and either all the identified HUEMs are surveyed in the second phase or provided that the number of units identified in the LFS is large enough, a sub-sample is selected for the HUEM survey.

57. The required respondent for the HUEM survey is the owner/operator of the HUEM. The interview should take place in the premises of the HUEM, if the premise is fixed. That is, if the unit operates in a location other than the house of the owner, the interview should not be conducted in the house of the owner but at the location of the business. For non-fixed premises, the interview is to be conducted in the household.

58. The shorter is the lag in the data collection between the first phase and the second phase surveys, the higher are the chances that the HUEM units will be traced and interviewed in the second phase. Preferably, the data collection for the second phase is completed together with the labour force survey. In this case, the collection of data on HUEMs becomes a compulsory ‘rider’ to the labour force survey with the obvious gain in operational efficiency and quality of results. When a sub-sample of HUEMs based on the units is selected Phase 1 and Phase 2 operations would have to be separated reducing the efficiency of the survey design.

59. In summary, Phase 2 of the ‘1-2’ survey will have the following design elements:

- (a) data collection undertaken soon after Phase 1 enumeration is completed;
- (b) a suitable sample design with different sampling rates by economic activities developed to guide sample selection; and
- (c) survey operations conducted every quarter when monthly and quarterly labour force surveys are administrated.

60. For project purposes, the list of variables from Phase 2 should be restricted to general-purpose statistics and limited to the data items suggested by the international recommendations on business statistics. Countries may however, wish to collect information on characteristics of HUEMs for purposes of industrial policy and other uses on an optional basis. Mongolia and Sri Lanka were interested in including the policy-related variables such as relations with state agencies, customers and competitors and/or loans and from banks, microfinance institutions and professional associations. The Philippines, on the other hand, preferred to keep the content of the HUEM questionnaire to the minimum required questions for national accounts purposes in order to ensure an efficient administration of the survey. The Philippines also has the biggest sample size among the project countries with 55,000 households in Phase 1 and an estimated 10,000 HUEMs in Phase 2.

61. Due to the absence of written accounts, the HUEM questionnaire should be designed to enable the respondent to reconstruct this information as accurately as possible. For example, data can be collected on the value of production and sales by specific activity and the value of raw materials by product, for a short reference period such as the past month. To obtain accurate monthly values, a worksheet format can be used to record data on unit, quantity, and unit price for a period that can be easily recalled (e.g., day, week). These can then be utilized to compute a monthly value.

62. To estimate annual values, the questionnaire design should take into account seasonal variations in the level of operations of the enterprise. For example, along with data collected for the past month, questions on the “intensity of the business activity during each month of the year and on the average level of receipts/profits in the months of high/low business activity as a percentage of the average level of receipts/profits in the months of normal business activity”<sup>70</sup> (OECD, 2002) should also be collected. The past month values can then be used to generate annual values using these factors.

### **Conclusions**

63. The previous sections outlined the unified data collection strategy for measuring the informal sector and informal employment and the ‘1-2’ methodology as a recommended tool to implement it. This methodology is favourable, especially in the developing country context, as it is largely based on already-existing means of data collection. Indeed, a prerequisite of implementing the ‘1-2’ methodology is to have a quarterly labour force survey, which is then enhanced in order to serve as the first phase survey with an aim to collect information on informal employment and employment in the informal sector. The enhanced LFS also provides the sampling frame for the enterprise (HUEM) survey in the second phase. In this way, the countries undertake the development of the additional module of the first phase and of

<sup>70</sup> Measuring the Non-Observed Economy, A Handbook. OECD, IMF, ILO, CISSTAT, 2002.

the HUEM questionnaire and the conduct of the second phase as additional data collection tasks. Hence, the implementation of the '1-2' methodology requires less resources than designing a completely new survey and contributes to both the availability of data on the informal sector and informal employment across countries and to the sustainability of data collection operations across time. The project advocates the implementation of the enhanced LFS questionnaire once a year and of the '1-2' Survey every three years.

64. By using the household survey to construct the sampling frame, the methodology allows the use of population weights and the linkage of the individual demographic and employment characteristics with characteristics of the enterprises at the analysis stage. On the other hand, given that the sampling frame is not based on the distribution of enterprises, the '1-2' methodology risks not to have a representative sample of industries in the second phase. This can be mitigated, however through (post-) stratification using auxiliary data from enterprise/establishment surveys or economic censuses. Indeed, the existence of such auxiliary information should be a prerequisite for implementing the '1-2' methodology in order to be able to produce the desired HUEM and informal sector GDP estimates.

65. Through the implementation of the UDCS-ISIE using '1-2' methodology under the Development Account Project "Interregional Cooperation on the Measurement of the Informal Sector and Informal Employment," informal sector and informal employment data is being gathered from five project countries in three regions. Mongolia and the Philippines have already completed survey operations and are currently processing the data. The aim is to produce, in addition to the datasets, estimates of informal employment, employment in the informal sector and of the informal sector's contribution to GDP. The project, thus, is testing the methodology outlined above and will produce an evaluation of its implementation and results. This will be an important contribution to the statistical literature on informal sector measurement as it will provide a comparative analysis of the efficiency and effectiveness of the proposed '1-2' survey implemented in different countries.

66. In addition, using the data collected further working papers will be written on reaching a harmonised operational definition of the informal sector, informal employment measurement and extending the scope of '1-2' Survey to cover agricultural activities. The project will also produce guidelines on how to use the '1-2' survey data in order to estimate HUEM and informal sector GDP and to integrate these estimates into national accounts.

67. This paper focused on the methodological issues mainly concerning informal sector measurement under the "Interregional Cooperation on the Measurement of Informal Sector and Informal Employment." A dedicated study on informal employment measurement will be undertaken, as the current definition is too broad to draw policy conclusions and to identify target groups. Using the data collected through the project, in-depth analysis will be carried out especially focusing on the degree of informality of employment based on the benefits and considering demographic and other employment factors.

---

**Thème 3 : Utilisation des statistiques du secteur informel par la comptabilité nationale**

---

### 3.1 Champ thématique

Les communications relatives à ce thème avaient pour objectif d'évaluer les utilisations des statistiques du secteur informel par la comptabilité nationale. A cette fin, un intérêt particulier a été accordé à l'examen des récents travaux du groupe d'expertise sur la mise à jour du SCN 93 et de la 17<sup>ème</sup> Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) de 2003 organisée par le BIT.

Pour ce thème, les différents sous thèmes suivants étaient envisagés :

- 1) Mesure des agrégats (production, valeur ajoutée, etc.) des unités de production informelle.
- 2) Comptes satellites de l'emploi.
- 3) Prise en compte du secteur informel rural non agricole dans l'estimation du PIB.

### 3.2 Aperçu des communications retenues

Les communications retenues au niveau du thème 3 mettent en évidence les utilisations possibles pour les besoins de la comptabilité nationale des statistiques et informations sur le secteur informel. Tout en répondant à cet objectif principal, les différentes communications permettent aussi de mettre en évidence la méthodologie de traitement et d'estimation des principaux agrégats informels telle qu'elle ressort de l'expérience des différents pays (Cameroun, Tanzanie, Mauritanie). Là aussi, c'est l'occasion de porter un regard plus approfondi non seulement sur les méthodes de traitement et d'estimation des principaux agrégats informels en fonction des dispositifs utilisés, mais aussi sur les modalités de l'intégration des informations ainsi produites dans l'élaboration des comptes nationaux.

Par ailleurs, certaines communications proposées à ce niveau montrent que le champ d'utilisation des statistiques sur le secteur informel n'est pas restreint, bien au contraire. Il ressort en effet que ces informations peuvent par exemple servir dans l'élaboration des comptes provisoires en exploitant judicieusement un modèle de prévision (TABLO). Elles peuvent également servir à élaborer des comptes économiques locaux comme l'atteste l'expérience du programme ECOLOC.

Les communications présentées montrent donc bien que le champ d'utilisation des informations et des statistiques sur le secteur informel, même dans le domaine de la comptabilité nationale reste donc encore à explorer. Il convient donc aux comptes nationaux, dans la perspective de mieux valoriser les données des enquêtes sur le secteur informel, d'approfondir aussi les réflexions dans ce sens.



## **Résumé**

Le secteur informel est d'une grande importance dans l'économie des pays en voie de développement et sa contribution dans la formation de la richesse et la création de l'emploi mérite d'être mieux évaluée. Cet article présente l'expérience camerounaise de mesure du secteur informel non agricole en milieu rural, à travers l'Enquête Emploi et Secteur Informel (EESI) de 2005, et son intégration dans les comptes nationaux. Ce secteur constituerait 29% de l'informel total. Sont examinés tout particulièrement les problèmes liés à l'utilisation des données issues d'enquêtes auprès des unités de production informelles pour l'estimation de l'informel rural non agricole dans la comptabilité nationale : la saisonnalité des activités, l'autoconsommation, la sous-traitance, la valorisation des intrants autoproduits et les charges indivisibles. Fort de l'expérience de l'INS camerounaise en la matière, des correctifs sont proposés.

## **I- Contexte et justification**

Le Système des Comptes Nationaux a pour but de présenter dans un cadre logique et cohérent des données statistiques agrégées décrivant le fonctionnement et la performance d'une économie au cours d'une période donnée. La confection de ces agrégats nécessite une masse importante de données sources.

Dans les pays en développement et particulièrement en Afrique, les activités informelles ont longtemps été considérées comme mineures et n'ont pas donné lieu à une attention particulière de la part des comptables nationaux. La crise économique des années 80, déclenchée par la forte détérioration des termes de l'échange et l'amorce du contre-choc pétrolier a mis à mal les activités des entreprises formelles et a révélé l'importance des activités dites de subsistance ou activités informelles. Afin d'appréhender ces activités dans le but d'alimenter les comptes nationaux entre autres, les spécialistes d'enquête ont développé une méthodologie de collecte appropriée. A ce titre, les enquêtes de type 1-2-3 développées au cours des années 90 principalement dans les grandes agglomérations de plusieurs pays africains fournissent un outil adapté à la mesure de ces activités et à leur intégration dans les comptes nationaux.

Au regard du développement des activités informelles dans toutes les régions d'un pays et du fait que les milieux urbain et rural ne présentent pas les mêmes réalités, il a été nécessaire d'étendre ces opérations sur l'ensemble des territoires nationaux pour une meilleure appréhension des contours de ce secteur.

Cet article présente l'expérience camerounaise de mesure du secteur informel non agricole en milieu rural, qui constituerait 29% de l'informel total, à travers l'Enquête Emploi et Secteur Informel EESI de 2005, et son intégration dans les comptes nationaux. Sont examinés tout particulièrement les problèmes liés à l'utilisation des données de l'informel rural non agricole dans la comptabilité nationale : la saisonnalité des activités, l'autoconsommation, la sous-traitance, la valorisation des intrants autoproduits et les charges indivisibles.

## **II- Mesure des principaux agrégats et présentation sommaire des données sources**

### *II.1 Mesure des agrégats économiques de la source "enquête informelle" : EESI 2005*

#### Mesure de la production

Selon le Système de Comptabilité Nationale de 1993 (SCN93) la production sont les biens ou les services obtenus à l'issue d'un processus de transformation. Ainsi, produire, c'est créer des biens ou mettre à disposition des services, en utilisant d'autres biens et services, dans le cadre d'un processus de transformation qui nécessite des facteurs (travail et capital fixe) et l'engagement de moyens financiers. Les principales destinations de l'output sont : la vente à un tiers, le stockage, l'autoconsommation, .etc.

L'enquête informelle EESI 2005 introduit dans le questionnaire de la phase 2 de collecte des données quatre modules pour reconstituer la production des Unités de Production Informelle (UPI). La question (PV : Production et Vente) et les tableaux PV1, PV2, PV 3, et PV 4 de ce module principal permettent de collecter des informations sur le chiffre d'affaires de l'UPI quel que soit son secteur d'activité. Ce sera ainsi le cas de toutes les UPI de services (cirage de chaussures, transport urbain, restauration etc.), et de toutes les UPI de production de biens (fabrication de beignets, menuiserie, etc.).

En revanche, il existe un paragraphe qui permet d'avoir l'information statistique sur les différents emplois de la production. Pour chaque poste de biens et services, on cherche la principale destination (en terme de chiffre d'affaires) c'est-à-dire, celle qui représente la plus grande valeur. Dans cette liste l'autoconsommation est comprise pour améliorer la mesure de la production.

## Instruments de mesure des consommations intermédiaires des UPI

Selon le système de la comptabilité nationale qui sous tend la production des comptes nationaux, les consommations intermédiaires se définissent comme les intrants acquis auprès d'une autre unité de production ou sur le marché et qui se détruisent ou se consomment à la fin du processus de production. Dans le principe, la durée de vie de ces biens et services est de moins d'un an au sein de l'établissement.

Dans le questionnaire de l'EESI 2005 les consommations intermédiaires des UPI sont déterminées à partir du module "DC : DEPENSES ET CHARGES". Ce module vise quatre objectifs à savoir : (i) une évaluation précise des charges d'exploitation de l'unité de production durant le dernier mois d'activité précédant l'enquête, (ii) la saisie de quelques caractéristiques de production telles que le poids du « travail à façon » et de la « sous-traitance », (iii) la mesure du coût des cadeaux versés aux autorités dans le cadre de l'activité de l'UPI et (iv) la saisonnalité des activités.

Les charges sont évaluées en deux temps :

- D'abord, les charges proportionnelles correspondant à la production (activité) du module **PV**. Il s'agit des matières premières transformées par l'UPI (**DC 1a**) ou des produits achetés pour être revendus en l'état (**DC 1b**). Il ne s'agit pas de la totalité des dépenses de matières premières ou de produits achetés au cours de la période de référence, mais plutôt ce qui a été effectivement utilisé dans le processus de production.
- Ensuite, les charges qui ne sont pas reliées directement à la production (**DC 4**). Il s'agit des charges fixes, du coût du personnel, des impôts et des autres charges.

## Mesure de la Valeur Ajoutée de l'UPI

Cet agrégat représente ce que le promoteur d'une unité de production crée à l'issue du processus de production. Sur l'ensemble de l'économie, c'est la richesse engendrée.

Cette variable est dérivée de la production et des consommations intermédiaires de l'UPI.

Dans la source informelle, la mesure de cet agrégat ne s'écarte pas de la trajectoire suivie par le SCN93. Ce sont les difficultés d'obtention des éléments constitutifs de la VA qui déroutent le spécialiste d'enquête et l'amène à produire des résultats différents de ceux de la comptabilité nationale. Au niveau des charges seules celles qui ont effectivement contribué au processus de la production sont retenues.

## Equipements et investissements (formation brute de capital fixe, FBCF)

Elle représente la valeur des biens durables acquis par les unités de production pour être utilisés pendant au moins un an dans leur processus de production. Pour les ménages, elle ne concerne que l'acquisition ou la production pour leur propre compte de logement. Dans le cadre de l'EESI 2005 Ces équipements peuvent être reconstitués à partir de l'ensemble des instruments nécessaires à l'activité, non détruits, mais seulement usés dans le processus de production ; leur durée de vie doit être supérieure à un an. Il s'agit ici principalement : des machines, des véhicules, des locaux et de l'outillage non cité dans le module DC.

## Main d'œuvre

Le module concernant la main d'œuvre vise à décrire les caractéristiques de toutes les personnes actives (patrons, travailleurs pour compte propre, salariés, apprentis, aides familiaux) travaillant dans l'unité de production, quel que soit leur statut. Il recueille également l'opinion du responsable sur ses problèmes de main-d'œuvre et sa politique salariale.

## ***II.2 Présentation sommaire des données issues de l'EESI 2005***

### ***II.2.1 Poids de l'informel rural non agricole dans le secteur informel***

La première enquête réalisée au Cameroun sur le secteur informel en 1993 ne couvrait que la ville de Yaoundé. L'extrapolation des données sous certaines hypothèses à l'ensemble du pays a permis de constater que 60% des activités informelles étaient exercées à Yaoundé et Douala. Cette proportion est revue à la baisse par les résultats bruts de l'enquête de 2005 qui couvrent l'ensemble du pays. La démarche méthodologique de l'enquête de 2005 étant presque identique à celle de 1993.

La comparaison des résultats obtenus à l'issue de l'enquête 2005 entre les milieux montre que la production de l'informel dans ces deux grandes villes du Cameroun s'établit, en 2005 à 49%. Alors que la valeur ajoutée produite par le secteur informel au sein de ces deux grandes villes était estimée en 1993 à 60%, en 2005 elle se situe autour de 55%. Les activités dans les villes de Yaoundé et Douala restent néanmoins en première position, suivies par le rural.

En 2005, les activités informelles rurales non agricoles sont essentiellement dominées par les industries agro-alimentaires, suivies par les UPI de la filière bois. Formant un ensemble de sept branches d'activités sur les quarante-deux que compte la nomenclature utilisée, elles contribuent dans l'ensemble à concurrence de 29% et la participation de chacune des autres activités restantes ne dépasse pas 2% dans la répartition par branche de la richesse créée au sein de l'informel rural non agricole.

Tableau 1 Résultats globaux de l'EESI 2005 suivant le milieu de résidence

Agrégat économique	Rural	Urbain	
		Yaoundé & Douala	Autre Urbain
Production	33%	49%	18%
Valeur ajoutée	29%	55%	16%
Emploi (Actif occupé phase1)	45%	55%	
Emploi (Actif occupé phase2)	57%	43%	
Revenu déclaré	32%	68%	

Tableau 2 Activité informelle à fort taux de VA en zone rurale au Cameroun en 2005

Activité	Production		Valeur ajoutée	
	Rural	Urbain	Rural	Urbain
Sylviculture	82%	18%	83%	17%
Fabrication des produits à base de manioc	90%	10%	90%	10%
Fabrication bière et malt	89%	11%	90%	10%
Fabrication autres boissons	82%	18%	89%	11%
Fabrication de cacao, chocolat et confiserie	69%	31%	65%	35%
Fabrication des huiles	93%	7%	84%	16%
Fabrication des produits en bois assemblés	63%	37%	70%	30%

### II.2.2 Les spécificités de l'informel rural non agricole

On constate que bon nombre des activités créées en zone urbaine se retrouvent en rural. Elles sont cependant certaines spécificités. Les principales caractéristiques des activités informelles rurales non agricoles sont :

- une productivité plus faible que dans l'ensemble du secteur informel ;
- une fiscalité presque absente à cause des difficultés liées à la "fiscalisation" des activités exercées dans ce milieu ;
- un ratio d'autoconsommation par ménage moins élevé qu'en zone urbaine ;
- une mobilité et une précarité de l'emploi moins poussées qu'en zone urbaine ;
- un revenu d'activité informelle non agricole qui semble être moins élevé en conséquence de la faible compétitivité et de la demande très réduite de certains produits offerts ;
- une sous-traitance plus forte ;
- une prédominance des activités d'industrie agro-alimentaire.

Ces spécificités de l'informel rural non agricole laissent donc à penser que l'extrapolation des données brutes issues des enquêtes de type ville à l'échelle du pays pourrait comporter des biais.

### III- Résumé méthodologique d'intégration de la source EESI en comptabilité nationale

Dans la partie qui a été consacrée au contexte et justification nous avons défini la comptabilité nationale comme un ensemble d'information cohérent. L'exercice consiste donc à harmoniser l'ensemble des sources d'information : les statistiques d'entreprises privées, publiques et formelles, et les enquêtes auprès des ménages et des UPI.

L'enquête emploi sur le secteur informel est la principale source qui permet d'appréhender le sous secteur des ménages en comptabilité nationale. Son intégration dans les comptes nationaux suit une démarche méthodologique spécifique : revue des concepts utilisés, analyse critique de la structure et du niveau des comptes des UPI, choix des éléments à intégrer, proposition des correctifs aux écarts, mise en parallèle des données avec les autres sources dans le cadre de la confection des comptes. C'est cet exercice de confrontation de la source de l'EESI aux concepts du SCN93 qui nous a conduits à déceler quelques limites et écueils de l'enquête EESI 2005.

#### **IV- Ecueils et limites de l'évaluation de l'informel par les enquêtes du type EESI**

La mesure des agrégats des UPI en accord avec les concepts et définitions du SCN93 fait ressortir quelques problèmes de concepts et surtout d'évaluation du niveau d'activité et de structure des comptes des UPI.

##### ***IV- 1 Les erreurs de codification : EESI 2005***

Dans le processus de toute enquête ou recensement la codification des questionnaires est une étape très déterminante dans la phase d'exploitation des informations obtenues sur le terrain. Elle se passe rarement sans heurt.

La comparaison des branches d'activité des UPI entre les phases 1 et 2 de l'EESI montre un différentiel de 14%. Globalement, ces erreurs s'expliquent en partie par la confusion entre les activités de commerce et celles relevant des industries agro alimentaires.

##### ***IV- 2 L'évaluation du niveau de la production, des charges et de la structure des comptes des UPI***

La production est l'agrégat central qui entre dans le processus d'évaluation de l'activité économique. Sa mesure est fondamentale, parce qu'elle permet de juger de la pertinence des charges et des autres éléments y afférents. Les travaux de validation des résultats de l'EESI ont amené les comptables nationaux à analyser les principaux éléments à intégrer dans les comptes nationaux. Ainsi, l'on note que l'estimation des comptes des UPI est entachée de quelques écueils qui sont : la saisonnalité des activités, l'autoconsommation, la sous-traitance, la valorisation des intrants autoproduits et les charges indivisibles.

###### ***IV.2.1 Saisonnalité des activités***

La matrice emploi issue de la phase 1 collecte des informations sur l'ensemble des secteurs d'activités (formel et informel). La mise en rapport de ces informations avec celles issues de la phase 2 de l'enquête spécialement consacrées aux activités informelles montrent des écarts assez importants qui peuvent en partie s'expliquer par une saisonnalité des activités, les phases 1 et 2 étant décalées dans le temps. Néanmoins, outre ce problème de saisonnalité des activités qu'il faudrait être en mesure de bien maîtriser afin d'annualiser correctement les agrégats, les 2 phases de l'enquête se complètent dans la mesure où la phase 2 comporte des éléments qui permettent d'appréhender, par exemple, les ratios du compte de production de l'UPI (productivité, coefficients techniques...).

###### ***IV.2.2 La sous-traitance***

La mesure de la production des UPI de l'informel demeure périlleuse, quand l'entrepreneur individuel informel n'acquière pas lui-même tous les intrants. Il arrive que le spécialiste d'enquête confonde la main d'œuvre ou les frais pour le service rendu et la production.

La non valorisation des intrants achetés par les clients se traduit par une sous estimation du niveau de la production, mais également des charges. Cette situation laisse présager des difficultés pour le comptable national au moment de la recherche de la convergence entre la demande et l'offre des consommations intermédiaires.

###### ***IV.2.3 L'autoconsommation***

La consommation d'une partie de la production des UPI pour la satisfaction des besoins du ménage de l'entrepreneur individuel, a été mal appréhendée dans l'EESI. Parmi les 4815 UPI enquêtées, seules 29 déclarent une autoconsommation. La non déclaration de l'autoconsommation se traduit par une sous estimation de la production et de la recette, alors que les charges sont répercutées en totalité, ce qui entraîne une sous évaluation de la valeur ajoutée.

###### ***IV.2.4 La valorisation des intrants autoproduits***

Au cours des travaux de l'EESI dans le cadre du calcul des consommations intermédiaires des UPI celles autoproduites par les exploitants de ces UPI ont été prises en compte alors que le SCN93 ne considère que les consommations intermédiaires acquises sur le marché ou livrées par un autre établissement. Cette méthode d'estimation des intrants d'UPI rend la VA issue de l'enquête non comparable à celle obtenue par les comptes nationaux.

###### ***IV.2.5 Les charges indivisibles***

Dans le questionnaire de l'EESI, le module DC permet de reconstituer les consommations intermédiaires des UPI. Malheureusement, la détermination de la frontière entre ces dépenses et la consommation finale des ménages est complexe.

Les unités de production informelles qui exercent à domicile partagent certaines charges avec les ménages, il s'agit de l'électricité, du gaz, de l'eau et du loyer. Cependant, les exploitants de ces UPI ont du mal à distinguer au sein de cette utilisation mixte le montant des charges imputables à l'activité, ceci s'est traduit par une sous déclaration des charges mixtes et globalement une sous-estimation du compte d'exploitation.

## **V- Approches correctives**

Dans sa globalité, les insuffisances retenues lors de l'analyse des agrégats mettent en lumière les difficultés auxquelles les comptables nationaux doivent faire face dans le processus de confection des comptes, notamment les équilibres ressources emplois. L'intérêt du correctif qui est proposé est double:

- permettre aux comptables nationaux camerounais de faire bon usage des résultats de l'EESI 2005 dans le processus d'amélioration de la qualité des comptes ;
- Partager avec les autres participants l'expérience camerounaise dans le domaine et envisager ensemble des solutions pour harmoniser les méthodes statistiques.

### ***V.1 Saisonnalité des activités***

Le problème de l'annualisation des revenus demeure entier, car le questionnaire ne permet pas d'effectuer une projection de l'emploi dans le temps. En conséquence, assimiler une structure d'emplois au temps t à une structure d'emplois annuelle peut fausser l'analyse de la matrice emploi de l'économie ; Afin d'annualiser les données, il est nécessaire de tenir compte de la durée de l'emploi et du type d'activité dans l'année. Dans le cadre de la confection des comptes en année courante l'approche indiquée ici consiste à projeter la matrice de production au temps t et d'en dériver l'emploi correspondant. Les éléments sur le taux d'activité par branche peuvent alors être d'une grande importance.

### ***V.2 Les charges indivisibles***

Sur l'ensemble de l'échantillon, près de la moitié des UPI exercent à domicile, ce ratio atteint 73% pour les UPI industrielles (hors BTP). Sur un total de 1824 UPI exerçant à domicile, avec ou sans installation spécifique, 64 promoteurs déclarent des charges de loyer, 326 des charges d'eau et 23 des charges de gaz.

Une règle consisterait à affecter à l'UPI exerçant à la maison, les charges du compte d'exploitation d'une UPI semblable qui exerce à l'extérieur. Toutefois, l'on constate que c'est lorsqu'une activité se développe que le promoteur cherche à s'installer dans un local. Ainsi, l'activité réalisée à la maison est de faible ampleur et les taux de consommations intermédiaires ne sont pas comparables. En conséquence, l'on ne peut prendre le taux de CI d'une UPI exerçant dans un local pour l'appliquer à celle qui exerce à la maison.

Dans le cas spécifique de la restauration, il existe parfois deux lieux d'activité : le domicile où sont préparés les plats et le point de vente. Dans l'EESI, un seul lieu d'activité a été retenu, il s'agissait du lieu de vente pour la restauration. Ainsi, pour cette activité on peut faire l'hypothèse d'une sous déclaration des charges indivisibles. En définitive, le problème reste difficile à solutionner. Toutefois, une enquête de structure spécifique pour le calcul d'un taux de CI moyen pourrait constituer un début de solution.

### ***V.3 L'autoconsommation***

La mesure de la production en comptabilité nationale prend en compte la production pour emploi final propre dont l'autoconsommation est une illustration. Cette approche n'a pas été bien appréhendée par l'EESI. Si la commerçante ou la restauratrice déclare assez facilement ce qu'elle consomme au cours de la journée, elle le fait moins facilement pour la production ou les produits non écoulés qui nourrissent le ménage. L'autoconsommation concerne principalement les activités telles que la restauration et l'industrie agroalimentaire.

Afin de pallier à cette insuffisance, pour une même activité l'indicateur pertinent qui sera utilisé est la consommation moyenne par ménage ou par membre de ménage des entrepreneurs individuels qui ont fournis l'information à ce sujet et l'appliquer au ménage des responsables des UPI n'ayant pas déclaré le niveau d'autoconsommation.

### ***V.4 La sous-traitance***

La pratique de sous-traitance est très fréquente dans le BTP, la fabrication de produits en bois assemblés et de meubles et la fabrication d'articles d'habillement. C'est le plus souvent le client qui achète le sable, le ciment, le gravier, le bois ou le tissu afin que le maçon, l'architecte, le couturier, le menuisier réalise l'ouvrage, le meuble ou le vêtement.

Le transport par taxis présente également une spécificité. On distingue généralement 3 modes d'organisation dans la profession : (i) le propriétaire est le seul conducteur, (ii) le propriétaire et son salarié sont les conducteurs et (iii) le salarié est le seul conducteur. Dans le premier cas le promoteur de l'UPI peut restituer correctement le chiffre d'affaires et les charges. Dans les deux autres cas, l'entrepreneur ne connaît pas la recette de son chauffeur salarié, ce dernier est soumis au versement quotidien d'une recette dont le montant est fixe et a la charge des frais de carburant. Dans ce dernier cas, la recette reversée est utilisée comme proxy de la production, mais cet indicateur est de fait sous évalué. Il en est de même pour les charges, puisque les frais de carburant supportés par le chauffeur ne sont pas comptabilisés.

### ***V.5 Valorisation des intrants***

Le SCN93 ne prend pas en compte les consommations intermédiaires qui ne sont pas acquises auprès d'un tiers. Pour corriger cette limite dans le processus de mesure des consommations intermédiaires de l'EESI il sera plus facile de reprendre l'estimation de cet agrégat en abandonnant les charges auto produites pour rester conforme aux concepts du SCN93. Ceci devrait modifier les coefficients techniques de certaines branches et surévaluer la VA, particulièrement dans les industries agro-alimentaires.

### ***VI- Effets des correctifs sur l'amélioration de l'évaluation de l'informel***

Sur l'ensemble des solutions envisagées pour pallier aux écueils, il ressort, à plusieurs reprises, la nécessité d'organiser des enquêtes spécifiques et très légères, notamment par branche de production. Par ailleurs, les écueils pour lesquels nous avons proposés des palliatifs ont trait à l'autoconsommation et les intrants autoproduits. Ces solutions ont une influence significative sur les résultats bruts d'enquête et de ce fait il serait loisible de comparer pleinement ces résultats avec les outputs des comptes et par conséquent d'améliorer la qualité des comptes de l'informel rural non agricole si toutes les solutions sont retenues.

En prenant l'exemple des solutions proposées et appliquées à l'activité de fabrication des produits à base de manioc, ces correctifs ont fait croître la valeur ajoutée de la branche de 27%, 9% en milieu urbain et 28% en milieu rural. Cela fait perdre 1% à l'urbain au profit du rural qui occupe toujours la première position. Cette variation s'explique par le fait que l'autoconsommation du produit principal de la branche a une forte proportion en urbain pour une production moins importante et le coefficient technique du principal intrant (manioc) auto produit est très élevé en rural.

### **VII- Conclusion et recommandations**

Le secteur informel est d'une grande importance dans l'économie des pays en voie de développement et sa contribution dans la formation de la richesse et la création de l'emploi mérite d'être mieux évaluée. L'EESI d'envergure nationale réalisée au Cameroun en 2005 a permis de calibrer les spécificités de l'informel rural non agricole et de faire progresser la méthodologie d'estimation des agrégats des UPI.

Les travaux entrepris au sein de l'INS ont permis de relever quelques points saillants Il s'agit des points ci-après :

- l'estimation des comptes de l'informel à partir d'une extrapolation des activités en fonction des dynamiques démographiques devrait prendre en compte la variation des taux d'activité selon le milieu de résidence ;
- l'accent doit être mis sur le contrôle des questionnaires afin de minimiser les erreurs de remplissage et de codification ;
- les enquêtes spécifiques à l'instar des enquêtes auprès des ménages doivent être organisées régulièrement afin de fournir les éléments de cadrage de la source enquête 1-2-3 ;
- la mise à jour des nomenclatures suite aux travaux sur le secteur informel au vu de l'ingéniosité des entrepreneurs des UPI avec la création de nouvelles activités (call box, eau glacée etc.) est nécessaire ;
- il est important que le travail des concepteurs des enquêtes s'accompagne d'échanges et de discussion avec les comptables nationaux, particulièrement dans le cadre des projets d'enquête 1-2-3 ;
- enfin la pérennisation des financements de ces enquêtes est d'une nécessité absolue.

### **Références bibliographiques**

- Vihouéno Gbessa Hubert (2001) « Le Système de Comptabilité Nationale Introduction au SCN 93 » Septembre 2001
- Fouoking J ; Leenhardt B., Guillemain S., Kueppie M., (2007) « L'intégration de l'informel non agricole dans les comptes nationaux » INS-DIAL Document de travail, version provisoire Mai
- Fouoking J ; Guillemain S., Ngok E., Dongmo V., Nghogue E., Anjueneya Njoya A. (2006),« L'intégration de l'informel non agricole dans les comptes nationaux » INS Groupe de travail Juin 2006
- Sérurier M., (1996) « Construire les comptes de la nation » Janvier 1996
- AFRISTAT, (1997) Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne, Bamako, 10 au 14 mars 1997, Tome 2, série méthodes N°1
- INS Cameroun (2005) EESI phase 2 : Manuel de l'enquêteur et questionnaire

♦ *Measurement of informal aggregates in Tanzania*  
By Fred E. MATOLA  
*National bureau of Statistics, Dar Es Salaam (Tanzania)*

**Abstract**

Informal economy dominates in many Countries in Africa. The first comprehensive informal sector survey at national level for Tanzania was conducted in 1991. It was revealed that about 32 percent of Tanzania economy was contributed by the informal sector. Only the highlights are presented in both sectors. To a larger extent, GDP aggregates by activities in Tanzania are estimated through production approaches. Annual output of informal sector in Tanzania was estimated based on the number of days the business operated in the business during the last 12 months. In the 1995 Dar es Salaam regional informal sector survey in Tanzania (a follow-up survey), annual gross output was arrived as follows:

- (i). Sum of sales and value of own consumption less purchases of supplies for trade activities;
- (ii). Total annual value of receipts/sales for transport activities;
- (iii). Or sum of annual receipts/sales and value of own consumption for the remaining activities

It was from Commercial, Manufacturing and Personal services activities in which their informal Value Added exceeded that from the formal component. Informal sector survey activities were further sub categorized under each main activity as follows: Manufacturing of food and beverages, textiles, wood products and other manufacturing, repair of motor vehicle and machines, other repair services, personal and household services, construction and Trade (included wholesale and eating, drinking and lodging).

Annual Gross Value Added from the informal sector contributed 64.8 percent of total regional GDP and over 60 percent of the total value added was generated by the trade-sub sector. About 70 percent of Tanzania's crop area is cultivated by use of a hand-hoe, 20 percent by ox- plough and only 10 percent by tractors.

**Résumé**

L'économie informelle est très présente dans beaucoup de pays en Afrique. La première enquête nationale sur le secteur informel de secteur en Tanzanie a été réalisée en 1991. Il a été révélé qu'environ 32 pour cent de l'économie de la Tanzanie est constitué par le secteur informel. Seulement les principaux points sont présentés dans les deux secteurs. À une plus grande échelle, les agrégats du PIB par activités en Tanzanie sont évalués selon l'approche de la production. La production annuelle du secteur informel en Tanzanie a été évaluée sur la base du nombre de jours d'activité exercée au cours des 12 derniers mois. En 1995, l'enquête régionale sur le secteur informel de Dar es Salaam en Tanzanie (enquête de suivi) a fournit les résultats bruts annuels suivants :

- (i). la somme des ventes et autoconsommations moins les achats de biens pour les activités commerciales ;
- (ii). La valeur annuelle totale des reçus/ventes pour les activités de transport ;
- (iii). Ou la valeur annuelle totale des reçus/ventes et de l'autoconsommation pour les activités restantes.

C'était dans les activités commerciales, de transformations et des services personnels que la valeur ajoutée excédait celle du secteur formel. Les activités du secteur informel étaient davantage sous catégorisées dans les principales activités suivantes : Fabrication d'aliments et de boissons, textiles, produits en bois et autres transformations, réparations de moteurs de véhicules et machines, autres services de réparations, personnels et services des ménages , construction et commerce (inclus le commerce de gros, l'alimentation, la boisson et l'hébergement).

La valeur ajoutée annuelle brute du secteur informel a contribué à 64,8% du PIB régional et à plus de 60% de la valeur ajoutée a été générée par le sous secteur du commerce. Environ 70 pour cent du secteur de récolte en Tanzanie est cultivée par l'utilisation d'une houe manuelle, 20 pour cent par le boeuf - labourant et seulement 10 pour cent par des tracteurs.



## Background and Introduction

This seminar on Informal Sector in Africa is important in pursuit of the relevancy to Africa where informal economy dominates in many Countries. Being a follow-up of the 1997 AFRISTAT organized seminar in the same theme, several experiences and case studies on the development so far attained since then are expected. It is about ten years since then and many developing countries have done substance efforts to including informal components in their countries GDP evaluation. In this paper, informal sector is synonymous to non-monetary

## Scope and coverage

In this paper, Non-monetary is synonymous to informal sector

This paper discusses the informal sector in Tanzania in general covering highlights in almost both sectors. Further more it will discuss methodologies used for estimating various aggregates like Output, Gross Value Added and Gross Domestic Products as stipulated under theme three part eight from the terms of reference of this seminar.

The non- market in the System of National Accounts (SNA93) is defined based on among other things the value of the non-market output of a producer (other than the output produced for own final use) is given by the sum of the values of the following items for the period in question:

- i). The total value of goods and services supplied for free, or at prices that are not economically significant , to other institutional units, either individually or collectively;
- ii). Total value of goods and services supplied by one establishment to another belonging to the same non-market producer to be used as intermediate inputs;
- iii). Total value of changes in inventories of finished or semi-finished goods and work-in-progress intended for one or another of the above uses.

In agriculture for example, non-market economic activities include the following:

- Production of agriculture/primary products (e.g. milk, cereals, fruits, cotton, wood etc) for own consumption.
- Processing of primary products to make such goods like butter, flour, wine etc for own use or sale at very low prices.

## Measuring Output And Value Added In The Informal Sector

The main objective of the National Informal Sector Survey was to obtain quantitative measures of the total value of the informal sector in the country.

To a larger extent, GDP aggregates by activities in Tanzania are estimated through production approaches. By this Value added at basic prices is obtained by aggregating gross output for each activity net of intermediate consumptions.

Details of the total **revenues** of each enterprise identified on monthly averages. Value of all **inputs** into the business on monthly averages was collected. A different of this figure from the total revenues was calculated to give out **Operating Surplus**. The estimates of **Value Added** was arrived at by adding wages (or value of income in kind supplied to paid workers) to Operating Surplus. The annual estimates were obtained by aggregating the monthly averages.

Annual output of informal sector in Tanzania was estimated based on the number of days the business operated in the business during the last 12 months. The average rate of variation from normal business was used to compute the total annual value of receipts or sales according to the type of activity. In the 1995 Dar es Salaam regional informal sector survey in Tanzania, annual gross output was arrived as follows :

- (i). Sum of sales and value of own consumption less purchases of supplies for trade activities or
- (ii). Total annual value of receipts/sales for transport activities or
- (iii). Sum of annual receipts/sales and value of own consumption for the remaining activities

## Informal sector in Tanzania

The first comprehensive informal sector survey at national level for Tanzania was conducted in 1991. Only private enterprises employing five or less employees were covered. The follow-up survey was conducted in 1995 covering Dare s Salaam region only In the 1991 survey, a total of 1,801,543 informal enterprises out of 4,660,000 private households were revealed which is equivalent to 38.7 percent of all private households in the country.

In Tanzania the last informal sector at national level was conducted in 1991. Another informal sector survey as a follow-up was conducted in Dar es Salaam in 1994/95. This survey aimed at providing the analysis of the developments of informal activities in the country. The 1991 national informal sector survey revealed that about 32 percent of Tanzania economy was contributed by the informal sector.

Another informal sector survey but with different focus was conducted in Tanzania in 2006. This one aimed at assessing the informal businesses and property with the intention of knowing their distribution, capital injections, and their linkages to formal economy, their means of existence and exit in the economy and several challenges they face towards formalization process. Again this was conducted as pilot in Dar es salaam region and Tanzania Zanzibar.

Based on the data collected in the survey, gross output and Value Added were compiled as shown in table 1 below.

Table 1: Informal sector total Gross Output and Value Added (rural and Urban) by Economic activities, 1991

Economic Activity	Annual Gross Output (Bill. Tsh.)	Annual Value Added (Bill. Tsh.)	Official Formal Economy's Value Added (Bill. Tsh.)	Informal Sector as % of Official GDP (1991)
Agriculture and Fishing	35,036	20,447	358,693	5.7
Mining and Quarrying	1,665	1,159	6,975	16.6
Manufacturing	59,396	29,800	20,680	144.1
Construction	14,577	1,864	14,416	75.4
Trade/Hotels and Restaurants	344,234	104,727	83,325	125.7
Transport	13,796	6,114	47,017	13.0
Community and other personal services	18,165	10,307	38,811	26.6
Total	486869	183417	573536	32.0

The predominance of Commercial and manufacturing activities in the informal sector is consistent with other sub-Saharan Africa (Bagachwa and Stewart, 1992). It is from these economic activities plus Personal services in which their informal value added exceeds that from the formal component. The use of informal sector statistics in this case is to improve the National GDP and aligned statistics. If these informal activities are ignored or otherwise mis-reported, most of the reported economic statistics relying on the formal activities only become absolutely not representative as the case seen in the manufacturing and trade sector from the table.

However, to insure coverage in the informal sector, activities were broken into lowest category during the subsequent informal sector survey. During the 1995 Dar es Salaam Informal sector survey activities were further sub categorized under each main activity as follows:

***Agriculture, Livestock and Fishing:***

Manufacturing: Manufacturing of food and beverages  
 Manufacturing of textiles and clothing  
 Manufacturing of wood and wood products and  
 Other manufacturing

***Construction:***

*Trade:* wholesale and retail and eating, drinking and lodging

*Transport:* Land transport (bus, taxi)  
 Other transport

***Services and other activities:***

Repair and motor vehicles and machines  
 Other repair services, Personal and household services  
 Other services and activities.

It was discovered from this survey that the annual Gross Value Added of the informal sector contributed 64.8 percent of total regional GDP for Dar es Salaam and that over 60 percent of the total value added was generated by the trade-sub sector.

Agriculture in Tanzania accounts about half of the national income and three quarters of merchandised exports. It is also a source of food and employment opportunities to about 80 percent of Tanzanians. It has a greater linkage to non-farm sector through forward linkages to agro-processing, consumption and exports; provides raw-materials to industries and market for manufactured goods.

Agriculture in Tanzania is dominated by smallholder farmers (peasants) who cultivate an average farm of about 0.9 to 3.0 hectares each. About 70 percent of Tanzania's crop area is cultivated by use of hand-hoe, 20 percent by ox plough and only 10 percent by tractors.

### A Case Of Agriculture In Tanzania

#### Estimates of crop output:

Agriculture in Tanzania accounts about half of the national income and three quarters of merchandised exports. It is also a source of food and employment opportunities to about 80 percent of Tanzanians. It has a greater linkage to non-farm sector through forward linkages to agro-processing, consumption and exports; provides raw-materials to industries and market for manufactured goods.

Formal Crop production is estimated by the Agricultural District Extension Staff through a subjective method of considering an area planted and yield per hectare. The aggregate is made from the villages which give estimates at district and the output at regional level thereafter.

$P = A * Y$  where,

P= Production in Kilograms or tones

A= Area planted in Square kilometers or Meters.

Y= Yield.

But for the non-market food crops, estimates of production are from small scale farmers which also are dominated by mixed crop farming. Other estimates are based on the Household budget Survey (HBS) analysis in which components of own consumption agricultural products is estimated at household level.

From HBS,

$P = C + E - IM + St$

Where C= Produced and consumed by the households

E= Produced but exported

IM= Consumed but imported

St= Stocks including seeds

Based on the HBS 1991/92 the following ratios were used for the revision of National accounts at 1992 Constant prices.

Table 2: Ratio of non-monetary Value Added in HBS 1991/92 for Tanzania

Crop	Percentage of Non – Monetary
Maize	58.5
Paddy	25.2
Wheat	10.8
Sorghum/Millet	58.4
Cassava	75.7
Beans	47.9
Seed Cotton	0.0
Green tea	0.0
Coffee	0.0
Sisal	0.0
Tobacco	0.0
Pyrethrum	0.0
Cashew nuts	0.0
Cocoa	0.0
Other starches	93.3
Shelled groundnuts	48.1
Onions	19.0
Tomatoes	13.1
Irish potatoes	43.0

Crop	Percentage of Non – Monetary
Sweet potatoes	74.7
Fruits	58.8
Barley and others	71.0
Cooking bananas	72.7
Coconuts	10.1
Lentils and pulses	93.0
Dry peas	62.9
Vegetables	58.8
Etc.....	

This gave a total ratio of 61.8 percent non-monetary in 1992.

**\*\* A same table for HBS 2000/01 is being attempted\*\***

Agriculture in Tanzania accounts about half of the national income and three quarters of merchandised exports. It is also a source of food and employment opportunities to about 80 percent of Tanzanians. It has a greater linkage to non-farm sector through forward linkages to agro-processing, consumption and exports; provides raw-materials to industries and market for manufactured goods.

Agriculture in Tanzania is dominated by smallholder farmers (peasants) who cultivate an average farm of about 0.9 to 3.0 hectares each. About 70 percent of Tanzania's crop area is cultivated by use of hand-hoe, 20 percent by ox plough and only 10 percent by tractors.

### **Estimates Of Crop Output:**

Formal Crop production is estimated by the Agricultural District Extension Staff through a subjective method of considering an area planted and yield per hectare. The aggregate is made from the villages which give estimates at district and the output at regional level thereafter.

$P = A * Y$  where,

P= Production in Kilograms or tones

A= Area planted in Square kilometers or Meters.

Y= Yield.

But for the non-market food crops, estimates of production are from small scale farmers which also are dominated by mixed crop farming. Other estimates are based on the Household budget Survey (HBS) analysis in which components of own consumption agricultural products is estimated at household level.

### **Challenges**

Statisticians should develop mechanism of estimating non-market output especially for agriculture that are currently not separated from sources.

### **Conclusion**

The informal sector or non-market production in the country like Tanzania and other developing sub-Saharan countries should be estimated reliably each year, instead of relying on the HBS data once in ten or five years. The debate to annualizing HBS or Panel survey instead will improve coverage in informal components because it is still a challenge to cover this sector using normal means.

This shows that a statistician is not static but dynamic which implies that in order to meet the demand of our Customers today and in the future he or she must abide to the available techniques with highest quality and explanations on the judgments assumed.

◆ *Formalisation d'une distinction formelle/informelle par branche et par produit dans un modèle TABLO construit pour l'élaboration de comptes provisoires en Mauritanie*  
Par Clémence CHARAVEL (France)

## Résumé

Dans les pays africains, le secteur informel contribue pour une large part à la formation des revenus et aux opportunités d'emplois et constitue donc un vrai défi pour la compilation d'agrégats nationaux représentatifs de l'économie. Disposer d'un outil, capable à la fois de produire des comptes rapides et des comptes provisoires, représente un intérêt certain dans les pays où le système statistique ne permet pas de fournir des comptes nationaux définitifs à jour de façon régulière et où les statistiques économiques sur la prévision sont construites à l'aide de méthodologies plus ou moins arbitraires. Le secteur informel, bien que faisant l'objet de nombreuses études, est rarement spécifié dans les modèles de prévisions macroéconomiques, utilisés pour la détermination des politiques économiques. En comptabilité nationale, le module ERE-TES, système d'aide à l'élaboration des comptes nationaux, permet d'assurer la cohérence d'informations statistiques provenant de diverses sources et d'élaborer des comptes nationaux conformes aux normes internationales du SCN 1993. Il considère le secteur informel comme un sous secteur du secteur institutionnel des ménages. De plus, si la nomenclature des modes de production permet de distinguer un mode de production informel, il est possible de disposer de toutes les informations nécessaires pour construire un TRE intégrant une distinction formel/informel par branche et par produit en maximisant les informations contenues dans les comptes et en bénéficiant de la rigueur de la méthodologie d'ERE-TES. Après avoir présenté les caractéristiques du modèle TABLO et rappelé les problématiques liées à l'estimation du secteur informel dans les comptes nationaux, notre papier décrit la construction d'un modèle distinguant les branches et les produits informels, et analyse la pertinence de notre démarche en comparant les résultats obtenus par la projection de l'année 2002 dans les différentes versions du modèle.

## Abstract

In African countries, the informal sector contributes significantly to income formation and employment opportunities, and is therefore a great challenge to the compilation of representative aggregates of the economy. Having such a tool which can produce both rapid accounts and provisional accounts is quite useful in countries where the statistics system does not allow for the production of updated final national accounts on a regular basis, and where economic forecasts are developed using rather arbitrary methodologies. Although many studies have been conducted on the informal sector, it has been rarely included in macro-economic forecast models used for determining economic policies. In national accounting, the ERE-TES module, a support system for the preparation of national accounts, ensures consistency of statistical information from various sources, and allows for the preparation of national accounts in compliance with the SCN 1993 international standards. It considers the informal sector as a sub-sector of the institutional household sector. Furthermore, while the nomenclature of production methods helps to identify an informal production method, it is possible to have all the information required for developing a TRE that includes a formal/informal distinction by branch and by product by maximizing the information in accounts and by using the rigour of the ERE-TES methodology. After presenting the characteristics of the TABLO model and reiterating the problems encountered in estimating the informal sector in national accounts, our paper describes the development of a model that identifies the branches and informal products, and analyzes the relevance of our approach by comparing the results obtained by the projection for 2002 in the various versions of the models.

## Introduction

Dans les pays africains, le secteur informel occupe une place importante dans le système de production, contribue pour une large part à la formation des revenus et aux opportunités d'emplois et constitue donc un vrai défi pour la compilation d'agrégats nationaux représentatifs de l'économie. Disposer d'un outil, capable à la fois de produire des comptes rapides et des comptes provisoires, représente un intérêt certain dans les pays où le système statistique ne permet pas de fournir des comptes nationaux définitifs à jour de façon régulière et où les statistiques économiques sur la prévision sont construites à l'aide de méthodologies plus ou moins arbitraires. Le secteur informel, bien que faisant l'objet de nombreuses études, est rarement spécifié dans les modèles de prévisions macroéconomiques, utilisés pour la détermination des politiques économiques.

ERE-TES, système d'aide à l'élaboration des comptes nationaux, fournit des agrégats macroéconomiques sous la forme d'un TRE et de comptes des secteurs institutionnels entre autres, nécessaires à l'élaboration d'un modèle TABLO. Il permet d'assurer la cohérence d'informations statistiques provenant de diverses sources et d'élaborer des comptes nationaux conformes aux normes internationales du SCN 1993, e.g. le secteur informel est un sous secteur du secteur institutionnel des ménages. De plus, la nomenclature des modes de production établie pour la Mauritanie distingue un mode de production informel. Dans ce contexte, on dispose de toutes les informations nécessaires pour construire un

TRE intégrant une distinction formel/informel par branche et par produit en maximisant les informations contenues dans les comptes et en bénéficiant de la rigueur de la méthodologie d'ERE-TES.

Après avoir présenté les caractéristiques du modèle TABLO et rappelé les problématiques liées à l'estimation du secteur informel dans les comptes nationaux, nous décrirons la construction d'un modèle distinguant les branches et les produits informels, et nous analyserons enfin la pertinence de notre exercice en comparant les résultats obtenus par la projection de l'année 2002 dans les différentes versions du modèle.

## **1. Le modèle TABLO**

### **1.1 Modèle de prévision macroéconomique de court terme**

Le modèle TABLO<sup>71</sup> est un modèle macroéconomique quasi-comptable de court terme. La liaison fondamentale de ce modèle est qu'il associe, pour un niveau de revenu donné, une consommation des ménages fonction de leur revenu. Il donne une bonne description de l'équilibre ressources-emplois des biens et services en volume et en valeur. Ceci lui procure un avantage par rapport aux modèles simplifiés de la Banque Mondiale et du Fond Monétaire International où la consommation des ménages est déterminée par solde.

A partir du TRE de l'année de base<sup>72</sup>, d'hypothèses exogènes en volume et en valeur on projette un TRE en volume auquel on associe un TRE à prix courants, à partir de données exogènes sur les prix des produits. Du TES en valeur ainsi projeté on déduit, à partir des salaires et des EBE distribués, un revenu disponible des ménages dont, dans la version mauritanienne, on retire la consommation vitale, qu'on suppose liée au taux de croissance démographique. Le revenu disponible résiduel en valeur permet de déterminer la variation de la consommation des ménages non vitale en valeur, projetée selon la structure par produit de l'année de base, puis via un indice de prix, en volume. La demande en volume est élastique par rapport à la variation des prix relatifs des biens. Cette consommation est réintroduite dans le TRE en volume et le modèle itère entre volume et valeur jusqu'à la convergence du modèle. Dans le cas où les prix sont déterminés de façon endogène, la formation des prix se fait par la répercussion des coûts sur les prix à la production, et sur les prix d'acquisition par le biais de la variation en volume et en valeur des éléments de passage entre le prix de base et le d'acquisition (relatif) d'un produit.

Le traitement de la projection des branches se caractérise par la distinction traditionnelle entre branches d'offre et de branches de demande. La production est déterminée de manière exogène dans les branches d'offre et l'équilibre entre ressources et emplois est atteint en soldant sur les exportations ou sur les importations selon qu'on autorise un certain niveau d'import-substitution. Dans les branches de demande, la production est déterminée de manière endogène par la demande. Dans le modèle, la détermination des emplois finals est largement exogène et l'équilibre est obtenu par le jeu des coefficients d'input-output, les coefficients par produit d'une branche étant supposés varier en volume proportionnellement à la production (projection Léontief des CI). La projection des importations formalise une économie à imports complémentaires, i.e, les importations en volume découlent pour une majeure partie des contenus en importations de la demande (finale et intermédiaire), dans une moindre mesure des phénomènes d'import-substitution ou d'insuffisance de la production intérieure.

Le cheminement des projections est réalisé en remplaçant l'année de base par l'année qui vient d'être estimée, compte tenu des hypothèses concernant cette nouvelle année.

### **1.2 Elaboration d'un modèle TABLO à partir de comptes nationaux élaborés avec ERE-TES**

L'utilisation d'ERETES pour l'élaboration des comptes nationaux est un avantage majeur pour la mise en place d'un modèle TABLO (cf. Afristat 2001, Gbossa 2005). Les méthodes utilisées pour l'élaboration des comptes nationaux dans les pays africains ne reposaient pas nécessairement sur un TRE. L'utilisation d'ERETES et l'application du SCN93 permet un degré élevé de cohérence et réduit les incertitudes que l'on rencontre lorsque les comptes nationaux sont établis à partir d'une simple estimation des valeurs ajoutées en valeur et en volume. Le modèle TABLO mis en oeuvre en Mauritanie utilise le TRE et le compte du secteur institutionnel des ménages fournis par les comptes nationaux élaborés à l'aide du système ERETES. Un modèle de prévision opérant à un niveau moins détaillé des branches d'activité et des produits que celui des comptes, on agrège la nomenclature des branches ERETES en regroupant les branches ayant des indicateurs d'évolution similaires pour constituer un TRE de base pour le modèle TABLO.

Le modèle TABLO a d'abord été élaboré en Mauritanie pour l'élaboration de comptes rapides pour pallier le retard de production des comptes nationaux définitifs. Cette version exogénéise la plupart des prix. Dans le travail qui fait l'objet de notre étude, l'intégration d'une distinction formel/informel par branche et par produit, on utilise une version

<sup>71</sup> Il s'agit en fait d'une famille de modèles. Dans la présente note on présente la version mauritanienne de Tablo due à Christian Girier (INSEE). Pour une description détaillée de la famille de modèles Tablo voir les manuels cités dans les références et Statéco n°99.

<sup>72</sup> Le modèle TABLO est constitué de deux feuilles de calcul en interaction via la consommation des ménages. Chacune représente un tableau des ressources-emplois équilibré, un en volume, l'autre en valeur.

‘prévision’ où on endogénise la plupart des prix (sauf certains prix administrés). A partir de cette version « prévision\_agrégée », on élabore une version « prévision\_informel » ajoutant une distinction formel/informel par branche et par produit.

## 2. Le secteur informel

### 2.1 Collecte de données et estimation du secteur informel dans les comptes nationaux

Le secteur informel comme sous secteur du secteur institutionnel des ménages

Secteur des sociétés et quasisociétés	Secteur ménage					
	Secteur informel					
Sociétés et quasisociétés	Entreprise non enregistrée agricole appartenant à des ménages	Entreprise non enregistrée appartenant à des ménages non agricole ayant un local fixe	Entreprise non enregistrée appartenant à des ménages non agricole n'ayant pas un local fixe	Ménages produisant des services domestiques en employant des travailleurs domestiques	Ménages produisant des services pour compte propre	Activités illégales

*Méthodes directes et indirectes pour la mesure du secteur informel.* La prise en compte du secteur informel dans l'élaboration des comptes nationaux requiert d'une part de collecter des données et d'autre part de les extrapoler pour disposer d'une estimation à l'échelle nationale du secteur informel.

Les méthodes *directes* de mesure du secteur informel sont des enquêtes par sondage. L'unité d'observation est pour cela soit l'entreprise ou l'établissement, soit l'individu, ou encore le ménage. Dans cette catégorie figurent :

- l'enquête sur la main d'oeuvre, Labour Force Survey, ou l'enquête emploi ;
- l'enquête auprès des ménages ou « Household Survey » ;
- l'enquête établissement ;
- l'enquête mixte ménage – entreprise ;
- l'enquête 1-2-3 ;

Chaque méthode est plus ou moins appropriée selon le concept que l'on veut appréhender dans le secteur informel.

- Les enquêtes sur la main d'oeuvre, ou Labour Force Survey, et l'enquête emploi rapportent les informations sur l'emploi en général et celui de l'informel en particulier ;
- les enquêtes établissement et les enquêtes mixtes ménage entreprise fournissent des informations directes sur les comptes de production et d'exploitation des Unités de Production Informelles ;
- la mesure du poids du secteur informel en matière d'approvisionnement du ménage peut se faire à partir d'une enquête budget consommation.

L'enquête 1-2-3<sup>73</sup> qui repose 3 phases, fournit une vision économiquement bouclée (du côté de l'offre et de la demande) du secteur informel, ce qui permet d'intégrer un grand nombre d'informations dans les comptes nationaux. La phase 1 de l'enquête 1-2-3 est une enquête sur les conditions de vie des ménages. Elle a pour but de collecter des informations sur l'emploi dont les résultats servent de base pour l'élaboration de l'échantillon pour la phase 2. La phase 2 est une enquête entreprise sur les Unités de Production du secteur informel, dans laquelle on collecte les informations statistiques nécessaires à l'élaboration des comptes de production et d'exploitation en comptabilité nationale. De plus, elle permet d'affecter la production informelle en fonction de sa destination (CI, FBCF, VS, CF). La phase 3 est une enquête consommation qui cherche à identifier la demande adressée au secteur informel et renseigne sur le niveau et la structure de consommation des ménages. Elle fournit des informations sur l'origine des produits consommés dans le ménage et permet de cerner les comportements des ménages dans leur décision d'acheter un produit dans le secteur formel ou informel.

Les méthodes *indirectes* de mesure du secteur informel répondent plus directement aux besoins de la comptabilité nationale :

- la méthode différentielle attribue simplement au secteur informel la différence (ex : entre la dépense et le revenu). Elle est basée sur la comparaison des agrégats et l'équilibre des comptes (en l'occurrence en analysant le tableau d'entrée sortie) ;
- la méthode de flux des biens repose sur le même principe mais à un niveau désagrégé ;

<sup>73</sup> [http://www.dial.prd.fr/dial\\_enquetes/dial\\_enquetes\\_enquete123.htm](http://www.dial.prd.fr/dial_enquetes/dial_enquetes_enquete123.htm)

- l'approche sur la participation à la main d'oeuvre, qui est caractérisée par la matrice emploi ou « Labour Input Matrix » suppose une relation stable entre la population potentiellement active (basée sur l'âge) non incorporée au secteur informel et la production du secteur informel ;
- les différentes approches monétaires qui admettent des relations stables entre activité économique et quelques variables monétaires.

Quelques remarques doivent être faites sur ces méthodes. Dans la plupart des pays qui les utilisent, des études préliminaires ont fixé des a priori sur la structure des comptes nationaux et tiré en conséquence les relations qui régissent les méthodes indirectes. La production de comptes de la nation fiables nécessite donc la révision régulière de ces relations.

Les hypothèses retenues dans les méthodes indirectes doivent être clairement expliquées à tout moment et incorporées dans la méthodologie et dans les publications. Dans la méthode basée sur l'emploi, par exemple, l'hypothèse retenue est que la production par tête dans le secteur informel est constante en terme réel. Ainsi, la production totale est obtenue en multipliant ce coefficient par le nombre d'actifs occupés par branche. Cette hypothèse peut être considérée cependant comme forte dans la mesure où :

- elle réfère à une possibilité continue d'expansion d'une branche (possibilité de toujours embaucher, quitte à drainer les personnels des autres secteurs) ;
- elle ne tient pas compte des contraintes des branches, exemple la disponibilité des terres pour l'agriculture.

En ce qui concerne la méthode différentielle qui fait appel aux comptes, l'équilibre de ceux-ci résulte souvent d'estimations d'experts, appartenant au système de la comptabilité nationale. La consistance du travail peut donc être garantie, mais la méthode pêche pour son manque de rigueur scientifique, car n'est pas fondée sur un travail statistique. Autrement dit, en l'absence d'information statistique directe sur le secteur informel, la précision de la méthode est discutable.

## 2.2 L'estimation de l'informel dans les comptes nationaux mauritaniens

Le secteur informel dont on veut estimer la valeur dans les comptes nationaux en Mauritanie se définit comme les activités marchandes non saisies par le biais de l'enregistrement administratif classique. Les estimations faites nécessaires concernent les statistiques utiles à l'élaboration des comptes de production et d'exploitation. Les activités marchandes agricoles sont estimées de façon directe chaque année grâce à l'Enquête auprès des Ménages et des Exploitants Agro-Pastoraux. Ce secteur fait donc l'objet d'un traitement à part.

L'estimation du secteur informel non agricole dans les comptes nationaux en Mauritanie se fait à partir de l'enquête sur le secteur informel de 1992. Cette mesure directe du secteur informel porte sur les branches du commerce, de l'artisanat et des services et a été réalisée dans les villes de Nouakchott, Nouhadibou et Kaédi. L'extrapolation de ces données pour estimer la production et les consommations intermédiaires du secteur informel dans les comptes nationaux nécessite d'établir une table de passage entre la nomenclature des branches d'activité utilisée dans l'enquête et celle utilisée dans ERE-TES. A partir des estimations faites l'année de base, la production est projetée, en volume et en valeur, à partir de l'année précédente sur la base d'hypothèses fondées à partir de données conjoncturelles, de la connaissance des autres secteurs de l'économie et de l'interdépendance des branches d'activité.<sup>74</sup>

L'estimation de la production du secteur informel se fait au cours de l'élaboration de l'équilibre ressources-emplois. On distingue plusieurs méthodes d'estimation :

- Il existe des données sources sur le secteur informel pour l'année considérée, cas des produits 'agriculture' et 'pêche' ;
- On fait évoluer la part informelle du produit comme la part formelle, en volume et en valeur, lorsqu'on estime que cette approximation est plausible et qu'on dispose de données sur la part formelle ;
- Aucun indicateur nous semble approprié pour estimer l'évolution des ressources ou des emplois du produit, on reporte les données de l'année précédente ;
- On estime l'évolution du produit à partir de celle d'un autre produit pour lequel on a des indicateurs d'évolution, en considérant qu'ils évoluent soit de façon similaire (cas de la part informelle du produit 'industries extractives' qui évolue comme le produit 'BTP'), soit qu'un des produits est utilisé dans le processus de production de l'autre (cas de la farine utilisée en CI principale du produit 'boulangeries' et du produit 'élevage' utilisé en CI du produit 'abattage') ;
- On estime que l'évolution en volume suit un taux de croissance constant d'une année sur l'autre (cas de l'élevage) ou suit un taux de croissance connu (taux de croissance démographique en général). Faute de mieux, on applique à la variation du prix du produit la variation du niveau général des prix ou la variation du prix à l'importation de ce produit (cas où les importations représentent une part importante des ressources).

<sup>74</sup> CF en annexe ' Description du traitement traditionnel de la production informelle des branches d'activité dans les comptes nationaux en Mauritanie'



La faiblesse des données statistiques disponibles sur le secteur informel ne permet qu'une estimation approximative de la structure de production et de l'ampleur du secteur informel dans l'économie. Cependant, l'estimation du secteur informel en Mauritanie pour l'année de 2001 s'élève à 35% du PIB, dont la composition est répartie comme suit : 49% pour le secteur primaire, 40% pour les activités manufacturières et le bâtiment et 11% pour les services. Etant donné l'ampleur estimée du secteur informel en terme de contribution au PIB, on propose ici de tester la pertinence d'une modélisation spécifique de ce secteur dans le modèle TABLO afin de maximiser l'information contenue dans les comptes tout en appliquant les règles et les méthodes de la comptabilité nationale au traitement des opérations.

### 3. Elaboration de modèles intégrant une distinction formel/informel par branche et par produit

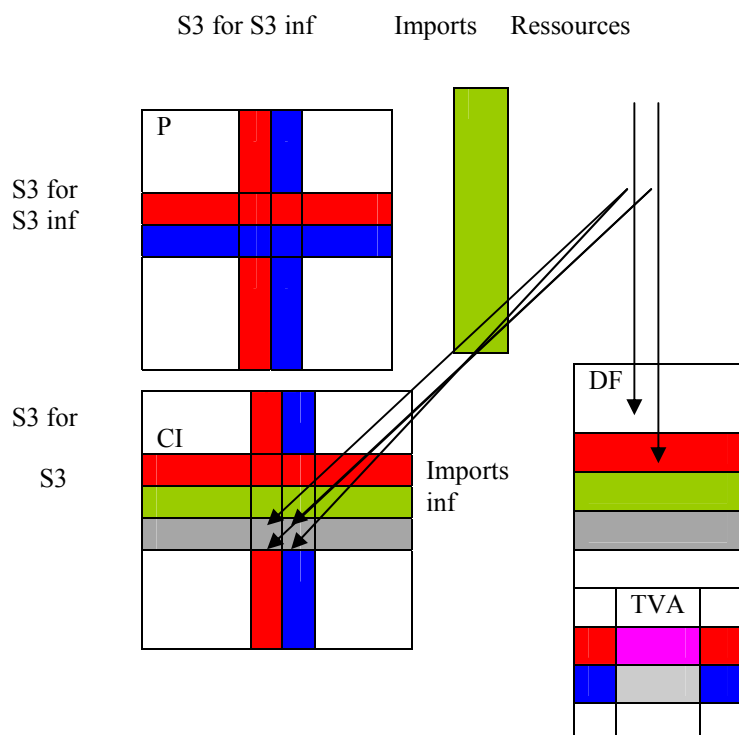
On se propose ici de formaliser le secteur informel dans une logique de concurrence vis-à-vis du secteur formel.

#### 3.1 Construction du modèle intégrant le partage formel/informel par branche et par produit dans le TRE de base

Notons d'abord que par 'secteur formel' nous entendons la production d'origine locale et les importations, le reste des activités constituant le secteur informel. Concrètement, la distinction formel/informel par produit se fera à partir des produits locaux seulement, les produits importés sont supposés formels. Il existe une estimation des imports informelles par produit dans ERE-TES. Cependant, nous ne disposons pas d'informations sur le comportement des imports informelles par rapport aux imports formelles qui nous permettent de faire une hypothèse de comportement différente de celui des imports formels.

Les nomenclatures des secteurs institutionnels et des modes de production utilisées dans ERE-TES en Mauritanie permettent de distinguer les comptes de production et d'exploitation du secteur informel pour chaque branche. La distinction formel/informel par produit s'appuie sur l'hypothèse que les branches informelles produisent exclusivement les produits d'origine informelle, ce qui semble être une hypothèse réaliste. Faute de mieux, on applique le même taux de marge de commerce pour les producteurs de produits formels et informels. On répartit les taxes et la TVA entre produit d'origine locale et importée au prorata de leur poids dans le total du produit. On tient compte ce faisant de l'hypothèse caractérisant le secteur informel - il échappe aux taxes sur les produits et à la TVA - dans la répartition de celles-ci. En emplois, on ventile les produits d'origine formelle et informelle au prorata de leur poids dans le total des emplois en tenant compte de la répartition de la TVA sur les emplois finals concernés.

#### Distinction formel/informel par branches et par produit



### 3.2 Détermination de l'existence d'une sensibilité du partage de la demande à une variation du prix relatif et formalisation de la valeur de la sensibilité

#### *i) Détermination de l'existence d'une sensibilité du partage de la demande entre les sous produits formel et informel face à une variation de leur prix relatif*

Il existe une sensibilité du partage de la demande formel/informel à une variation des prix relatif des sous produits pour ceux dont la production est déterminée par la demande. L'existence de cette sensibilité pour ces produits dépend de la répartition de l'utilisation des modes de production dans la production des biens (issus de la nomenclature ERE-TES) qui composent un produit dans la nomenclature TABLO et de la substituabilité des différents sous produits.

Dans ce modèle de court terme, on considère que lorsque le prix d'acquisition d'un bien produit exclusivement dans un mode de production, le développement d'une technologie de production dans le mode de production dans lequel le bien n'est pas produit ne permettrait pas d'entrer sur le marché à des coûts moins élevés. Autrement dit, la variation du prix d'un produit n'entraîne pas le développement d'une nouvelle technique de production (l'autre mode de production) pour ce bien et le partage de la production entre les modes de production formel et informel reste inchangé.

Dans notre modèle, la nomenclature des produits utilisée est une agrégation de la nomenclature des produits ERE-TES, elle-même comprenant plusieurs niveaux. Ainsi, bien que les biens dans le modèle semblent être produits selon les deux modes de productions, ils sont parfois l'agrégation de biens produits exclusivement selon un seul mode de production (formel ou informel). Pour déterminer l'existence d'une sensibilité du partage de la demande à la variation du prix relatif des sous produits (formel et informel), il faut donc étudier dans le détail la composition de la nomenclature de produits du modèle TABLO à partir de la nomenclature de produits ERE-TES.

Parallèlement à cela, on considère qu'il existe une sensibilité de la demande entre les parts formelles et informelles de différents sous produits si ceux-ci sont de bons substituts.

Dans l'exemple qui suit, la branche S10 du modèle TABLO est une agrégation des 4 branches de la nomenclature ERE-TES ci-dessous. Comme on l'a signalé plus haut, le produit S10 semble être produit dans les deux modes de production, formel et informel. Lorsqu'on regarde la structure de production des sous produits composants le produit S10, on constate qu'il est en fait composé de biens produits pratiquement tous exclusivement dans un seul mode de production. Les biens 'produits métallurgiques' (45% de la production totale du produit S10), 'produits du travail des métaux' (50%), 'machines pour la construction et l'extraction' et 'autres matériels de transport', produits dans l'économie mauritanienne, représentent respectivement 50%, 45%, 3% et 2% de la production totale. Le poids des deux derniers est négligeable dans la production totale donc le comportement et l'impact de la demande exercée sur ces produits ne sont pas pris en compte dans le comportement de la demande agrégée sur le produit S10. Le produit 'produits métallurgiques' est exclusivement issu du mode de production formel, le produit 'produits du travail des métaux' est produit à plus de 95% selon le mode de production informel. Cependant, ces deux produits étant de bons substituts, on considère que la demande envers les parts formelle et informelle de ces deux biens est sensible à une variation de leurs prix relatifs.

Nomenclature		Production par	
TABLO/ERETES		produit dans	
		Chaque mode de	
Libellés		production	
		formel	informel
<b>S10</b>	<b>PRODUITS METALLIQUES, MACHINES ET MATERIELS DE TRANSPORTS</b>	<b>3168</b>	<b>2498</b>
<b>022</b>	<b>PRODUITS DE LA METALLURGIE ET DU TRAVAIL DE METAUX</b>		
022001	Produits métallurgiques		
022001001	Métaux précieux		
022001002	Autres produits de métallurgie et de fonderie	2518	0
022002	Produits du travail des métaux		
022002000	Produits du travail des métaux	34	2498
<b>023</b>	<b>MACHINES ET MATERIELS DIVERS</b>		
023001	Machines et matériels n.c.a.		
023001001	Machines agricoles		
023001002	Machines pour l'extraction ou la construction	424	0
023001003	Autres machines		
023001004	Appareils domestiques n.c.a.		
023002	Machines de bureau et matériels informatiques		
023002001	Machines de bureau		
023002002	Matériels informatiques		

Nomenclature		Production par produit dans Chaque mode de production	
TABLO/ERETES	Libellés	formel	informel
023003	Machines, appareils et matériels électriques nca		
023003000	Machines, appareils et matériels électriques nca		
<b>024</b>	<b>APPAREILS DE RADIO, TELEVISION ET COMMUNICATION, INSTRUMENTS DE PRECISION</b>		
024001	Equipements et appareils de radio, TV et communication		
024001000	Equipements et appareils de radio, TV et communication		
024002	Instruments médicaux, de précision, d'optique et horlogerie		
024002000	Instruments médicaux, de précision, d'optique et horlogerie		
<b>025</b>	<b>MATERIELS DE TRANSPORTS</b>		
025001	Véhicules automobiles et remorques		
025001001	Voitures particulières		
025001002	Autres véhicules automobiles et remorques		
025002	Autres matériels de transport		
025002001	Produits de la construction navale, aéronautique; matériel ferroviaire	192	0
025002002	Motocycles, bicyclettes et matériel de transport n.c.a.		

### ii) Formalisation de la sensibilité du partage de la demande sensible à une variation des prix relatifs des sous produits

La valeur de la modification du partage de la demande, A, dont la valeur est positive pour les produits pour lesquels on a déterminé l'existence d'une sensibilité, est déterminée par la formule ci-dessous comme une proportion de la variation de la différence de prix entre le sous produit formel et le sous produit informel :

$$A = \text{Max}(\alpha ; \text{Min}((P_{i,\text{for}} - P_{i,\text{inf}}) * \beta ; \delta))$$

avec

$P_{i,\text{for}}$  et  $P_{i,\text{inf}}$  étant respectivement les prix des sous produits formel et informel du produit i.

$$-1 < \alpha, \delta < 1$$

$$0 < \beta < 1$$

$\alpha, \delta$ , étant des valeurs servant à borner le partage de la demande entre 0 et 1. Ces valeurs varient pour chaque produit selon le partage entre le sous produits formel et le sous produit informel dans l'année de base.

$\beta$  étant la pente de la fonction de la variation du partage de la demande. La valeur de la pente de la sensibilité est choisie de manière arbitraire dans notre exemple. La détermination d'une valeur significative demanderait de pouvoir faire une estimation de la valeur des paramètres représentant la vitesse de modification du processus de production entre formel et informel. Ce n'est pas gênant dans notre exercice car la valeur choisie modifie à la marge les résultats de notre modèle.

Partage de la demande formel/informel pour les produits pour lesquels il existe une sensibilité de la demande

	Partage initial	Partage après introduction d'une sensibilité de la demande aux prix relatifs	
Part informelle dans le total du produit S3	0,4	A	0,4+A
Part informelle dans le total du produit S8	0,6	A	0,6+A
Part informelle dans le total du produit S10	0,4	A	0,4+A
Part informelle dans le total du produit S12	0,5	A	0,5+A

## 4. Tests et résultats

### 4.1 Modèles disponibles pour comparer les résultats de la projection

On dispose de la version « comptes rapides », où les prix sont exogènes, élaborée pour rattraper le retard d'élaboration des comptes définitifs avec ERE-TES. On dispose également d'une version 'prévision\_agrégée' où la détermination des prix est endogène. A partir de cette version prévision, on a élaboré une version « prévision\_informel » intégrant une distinction formel/informel par branche et par produit.

Dans le TRE de base de la version 'comptes rapides', les taxes et la TVA sont réparties entre produits locaux et importés au prorata du poids de chacun dans le total du produit. En revanche, dans les versions 'prévision', on a retranché le montant de produits informels aux produits locaux pour répartir les montants de taxes et TVA entre local et importé. Ceci limite l'interprétation des différences de résultats entre les modèles 'prévision' et 'comptes rapides'.

On projèrè notre modèle sur l'année 2002. Pour évaluer la pertinence de notre exercice, on interprète les résultats en fonction des comparaisons qui peuvent être faites entre les modèles. L'apport de l'intégration de la distinction formel/informel par branche et par produit doit être évalué par la comparaison des versions 'prévision\_agrégée' et de la version 'prix endogènes, agrégée'.

#### 4.2 Comparaisons et interprétation des résultats

Le modèle « prévision\_informel » donne une estimation du taux de croissance réelle du PIB (3%), tandis que la version 'prévision\_agrégée' et la version 'comptes rapides' donnent une estimation du taux de croissance du PIB de 2,5%. Ceci nous montre que le modèle est sensible à l'intégration d'une distinction formel/informel par branche et par produit.

La projection de la TVA en valeur donne un taux de croissance de 26,6% et 26,8%, respectivement pour les modèles 'prévision\_agrégé' et 'prévision\_informel', tandis que la version 'comptes rapides' donne un taux de croissance de 25,7%. Selon les données du TOFE, le taux de croissance de la TVA entre 2001 et 2002 est de 27,6%. Ceci nous montre que la prise en compte du comportement du secteur informel dans la projection et la ventilation de la TVA nous donne une meilleure estimation du taux de croissance de la TVA ; la version 'prévision\_informel' nous donnant une meilleure estimation de la projection de la TVA, globale et par produit.

Les hypothèses exogènes utilisées pour projeter l'année 2002 dans les différents modèles sont les mêmes entre les versions 'prévision' et la version 'comptes rapides' à l'exception des hypothèses de projection des branches d'offre dont les déterminants entre production formelle et informelle sont distincts. La structure de production entre les sous branches formelles et informelles sont différentes (taux de consommations intermédiaires, taux d'excédent brut d'exploitation), ce qui explique, par le biais de la répercussion des coûts à la production sur la formation des prix, la différence de prix d'acquisition entre les sous produits formels et informels. Par exemple, on constate que la différence des résultats sur la consommation des ménages en volume, 0,8% pour la version 'prévision\_informel' et 0% pour la version 'prévision\_agrégée', s'explique par la seule prise en compte de la distinction formel/informel pour la branche et le produit 'pêche'. Cela s'explique par la différence des hypothèses exogènes de production, des taux de consommation intermédiaires et d'excédent brut d'exploitation, entre les sous branches formelle et informelle et de la variation des prix qui s'exerce sur chaque produit.

Les données sur les prix dans la version 'comptes rapides', exogènes et mesurées a posteriori donnent une évolution du niveau général des prix de 7%. On ne peut comparer les données sur les prix par produit de la version 'prévision\_informel' puisque la nomenclature des produits n'est pas la même (distinction formel/informel). En revanche, on peut comparer les taux de croissance obtenus selon les différents modèles du niveau général des prix à la consommation. La comparaison avec les résultats des autres modèles semblent montrer que la version 'prévision\_informel' a une bonne prédictabilité de l'évolution des prix, 7,2% tandis que la 'prévision\_agrégée' une estimation du taux de croissance du niveau général des prix de 7,6%.

Dans le tableau ci-dessous, on agrège les résultats du modèle 'prévision\_informel' de façon à comparer les résultats du modèle 'prévision\_agrégée' branche par branche'.

Contribution à la croissance réelle du PIB par branche d'activité

Branches	version 'prévision	version 'prévision
	agrégée'	informel'
P1	-0,46%	-0,46%
P2	0,33%	0,33%
P3	-1,47%	-1,13%
S1	0,46%	0,51%
S2	0,00%	0,00%
S3	0,02%	0,03%
S4	0,02%	0,03%
S5	0,03%	0,03%
S6	0,01%	0,01%
S7	0,00%	0,00%
S8	0,01%	0,01%
S9	0,12%	0,12%
S10	0,08%	0,08%

Branches	version 'prévision	version 'prévision
	agrégée'	informel'
<b>S11</b>	0,11%	0,11%
<b>S12</b>	1,56%	1,52%
<b>T1</b>	0,38%	0,43%
<b>T2</b>	-0,10%	-0,24%
<b>T3</b>	0,30%	0,36%
<b>T4</b>	0,71%	0,80%
<b>D1</b>	0,03%	0,08%
<b>Taxes</b>	0,37%	0,38%
<b>PIB</b>	2,51%	3,00%

## Conclusion

Ce travail a été réalisé dans le but de tester la pertinence de l'élaboration d'un modèle intégrant une distinction formel/informel par branche et par produit. L'analyse des résultats laisse penser que cet essai de modélisation mériterait d'être perfectionné et propose des perspectives d'exploitation intéressantes.

La comparaison des résultats entre les modèles montre que le modèle est sensible à l'intégration d'une formalisation formel/informel et qu'il permet une meilleure prédictabilité de l'économie. De plus, la formalisation de données sur le secteur informel dans le modèle TABLO est peu coûteuse en temps et en compétences. Ceci est une condition nécessaire pour sa réalisation dans les pays où la faiblesse des ressources humaines, en terme de compétences ou d'effectifs, est une cause d'échec de la mise en œuvre et de l'utilisation des outils économiques développés. Enfin, malgré « l'alourdissement » du modèle induit par la distinction des branches et des produits entre formel et informel, le format du modèle TABLO permet une lecture synthétique de résultats agrégés.

Dans ce modèle relativement désagrégé (la nomenclature des branches est relativement détaillée-21 branches-), la structure de production d'une branche est conservée lors de la projection mais au niveau agrégé, l'introduction d'une substitution production formelle/informelle entraîne une modification de la structure inter-branches et d'une flexibilité des coefficients au niveau global. Ceci permet, comme la formalisation d'une substituabilité local/importé, d'éviter le reproche de rigidité des coefficients techniques fait aux modèles quasi-comptables.

La formalisation de la sensibilité de la demande d'un produit à une variation de son prix relatif modifie les résultats de la projection du TRE à la marge. Il est difficile d'évaluer la pertinence de l'impact de cette formalisation sur les résultats de la projection. Cependant, la faible ampleur de cet impact nous paraît justifiée dans notre modèle et nous permet de penser que la modélisation reflète correctement le comportement de l'économie étudiée. Dans la structure de production de notre exemple, relativement peu de biens sont produits dans les deux modes de production et peu de branches produisent des biens substituables. Par ailleurs, dans un modèle de court terme, la modification de la structure de production est limitée par le taux d'utilisation des capacités de production et d'une année sur l'autre, la modification de la structure de production est de faible ampleur.

On a vu qu'une des difficultés dans l'élaboration des comptes nationaux est la qualité de la collecte de données sur le secteur informel et de l'estimation de sa valeur ajoutée dans l'économie. Le modèle TABLO différents niveaux de formalisation du secteur informel suivant le degré d'information dont on dispose sur le secteur informel. Par exemple, dans l'élaboration du TRE de base intégrant une distinction formelle/informelle, on a, dans ERE-TES, une information précise sur le comportement de la TVA et des taxes et sur la répartition de celles-ci par produit. Les résultats de la projection sur ces variables sont d'ailleurs probants. En revanche, on ne dispose pas d'informations sur l'utilisation en emplois des produits d'origine informelle. On fait peu d'hypothèses sur le comportement spécifique du secteur informel (certains emplois ne proviennent pas de produits d'origine informelle), et on répartit en emplois la plupart des produits informels comme les produits formels. L'existence d'informations spécifiques sur le comportement du secteur informel, grâce à l'exploitation de données collectées lors de la phase 3 d'une enquête 1-2-3 sur l'origine de la consommation des produits par exemple, permettrait d'améliorer la modélisation de la distinction du secteur informel dans le modèle TABLO.

## Références bibliographiques

Aerts J-J. et Leenhardt B. (1989), « Présentation du modèle macro-économique TABLO. Modèle standard de projection à court-moyen terme de la CCCE », Statéco, n° 58-59, juin-septembre.

Banque Mondiale (1979), Modèle Macro-économique Standard (RMSM), Washington, juillet.

Carlos Maldonado, Cheikh Badiane, Anne-Lise Miélot, « Méthodes et Instruments d'Appui au Secteur Informel en Afrique Francophone ». Genève, Bureau international du Travail, 2004

Charmes Jacques, « Secteur informel, emploi informel, économie non observée: méthodes de mesure et d'estimation appliquées aux économies en transition. L'exemple de la Moldavie ». Centre d'Economie et d'Ethique pour l'Environnement et le Développement, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines.

Cornaille Thierry, Huart Daniel, Joeger Claude, Leenhardt Blaise, Naudet Jean-David. « Lecture des Comptes Economiques Rapides pour l'Outre-Mer du point de vue de la statistique africaine ». Statéco, n°100, 2006.

Gbossa H. V. (2005), « Stratégie de développement des comptes nationaux dans les Etats membres d'AFRISTAT », Statéco, n°99.

Leenhardt B. et Olive G. (1994), « Tablo, un exemple de modèle quasi comptable pour pays en développement », Statéco, n° 79-80, Sept.-déc.

Marilyn Carr, Martha Alter Chen, « Mondialisation et économie informelle: l'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres ». Document de travail sur l'économie informelle, Bureau international du Travail, Genève.

Meier Rofl, Raffinot Marc, « Faut-il continuer à élaborer en Afrique des modèles quasicomptables centrés sur les tableaux ressources-emplois ? ». Statéco, n°100, 2006

Nations Unies, « Etude sur la mesure du secteur informel et de l'emploi informel en Afrique ». Economic Commission for Africa. African Center for Statistics, December 2007.

Observatoire Economique Et Statistique d'Afrique Subsaharienne – AFRISTAT, « Guide méthodologique d'élaboration comptes nationaux dans les Etats d'AFRISTAT », Série Méthodes N° 4, Bamako, mars 2001.

OCDE, « Secteur informel et cadre institutionnel dans les pays en développement ».

Réunion organisée par le Centre de Développement. Paris, 1991

Roubaud, Sérurier , « Economie non-enregistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement ». STATECO. N-68. Décembre 1991. INSEE, Paris

## Résumé

En Afrique, les informations socioéconomiques n'ont presque jamais une dimension spatiale. Les entités décentralisées disposent rarement d'un système d'information économique et social permettant de développer des stratégies locales, basées sur une bonne connaissance des tissus économiques locaux. Cet article a pour objet de présenter la démarche ECOLOC de construction des comptes économiques locaux et l'utilisation des enquêtes du secteur informel dans la construction de ces comptes. On applique les mêmes principes de la comptabilité nationale. Le secteur informel et des aspects des comptes de certains secteurs institutionnels sont appréhendés à travers les enquêtes de type 123. On arrive ainsi à mesurer l'importance relative des secteurs et la production locale brute des villes secondaires et de leurs hinterlands. Une schématisation des résultats montre qu'une ville côtière de 150 000 habitants avec un hinterland de 250 000 habitants produit une richesse locale d'environ 75 milliards de FCFA dans la ville et 38 milliards de FCFA dans l'hinterland alors qu'une ville sahélienne de même poids produit seulement 60 milliards de FCFA dans la ville et 30 milliards dans l'hinterland.

## 1. Introduction

Dans les pays développés, de nombreux travaux portent sur les comptes économiques locaux. Ces travaux traitent de :

- la caractérisation des échanges, notamment par type d'agents, dans la ville ;
- l'élaboration d'agrégats économiques locaux et la détermination de la contribution de ces espaces infranationaux à la création de richesse nationale ;
- l'analyse des effets de rétroaction des activités économiques urbaines sur les agrégats macroéconomique nationaux.

Grâce à ces travaux, la prise en compte de l'espace dans la comptabilité s'est imposée, comme l'atteste la mise en place des politiques d'aménagement du territoire et de développement régional.

Dans les pays en développement, les indicateurs du développement économique local sont de plus en plus d'actualité notamment du fait des récentes politiques de décentralisation. L'information socio-économique à l'échelle locale est indispensable pour la conduite de politiques économiques locales axées autour du marketing territorial, de la compétitivité des territoires et de la génération des revenus préconisés par les textes de la décentralisation. De plus, l'État dans sa mission de stabilisation et de redistribution nationale, doit disposer d'indicateurs de développement économique local afin de réduire les inégalités spatiales infranationales.

Cependant, les informations socio-économiques dans les pays en développement et en Afrique en particulier, n'ont aucune dimension spatiale, à l'exception des enquêtes de niveau de vie auprès des ménages qui sont souvent représentatives au niveau régional relativement large. Ces informations couvrent le pays en entier et reposent sur des indicateurs de gestion macroéconomique. Les entités décentralisées ne disposent pas d'un système d'information économique et sociale permettant de développer des stratégies locales, basées sur une bonne connaissance des tissus économiques locaux. Les Recensements Généraux de la Population et de l'Habitat (RGPH) sont réalisés au mieux tous les dix ans et les comptes économiques nationaux, encore perfectibles, ne peuvent se prêter à un exercice de désagrégation.

Par ailleurs, la contribution du secteur informel à la production de richesse est difficilement quantifiable. Cette difficulté pèse particulièrement sur l'élaboration de compte des villes car le secteur informel est prépondérant dans le milieu urbain. La sous-estimation de la contribution du secteur informel induit un biais à la baisse dans la mesure de la production de villes et de la production nationale.

Dans cet article, nous proposons une méthodologie pour la construction de comptes économiques locaux prenant en compte le secteur informel, à travers l'expérience de la démarche ECOLOC. La démarche ECOLOC est un programme de relance des économies locales initialement mis en place par Jean-Marie Cour et le Club du Sahel de l'OCDE en partenariat avec le PDM (Programme de Développement Municipal, dont le bureau africain est basé à Cotonou. Il vise à appuyer les collectivités locales dans l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de développement économique et local. La démarche ECOLOC a été mise en œuvre dans une trentaine d'économies locales au Sénégal, au Mali, au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire.

Le principe de la méthode que nous proposons est d'appliquer les principes de comptabilité nationale aux données locales afin d'élaborer des agrégats économiques locaux similaires à ceux qui sont habituellement construits au niveau

national. Cette méthode est plus rigoureuse que la désagrégation des agrégats nationaux, désagrégation qui nécessite une clé de répartition arbitraire (souvent selon le poids démographique des régions ou villes). La méthode proposée permet de calculer, à partir des informations spécifiques aux villes secondaires et à leur hinterland, la production locale brute et la part du secteur informel dans cette production.

La contribution des différents secteurs institutionnels est mesurée à l'aide d'enquêtes de type 1-2-3. Ces enquêtes permettent d'enquêter un échantillon représentatif d'entreprises informelles et ainsi de limiter les biais dans l'estimation de la contribution du secteur informel à la production de richesse.

L'analyse que nous avons effectué des études ECOLOC menées en Afrique révèle qu'une ville côtière de 150 000 habitants et son hinterland de 250 000 habitants produisent une richesse locale d'environ 75 milliards de FCFA dans la ville et d'environ 38 milliards de FCFA dans l'hinterland, alors qu'une ville sahélienne (et son hinterland) de même poids produit seulement 60 milliards de FCFA dans la ville et 30 milliards dans l'hinterland.

L'article est organisé comme suit. La section suivante définit le secteur informel et sa mesure dans le cadre de la démarche ECOLOC. La troisième section expose la méthodologie d'élaboration des comptes locaux et de prise en compte du secteur informel. Avant la conclusion, la quatrième section présente les principaux résultats des comptes économiques locaux en Afrique de l'Ouest.

## **2. Le secteur informel**

Dans cette section, nous exposons la définition opérationnelle du secteur informel et la méthode de sa mesure adoptées pour la démarche ECOLOC. La définition opérationnelle découle des conventions adoptées dans le cadre des Conférences Internationales des Statisticiens du Travail (CIST). Le secteur informel est mesuré à travers une enquête mixte de type 1-2-3 conçue par DIAL (pour plus de détail, voir (Amegashie F. et al, 2005), (Afristat, Dial, 2004, 2001), (Dial, DSCN, 1994)).

### **2.1 Définition**

La typologie des entreprises distingue les entreprises du secteur informel des entreprises du secteur moderne. Selon la 15ème CIST (1993), est considérée comme activité informelle, toute activité, non enregistrée et/ou dépourvue de comptabilité formelle écrite, exercée à titre d'emploi principal ou secondaire, par une personne en tant que patron ou à son propre compte. Cette personne active occupée est alors considérée comme chef d'unité de production informelle.

En d'autres termes, appartiennent au secteur informel les entreprises individuelles non enregistrées et les entreprises individuelles enregistrées qui ne tiennent pas de comptabilité. Précisons que cette définition du secteur informel exclut toute entité économique juridiquement constituée (puisque non individuelles), en particulier les sociétés. Même si ces dernières ne sont pas enregistrées, elles ne font pas partie du secteur informel.

Les critères opérationnels d'enregistrement sont spécifiques au pays car ils se réfèrent à l'inscription prévue par la réglementation industrielle ou commerciale, les lois fiscales ou de sécurité sociale, la réglementation des groupes professionnels ou d'autres lois. Dans certains cas, l'enregistrement administratif auprès de l'Institut National de Statistique (INS) est considéré comme le plus pertinent dans la mesure où toute activité économique est légalement tenue de détenir un tel numéro. L'enregistrement au registre de commerce ou à l'institut de sécurité sociale sont également des critères utilisés.

Pour ce qui est du deuxième critère, l'entreprise est considérée tenir une comptabilité écrite si elle produit un bilan ou à défaut un compte d'exploitation général.

### **2.2 La mesure du secteur informel dans la démarche ECOLOC**

Le secteur informel occupe une position centrale dans l'économie des pays en développement. Il est en effet le principal pilier de l'activité et la principale source de revenus des ménages. Jusqu'alors, au commencement de la démarche ECOLOC, des enquêtes sur la consommation des ménages et des enquêtes sur le secteur productif informel ont été réalisées indépendamment. Toutefois ce mode de collecte d'informations sur le secteur informel échoue à fournir un échantillon représentatif d'entreprises informelles. C'est pourquoi la démarche ECOLOC s'est ensuite reposée sur la réalisation d'enquêtes de type 1-2-3. Il s'agit d'enquêtes en trois phases, conçues par DIAL. La première phase est une enquête sur l'emploi des individus des ménages enquêtés qui sert à identifier les chefs d'unités de production informelle, interrogés lors de la deuxième phase sur leur entreprise. La troisième phase, réalisée sur un sous-échantillon de l'échantillon de la phase 1, porte sur la consommation des ménages et la demande adressée au secteur informel.

L'enquête réalisée dans le cadre de la démarche ECOLOC (PDM, OCDE-CSAO, 2000) reprend le principe de l'enquête 1-2-3. Il s'agit d'une enquête mixte à deux phases. La phase 1 est une enquête sur la consommation et la demande des



ménages adressée au secteur informel<sup>75</sup>. En plus de variables relatives à la consommation, la phase 1 permet de collecter des informations sur l'activité des membres des ménages. En particulier, les actifs occupés et tous les chefs d'unités de production (patrons et travailleurs pour compte propre) du secteur informel, dans le cadre de leur activité principale ou secondaire, sont identifiés. Ces derniers sont alors enquêtés lors de la deuxième phase. Cette deuxième phase est une enquête classique auprès des entreprises qui prend en compte les spécificités du secteur informel. L'enquête sur le secteur informel est réalisée à l'aide d'un questionnaire individuel administré aux chefs d'unités, sur le lieu d'exercice de l'activité.

### 3. L'élaboration des comptes économiques locaux

L'élaboration des comptes économiques locaux utilise au niveau local les principes de base de la comptabilité nationale. Elle s'en distingue toutefois par l'adaptation de concepts à l'économie locale. Cette section présente le cadrage macroéconomique et les principaux concepts utilisés pour la construction des comptes locaux avant d'exposer la méthode d'élaboration de ces comptes.

#### 3.1 Le cadrage macroéconomique

Pour évaluer les différents agrégats économiques et décrire l'économie locale de la zone d'étude, la comptabilité locale utilise au niveau local les principes de base de la comptabilité nationale. Elle se réfère à un cadre spatial, temporel et comptable bien défini. Elle utilise également des nomenclatures des activités et des produits appropriés, ainsi qu'un système de valorisation des flux et des stocks de biens et services<sup>76</sup> (PDM, OCDE-CSAO, 2000).

Les acteurs de l'économie locale sont identifiés sur la base du critère de résidence. L'économie locale est ainsi l'ensemble des entités résidentes, c'est-à-dire les unités qui ont un centre d'intérêt sur le territoire économique de la zone étudiée. La période de référence retenue est l'année civile. Les activités et les produits sont codifiés selon la Nomenclature des activités des États Membres d'AFRISTAT (NAEMA), nomenclature adaptée de la CITI (classification des activités des Nations Unies) et selon la Nomenclature des Produits des États Membres d'AFRISTAT (NOPEMA), nomenclature adaptée de la nomenclature internationale (COICOP). Les biens et services sont valorisés au prix du marché, prix effectivement pratiqué sur le marché. Ce prix exclut les ristournes déduites, les soldes et liquidations pratiquées, tous les éléments qui peuvent lui être associés. Ainsi, la production est mesurée au prix au producteur ou de base, les consommations intermédiaires sont exprimées au prix d'acquisition. Le système des prix est celui collecté localement.

Deux principaux agrégats sont construits : le Produit Local Brut (PLB) et le Revenu Local Brut (RLB). Le calcul du PLB aux prix du marché est semblable à celui du PIB au niveau national<sup>77</sup> :

Il s'agit de la valeur de la production réalisée pendant un an sur la zone d'étude par les unités résidentes, nette des consommations intermédiaires. Sont exclues du PLB, les productions des ménages, des individus ou des entreprises résidents obtenues d'un bien foncier en dehors de la zone d'étude. Le PLB est calculé après confrontation des trois optiques que sont les optiques dépenses, revenu et production. Dans l'optique de la dépense, le PLB se définit comme la somme de la consommation finale des ménages locaux et des services administratifs locaux, de la formation brute de capital fixe (FBCF) des secteurs institutionnels locaux, de la variation de stocks, des exportations à destination du reste du monde, retranché des importations en provenance du reste du monde. Selon l'optique du revenu, le PLB se calcule en additionnant les rémunérations des salariés, les excédents bruts d'exploitation et les impôts sur la production et les importations diminués des subventions.

Dans l'optique production, le PLB se calcule en additionnant les valeurs ajoutées de toutes les unités économiques résidentes dans la zone étudiée. ECOLOC privilégie l'optique production qui est plus aisée que l'optique dépense compte tenu de la difficulté d'appréhender les composantes de la dépense. Ainsi une première estimation du PLB s'effectue par l'écart entre la valeur de la production effective et des consommations intermédiaires de chaque branche. Cette première estimation est ensuite confrontée à l'estimation selon l'optique dépense à partir des enquêtes de terrain notamment la phase 1. En effet les variables enquêtées à cette phase<sup>78</sup> de l'enquête permettent d'avoir une estimation de la consommation et de la demande des ménages adressée au secteur informel et une estimation des échanges selon l'origine et la destination des produits. La consommation des services administratifs locaux est obtenue à partir de l'analyse de leurs budgets de fonctionnement et d'investissement. L'estimation de l'investissement des ménages à partir de l'enquête 123 est complétée par l'estimation du capital public et privée de la zone d'étude. Le calcul du PLB selon l'optique revenu est fait à partir des enquêtes sur les secteurs informel et moderne qui permettent l'estimation des revenus, des excédents bruts d'exploitation et des autres composantes de l'optique revenu.

<sup>75</sup> La mesure de la consommation des ménages est effectuée grâce à plusieurs passages de l'enquêteur dans les ménages.

<sup>76</sup> Cette méthodologie a été élaborée en partenariat avec Afristat (Observatoire économique et statistique d'Afrique subsaharienne) et ENSEA (Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée)

<sup>77</sup> Voir chapitre 4 de (PDM, OCDE-CSAO, 2000) pour plus de détail.

<sup>78</sup> Voir l'annexe au chapitre 4 du manuel Ecoloc Tome 1 (PDM, OCDE-CSAO, 2000)

La construction et l'équilibrage de la matrice de comptabilité sociale permettent de consolider les trois approches du calcul du PLB. En effet, comme on le montre ci-dessous l'équilibre de la MCS est obtenu par l'équilibre des six types de comptes qui la composent. L'équilibre de ces comptes consolidés dans la MCS assure l'égalité du PLB calculé selon les trois optiques.

Le PLB est préféré au revenu local brut (RLB) qui est égal au PLB aux prix du marché augmenté des revenus et des subventions reçus du dehors de la zone étudiée, diminué des revenus et des subventions versés en dehors de la zone étudiée. Le PLB est mieux adapté que le RLB dans la mesure où ce dernier incorpore un plus large éventail de transferts de revenus entre les secteurs institutionnels de l'économie locale et ceux de l'extérieur, données difficilement mesurables.

L'ensemble des agrégats, calculés selon la même méthodologie pour tous les types de villes, est synthétisé dans une matrice de comptabilité sociale. La matrice de comptabilité sociale (MCS) permet de mesurer les échanges au sein d'une économie locale entre les différents agents économiques. La MCS est formée de six types de comptes : les comptes de branche, les comptes des agents institutionnels, les comptes de produits, les comptes de facteurs, les comptes d'accumulation et les comptes du reste du monde. Elle décrit notamment les interdépendances des secteurs de production et s'attache à retracer les relations entre la structure de la production et la distribution de revenus. L'élaboration de la MCS est l'étape ultime de construction des comptes économiques locaux.

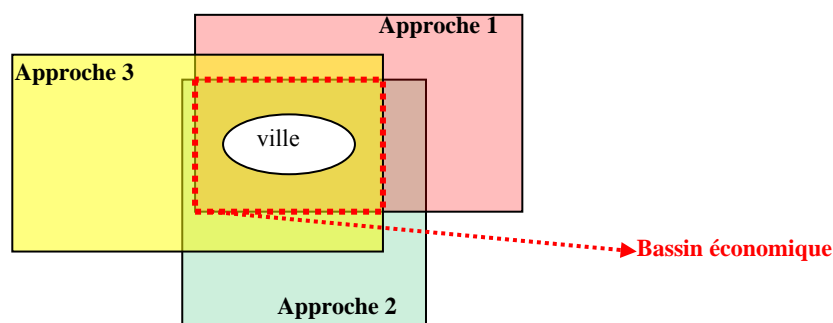
### 3.2 Le concept d'économie locale

Le concept d'économie locale est issu de l'étude des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest (WALTPS) (Club du Sahel, BAD, CILSS (1994), Cour J.-M (1998)). L'approche WALTPS s'affranchit de la coupure artificielle entre milieux urbain et rural, introduite depuis toujours par les analystes dans leur approche du développement local. En effet, les milieux urbain et rural, leur population et leurs activités sont étroitement imbriqués de sorte qu'il est impossible d'en comprendre les fondements et les logiques dans une analyse exclusivement urbaine ou rural. L'importance d'une ville tient à l'influence qu'elle exerce sur l'économie de son hinterland rural et sur les effets de rétroaction qui en découlent. L'économie locale permet d'analyser les diverses relations qui peuvent exister entre une ville, principale ou secondaire, et son hinterland, et les relations existant entre plusieurs bassins économiques.

Un bassin économique est défini comme une zone au sein de laquelle les échanges et interactions dépassent un certain seuil. Les contours d'un bassin économique peuvent être déterminés selon trois approches :

- L'approche des services publics (santé, éducation, administrations). On définit l'hinterland d'une ville par la provenance des usagers de ses services. On identifie la ville influant sur une zone rurale par le centre urbain répondant à la demande de la population de la zone rurale en services publics.
- L'approche des transactions de biens, particulièrement agricoles. On définit l'hinterland d'une ville par la provenance des produits agricoles qu'elle consomme. On identifie la ville influant sur une zone rurale par la provenance des produits que la zone rurale consomme.
- L'approche des modèles gravitaires (dont la loi de Reilly, 1929) qui permet de départager les zones d'attraction ou d'influence respectives de deux villes en fonction du poids des villes (poids démographique, économique,...) et des distances entre elles, à l'image de la loi de la gravitation universelle de Newton.

Les données dont nous disposons ne permettent pas d'utiliser ni de comparer ces approches. Aussi, les hinterlands des villes sont ici définis par la circonscription administrative. L'objectif premier de cet article est de proposer une méthodologie pour la construction de comptes économiques locaux. Cette méthodologie ne dépendant pas de la délimitation de l'hinterland des villes, il n'est pas préjudiciable de ne pas appliquer ces méthodes de détermination de bassins économiques. En revanche, les résultats dépendent des bassins économiques choisis. Aussi, une extension possible de cet article est de comparer les comptes économiques locaux de zones définies administrativement aux comptes des zones définies par les trois approches présentées ci-dessus.



#### 4. Quelques résultats : les comptes de la ville et de sa zone d'influence

Les résultats sont issus de données d'enquêtes réalisées dans quatre pays d'Afrique de l'Ouest : la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali et le Burkina Faso. Dans notre étude des économies locales, nous distinguons les villes côtières, telles que Saint-Louis (Sénégal) et San-Pedro (Côte d'Ivoire), des villes sahéliennes telles que Bobo Dioulasso (Burkina Faso), Sikasso (Mali) et Korhogo (Côte d'Ivoire). Ces catégories peuvent cependant être hétérogènes. Aussi, nous distinguons trois tailles d'économie locale avec trois niveaux d'urbanisation :

- une économie locale de 250 000 habitants avec 20% d'urbanisation (soit 50 000 habitants dans la ville et 200 000 habitants dans l'hinterland) ;
- une économie locale de 400 000 habitants avec un niveau d'urbanisation de 40% (soit 150 000 habitants dans la ville et 250 000 habitants dans l'hinterland) ;
- une économie locale de 500 000 habitants avec un niveau d'urbanisation de 60% (soit 300 000 habitants dans la ville et 200 000 habitants dans l'hinterland).

Une ville côtière de 250 000 habitants dont 20% d'urbains crée une valeur ajoutée de 20 milliards de FCFA, son hinterland crée la même valeur ajoutée. Une ville sahélienne de même taille produit 25% moins, soit une valeur ajoutée de 15 milliards de FCFA créée dans la ville et 16 milliards dans l'hinterland.

Une ville côtière de 400 000 habitants dont 40% urbains produit une richesse locale d'environ 75 milliards de FCFA dans la ville et 38 milliards de francs CFA dans l'hinterland. Une ville sahélienne ayant le même poids démographique produit seulement 60 milliards de francs CFA dans la ville et 30 milliards dans l'hinterland.

Une ville côtière de 500 000 habitants dont 60% urbains produit une valeur ajoutée locale de 180 milliards de FCFA dans la ville et 40 milliards de FCFA dans son hinterland. Une ville sahélienne de même taille produit une richesse locale de 140 milliards de FCFA dans la ville et 30 milliards dans son hinterland.

A taille égale, une économie locale côtière produit une valeur ajoutée supérieure à une économie locale sahélienne. La richesse produite est plus que proportionnelle à la taille démographique de l'économie locale. En effet, une ville, côtière ou sahélienne, de 500 000 habitants produit plus de 5 fois plus qu'une ville de 250 000 habitants, soit de population deux fois plus petite.

Dans les villes de petite taille, la ville produit autant de richesse que son hinterland. Plus l'économie locale est démographiquement importante et plus la part produite par la seule ville est importante. Dans une économie locale côtière ou sahélienne de 500 000 habitants, l'hinterland produit seulement 20% de la richesse.

Dans tous les cas, la contribution urbaine au PLB est supérieure à sa part en population. La productivité de la ville (PLB/habitant) est de 3 à 4 fois supérieure à la productivité de l'hinterland du fait d'une composition structurelle de l'activité économique urbaine particulière, d'une plus grande intensité de capital et d'une plus forte densité de population (réduction des coûts d'échange, mise en commun du capital). La productivité des hinterlands des zones côtières est plus élevée que celle des hinterlands des zones sahéliennes, du fait d'une différence de dotations en ressources naturelles, d'un plus grand potentiel d'exportation et d'une plus grande proximité aux produits importés.

Tableau 1: Produit Local Brut (PLB) dans les économies locales types

Villes côtières (Dakar, Abidjan)						
	250 000 habitants 20% urbanisation		400 000 habitants 40% urbanisation		500 000 habitants 60% urbanisation	
	PLB (milliards FCFA)	PLB/hab (FCFA)	PLB (milliards FCFA)	PLB/hab (FCFA)	PLB (milliards FCFA)	PLB/hab (FCFA)
ville	20	400 000	75	500 000	180	600 000
hinterland	20	100 000	38	150 000	40	200 000
ratio ville/hinterland		4,0		3,3		3,0
% produit par la ville	50		60		80	
Villes sahéliennes						
	250 000 habitants 20% urbanisation		400 000 habitants 40% urbanisation		500 000 habitants 60% urbanisation	
	PLB (milliards FCFA)	PLB/hab (FCFA)	PLB (milliards FCFA)	PLB/hab (FCFA)	PLB (milliards FCFA)	PLB/hab (FCFA)
ville	15	300 000	60	400 000	140	450 000
Hinterland	16	80 000	30	120 000	30	150 000
ratio ville/hinterland		3,7		3,3		3

La contribution de chaque secteur d'activité (primaire, secondaire, tertiaire) varie selon la taille de la zone étudiée (Tableau 2). Plus l'économie est importante démographiquement, plus les contributions des secteurs secondaire et tertiaire augmentent, au détriment de la contribution du secteur primaire. Ainsi, le secteur primaire produit environ la moitié de la richesse locale d'une ville de 250 000 habitants mais seulement à hauteur de 13% et 15% dans des villes de 500 000 habitants, respectivement dans les zones côtières et sahéliennes. A taille démographique égale, la contribution de chaque secteur est de même ordre qu'il s'agisse de villes côtières ou sahéliennes.

Tableau 2: Composition structurelle de l'économie locale

Villes côtières						
	250 000 habitants 20% urbanisation		400 000 habitants 40% urbanisation		500 000 habitants 60% urbanisation	
	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%
Secteur primaire	20	50	30	27	28	13
Secteur secondaire	5	12	42	37	92	42
Secteur tertiaire	15	38	41	36	100	45
Total	40	100	113	100	220	100
Villes sahéliennes						
	250 000 habitants 20% urbanisation		400 000 habitants 40% urbanisation		500 000 habitants 60% urbanisation	
	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%
Secteur primaire	16	52	27	30	25	15
Secteur secondaire	3	10	20	22	55	32
Secteur tertiaire	12	38	43	48	90	53
Total	31	100	90	100	170	100

La contribution de chaque secteur institutionnel (primaire, moderne et informel) varie également selon la taille de l'économie locale étudiée (Tableau 3). La contribution du secteur moderne augmente lorsque la taille de l'économie locale est plus importante, au détriment de la contribution du secteur primaire. La contribution du secteur informel reste relativement stable. Ce changement de poids des secteurs institutionnels est valable dans les zones côtières comme dans les zones sahéliennes.

Dans une économie locale de 250 000 habitants, côtière ou sahélienne, le secteur primaire et le secteur informel contribuent respectivement pour 40% et 50% de l'industrie locale. Le secteur moderne y est embryonnaire puisqu'il ne produit qu'un dixième de la richesse locale. En revanche, dans une économie locale de 500 000 habitants, côtière ou sahélienne, la contribution du secteur moderne augmente jusqu'à la moitié environ de la production de richesse, au détriment du secteur primaire. La contribution du secteur informel reste de même ordre que dans les petites économies locales, environ 40%.

La contribution des secteurs institutionnels diffère entre villes côtières et sahéliennes pour les économies locales de taille intermédiaire. Dans les villes côtières de 400 000 habitants, le secteur primaire et le secteur informel pèsent chacun aux environs de 30% de l'économie locale, le secteur moderne environ 40% de l'économie. Dans les villes sahéliennes, le secteur informel représente la moitié du PLB, au détriment du secteur moderne qui est ici moins important.

De nombreuses études ont montré que la contribution du secteur informel à la production de richesse locale comme nationale est souvent sous-estimée. Ici, le secteur informel représente en moyenne environ 40% de la production de richesse. Or, dans les zones sahéliennes comme côtières, le secteur informel est le principal créateur d'emplois puisqu'il représente entre 65% et 80% de l'emploi total des villes (cf. Tableau 6). Le secteur dit moderne qui contribue davantage au PLB des grandes économies locales alors qu'il emploie moins du tiers de la population urbaine totale.

Les comptes économiques de la ville et de sa zone d'influence montrent l'importance de la polarisation et de la structuration de l'hinterland par son pôle urbain principalement par la demande en produits alimentaires. Cette importance de la demande en produits alimentaires en direction de l'hinterland est porteuse de changement pour les agro systèmes ruraux (cf. Tableau 4). Pour l'hinterland rural, une demande importante va entraîner plus qu'une augmentation linéaire de la production. Elle va se traduire par un changement structurel dans la qualité des facteurs de production d'une part, et de l'autre dans la meilleure combinaison productive de ces facteurs de production. Les implications en termes de valeur ajoutée et de revenu sont alors importantes pour l'hinterland rural du fait d'activités induites à l'échelle du bassin versant économique (cf. Tableau 5). La pluriactivité, généralement motivée par un

impératif de minimiser la vulnérabilité des ménages aux différents risques, se développe alors et renforce l'intensité des échanges. Cependant, cette plus ou moins grande capacité de la ville à induire le développement dépend grandement des coûts de transaction, de l'accessibilité des zones sous influence et de la facilité avec laquelle le milieu rural pourra avoir accès au marché par une meilleure information, une meilleure qualité des infrastructures de transport, etc.

Tableau 3 : Composition structurelle de l'économie locale: primaire, moderne et informel

Villes côtières						
	250 000 habitants		400 000 habitants		500 000 habitants	
	20% urbanisation		40% urbanisation		60% urbanisation	
	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%
Secteur primaire	20	50	30	27	28	13
Secteur moderne	4	10	50	44	110	50
Secteur informel	16	40	33	29	82	37
Total	40	100	113	100	220	100
Villes sahéliennes						
	250 000 habitants		400 000 habitants		500 000 habitants	
	20% urbanisation		40% urbanisation		60% urbanisation	
	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%	Total (milliards FCFA)	%
Secteur primaire	16	52	27	30	25	15
Secteur moderne	3	10	18	20	75	45
Secteur informel	12	38	45	50	70	40
Total	31	100	90	100	170	100

Tableau 4 : Estimation de l'effet de demande des dépenses urbaines d'alimentation

Villes côtières						
	250 000 habitants		400 000 habitants		500 000 habitants	
	20% urbanisation		40% urbanisation		60% urbanisation	
	Total (milliards FCFA)	Total/hab. rural	Total (milliards FCFA)	Total/hab. rural	Total (milliards FCFA)	Total/hab. rural
Alimentation	6	30 000	15	60 000	26	130 000
Secteur primaire	20	100 000	30	120 000	28	140 000
Alimentation/secteur primaire		30%		50%		93%
Villes sahéliennes						
	250 000 habitants		400 000 habitants		500 000 habitants	
	20% urbanisation		40% urbanisation		60% urbanisation	
	Total (milliards FCFA)	Total/hab. rural	Total (milliards FCFA)	Total/hab. rural	Total (milliards FCFA)	Total/hab. rural
Alimentation	6	30 000	18	72 000	25	25 000
Secteur primaire	16	80 000	27	108 000	25	125 000
Alimentation/Secteur primaire		38%		67%		100%

Tableau 5 : Effet d'entraînement du secteur primaire en terme de production de richesse et de revenu

	Milieu rural	Activité motrice	Milieu urbain
Valeur ajoutée (1)	0,4	1	0,8
Valeur ajoutée (2)	0,2	1	0,3

(1). VA dans les économies locales tournées vers les échanges au loin (non au sein des économies locales)

(2). VA dans les économies locales dont les échanges sont prioritairement tournés au sein des économies locales

Tableau 6 : Poids du secteur informel dans l'économie et l'emploi des villes types

Villes côtières			
	250 000 habitants	400 000 habitants	500 000 habitants
	20% urbanisation	40% urbanisation	60% urbanisation
% Produit Local Brut (PLB)	40	29	37
% Emploi local	90	65	70
Villes sahéliennes			
	250 000 habitants	400 000 habitants	500 000 habitants
	20% urbanisation	40% urbanisation	60% urbanisation
% Produit Local Brut (PLB)	38	50	40
% Emploi local	90	80	80

Tableau 7 : Composition du secteur informel dans les villes types

Ville côtière						
	250 000 habitants		400 000 habitants		500 000 habitants	
	PLB	Emploi	PLB	Emploi	PLB	Emploi
Artisanat	15%	10%	25%	20%	30%	30%
Commerce	70%	70%	60%	50%	50%	50%
Services/Transport	15%	20%	15%	30%	20%	20%
Ville sahélienne						
	250 000 habitants		400 000 habitants		500 000 habitants	
	PLB	Emploi	PLB	Emploi	PLB	Emploi
Artisanat	20%	10%	15%	20%	10%	30%
Commerce	50%	70%	60%	50%	60%	50%
Services/Transport	30%	20%	25%	30%	30%	20%

## 5. Conclusion

Élaborer des comptes économiques locaux prenant en compte la valeur ajoutée produite par le secteur informel est nécessaire à une décentralisation réussie et à la réduction des inégalités infranationales. Les enquêtes mixtes de type 1-2-3 permettent de collecter des informations sur la production des entreprises informelles à partir d'un échantillon représentatif de ces entreprises. Les enquêtes de ce type initiées dans le cadre de la démarche ECOLOC pallient à l'absence quasi-totale de données au niveau infranational.

Nos résultats font état de l'importance des secteurs primaire et informel comme moteurs d'une économie locale dans les villes de 500 000 habitants en particulier dans les villes sahéliennes. Toutefois, dans les villes côtières, le secteur moderne contribue le plus à partir de 400 000 habitants.

Le secteur informel contribue à l'économie locale, aussi bien en termes de production de richesse qu'en termes de création d'emploi. Le secteur informel, souvent décrié est un véritable secteur économique de la ville. Sa contribution varie entre le tiers et la moitié de la production de richesse locale et il pourvoit de 60% à 90% des emplois selon les villes comme le montre le tableau 6.

Le commerce du secteur informel est l'activité qui crée le plus de richesse, contribuant à plus de la moitié de la valeur ajoutée (cf. tableau 7). Le commerce est l'activité majoritaire de l'auto-emploi. L'artisanat est le principal créateur d'emplois du secteur informel, en moyenne deux fois et demi plus que le commerce par unité d'activité. Les services viennent en seconde position en termes de création d'emplois mais se traduisent par une productivité par unité d'activité très faible.

Ces travaux de comptabilité locale sont perfectibles. En effet, les données ne permettent pas d'évaluer les échanges entre une ville et son hinterland et entre un bassin économique et ses alentours. Le travail de construction de comptes économiques locaux gagnerait en étant conduit sur des bassins économiques délimités grâce à ces échanges.

Par ailleurs, la mesure de certaines opérations économiques est cependant difficile : les transferts, les revenus des entrepreneurs individuels et l'autoconsommation des ménages. La mesure de ces composants doit être améliorée afin de produire des comptes économiques locaux plus fiables.

## Références bibliographiques

- Amegashie, F. et al (2005), « La conception et la mise en œuvre des enquêtes 1-2-3 en UEMOA : les enseignements méthodologiques », STATECO n°99
- Afristat, Dial (2004), « l'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans la principale agglomération de sept Etats de l'UEMOA, premiers résultats de l'enquête emploi 2001-2002 ».
- AFRISTAT, DIAL (2001), « Méthodologie de réalisation d'une enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations des pays de l'UEMOA », Juin.
- Dial, Dscn (1994), « L'enquête 123 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé », STATECO, n°78, juin
- Club du Sahel/BAD/CILSS (1994), Perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest, club du Sahel : document de travail n° 1, 2, 3, 5, 8
- Cour J.-M (1998), Preparing for the future – A vision of West Africa in the year 2020. West African Long-term perspective study (WALTPS), OCDE Paris
- Programme de Développement Municipal et OCDE-Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest (2000), Gérer l'économie localement en Afrique au Sud du Sahara : Manuel Ecoloc, tome 1 : Elaboration des comptes économiques locaux.
- (1998), San-Pedro : dynamismes et synergie de l'économie locale, série étude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1998
- (1999), l'économie locale de Khorogo et sa zone d'influence, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1999
- (1999), l'économie locale du département de Daloa, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1999
- (2002), l'économie locale de Bondoukou : comptes, acteurs et dynamismes de l'économie locale, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 2002
- (2002), l'économie locale d'Odienné (Denguelé) : comptes, acteurs et dynamismes de l'économie locale, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 2002
- (1998) l'économie locale de Saint-Louis et du delta du fleuve Sénégal, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1998
- (1998) l'économie locale de la commune de Dagana, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1998
- (1999) l'économie locale de Richard-Toll, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1999
- (1998) l'économie locale de Sikasso, Mali, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 1998
- (2002) l'économie locale de Ségou, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 2002
- (2000) l'économie locale de Bobo-Dioulasso, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 2000
- (2002) l'économie locale de Kaya, série Etude de cas du programme « Relance des économies locales en Afrique de l'Ouest », 2002
- Prud'homme R. (1976), « les comptes économiques de villes », TEM Espace, 1976, n°9, Cujas
- Prud'homme R. (1996), « le PIB des grandes villes du monde », in Données urbaines, Anthropos, Coll. Villes

---

## **Thème 4 : Autres utilisations des statistiques du secteur informel**

---



## 4.1 Champ thématique

Les communications relatives à ce thème avaient pour objectif de mettre en évidence les autres utilisations potentielles des statistiques du secteur informel, en particulier par rapport aux préoccupations des politiques sociales et des stratégies de lutte contre la pauvreté.

Pour ce thème, les différents sous thèmes indicatifs suivants étaient envisagés :

- 1) Pauvreté et secteur informel : ressources et consommation des ménages.
- 2) Vulnérabilité des emplois et protection sociale.
- 3) Secteur informel et aménagement urbain (utilisation des espaces publics, commerces ambulants, etc.).
- 4) Micro crédit, formation à la gestion et mutualisation des risques de l'entreprise.
- 5) Travail des femmes, des enfants, pénibilité, risques sanitaires.
- 6) Formation professionnelle en alternance et apprentissage dans le secteur informel.
- 7) Fiscalité et enregistrement des unités de production informelles.

## 4.2 Aperçu des communications retenues

Les communications retenues au niveau du thème 4 insistent globalement sur les autres utilisations possibles des informations et statistiques sur le secteur informel fournies par tout dispositif de collecte quel qu'il soit. L'étendue des thématiques qu'il est possible d'aborder est très large et touche à tous les domaines sociaux : vulnérabilité au travail et revenus, micro-finance, droits du travail, pauvreté et lutte contre la pauvreté, fiscalité et équité, etc.

Le champ d'utilisation des informations et des statistiques du secteur informel semble donc n'être limité que par le manque de besoins clairement formulés. Les communications retenues n'ont permis de présenter que quelques aspects de l'utilisation possible des informations sur le secteur informel. Les données sur le secteur informel répondent donc bien à besoin pertinent et devrait systématiquement s'inscrire dans un processus permanent de production statistique.

## Résumé

Dans cet article, nous construisons des indicateurs de la vulnérabilité au travail dans sept capitales économiques d'Afrique de l'Ouest (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey, Ouagadougou) et étudions leurs liens avec les revenus individuels de l'activité principale. Selon la théorie des salaires compensatoires, les travailleurs pourraient recevoir des compensations pécuniaires à hauteur de la pénibilité de leur tâche ou de leurs conditions de travail. Notre interprétation du lien entre le statut dans l'emploi et le revenu s'inspire de ces développements, en les appliquant non pas seulement aux conditions de travail proprement dites, mais plus largement à la vulnérabilité dans l'emploi (précarité contractuelle, conditions d'exercice, sous-emploi, emploi de secours inadapté aux caractéristiques individuelles). Notre indicateur composite de la vulnérabilité dans l'emploi révèle que 85% des travailleurs des secteurs privés de l'ensemble des capitales économiques étudiées sont vulnérables selon au moins un de nos critères de vulnérabilité (sur huit critères). L'effet moyen de la vulnérabilité sur les gains est généralement négatif pour un niveau moyen de vulnérabilité. Dans le secteur privé formel, les pertes de revenu causées par la vulnérabilité diminuent pour des hauts niveaux de vulnérabilité, mais ne se transforment pas en gains. Dans le secteur informel en revanche, le revenu prédit moyen pour une vulnérabilité élevée est supérieur à ce revenu pour une vulnérabilité faible. L'hypothèse que les gains moyens peuvent compenser un certain niveau de vulnérabilité est ainsi vérifiée dans le secteur informel. Des régressions de quantiles mettent en évidence que l'impact de la vulnérabilité sur les gains n'est pas uniforme, en particulier dans le secteur informel où l'effet marginal de la vulnérabilité est souvent positif pour les déciles supérieurs de la distribution conditionnelle des gains. Ainsi, même pour des niveaux moyens de vulnérabilité, la compensation salariale existe pour les travailleurs dépendants du haut de la distribution, probablement grâce à leur pouvoir de négociation supérieur. De même, un travailleur indépendant du haut de la distribution des gains pourrait réaliser plus sereinement des arbitrages entre conditions d'emploi et gains. Finalement, nous montrons que les différents aspects de la vulnérabilité ont des impacts distincts sur les revenus. Alors que la précarité contractuelle et le caractère ambulancier et solitaire de l'emploi ne sont pas compensés, le sous-emploi visible a généralement un effet positif sur les gains moyens des travailleurs de ces grandes villes ouest-africaines.

**Mot-clefs:** vulnérabilité, conditions de travail, différentiels compensatoires, revenus, secteur informel, quantiles, Afrique de l'Ouest

## Abstract

In this article, we develop indicators of vulnerability to work in seven economic capitals of West Africa (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lome, Niamey, and Ouagadougou) and study their links with individual incomes in the main activity. According to the theory of premium pay, workers could receive financial compensation commensurate with the difficulty of their task or working conditions. Our interpretation of the link between status in employment and income draws on these developments, by applying them not only to working conditions themselves, but more broadly to vulnerability in employment.

The study shows, for example, that the average impact of vulnerability on gains is generally negative for an average level of vulnerability. In the formal private sector, losses of income due to vulnerability reduce for high levels of vulnerability, but do not translate into gains. On the other hand, in the informal sector, the average forecasted income for high vulnerability is higher than this income for a low vulnerability. The assumption that the average gains can compensate for a certain level of vulnerability is thus confirmed in the informal sector. Decline in quantiles shows that the impact of vulnerability on gains is not uniform, particularly in the informal sector where the marginal impact of vulnerability is often positive for higher deciles of the conditional distribution of gains. Consequently, even for average levels of vulnerability, there is premium pay for workers at the top of the distribution. Similarly, a self-employed worker at the top of the distribution of gains could more calmly decide between working conditions and gains. Finally, we show that the different aspects of vulnerability have distinct impacts on income. While contractual insecurity and the mobile and solitary nature of the job are not compensated for, visible under-employment generally has a positive impact on the average gains of the workers in these large West African towns.

**Key words:** vulnerability, working conditions, compensation differentials, incomes, informal sector, quantiles, West Africa.

## Introduction

Les travailleurs des marchés du travail urbain d'Afrique subsaharienne exercent leur activité dans des conditions souvent très précaires. La Banque mondiale estime, dans son rapport de 2000, que l'insécurité de l'emploi est l'une des principales inquiétudes des travailleurs pauvres, et que l'instabilité professionnelle est l'une des causes et des manifestations les plus importantes de la pauvreté.

Un des principaux axes d'étude des marchés de l'emploi d'Afrique subsaharienne est celui de la segmentation institutionnelle entre secteurs formel et informel (Maloney, 2004). Selon les objectifs politiques, l'informalité se définit du point de vue de l'entreprise, du travailleur ou du type d'activité. Le Système de Comptabilité Nationale (SCN) de 1993 (ensemble de normes internationales visant à établir un cadre pour la production des statistiques des comptes nationaux) a défini une distinction au niveau des entreprises, selon des critères d'enregistrement statistique ou fiscal et de tenue de comptabilité écrite.

Cette distinction ne suffit pourtant pas à appréhender les conditions de travail des individus, notamment la vulnérabilité dans l'emploi. Par vulnérabilité, nous nous référons à la difficulté des individus à gérer les risques ou à faire face aux pertes et aux coûts liés à l'apparition d'évènements ou de situations risqués<sup>79</sup>. Par exemple, la vulnérabilité des travailleurs peut se traduire, entre autres, par la précarité du contrat (irrégularité de la rémunération, absence de contrat écrit), par des conditions d'exercice de l'activité difficiles, et plus généralement par une exposition importante du travailleur à des risques concernant son emploi. Les critères de vulnérabilité relatifs à l'entreprise ou à l'activité (secteurs d'activité, taille des firmes, secteurs institutionnels) ne sont pas utilisés ici car ils reflètent un dualisme inter-firmes et non inter-travailleurs. En effet, il existe des travailleurs vulnérables au sein d'entreprises de toutes sortes, privées formelles et informelles, mais également au sein des administrations et des entreprises publiques et parapubliques. Bon nombre de travailleurs vulnérables exercent leur activité dans le secteur privé formel au sens du SCN 1993. Dans cet article, nous restreignons notre approche au secteur privé (entreprises formelles et informelles), en faisant l'hypothèse que la vulnérabilité se manifeste selon des mécanismes différents dans le secteur public et dans le secteur privé.

Nous construisons des indicateurs de la vulnérabilité dans l'emploi et étudions leurs liens avec les revenus de l'activité. Selon la théorie des salaires compensatoires formalisée dans les années 1980<sup>80</sup>, mais dont les préceptes trouvent déjà leur origine dans les travaux d'Adam Smith<sup>81</sup>, les travailleurs pourraient recevoir des compensations pécuniaires à hauteur de la pénibilité de leur tâche ou de leurs conditions de travail. Ainsi, dans les pays développés, il est observé que les emplois comportant des risques physiques ou caractérisés par une forte pénibilité sont souvent mieux rémunérés que des emplois moins pénibles<sup>82</sup>. Dans notre approche, nous n'appréhendons pas réellement les risques sanitaires parce que les données utilisées ne le permettent pas, hormis en ce qui concerne la possession d'un local dédié à l'activité.

Notre interprétation du lien entre vulnérabilité et revenu s'inspire des développements théoriques sur les salaires compensatoires, en les appliquant non pas aux conditions de travail mais à la vulnérabilité de l'emploi. Ainsi, notre hypothèse de travail est que, toutes choses égales par ailleurs, des travailleurs jugés vulnérables pourraient être mieux rémunérés que des travailleurs plus stables, réguliers, c'est-à-dire moins vulnérables. Si tel était le cas, il devrait exister une incitation pour certains individus à conserver un emploi vulnérable, d'autant plus si l'avantage de moyen ou long terme associé aux emplois stables n'est pas valorisé par des ménages contraints à une gestion des revenus de court terme. Pour ces ménages, un revenu plus élevé et immédiat, même issu d'un emploi vulnérable, vaudrait mieux qu'un revenu stable sur une période plus longue.

Nous affînons par la suite notre analyse par une approche davantage qualitative en menant une analyse factorielle en composantes principales sur les différents aspects de ce phénomène. Les axes obtenus, qui résument les différentes

<sup>79</sup> La notion de vulnérabilité est diversement définie dans la littérature économique encore émergente sur ce sujet. Dans Wilson et Ramphel (1989), elle est définie comme étant le risque de destitution, de famine ou de mort. Le concept de vulnérabilité s'est récemment développé grâce à l'approche des "capabilités" d'Amartya Sen (1992, 1999). Cheli et Lemmi (1995) proposent ainsi une approche "floue" (*fuzzy*) et relative de la vulnérabilité qui leur permet de définir une notion d'"exposition au risque de pauvreté". Le concept de vulnérabilité utilisé dans Qizilbash (2003, 2006) est celui de la distance d'un individu à un état définitif et sans ambiguïté de pauvreté. La proximité à l'état définitif de pauvreté mesure la vulnérabilité. Dans Dubois et Rousseau (2001), la vulnérabilité désigne la structure de "capabilités" propre à une personne, lui permettant de substituer (ou non) une capacité à une autre en cas de choc exogène. La perte d'un emploi aurait ainsi un impact plus grand sur un individu qui a une liberté réduite de mener différents métiers et peu de capital économique et social. Nous nous référons dans cet article à une notion proche de celle développée par Cheli et Lemmi (1995) et Qizilbash (2006), car elle permet de conserver une incertitude (*vagueness*) sur le niveau précis de l'état de pauvreté, et aussi sur son aspect multidimensionnel.

<sup>80</sup> Voir Brown (1980), Rosen (1986), Murphy et Topel (1987).

<sup>81</sup> Adam Smith (1776) identifiait cinq circonstances qui expliqueraient pourquoi ce n'est pas le salaire qui s'égalise entre les différents emplois dans un marché compétitif ("perfect liberty"), mais tous les avantages et désavantages d'un emploi : "The five following are the principal circumstances which, so far as I have been able to observe, make up for a small pecuniary gain in some employments, and counter-balance a great one in others: first, the agreeableness or disagreeableness of the employments themselves; second, the easiness and cheapness, or the difficulty and expense of learning them; third, the constancy or inconstancy of employment in them; fourth, the small or great trust which must be reposed in those who exercise them; and fifthly, the probability or improbability of success in them." (Book I, Chap. X, part I)

<sup>82</sup> Les évidences empiriques sur ce point ne sont cependant pas si nombreuses. Voir notamment Poggi (2007) et Fernandez et Nordman (2008).

facettes qualitatives de la vulnérabilité (précarité contractuelle, conditions d'exercice, sous-emploi, emploi de secours inadapté aux caractéristiques individuelles), sont ensuite utilisés comme des variables de vulnérabilité.

La question des déterminants de la vulnérabilité et du lien entre celle-ci et la rémunération pose un certain nombre de problèmes méthodologiques que cet article tente de résoudre. Tout d'abord, il existe une sélection à l'entrée sur le marché du travail. Une seconde sélection d'échantillon concerne l'allocation sectorielle des individus (public, privé formel ou informel). Enfin, il existe vraisemblablement une endogénéité de la vulnérabilité dans les équations de gains. La vulnérabilité est endogène si des caractéristiques inobservables des individus sont corrélées à la fois au niveau de vulnérabilité et au niveau de revenus de ces individus. Il est important de prendre ces effets en compte car ils peuvent conduire à des biais tels qu'une surestimation de l'impact négatif (positif) de la vulnérabilité sur le revenu individuel si, par exemple, des caractéristiques inobservables telles que la faible motivation ou la « paresse » des travailleurs (ou inversement leur persévérance) sont positivement corrélées à la probabilité d'obtenir un emploi précaire et en même temps corrélées négativement (positivement) au revenu.

Notre analyse est également menée suivant une approche distributive. En effet, une seconde hypothèse de travail est que l'effet de la vulnérabilité sur le revenu peut s'exercer différemment selon la position relative du travailleur dans l'échelle de rémunération. Ainsi, à caractéristiques observables égales, un travailleur en bas de la distribution des revenus (pauvre) pourrait se voir pénalisé en termes monétaires de part sa vulnérabilité alors qu'un travailleur en haut de la distribution (riche) pourrait ne pas l'être et recevoir au contraire une compensation pécuniaire lorsqu'il possède un emploi vulnérable. Une telle différence de mécanisme compensatoire selon la place occupée dans l'échelle des revenus pourrait s'expliquer par une différence de pouvoir de négociation et par des déséquilibres sur le marché du travail.

Dans le premier cas, le pouvoir de négociation, plus élevé pour les riches, permettrait à un travailleur en haut de la distribution des revenus d'obtenir davantage de compensation à la vulnérabilité de son emploi. Inversement, les travailleurs du bas de la distribution de revenus pourraient être plus âpres dans la négociation d'une compensation s'ils cherchent à atteindre leur revenu de subsistance. La compensation de la vulnérabilité serait alors de plus en plus faible au fur et à mesure que le travailleur s'éloignerait d'un niveau de revenu minimum pour vivre.

Dans le cas de l'existence de déséquilibres sur le marché du travail, il est possible aussi que la capacité de l'employeur à compenser financièrement de mauvaises conditions de travail diffère selon le type de déséquilibre rencontré dans certains segments du marché, en particulier le long de la distribution des qualifications, donc des revenus. Par exemple, il est raisonnable de penser que là où l'offre de travail excède fortement la demande, l'employeur soit peu enclin à fournir une compensation aux travailleurs pour de mauvaises conditions d'exercice de leur activité.

Ces hypothèses, qui supposent que l'effet de la vulnérabilité sur les gains diffère selon la place dans la distribution de revenus, est testée par des régressions de quantile.

La suite de cet article s'organise de la façon suivante. Dans la section 2, nous examinons brièvement les arguments théoriques qui sous-tendent l'existence de différentiels compensatoires, en insistant notamment sur certaines implications de la théorie pour notre cas d'étude. Dans la section 3, nous présentons les données issues des enquêtes 1-2-3 dans les capitales économiques ouest-africaines ainsi que la construction de certaines variables clefs pour nos analyses. La section 4 est consacrée à la présentation de nos modèles économétriques. Les résultats de ces analyses sont discutés en section 5 et la section 6 conclut.

## 1. La théorie des salaires compensatoires

La recherche en économie sur les forces qui réduisent ou creusent les différentiels de salaire entre individus a une longue histoire dans la littérature. Les premiers modèles se placent dans le cadre de marchés compétitifs où ils mettent en évidence l'existence de paiements compensatoires indemnifiant les attributs non-pécuniaires des emplois, comme les conditions de travail, ou les différences de stabilité des emplois selon les industries (Brown, 1980; Rosen, 1986; Murphy et Topel, 1987). La plupart des auteurs reconnaissent qu'à partir du moment où les caractéristiques des emplois (autres que les salaires) prennent part aux décisions des agents sur le marché du travail (entreprises et travailleurs), alors l'équilibre sur le marché résulte d'une égalisation des utilités des travailleurs plutôt que de leur salaire.

Selon Rosen (1986), le raisonnement sous-jacent est obtenu à partir d'une structure simple d'offre et de demande. Les décisions d'offre de travail résultent d'un arbitrage entre les revenus du travail (les salaires) et le coût du travail (tension, répétition, délais de production, etc.) tel que, à l'optimum, les différences de salaire correspondent au taux marginal de substitution entre la consommation et les conditions de travail<sup>83</sup>. La décision de demande de travail des entreprises résulte, elle, d'un arbitrage entre la nécessité de compenser les travailleurs à hauteur de la pénibilité de leur tâche et celle d'améliorer les conditions de travail offertes.

<sup>83</sup> Etant donné l'utilité  $U(C, D)$ , avec  $C$  la consommation du travailleur et  $D$  la « pénibilité » du travail, le travailleur maximise son utilité sous contrainte que  $C=W(D)$ , impliquant que  $W'(D)=U_D/U_C$ .

Ainsi, sous l'hypothèse d'homogénéité des individus et d'hétérogénéité des environnements de travail, les salaires diffèrent entre travailleurs de façon à ce que tous obtiennent la même utilité. Pour encourager les travailleurs à supporter des conditions de travail plus pénibles, les entreprises devront donc offrir des salaires plus élevés. C'est l'idée de base de la théorie des salaires compensatoires. Nécessairement, lever l'hypothèse d'homogénéité des individus ajoute beaucoup d'incertitude quant à l'existence d'une compensation des conditions de travail lorsqu'elle est observée au niveau moyen de la distribution des travailleurs. Une division de la population observée en groupes plus homogènes, en utilisant le quantile du salaire conditionnel, à l'aide de régressions de quantiles par exemple, peut s'avérer nécessaire de façon à réduire le bruit dû à la présence d'hétérogénéité individuelle dans l'estimation du différentiel compensatoire.

Plus récemment, les théories non-compétitives soutiennent que les écarts de salaire entre individus apparemment identiques reflèteraient plutôt des différences non-compensatoires, comme des différences de pouvoir de négociation des travailleurs (Daniel et Sofer, 1998; Manning, 2003) ou l'existence de salaires d'efficience<sup>84</sup>. D'autres hypothèses récentes soulignent l'existence d'asymétries informationnelles qui augmenteraient les frictions dans l'appariement entre l'offre et la demande de travail (Hwang, Mortensen et Reed, 1998) et de différences de productivité des facteurs entre entreprises (Burdett et Mortensen, 1998; Pissarides, 2000; Mortensen, 2003).

Dans la littérature empirique, alors que certaines études s'intéressent à la relation entre structure des salaires et satisfaction non-monétaire du travail<sup>85</sup>, le manque de recherche sur le lien entre différentiels compensatoires et attributs observés des emplois est manifeste, en particulier en ce qui concerne les approches distributives. Comme le montrent Fernández et Nordman (2008), il est en effet probable que le différentiel compensatoire diffère en réalité selon la position relative du travailleur dans la distribution des revenus. Par exemple, les compensations pécuniaires de mauvaises conditions de travail peuvent être surestimées s'il existe une sélection des meilleurs travailleurs vers les statuts d'emploi où ces attributs sont plus répandus. En outre, en faisant l'hypothèse que les individus les plus capables sont aussi les plus susceptibles de recevoir des salaires d'efficience, ou bien d'avoir un certain pouvoir de négociation dû à la possession de compétences spécifiques ou d'un meilleur réseau d'information, il est probable que la contribution des conditions de travail au processus de formation du revenu soit plus faible pour eux que pour d'autres travailleurs n'ayant pas ces caractéristiques. Plus généralement, les travailleurs peuvent aussi trouver plus aisé de demander des compensations pour de mauvaises conditions de travail lorsque la demande de travail excède la main-d'œuvre disponible, une situation de déséquilibre du marché du travail qui varie probablement le long de la distribution des revenus.

Dans ce qui suit, nous présentons l'approche retenue pour caractériser les conditions de travail des individus exerçant leur activité dans le secteur privé des capitales économiques ouest-africaines (section 3). Notre étude se concentre sur la question de la vulnérabilité dans l'emploi qui se traduit, par exemple, par la précarité du contrat de travail, par de mauvaises conditions d'exercice de l'activité, et plus généralement par une exposition importante du travailleur à des risques au cours de son activité professionnelle. Nous adoptons d'abord une approche quantitative (existe-t-il des effets différenciés de la vulnérabilité sur les revenus moyens selon son intensité ?) mais aussi distributive (les éventuels phénomènes compensatoires identifiés diffèrent-ils le long de la distribution des revenus individuels ?). Enfin, une analyse qualitative permet de distinguer les différentes facettes de la vulnérabilité et d'identifier laquelle d'entre elles serait éventuellement compensée par les gains.

## **2. Données et définition de la vulnérabilité**

### **2.1 Les échantillons utilisés**

Les données utilisées sont celles de la phase 1 des enquêtes 1-2-3 du programme régional d'appui statistique à la surveillance multilatérale (PARSTAT) mis en place par la Commission de l'UEMOA. La collecte s'est déroulée en 2001 dans les capitales économiques suivantes : Niamey (Niger), Ouagadougou (Burkina Faso), Dakar (Sénégal), Bamako (Mali), Cotonou (Bénin), Lomé (Togo) et Abidjan (Côte d'Ivoire)<sup>86</sup>.

L'échantillon est tout d'abord restreint à l'ensemble des individus en âge de travailler selon les normes établies par le Bureau international du travail, c'est-à-dire de 15 ans et plus. Afin de pouvoir tenir compte des trajectoires dans l'emploi des travailleurs et appréhender ainsi les aspects longitudinaux de la vulnérabilité, nous restreignons les échantillons aux individus de 15 ans et plus ayant 5 années au moins d'expérience potentielle sur le marché du travail. L'expérience potentielle est définie comme l'âge auquel sont soustraits le nombre d'années d'études et les 6 années ayant

<sup>84</sup> Voir Katz (1986) pour une revue des théories du salaire d'efficience, Lindbeck et Snower (1989) pour une revue des modèles insider-outsider (la théorie de la segmentation du marché du travail) et Akerlof et Yellen (1990) pour une version étendue de la théorie du salaire d'efficience.

<sup>85</sup> Les études existantes sur cette question produisent souvent des résultats contradictoires. Voir, par exemple, French et Dunlap (1998), Groot et Maassen van den Brink (1998), Lanfranchi et al. (2002), Magnani (2002), Clark et Senik (2006), Bockerman et Ilmakunnas (2006) et Poggi (2007).

<sup>86</sup> Voir Brilleau, Ouedraogo et Roubaud (2005) pour des détails sur la méthodologie des enquêtes et Kuepie, Nordman et Roubaud (2008) pour des premières analyses économétriques sur les données collectées.

théoriquement précédé l'entrée à l'école. Le délai de 5 ans d'expérience potentielle est assez grand pour contourner les erreurs de mesure de date (de fin d'études, de fin d'emploi précédent) et assez bas pour ne pas trop restreindre la taille des échantillons.

L'échantillon global (sept agglomérations) passe alors de 58 385 individus de 15 ans et plus à 50 772 individus de 15 ans et plus avec 5 années et plus d'expérience potentielle, et de 33 390 actifs occupés de 15 ans et plus à 32 314 actifs occupés de 15 ans et plus avec 5 ans et plus d'expérience potentielle. Au sein de ces actifs occupés, nous nous intéressons aux travailleurs du seul secteur privé, formel comme informel. Selon les pays, les échantillons de régression comptent de 302 à 950 travailleurs (à Lomé et Dakar) du secteur privé formel, avec une très faible minorité de travailleurs indépendants, et entre 2230 et 3492 (Niamey et Dakar) travailleurs du secteur privé informel, avec une majorité de travailleurs indépendants. Le détail des effectifs des échantillons est présenté dans le tableau 1 en annexe.

## 2.2 Construction des variables de vulnérabilité

Notre approche consiste à utiliser une batterie d'indicateurs du statut dans l'emploi de l'individu (principal et secondaire) qui nous semblent résumer au mieux le caractère multiforme que revêt la vulnérabilité dans l'emploi. Les critères relatifs à l'entreprise ou à l'unité de production (branche d'activité, taille, secteur institutionnel) ne sont pas utilisés car ils reflètent un dualisme inter-firmes et non inter-travailleurs. La vulnérabilité des travailleurs est définie ici par des critères de différenciation d'emploi. Neuf variables dichotomiques correspondant à différents aspects de la vulnérabilité sont construites (voir leurs statistiques descriptives dans le tableau 2 en annexe).

La première, nommée précarité contractuelle, est l'informalité du contrat. Cette variable, vaut 1 si l'individu ne possède pas de contrat écrit ou de bulletin de paie. Elle vaut 0 s'il possède à la fois un bulletin de paie et un contrat. Elle n'est pas définie pour les travailleurs indépendants, car elle n'a pour eux aucun sens. Nous ne distinguons pas, pour les travailleurs possédant un contrat, les contrats à durée déterminée des contrats à durée indéterminée.

La deuxième variable ne concerne que les travailleurs indépendants. Elle vaut 1 si un indépendant n'a aucun employé, salarié ou non. Les professions libérales intellectuelles exercées solitairement ne sont pas considérées comme vulnérables<sup>87</sup>.

La pénibilité de l'activité est appréhendée par le lieu ou le local dans lequel l'individu exerce son emploi. Cette variable vaut 1 si l'individu exerce son emploi principal de façon ambulante, à un poste improvisé ou fixe sur la voie publique, au domicile des clients ou dans son domicile sans installation particulière. Elle vaut 0 s'il exerce sa profession dans son véhicule, dans son domicile avec une installation particulière, sur un marché public ou dans un local professionnel (y compris les champs dans le cas du maraîchage urbain). Si certains emplois ne nécessitent pas de local bien que n'étant pas éprouvant physiquement, l'existence d'un local, d'un bureau ou d'un cabinet pour des professions libérales ou intellectuelles est tout de même un gage de stabilité et de non pénibilité de l'activité. Si toute profession intellectuelle devait être exclue de la vulnérabilité en termes de conditions de travail, cela reviendrait à définir a priori un profil de travailleurs vulnérables (basé en majorité sur les vendeurs ambulants et les domestiques) et serait en contradiction avec l'analyse des multiples formes de la vulnérabilité et de son lien avec les revenus.

L'irrégularité de l'emploi est une source de vulnérabilité. En effet, Pagès (2003) souligne que la vulnérabilité dans l'emploi "est polysémique et recouvre autant les différentes formes de sous-emploi, que l'absence de sécurité socio-économique au travail qui relève plus de variables institutionnelles (contractualisation, respect des règles du code du travail...) et de leur ancrage dans le temps (irrégularité du travail, absence de stabilisation dans l'emploi)". Ainsi, même si un emploi est protégé ou s'exerce dans de bonnes conditions, l'irrégularité de l'emploi fait que cette protection n'est pas garantie dans le temps et le risque de sous-emploi visible est élevé. Aussi, l'irrégularité de l'activité est considérée comme un critère de vulnérabilité. La variable emploi irrégulier vaut 1 si l'individu exerce son emploi à la tâche, à la journée ou de façon saisonnière. Elle vaut 0 si son emploi est continu.

La variable de rémunération irrégulière est égale à 1 si un travailleur dépendant n'est pas payé sous forme de salaire fixe (mois, quinzaine, semaine) ou si un travailleur indépendant n'est pas payé sous forme de salaire fixe ou de bénéfices (c'est-à-dire s'il est payé au jour, à l'heure, à la tâche, sous forme de commission, en nature ou s'il n'est pas rémunéré). Cette variable est différente de la précédente. Un travailleur exerçant un emploi régulier peut être rémunéré de façon irrégulière (cela est fréquent). Il est alors supposé plus vulnérable puisqu'il ne peut prévoir sa situation dans les jours ou les semaines qui viennent.

Pagès (2003) définit la vulnérabilité, entre autres, par la situation de sous-emploi ou la probabilité d'y entrer. Le sous-emploi visible correspond à la situation dans laquelle un individu travaille moins que la durée légale de travail, alors

<sup>87</sup> Tels que les chefs, gérants et directeurs d'entreprise, les informaticiens, les médecins et les avocats.

qu'il souhaiterait travailler davantage. La notion de sous-emploi visible s'apparente ici à celle de chômage technique. La variable sous-emploi vaut 1 si l'individu travaille moins que 35 heures et qu'il désire travailler davantage, et 0 sinon.

L'exercice d'une activité secondaire peut traduire dans certains cas une situation de sous-emploi dans l'activité principale. Certes, des salariés de la fonction publique ou du secteur privé, souvent considérés comme non vulnérables du fait de leur appartenance à ces secteurs, exercent une activité secondaire, en prévision de leur retraite ou pour leurs enfants. Cependant, un individu en sous-emploi, visible ou invisible, ou un travailleur à la tâche peuvent exercer une activité secondaire pour s'assurer un revenu lorsqu'ils sont en situation de chômage technique dans leur activité principale. L'exercice d'une activité secondaire peut apparaître alors comme une façon d'atténuer, de diversifier les risques de perte ou de baisse de revenus. La variable d'activité secondaire vaut 1 si l'individu exerce une activité secondaire vulnérable, c'est-à-dire en dehors du secteur public, dans un lieu ou local non dédié à cette activité et dans une entreprise de moins de cinq personnes, et si le nombre d'heures cumulées des deux activités est supérieur ou égal à 70 heures.

Pagès (2005) souligne l'importance de la prise en compte de l'aspect dynamique de la vulnérabilité. Les profils de comportement du travailleur se modifient selon le type d'emploi occupé ; la situation d'emploi précédente a un impact sur les capacités et les comportements des travailleurs (le sens de la causalité qualification-emploi est inversé). L'auteure appréhende la dimension dynamique de la vulnérabilité au travail en termes de mobilité du travail et d'insertion professionnelle. Dans la même optique, nous définissons deux critères dynamiques de vulnérabilité.

L'instabilité dans l'emploi est définie par un changement d'emploi sans amélioration ou avec détérioration de statut dans les cinq dernières années. Cette variable vaut 0 si l'individu occupe son premier emploi, ou s'il est sorti, durant les cinq dernières années, d'une période de chômage ou d'inactivité. Elle vaut également 0 s'il est toujours dans le même emploi depuis cinq ans. Enfin, elle vaut 0 si l'individu a connu un changement d'emploi avec amélioration de l'emploi (au sens de la CSP, reflétant ainsi une mobilité occupationnelle ascendante) au cours des cinq dernières années. En revanche, elle vaut 1 dès lors que l'individu a changé d'emploi au cours des cinq dernières années sans amélioration de statut (dégradation de la CSP ou CSP identique). La hiérarchie des statuts adoptée est la suivante, du plus haut au plus bas : cadres supérieurs, ingénieurs ou assimilés ; cadres moyens et agents de maîtrise ; employés et ouvrier qualifiés et semi-qualifiés ; manœuvres ; apprentis et aide familiaux. Pour le passage d'un statut de travailleur indépendant à un statut de travailleur dépendant, la raison du changement d'emploi, volontaire ou involontaire (mise à la retraite, licenciement, faillite ou restructuration) est utilisée pour déterminer si le changement d'emploi représente une ascension occupationnelle ou pas.

Un emploi non désiré est défini comme s'exerçant à la suite d'un départ involontaire de l'emploi précédent, et ne satisfaisant pas le travailleur. L'insatisfaction dans l'emploi est mesurée par la réponse à une question sur les objectifs de l'individu (garder son emploi ou en changer et, si l'enquête répond désirer en changer, pour quel type d'emploi). Un emploi non désiré est plus probablement exercé du fait de contraintes et donc en inadéquation avec les compétences, qualifications et goûts du travailleur. En effet, un travailleur peut être insatisfait de son travail car il est surqualifié pour l'exercer, parce que les conditions de cet emploi sont physiquement difficiles, parce que les horaires lui sont inadaptés... Exercer un emploi non désiré peut également signifier un emploi de subsistance, un 'emploi de secours', occupé dans l'espoir de gains immédiats.

D'autres critères potentiels de vulnérabilité n'ont pas été pris en compte. Par exemple, nous ne créons pas de variable de protection sociale comme le fait Pagès (2005). En effet, toutes les prestations sociales seront prises en compte dans notre variable de revenu. Cependant, l'irrégularité de la rémunération ou l'absence de contrat écrit, par exemple, devrait suffire à tenir compte de l'insécurité sociale du travailleur. L'appartenance à un syndicat, comme l'accès à la formation au sein de son entreprise, sont des variables d'intérêt dans l'étude de la vulnérabilité. Cependant, ces phénomènes sont tellement rares dans les capitales étudiées que nous les considérons comme négligeables.

Nous définissons alors pour chaque statut d'emploi (dépendant ou indépendant) l'intensité de la vulnérabilité  $I$  comme la somme des huit critères précédemment définis s'appliquant à ce statut. Selon les villes et les secteurs, l'intensité maximale de la vulnérabilité varie de 4 à 7. Dans aucune ville n'est atteint le degré maximal de 8, obtenu quand tous les critères de vulnérabilité sont remplis (Tableau 3).

Une indicatrice dichotomique de vulnérabilité construite en fixant un seuil de vulnérabilité (un nombre minimum de critères de vulnérabilité à remplir pour être considéré vulnérable) aurait simplifié notre mesure. Cependant, l'effet de la vulnérabilité sur les revenus peut être non linéaire. Le fait qu'un travailleur remplisse 1 ou 2 critères de vulnérabilité peut résulter des contraintes qui lui sont imposées sur le marché du travail. En revanche, si un certain niveau de vulnérabilité peut être imposé au travailleur, il peut également être choisi par ce travailleur, qui préférera être plus vulnérable pour un meilleur revenu.

### 2.3 Statistiques descriptives

La précarité contractuelle touche quasiment la totalité (97%) des travailleurs dépendants du secteur informel (Tableau 2). Plus surprenant, la moitié au moins des employés du secteur privé formel n'ont pas de contrat écrit ou pas de bulletin de paie. De même, 23% des travailleurs dépendants du secteur privé formel et 60% des travailleurs dépendants du secteur privé informel n'ont pas de rémunération fixe. Cela implique que la distinction entre les entreprises privées formelles et les entreprises privées informelles est insuffisante pour l'analyse des conditions de vie et d'emploi des travailleurs, ce qui justifie l'étude de la vulnérabilité des travailleurs quel que soit leur secteur institutionnel (privé formel comme privé informel).

Les principales sources de vulnérabilité des travailleurs indépendants du secteur informel sont l'exercice de leur emploi dans de mauvaises conditions (59% d'entre eux), à savoir l'absence de local ou lieu dédié à leur emploi, et l'auto-emploi, c'est-à-dire le fait de n'avoir aucun employé (68% d'entre eux). Ces proportions sont moindres dans le secteur privé formel, dans lequel les travailleurs indépendants sont très minoritaires (moins de 20% dans toutes les villes).

17% des travailleurs dépendants du secteur privé et 14% des travailleurs indépendants du secteur privé ne sont pas du tout vulnérables puisqu'ils ne satisfont à aucun critère de vulnérabilité. Ces taux cachent une grande disparité selon les secteurs formel et informel. En effet, dans le seul secteur informel, ces taux descendent respectivement à 2% et 12%. Ainsi, 85% des travailleurs des secteurs privés de l'ensemble des capitales économiques étudiées sont vulnérables selon au moins un critère.

Le graphique 1a (resp. le graphique 1b) représente, pour chaque degré de vulnérabilité, le revenu moyen, en logarithme, dans le secteur privé formel (resp. le secteur informel) sans aucun contrôle des caractéristiques individuelles des travailleurs. Dans les deux secteurs, les courbes des revenus ne sont pas linéaires en l'intensité de la vulnérabilité. Pour un niveau de vulnérabilité supérieur à 5, les courbes de gains des secteurs informels des différentes capitales suivent des tendances différentes, avec des changements brutaux de pente. Ceux-ci ne sont pas interprétables car ils sont portés par des effectifs d'observation très faibles (voir Tableau 3). De même, dans le secteur privé formel, l'allure des courbes au-delà d'un niveau de vulnérabilité égal à 4 n'est pas interprétable.

Pour toutes les villes et secteurs, les courbes de gains sont convexes autour d'un point d'inflexion situé près d'une intensité de vulnérabilité de 2 ou 3. Il se peut que le marché de l'emploi contraigne tout travailleur à un niveau de vulnérabilité "incompressible", indépendamment de ses aptitudes et réseaux. En revanche, à un niveau de vulnérabilité supérieur à 2 ou 3 semble correspondre un revenu plus élevé. Au-delà de ce niveau de vulnérabilité, il serait alors possible pour les travailleurs de négocier une compensation de revenu à leur vulnérabilité.

### 3. Tester l'existence de mécanismes compensatoires de la vulnérabilité

Dans un premier temps, les déterminants de la vulnérabilité sont analysés à l'aide d'un modèle linéaire simple dont la variable dépendante est l'intensité de la vulnérabilité<sup>88</sup>. Les variables explicatives introduites sont des indicatrices du statut de l'individu dans son ménage (1 si chef de ménage) et du secteur institutionnel du père de l'individu à l'âge de 15 ans (formel ou informel). Nous notons  $Z$  ces premières variables. L'ensemble des variables de contrôle, présentes dans toutes les équations estimées ( $X$ ), est constitué du sexe, de l'éducation (nombre d'années d'études achevées avec succès) et son carré, de l'expérience potentielle et son carré, de la religion (chrétien, référence : musulman), du statut migratoire (migrant rural, urbain ou étranger, référence : natif de la ville étudiée), du statut marital (en union, référence : veuf, divorcé ou célibataire), de l'ancienneté dans l'entreprise ou l'activité principale, de son carré et du statut d'indépendant (patron ou travailleur à son compte versus travailleur dépendant).

Dans un second temps, pour tester l'existence de compensation de la vulnérabilité par les gains, nous estimons le logarithme du revenu horaire de l'activité principale pour chaque ville. Dans ce revenu sont inclus les prestations telles que les primes de fin d'année, la participation aux bénéfices, les congés payés, le service médical particulier, la sécurité sociale et autres primes, les avantages en nature tels que le logement, l'électricité, le transport. Il est calculé à partir du revenu mensuel du mois de référence et du nombre d'heures travaillées par semaine.

#### 3.1 Approche quantitative

Nous parlons d'approche quantitative lorsque nous étudions l'impact de l'intensité de la vulnérabilité sur les revenus. Selon cette approche, c'est le nombre cumulé de critères de vulnérabilité que remplit un individu qui compte et non tel ou tel critère.

<sup>88</sup> Un modèle probit ordonné a également été estimé ; il donne des résultats comparables.



Soit  $E$  l'ensemble des 4 modalités de secteur institutionnel ( $h=1$  : revenu nul,  $h=2$  : secteur public,  $h=3$  : secteur privé formel et  $h=4$  : secteur informel). Nous souhaitons estimer, dans les secteurs privés formel et informel, l'effet  $\varphi_h = (\varphi_{1h}, \varphi_{2h})$  de la vulnérabilité  $I$  sur le revenu à partir de :

$$Y_h = \beta_h X + \varphi_{1h} I + \varphi_{2h} I^2 + \varepsilon_h \quad \forall h = 3,4 \quad (1)$$

L'introduction d'un polynôme de degré 2 en l'intensité de la vulnérabilité<sup>89</sup> permet de prendre en compte un éventuel non linéarité de l'effet de la vulnérabilité sur le revenu.  $Y_h$  n'est observé que si l'individu possède un emploi rémunéré et si le secteur  $h$  est choisi par l'individu.

Les marchés de l'emploi des pays en développement étant segmentés, il existe potentiellement une sélection à l'entrée dans un secteur en plus de la sélection à l'entrée sur le marché du travail. Il est donc nécessaire de recourir à un modèle de sélection. Nous utilisons alors la méthode de Lee (1983), extension de la méthode d'Heckman, pour estimer l'équation de gain avec sélection multinomiale. Cette méthode permet de corriger le biais de sélection, en estimant :

$$Y_h = \beta_h X + \varphi_{1h} I + \varphi_{2h} I^2 + \lambda_h + \kappa_h \quad \forall h = 3,4 \quad (2)$$

où  $\lambda_h$ , généralisation de l'inverse du ratio de Mills de la méthode d'Heckman, corrige du biais de sélection créé par le fait que l'appartenance au secteur  $h$  plutôt qu'au secteur  $k$  ( $k \neq h$ ) peut résulter de l'action de variables inobservables liées également au revenu. Il s'interprète comme la différence entre le revenu d'un individu d'un secteur et le revenu qu'aurait touché, au sein de ce secteur, un individu tiré aléatoirement parmi l'échantillon de première équation, ces deux travailleurs ayant les mêmes caractéristiques observables.

Dans notre modèle, les variables identifiantes nécessaires à la robustesse du modèle de sélection, notées  $M$ , sont l'inverse du ratio de dépendance (nombre d'actifs occupés sur taille du ménage), une indicatrice indiquant si le père de l'individu a été à l'école primaire et une indicatrice indiquant si le chef du ménage de l'individu est une femme. Ces variables sont introduites dans l'équation de sélection (logit multinomial à 4 modalités pour  $h : 1 \dots 4$ <sup>90</sup>), dont est issu  $\lambda_h$ , mais pas dans l'équation de gains. L'hypothèse est qu'elles n'influent sur le revenu que par le biais de l'allocation sectorielle.

Une seconde difficulté à résoudre est que l'intensité de la vulnérabilité est potentiellement endogène. Il peut exister des caractéristiques inobservables affectant à la fois la variable explicative de vulnérabilité et le niveau des gains. Ce serait le cas s'il existait par exemple une sélection des meilleurs (plus « mauvais ») travailleurs, caractéristique bien souvent inobservée dans les enquêtes, vers les statuts d'emploi où la vulnérabilité est la plus répandue (voir section 2). Dans ce cas, un éventuel effet positif de la vulnérabilité sur les revenus pourrait être sur-(sous)estimé. L'ignorer pouvant conduire à des estimateurs non convergents de  $\varphi_h = (\varphi_{1h}, \varphi_{2h})$ , il est donc nécessaire d'instrumenter  $I$ .

Pour ce faire, nous utilisons la méthode de la fonction de contrôle plutôt que l'estimateur des doubles moindres carrés (Garen, 1984; Wooldridge, 2002). En effet, dans le cas où le revenu n'est pas linéaire de la variable potentiellement endogène (ici l'intensité de la vulnérabilité), cette méthode fournit des estimateurs plus précis que la méthode des doubles moindres carrés (Card, 2001)<sup>91</sup>. Cette méthode consiste à régresser, en première étape, l'intensité de la vulnérabilité sur les caractéristiques individuelles  $X$  et sur des variables instrumentales, notées  $Z$ , non corrélées à  $\kappa$ , le résidu de l'équation de gains, et (partiellement) corrélées à  $I$  (équation (3)). Ces instruments sont une indicatrice du statut de chef de ménage et des indicatrices du secteur institutionnel du père de l'individu, sous forme d'indicatrices. Ces variables n'ont a priori pas d'impact direct sur le revenu de l'activité puisqu'elles ne concernent pas la productivité ou les capacités du travailleur, ni le type d'emploi occupé. En revanche, être chef de ménage peut inciter à accepter une activité plus vulnérable, dans l'urgence de trouver un emploi pour nourrir sa famille, ou moins vulnérable, pour assurer une stabilité à son ménage.

$$I = \alpha_h X + \gamma_h Z + \mu_h \quad \forall h = 3,4 \quad (3)$$

Le résidu estimé de cette première régression linéaire,  $\hat{\mu}$ , est introduit comme variable explicative, contrôlant de l'hétérogénéité non observée, dans l'équation de gains.

<sup>89</sup> L'introduction d'un polynôme de degré 3 dans les équations de gains a été testée mais ne met pas en évidence d'effet cubique de la vulnérabilité sur le revenu. L'introduction de variables indicatrices pour chaque niveau de vulnérabilité permet également de tester l'existence d'une non-linéarité mais rend cependant l'interprétation des coefficients estimés moins aisée.

<sup>90</sup> La validité d'un modèle logit multinomial repose sur l'hypothèse d'indépendance à l'égard des alternatives non concernées (IIA). Il n'y a, a priori, aucune raison de penser que cette hypothèse est vérifiée, mais plutôt d'anticiper sa violation si les choix des individus se font "en cascade". Cependant, dans le cas pratique d'une première étape en vue de corriger le biais de sélection dans une seconde étape, la violation de l'IIA ne pose pas de problèmes. Bourguignon, Fournier et Gurgand (2007) montrent, à l'aide de simulations Monte-Carlo, que le modèle de Lee est efficace même lorsque l'IIA est violée.

<sup>91</sup> Cette méthode est également mise en œuvre sur ces données par Kuepie et al. (2008) pour corriger l'endogénéité de la variable d'éducation dans les fonctions de gains.

$$Y_h = \beta_h X + \varphi_{1h} I + \varphi_{2h} I^2 + \lambda_h + \hat{\mu}_h + \kappa_h \quad \forall h = 3,4 \quad (4)$$

Les estimateurs obtenus de  $\varphi_b = (\varphi_{1b}, \varphi_{2b})$  sont convergents si le modèle satisfait les conditions classiques d'identification et si les instruments sont indépendants de  $\hat{\mu}$  et non corrélés aux résidus de l'équation de gains,  $\kappa_b$ .

Pour toutes les estimations, les écarts-type sont estimés par la méthode du bootstrap (500 répliques) car biaisés en raison de la nature de nos estimations en deux étapes.

### 3.2 Approche distributive

L'impact de la vulnérabilité sur le revenu peut différer le long de la distribution des revenus (voir section 2). Ces effets potentiels sont pris en compte à l'aide de régressions de quantiles.

Dans un premier temps, l'estimation de l'équation (1) est reprise par quantiles conditionnels, tel que:

$$q_\tau(Y_h | X, I, I^2) = \beta_h(\tau)X + \varphi_{1h}(\tau)I + \varphi_{2h}(\tau)I^2 \quad \forall h = 3,4 \quad (5)$$

où  $q_\tau(Y_h | X, I, I^2)$  est le  $\tau$  ième quantile conditionnel de  $Y_h$  et où les vecteurs  $V$  de coefficients estimés  $\hat{V}(\tau)$  fournissent les effets des différents régresseurs au  $\tau$  ième quantile de la distribution des revenus.

Les effets de sélection ne sont pas pris en compte dans ce cadre. Alors que la méthode de la fonction de contrôle peut être aussi aisément mobilisée dans le cas de régression de quantile, il n'existe pas, à notre connaissance, de modèles permettant d'estimer des régressions de quantiles avec une sélection multinomiale. Aussi, dans cette approche distributive, nous corrigeons uniquement l'endogénéité supposée de la vulnérabilité. Cela n'est pas un inconvénient majeur car, comme nous l'apprenons dans la section 5, les résultats de l'approche quantitative ne sont pas sensibles à la prise en compte d'un éventuel effet de sélection.

### 3.3 Approche qualitative

La construction de l'indice cumulé de la vulnérabilité revient à supposer que tous les critères constituant la vulnérabilité ont la même importance. Est-ce davantage le nombre de critères de vulnérabilité remplis qui influe sur le revenu ou l'existence de tel ou tel critère de vulnérabilité ? Par ailleurs, certains critères de vulnérabilité sont très vraisemblablement colinéaires, telles que l'irrégularité de l'emploi et l'irrégularité de la rémunération. Plutôt que d'introduire tous les critères dans une même équation de gains, nous procédons à une analyse en composantes principales (ACP) des critères de vulnérabilité pour en extraire des axes factoriels orthogonaux. L'ACP est menée séparément sur les travailleurs indépendants et les travailleurs dépendants. Pour chacun de ces deux statuts, les quatre premiers axes sont retenus, permettant ainsi que tous les critères soient suffisamment représentés par les axes (tous contribuent à au moins un axe à hauteur de 50% ou plus) et que la variance expliquée par les axes retenus soit de 60% environ. Suivant la méthode utilisée dans Jellal et al. (2007), ces axes sont ensuite introduits dans les équations de gains.

Les axes issus de l'ACP des travailleurs dépendants ne sont pas définis pour les travailleurs indépendants (et vice-versa). Une première façon de les introduire dans l'équation de gains est de mener une régression séparément pour chaque sous-échantillon de travailleurs dépendants et indépendants. Cette solution ne peut s'appliquer qu'au secteur informel mais pas au secteur privé formel en raison de la petite taille des effectifs. La deuxième solution est de croiser la variable factorielle et l'indicatrice de statut. Soit  $D_1$  le premier axe de vulnérabilité issu de l'ACP sur les travailleurs dépendants. La valeur de  $D_1$  pour un travailleur dépendant est sa coordonnée sur cet axe. Pour un travailleur indépendant, cette variable est égale à 0. Les deux options ont été testées et donnent des résultats très proches, aussi nous ne présentons que les résultats issus du croisement entre les axes factoriels et le statut d'indépendant ou de dépendant.

## 4. Résultats

### 4.1 Approche quantitative

#### *Déterminants de la vulnérabilité et qualité des instruments*

Les instruments choisis pour instrumenter la vulnérabilité sont le statut de chef de ménage et le secteur institutionnel du père. Dans le secteur formel, l'impact du statut de chef de ménage est négatif et significatif à Ouagadougou, Dakar et Abidjan, et significativement positif à Cotonou (Tableau 4). Dans le secteur informel, l'impact est significativement négatif dans les sept villes, excepté à Dakar et Cotonou. Le chef de ménage pourrait avoir, indépendamment de son sexe (contrôlé dans le modèle), un horizon plus lointain que les individus non chefs de ménage. Il verrait davantage à long

terme, serait moins attiré par un gain immédiat qu'un individu du même âge mais non chef de famille qui lui préférerait un gain immédiat au prix d'un emploi vulnérable.

Dans le secteur formel, le secteur institutionnel du père ne prédit pas bien l'intensité de la vulnérabilité. L'appartenance du père au secteur privé formel n'a un impact significatif (négatif) sur la vulnérabilité qu'à Dakar et Lomé. Le fait que l'enquêté ignore où son père travaillait joue significativement et positivement à Cotonou. Dans le secteur informel, l'instrument de secteur institutionnel du père est de meilleure qualité puisqu'il apparaît comme un fort prédicteur de la vulnérabilité dans cinq cas sur sept. A Lomé et Abidjan en revanche, aucune modalité de secteur institutionnel du père ne joue significativement sur la vulnérabilité. Le fait que l'enquêté ignore où son père travaillait et l'appartenance du père au secteur informel jouent significativement et négativement à Ouagadougou, Dakar, Bamako et Cotonou. L'appartenance du père au secteur privé formel joue significativement et négativement à Dakar et Bamako et positivement à Niamey.

Pour chaque ville et chaque secteur, il y a au moins un instrument jouant significativement sur la vulnérabilité, excepté à Niamey et Bamako. Pour le secteur formel de ces deux villes, il faudra alors interpréter les estimations corrigées de l'endogénéité de la vulnérabilité avec une certaine prudence étant donné la faiblesse de notre instrumentation dans ces deux cas. Dans l'ensemble, notons cependant la qualité satisfaisante de nos instruments puisque, dans 12 cas sur 14 (deux secteurs pour sept villes), la condition nécessaire de corrélation des instruments avec la variable endogène est réunie.

Intéressons-nous à présent à l'effet de la vulnérabilité sur les gains à partir des modèles (1), (2) et (4) présentés dans la section 4.1. Pour simplifier la présentation des différents résultats, nous reportons dans le Tableau 5 uniquement les effets marginaux sur les revenus de notre indicateur de vulnérabilité calculés à son point moyen<sup>92</sup>. Que la sélection des échantillons et l'endogénéité de la vulnérabilité soient ou non corrigées, l'effet marginal de la vulnérabilité au point moyen est négatif dans les deux secteurs et pour toutes les villes excepté dans le secteur informel de Dakar où cet effet est légèrement positif (Tableau 5). Dans les deux secteurs, privés formel et informel, la correction de la sélection change peu les résultats. En revanche, la correction de l'endogénéité de la vulnérabilité modifie la taille des effets marginaux. Si l'effet marginal de la vulnérabilité sur les gains était déjà nettement négatif avant correction de l'endogénéité, l'impact de la vulnérabilité y était moins important.

Dans le secteur privé formel, un point supplémentaire de vulnérabilité entraîne une baisse de revenu de 16% (Cotonou) à 25% (Lomé)<sup>93</sup>. Dans le secteur informel, l'effet marginal de la vulnérabilité sur les gains est plus faible. Si seuls les effets de sélection avaient été corrigés, l'effet de la vulnérabilité sur le revenu aurait été négligeable. En revanche, une fois prise en compte l'endogénéité de la vulnérabilité, celle-ci a un impact important sur les gains. Un point de vulnérabilité supplémentaire entraîne une baisse de revenu de 3% (Cotonou) à 20% (Abidjan). L'effet marginal est positif à Dakar seulement. Ainsi, si un travailleur passe d'une intensité de vulnérabilité de 2 points à une vulnérabilité de 3 points, ses gains augmentent en moyenne de 1%.

Ces effets marginaux sont calculés au point moyen de l'intensité de la vulnérabilité. Dans le secteur privé formel, les travailleurs remplissent en moyenne un critère de vulnérabilité parmi 8 critères. Dans le secteur informel, ce point moyen de vulnérabilité est proche de 2. Aussi, pour déceler d'éventuels effets de compensation pour des niveaux plus élevés de vulnérabilité que la moyenne, il est nécessaire d'étudier les coefficients estimés du polynôme de degré 2 en l'intensité de la vulnérabilité.

#### *L'endogénéité de la vulnérabilité dans la fonction de gains*

Dans le secteur privé formel de toutes les villes, l'impact de la vulnérabilité est d'autant plus négatif que l'endogénéité de la vulnérabilité est contrôlée (Tableau 6). Cependant, leur significativité baisse également. La sous-estimation de l'impact négatif de la vulnérabilité implique que les travailleurs possèdent des caractéristiques inobservables positivement corrélées à leurs gains mais négativement corrélées à l'intensité de leur vulnérabilité. Plus généralement, des inobservables affectent dans des sens opposés le niveau de vulnérabilité et le niveau de gains. Ces inobservables peuvent refléter les capacités de négociation du travailleur dépendant mais aussi la situation dans lequel se trouve son ménage. Par exemple, un travailleur dépendant sans pouvoir de négociation, timide ou sans réseau social, ne pourra négocier ni de bonnes conditions d'emploi, ni d'augmentation de salaire.

Par ailleurs, si le ménage du travailleur vit dans la précarité ou si un choc quelconque affecte le ménage (maladie, chômage d'un autre membre, naissance...) il est possible que le travailleur doive, dans l'urgence, accepter un emploi vulnérable et peu rémunéré, s'il n'a pas le temps de négocier de meilleures conditions d'emploi ou une compensation financière à la vulnérabilité. Inversement, un travailleur disposant d'un réseau social étendu et/ou dont le ménage est

<sup>92</sup> L'ensemble des tableaux de régressions est disponible auprès des auteurs.

<sup>93</sup> Rappelons en effet que l'estimation corrigée de l'endogénéité dans le cas du secteur formel de Bamako (37%) doit être considérée avec une certaine précaution.

capable de faire face aux chocs serait davantage apte à négocier ses conditions de travail et ses gains. La précarité sociale (faible réseau, fragilité de la situation du ménage...) peut donc être négativement corrélée à la qualité des conditions de travail et au niveau des gains dans le secteur privé formel. Réciproquement, disposer d'un pouvoir de négociation dû à un réseau social étendu, ou ne pas être dans l'urgence de trouver un emploi grâce à des moyens alternatifs de répondre à des chocs affectant son ménage, permettraient de négocier à la fois ses conditions de travail et ses gains.

Dans le secteur informel, l'impact négatif de la vulnérabilité disparaît dans les villes de Dakar et Cotonou, son coefficient n'étant plus significativement différent de zéro (Tableau 7). Dans les cinq autres villes, la vulnérabilité a un impact négatif plus prononcé sur le revenu une fois l'endogénéité contrôlée. Des caractéristiques inobservables jouent ici encore dans un sens opposé sur l'intensité de la vulnérabilité et sur le niveau des gains. Ce secteur est majoritairement constitué de travailleurs indépendants, pour lesquels le pouvoir de négociation a moins de sens. Cependant, l'interprétation en termes de précarité sociale reste valide. Sans réseau social étendu et bousculé par un choc sur son ménage, un travailleur indépendant ne peut rendre son activité viable, ni stable, ni rentable.

Enfin, l'utilisation de la fonction de contrôle permet de fournir un test direct de l'hypothèse d'endogénéité de la vulnérabilité dans la fonction de gains. La significativité du coefficient affecté au terme de correction  $\hat{\mu}$  (le résidu de l'équation de vulnérabilité) indique si la variation inexplicée de l'intensité de la vulnérabilité affecte également la variation du niveau des gains individuels. En d'autres termes, dans les cas où ce coefficient apparaît non significatif, on pourra rejeter l'hypothèse d'exogénéité de la vulnérabilité. Les résultats pour le secteur informel (Tableau 7) confirment que, dans une majorité des cas (quatre sur sept), l'endogénéité de la vulnérabilité ne peut être rejetée. Dans le cas du secteur privé formel en revanche (Tableau 6), ce diagnostic est plus contrasté puisque l'endogénéité doit être rejetée dans six cas sur sept, Dakar étant l'exception. Dans ce qui suit cependant, plutôt qu'utiliser une méthode pour chaque secteur et pour chaque ville, nous nous référons aux estimations issues de modèles corrigés de l'endogénéité dans l'ensemble des cas, de façon à conserver un traitement homogène pour toutes les villes étudiées<sup>94</sup>.

#### *La convexité de la vulnérabilité*

Une simple analyse en termes d'effet marginal ou de moyenne ne permet pas d'observer un éventuel phénomène de compensation qui pourrait apparaître au-delà de la moyenne. En effet, la vulnérabilité moyenne, proche de 2 dans le secteur informel, est inférieure aux niveaux de vulnérabilité associés à une compensation salariale. Aussi, il apparaît nécessaire d'étudier le profil de revenu selon l'intensité de la vulnérabilité, toutes choses étant égales par ailleurs.

Quel que soit le modèle utilisé, la vulnérabilité a un effet négatif sur les gains, dans toutes les villes et les deux secteurs institutionnels. Cependant, dans les deux secteurs de toutes les villes, l'effet de la vulnérabilité n'est pas linéaire et présente un profil convexe puisque le coefficient de  $I^2$  est positif et significatif. Cet effet quadratique est significatif au moins au seuil de 5%, et majoritairement au seuil de 1% dans toutes les villes et tous les secteurs, excepté dans le secteur privé formel de Bamako. Dans les entreprises formelles bamakoises, la vulnérabilité au carré n'a pas d'impact significatif sur les gains tout comme la vulnérabilité au degré un.

La convexité observée en analyse descriptive résiste donc, dans les secteurs privés formel et informel, une fois que les caractéristiques de l'individu, la sélection et l'endogénéité sont contrôlées. Elle est visible sur les graphiques 2a et 2b qui représentent le revenu moyen prédit par le modèle de Lee avec endogénéisation de la vulnérabilité selon le niveau de vulnérabilité (les courbes issues du modèle des MCO et du modèle de Lee simple sont similaires).

Dans le secteur privé formel, le revenu est convexe en l'intensité de la vulnérabilité dans toutes les capitales, mais nettement décroissant. La courbe est convexe mais la pente ne change pas de signe pour des niveaux faibles de vulnérabilité. Un changement de signe n'apparaîtrait qu'à partir de niveaux de vulnérabilité peu représentés en termes d'effectif (4 ou plus). Autrement dit, les pertes de revenu causées par la vulnérabilité diminuent pour des hauts niveaux de vulnérabilité, mais ne se transforment pas en gains. A Cotonou cependant, le niveau de gains pour une vulnérabilité égale à 4 est proche du niveau de gains obtenu pour une vulnérabilité nulle.

Dans le secteur informel, la convexité est observée pour toutes les villes, les courbes de gains présentant même un profil croissant au-delà d'un niveau de vulnérabilité égale à 2. Dans toutes les villes, le revenu prédit moyen pour une vulnérabilité égale à 4 ou 5 est supérieur au revenu prédit moyen obtenu pour une vulnérabilité égale à 2. A Cotonou, le revenu prédit moyen pour une vulnérabilité égale à 5 est même supérieur au revenu prédit moyen des travailleurs non vulnérables.

<sup>94</sup> N'utiliser la fonction de contrôle que pour les villes dans lesquelles une endogénéité est observée ne change pas les comparaisons.

L'hypothèse que les gains peuvent compenser un certain niveau de vulnérabilité est vérifiée dans le secteur informel. Les travailleurs ayant un niveau de vulnérabilité égale à 2 subissent cette vulnérabilité, qui leur est imposée par le marché de l'emploi. Les travailleurs plus vulnérables sont mieux rémunérés. En accord avec la théorie des salaires compensatoires pour les emplois des travailleurs dépendants (voir section 2), ce résultat peut s'expliquer par le fait que leurs employeurs sont incités à proposer un revenu supérieur pour trouver des employés prêts à exercer un travail si vulnérable. Pour les travailleurs indépendants, la vulnérabilité peut être un moyen de retirer davantage de gains immédiat de son activité. Par exemple, un travailleur indépendant peut choisir de ne pas disposer de local de travail, rendant l'exercice de son activité plus vulnérable, mais une activité ambulante le rendrait plus proche de sa clientèle, et lui ôterait le souci de devoir payer un loyer ou une patente.

Dans le secteur informel de toutes les villes, l'effet marginal au point moyen de vulnérabilité est négatif ou faiblement positif à Dakar. Les points moyens de vulnérabilité (environ 2), sont proches des minima des courbes convexes. A ces points moyens, le revenu est décroissant de la vulnérabilité mais au-delà, les gains sont croissants de la vulnérabilité. La proportion de travailleurs se trouvant au-delà du niveau moyen de vulnérabilité n'est pas négligeable. Donc, le mécanisme de compensation ou de moindre perte pour des niveaux de vulnérabilité élevés concerne une partie non négligeable de travailleurs. Selon les villes, entre 27% et 62% des travailleurs du secteur privé formel sont plus vulnérables que la moyenne (respectivement, à Abidjan et Cotonou), et entre 38% et 65% des travailleurs du secteur informel sont plus vulnérables que la moyenne (respectivement à Niamey et à Lomé).

#### 4.2 Approche distributive

Cette approche consiste à estimer le modèle (5) pour un certain nombre de quantiles des revenus (voir section 4.2). Pour simplifier la présentation, nous ne reportons que les séries des effets marginaux de la vulnérabilité calculés par déciles dans les Graphiques 3a et 3b, respectivement pour les secteurs privés formel et informel. Les courbes présentées sont les courbes de tendances de degré 3, plus flexibles que la fonction quadratique. Les effets marginaux sont calculés à l'aide des coefficients issus de régressions de quantiles prenant en compte l'endogénéité de la vulnérabilité. Dans toutes les villes, l'effet marginal de la vulnérabilité sur les gains, au point moyen de vulnérabilité, varie selon la position dans la distribution des revenus.

Dans le secteur privé formel, l'effet marginal de la vulnérabilité au point moyen est négatif tout au long de la distribution. Au point moyen, il n'y a donc aucun mécanisme de compensation dans le secteur privé formel. Les villes de Niamey, Ouagadougou, Dakar, Cotonou et Lomé présentent le même profil de courbes d'effet marginal, concave puis convexe ; les points d'inflexion étant proches des revenus médians des distributions. La courbe de la capitale malienne diffère. Elle est uniquement concave et atteint son maximum pour le revenu médian et un effet marginal plus élevé que les autres courbes. Cependant, pour un individu du 5<sup>ème</sup> décile de la distribution ayant un degré moyen de vulnérabilité, un point de vulnérabilité supplémentaire diminue ses gains de 10%. La courbe d'Abidjan est faiblement convexe dans le bas de la distribution puis concave. L'effet marginal de la vulnérabilité sur les gains varie peu le long de la distribution (entre 20% et 30% de perte de revenu).

Dans le secteur informel, les villes de Dakar, Cotonou et Bamako présentent un profil croissant et principalement concave de l'effet marginal de la vulnérabilité le long de la distribution conditionnelle des gains. De plus, l'effet marginal devient positif dès le 3<sup>ème</sup> décile à Dakar et dès le 6<sup>ème</sup> décile à Cotonou et Bamako. Ainsi, à Dakar, pour les travailleurs du 7<sup>ème</sup> décile ayant un niveau moyen de vulnérabilité, une augmentation d'un point de vulnérabilité entraîne une augmentation moyenne de 25% des gains. A Cotonou, pour les travailleurs du 9<sup>ème</sup> décile ayant un niveau moyen de vulnérabilité, une augmentation d'un point de vulnérabilité entraîne une augmentation moyenne d'entre 15% et 20% des gains. Enfin, à Bamako, l'effet est plus faible mais non négligeable puisque l'augmentation de gains peut atteindre presque 5% pour les travailleurs du 8<sup>ème</sup> décile. Dans les autres villes (Niamey, Ouagadougou, Lomé et Abidjan), un degré de vulnérabilité supplémentaire n'entraîne pas de hausse des gains par rapport au degré moyen de vulnérabilité, quelle que soit la position sur la distribution. Cependant, à Niamey, les pertes de gains causées par un degré de vulnérabilité supplémentaire diminuent pour les 8<sup>ème</sup> et 9<sup>ème</sup> déciles.

Dans les villes de Dakar, Cotonou et Bamako, l'effet marginal de la vulnérabilité au point moyen est positif pour les déciles supérieurs de la distribution des gains. Ces villes de Dakar, Cotonou et - dans une moindre mesure - Bamako présentent à la fois la plus forte compensation de vulnérabilité en termes de gains pour de hauts degrés de vulnérabilité, et des effets positifs de la vulnérabilité pour les hauts revenus, pour des degrés de vulnérabilité moyens.

Dans ces villes, le marché du travail impose un niveau moyen de vulnérabilité, comme dans les autres villes. Cette vulnérabilité imposée n'est pas compensée puisque commune à presque tous les travailleurs : elle est une caractéristique du marché de l'emploi de ces villes. Elle n'est pas un élément de négociation salariale ou une variable d'ajustement du profit pour le travailleur indépendant. En revanche, les travailleurs peuvent négocier des compensations salariales pour des niveaux de vulnérabilité plus élevés. Si un travailleur dépendant s'estime plus vulnérable que la moyenne de ses concitoyens, il sera à même de négocier une compensation salariale. Si un travailleur indépendant est contraint à un

certain niveau de vulnérabilité par le marché, il sera enclin à rendre son emploi un peu plus vulnérable (par exemple ambulants), au profit d'un revenu supérieur, puisqu'il n'est plus 'à ça près'.

### 4.3 Approche qualitative

L'approche adoptée jusqu'à maintenant ne permet pas de distinguer les rôles respectifs de chacun des aspects de la vulnérabilité. Il est possible que seules certaines facettes de la vulnérabilité soient à l'origine des phénomènes compensatoires mis en évidence précédemment. Aussi, l'analyse est recentrée sur les différents critères de vulnérabilité. Ceux-ci étant parfois colinéaires, il est préférable de procéder à une analyse factorielle afin de construire des axes orthogonaux.

#### *Résultats de l'analyse en composantes principales*

Le premier axe factoriel de l'ACP des travailleurs dépendants est principalement défini par l'informalité du contrat, l'irrégularité de l'activité et de la rémunération et de mauvaises conditions d'exercice (Tableau 8). Cet axe recouvrirait donc trois aspects de la vulnérabilité, la précarité contractuelle, la pénibilité de l'exercice de l'activité et son irrégularité. Le deuxième axe définit les emplois de survie, de secours. Pris dans une trajectoire de carrière descendante, ayant perdu son emploi précédent, le travailleur accepte le premier emploi qu'il trouve, qui est loin de l'emploi désiré. Cet emploi peut alors être en inadéquation avec ses qualifications. Le troisième axe des travailleurs dépendants est celui du sous-emploi puisque les variables y contribuant le plus sont le sous-emploi visible et l'irrégularité de l'emploi. Le sous-emploi est associé aux emplois à la tâche ou à la journée, un travailleur irrégulier ayant des difficultés à s'occuper à temps plein et étant donc soumis à une faiblesse de la demande. Le quatrième axe est celui de l'exercice d'une activité secondaire très vulnérable. L'exercice d'une activité secondaire très vulnérable traduit une vulnérabilité dans l'activité principale, distincte de la vulnérabilité induite par le sous-emploi, puisque les troisième et quatrième axes sont orthogonaux.

Le premier axe de l'ACP des travailleurs indépendants correspond au deuxième axe des travailleurs dépendants, l'axe des emplois de survie. Le deuxième axe est celui du sous-emploi. A la différence de l'axe de sous-emploi des travailleurs dépendants, ici, la variable d'irrégularité de la rémunération contribue à l'axe. En effet, pour les travailleurs indépendants, si l'activité est irrégulière, la rémunération l'est automatiquement, puisqu'un patron peut difficilement lisser son revenu. Le troisième axe des travailleurs indépendants leur est spécifique car porté par le fait de n'avoir aucun employé, variable définie uniquement pour ces travailleurs, et par la pénibilité de l'emploi. Cet axe caractérise des activités ambulantes exercées avec peu de capital physique (peu de capital puisque sans lieu de travail, peu de facteur travail puisque exercée par une seule personne) telles que les activités des réparateurs et vendeurs ambulants. Le quatrième axe est identique à celui des travailleurs dépendants puisqu'il s'agit de l'axe d'exercice d'une activité secondaire très vulnérable.

#### *Equations de gains avec les axes factoriels*

Les résultats des deux spécifications testées (segmentation de l'échantillon du secteur informel et interactions, voir section 4.3) sont quasi-identiques. Aussi nous ne présentons que les résultats issus du croisement entre les axes factoriels et le statut d'indépendant ou de dépendant (Tableaux 9 et 10). Par ailleurs, les modèles des MCO et de Lee donnant des résultats similaires, nous ne présentons que ceux du modèle de Lee.

Les axes des travailleurs indépendants ont très rarement un rôle significatif dans le secteur privé formel du fait de la faible proportion de ce statut dans ce secteur. Aussi, nous ne commentons pas ces coefficients.

L'axe de précarité contractuelle et de pénibilité a un impact nettement négatif et très significatif (au seuil de 1%) sur le revenu des travailleurs dépendants du secteur privé formel de toutes les capitales économiques. L'exercice d'un emploi de survie, pris en dernier recours, par les travailleurs dépendants, est significativement négatif à Niamey (au seuil de 5%), Bamako (au seuil de 5%) et à Abidjan (au seuil de 1%). Dans les autres villes son impact n'est pas significativement différent de zéro. L'axe de sous-emploi a un effet positif et très significatif sur les gains dans le secteur privé formel de toutes les villes, excepté à Dakar. Enfin, l'exercice d'une activité secondaire n'a pas d'impact sur les gains de l'activité principale.

L'axe de précarité contractuelle a un impact négatif et significatif (sauf à Bamako) sur les gains des travailleurs dépendants du secteur informel. Celui de sous-emploi joue positivement et significativement sur les gains des travailleurs dépendants du secteur informel de toutes les villes. Pour ces travailleurs, le coefficient de l'axe d'emploi de survie n'est jamais significativement différent de zéro et celui de l'exercice d'une activité secondaire vulnérable n'est significativement négatif qu'à Cotonou.

L'axe d'emploi de survie n'a pas d'effet net sur les gains des travailleurs indépendants du secteur informel. En revanche, le sous-emploi a ici encore un impact significativement positif sur les gains des travailleurs indépendants des secteurs informels des sept villes tandis que l'axe défini par l'absence d'employé et la pénibilité de l'activité a un impact significativement négatif au seuil de 1% dans toutes les villes, excepté à Dakar. L'exercice d'une activité secondaire a un impact significativement négatif sur les gains, excepté à Ouagadougou.

Différents aspects de la vulnérabilité ont donc des impacts différents sur les revenus. Ainsi, l'emploi de survie a un effet plutôt négatif, bien que rarement significatif. L'exercice d'une activité secondaire a un effet négatif sur les gains des travailleurs indépendants dans le secteur informel, mais n'a pas d'impact dans le privé formel. Ainsi, l'exercice d'une activité secondaire vulnérable serait un signe de vulnérabilité de l'activité principale dans le secteur informel, une façon de diversifier des risques trop importants. En revanche, pour un travailleur du secteur privé formel, l'exercice d'une activité secondaire vulnérable n'est pas un signe de moindre revenu dans l'activité principale, mais un 'à côté', en prévision de la retraite formelle, tout comme pour les travailleurs du secteur public. Enfin, la précarité contractuelle des travailleurs dépendants et le caractère ambulatoire et solitaire de l'emploi pour les travailleurs indépendants ne sont compensés dans aucune ville et aucun secteur institutionnel.

Le sous-emploi visible a un impact positif sur les gains des travailleurs dépendants des deux secteurs et des travailleurs indépendants du secteur informel. Il s'agit donc ici d'un mécanisme de compensation de la vulnérabilité par les gains. Un employeur ne peut rémunérer son employé exactement au pro-rata des heures effectuées, si le nombre d'heures travaillées est contraint par la demande des clients et non par la volonté de l'employé. L'employé négociera pour que son revenu se rapproche du revenu minimum vital, même si celui-ci est sensé être obtenu pour un nombre d'heures supérieur à celui effectué. Ainsi, la compensation de la vulnérabilité par les gains dépendrait du pouvoir de négociation du travailleur qui lui permet d'obtenir un revenu journalier, hebdomadaire, ou mensuel permettant la survie de son ménage, revenu quasi égal à celui d'un employé travaillant davantage. Pour les travailleurs indépendants, une explication possible de cette compensation est que l'indépendant facturera ses services de façon à disposer d'un certain revenu, quel que soit le nombre d'heures effectuées. Enfin, il est possible que les travailleurs en sous-emploi aient fait moins d'effort pour travailler davantage que les individus travaillant plus que l'horaire légal, du simple fait que leur revenu horaire est plus élevé.

## 5. Conclusion

Dans cet article, nous construisons des indicateurs de la vulnérabilité au travail dans sept capitales économiques d'Afrique de l'Ouest (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey, Ouagadougou) et étudions leurs liens avec les revenus individuels de l'activité principale. Selon la théorie des salaires compensatoires formalisée dans les années 1980, les travailleurs pourraient recevoir des compensations pécuniaires à hauteur de la pénibilité de leur tâche ou de leurs conditions de travail. Un certain nombre de travaux empiriques ont récemment mis en évidence l'existence de ce type de compensation dans le cas de pays développés, mais souvent avec des conclusions contradictoires. Notre interprétation du lien entre statut dans l'emploi et revenu s'inspire de ces développements, en les appliquant non pas seulement aux conditions de travail proprement dites, mais plus largement à la vulnérabilité dans l'emploi (précarité contractuelle, conditions d'exercice, sous-emploi, emploi de secours inadapté aux caractéristiques individuelles), une caractéristique dominante des marchés urbains du travail en Afrique sub-Saharienne où l'écrasante majorité des travailleurs exercent leur activité dans la précarité ou le secteur informel.

L'analyse des effets de la vulnérabilité sur les gains que nous menons est tour à tour quantitative, distributive et qualitative. Alors que la première analyse tente de répondre à la question de savoir s'il existe des effets différenciés de la vulnérabilité sur les revenus selon son intensité, la seconde permet d'étudier la divergence des éventuels phénomènes compensatoires le long de la distribution des revenus individuels. Enfin, l'analyse qualitative distingue les différentes facettes de la vulnérabilité et examine lesquelles pourraient être compensées.

Notre indicateur composite de la vulnérabilité dans l'emploi révèle que 17% des travailleurs dépendants du secteur privé et 14% des travailleurs indépendants du secteur privé ne sont pas du tout vulnérables puisqu'ils ne satisfont à aucuns de nos critères de vulnérabilité. Ces proportions cachent toutefois une grande disparité selon les secteurs privés, formel et informel. En effet, dans le seul secteur informel, ces taux descendent respectivement à 2% et 12%. Ainsi, 85% des travailleurs des secteurs privés de l'ensemble des capitales économiques étudiées sont vulnérables selon au moins un critère. Pour l'ensemble des villes, le marché du travail imposerait alors un niveau minimum de vulnérabilité.

L'analyse quantitative révèle que l'effet de la vulnérabilité sur les gains est négatif pour un niveau moyen de vulnérabilité (ou faiblement positif à Dakar). Dans le secteur privé formel, les pertes de revenu causées par la vulnérabilité diminuent pour des hauts niveaux de vulnérabilité, mais ne se transforment pas en gains. A Cotonou par exemple, le niveau de gains pour une vulnérabilité moyenne dans notre échelle d'intensité est proche du niveau de gains obtenu pour une vulnérabilité nulle. Dans le secteur informel, en revanche, le revenu prédit moyen pour une vulnérabilité élevée est supérieur à ce revenu pour une vulnérabilité relativement faible. Dans le cas de Cotonou, le

revenu prédit moyen pour une vulnérabilité de niveau 5 (sur une échelle de 8) est même supérieur à ce revenu des travailleurs non vulnérables. L'hypothèse que les gains moyens peuvent compenser un certain niveau de vulnérabilité est ainsi vérifiée dans le secteur informel. Ce mécanisme de compensation, ou de moindre perte pour des niveaux de vulnérabilité élevés, concernerait de plus une partie non négligeable des travailleurs. Cependant, la vulnérabilité « minimum » imposée n'est pas compensée, puisque commune à presque tous les travailleurs : elle est une caractéristique inhérente du marché de l'emploi de ces villes.

L'effet marginal identifié précédemment est estimé par des régressions sur la moyenne des gains, celle-ci masquant des variations d'amplitude de l'effet de la vulnérabilité le long de la distribution des revenus. Nos régressions de quantiles mettent en effet en évidence que l'impact de la vulnérabilité sur les gains n'est pas uniforme, en particulier dans le secteur informel. Ainsi, dans les secteurs informels de Dakar, Cotonou et Bamako, l'effet marginal de la vulnérabilité au point moyen est positif pour les déciles supérieurs de la distribution des gains. Ces villes de Dakar, Cotonou et - dans une moindre mesure - Bamako présentent à la fois la plus forte compensation de vulnérabilité pour de hauts degrés de vulnérabilité, et des effets positifs de la vulnérabilité moyenne sur les gains en ce qui concerne les plus hauts revenus.

Ainsi, pour des niveaux moyens de vulnérabilité, la compensation salariale existe pour les revenus du haut de la distribution. Le mécanisme de compensation ne concerne en revanche pas les travailleurs les plus pauvres. Bien que les travailleurs dépendants les plus pauvres devraient être les plus âpres dans la négociation salariale pour tenter de tirer de leur activité leur revenu de subsistance, ils ont moins de pouvoir dans la négociation du fait de l'urgence des besoins auxquels ils font face. Les déséquilibres des marchés urbains du travail peuvent également expliquer ce phénomène d'absence de compensation par les gains en bas de la distribution, là où l'offre de travail excède probablement beaucoup la demande<sup>95</sup>. De même, les travailleurs indépendants les plus pauvres subissent davantage leur vulnérabilité et n'adoptent pas de stratégie pour la compenser par le profit (augmentation de recettes ou baisse des dépenses). Un travailleur indépendant du haut de la distribution des gains pourrait réaliser plus sereinement des arbitrages entre conditions d'emploi et gains.

Les différents aspects de la vulnérabilité ont cependant des impacts distincts sur les revenus. Ainsi, l'exercice d'une activité secondaire vulnérable a un effet négatif sur les gains moyens des travailleurs indépendants dans le secteur informel, mais n'a pas d'impact dans le privé formel. L'exercice d'une activité secondaire précaire serait alors un signe de vulnérabilité de l'activité principale dans le secteur informel, une façon de diversifier des risques trop importants. Alors que la précarité contractuelle des travailleurs dépendants et le caractère ambulatoire et solitaire de l'emploi pour les travailleurs indépendants ne sont compensés dans aucune ville et aucun secteur institutionnel, le sous-emploi visible a un impact positif sur les gains moyens des travailleurs dépendants des deux secteurs et des travailleurs indépendants du secteur informel. Il s'agit donc bien ici d'un mécanisme de compensation de la vulnérabilité par les gains.

---

<sup>95</sup> Par exemple, Fernández et Nordman (2008) interprètent l'absence de compensations salariales des conditions de travail en queues de distribution des salaires au Royaume-Uni par l'existence d'un « missing middle » dans la distribution des qualifications de la main-d'œuvre de ce pays. Autrement dit, là où la demande de travail excéderait l'offre de travail, les employeurs seraient davantage enclins à compenser de mauvaises conditions de travail.



## 6. Annexes

Tableau 1 : Echantillons utilisés

	Niamey	Ouagadougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan	
Echantillon total	14 524	13 733	19 054	13 002	11 574	9 906	11 343	
Population en âge de travailler (PAT)	8 284	8 525	12 487	7 529	7 639	6 418	7 503	
PAT avec 5 ans et plus d'expérience potentielle	7 269	7 328	11 014	6 561	6 517	6 546	6 537	
Echantillons de régression	Revenu nuls	4 053	3 663	6 074	2 746	2 374	2 081	2 568
	Secteur public (revenu positif)	577	584	498	457	398	306	302
	Secteur privé formel (revenu positif) :	409	336	950	452	509	302	825
	- dépendants	373	307	868	365	423	261	782
	- indépendants	36	29	82	87	86	41	43
	Secteur privé informel (revenu positif) :	2 230	2 745	3 492	2 906	3 236	2 857	2 842
- dépendants	562	724	1 123	528	460	508	894	
- indépendants	1 668	2 021	2 369	2 378	2 776	2 349	1 948	

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Tableau 2 : Distribution des critères de vulnérabilité sur l'ensemble des sept villes

		Privé formel	Privé informel	Ensemble du secteur privé
<b>précarité contractuelle :</b> sans contrat OU sans bulletin de paie	Indépendants			
	Dépendants	0,49	0,97	0,76
	Tous			
<b>Indépendants sans employés</b> (même non salariés)	Indépendants	0,11	0,68	0,66
	Dépendants			
	Tous			
<b>mauvaises conditions de travail :</b> local non dédié à l'activité.	Indépendants	0,17	0,60	0,59
	Dépendants	0,05	0,22	0,15
	Tous	0,06	0,50	0,42
<b>irrégularité de l'emploi :</b> travail à la journée, à la tâche, saisonnier.	Indépendants	0,13	0,20	0,20
	Dépendants	0,10	0,15	0,13
	Tous	0,10	0,19	0,17
<b>irrégularité de la rémunération :</b> rémunéré sous une autre forme qu'un salaire fixe (mois, quinzaine, semaine) ou, pour les travailleurs indépendants, qu'en bénéfices.	Indépendants	0,06	0,05	0,05
	Dépendants	0,18	0,40	0,31
	Tous	0,17	0,14	0,15
<b>sous-emploi visible :</b> durée de travail hebdomadaire inférieure à l'horaire légale ET inférieure à la durée désirée.	Indépendants	0,09	0,13	0,13
	Dépendants	0,07	0,07	0,07
	Tous	0,07	0,12	0,11
<b>exercice d'une activité secondaire vulnérable :</b> en dehors du secteur public, dans un lieu ou local non dédié à l'activité, dans une entreprise de moins de 5 personnes.	Indépendants	0,00	0,02	0,02
	Dépendants	0,01	0,01	0,01
	Tous	0,01	0,01	0,01
<b>instabilité dans l'emploi :</b> dans une trajectoire descendante ou instable de carrière	Indépendants	0,01	0,03	0,03
	Dépendants	0,08	0,08	0,08
	Tous	0,07	0,04	0,05
<b>emploi non désiré :</b> départ involontaire de l'emploi précédent et insatisfaction dans l'emploi	Indépendants	0,05	0,06	0,06
	Dépendants	0,09	0,06	0,07
	Tous	0,09	0,06	0,06
<b>vulnérable :</b> au moins un des critères de vulnérabilité satisfait	Indépendants	0,42	0,87	0,86
	Dépendants	0,62	0,98	0,82
	Tous	0,60	0,90	0,85

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs sur les données pondérées.

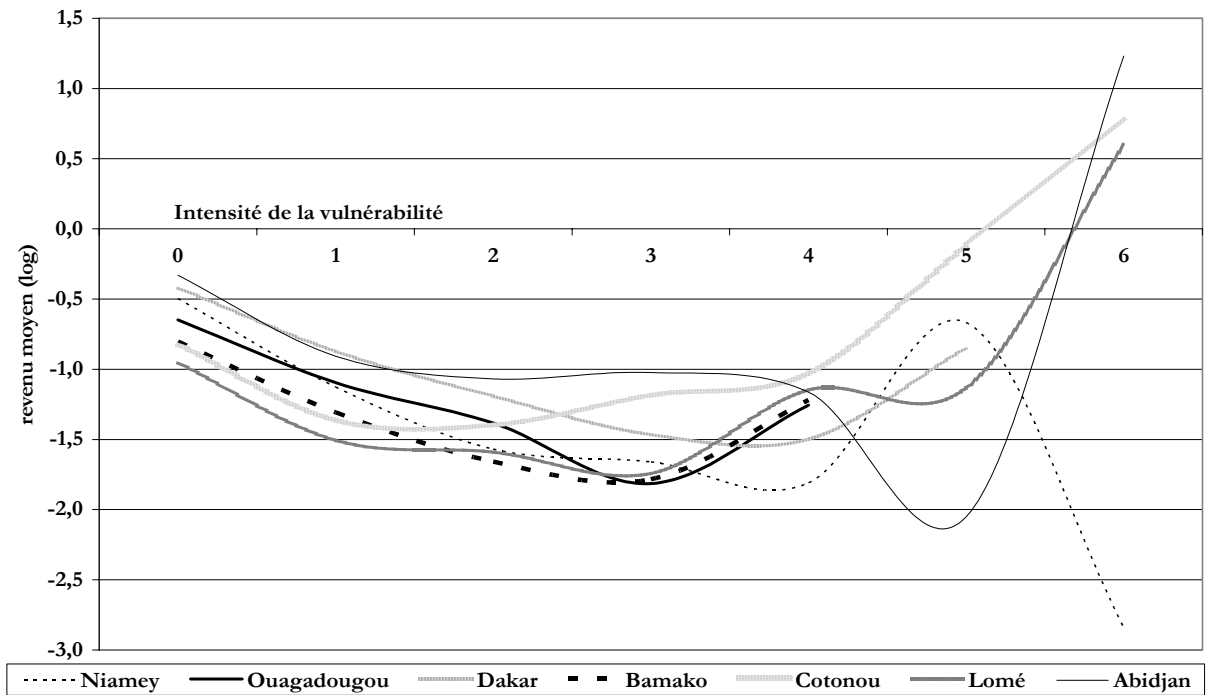
Lecture : La moyenne de la variable de précarité contractuelle, sur le sous-échantillon des travailleurs dépendants du secteur privé formel ayant déclaré un revenu strictement positif, est de 0,49, c'est-à-dire que 49% des dépendants du secteur privé formel ne possèdent pas de contrat écrit ou pas de bulletin de paie.

Tableau 3 : Distribution de l'intensité de la vulnérabilité

	Niamey		Ouagadougou		Dakar		Bamako		Cotonou		Lomé		Abidjan	
<b>Distribution de l'intensité de la vulnérabilité dans le secteur privé formel</b>														
Intensité (de 0 à 8)	Effectifs	% cumulés	Effectifs	% cumulés	Effectifs	% cumulés	Effectifs	% cumulés	Effectifs	% cumulés	Effectifs	% cumulés	Effectifs	% cumulés
0	136	(33,25)	129	(38,39)	424	(44,63)	185	(40,93)	194	(38,11)	90	(29,80)	321	(38,91)
1	112	(27,38)	110	(32,74)	243	(25,58)	175	(38,72)	199	(39,10)	116	(38,41)	280	(33,94)
2	87	(21,27)	55	(16,37)	160	(16,84)	68	(15,04)	69	(13,56)	58	(19,21)	145	(17,58)
3	46	(11,25)	26	(07,74)	88	(09,26)	19	(04,20)	35	(06,88)	27	(08,94)	42	(05,09)
4	23	(05,62)	16	(04,76)	29	(03,05)	5	(01,11)	11	(02,16)	7	(02,32)	28	(03,39)
5	4	(00,98)	0	(00,00)	6	(00,63)	0	(00,00)	0	(00,00)	3	(00,99)	8	(00,97)
6	1	(00,24)	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)	1	(00,20)	1	(00,33)	1	(00,12)
7	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)
Total	<b>409</b>	<b>(100,00)</b>	<b>336</b>	<b>(100,00)</b>	<b>950</b>	<b>(100,00)</b>	<b>452</b>	<b>(100,00)</b>	<b>509</b>	<b>(100,00)</b>	<b>302</b>	<b>(100,00)</b>	<b>825</b>	<b>(100,00)</b>
<b>Distribution de l'intensité de la vulnérabilité dans le secteur privé informel</b>														
0	126	(05,65)	329	(11,99)	286	(08,19)	263	(09,05)	306	(09,46)	267	(09,35)	347	(12,21)
1	502	(22,51)	848	(30,89)	1077	(30,84)	933	(32,11)	1029	(31,80)	738	(25,83)	995	(35,01)
2	761	(34,13)	907	(33,04)	1102	(31,56)	1035	(35,62)	1241	(38,35)	1052	(36,82)	972	(34,20)
3	502	(22,51)	450	(16,39)	644	(18,44)	495	(17,03)	488	(15,08)	508	(17,78)	372	(13,09)
4	263	(11,79)	166	(06,05)	300	(08,59)	154	(05,30)	151	(04,67)	235	(08,23)	124	(04,36)
5	68	(03,05)	40	(01,46)	72	(02,06)	25	(00,86)	19	(00,59)	49	(01,72)	23	(00,81)
6	8	(00,36)	5	(00,18)	10	(00,29)	1	(00,03)	2	(00,06)	8	(00,28)	8	(00,28)
7	0	(00,00)	0	(00,00)	1	(00,03)	0	(00,00)	0	(00,00)	0	(00,00)	1	(00,04)
Total	<b>2230</b>	<b>(100,00)</b>	<b>2745</b>	<b>(100,00)</b>	<b>3492</b>	<b>(100,00)</b>	<b>2906</b>	<b>(100,00)</b>	<b>3236</b>	<b>(100,00)</b>	<b>2857</b>	<b>(100,00)</b>	<b>2842</b>	<b>(100,00)</b>

Lecture : Les traits coupants les distributions représentent l'emplacement de l'intensité moyenne de vulnérabilité. Ainsi, dans le secteur privé formel de Niamey, la vulnérabilité moyenne est de 1,325, donc un trait est tracé entre 1 et 2.

Graphique 1a : Revenu moyen selon l'intensité de la vulnérabilité  
(secteur privé formel)



Graphique 1b : Revenu moyen selon l'intensité de la vulnérabilité  
(secteur informel)

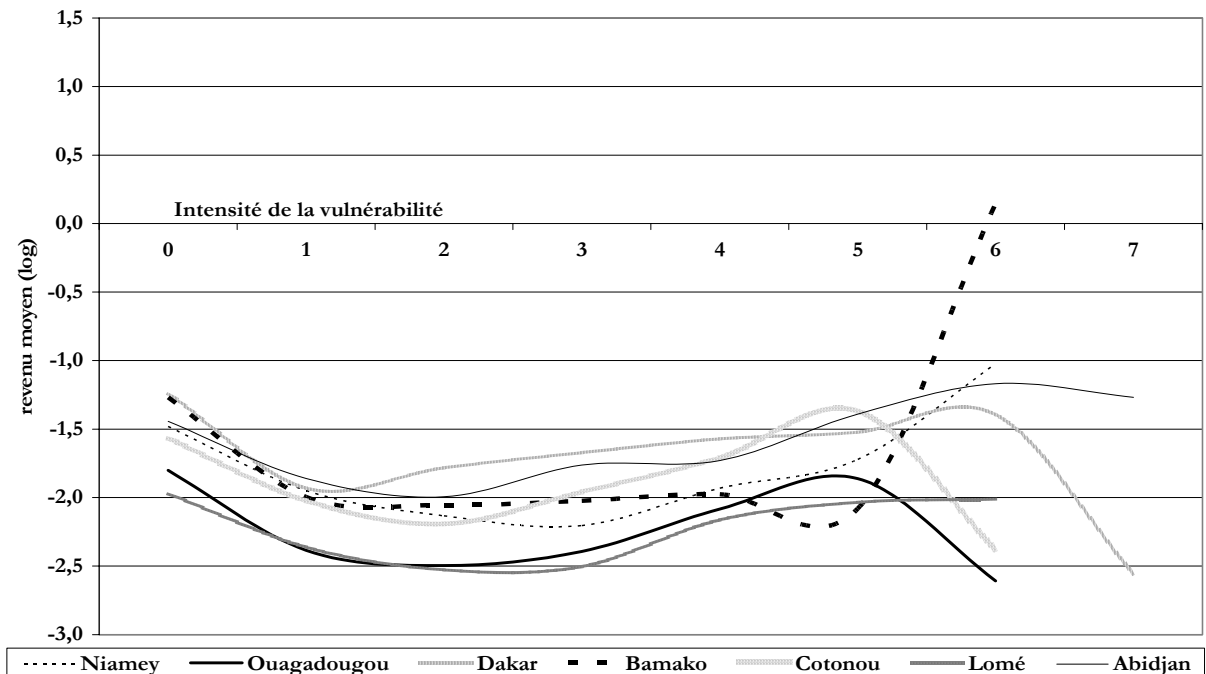


Tableau 4 : Qualité des instruments pour la fonction de contrôle de l'endogénéité de la vulnérabilité  
(Déterminants en moindres carrés ordinaires de l'intensité de la vulnérabilité)

	Secteur privé formel							Secteur privé informel						
	Niamey	Ouaga-dougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan	Niamey	Ouaga-dougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan
Chef de ménage	-0,111 (0,178)	<b>-0,249*</b> (0,149)	<b>-0,221**</b> (0,096)	-0,268 (0,174)	<b>0,208*</b> (0,116)	0,066 (0,175)	<b>-0,196**</b> (0,094)	<b>-0,164**</b> (0,067)	<b>-0,263***</b> (0,059)	-0,055 (0,062)	<b>-0,231***</b> (0,064)	-0,040 (0,044)	<b>-0,144***</b> (0,050)	<b>-0,213***</b> (0,057)
Secteur institutionnel du père														
privé formel	-0,224 (0,210)	0,151 (0,268)	<b>-0,240**</b> (0,099)	0,163 (0,181)	0,080 (0,147)	<b>-0,384*</b> (0,203)	0,094 (0,128)	<b>0,441***</b> (0,155)	<b>-0,187*</b> (0,104)	<b>-0,155**</b> (0,079)	-0,128 (0,100)	-0,065 (0,077)	-0,082 (0,090)	0,126 (0,091)
privé informel	-0,059 (0,178)	0,093 (0,156)	-0,014 (0,112)	0,069 (0,107)	0,177 (0,117)	0,046 (0,170)	0,036 (0,104)	0,084 (0,095)	<b>-0,231***</b> (0,077)	<b>-0,144**</b> (0,069)	<b>-0,126*</b> (0,065)	<b>-0,104*</b> (0,056)	-0,077 (0,059)	-0,010 (0,074)
inconnu	-0,017 (0,179)	0,069 (0,156)	0,022 (0,097)	0,019 (0,128)	0,185 (0,118)	0,176 (0,243)	0,082 (0,141)	-0,019 (0,098)	<b>-0,356***</b> (0,086)	<b>-0,199***</b> (0,071)	<b>-0,154**</b> (0,069)	<b>-0,112*</b> (0,059)	-0,080 (0,066)	-0,012 (0,082)
Observations	409	336	950	452	509	302	825	2230	2745	3492	2906	3236	2857	2842
R <sup>2</sup> ajusté	0,16	0,24	0,18	0,12	0,12	0,14	0,14	0,04	0,07	0,02	0,08	0,05	0,05	0,06

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs

Notes : Les écarts-type sont bootstrappés (500 répliquions). Significativité des coefficients : \* : au seuil de 10% ; \*\* au seuil de 5% ; \*\*\* au seuil de 1%.

Les autres variables introduites dans le modèle sont une variable indicatrice de genre, une variable d'éducation (nombre d'années d'études achevées avec succès), l'expérience potentielle et l'ancienneté dans l'entreprise, la religion (chrétien, référence : musulman), le statut migratoire (migrant rural, urbain ou étranger, référence : natif de la ville étudiée), le statut marital (en union, référence : veuf, divorcé ou célibataire) et le statut d'indépendant (patron ou travailleur à son compte versus travailleur dépendant).

Tableau 5 : Effets marginaux de l'intensité de la vulnérabilité sur le revenu

	Niamey	Ouagadougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan
<i>Effet marginal au point moyen de vulnérabilité dans le secteur privé formel</i>							
sans corriger la sélection, vulnérabilité exogène	-14,3%	-9,3%	-16,2%	-13,9%	-10,9%	-7,4%	-12,6%
en corrigeant la sélection, vulnérabilité exogène	-14,2%	-9,3%	-16,2%	-13,8%	-10,9%	-7,0%	-12,5%
en corrigeant la sélection, vulnérabilité endogène	-23,0%	-22,5%	-33,5%	-37,3%	-15,5%	-24,8%	-24,2%
Observations	409	336	950	452	509	302	825
Intensité moyenne	1,325	1,077	1,024	0,858	0,967	1,199	1,035
<i>Effet marginal au point moyen de vulnérabilité dans le secteur informel</i>							
sans corriger la sélection, vulnérabilité exogène	-1,0%	-1,7%	0,2%	-1,3%	-0,6%	-0,1%	-2,8%
en corrigeant la sélection, vulnérabilité exogène	-1,0%	-1,6%	0,2%	-1,3%	-0,7%	-0,3%	-2,9%
en corrigeant la sélection, vulnérabilité endogène	-9,7%	-15,6%	1,0%	-17,2%	-3,4%	-13,1%	-19,9%
Observations	2 230	2 745	3 492	2 906	3 236	2 857	2 842
Intensité moyenne	2,229	1,787	1,959	1,801	1,757	1,960	1,661

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Note : Calcul de l'effet marginal au point moyen d'intensité (noté I) :  $\log(y) = a.I + b.I^2 \Rightarrow y = \exp(a.I + b.I^2) \Rightarrow em(\bar{I}) = \frac{\partial y}{\partial I}(\bar{I}) = (\hat{a} + 2\hat{b}\bar{I}) \exp(\hat{a}\bar{I} + \hat{b}\bar{I}^2)$

Tableau 6 : Effet de la vulnérabilité sur les gains dans le secteur privé formel

	Secteur privé formel						
	Niamey	Ouagadougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan
<b>MCO</b>							
$I$	-0,418*** (0,090)	-0,418*** (0,095)	-0,247*** (0,096)	-0,304*** (0,058)	-0,223** (0,104)	-0,285*** (0,076)	-0,304*** (0,116)
$I^2$	0,076*** (0,025)	0,076*** (0,025)	0,062** (0,027)	0,046*** (0,016)	0,034 (0,033)	0,079*** (0,023)	0,088*** (0,032)
R <sup>2</sup> ajusté	0,52	0,52	0,53	0,41	0,39	0,40	0,41
Obs.	409	336	950	452	509	302	825
<b>Modèle de Lee</b>							
$I$	-0,414*** (0,092)	-0,252*** (0,096)	-0,304*** (0,062)	-0,219** (0,103)	-0,286*** (0,079)	-0,297** (0,129)	-0,220*** (0,058)
$I^2$	0,075*** (0,025)	0,064** (0,028)	0,046*** (0,017)	0,033 (0,034)	0,079*** (0,025)	0,087** (0,037)	0,033** (0,016)
$\lambda_h$	-0,460** (0,199)	0,225 (0,238)	0,053 (0,157)	0,456 (0,313)	0,121 (0,164)	-0,550 (0,418)	0,157 (0,133)
R <sup>2</sup> ajusté	0,51	0,51	0,40	0,37	0,38	0,38	0,48
<b>Modèle de Lee avec correction de l'endogénéité de la vulnérabilité par la méthode de la fonction de contrôle</b>							
$I$	-1,227** (0,561)	-0,495 (0,435)	-0,886*** (0,186)	-0,741 (0,487)	-0,355 (0,316)	-0,747** (0,349)	-0,434 (0,338)
$I^2$	0,077*** (0,023)	0,065** (0,028)	0,046*** (0,016)	0,030 (0,035)	0,079*** (0,023)	0,089** (0,035)	0,033** (0,017)
$\hat{\mu}$	0,809 (0,552)	0,243 (0,411)	0,589*** (0,174)	0,533 (0,486)	0,071 (0,319)	0,454 (0,324)	0,216 (0,329)
$\lambda_h$	-0,505*** (0,191)	0,152 (0,272)	0,045 (0,164)	0,410 (0,305)	0,127 (0,179)	-0,518 (0,409)	0,130 (0,139)
R <sup>2</sup> ajusté	0,51	0,51	0,40	0,37	0,38	0,38	0,48

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Notes : Les écarts-type sont bootstrappés (500 répliquions). Significativité des coefficients : \* : au seuil de 10% ; \*\* au seuil de 5% ; \*\*\* au seuil de 1%.

Les variables de contrôle sont une variable indicatrice de genre, une variable d'éducation (nombre d'années d'études achevées avec succès), l'expérience potentielle et l'ancienneté dans l'entreprise, la religion (chrétien, référence : musulman), le statut migratoire (migrant rural, urbain ou étranger, référence : natif de la ville étudiée), le statut marital (en union, référence : veuf, divorcé ou célibataire) et le statut d'indépendant (patron ou travailleur à son compte versus travailleur dépendant).

Les variables identifiant la sélection sont l'inverse du ratio de dépendance (nombre d'actifs occupés sur taille du ménage), une indicatrice indiquant si le père de l'individu a été à l'école primaire et une indicatrice indiquant si le chef du ménage de l'individu est une femme.

Les instruments de la fonction de contrôle sont le statut de chef de ménage et le secteur institutionnel dans lequel travaillait le père de l'enquêté.

Tableau 7 : Effet de la vulnérabilité sur les gains dans le secteur privé informel

	Secteur informel						
	Niamey	Ouagadougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan
<b>MCO</b>							
$I$	-0,221*** (0,059)	-0,309*** (0,056)	-0,251*** (0,048)	-0,128*** (0,040)	-0,164*** (0,052)	-0,240*** (0,041)	-0,253*** (0,043)
$I^2$	0,033** (0,016)	0,066*** (0,011)	0,064*** (0,012)	0,033*** (0,009)	0,041*** (0,013)	0,066*** (0,010)	0,064*** (0,010)
$R^2$ ajusté	0,49	0,23	0,33	0,25	0,27	0,28	0,24
Obs.	2230	2745	3492	2906	3236	2857	2842
<b>Modèle de Lee</b>							
$I$	-0,310*** (0,053)	-0,252*** (0,050)	-0,128*** (0,042)	-0,163*** (0,055)	-0,242*** (0,042)	-0,256*** (0,041)	-0,157*** (0,041)
$I^2$	0,066*** (0,011)	0,065*** (0,012)	0,033*** (0,009)	0,041*** (0,014)	0,066*** (0,010)	0,064*** (0,009)	0,037*** (0,010)
$\lambda_h$	0,055 (0,065)	-0,051 (0,069)	-0,019 (0,055)	-0,046 (0,055)	0,071 (0,057)	0,155** (0,072)	0,182*** (0,064)
$R^2$ ajusté	0,22	0,33	0,25	0,27	0,28	0,24	0,26
<b>Modèle de Lee avec correction de l'endogénéité de la vulnérabilité par la méthode de la fonction de contrôle</b>							
$I$	-0,515*** (0,184)	-0,605*** (0,135)	-0,119 (0,252)	-0,561*** (0,206)	-0,278 (0,339)	-1,045*** (0,251)	-0,648*** (0,184)
$I^2$	0,066*** (0,010)	0,065*** (0,011)	0,033*** (0,009)	0,041*** (0,013)	0,066*** (0,010)	0,064*** (0,009)	0,036*** (0,011)
$\hat{\mu}$	0,206 (0,180)	0,358*** (0,127)	-0,009 (0,250)	0,401** (0,200)	0,036 (0,337)	0,793*** (0,247)	0,500*** (0,183)
$\lambda_h$	0,047 (0,065)	-0,063 (0,065)	-0,019 (0,060)	-0,053 (0,060)	0,070 (0,056)	0,088 (0,076)	0,157** (0,064)
$R^2$ ajusté	0,22	0,33	0,25	0,27	0,28	0,24	0,26

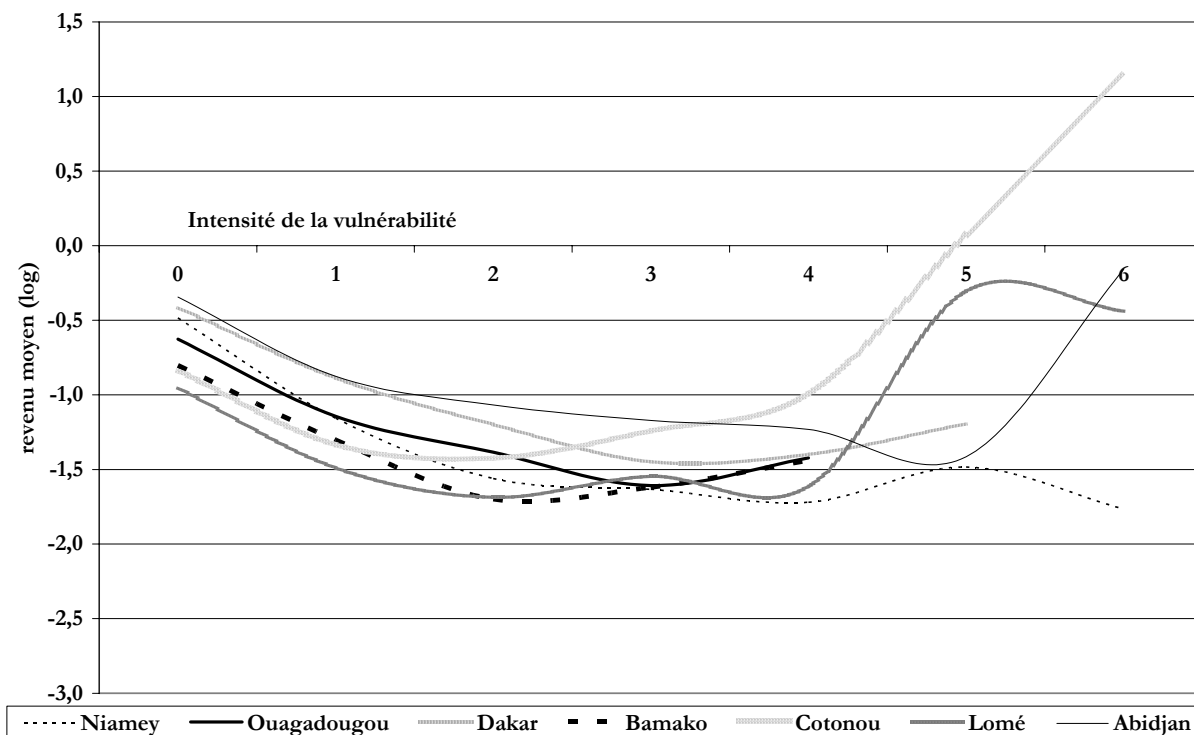
Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Notes : Les écarts-type sont bootstrappés (500 répliques). Significativité des coefficients : \* : au seuil de 10% ; \*\* au seuil de 5% ; \*\*\* au seuil de 1%.

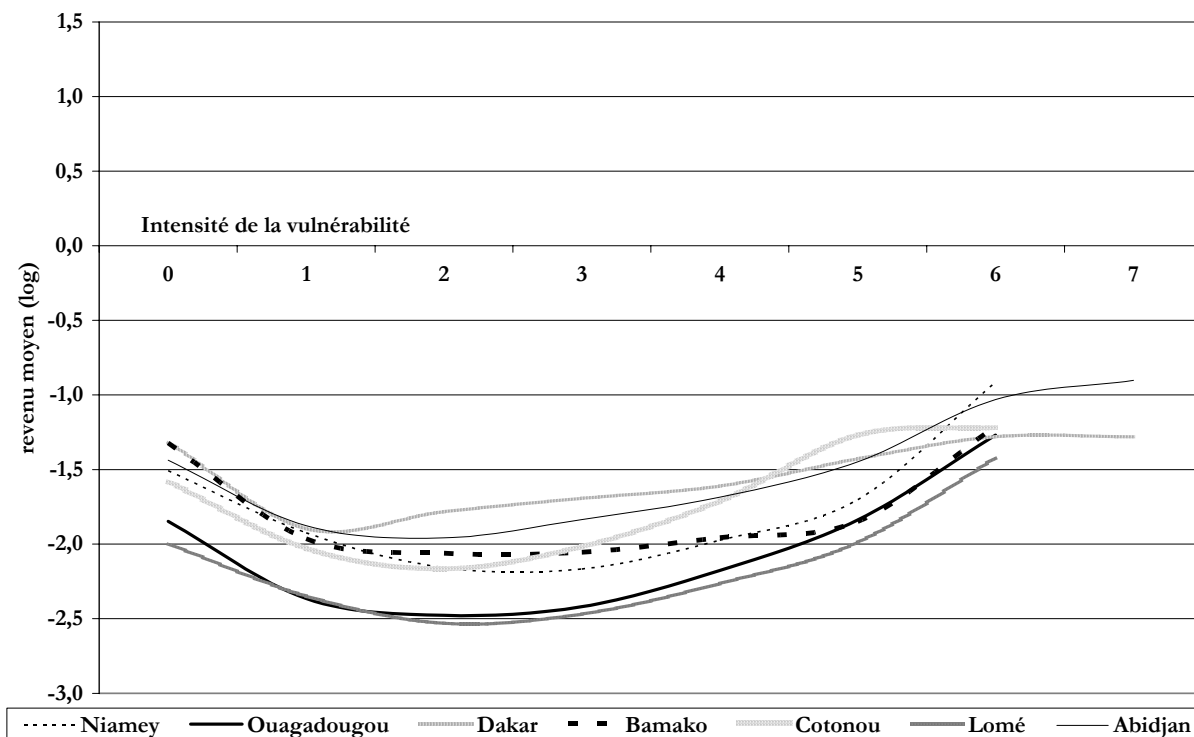
Les variables de contrôle sont une variable indicatrice de genre, le nombre d'années d'études achevées avec succès, l'expérience potentielle et l'ancienneté dans l'entreprise, la religion, le statut migratoire, le statut marital et le statut d'indépendant. Les variables identifiant la sélection sont l'inverse du ratio de dépendance, une indicatrice indiquant si le père de l'individu a été à l'école primaire et une indicatrice indiquant si le chef du ménage de l'individu est une femme. Les instruments de la fonction de contrôle sont le statut de chef de ménage et le secteur institutionnel dans lequel travaillait le père de l'enquêté.



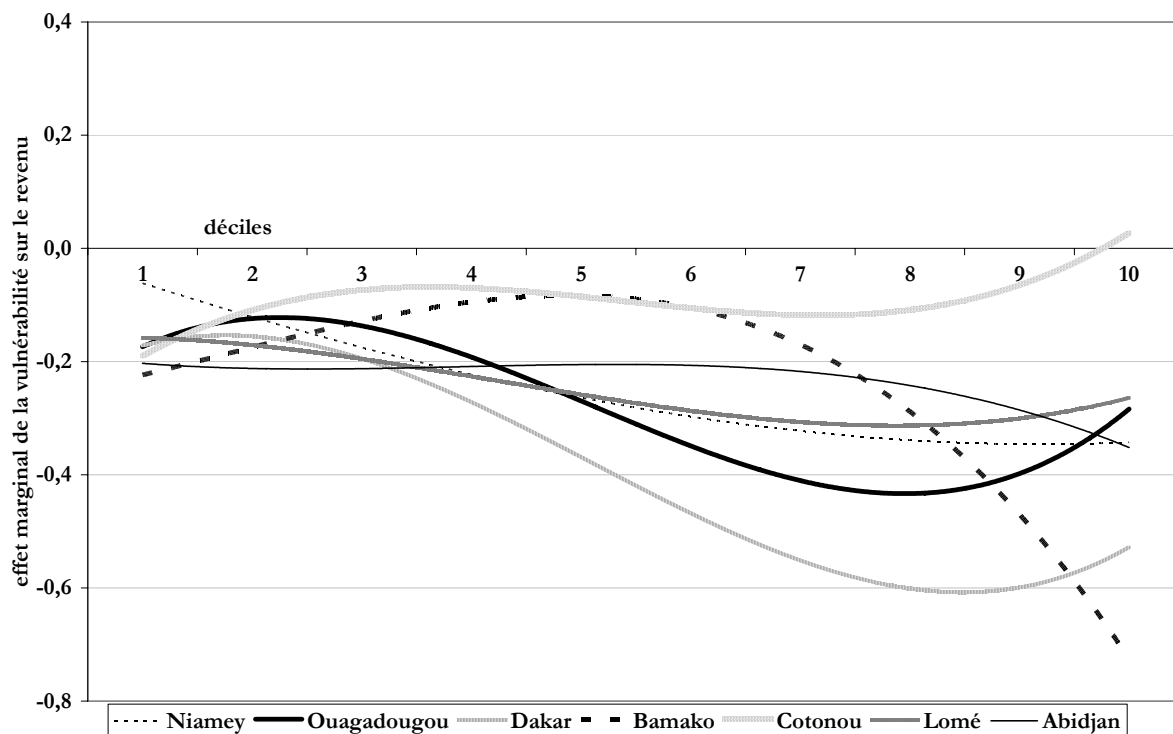
Graphique 2a : Revenu moyen prédit (modèle de Lee avec endogénéisation de la vulnérabilité) selon l'intensité de la vulnérabilité (secteur privé formel)



Graphique 2b : Revenu moyen prédit (modèle de Lee avec endogénéisation de la vulnérabilité) selon l'intensité de la vulnérabilité (secteur privé informel)



Graphique 3a : Effet marginal de la vulnérabilité sur le revenu selon le décile  
(Secteur privé formel)



Graphique 3b : Effet marginal de la vulnérabilité sur le revenu selon le décile  
(Secteur privé informel)

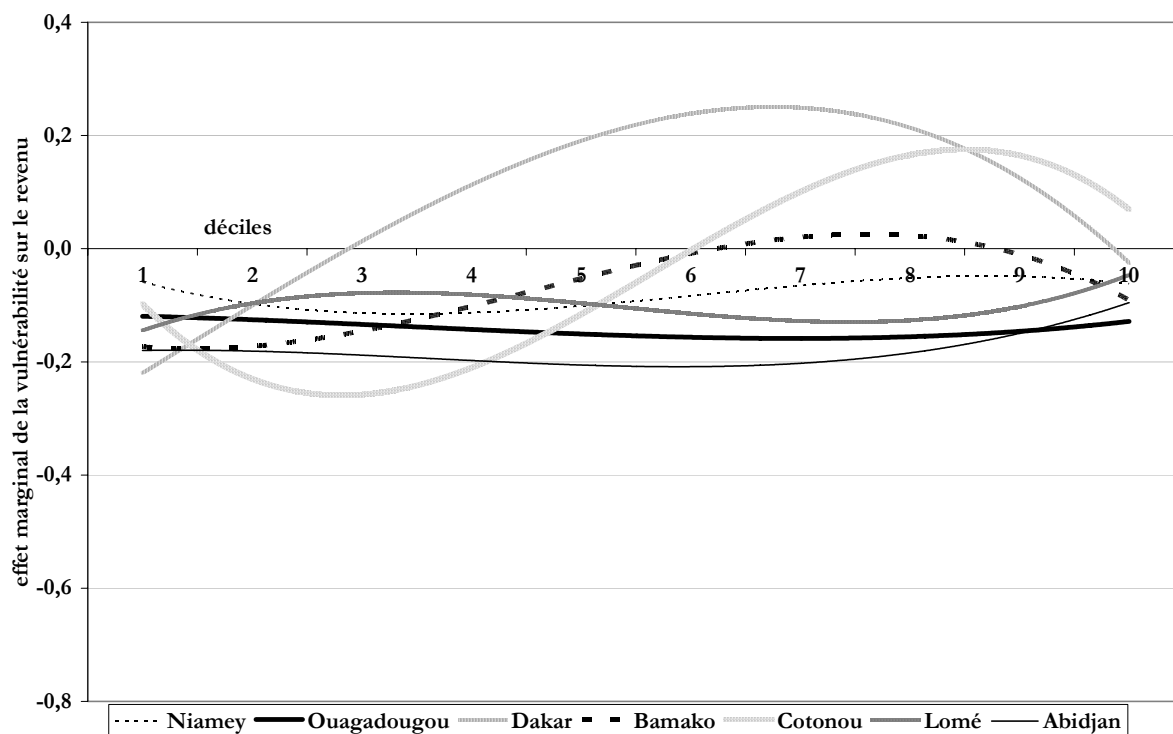


Tableau 8 : Corrélations entre les axes issus des analyses en composantes principales et les critères de vulnérabilité

	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4
<b>Dépendants</b>				
<i>Contributions des variables aux axes</i>				
précarité contractuelle	<b>70,67***</b>	09,58***	06,84***	05,74***
mauvaises conditions de travail	<b>68,17***</b>	-00,94	00,29	00,52
irrégularité de l'emploi	<b>53,24***</b>	03,54***	<b>60,34***</b>	03,28***
irrégularité de la rémunération	<b>76,43***</b>	-01,17	27,12***	-00,35
sous-emploi visible	12,27***	03,76***	<b>89,04***</b>	-02,10**
exercice d'une activité secondaire vulnérable	02,86***	01,02	-01,27	<b>99,69***</b>
instabilité dans l'emploi	00,20	<b>76,96***</b>	-02,79***	-04,11***
emploi non désiré	05,63***	<b>75,00***</b>	10,33***	06,00***
<i>variance expliquée (%)</i>	<i>22,19</i>	<i>14,53</i>	<i>14,33</i>	<i>12,52</i>
<b>Indépendants</b>				
<i>Contributions des variables aux axes</i>				
Indépendants sans employés	00,39	-05,39***	<b>75,61***</b>	-06,47***
mauvaises conditions de travail	01,33*	26,99***	<b>70,27***</b>	13,77***
irrégularité de l'emploi	03,03***	<b>74,95***</b>	13,84***	01,59**
irrégularité de la rémunération	-05,13***	<b>57,96***</b>	-28,91***	04,24***
sous-emploi visible	12,30***	<b>58,23***</b>	28,13***	-20,60***
exercice d'une activité secondaire vulnérable	01,29	-02,38***	00,74	<b>97,24***</b>
instabilité dans l'emploi	<b>82,75***</b>	-00,92	01,08	01,86**
emploi non désiré	<b>82,55***</b>	07,50***	02,52***	00,58
<i>variance expliquée (%)</i>	<i>17,27</i>	<i>16,29</i>	<i>15,43</i>	<i>12,66</i>

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Tableau 9 : Effets des axes de vulnérabilité sur les gains dans le secteur privé formel (modèle de Lee)

	Secteur privé formel						
	Niamey	Ouagadougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan
Axe 1 des dépendants : précarité contractuelle, irrégularité et pénibilité de l'activité	-0,205*** (0,034)	-0,129*** (0,043)	-0,181*** (0,023)	-0,130*** (0,045)	-0,137*** (0,037)	-0,186*** (0,062)	-0,179*** (0,030)
Axe 2 des dépendants : emploi de survie	-0,067** (0,030)	0,006 (0,030)	-0,023 (0,028)	-0,070** (0,029)	-0,006 (0,025)	-0,018 (0,035)	-0,047*** (0,017)
Axe 3 des dépendants : sous-emploi	0,121*** (0,041)	0,137*** (0,037)	0,031 (0,021)	0,079** (0,037)	0,183*** (0,044)	0,260*** (0,064)	0,127*** (0,030)
Axe 4 des dépendants : exercice d'une activité secondaire très vulnérable	-0,023 (0,224)	-0,070 (0,210)	0,003 (0,026)	-0,053 (0,043)	-0,033 (0,023)	0,051 (0,037)	-0,096 (0,374)
Axe 1 des indépendants : emploi de survie	0,289 (0,958)	-0,273 (24,789)	-0,164 (0,125)	0,074 (2,058)	0,063 (0,193)	-0,142 (0,278)	-0,340 (2,750)
Axe 2 des indépendants : sous-emploi	0,048 (0,196)	0,266 (0,199)	-0,031 (0,087)	-0,317 (0,288)	0,353* (0,182)	0,170 (1,229)	-0,006 (0,271)
Axe 3 des indépendants : absence d'employés et pénibilité de l'activité	-0,235 (0,216)	0,033 (0,570)	-0,103 (0,121)	-0,077 (0,180)	-0,279** (0,119)	0,068 (1,387)	-0,276 (0,182)
Axe 4 des indépendants : exercice d'une activité secondaire très vulnérable	-0,026 (0,753)	-2,585 (2,208)	-0,138 (0,491)	-0,577 (1,007)	0,147 (0,583)	-1,275 (2,316)	-2,306** (0,935)
Correction de la sélection	-0,400** (0,185)	0,196 (0,216)	0,048 (0,164)	0,475 (0,306)	0,046 (0,163)	-0,629 (0,399)	0,078 (0,127)
Observations	409	336	950	452	509	302	825
R2 ajusté	0,53	0,55	0,40	0,37	0,41	0,44	0,51

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Notes : Les écarts-type sont bootstrappés (500 répliquions). Significativité des coefficients : \* : au seuil de 10% ; \*\* au seuil de 5% ; \*\*\* au seuil de 1%.

Les variables de contrôle sont une variable indicatrice de genre, une variable d'éducation (nombre d'années d'études achevées avec succès), l'expérience potentielle et l'ancienneté dans l'entreprise, la religion, le statut migratoire, le statut marital et le statut d'indépendant (patron ou travailleur à son compte versus travailleur dépendant).

Les variables identifiant la sélection sont l'inverse du ratio de dépendance (nombre d'actifs occupés sur taille du ménage), une indicatrice indiquant si le père de l'individu a été à l'école primaire et une indicatrice indiquant si le chef du ménage de l'individu est une femme.

Tableau 10 : Effets des axes de vulnérabilité sur les gains dans le secteur privé informel (modèle de Lee)

	Secteur privé informel						
	Niamey	Ouagadougou	Dakar	Bamako	Cotonou	Lomé	Abidjan
Axe 1 des dépendants : précarité contractuelle, irrégularité et pénibilité de l'activité	-0.080*** (0.026)	-0.107*** (0.023)	-0.059*** (0.020)	-0.040 (0.030)	-0.064** (0.029)	-0.088*** (0.030)	-0.104*** (0.023)
Axe 2 des dépendants : emploi de survie	-0.019 (0.028)	0.018 (0.035)	-0.014 (0.022)	0.006 (0.048)	-0.006 (0.035)	-0.025 (0.024)	-0.019 (0.020)
Axe 3 des dépendants : sous-emploi	0.164*** (0.031)	0.165*** (0.026)	0.161*** (0.029)	0.134*** (0.033)	0.078** (0.031)	0.168*** (0.025)	0.165*** (0.024)
Axe 4 des dépendants : exercice d'une activité secondaire très vulnérable	0.011 (0.028)	-0.027 (0.022)	-0.076 (0.083)	-0.028 (0.022)	-0.051*** (0.015)	-0.016 (0.033)	-0.010 (0.022)
Axe 1 des indépendants : emploi de survie	-0.021 (0.020)	0.034* (0.019)	-0.009 (0.024)	-0.045** (0.019)	0.005 (0.015)	-0.003 (0.012)	-0.011 (0.014)
Axe 2 des indépendants : sous-emploi	0.062*** (0.015)	0.177*** (0.020)	0.084*** (0.014)	0.137*** (0.022)	0.177*** (0.019)	0.165*** (0.020)	0.195*** (0.030)
Axe 3 des indépendants : absence d'employés et pénibilité de l'activité	-0.055*** (0.019)	-0.108*** (0.018)	-0.026 (0.017)	-0.083*** (0.020)	-0.079*** (0.016)	-0.089*** (0.018)	-0.098*** (0.021)
Axe 4 des indépendants : exercice d'une activité secondaire très vulnérable	-0.050* (0.029)	-0.018 (0.021)	-0.082*** (0.022)	-0.052*** (0.017)	-0.040*** (0.013)	-0.050*** (0.015)	-0.112*** (0.034)
Correction de la sélection	0.051 (0.060)	-0.021 (0.060)	0.004 (0.056)	-0.027 (0.057)	0.077 (0.052)	0.153** (0.077)	0.181*** (0.064)
Observations	2230	2745	3492	2906	3236	2857	2842
R2 ajusté	0,23	0,35	-0,26	0,29	0,30	0,26	0,28

Source : Enquêtes 1-2-3, nos propres calculs.

Notes : Les écarts-type sont bootstrappés (500 réplifications). Significativité des coefficients : \* : au seuil de 10% ; \*\* au seuil de 5% ; \*\*\* au seuil de 1%.

Les variables de contrôle sont une variable indicatrice de genre, une variable d'éducation (nombre d'années d'études achevées avec succès), l'expérience potentielle et l'ancienneté dans l'entreprise, la religion, le statut migratoire, le statut marital et le statut d'indépendant (patron ou travailleur à son compte versus travailleur dépendant).

Les variables identifiant la sélection sont l'inverse du ratio de dépendance (nombre d'actifs occupés sur taille du ménage), une indicatrice indiquant si le père de l'individu a été à l'école primaire et une indicatrice indiquant si le chef du ménage de l'individu est une femme.

## 7. Bibliographie

- Akerlof, G., Yellen, J. (1990), "The Fair Wage-effort Hypothesis and Unemployment", *Quarterly Journal of Economics*, 105, 255–238.
- Bockerman, P., Ilmakunnas, P. (2006), "Do Job Disamenities Raise Wage or Ruin Job Satisfaction?", *International Journal of Manpower*, 27 (3), 290–302.
- Bourguignon, F., Fournier, M., Gurgand, M. (2007), "Selection Bias Correction Based on the Multinomial Logit Model: Monte-Carlo Comparisons", *Journal of Economic Surveys*, 21(1), pp. 174-205.
- Brilleau, A., Ouedraogo, E., Roubaud, F., (2005), "L'enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations de l'UEMOA: La consolidation d'une méthode", *Stateco*, 99, pp. 15-19.
- Brown, C. (1980), "Equalizing Differences in the Labor Market", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 94, No. 1 (Feb., 1980), pp. 113-134
- Burdett, K., Mortensen, D.T. (1998), "Wage differentials, employer size and unemployment", *International Economic Review*, 39, pp. 257–273.
- Card, D. (2001), "Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric Problems", *Econometrica*, 69, pp. 1127-1160.
- Cheli, B., Lemmi, A., (1995), "A 'Totally' Fuzzy and Relative Approach to the Measurement of Poverty", *Economic Notes*, 94, pp. 115-34.
- Clark, A., Senik, C. (2006), "The (Unexpected) Structure of 'Rents' on the French and British Labour Markets", *Journal of Socioeconomics*, 35, pp. 180–196.
- Daniel, C., Sofer, C., (1998), "Bargaining, Compensating Wage Differentials, and Dualism of the Labor Market: Theory and Evidence for France", *Journal of Labor Economics*, 16(3), pp. 546–575.
- Dubois, J.-L., Rousseau, S. (2001), "Reinforcing Household's Capabilities as a Way to Reduce Vulnerability and Prevent Poverty in Equitable Terms", *Conférence Justice and Poverty: Examining Sen's Capability Approach*, 5-7 juin 2001, Cambridge University.
- El Aynaoui, J.-P.K. (1996), "Une investigation du lien pauvreté-marché du travail dans le contexte du Maroc", *Région et développement*, 3.
- Fernández, R.M., Nordman, C.J. (2008), "Are There Pecuniary Compensations for Working Conditions?", à paraître dans *Labour Economics* (<http://dx.doi.org/10.1016/j.labeco.2008.08.001>).
- French, M. T., Dunlap, L. J. (1998), "Compensating Wage Differentials for Job Stress", *Applied Economics*, 30, pp. 1067–1075.
- Garen, J. (1984), "The returns to Schooling: A Selectivity Bias Approach with a Continuous Choice Variable", *Econometrica*, 52, pp. 1199-1218.
- Groot, W., Maassen van den Brink, H. (1998), "The Price of Stress", *Journal of Economic Psychology*, 20, pp. 83–103.
- Hwang, H., Mortensen, D.T., Reed, W.R. (1998), "Hedonic Wages and Labor Market Search", *Journal of Labor Economics*, 16(4), pp. 815–847.
- Jellal, M., Nordman, C.J., Wolff, F.-C. (2007), "Evidence on the Glass Ceiling Effect in France Using Matched Worker-Firm Data", *Applied Economics*, 99999:1  
<http://dx.doi.org/10.1080/00036840600994070>
- Katz, L. F., (1986), "Efficiency Wage Theories: a Partial Evaluation", in Fisher, S. (ed.), *NBER Macroeconomics Annual*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Kuepie, M., Nordman C.J., Roubaud F. (2008), "Education and Earnings in Urban West Africa", à paraître dans *Journal of Comparative Economics*.
- Lanfranchi, J., Ohlsson, H., Skalli, A. (2002), "Compensating Wage Differentials and Shift Work Preferences", *Economics Letters*, 74, pp. 393–398.

- Lee, L.F., 1983, "Generalized Econometric Models with Selectivity", *Econometrica*, vol. 51, pp. 507-512.
- Lindbeck, A., Snower, D.J. (1989), *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge, MIT Press.
- Maloney, W. (2004), "Informality Revisited", *World Development*, 32(7), pp. 1159-1178.
- Magnani, E. (2002), "Product Market Volatility and the Adjustment of Earning to Risk", *Industrial Relations*, 41, pp. 304-328.
- Manning, A. (2003), *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*, Princeton University Press.
- Mortensen, D. T. (2003), *Wage Dispersion: Why are Similar Workers Paid Differently?* Cambridge, MA: MIT Press.
- Murphy, K.M., Topel R. (1987). ), "Unemployment, Risk and Earnings: Testing for Equalizing Wage Differences in the Labor Market", in Lang, K. et Leonard, J. (eds.), *Unemployment and the Structure of Labor Markets*, Basil Blackwell.
- Pagès, N. (2003), "Hétérogénéité des systèmes d'emploi urbain et vulnérabilité au travail : application aux entreprises et aux petites unités productives en Côte d'Ivoire", 3ème Colloque Approche des Capacités: d'un développement viable à une liberté durable, Université de Pavie, Italie, 8-10 septembre 2003.
- Pagès, N. (2005), *Hétérogénéité du système d'emploi et développement. Une application aux entreprises et aux petites unités productives urbaines en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat soutenue en 2005 à l'Université Paris X-Nanterre.
- Pissarides, C. (2000), *Equilibrium unemployment theory*, MIT Press, Cambridge, MA, 2ème édition.
- Poggi, A. (2007), "Do Satisfactory Working Conditions Contribute to Explaining Earning Differentials in Italy? A Panel Data Approach", *Labour*, 21(4/5), pp. 713-733.
- Qizilbash, M. (2003), "Vague Language and Precise Measurement: the Case of Poverty", *Journal of Economic Methodology*, 10, 41-58.
- Qizilbash, M. (2006), "Philosophical Accounts of Vagueness, Fuzzy Poverty Measures and Multidimensionality", in Lemmi, A. et Betti, G. (eds.), *Fuzzy Set Approach to Multidimensional Poverty Measurement*, Chapter 1, pp. 9-28, Springer.
- Rapport annuel de la Banque Mondiale (2000).
- Rosen, S. (1986) "The Theory of Equalising Differences" Chapter 12 of the *Handbook of Labor Economics*, Volume 1, O. Ashenfelter et R. Layard (eds.), Elsevier Science Publishers.
- Sen, A. K. (1992), *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, trad. fr. Repenser l'inégalité, Seuil, 2000.
- Sen, A.-K. (1999), *Development as Freedom*, Alferd Knopf. Inc., trad. fr., Un nouveau modèle économique. Développement, justice et liberté, Odile Jacob, Paris, 2000.
- Système de comptabilité nationale (1993), OCDE, Banque mondiale, Commission européenne, Nations Unies et Fonds monétaire international, publié par la division statistique des Nations Unies.
- Wilson, F., Ramphel, M., (1989), *Uprooting Poverty: The South African Challenge*, Norton: New York, London.
- Wooldridge, J.M. (2002), "Unobserved Heterogeneity and Estimation of Average Partial Effects", Michigan State University Working Paper.

### Résumé

Les Objectifs du Millénaire pour le Développement confèrent une place très importante à la réduction de la pauvreté. Celle-ci nécessite la mise en place de politiques appropriées. Le micro-crédit qui se répand peu à peu sur toute la planète semble bien en être une, surtout depuis que M. Yunus s'est vu honoré du prix Nobel de la Paix. Les travaux se multiplient pour analyser l'activité des institutions de microfinance et mesurer leur impact sur la pauvreté. On étudie beaucoup moins leur impact sur l'activité économique. C'est pourtant en répondant aux besoins de financement des agents que la microfinance améliore leurs conditions de vie. La plupart de ces agents constituent le secteur informel. C'est donc par une action au niveau de ce secteur que la pauvreté peut être réduite. Des enquêtes effectuées dans les capitales de l'UEMOA et de Madagascar nous permettent d'analyser cette relation entre le micro-crédit et le secteur informel.

Mots-clés : micro-crédit, microfinance, secteur informel

### Abstract

The Millennium Development Goals have an important objective of reducing poverty, which requires the establishment of appropriate policies. Micro-credit, which now exists on a world-wide scale, seems to be one of those policies, especially since Dr. Yunus was awarded the Nobel Peace Prize in 2006. Numerous studies have analyzed the activities of microfinance institutions and their impact on poverty, but little has been done to analyze their impact on economic activity. Yet, standards of living are improved when microfinance responds to the financing requirements of the economic agents. Most of these economic agents are part of the informal sector of the economy. Thus, poverty can be reduced by targeting policies at this sector. Surveys carried out in the capital cities of the Western African member states of the group known as UEMOA, as well as the capital of Madagascar, allow us to analyze this link between micro-credit and the economic activity of the informal sector.

Key words : micro-credit, microfinance, informal sector

Codes JEL : 011 – 017 - 055

### Introduction

Les Objectifs du Millénaire pour le Développement, adoptés par l'Assemblée générale des Nations-Unies en 2000, confèrent une place très importante à la réduction de la pauvreté. Ils la concernent directement puisqu'il s'agit, et c'est même le premier de ces objectifs, de réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population mondiale dont le revenu est inférieur à un dollar par jour. Ils la concernent aussi indirectement, dans la mesure où la pauvreté compromet la réalisation de quelques-uns des autres objectifs, notamment la faim, l'éducation, la santé, l'accès à l'eau potable et le logement. La lutte contre la pauvreté a donc tout à la fois une dimension économique puisqu'elle se mesure en revenu, en pouvoir d'achat, et une dimension sociale puisqu'elle affecte les conditions matérielles de l'existence. Bien qu'elle soit plutôt de nature *qualitative*, cette seconde dimension est plus facile à appréhender, car les résultats peuvent être *constatés*. Bien qu'elle soit plutôt de nature *quantitative*, la première dimension est plus difficile à appréhender, les résultats doivent être *calculés*, puis *déclarés*.

Et ils ne le sont pas toujours, ni systématiquement. Ils le sont lorsque l'activité économique est exercée au sein d'entreprises et que celles-ci sont soumises à des règles qu'il leur est difficile de ne pas respecter. Il n'en est plus de même lorsque les entreprises sont très petites, lorsque les agents exercent leur activité dans des conditions rudimentaires, lorsqu'il s'agit du secteur informel que les autorités peuvent difficilement contrôler. Il n'est pas aisé de mesurer l'impact des politiques sur le chiffre d'affaires, sur la valeur ajoutée, sur le résultat d'exploitation... des « unités de production informelles » (UPI), comme on les appelle désormais. Celles-ci ont pourtant une importance considérable dans les pays en voie de développement, notamment en Afrique au sud du Sahara. Bien qu'elles ne puissent assez souvent qu'assurer la survie, et qu'elles ne favorisent pas vraiment l'accumulation, elles constituent néanmoins un facteur essentiel du développement.



C'est pourquoi elles sont un peu partout l'objet de politiques nationales – la dernière en date, du moins de celles qui marquent un réel changement, s'appuie sur le micro-crédit. Cette formule imaginée par Muhammad YUNUS dans les années 70 s'étend peu à peu sur toute la planète. Elle est parfaitement adaptée aux besoins éprouvés par les agents du secteur informel. C'est pourquoi elle peut contribuer à réduire la pauvreté. Le fait-elle ? La question n'en finit pas de susciter des enquêtes, des rapports, des publications... qui concernent le plus souvent l'impact social du micro-crédit, rarement son impact économique. C'est pourtant en agissant sur l'activité économique que le micro-crédit peut réduire la pauvreté. Il s'agit bien sûr de l'activité dans le secteur informel qui devient ainsi le véritable « canal de transmission » du micro-crédit.

C'est ce que nous allons étudier, en examinant comment le secteur informel est habituellement financé (I), puis quelle est la contribution du micro-crédit – nous préférons parler de la microfinance – d'abord du point de vue des créanciers, c'est-à-dire des institutions de microfinance (II), ensuite du point de vue des débiteurs, c'est-à-dire des unités de production informelles (III).

## I. Le financement du secteur informel

C'est le fameux rapport du BIT en 1970 qui a révélé l'existence d'un secteur informel constitué d'agents ou de petites unités exerçant leur activité dans des conditions très particulières qui sont maintenant bien définies. Les modalités de son financement le sont aussi, elles sont à peu près les mêmes dans la plupart des pays africains (Lelart, 1995).

*Le financement bancaire* est pratiquement inexistant, tous les observateurs font la même constatation. Les UPI ne recourent pas aux banques commerciales, si ce n'est exceptionnellement. Les choses ne sont pas très différentes pour les petites et moyennes entreprises africaines. Elles ont parfois un compte en banque, il est rarement débiteur. Dans ce cas, le crédit bancaire ne représente au mieux que 2 ou 3% des crédits. Les raisons en sont bien connues. Pour les banques, ce type de crédit est risqué, car il est accordé à des emprunteurs qui ne tiennent pas de comptabilité, si ce n'est très rudimentaire, et dont l'activité est de ce fait peu connue, et parfois même difficile à appréhender. De plus, la gestion de ces crédits, qui sont d'un faible montant et toujours à court terme, est particulièrement coûteuse. Quant aux emprunteurs, ils ne peuvent offrir la garantie exigée habituellement par la banque et ils sont peu disposés à faire les démarches qui s'imposent. De plus, leur relation avec le banquier ne pourrait être qu'impersonnelle, ce qui n'est pas conforme à leurs habitudes ni à leurs mentalités.

*Le financement endogène* est le plus important. On appelle ainsi l'argent de la personne ou celui qu'elle emprunte à sa famille ou à ses amis. C'est l'épargne familiale qui n'a pas à être remboursée avec intérêt et à échéance convenue. C'est ainsi que les créateurs d'entreprises réalisent leur projet, que les femmes ou les jeunes qui ont une idée pour gagner mieux leur vie la réalisent. Le développement de l'activité qui interviendra ensuite est financé de la même façon, comme par l'argent gagné utilisé dans l'entreprise – c'est l'autofinancement – mais il se fait aussi par le jeu des règlements aux fournisseurs ou des avances des clients. Il se fait également par un recours à l'usurier, mais d'une façon beaucoup moins systématique. Il s'agit là d'un crédit de dernier ressort, à un taux élevé, souvent exorbitant. A vrai dire, il ne s'agit plus de finance « endogène »...

*Le financement informel* varie beaucoup selon les pays, comme selon les régions – urbaines ou rurales. On appelle ainsi les pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit qui prennent le plus souvent la forme de tontines et de tontiniers. C'est bien de la finance, puisque les membres de la tontine ont des créances et des dettes les uns envers les autres, et les clients du tontinier ont aussi une créance ou une dette envers lui<sup>96</sup>. Mais en fait ces pratiques visent à épargner plus qu'à emprunter, elles se dénouent dans un temps relativement court (une année, un mois) et le circuit est fermé, l'argent ne circule qu'entre les intéressés. Peut-on dire alors qu'un participant pratique la tontine pour démarrer ou pour développer une activité ? C'est son propre argent qu'il utilise. La tontine lui permet seulement d'en disposer à un moment précis. Le recours au tontinier ne permet pas autre chose. De plus, il n'est pas facile de connaître la destination des fonds qui sont rendus disponibles de cette façon, mais il est bien établi qu'ils sont souvent utilisés à des fins de consommation.

On ne peut pas pour autant nier la contribution de la finance informelle au financement du secteur informel. Il est difficile de l'apprécier, certes, mais elle est bien réelle. Les besoins dans ce secteur sont généralement des besoins de court terme, l'horizon de l'activité économique est très court, c'est du capital circulant dont on a le plus besoin, c'est la liquidité qui est sa plus forte contrainte. De plus, ces pratiques sont répandues, plus ou moins bien sûr, dans la quasi-totalité des pays africains... comme des pays asiatiques ou d'Amérique latine. Elles peuvent être pratiquées par des hommes d'affaires et drainer alors des sommes considérables. On connaît bien le cas du Cameroun où les tontines donnent lieu à des enchères. On peut aussi citer le cas du Bénin où les tontiniers sont particulièrement actifs. Enfin, la finance informelle est bien adaptée au secteur informel : les deux reposent sur des relations personnelles très étroites, elles s'appuient sur la confiance, elles ne séparent pas l'économique et le social, elles respectent les mentalités...

<sup>96</sup>. Ils ont une dette à partir du moment où le tontinier ne rembourse pas seulement tout ou partie de ce qu'il a déjà reçu, mais plus qu'il n'a reçu. Cela se pratique de plus en plus, les tontiniers deviennent de véritables banquiers « mobile bankers » (Lelart, 1994).

D'autres modes de financement sont apparus plus récemment. Lorsque les Etats africains ont dû, au tournant des années 90, aménager le départ d'un certain nombre d'agents d'une fonction publique pléthorique, tout en facilitant l'insertion des jeunes, lorsqu'ils ont pris conscience que le secteur privé était le véritable moteur du développement et qu'ils avaient besoin d'entreprises qui disposent des moyens, notamment financiers, de réussir et de se développer, ils ont imaginé des dispositifs pour aider à la création et au développement des petites et moyennes entreprises. Beaucoup d'initiatives ont fleuri à cette époque en Afrique francophone, soutenues par les institutions internationales, par les agences de coopération, par des ONG... Les plus connues sont le PADME au Bénin et au Mali, l'ACEP au Sénégal et au Cameroun, le PRIDE en Guinée...<sup>97</sup> Celles-là ont réussi, mais beaucoup ont échoué ou n'ont que peu contribué au dynamisme de l'entreprise privée<sup>98</sup>. La plupart de celles qui ont réussi se sont transformées en de véritables institutions financières à l'initiative le plus souvent des bailleurs de fonds. Elles sont devenues « des institutions de microfinance » (IMF).

D'autres initiatives ont évolué de la même façon. Ce sont d'abord les actions en faveur des femmes, notamment en milieu rural, pour leur permettre d'exercer « une activité génératrice de revenu ». C'est le PPPCR au Burkina Faso ou l'AssEF au Bénin. Les crédits sont accordés à des femmes qui parfois se regroupent selon le modèle de la Grameen Bank ou s'organisent au sein d'associations ou de caisses villageoises. Ce sont aussi les coopératives ou les mutuelles d'épargne et de crédit qui se sont beaucoup développées depuis le début des années 90. On peut citer les Caisses populaires au Burkina Faso, la FECECAM au Bénin, le Crédit Mutuel de Guinée ou du Sénégal... Elles occupent aujourd'hui en Afrique francophone une place importante dans le micro-crédit, bien qu'elles soient fondées sur un principe « épargne d'abord, crédit ensuite » (Soulama, 2005, pp. 23 et 60-65). Toutes en effet n'accordent des crédits qu'à ceux de leurs membres qui ont épargné : leurs dépôts dépassent leurs crédits.

Ce sont toutes ces institutions qui constituent le secteur de la microfinance. Ce sont des institutions – mutuelles, ONG, associations – qui s'interposent entre les débiteurs et les créanciers, alors que la finance informelle met les débiteurs et les créanciers directement en contact. De plus, leur activité principale est une activité de crédit<sup>99</sup> alors que la finance informelle est perçue le plus souvent comme un moyen d'épargne. Ces crédits sont toujours d'un petit montant, accordés pour quelques mois, rarement plus d'une année. Ils sont donc bien adaptés aux besoins du secteur informel. Ils le sont d'autant plus qu'ils sont accordés sans grandes formalités, et le plus souvent sans garantie – sauf lorsqu'ils sont accordés à un groupe de femmes qui s'engagent solidairement. Les ONG interviennent également très souvent, ce qui accentue la proximité et tend à faciliter les opérations. Enfin ces institutions n'offrent pas seulement du crédit, elles offrent aussi le plus souvent d'autres services financiers, services d'épargne, voire services d'assurance et parfois de transfert d'argent. Elles proposent aussi aux emprunteurs des services pour les aider à gérer le mieux possible leur petite entreprise. Ces services dits « d'accompagnement » sont très importants. Ils peuvent même l'être plus que l'argent prêté.

Le micro-crédit n'est donc pas que du crédit. C'est pourquoi on parle le plus souvent de microfinance, d'autant plus qu'on est en présence maintenant d'institutions qui se sont organisées, professionnalisées, et qui constituent un véritable secteur<sup>100</sup>. Ce secteur est très hétérogène car ces institutions sont extrêmement variées. On trouve des mutuelles, des ONG, des programmes d'appui... ; elles ont été créées il y a 30 ans ou seulement six mois ; elles ont quelques centaines de clients ou des dizaines de milliers ; elles n'offrent pas toutes les mêmes services ; elles n'ont pas toutes les mêmes clients : paysans, commerçants, artisans... mais tous – ou quasiment – font partie du secteur informel. Il est difficile dans ces conditions d'avoir une idée précise de la contribution du secteur de la microfinance au secteur informel de l'économie. On ne peut que considérer certaines institutions ou certains de leurs clients.

## **II. La contribution du micro-crédit : le point de vue des institutions**

Les études d'impact sont à l'ordre du jour. Des enquêtes ont été lancées auprès de certaines institutions pour mesurer les conséquences des crédits accordés pour leurs bénéficiaires. Les clients sont souvent eux-mêmes interrogés et leurs réponses peuvent être comparées à celles d'un « groupe témoin » constitué de personnes qui présentent des caractéristiques analogues mais qui n'ont pas emprunté. L'analyse est donc de nature micro-économique puisqu'elle concerne à la fois une institution et des personnes individuelles.

<sup>97</sup>. Pour une revue de ces initiatives dans une douzaine de pays d'Afrique occidentale, cf. Webster et Fidler, 1995, pp. 67-189.

<sup>98</sup>. Cf. une analyse très critique de trois expériences au Niger dans Mathis et Rietsch, 2000.

<sup>99</sup>. Sauf dans le cas des coopératives et des mutuelles « d'épargne et de crédit », comme nous venons de l'indiquer. Elles sont autant, sinon davantage, des institutions d'épargne que de crédit.

<sup>100</sup>. Sur le secteur de la microfinance, sur les différences entre la microfinance et la finance informelle, entre la microfinance et le micro-crédit, cf. Lelart, 2005, pp. 49-62.

Elle présente cependant un certain nombre de limites car il est plus difficile de mesurer l'impact économique que l'impact social. On peut avoir une idée de celui-ci en constatant dans quelle mesure le niveau de vie s'améliore, et c'est justement ce que l'on veut savoir, car c'est la lutte contre la pauvreté qui justifie toutes ces enquêtes... tout comme l'engagement des bailleurs de fonds. En revanche, on ne peut jamais savoir exactement quel usage a été fait du crédit sollicité, surtout quand l'IMF grandit et prête à de plus en plus de clients, et de toute façon il n'est pas toujours possible de distinguer nettement ce qui est consommé et ce qui est investi. C'est bien la raison pour laquelle les études d'impact considèrent l'individu ou le ménage, alors que l'unité « entreprise » n'est jamais analysée en tant que telle (Epargne sans frontière, 2003). C'est dire qu'on a peu d'informations sur l'impact strictement économique du micro-crédit, et que l'on connaît mal sa contribution au financement du secteur informel. J. Ledgerwood a pu écrire « qu'aucune preuve probante de croissance ou de mutation d'entreprises survenue à la suite de l'octroi de micro-crédit aux micro-entreprises n'a encore été apportée » (1999, page 57). Elle écrivait cela en 1999. Il semble bien que cela reste vrai dix ans plus tard.

On n'a pas de preuve probante, on a néanmoins quelques indications ponctuelles. Les unes, fort intéressantes, concernent un pays d'Afrique, Madagascar. Une étude d'impact a été effectuée auprès des clients de l'ADéFI (Action pour le Développement et le Financement des Micro-entreprises), une institution mutualiste créée en 1995 qui dispose de 31 agences dans huit villes (Gubert et Roubaud, 2003 et 2005)<sup>101</sup>. Cette étude a permis à la fois de mieux connaître la clientèle d'ADéFI et d'enregistrer les réactions des emprunteurs. Ces observations semblent avoir une portée assez générale, du moins en ce qui concerne le secteur informel urbain.

#### *- La nature de la clientèle*

Les clients de cette institution sont des petites entreprises installées en ville, qui appartiennent principalement à trois domaines : les transports, la confection et le commerce de produits primaires. Elles sont plus souvent enregistrées ou tiennent plus souvent une comptabilité que la moyenne de ces entreprises à Madagascar. Elles n'en appartiennent pas moins au secteur informel, bien que celui-ci comprenne normalement des UPI dépourvues de comptabilité écrite formelle (Gubert et Roubaud, 2005, p. 69). Mais elles appartiennent à la frange supérieure de ce secteur, elles font partie d'un secteur informel plutôt « haut de gamme » (Ibid., p. 73)<sup>102</sup>. Elles disposent plus souvent d'un véhicule ou d'un local professionnel. Cette particularité devient plus éclatante quand on sait que leur chiffre d'affaires était cinq fois plus important que celui de l'ensemble des UPI d'Antananarivo en 1997, lorsque l'institution a accordé ses premiers crédits. Cet écart reste vrai, nous allons même voir qu'il s'amplifie.

Le fait que les IMF prêtent à un secteur informel plutôt « haut de gamme » se trouve souvent confirmé. Les UPI les plus petites présentent des risques plus importants, elles sont sans doute plus informelles que les autres... Il en est de même des plus jeunes, car le taux de rotation est élevé dans le secteur. De plus, ces clients ont besoin de crédits d'un montant moins élevé, qui sont plus coûteux à gérer, et donc l'institution peut souhaiter ne pas répondre. On fait exactement la même observation en ce qui concerne l'impact social. Les IMF ne prêtent pas aux plus pauvres, mais aux moins pauvres des pauvres, à ceux qui se trouvent autour du seuil de pauvreté, et non pas à ceux qui se trouvent très en-dessous. Cela est maintenant bien établi, et observé pratiquement partout. Et quand les plus pauvres exercent une activité productive, il s'agit sans doute d'une activité « ambulante, saisonnière et instable » (Soulama, 2005, pp. 125-126). Ce sont les ménages les plus pauvres qui ont l'activité, si l'on peut dire, la plus informelle. Que ce soit en tant que ménage ou en tant qu'UPI, ils ont moins de chance de pouvoir intéresser une institution de microfinance.

#### *- Les réactions des emprunteurs*

Revenons à l'enquête menée auprès des clients de l'ADéFI à Madagascar. En 2001, quatre ans après le début des opérations, les emprunteurs avaient vu leur chiffre d'affaires augmenter de 210%, leur valeur ajoutée de 155%, leur résultat brut d'exploitation de 167%. Ils considéraient que 85% des prêts qu'ils avaient obtenus avaient eu en 2004 un impact positif : l'augmentation de la production, du chiffre d'affaires et de la trésorerie s'établissait entre 75 et 80% (Gubert et Roubaud, 2005, pp. 85 et 89). Un autre indice très pertinent nous est fourni par la comparaison entre les UPI clientes et celles du « groupe témoin ». En 1997, le chiffre d'affaires des premières était cinq fois plus important que celui des secondes (page 74). Quatre ans plus tard, le rapport était de 6,35 (Gubert et Roubaud, 2003). L'écart entre les UPI bénéficiaires d'un crédit de l'ADéFI et l'ensemble des UPI d'Antananarivo s'est donc accru, les premières ont pu augmenter leurs ventes davantage que les secondes.

Même si l'impact économique du micro-crédit a été moins étudié que son impact social, il a néanmoins fait l'objet de quelques enquêtes dans certains pays. Leurs résultats concluent souvent à un impact positif. L'étude bien connue de

<sup>101</sup>. La référence de 2003 concerne un article, celle de 2005 un petit ouvrage, beaucoup plus complet. C'est à cet ouvrage que nous allons nous référer dans les pages qui suivent, sauf indication contraire.

<sup>102</sup>. On trouve ce même concept dans deux communications présentées au Séminaire International d'Afristat en 2008. Biau parle d'UPI aisées au Bénin, Kouadio parle d'UPI prometteuses qui caractérisent le secteur informel dynamique de la ville et de la région de Koudougou au Burkina Faso. Mais les critères ne se rejoignent sans doute pas puisque les premières représenteraient 48% des UPI béninoises et les secondes 2% de celles de Koudougou.

Hulme et Mosley (1998) sur treize IMF d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine a permis de constater une augmentation du revenu de 10 à 40% environ. Et une synthèse préparée sous l'égide de la Commission européenne annonce que le micro-crédit entraîne une réelle amélioration de revenu dans plus de 80% des cas (2000, page 125). Des enquêtes plus ponctuelles vont dans le même sens : au Burkina Faso auprès des clients des caisses populaires (Soulama, 2005, page 113), au Mali auprès des clients de Kafo Jiginiew (Haudeville, 2001), de même que dans des pays éloignés : au Sri Lanka par exemple auprès de quelques IMF (Senanayake et Premaratne, 2006), en Bolivie auprès du FADES (Mees, 2003), au Honduras auprès de l'Instituto de Desenvolvimento (Vander Weele et Vander Weele, 2007).

Il ne faut pas pour autant généraliser, ni conclure que le micro-crédit a toujours un effet positif sur le secteur informel. Des enquêtes menées auprès de certaines institutions dans certains pays ont été moins concluantes, ou leurs résultats ont pu être interprétés différemment. Ainsi, il semble assez bien établi que le micro-crédit ne permet que rarement de se lancer dans une nouvelle activité ou de créer une nouvelle entreprise. Il ne s'accompagne pas souvent d'un changement important dans les méthodes de production – il ne favorise pas l'innovation : moins de 10% des cas dans les trois pays – Kenya, Malawi et Ghana – étudiés par Buckley (1997). Enfin il n'entraîne qu'exceptionnellement une augmentation de l'emploi, et ne permet pas systématiquement à des personnes sans ressources de devenir toutes des responsables d'entreprise (Guérin et alii, 2007).

Dans l'agriculture en particulier les résultats apparaissent parfois mitigés. La microfinance apporte une contribution effective au financement de ce secteur, mais elle reste insuffisante face aux besoins (Wampfler, 2003). Son efficacité peut même apparaître quelquefois assez relative. Ainsi, une enquête menée au sud de l'Inde a révélé que 80% des clients d'une IMF utilisaient leurs crédits à des fins non-productives et 15% seulement avaient réussi à créer une activité génératrice de revenu au bout de trois ans (Guérin et alii, 2007). Il faut dire cependant qu'il s'agit là d'une population particulièrement vulnérable et déjà très lourdement endettée... sans doute auprès d'usuriers. De même une enquête menée au Mexique a montré que les clients d'une institution réussissaient tout juste à maintenir leur revenu, sans pouvoir l'augmenter (Guérin et alii, 2007). Mais une fois de plus il faut préciser que cette IMF est implantée dans des villages isolés où les paysans produisent surtout du café... dont le prix baisse depuis dix ans.

Il est difficile dans ces conditions de se faire une idée précise de ce que les IMF peuvent apporter au secteur informel, qu'elles soient installées à la ville, à la campagne, ou ici et là. Les informations dont on peut disposer sont nécessairement parcellaires. Mais comment leurs services sont-ils perçus par leurs clients ?

### **III. La contribution du micro-crédit : le point de vue des emprunteurs**

L'enquête dite 1-2-3 effectuée sous l'égide d'Afristat de 2001 à 2003 a permis d'améliorer sensiblement les informations disponibles sur le secteur informel dans les sept pays de l'UEMOA. Ce sont cette fois les UPI qui ont été interrogées, qu'elles soient clientes d'une institution ou d'une autre, ou qu'elles ne le soient pas. Une enquête similaire a été menée à Madagascar. Elle est venue compléter l'étude d'impact auprès de la clientèle d'ADÉFI dont nous avons parlé. Dans l'enquête n°2, les questions ont porté sur les conditions et les résultats de leur activité dans les capitales des sept pays et à Antananarivo. Les réponses permettent d'avoir une idée de ce que représente le micro-crédit pour elles, comment elles le perçoivent et quel secours elles en attendent. L'analyse est cette fois méso-économique, elle ne concerne plus certaines institutions et leurs clients, mais l'ensemble des IMF sinon d'un pays, du moins de sa capitale, comme des clients qu'elles pourraient avoir. C'est l'ensemble du secteur informel qu'elle permet de mieux connaître.

Deux impressions dominent. D'une part, les observations sont très différentes d'un pays à l'autre, ce qui n'étonne pas vraiment puisque les acteurs du secteur informel sont d'abord les individus, les ménages qui ont chacun leurs habitudes, leur histoire, ce qui entraîne naturellement une extrême diversité<sup>103</sup>. D'autre part, les observations faites dans tel ou tel pays ne semblent pas toujours cohérentes, et il n'est pas facile de trouver une explication. Nous allons voir dans quelle mesure les UPI recourent au micro-crédit, et quels usages elles en font ou voudraient en faire.

#### *- Le recours au micro-crédit*

Une première observation surprend : « Dans toutes les agglomérations... les micro-crédits sont totalement absents du financement du capital du secteur informel » (Brilleau, 2005, page 75). Effectivement, le financement que nous avons appelé endogène – il correspond ici à « épargne personnelle, dons, héritage » - va de 73% à Dakar à 95% à Ouagadougou, ce qui représente une moyenne de 85%. Il reste effectivement peu de choses pour les IMF, surtout si on ajoute au financement endogène les « prêts familiaux » qui s'établissent à 6%!<sup>104</sup>. On pourrait comprendre cette

<sup>103</sup>. L'incidence de la culture sur les comportements économiques et en particulier sur l'esprit d'entreprise est très bien analysée par CAMILLERI (1996, pp. 59-83).

<sup>104</sup>. Il est peu probable que tout le complément représente la part du micro-crédit : les prêts bancaires (qui comprennent peut-être les crédits des IMF) s'établissent à 2%, et les 7% qui restent correspondent à des « autres » financements dont on ne sait rien.

marginalisation du micro-crédit en considérant qu'il s'agit là peut-être de l'acquisition du capital, qui pourrait correspondre au lancement de l'activité, lequel ne peut guère être financé par le micro-crédit : il ne peut se contenter de capitaux pour six ou douze mois, et surtout il présente trop de risques.

Mais dans un rapport présenté à un séminaire d'Afristat tenu à Bamako en juin 2004, l'origine du capital dans le secteur informel provient de « structures formelles » pour 17%, des fournisseurs pour 38% et « d'autres origines » pour 45% (Afristat, 2004, page 23). Ces autres origines regroupent « les familles ou amis, les clients, les usuriers... et toutes les autres origines ». Il est étonnant de trouver les usuriers à côté des amis, il l'est plus encore de savoir que les structures formelles comprennent l'association des producteurs - ce pourrait être une coopérative- et surtout les banques et les institutions de micro-crédit, dont il importe justement de comparer la contribution... Les 17% attribués à ces « structures formelles » sont des moyennes : les pourcentages vont de 50% pour Ouagadougou à 2% pour Dakar... et même à 1% pour Abidjan. Le seul enseignement que l'on peut retirer de ces données est que le micro-crédit finance bien peu le secteur informel, mais que cela diffère beaucoup d'un pays à l'autre.

L'enquête 1-2-3 nous renseigne également sur le pourcentage des UPI qui recourent à l'emprunt. 8% seulement d'entre elles ont contracté « au moins un emprunt » dans les douze mois précédant l'enquête. Ce pourcentage va de 3% à Ouagadougou à près de 13% à Cotonou (page 26). C'est en effet au Bénin que la microfinance est la plus développée. Mais en fait 35% seulement de ces emprunts ont été contractés auprès des IMF, car 21% l'ont été auprès de la famille, 20% auprès des usuriers, 8% auprès des banques... (INSAE, 2003, page 26). C'est donc seulement 13 x 35 soit 4,6% des UPI de Cotonou qui se sont financés par le micro-crédit ! Les pourcentages doivent être encore plus faibles pour les autres capitales de l'UEMOA. Ils le sont pour Antananarivo où 46% des UPI connaissent les IMF, mais seulement 6,6% d'entre elles y ont eu recours (Gubert et Roubaud, 2005, page 50) : ce sont donc à peine plus de 3% de ces unités qui ont emprunté à ces institutions. Mais on ne sait pas si ce sont les UPI qui ont été peu nombreuses à demander du crédit, ou si ce sont les IMF qui ont été réticentes à les accorder...

#### *- L'usage du micro-crédit*

Quelle est l'activité de ces emprunteurs ? Pour l'ensemble des sept capitales, 41% appartiennent à la branche des services, 37% à celle du commerce et 22% à celle de l'industrie. Mais regardons de plus près, car ce sont là des moyennes : à Dakar près de 51% sont dans l'industrie, mais seulement 6% à Cotonou ; près de 83% sont dans le commerce à Bamako, mais 8% à Abidjan... où 68% sont dans les services, tandis qu'à Bamako ils n'y sont quasiment pas (0,5%) (Afristat, 2004, page 26). On peut difficilement imaginer une opposition plus flagrante entre deux capitales et une plus grande diversité au niveau de l'ensemble. Cette diversité se retrouve dans l'emploi qui est fait des fonds empruntés. Une partie finance des investissements, l'autre finance l'exploitation. Mais l'usage varie beaucoup entre les capitales. A Cotonou les emprunts sont consacrés principalement à l'achat de matières premières (61%), à Bamako à l'extension des établissements (86%), à Lomé à l'achat de machines et d'outillage (66%), à Dakar à « d'autres emplois » (63%), à Abidjan les emplois sont mieux répartis... (Brilleau, 2005). Il s'agit de l'ensemble des fonds empruntés par des UPI, à la famille et aux usuriers comme aux IMF<sup>105</sup>. Il est peu probable néanmoins que l'usage des seuls micro-crédits soit moins disparate entre les pays<sup>106</sup>.

Les UPI ont été également interrogées sur les principales difficultés qu'elles rencontraient. Sur onze réponses possibles, la cherté du crédit arrive au cinquième rang et la difficulté d'accès au crédit arrive au troisième rang après le manque de clientèle et l'excès de concurrence. Les réponses extrêmes ont été celles de Niamey (respectivement 65 et 41% des UPI), et celles de Bamako (23 et 15%) (Afristat, 2004, p. 45). Le crédit constitue donc un blocage important pour l'activité du secteur informel. C'est bien pourquoi les mêmes UPI, interrogées sur les différentes aides qu'elles peuvent souhaiter, placent l'accès au crédit en priorité avant les aides susceptibles d'accroître, directement ou indirectement, rapidement ou à plus long terme, leur activité. 59% des UPI souhaitent un accès plus facile au crédit. Elles sont 73% à Ouagadougou, 71% à Niamey... (Afristat, 2004, p. 47)<sup>107</sup>.

Les mêmes questions ont été posées à Antananarivo. La difficulté d'accès au crédit n'a été retenue que par près de 25% des UPI, et le coût du crédit par 14%. Ce sont les pourcentages les plus bas constatés dans l'UEMOA – proches de ceux de Bamako. Le crédit poserait moins de problèmes cette fois. Il est donc normal que moins de 36% des petites entreprises aient souhaité que soit amélioré l'accès au crédit. On retrouve toujours le même pourcentage qu'à Bamako.

<sup>105</sup>. On pourrait penser que les emprunts à la famille et aux amis sont plus utilisés pour être investis, mais cela n'apparaît pas nettement des quelques informations dont on dispose. Au contraire, à Lomé par exemple 66% des emprunts sont utilisés à l'achat de machines alors qu'ils ne proviennent de la famille et des amis qu'à concurrence de 19%...

<sup>106</sup>. Il l'est moins quand on interroge les UPI sur l'usage qu'elles feraient d'un nouveau crédit. Il y a quand même quelques exceptions. A Lomé par exemple 66,5% des emprunts sont utilisés à acquérir des machines et de l'outillage, mais 7,5% seulement des nouveaux crédits seraient utilisés à améliorer l'équipement (Brilleau, 2005, pp. 76 et 85).

<sup>107</sup>. Cette observation se trouve confirmée par l'enquête effectuée dans la région de Koudougou au Burkina Faso pour le problème majeur des patrons d'UPI et le manque de liquidité. 50% d'entre eux envisagent de recourir au crédit pour développer leurs activités (Kouadio, 2009).

On a cette fois ces données depuis une dizaine d'années. L'évolution peut surprendre. De 1995 à 2001 ces difficultés ont semblé se faire moins pesantes. L'accès au crédit signalé par 40% des UPI ne l'a plus été que par 22% six ans plus tard, le coût du crédit est « passé » de 12 à 6%. Mais de 2001 à 2004 l'évolution s'est renversée, comme si la situation s'était soudainement détériorée. De même, le souhait que l'accès au crédit soit amélioré a été réclamé d'abord par un nombre décroissant d'UPI (de 45 à 29%), mais elles sont en 2004 près de 36% à le souhaiter (Gubert et Roubaud, 2005, pp. 51-55).

Ces observations obtenues auprès des agents qui ont emprunté complètent celles qui ont été obtenues auprès des institutions qui ont prêté. Les unes comme les autres ne manquent pas d'intérêt. L'ensemble n'est pas cependant d'une cohérence parfaite, et il ne permet pas de dresser un bilan précis de l'impact du micro-crédit sur le secteur informel dans les pays de l'UEMOA et à Madagascar... du moins dans leur capitale.

## Conclusion

Nous pouvons néanmoins tirer de ces enquêtes plusieurs enseignements. Le micro-crédit a un impact certain sur l'activité dans le secteur informel, et ce secteur est particulièrement important en Afrique où il représente habituellement plus de 50% du revenu des ménages et atteint parfois 75% (Charmes, 2003)<sup>108</sup>. L'activité dans ce secteur ne permet souvent d'assurer que la subsistance des personnes, mais certaines UPI investissent, elles augmentent leur production, elles grandissent, elles se modernisent... Ce sont notamment celles qui constituent le « haut de gamme » et qui deviennent peu à peu les petites et moyennes entreprises dont les pays africains ont tellement besoin et qui sont le « chaînon manquant » dans leur économie (Hugon, 2003).

L'impact du micro-crédit rencontre toutefois certaines limites, en termes d'innovations et d'emplois. Et il n'est pas le même partout, il varie d'un pays à l'autre, comme d'une institution à l'autre. Les situations sont très diverses... comme l'est le secteur informel. Mais surtout les enquêtes ont bien montré que ce secteur n'obtenait pas tout le crédit dont il avait besoin. Tous comptes faits, peu d'UPI empruntent, beaucoup souhaitent pouvoir le faire. Il faut donc que les institutions de microfinance s'efforcent d'adapter le mieux possible leurs crédits – et leur capacité de prêter – aux besoins de leur clientèle.

Mais si le micro-crédit est le plus susceptible de contribuer au financement du secteur informel, et par le fait même à son évolution, s'il en est ainsi une condition nécessaire, il n'en est pas pour autant une condition suffisante. Bien d'autres conditions doivent être réalisées pour qu'un tel financement ait un impact réel, significatif et durable. Elles sont bien connues : il faut que l'argent emprunté soit destiné à une activité productive, il faut que l'investissement envisagé soit rentable et perçu comme tel. Cela suppose une conjoncture économique favorable, une politique adéquate de la part des autorités, des infrastructures suffisantes... Il faut aussi que le bénéficiaire du micro-crédit soit suffisamment compétent en matière de gestion. Cette dernière condition est plus facilement remplie lorsque le micro-crédit est associé à des services de formation. Mais il faut aussi que l'entreprise ne se heurte pas à une concurrence excessive, qu'elle réussisse à s'intégrer dans un réseau d'affaires, que son environnement au niveau de son secteur soit également favorable<sup>109</sup>.

Toutes ces conditions n'empêchent pas que le micro-crédit peut aider au développement et à la transformation du secteur informel. Cette fonction n'est pas souvent mise en valeur. On met toujours l'accent sur la lutte contre la pauvreté, et sur la lutte contre l'exclusion qui l'accompagne. Il s'agit chaque fois d'observer les conséquences du micro-crédit. Ne faut-il pas mettre aussi l'accent – et pourquoi pas davantage – sur l'évolution du secteur informel ? Il ne s'agit plus seulement d'observer des conséquences, on peut aussi expliquer comment le micro-crédit réduit la pauvreté et l'exclusion. Il le fait essentiellement à travers le secteur informel. N'est-ce pas cette relation-là qui est la plus intéressante à analyser, et qui devrait mobiliser davantage les chercheurs intéressés par la microfinance ?

---

<sup>108</sup>. L'auteur distingue les revenus de l'agriculture et ceux du secteur informel. Nous avons regroupé les deux dans la mesure où l'activité agricole est presque totalement informelle. Au Bénin par exemple, elle l'est à 99,6%. Dans ce pays, la part du secteur informel atteint 75% du PIB au coût des facteurs (67% aux prix du marché).

<sup>109</sup>. Beaucoup d'auteurs attirent souvent l'attention sur ces conditions qui constituent autant de limites à l'impact économique du micro-crédit. Cf. par exemple Labie, 1999, pp. 86-94 ou Servet, 2006, pp. 408-418.

## Bibliographie

- AFRISTAT (2004), Rapport d'analyse régionale, phase 2, Bamako, juin.
- BIAOU A. (2008), De la nécessité d'affiner les critères d'identification des Unités de Production Informelles : éléments de réflexion, Séminaire international sur Le secteur informel en Afrique, Afristat, Bamako.
- BRILLEAU et alii, (2005), Le secteur informel : performances, insertion, perspectives, Enquête 1-2-3, phase 2, Stateco, n°99, pp. 63-87.
- BUCKLEY G., (1997), Microfinance in Africa : is it either the problem or the solution ?, World Development, n°7, pp. 1080-1093.
- CAMILLERI J.L., (1996), La petite entreprise africaine, mort ou résurrection ?, L'Harmattan, Paris.
- CHARMES J., (2003), Nouveaux développements dans la mesure de l'économie informelle, Techniques Financières et Développement, n°72, septembre, pp. 24-35.
- Commission Européenne, (2000), Microfinance – Orientations méthodologiques, 2ème édition, Luxembourg, 2000.
- Epargne sans frontière, (2003), La mesure de l'impact des institutions de microfinance (IMF) : un état des lieux, Techniques Financières et Développement, n°70, mars, pp. 27-34.
- GUERIN I. et alii, (2007), Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté, Annuaire suisse de politique de développement, IUED, Genève, novembre, pp. 103-119.
- GUBERT F. et ROUBAUD F., (2005), Analyse de l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple de l'ADéFI à Madagascar, Agence Française de Développement, Notes et Documents, n°19, juin.
- GUBERT F. et ROUBAUD F., (2003), Le financement des très petites entreprises urbaines : étude d'impact d'un projet de microfinance à Antananarivo (Madagascar), Techniques Financières et Développement, n°73, décembre, pp. 8-19.
- HAUDEVILLE B., (2001), Kafo Jiginiew : portée et limites d'une expérience de crédit et d'épargne solidaires, in J.M. SERVET et D. VALLAT (éds), Rapport du Centre Walras.
- HUGON P., (2003), Les micro-unités et les PME : entre tissus d'entrepreneurs émergents et activités de survie ?, Techniques Financières et Développement, n°72, septembre, pp. 13-23.
- HULME D. et MOSLEY P., (1998), Microenterprise Finance – Is there a conflict between growth and Poverty Alleviation ?, World Development, vol. 26, n°5, pp. 783-790.
- INSAE, (2003), Le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou: performances, insertion, perspectives – Enquête 1-2-3, Premiers résultats de la phase 2, Cotonou.
- KOUADIO H., (2009), Caractérisation du secteur informel à partir des enquêtes 1-2-3 dans les Etudes Ecoloc : le cas de Koudougou, Stateco, à paraître.
- LABIE M., (1999), La microfinance en questions – limites et choix organisationnels, Editions Luc Pire, Bruxelles.
- LEDGERWOOD J., (1998), Manuel de microfinance – Une perspective institutionnelle et financière, Banque Mondiale.
- LELART M., (1994), Le rôle des tontines, in R. ARELLANO, Y. GASSE et G. VERNA (éds), Les entreprises informelles dans le monde, Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy, Québec, pp. 285-302.
- LELART M., (1995), Les modes de financement des petites et moyennes entreprises, in S. ELLIS et Y.A. FAURE (éds), Entreprises et entrepreneurs africains, Karthala-IRD, Paris, pp. 444-458.
- LELART M., (2005), De la finance informelle à la microfinance, AUF et Editions des Archives Contemporaines, Paris.
- MATHIS J. et RIETSCH C., (2000), Le soutien à l'entrepreneuriat privé : exemple de trois tentatives au Niger, in M. LELART (éd.), Finance informelle et financement du développement, AUF et Fiches du Monde Arabe, Paris-Beyrouth, pp. 157-172.
- MEES M., (2003), Quel impact pour la microfinance ? L'expérience de SOS Faim, Techniques Financières et Développement, n°73, décembre, pp. 28-32.
- SENANAYAKE S.M.P. et PREMARATNE S.P., (2006), Microfinance for accelerated Development, Savings and Development, n°2, Milan, pp. 143-168.
- SERVET J.M., (2006), Banquiers aux pieds nus – la microfinance, Odile Jacob, Paris.
- SOULAMA S., (2005), Microfinance, pauvreté et développement, AUF et Editions des Archives Contemporaines, Paris.
- VANDER WEELE K.D. et VANDER WEELE T.J., (2007), Microfinance Impact Assessment : Evidence from a Development Program in Honduras, Savings and Development, n°2, Milan, pp. 161-192.
- WAMPFLER B. (2003), Microfinance et agriculture familiale: quelles alliances face à la libéralisation ?, Techniques Financières et Développement, n°72, septembre, pp. 55-68.
- WEBSTER L. et FIDLER P., (1995), Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest, Banque Mondiale.

### Résumé

Le secteur informel constitue une part prépondérante de l'activité économique au Bénin et constitue un segment d'offre d'emplois prépondérant du marché du travail. Bien qu'il semble constituer un complément ou une alternative à l'insuffisante demande de travail du secteur moderne, le secteur informel, tout en favorisant la réduction du chômage, semble s'accompagner d'une vulnérabilité des acteurs, due à la précarité des emplois qu'il crée. Au nombre des facteurs explicatifs de cette situation, la « Commission on Legal Empowerment of the Poor » semble y intégrer en bonne place le déficit d'habilitation juridique dont seraient victimes de façon plus préoccupante les acteurs du secteur informel. Effectivement, cette position est confirmée par une enquête statistique réalisée au Bénin. Les résultats de l'enquête confirment une méconnaissance et/ou une ignorance ainsi qu'une mise en œuvre insuffisante des droits du travail dans le secteur informel qui frise l'exploitation. Plusieurs facteurs aussi bien généraux que spécifiques expliquent cette situation. Toutefois nous pensons qu'une amélioration de l'effectivité des garanties en matière de droit du travail dans l'informel devra être progressive et privilégier l'incitation aux sanctions en vue de sauvegarder et améliorer les emplois multiples générés par ce secteur.

### Abstract

The informal sector makes up the bulk of economic activity in Benin, and provides most of the jobs on the labour market. Although it seems to complement or serve as an alternative to the inadequate supply of jobs in the modern sector, the informal sector, in helping to reduce unemployment, seems to also entail vulnerability of the actors due to the insecurity of the jobs its creates. Among the factors that account for this situation, the Commission on Legal Empowerment of the Poor seems to give pride of place to the inadequate legal rights of the actors of the informal sector. Indeed, this position is confirmed by a statistical survey conducted in Benin. The results of the survey confirm misunderstanding and/or ignorance, as well as inadequate implementation of labour rights in the informal sector, which borers on exploitation. Several general and specific factors account for the situation. However, we are of the opinion that improvement of guarantees in labour law in the informal sector should be gradual, and give priority to sanctions so as to safeguard and improve the multiple jobs generated by this sector.

### Introduction

Le secteur informel constitue une part prépondérante de l'activité économique au Bénin et constitue un segment d'offre d'emplois prépondérant du marché du travail. D'après les résultats du Recensement Général de la Population et l'Habitat réalisé en 2002 (RGPH, 2002), sur une population potentiellement active estimée à 5.345.860 personnes, 143.306 seulement évoluent dans l'économie formelle contre 2.902.208 pour l'informel. Ce qui représente respectivement 2,7% des personnes potentiellement actives pour l'économie formelle contre 54,3% pour l'économie informelle. Lorsqu'on tient compte uniquement des personnes ayant une occupation, seulement 5% sont occupés dans l'économie formelle contre 95% dans l'informel avec respectivement 27% de femmes contre 73% d'hommes dans le formel pour 51% de femmes contre 49% d'hommes dans l'informel<sup>110</sup>.

Bien qu'il semble constituer un complément ou une alternative à l'insuffisante demande de travail du secteur moderne, le secteur informel, tout en favorisant la réduction du chômage, semble s'accompagner d'une vulnérabilité des acteurs, due à la précarité des emplois qu'il crée. Plusieurs études réalisées sur la pauvreté<sup>111</sup> au Bénin soulignent que le phénomène est plus accentué dans le secteur informel et touche beaucoup plus la couche féminine.

Au nombre des facteurs explicatifs de cette situation, la « Commission on Legal Empowerment of the Poor » semble y intégrer en bonne place le déficit d'habilitation juridique dont seraient victimes de façon plus préoccupante les acteurs du secteur informel. Pourtant si le secteur informel peut être défini comme celui évoluant en marge des réglementations formelles (notamment enregistrement au fichier officiel ou tenu d'une comptabilité régulière), il ne présuppose pas d'un non-respect systématique de droits a priori garantis pour tout travailleur. En effet, le droit de travail régit des rapports, des relations de travail, qu'ils soient individuels ou collectifs. Il est constitué par l'ensemble des règles qui reflètent les exigences du fonctionnement des entreprises dans leur utilisation de la force de travail et qui traduisent en termes juridiques les avantages obtenus par l'action collective des salariés. La notion de protection des droits du travail

<sup>110</sup> Recensement Général de la Population et de l'Habitat 2002 (RGPH 2002)

<sup>111</sup> Voir notamment les différents rapports annuels nationaux du PNUD sur le développement humain durable



lorsqu'il s'agit de travailleurs indépendants et des salariés à des postes informels signifierait donc la même chose et engloberait en réalité les mêmes éléments que dans le cas des travailleurs du secteur formel. En effet, les différentes conventions de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) parlent de « travailleur » tout simplement sans distinguer entre secteur formel et informel. C'est ainsi que dans son rapport intitulé « Le travail décent », l'OIT a considéré que tous les travailleurs avaient des droits, qu'ils travaillent dans le secteur formel ou dans le secteur informel.

Dès lors, dans un pays comme le Bénin qui dispose d'un arsenal de réglementations au nombre desquelles l'article 30 de la constitution du 11 décembre 1990, la loi N°98-004 du 27 janvier 1998 portant Code du travail en République du Bénin, la loi N°98-019 portant Code de sécurité sociale en République du Bénin, les conventions collectives et diverses conventions de l'Organisation Internationale du Travail auxquelles le Bénin est partie, il se pose donc la question de l'application (ou même l'applicabilité) et de l'effectivité des droits du travail dans le secteur informel, surtout dans le cas particulier des travailleurs indépendants qui semblent se situer hors de son champ d'application.

La présente étude se penche sur cette question à travers l'exploitation des données d'une enquête statistique simple et légère réalisée au Bénin dans le cadre des travaux de consultation relatifs à la phase pilote du programme de renforcement de la Capacité Juridique des Pauvres. Cette enquête a ciblé différents acteurs du secteur informel (salariés à des postes informels, travailleurs indépendants et employeurs du secteur informel). Sur la base des résultats de cette enquête, la présente étude vise spécifiquement à :

- apprécier la connaissance et la perception qu'ont les acteurs du secteur informel des droits du travail au Bénin;
- apprécier l'effectivité des garanties accordées aux travailleurs indépendants et aux salariés du secteur informel au Bénin;
- identifier des facteurs explicatifs de l'état des droits du travail dans le secteur informel au Bénin.

La suite du papier se présente comme suit. La section suivante propose une brève clarification des concepts clés notamment ceux de secteur informel, de salarié à un poste informel et de travailleur indépendant. Il sera suivi d'une présentation de la méthodologie de l'enquête réalisée avant l'analyse des données recueillies. La dernière section conclut.

## 1. Clarification des concepts

Compte tenu des débats qui restent encore d'actualité sur le secteur informel dans son concept et sa définition et les variantes dont il peut faire l'objet selon des domaines spécifiques où il est traité, il convient en premier lieu de préciser les contenus donnés aux concepts clés autour desquels l'enquête a été réalisée.

Travailleur : Aux termes de l'article 2 al. 1<sup>er</sup> de la loi n°98-004 du 27 janvier 1998 portant code du travail en République du Bénin, « est considéré comme travailleur (...), quels que soient son sexe et sa nationalité, toute personne qui s'est engagée à mettre son activité professionnelle, moyennant rémunération, sous la direction et l'autorité d'une personne physique ou morale, publique ou privée ».

Secteur informel : Il y a plus de trois décennies que dans un rapport consacré au Kenya, une mission du BIT constatait « l'existence d'un grand nombre de travailleurs pauvres, dont beaucoup sont localisés en réalité dans la production de biens et services sans que ces activités soient reconnues, enregistrées, protégées ou réglementées par les autorités publiques ».

Le Directeur Général du Bureau International du Travail (BIT) dans son rapport de la 78<sup>ème</sup> section en 1991 sur « Le dilemme du secteur non structuré » le définit comme le « secteur non structuré, les très petites unités de production et de distribution de biens et services implantées dans les zones urbaines des pays en développement, ces unités appartiennent essentiellement à des travailleurs indépendants qui emploient parfois une main d'oeuvre familiale, voire quelques apprentis ou des salariés. Elles ne disposent au mieux que de capitaux très modestes ; elles font appel à des techniques et à une main d'oeuvre peu qualifiée si bien que leur productivité est faible, elle ne procure généralement à ceux qui en vivent que des revenus minimes et très irréguliers et un emploi des plus instables » (p.4).

Il importe de souligner que le secteur informel ne comprend pas l'économie « dissimulée » ou « souterraine » regroupant des activités qui, bien que rentables enfreignent délibérément la réglementation afin de se soustraire au paiement des impôts ou à la loi du pays. Le BIT différencie ces activités de celles du secteur informel qui, parce qu'elles génèrent de faibles revenus, ne peuvent pas s'offrir le luxe de la légalité.

« Travailleur » dans l'économie informelle. L'OIT a dressé une liste permettant de regrouper les travailleurs du secteur informel en fonction de leurs activités : coiffeurs, cambistes, plombiers, mécaniciens, réparateurs de montres, vendeurs, travailleurs domestiques etc. Les aspects les plus visibles sont le commerce ambulancier ou des services tels certains modes de transport, les cireurs de chaussures. Mais il existe bien d'autres activités « informelles », moins visibles : une

partie du travail domestique, de la production manufacturée, de l'agriculture, des tâches réalisées en sous-traitance, du travail clandestin.

Ce sont en définitive, des entreprises dont les actifs, les dépenses et les engagements sont difficilement dissociables de ceux du ménage de leurs propriétaires. On peut les classer en trois catégories distinctes :

- Les propriétaires ou exploitants de micro-entreprises qui occupent quelques salariés, avec ou sans apprentis (par exemple : garages, ateliers de coiffure, de couture) ;
- Les personnes travaillant à leur compte, qui possèdent et exploitent leur propre entreprise individuelle seule ou avec l'aide de travailleurs non rémunérés, généralement des membres de la famille et des apprentis (les vendeurs ambulants, les vendeurs de nourritures à la devanture des maisons) ;
- Les travailleurs dépendants, rémunérés ou non, y compris les salariés des micro-entreprises et travailleurs familiaux, les travailleurs sous contrat et les travailleurs à domicile.

Les travailleurs indépendants (Own account workers) : On peut dire de façon inductive que ce sont les travailleurs autres que les agents permanents de l'Etat (APE), les travailleurs régis par le Code du travail, les travailleurs régis par le Code de la marine marchande, les travailleurs en activité libérale. C'est cette catégorie de travailleurs fréquents dans le secteur informel. Ils sont souvent des femmes, et des hommes exerçant une activité seule ou avec des employés pas toujours rémunérés (apprentis, membres de leur famille). Leurs besoins sont nombreux : ils manquent, de crédit pour de petits investissements, de formation, d'accès aux matières premières, d'accès aux marchés et d'accès aux différents services tels que le logement, l'eau, l'électricité. Ils comprennent les sous-traitants, les travailleurs saisonniers, les travailleurs à domicile et les employés domestiques.

## 2. Méthodologie

La méthodologie de l'enquête est décrite à travers trois parties : l'échantillonnage, la collecte des données et le traitement.

### 2.1 Echantillonnage

Il convient de rappeler que l'enquête visait, d'une part, à recueillir les opinions des acteurs sur l'effectivité des garanties accordées aux travailleurs indépendants ainsi qu'aux salariés du secteur informel, et, d'autre part, à identifier une stratégie dans le sens d'une réelle amélioration des conditions de vie des populations pauvres au Bénin.

Sur la base des définitions précédentes, trois catégories d'acteurs ont été identifiées pour constituer le champ de l'enquête : les salariés à des postes informels, les employeurs informels et les travailleurs indépendants. L'échantillonnage a été constitué par la méthode d'échantillonnage stratifié à deux niveaux.

*Au premier niveau*, le territoire national a été décomposé par localités rurales et urbaines, en suivant le découpage en six départements (Atlantique/Littoral, Borgou/Alibori, Atacora/Donga, Zou/Collines, Oueme/Plateau, Mono/Couffo). En supposant que le poids de l'informel est proportionnel à la taille de la population dans une localité donnée, deux localités (rurale et urbaine) sont choisies de façon aléatoire parmi les localités urbaines et rurales de chaque département.

*Au deuxième niveau*, les cibles (les salariés à des postes informels, les employeurs informels et les travailleurs indépendants) ont été répertoriées en catégories socioprofessionnelles suivant la nomenclature des métiers de l'artisanat (arrêtée par décret N° 2003-569 du 29 décembre 2003 portant approbation de la nomenclature des métiers de l'artisanat). Cette nomenclature a été complétée par les branches Agriculture, Domestique, Commerce et Service. Sur la base de cette nomenclature, les unités d'enquêtes sont sélectionnées par choix raisonné selon les trois cibles identifiées. Compte tenu des contraintes financières et de délai, un échantillon de 900 acteurs (salariés, employeurs, travailleurs indépendants) a été constitué. L'absence d'une base de sondage fiable et les contraintes financières ne permettant pas une énumération préalable des catégories socioprofessionnelles par localité, le choix raisonné a constitué une alternative intéressante pour représenter les différents corps socioprofessionnels dans l'échantillon. La répartition de l'échantillon est présentée dans le tableau ci-après.

Tableau n°1 : Répartition de l'échantillon selon la localité et selon la cible

<i>Cibles Localités</i>	<i>Salariés</i>	<i>Travailleur indépendant</i>	<i>Employeur</i>
<i>Natitingou</i>	25	25	24
<i>Abomey-Bohicon</i>	25	25	24
<i>Bantè</i>	25	26	25
<i>Manigri</i>	25	25	25
<i>Cotonou</i>	56	54	40
<i>Parakou</i>	25	25	24
<i>Banikoara</i>	17	24	25
<i>Lokossa</i>	25	24	25
<i>Aplahoué-Azove</i>	26	27	24
<i>Pobè</i>	25	24	11
<i>Dangbo</i>	25	20	26
<i>Total</i>	299	299	273

Source : Résultats des enquêtes

Les analyses présentées dans ce document se base sur des informations recueillies auprès de 871 enquêtés ayant fourni des réponses satisfaisantes et exploitables (un taux de non-réponse de 3,2% a été enregistré).

## 2.2 Collecte de données

La collecte des données a été réalisée sur la base d'administration directe de questionnaires par des agents enquêteurs. Le choix raisonné a été réalisé à travers des impositions d'itinéraire, de profils et caractéristiques d'Unités aux agents enquêteurs pour garantir une représentativité des différentes catégories socioprofessionnelles répertoriées. Un contrôleur est chargé de suivre les enquêteurs dans l'itinéraire, sous la supervision des experts conduisant l'étude. Une première exploration des localités, en absence d'une énumération, a été nécessaire pour spécifier le choix raisonné. Au fur et à mesure de la collecte, des ajustements et réorientations sont opérés.

Pour recueillir les informations, trois questionnaires (un par cible) ont été conçus pour recueillir les informations. Chacun des questionnaires était composé de 4 parties. La première partie retrace les informations sur l'identification de l'enquêté et vise notamment à le cibler dans une des trois catégories. La deuxième partie recueille les informations sur la connaissance et la perception du droit du travail par l'enquêté. La troisième partie a trait à la mise en œuvre des droits du travail et recueille des informations aussi bien sur l'effectivité des droits que sur les facteurs de blocage. Une quatrième partie a été rédigée pour recueillir des informations sur la stratégie à mettre en œuvre pour renforcer l'habilitation juridique des pauvres.

Le présent document est basé essentiellement sur les trois premiers groupes d'informations recueillies.

## 2.3 Traitement et apurement

Les données ont été saisies à l'aide d'un masque de saisie conçu sous ACCESS. L'apurement, le traitement et la tabulation ont été réalisés sous SPSS.

## 3. Résultats et analyse

### 3.1 Grands traits de l'échantillon

L'échantillon des salariés du secteur informel enquêtés se répartit entre 60% pour le milieu urbain contre 40% pour le milieu rural. Les femmes et les hommes employés constituent l'échantillon pratiquement à parts égales. Les salariés à des postes informels sont majoritairement des actifs jeunes. Plus de la moitié des employés du secteur informel ont moins de 18 ans alors que seulement 1% ont au-delà de 55 ans, le reste (49%) se trouvant dans la tranche d'âge 18-54ans. Les femmes représentent les plus jeunes et constituent 84% des salariés à des postes informels enquêtés âgés de moins de 18 ans. Cette jeunesse des femmes par rapport aux hommes est également confirmée par l'âge moyen des femmes employées estimé à 24 ans contre 28 ans pour les hommes.

Si l'agriculture représente le secteur le plus « informalisé », l'enquête révèle que les secteurs Commerce et Service sont par contre les plus pourvoyeurs de postes de salariés informels avec respectivement 24% et 21% des employés. 10% des employés se retrouvent dans l'Agriculture et 12% sont des Domestiques. Ce constat qui peut paraître surprenant est néanmoins compréhensible dans la mesure où les activités agricoles restent encore dominées par des exploitations familiales utilisant plus d'aides familiaux que de salariés alors que le phénomène de domestication de femmes de ménages s'est généralisé notamment dans les agglomérations urbaines au Bénin. L'ambiguïté du statut des « employés » utilisés dans les exploitations agricoles peut également expliquer cette situation.

Les domestiques sont essentiellement des femmes alors que la quasi-totalité des métiers du bâtiment, de métaux et construction sont occupés par les hommes. Les femmes sont concentrées dans trois secteurs clés (Domestique, Commerce et Service) à hauteur de 70% alors que moins de 50% des hommes sont employés dans le secteur de Commerce et Service.

Près de 30% des salariés à des postes informels enquêtés n'ont aucun niveau d'instruction alors que 40% ont le niveau primaire. 30% des salariés ont effectué des études secondaires et seulement 2% ont atteint le niveau d'enseignement supérieur. Les femmes salariées enquêtées dans le secteur informel sont les moins instruites; elles constituent 61% des employés n'ayant aucun niveau. Les salariés du secteur agricole et les domestiques apparaissent comme les moins instruits.

Les travailleurs indépendants sont également répartis sur les six départements du Bénin selon l'ancien découpage administratif. Environ 41% des travailleurs indépendants interrogés pendant cette enquête sont issus du milieu rural alors que près de 60% exercent dans le milieu urbain.

Les travailleurs indépendants enquêtés sont majoritairement des hommes (56,9%) qui se concentrent dans les secteurs Métaux et la construction mécanique (22%), le Commerce (19%) et l'Agriculture (16,5%). Les femmes représentant le reste de l'échantillon exercent plus dans le Commerce (36,4%), les Textiles, habillement, cuirs et peaux (18,2%) et Hygiène et soins corporels (15,15%).

Globalement, les secteurs d'activités les plus pourvoyeurs de travailleurs indépendants (pourcentage supérieur à 10%) dans le secteur informel sont le Commerce, les Métaux et la construction mécanique, l'Agriculture et les Textiles, habillement, cuirs et peaux avec respectivement 24,75% ; 14,72% ; 14,05% et 11,71%.

Tableau n°2 : Répartition des travailleurs indépendants selon la branche d'activité

Branches d'activités	Nombre de travailleurs indépendants	Pourcentage (%)
Arts et décoration	4	1,34
Bâtiment	7	2,34
Electronique, électricité et froid	8	2,68
Pierre	8	2,68
Service	9	3,01
Alimentation	11	3,68
Installation, maintenance,..., image	15	5,02
Fibre végétale	18	6,02
Hygiène, soins corporels	24	8,03
Textiles, habillement, cuirs et peaux	35	11,71
Agriculture	42	14,05
Métaux et construction mécanique	44	14,72
Commerce	74	24,75
Total	299	100,00

Source : résultats de l'enquête

Comme les salariés à des postes informels, les travailleurs indépendants interrogés ont pour la plupart le niveau du primaire (43,1%). Très peu (moins de 1%) sont les travailleurs indépendants ayant un niveau supérieur. Le nombre de travailleurs indépendants n'ayant aucun niveau et ceux ayant le niveau du secondaire sont très voisins (respectivement 28,43%et 27,76%). Les hommes apparaissent plus instruits que les femmes.

Tableau n°3 : Répartition des travailleurs indépendants selon leur niveau d'instruction

	Primaire		Secondaire		Supérieur		Aucun niveau		Total
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	
Hommes	87	67,44	62	74,70	2	100,00	49	57,65	200
Femmes	42	32,56	21	25,30	0	0,00	36	42,35	99
Total	129	100	83	100	2	100	85	100	299

Source : résultats de l'enquête

Ce constat est en corrélation avec les secteurs de concentration des hommes et des femmes. Les branches d'activités les plus répandues au sein des travailleurs indépendants ayant le niveau du primaire sont le Commerce (24,03%), les Métaux et la construction mécanique et les Textiles, habillement, cuirs et peaux avec 17,8% pour chaque branche d'activité. Ce sont également ces trois branches d'activités qui se démarquent des autres pour les travailleurs indépendants ayant un niveau secondaire. En effet, on compte près de 23% de travailleurs indépendants pour le

commerce, 12% pour les métaux et la construction mécanique et les textiles et près de 11% pour les textiles, habillement, cuirs et peaux. La moitié des travailleurs indépendants de niveau supérieur exerce dans le commerce pendant que la seconde moitié se trouve dans la branche « Installation, maintenance, image... ». L'agriculture est la branche d'activité choisie par bon nombre de travailleurs indépendants n'ayant aucun de niveau (36,47%). Viennent ensuite les branches Commerce (25,88%) et Métaux et la construction mécanique (12,94%).

Au niveau du groupe des employeurs enquêtés<sup>112</sup>, le nombre d'hommes employeurs dans le secteur informel représente environ 2,6 fois le nombre de femme. Le groupe d'âge le plus dominant est la tranche 35-39 ans (24,2%) avec une prépondérance masculine (63,6% du total de la tranche).

Les employeurs présentent la même structure par sexe en zone rurale et en zone urbaine : les hommes employeurs font 2,7 fois les femmes employeurs. Les employeurs urbains représentent plus de la moitié de l'échantillon, soit 54,2%. Par ailleurs, les employeurs mariés sont largement dominants avec une proportion d'environ 9 sur 10, soit 87,2%. Les employeurs sont en grande partie dans les secteurs Commerce (28,2%), Agriculture (16,8%) et Service (14,7%). Ce constat se justifierait par le fait que ce sont des secteurs qui nécessitent un nombre considérable de mains d'œuvre.

Par ailleurs, certaines professions semblent plus être l'apanage des hommes employeurs du secteur informel. Il s'agit des secteurs « bâtiment, électronique », « électricité et froid », « fibre végétale », « arts et décoration » et « Métaux et construction mécanique ». Cela se justifie par le fait que la quasi-totalité des secteurs cités nécessitent d'importants efforts physiques.

Les hommes et les femmes employeurs ont quasiment les mêmes répartitions par niveau d'instruction. Toutefois, il est constaté une prépondérance assez significative des femmes employeurs non instruites (30,3%) par rapport aux hommes (22,8%).

Les secteurs Service et Commerce sont les secteurs renfermant les employeurs les plus instruits. En effet, ils totalisent à eux deux environ 60% de l'effectif des employeurs du niveau secondaire. Mais pour les niveaux primaire, secondaire et supérieur confondus, les employeurs des secteurs Pierre et Hygiène, soins corporels sont prépondérants (respectivement 66% et 65%).

Comme on s'y attend, l'agriculture est plus prépondérante en zone rurale (20,8%) qu'en zone urbaine (13,5%). Seul le secteur Electricité semble être plus occupé en zone urbaine. Cela s'expliquerait par le fait que les zones rurales sont faiblement électrifiées. Les autres secteurs sont répartis quasiment dans les mêmes proportions dans chaque zone sauf au niveau du secteur Commerce où la zone urbaine est assez prépondérante (30,4%) par rapport à la zone rurale (25,6%).

### **3.2. Connaissance et perception du droit du travail**

#### ***3.2.1. L'inexistence des textes d'application des conventions et la non prise en compte des travailleurs du secteur informel par le code du travail***

La constitution est la loi fondamentale d'un Etat. La plupart des constitutions d'Afrique reconnaissent à leurs citoyens des droits économiques, sociaux et culturels et énoncent des principes tels que le droit au travail, l'interdiction de faire des discriminations en matière d'emploi et de rémunération, la liberté d'association, la liberté syndicale, le droit de grève, la liberté d'entreprise, le droit de propriété, etc. Ces principes constituent « les principes généraux » du droit du travail posés par les huit conventions fondamentales l'OIT<sup>113</sup>.

Conformément à l'article 147 de la Constitution béninoise, « les traités ou accords régulièrement ratifiés ont, dès leur publication, une autorité supérieure à celle des lois, sous réserve pour chaque accord ou traité, de son application par l'autre partie. ». Cette disposition consacre la réception de la norme internationale dans l'ordonnement juridique interne. Autrement dit, les juges et les citoyens peuvent invoquer des normes internationales ainsi réceptionnées à l'occasion d'affaires y relatives. Cependant, il faut noter que les conventions de l'OIT contiennent souvent une disposition qui prévoit que les normes doivent être appliquées en tenant compte des circonstances et des capacités nationales. Une de leurs caractéristiques fondamentales est qu'elles définissent des normes minimales à atteindre par voie de négociation tripartite et de consensus et qu'elles ne prescrivent pas de niveaux de protection irréalistes sous l'angle économique. D'où la nécessité d'édicter souvent des textes législatifs suivis, en cas de besoin, d'actes réglementaires en vue de la mise en œuvre nationale des normes internationale. L'introduction de meilleures conditions

<sup>112</sup> L' « employeur » est dans le cadre de cette enquête la personne qui répond par l'affirmative successivement aux questions : « Travaillez-vous pour votre propre compte ? » et « Avez-vous des personnes que vous employez et que vous rémunérez ? ».

<sup>113</sup> Il s'agit des principes de Liberté syndicale (convention 87 de 1948 et convention 98 de 1949), égalité de chance et de traitement (conventions 100 et 111), âge minimum d'admission des enfants à l'emploi (convention 138 de 1973 et convention 182 de 1999), interdiction du travail forcé (convention 29 de 1930 et convention 105 de 1957)

de travail dans l'économie informelle devra sans doute passer par là. Mais le constat est à la quasi inexistence de textes d'application spécifiques sur les conventions relatives à la protection des travailleurs du secteur informel et les salariés du secteur informel au Bénin.

La loi n°98-004 du 27 janvier 1998 portant code du travail en République du Bénin, élaborée à l'heure de l'essor de l'informel n'a curieusement pas daigné accorder un espace aux travailleurs du secteur informel, à l'exception notable des l'article 166 qui fixe l'âge minimum de travail des enfants à 14 ans. En effet, la lacune de l'Etat caractérisée par une absence de réglementation spécifique du secteur constitue un frein à l'éclosion de conditions décentes de travail. Il s'avère nécessaire au vu de la situation que vivent les travailleurs de l'informel de s'intéresser à l'amélioration de leurs conditions de travail, surtout les femmes et les enfants, en organisant socialement ce secteur. Ce vide juridique pourrait se justifier par l'obligation qui est faite de ce conformer à la loi qui ne reconnaît pas ce type de travail au Bénin. Mais eu égard à l'importance de ce secteur pour l'économie, l'Etat gagnerait davantage à organiser juridiquement ce secteur et à protéger les droits de ceux qui l'animent.

En effet, les normes de l'OIT ne s'appliquent pas qu'à ceux qui font partie de l'économie formelle caractérisée par une relation claire entre employeur et travailleur. La plupart des normes de l'OIT utilisent le terme « travailleur » plutôt que la catégorie juridique limitée de « salariée ». La convention n°87 sur la liberté syndicale de 1948 par exemple s'applique aux « travailleurs et [aux] employeurs sans distinction d'aucune sorte ». Par cette notion de « travailleur », ces normes étendent leur champ d'application au-delà des frontières de l'économie formelle.

L'application des normes dans l'informel requiert au préalable que les acteurs évoluant dans ce secteur en aient une bonne connaissance et perception. Tel ne semble pas être le cas selon les résultats issus de l'enquête réalisée aussi bien auprès des salariés, de leur employeur que des travailleurs indépendants.

### ***3.2.2 entretenue par une méconnaissance et/ou une ignorance des droits du travail dans le secteur informel***

L'analyse des données de l'enquête donne de retenir que seulement 15% des enquêtés exerçant à des postes de salariés dans l'informel ont pu citer au moins une disposition que la loi prévoit pour la protection des travailleurs. Cette proportion représente 20% des hommes salariés alors que seulement 9% des femmes connaissent au moins un texte. Les femmes semblent donc plus ignorantes des garanties accordées aux travailleurs que les hommes.

La situation est similaire chez les travailleurs indépendants. Les textes relatifs à la protection des travailleurs sont méconnus par la majorité des travailleurs indépendants interrogés. Ainsi, 88,6% d'entre eux ont affirmé ne pas connaître lesdits textes tandis que seulement 11,4% ont affirmé les connaître.

Au niveau des employeurs, les résultats de l'enquête ont révélé que 75% des employeurs du secteur informel n'ont pas connaissance des textes que la législation prévoit pour la protection des travailleurs. Aussi, y a-t-il plus d'hommes employeurs qui ne connaissent pas les textes prévus par la législation en matière de travail que de femmes. Ceci s'expliquerait par leur nombre dominant puisqu'en pourcentage relatif au sexe, les hommes ont plus connaissance des textes que les femmes (28% de l'effectif total des hommes contre 15,8% pour les femmes).

L'observation de la connaissance des garanties accordées aux travailleurs par âge révèle que ce sont les salariés ayant entre 18 et 54 ans qui dominent et représentent 93% des 15% d'enquêtés ayant pu relever au moins un texte sur les garanties accordées aux travailleurs. De même, les adultes sont les plus instruits sur les lois prévues pour la protection des travailleurs. Il s'agit particulièrement de la tranche d'âge 35- 49 ans, totalisant près de 70% de ceux qui ont répondu affirmativement.

L'instruction et l'alphabétisation semblent déterminantes dans la connaissance du droit de travail par les employés. 57% des employés connaissant au moins un texte ont atteint le niveau secondaire. De plus, la proportion des salariés ayant connaissance d'au moins un texte augmente avec le niveau d'instruction.

Seulement 67 employeurs sur les 273 enquêtés dont 12 femmes affirment avoir connaissance des textes que la loi prévoit pour la protection des travailleurs. La majorité de ces derniers ont le niveau secondaire, soit une part de 52,2% de l'effectif total.

Les salariés des secteurs Commerce et Service qui sont les plus instruits, sont relativement mieux informés des textes. Au niveau des employeurs, les cinq premiers secteurs d'activités les plus instruits sur ces droits sont les secteurs Hygiène, soins corporels (30%), Alimentation (30%), Commerce (28,5%) et Services (27,5%). Il se trouve que les employeurs de ces secteurs ont également un niveau d'instruction relativement assez élevé (le secondaire).

Bien qu'il ne tienne pas compte explicitement du secteur informel, le code du travail est le plus connu puisqu'il a été cité par plus de 90% des salariés. 83% des enquêtés n'ayant pu spontanément relever au moins une garantie accordée aux travailleurs ont déjà entendu parler du code du travail sans en savoir réellement le contenu.

Le code du travail est également la principale loi connue par les travailleurs indépendants et les employeurs qui connaissent les lois relatives à la protection des travailleurs (81,71%). Les autres lois relatives à la protection des travailleurs telles que les conventions de l'OIT, les dispositions constitutionnelles et les actes réglementaires demeurent faiblement connues. Parmi les personnes ayant déclaré ne pas connaître les dispositions institutionnelles prévues par la loi pour la protection des travailleurs, 2,7% ont déclaré avoir déjà entendu parler des conventions de l'OIT, 1% des dispositions constitutionnelles, 21,07% du code du travail et 3,01% des actes réglementaires. (Voir les questionnaires d'enquête en annexes).

Les médias constituent le canal le plus important par lequel aussi bien la majorité des salariés (62%) des travailleurs indépendants (82%) que des employeurs (51,3%) ont pu s'informer. Peu de salariés (17%) se sont intéressés (par des recherches personnelles) à ces textes alors que les associations professionnelles semblent se préoccuper très peu de ce volet de l'exercice d'un métier.

Au niveau des travailleurs indépendants, la formation est le second moyen pour la connaissance des dispositions juridiques en vue de la protection des travailleurs (26,09%). Les recherches personnelles, la sensibilisation des ONG et les associations professionnelles ont ensuite été identifiées comme des moyens de connaissance des textes légaux en vue de la protection des travailleurs avec respectivement 22,41%, 20,40% et 12,71%.

La perception des enquêtés salariés sur leurs droits est essentiellement focalisée sur la rémunération. En effet, la rémunération au-delà du SMIG est le droit le plus revendiqué par les salariés. Les garanties liées au contrat, à la sécurité sociale et à la liberté syndicale sont très peu primées par les employés dans le secteur informel.

Le constat est le même au niveau des travailleurs indépendants dont près de 40% ont estimé avoir droit à une rémunération. La sécurité sociale et les libertés syndicales ont été revendiquées par environ 15% des travailleurs indépendants. Par contre, compte tenu des tâches exécutées et leur statut, 41,4% des travailleurs indépendants interrogés ont estimé que la sécurité sur le lieu de travail est un droit dont ils doivent bénéficier.

Il ressort de ces observations que les travailleurs de l'informel enquêtés sont pour la plupart arrivés à ces postes par nécessité (difficultés à trouver un emploi dans le formel, absence d'autres issues, manque de moyens pour poursuivre les études, aucun métier appris, etc.). Leur souci semble être plutôt plus le maintien de leur emploi que le bénéfice des garanties liées au droit du travail. Leur préoccupation principale en tant que garantie, semble être la rémunération qui puisse leur permettre de subvenir à leurs besoins. Certains ont relevé d'ailleurs comme revendication, l'augmentation de leur salaire conformément au coût de la vie. Cette situation est caractéristique de l'ignorance et de la méconnaissance des garanties accordées aux travailleurs puisque celles-ci participent, parfois même mieux que le salaire au bien-être de l'individu en tant que travailleur (qu'il soit salarié ou travailleur indépendant).

### **3.3 Effectivités des garanties accordées aux travailleurs de l'informel**

#### ***3.3.1. L'insuffisance de moyens et des inspecteurs de travail***

Si les conventions de l'OIT relatives aux conditions de travail notamment les salaires, la sécurité au travail et les services sanitaires et sociaux ont pour les travailleurs de l'économie informelle la même importance que pour ceux qui exercent un emploi formel, il faut cependant admettre qu'en pratique, il est difficile de vérifier et de faire appliquer les normes dans l'économie informelle en particulier dans les pays à faibles revenus comme le Bénin où l'on trouve la majorité des travailleurs dans l'économie informelle. Lorsque l'inspection du travail ou toute autre forme de surveillance est possible, il semblerait que la première étape soit l'identification et la prévention des conditions de travail les plus mauvaises, notamment les servitudes pour dettes, la discrimination, l'exploitation fondée sur la dépendance et le travail des enfants. Toute chose qui requiert d'importants moyens matériels, logistiques, financiers et humains dont l'Etat béninois ne semble pas disposer jusque-là. En conséquence et par exploitation de l'ignorance des acteurs, les droits sont peu respectés comme le montrent les résultats de l'enquête.

#### ***3.3.2. Facilitant une mise en œuvre insuffisante des droits du travail dans le secteur informel***

Les résultats de l'enquête révèlent que plus de la moitié des salariés estiment bénéficier de leurs droits en tant que travailleur. Ceci démontre l'ampleur de la méconnaissance des garanties et par implication de l'absence de leur effectivité.

Le droit auquel font référence les enquêtés est la rémunération. Cependant, si les employés bénéficient tous d'un salaire, seulement 66% d'entre eux sont rémunérés au moins au SMIG. Cette situation d'exploitation consentie passivement par les travailleurs du fait de la méconnaissance de leurs droits est également confirmée par l'absence de contrat pour 68% des employés. Moins de 10% des employés bénéficient d'une sécurité sociale et seulement 2% sont déclarés à la CNSS.

Ils sont 4% à jouir du droit à la liberté syndicale et seulement 5% à bénéficier de congés. Ni les congés de maternité (dont bénéficient seulement 3% des enquêtés) ni ceux de paternité (dont bénéficient environ 1%) ne sont respectés.

En s'intéressant à la mise en œuvre du droit de travail par les employeurs du secteur informel, on se rend compte qu'environ 60% des employeurs enquêtés prétendent s'acquitter de leurs devoirs vis-à-vis de leurs employés. Il s'agit principalement des hommes mais en pourcentage relatif au sexe, les femmes s'acquittent légèrement plus de leurs devoirs que les hommes.

Cependant, ces droits ne sont accordés que partiellement. 70% des employeurs enquêtés ont révélé accordé la rémunération (Le salaire minimum étant égal à 27500F) à leurs employés et 50 % affirment leur octroyer des contrats de travail. La rémunération et le contrat de travail sont tous les deux plus accordés aux employés permanents avec respectivement 55,3% et 57,7% des différents effectifs totaux accordés.

Les femmes employeurs accordent plus la rémunération à leurs employés (71%) que les hommes employeurs (69%) tandis que les hommes accordent plus de contrats à leurs employés (56,3%) que les femmes (52%). En dehors de la méconnaissance des droits, il semble se dégager une mauvaise foi ou une incapacité des employeurs à s'acquitter de leurs devoirs. Seulement 23,5% des employeurs ayant une connaissance des dispositions que la loi prévoit pour la protection des travailleurs s'acquittent plus de leurs devoirs vis-à-vis de leurs employés.

Le droit de rémunération des salariés dans l'informel est accordé par les employeurs à 77,5% dans le secteur Service, à 76,6% dans le secteur Commerce et à 75% dans les secteurs Hygiène, soins corporels et Bâtiments. Le droit de contrats de travail des salariés est accordé à 100% dans le secteur Electronique, électricité et froid<sup>114</sup>, à 76% dans l'Agriculture, à 65% dans le Service.

Aussi, la pérennisation de l'activité semble-t-elle être positivement corrélée à la capacité de l'employeur à accorder une rémunération au moins égale au SMIG à ses salariés. Par ailleurs, 30% des employeurs dont 82% sont de sexe masculin ont révélé qu'il y a une différence de traitement entre hommes et femmes dans leurs unités. Cette différence de traitement n'est pas fonction du niveau d'instruction mais elle est prédominante à 66,7% dans le secteur Bâtiment, à 37,5% dans le Service, à 32,6% dans l'Agriculture et à 32,5% dans le Commerce.

Les droits du travail sont ainsi mal respectés, voire non appliqués pour des emplois de survie précaire. Ils le sont davantage pour les femmes pour qui la maternité est synonyme de rupture de rémunération ou de perte d'emplois. Les jeunes sont plus mal rémunérés et leur recours à l'emploi informel par nécessité les "plonge" dans une situation de perpétuelle survie. Pour bon nombre d'enquêtés, il n'y a aucune différence de traitement entre les hommes et les femmes et il ne devrait y en avoir aucune dans la mesure où tous sont égaux face à la loi.

Au regard de la réalité présente des conditions de travail des femmes et des enfants dans ce pan de l'économie, il semble donc que l'effectivité des garanties accordées aux travailleurs indépendants et aux salariés du secteur informel laisse à désirer ; en témoignent les nombreux cas de travail précoce des enfants, de l'exploitation des enfants dans les carrières, les champs agricoles, certaines unités de production, dans le travail domestique, ainsi que les cas des femmes et des hommes évoluant dans le secteur informel qui ne bénéficient d'aucune couverture sociale. Le secteur informel est perçu comme une nouvelle forme d'exploitation. Les grandes entreprises ne se cachent d'ailleurs toujours pas de vouloir réduire leurs coûts en recourant à l'économie informelle. « Une importante cause du travail au noir est le coût trop élevé du travail sur le marché formel. (...) l'économie au noir au sens strict inclut par contre les activités qui, en soi, sont parfaitement légales, mais peuvent être dissimulées pour échapper aux obligations fiscales et sociales ».<sup>115</sup>

Conscients de toutes ces réalités, les travailleurs ont pris quelques mesures stratégiques. C'est ainsi que plusieurs mutuelles de santé, de solidarité et de sécurité sociales existent et relèvent des initiatives propres à diverses organisations syndicales. Il s'agit par exemple de la mutuelle de santé de la Confédération Générale des travailleurs du Bénin (CGTB), des projets de la promotion du transport urbain dans le secteur informel : cas des zémidjans ; du projet Sécurité-Santé-Hygiène au Travail de la Centrale des Syndicats Autonomes (CSA-Bénin). En dépit de toutes ces initiatives stratégiques (qu'il convient de renforcer), rien de significatif ne se sent en termes de protection des droits du travail dans leurs dimensions variées. Les causes de cet état de faits sont multiples et variées.

### **3.4 Les causes de l'ineffectivité des garanties dans l'informel**

La situation dramatique de l'ineffectivité des droits du travail dans le secteur peut s'expliquer par facteurs soulignés par les enquêtés et complétés par des entretiens avec des experts. Ces causes peuvent être rangées en deux catégories.

---

114 Ce secteur n'a comptabilisé qu'un seul employeur dans l'échantillon.

115CMT : Rapport annuel sur les droits des travailleurs, juin 2002. Chapitre 1. p.4



### *Les causes générales*

Entrent dans cette catégorie :

- Les causes socio-culturelles : analphabétisme, le défaut d'instruction, les préjugés et coutumes en défaveur de la femme par exemple ;
- Les dysfonctionnements au niveau des structures administratives en charge de l'application de la réglementation du travail ;
- Les tracasseries administratives et la corruption ;
- Le laxisme ;
- Le manque de formation à l'entrepreneuriat ;
- La crise de l'emploi qui alimente le secteur informel ;
- Les causes économiques : Insuffisance de moyens, humain, matériel et financier dont disposent les services et organes en charge de la mise en œuvre de la réglementation du travail.

### *Causes spécifiques*

Elles englobent :

- Les dysfonctionnements au niveau du Journal Officiel : méthode de publication et de diffusion inefficaces
- Le défaut de traduction en langues nationales des principaux textes en matière de droit de travail
- La pression fiscale qui se traduit par le taux élevé des VPS, l'acompte sur le BIC, l'IPTS ;
- La mauvaise gestion de la mission syndicale par les organisations syndicales ;
- Le défaut de formation des travailleurs et des responsables syndicaux.
- Le déficit de dialogue social au sein des entreprises ;
- La confusion de rôles les responsables syndicaux (le syndicat veut se substituer à l'employeur) ;
- Le non respect de la Convention 144 relative à la consultation tripartite.

### **Conclusion et recommandations**

L'analyse effectuée révèle l'existence au Bénin d'un cadre normatif devant régir les activités des travailleurs indépendamment de leur secteur (formel ou informel). Cependant, l'effectivité des dispositions prévues laisse beaucoup à désirer dans le secteur informel qui évolue en dualité avec celui formel, ce qui maintient les acteurs de ce secteur dans une précarité démontrée par plusieurs études et l'enquête réalisée dans le cadre de cette étude. Pour autant, la définition et la mise œuvre d'une stratégie nationale permettant aux acteurs d'exercer dans les conditions décentes et respectueuses du cadre normatif précédemment présenté ne peut être réalisée que de façon progressive.

D'un point de vue économique, la réglementation d'un marché donné tel que celui du travail pose des problèmes d'efficacité. L'introduction d'une réglementation sur le marché informel peut être un moyen de renforcer la productivité du travailleur en créant les conditions d'un salaire d'efficience. Dans le même temps, la réglementation peut engendrer des coûts qui limitent la capacité des employeurs informels à offrir d'emplois même précaires. Une réglementation brusque et hâtée pourrait inciter à la fraude (y compris l'économie souterraine) et conduire à une radicalisation qui renforce la précarité.

D'un point de vue normatif, la réglementation devrait permettre de sortir de l'exploitation dont sont victimes bon nombre de salariés dans ce secteur et que l'enquête a relevé. La stratégie à mettre en œuvre devra permettre au travailleur de jouir pleinement des fruits de ses efforts qu'il consent (ce n'est pas forcément le cas surtout que l'enquête a révélé que beaucoup de salariés à des postes informels n'ont pas vraiment eu d'autres choix) à fournir. Mais pour jouir de ces droits en tant que travailleur, il faut déjà être travailleur, ce qui signifie le maintien de l'activité pour l'employeur et le travailleur indépendant et le maintien de l'emploi pour le salarié.

L'expérience internationale montre d'ailleurs que les pays dynamiques en matière de création d'emplois sont ceux qui ont une législation souple dite la dérégulation (Etats-Unis, Grande Bretagne, etc.) ou une législation sociale embryonnaire comme l'Inde, la Chine et les dragons de l'Asie. L'amélioration de l'effectivité des garanties en matière de droit du travail dans le secteur informel peut se réaliser à travers une stratégie basée sur deux grands axes : le renforcement des capacités des acteurs et des mesures d'incitation au respect du cadre normatif.

D'un côté, il faudra privilégier l'amélioration des conditions de travail du salarié sans nuire à l'employeur ou alors permettre à l'employeur de bénéficier de l'effectivité des garanties accordées aux travailleurs pour compenser les coûts éventuels (coûts d'embauche, de licenciement, grèves, etc) que celle-ci lui aurait créés. Cette situation peut être réalisée à travers l'amélioration de la productivité du travailleur, ce qui implique un renforcement des capacités des salariés à moindre coût pour l'employeur. Le travailleur indépendant devra également bénéficier de ce renforcement qui lui permette de mieux s'organiser et de s'octroyer ses droits en tant que travailleur. Le renforcement des capacités devra inclure la sensibilisation des acteurs sur le contenu des droits du travail au Bénin. Il devra également permettre aux

salariés de s'affranchir d'une situation de trappe à la pauvreté pour s'auto-employer (devenir travailleur indépendant ou employeur).

De l'autre côté, les mesures d'incitation devront être privilégiées aux sanctions. Il est souvent apparu que ces mesures sont beaucoup plus efficaces. Il faudra donc trouver des moyens d'incitation des acteurs à l'amélioration de leur condition de travail. Des formules de flexibilité dans les contrats de travail peuvent être trouvées pour réduire les coûts du travail. Lorsqu'il est admis que le secteur informel est celui de faible productivité et de précarité, des politiques de discrimination positive devront être envisagées en sa faveur. Il faudra adapter progressivement les normes aux capacités du secteur.

## **Bibliographie**

BIRCHALL Johnston: organizing workers in the informal sector, A strategy for Trade Union - Coopérative Action, ILO, working Paper 2001.

BIT : Rapport VI, Travail décent et économie informelle, conférence internationale du travail, 90ème session. Genève. BIT. 2002,

CMT : Rapport annuel sur les droits des travailleurs : Travailler dans l'informel, une chance, un risque, un défi. Juin 2002

Communication : Les syndicats et le secteur informel : pour une stratégie globale, document d'information pour le colloque international sur l'organisation des travailleurs du secteur «non structuré», Genève, 18- 22 octobre 1999,

Constitution béninoise du 11 décembre 1990

Conventions de l'OIT

INSAE : Recensement Général de la Population et de l'Habitat 2002 (RGPH 2002)

KENOUKON A. Chrysal, Effectivité et efficacité des normes fondamentales et prioritaires de l'OIT : Cas du Bénin et du Togo, Genève, Institut International d'Etudes Sociales, OIT, 2007

Loi N°2001-09 portant exercice du droit de grève en République du Bénin

Loi N°98-004 du 27 janvier 1998 portant nouveau code du travail au Bénin

MALDONADO Carlos et consort : Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles, Genève, BIT, 1999, p.109

MALDONADO Carlos, C. H. CASSEHOUIN, D. M. MOUSTAPHA: Programmes d'études et d'enquêtes sur le secteur informel (PEESI - BEN / 87 / 023) BIT. PNUD. INSAE, 1996

RATNAM C.S. Venkata, les syndicats dans le secteur non structuré : quelques repères », Education ouvrière, n° 106-107, 1999

SAGBOHAN Samuel Habib Adékulé, Contribution à la réglementation des conditions de travail des femmes et des enfants dans une économie informelle. Cas de la République du Bénin, ENAM, Université d'Abomey-calavi

♦ *Importance of the informal sector for poverty reduction in Ghana*  
By Dr Kwaku A. TWUM-BAAH  
Head Start Consul, Accra (Ghana)

### **Abstract**

The informal sector represents an essential sector of the private sector, but it constitutes a major challenge for the data collection statistics, considering the difficulty bound to the follow-up of the number of establishments and their contribution to the economy. Consequently, the use of the annual data pulled by the statistics of the work for the purposes of comparison and of analysis between sectors becomes difficult. Fortunately, the series of surveys on the standard of living (1991/1992, 1998/1999, 2005/2006) and surveys on core indicators of the welfare (on 1987, 2003) constitute a rich source of data to be turned to good account. The document reviews the existing data to draw the attention on the vulnerability of the households steered by the workers in the private informal sector and the necessity of encouraging the growth for the productive activities in the sector, within the framework of the strategy integrated to make put off the poverty in Ghana.

### **Résumé**

Le secteur informel représente un volet essentiel du secteur privé, mais il constitue un défi majeur pour la collecte des données statistiques, compte tenu de la difficulté liée au suivi du nombre d'établissements et de leur contribution à l'économie. Par conséquent, l'utilisation des données annuelles tirées des statistiques du travail aux fins de comparaison et d'analyse entre secteurs devient difficile. Heureusement, les séries d'enquêtes sur le niveau de vie (1991/1992, 1998/1999, 2005/2006) et les enquêtes sur les indicateurs du bien-être (1987, 2003) constituent une riche source de données à mettre à profit. Le document passe en revue les données existantes en vue d'attirer l'attention sur la vulnérabilité des ménages dirigés par les travailleurs dans le secteur informel privé et la nécessité d'encourager la croissance pour les activités productives dans le secteur, dans le cadre de la stratégie intégrée visant à faire reculer la pauvreté au Ghana.

## **1. Introduction**

Ghana has made a lot of progress in reducing poverty levels between 1991 and 2006, and is well poised to meeting the millennium development goal of halving the 1990 level of extreme poverty by 2015. It is undeniable though that poverty is still too high for certain groups in the country. Poverty is not only location specific, it is also employment specific. Generally, poverty is higher among private sector workers than among public sector workers, and higher among informal sector workers than among formal sector workers. Thus, poverty is higher among private informal sector workers than among public or private formal sector workers. In the private informal sector, it is higher among the self-employed than employees, and higher in agriculture than the non-agriculture sub-sector.

There is global recognition of a role for the private sector in advancing democratic development. Unfortunately, public-private sector partnership arrangements to encourage the development of the private sector as 'the engine of growth' have very often targeted the private formal sector and rarely the informal sector. Encouraging private sector investment without regard to the vast majority of enterprises in the informal sector which employ over 80 per cent of the working population is not only unfair but is also counter-productive. The observation by Hart (1973) in his pioneering research work into informal activities in Ghana in the 1970s is as valid today as it was then: these activities, in the aggregate, act to countervail the full effects of increasing unemployment by taking much of the slack created by inadequate rates of growth in the formal sector. Informal activities are an active agent in economic development and, without them it is likely that the economy would perform at a much lower level than it has been. Thus, the informal sector is important in its own right as well as for the economy as a whole.

## **2. Conceptual framework**

### *2.1 The focus of study*

The fact of considerable reduction in poverty in Ghana since the 1990s is acknowledged; the issue is whether or not more progress could not have been made in this regard, if the informal sector had received greater, direct policy attention, and what could be done to turn the situation around. The paper explores these questions, using the rich sources of data provided by the series of living standards (1991/1992, 1998/1999, 2005/2006) and welfare indicators surveys (1997, 2003), to draw attention to the vulnerability of households with large numbers of workers in the informal sector. The paper makes the suggestion that the key to reducing poverty in Ghana is to create a level playing field by

encouraging growth in productive work in the sector, as part of an integrated poverty reduction strategy, to enable the working poor to improve their living standards.

It is undeniable that sustained growth would have to depend on larger firms operating in the formal sector with access to credit, trade with more partners, and have a large workforce. There is much global evidence, however, that societies where all groups have equal opportunities to fully deploy their talents and potentials are not only fairer, but also tend to perform better in the long run than societies that somehow tend to exclude and discriminate against some groups.

## ***2.2 The informal sector defined***

The Ghanaian economy consists of three main sectors: the public (wholly formal), the private formal, and the informal (wholly private). The public sector is made up of establishments, institutions and agencies that are largely regulated, owned and controlled by the central or local government. These include semi-public or para-state boards/corporations that are fully or partly owned by government, but which do not subsist on government funding. The private formal sector is made up of establishments owned and controlled by private institutions and persons; they include NGOs, religious groups, chieftaincy institutions, and international organizations providing services to government and communities. They are classified as 'formal' because, like the public sector institutions, they have established procedures for keeping records, recruitments, promotions and dismissals. The informal sector consists of establishments owned and controlled by private persons; it includes wage earners as well as the self-employed, whether they engage wage labour or not. They are classified as 'informal', because they have no established procedures for keeping records, recruitments, promotions, and dismissals. Those engaged in agricultural activities are largely in rural areas, and those engaged in non-agricultural activities are mainly in urban areas.

## ***2.3 Definition and measurement of poverty in Ghana***

Poverty, as a measure of living standards, is generally defined at the household (not individual) level and has focused on three dimensions: consumption poverty, ownership of household durable assets and access to public services, and progress in human development. Thus, poverty may be broadly defined as deprivation of these basic needs of society.

Consumption poverty is measured in terms of aggregated household consumption expenditure (rather than income), adjusted for size and structure of households by the use of male adult equivalence or on per capita basis. It is not our place to discuss the proper concept of consumption poverty to measure in dealing with welfare issues, but Ghana has since the 1990s adopted the pragmatic approach to the measurement of poverty. This involves selecting a relative poverty level arbitrarily for a given year and retaining this level in real (absolute) terms, by using an appropriate consumer price index to adjust and update the level in relation to changes in prices for subsequent years. The lower (extreme) poverty line is set at the value of consumption expenditure for a minimum calorie requirement of 2,900 kilocalories per male adult-equivalent (which corresponds to 2,200 kilocalories per capita). This line represented 53.2 per cent of mean consumption levels in 1998/1999. The higher (overall) poverty line corresponds to the average consumption expenditure of the minimum adult-equivalent calorie requirement, plus a minimum of non-food requirements (a World Bank study shows that this level represents about US\$ 1 a day). This poverty line was 68.4 per cent of mean consumption levels in 1998/1999.

Total household consumption expenditure covers actual cost of food, housing rent and other non-food items, as well as imputations of consumption of own farm and non-farm produce, in-kind wage payments and transfers received, hedonic equation based estimate of rent for owner-occupied dwelling, and assumed annual depreciated use value of durable assets (such as vehicle) purchased in the year of survey. The standard of living is then measured by dividing the total household consumption expenditure by household size in terms of number of equivalent male adults. The procedure assumes no intra-household variations in living standards. In other words, the living standard for each individual is measured as the adult-equivalent consumption expenditure of the household he/she belongs to. It is therefore possible to analyse poverty by head of household and by population, using individual characteristics.

Since poverty is a multi-dimensional phenomenon, selected qualitative welfare measures are used to supplement the consumption-based measures. Ownership of physical durable assets and household access to community facilities (water, electricity, and toilet) are used as a proxy indicator of the household's standard of living. Education (primary and secondary school enrolment) and health (facility and health personnel consulted when sick or injured), often labeled 'basic needs', are two most important indicators of human development that measure qualitative welfare. Finally are the issues of satisfaction with conditions of community and social life.

## **3. Nature and scope of the Ghanaian informal sector**

Results of the 2000 Population and Housing Census indicate that as many as 83.9 per cent of workers (79.1% male and 88.8 % female) are in the informal sector of the economy (with 7.2% in the public sector and 8.9% in the private formal sector). The level of concentration in the formal sector differs significantly by locality of residence and sex. The rural-urban ratio is about 1:3 in the public and the private formal for both sexes, while the female-male ratio is about 1:2 in

both public and private formal sectors and for both rural and urban areas (Table 1). Thus, there are more female workers than male in the informal sector in both rural and urban areas. Similarly, there are more rural workers than urban in the informal sector.

Table 1: Employment Sector by Employment Status of Working Population, 2000

Emp. Status	Public		Private Formal		Private Informal		Total		Col. %	
	Male	Female	Male	Female	Male	Female	Male	Female	Male	Female
<b>Employee</b>	336,384	170,846	241,194	81,998	245,020	111,496	822,598	364,340	21.9	9.9
Urban	231,933	118,904	183,978	66,058	158,455	76,123	574,366	261,085	35.8	16.7
Rural	104,451	51,942	57,216	15,940	86,565	35,373	248,232	103,255	11.6	4.9
<b>Employer</b>	-	-	52,622	29,648	152,085	152,879	204,707	182,527	5.5	5.0
Urban	-	-	34,877	20,036	87,447	87,065	122,324	107,101	7.6	6.8
Rural	-	-	17,745	9,612	64,638	65,814	82,383	75,426	3.8	3.6
<b>Non-Emp.</b>	-	-	95,314	94,656	2,247,917	2,625,704	2,343,231	2,720,360	62.5	73.9
Urban	-	-	49,720	52,889	720,243	1,025,613	769,963	1,078,502	48.0	68.9
Rural	-	-	45,594	41,767	1,527,674	1,600,091	1,573,268	1,641,858	73.4	77.6
<b>Other</b>	17,752	8,992	41,296	25,844	319,303	377,424	378,351	412,260	10.1	11.2
Urban	9,750	5,323	23,968	16,196	103,940	96,138	137,658	117,657	8.6	7.5
Rural	8,002	3,669	17,328	9,648	215,363	281,286	240,693	294,603	11.2	13.9
<b>Total</b>	354,636	180,008	429,926	231,976	2,964,325	3,267,503	3,748,887	3,679,487	-	-
Urban	242,038	124,330	292,188	155,076	1,070,085	1,284,939	1,604,311	1,564,345	-	-
Rural	112,598	55,678	137,738	76,900	1,894,240	1,982,564	2,144,576	2,115,142	-	-
Row %	9.5	4.9	11.5	6.3	79.1	88.8	-	-	100	100
Urban	15.1	7.9	18.2	9.9	66.7	82.1	-	-	100	100
Rural	5.3	2.6	6.4	3.6	88.3	93.7	-	-	100	100

Source: 2000 Population and Housing Census

Self-employment has been treated in much of the labour literature as a form of labour underutilization (in terms of level of income), because of the low quality of labour that tends to characterize it. The 2000 census data on Ghana appear to give credence to this. Table 1 shows that the Ghanaian informal sector is largely (83.1%) made up of the self-employed or own-account workers (4.9% who employ labour and 78.2% who do not); wage employment accounts for only 5.7 per cent (8.2% male and 3.4% female), compared to the national figure of 16.0 per cent (21.9% male and 9.9% female). An important source of unpaid labour for those self-employed without employees is the pool (11.2% of the sector) of apprentices, family members, mainly dependents, and domestic/house help in apparent exchange for the care they receive.

The underlying reasons for the use of such labour, including child labour, are poverty and low incomes. Until parents and household heads are able to support themselves and their households financially, children and other members of the household would continue to be used as unpaid family workers or trade on their own to supplement household incomes. Such unpaid family labour indirectly supports household expenditures, in the sense that it saves money on the services of needed farm labour or shop assistants households would be unable to meet. The use of unpaid family labour has tended also to portray the self-employed as coming from large households. Data from the second round of the CWIQ of 2003 (Table 2) however show that there is very little difference in terms of employment status of household head; indeed, the average household size is significantly lower for households headed by non-agriculture self-employed persons than any other.

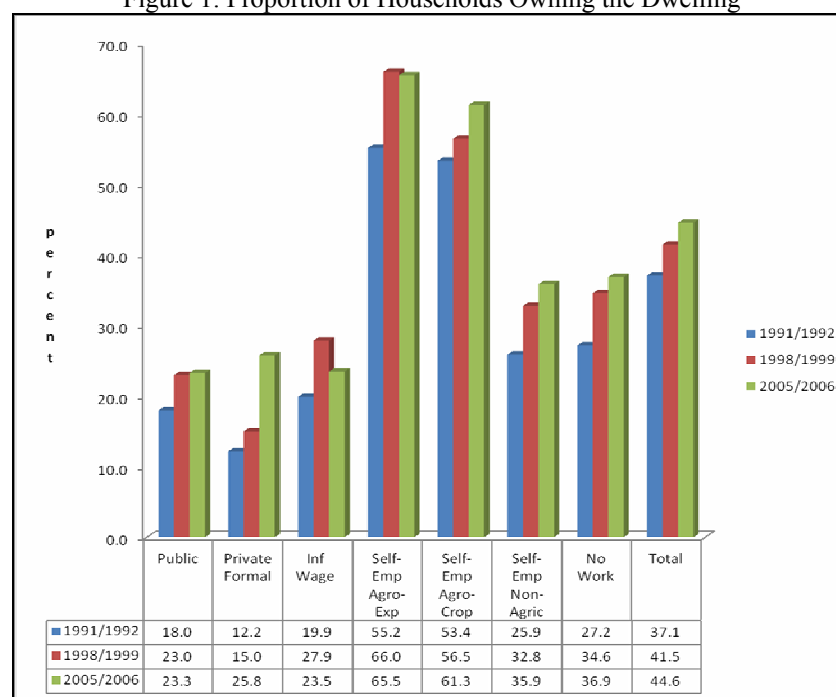
Though there is a numerical advantage of females over males in the informal sector, most of them are not heads of households; with the exception of non-agriculture self-employment, females constitute less than two-fifths of household heads. The data also do not support the view that households in the informal sector have a large proportion of dependents; all the sectors generally reflect the national structure of the household (40% head/spouse and 60% dependents). Larger proportions of households headed by informal sector workers than the formal do own their dwellings or do not pay rent for the place they live in.

Figure 1 presents data on proportion of households that own their dwellings. Except for informal employees, the proportion has increased for all households from 1991 to 2006. Also worth noting is the fact that self-employed workers, agriculture and non-agriculture, are more likely than employees to own their dwellings. Employers, particularly in the formal sector, enjoy housing allowances or rent subsidies from their employers, and therefore may be more inclined to invest in human development and other physical assets than in a building when it would cost next to nothing to live in a rented facility. The self-employed, on the other hand, have no choice but to find shelter for the household, however cheap and unsophisticated.

Table 2: Employment Status of Head of Household by Selected Household Characteristics, 2003

Selected Household Characteristics	Formal Sector		Informal Sector				Not Working	Total
	Public	Private	Wage Employee	Self-Employed Agric	Self-Employed Non-Agric	Other		
<b>Household Size</b>								
1-2 Persons	29.5	32.7	30.6	39.3	46.0	31.3	38.0	32.0
3-4 Persons	26.9	28.5	29.3	21.2	35.0	25.8	26.0	28.5
5-6 persons	26.1	23.7	23.8	24.1	7.1	25.4	19.4	23.3
7 Persons +	17.5	15.1	16.2	15.3	11.9	17.5	16.6	16.3
Mean H/H Size	4.2	4.0	4.1	4.1	3.1	4.3	3.9	4.1
<b>Sex of Head</b>								
Male	81.9	86.1	68.4	81.5	48.8	85.8	60.1	69.6
Female	18.1	13.9	31.6	18.5	51.2	14.2	39.9	30.4
<b>Relationship to Head</b>								
Head	23.9	25.2	24.3	24.7	30.3	23.7	25.3	24.5
Spouse	15.0	15.6	13.8	17.3	9.8	15.2	12.3	13.8
Child	49.0	46.1	49.2	49.1	49.8	48.0	41.0	47.7
Parent	0.6	0.9	0.8	0.4	0.9	0.4	0.8	0.8
Other Relative	10.0	10.9	11.3	8.3	8.5	11.3	19.7	12.5
Not Related	1.5	1.3	0.6	0.2	0.6	1.4	0.9	0.8
<b>Tenancy Status</b>								
Owns Dwelling	22.0	25.3	43.1	54.7	24.9	28.2	50.6	41.1
Pays Rent	50.5	46.1	20.6	9.8	38.5	34.7	16.0	24.3
Rent-free/Perches	27.5	28.6	36.3	35.5	36.6	37.1	33.4	34.6

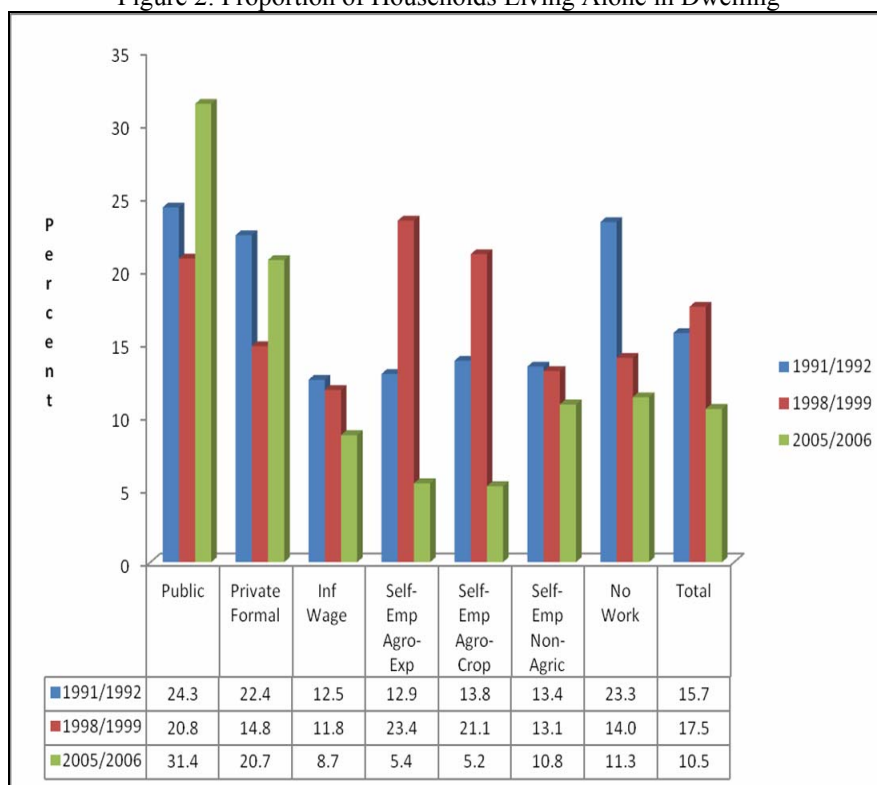
Figure 1: Proportion of Households Owning the Dwelling



Source: Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

Households headed by the self-employed more than any tend to own their dwellings, not because they are better-off, but because they are under greater pressure to secure shelter. Such dwellings therefore often turn out to be make-shift shelters or less elaborate houses built with cheap local materials, such as mud for walls and thatch for roofing. The buildings also turn out contain other blood-related households. Figure 2 shows, for instance, that the lowest proportions of households living alone in 1991/1992 and 2005/2006 are those headed by informal sector workers. The figures for 1998/1999 regarding the self-employed in agriculture (both export and crop) are difficult to explain and could be due to sampling error.

Figure 2: Proportion of Households Living Alone in Dwelling



Source: Ghana Living standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

Data from CWIQ2 (2003) and GLSS5 (2005/2006) on highest level of schooling completed tend to support the view that labour in the informal sector, particularly among the self-employed in agriculture, is of low quality. Until the introduction of the junior and senior high/secondary school system in the second half of the 1980s, the Middle School served as the terminal point for basic education. It is therefore not surprising that Middle School is the completion point for most workers in wage employment (Table 3). On the other hand, Primary School is the completion point for most workers in self-employment. At the national level, about 15 per cent of workers (15.9% in 2003 and 14.2% in 2005/2006) have at least completed the secondary level, but less than 6 per cent of self-employed agriculture workers have completed this level. Self-employed non-agriculture workers are a little better, but only at the national level. The relatively higher post-middle completion levels for the 'other' and the 'not working' may reflect household members who are waiting to further their education and/or to receive a better job offer.

Table 3: Employment Status by Highest Level of Education Completed (2003, 2005/2006)

Employment Status	None	Primary	Middle/JHS	Secondary ('O' & 'A')/SHS	Post-Secondary
<b>CWIQ2 (2003)</b>					
Public	11.0	23.2	29.5	17.1	19.2
Private Formal	12.8	24.8	35.0	15.8	11.6
Informal Wage Employee	16.9	35.9	37.5	6.9	2.9
Self-Employed Agric	20.3	39.4	34.6	4.4	1.3
Self-Employed Non-Agric	10.3	41.4	34.4	9.2	4.7
Other	12.5	25.7	33.7	14.6	13.6
Not Working	13.5	32.3	34.5	12.7	6.9
Total	15.3	32.9	35.9	9.7	6.2
<b>GLSS5 (2005/2006)</b>					
Public	11.3	22.3	27.7	18.6	20.1
Private Formal	11.3	23.5	38.9	15.3	11.0
Informal Wage Employee	14.4	29.6	41.4	10.8	3.8
Self-Employed Agro-Exp	20.4	41.2	33.8	3.7	0.9
Self-Employed Agro-Crop	20.6	43.9	30.1	4.3	1.1
Self-Employed Non-Agric	15.7	34.4	35.0	9.6	5.3
Not Working	10.5	24.4	37.7	18.4	9.0
Total	16.8	35.5	33.5	8.9	5.3

Sources: Core Welfare Indicators Questionnaire Survey, 2003; GLSS, 2005/2006



#### 4. The informal sector and poverty in Ghana

The informal sector has the potential to be a source of productive employment and to offer considerable possibilities for increased output and, in some cases, a higher level of employment. Informal sector activities also may yield high levels of incomes and provide substantial additions to the income resources of labour in the formal sector. In addition, the sector subsidizes the income of the working poor by offering goods and services at affordable prices and often on liberal credit terms. Yet, there are wide differences in poverty levels among formal and informal sector workers. In this section, we use data from the three living standards and two welfare indicators surveys to examine money-metric and non money-metric dimensions of poverty among workers in Ghana.

##### 4.1 Consumption poverty

Table 4 shows that the incidence of overall poverty in Ghana has declined by 44.9 per cent, from 51.7 to 28.5 per cent, between 1991 and 2006. The decline has been more substantial between 1998 and 2006 than between 1991 and 1999 for all categories of workers, except those in the private formal sector. The overall decline has occurred among all workers, but it has been much less for informal sector workers than the formal. For instance, poverty declined by 77.5 percent for public and 66.7 per cent for private formal sector workers, while it declined by 62.5 per cent for export farmers, 55.7 per cent for informal employees and for non-farm self-employed, and only 31.2 per cent for food crop farmers. The result is that for all three survey periods, food crop farmers have contributed more than half and an increasing share of the poor in Ghana (57.3% to 58.1% in 1999 to 68.5% in 2006), though their share of the population is about 43 per cent.

Table 4: Overall Poverty by Employment Status (Poverty Line=¢3,708,900)

Employment Status	GLSS3 (1991/1992)				GLSS4 (1998/1999)				GLSS5 (2005/2006)			
	Average Welfare	Pop'n Share	Head Count	Prop Poor	Average Welfare	Pop'n Share	Head Count	Prop Poor	Average Welfare	Pop'n Share	Head Count	Prop Poor
Public	6058.9	13.5	34.7	9.1	7309.1	10.7	22.7	6.2	11729.5	7.1	7.8	1.9
Pr. Formal	6279.4	3.9	30.3	2.3	9113.7	4.9	11.3	1.4	11596.7	6.9	10.1	2.5
Inf. Emp.	5674.2	3.1	38.6	2.3	6723.8	2.9	25.2	1.9	7910.3	6.7	17.1	4.0
Agro-Exp	3652.7	6.3	64.0	7.8	5087.1	7.0	38.7	6.9	6522.0	7.4	24.0	6.2
Agro-Crop	3452.8	43.6	68.1	57.3	3972.7	38.6	59.4	58.1	5498.5	43.0	45.5	68.5
Non-Agric	5557.8	27.6	38.4	20.5	6776.5	33.8	28.6	24.5	8930.0	26.2	17.0	15.6
Not Working	7537.7	2.0	18.8	0.7	10241.4	2.1	20.4	1.1	10178.8	2.7	13.3	1.3
Total	4660.0	100	51.7	100	5819.4	100	39.5	100	7627.7	100	28.5	100

Sources: Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

Note: Average welfare is expressed in thousand cedis

With regard to extreme poverty, the available data indicate that Ghana has achieved the millennium development goal of reducing the extreme poverty level of 1990 by half well ahead of the target date of 2015. As of 2006, extreme poverty had reduced by 50.1 per cent from the 1991 level of 36.5 to 18.2 (Table 5). The percentage decline was higher than that for overall poverty for all categories of workers. As with overall poverty, the decline was less substantial in the informal sector. Incidence of extreme poverty among food crop farmers is always in excess of the national index (by 41.9% in 1992, 67.9% in 1999 and 68.7% in 2006), and experienced a reduction of only 40.7 per cent. Among informal sector workers, export farmers again had the greatest gain (a reduction of 71.4%, from a high of 49.6 in 1992 to 14.2 in 2006), followed by non-farm self employed (60.5%) and informal employees(57.7%).

The reason underlying these differences, we believe, relates to the control over resources for production and to the extent of bargaining power, both of which workers in the formal sector (public and private) enjoy in greater measure. The significant declines in poverty among formal sector workers may be due, largely, to the gradual upward yearly review in the national daily minimum wage which organized labour exploit to their advantage. Informal sector employees, because of the absence of any workplace organized labour with bargaining powers, are unable to demand more than the minimum wage, but they are at least assured of that wage by law. It is to the credit of government that officially fixed prices for agricultural export commodities (cocoa, rubber, cotton) have increased substantially since 2000, and this must account for the poverty reduction levels in the export sub-sector.

In the main, many workers in the informal sector lack the minimum level of assets (level and quality of education and health, access to basic services and infrastructure) to fully benefit from the growth process. The self-employed in crop farming and/or who trade in perishable goods are forced to dispose of farm produce to avoid post-harvest losses in the absence of good storage facilities and a lack of processing culture. In some cases, farmers with heavy debt burdens and/or family responsibilities that require immediate attention are forced to sell, even when prices are low (in some instances, even before crops are harvested), because they cannot afford to store their crops until they can get a good price on the market. They therefore often face lower returns to their endowments and productive activities.

Table 5: Extreme Poverty by Employment Status (Poverty Line=¢2,884,700)

Employment Status	GLSS3 (1991/1992)				GLSS4 (1998/1999)				GLSS5 (2005/2006)			
	Average Welfare	Pop'n Share	Head Count	Prop Poor	Average Welfare	Pop'n Share	Head Count	Prop Poor	Average Welfare	Pop'n Share	Head Count	Prop Poor
Public	6058.9	13.5	21.2	7.9	7309.1	10.7	9.5	3.8	11729.5	7.1	3.7	1.5
Pr. Formal	6279.4	3.9	15.1	1.6	9113.7	4.9	4.5	0.8	11596.7	6.9	5.1	1.9
Inf. Emp.	5674.2	3.1	22.5	1.9	6723.8	2.9	16.1	1.7	7910.3	6.7	9.5	3.5
Agro-Exp	3652.7	6.3	49.6	8.5	5087.1	7.0	19.4	5.1	6522.0	7.4	14.2	5.8
Agro-Crop	3452.8	43.6	51.8	61.7	3972.7	38.6	45.0	64.6	5498.5	43.0	30.7	72.8
Non-Agric	5557.8	27.6	23.3	17.7	6776.5	33.8	18.1	22.8	8930.0	26.2	9.2	13.4
Not Working	7537.7	2.0	13.0	0.7	10241.4	2.1	15.1	1.2	10178.8	2.7	8.2	1.2
Total	4660.0	100	36.5	100	5819.4	100	26.8	100	7627.7	100	18.2	100

Sources: Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

Note: Average welfare is expressed in thousand cedis

One of the reasons for not using income as a measure of welfare is that money not spent is only an insurance against hard times, but does not improve the welfare of household members. Equally important is the fact that most households do not have to purchase everything that they need. Data on composition of household consumption expenditure (Table 6) show that for all households, food accounts for the largest proportion of expenditure; this is true for all three survey periods, except in 2005/2006 when public sector workers spent more on non-food than food items. Over the survey period, food has accounted for more than half of expenditure of informal sector workers, except the self-employed in non-agriculture; for agro-crop farmers, food accounts for nearly two-thirds of total expenditure.

There has also been a gradual shift towards spending more on non-food items (health, school fees, and clothing), the other major component of household expenditure. This may be a reflection of an improved economy and highlights the need for money, even for those who struggle to survive. Indeed, actual spending (food and non-food) at the national level represents a little over three-quarters of total expenditure; it is about 60-70 per cent for the self-employed in agriculture.

Table 6: Household Consumption Expenditure by Employment Status of Head (GLSS3, 4, 5)

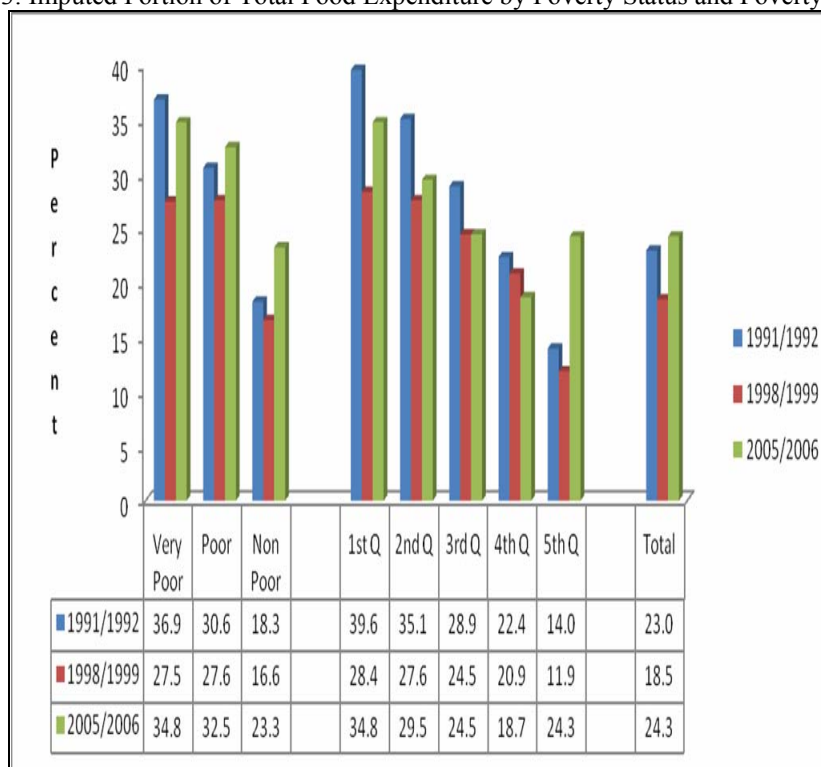
Consumption Expenditure	Formal Sector		Informal sector				Not Working	Total
	Public	Private	Wage Emp.	Self-Emp. Agro-Exp	Self-Emp. Agro-Crop	Self-Emp. Non-Agric		
<b>GLSS3 (1991/92)</b>								
Food, Actual	41.1	42.7	46.7	35.3	39.3	45.0	53.5	42.2
Food, Imputed	5.2	3.5	7.3	24.0	26.5	4.6	0.2	12.6
Sub-Total Food	46.3	46.2	54.0	59.3	65.8	49.6	53.7	54.8
Housing	3.0	3.9	2.6	1.4	1.6	2.1	3.9	2.2
Other, Actual	40.5	38.4	36.3	33.7	28.7	37.5	34.7	34.9
Other, Imputed	8.0	8.6	4.7	3.5	2.6	9.2	5.9	6.3
Remittances	2.2	2.9	2.4	2.1	1.3	1.6	1.8	1.8
Total	<b>832,068.4</b>	<b>741,867.6</b>	<b>601,113.5</b>	<b>549,580.2</b>	<b>468,702.9</b>	<b>706,635.4</b>	<b>470,978.9</b>	<b>603,416.5</b>
<b>GLSS4 (1998/99)</b>								
Food, Actual	42.8	44.4	46.3	33.0	41.2	46.8	54.3	44.1
Food, Imputed	3.9	2.5	6.8	26.5	22.9	4.2	0.9	10.0
Sub-Total Food	46.7	46.9	53.1	59.5	64.1	51.0	55.2	54.1
Housing	2.5	2.3	2.2	1.2	1.7	1.8	2.6	1.9
Other, Actual	37.8	38.0	35.6	32.7	29.1	37.5	36.8	35.1
Other, Imputed	9.1	9.5	6.2	3.2	2.8	6.8	3.5	6.0
Remittances	3.9	3.3	2.9	3.4	2.3	2.8	1.9	2.9
Total	<b>6,505,778</b>	<b>6,251,955</b>	<b>4,108,906</b>	<b>4,146,052</b>	<b>2,977,843</b>	<b>5,112,418</b>	<b>3,727,474</b>	<b>4,371,661</b>
<b>GLSS5 (2005/06)</b>								
Food, Actual	34.7	36.7	45.4	35.7	35.0	41.2	48.4	38.3
Food, Imputed	2.5	4.4	5.2	16.7	30.4	3.8	0.5	12.3
Sub-Total Food	37.2	41.1	50.6	52.4	65.4	45.0	48.9	50.6
Housing	2.4	3.0	3.1	1.3	1.6	2.4	5.4	2.3
Other, Actual	46.3	41.5	39.1	35.4	27.2	41.4	39.5	37.2
Other, Imputed	9.4	10.9	4.5	4.8	3.1	7.9	4.0	6.5
Remittances	4.6	3.5	2.7	6.1	2.7	3.3	2.2	3.4
Total	<b>32774188</b>	<b>29049899</b>	<b>18438280</b>	<b>19365728</b>	<b>16092533</b>	<b>23272011</b>	<b>12037261</b>	<b>20440133</b>

Sources: Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

A large proportion of food expenditure for informal sector workers is the imputed value of produce consumed by the household. Such households that consume much of their own farm produce could fall on hard times if the crops fail. At the national level, between 18 and 25 per cent of total food expenditure is the imputed value of consumption of own produce, but it is 30-47 per cent for export and crop farmers. Figure 3 shows that the imputed portion decreases from the very poor (below the extreme poverty line) and the poor (below the overall poverty line) to the non-poor (above the higher poverty line); it holds for all three surveys. Figure 3 again shows that imputed portion of food expenditure

decreases from the lowest to the highest quintile for all surveys. This could mean that poor households with no regular income are vulnerable to food insecurity when those goods and services they feed on are not available anymore.

Figure 3: Imputed Portion of Total Food Expenditure by Poverty Status and Poverty Quintile



Source: Computed from Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

#### 4.2 Access to Community Facilities and Services

Availability of community facilities and services (water, electricity, toilet, refuse disposal) is a factor of location and ability to access. From the welfare perspective, therefore, we are not only interested that the facility is available, but that it is of the required quality and the household has private access. Thus, in terms of drinking water, we are interested in potable water that is located within the premises of the house; for toilet, it is flush or ventilated improved (KVIP); for cooking fuel, it is a stove that uses electricity, gas, or kerosene; and lighting fuel, it is electricity or generator. Table 7 presents data on these for the CWIQ (1997 and 2003), while Table 8 is for the GLSS (1991/1992, 1998/1999, and 2005/2006).

Adequate drinking water facility includes pipe-borne water from the mains or a private borehole in the house or tanker/vendor that supplies safe water to the household water tank or reservoir. Table 7 indicates that the majority of households headed by formal sector workers satisfy the conditions of adequate water facility, while most households headed by informal sector workers do not enjoy it. The use of flush toilet requires that water is piped into the dwelling, while the KVIP operates without water. Both call for much financial outlays, which may be out of reach of the poor. That fewer informal sector households than formal have these facilities is a reflection of the poverty levels of workers in the two sectors.

Electricity is a commodity that is made available to a community by connection to the national grid, after which individual households may request access for a fee. It is therefore possible for households not to have electricity though the community may have. It is also very common to have households use electricity for lighting and not for cooking, which explains why the use of electricity/generator as source of lighting is much higher than for cooking. The disparity between the sectors cannot be lost on even the casual observer. It is worth noting also that the proportion of households satisfying the adequacy criteria increased over the period for all the facilities.

Table 7: Employment Status of Household Head by Access to Adequate Facilities (1997, 2003)

Household Facility	Formal Sector		Informal sector				Not Working	Total
	Public	Private	Wage Employee	Self-Emp. Agric	Self-Emp. Non-Agric	Other		
<b>Safe Water Inside</b>								
CWIQ1 (1997)	56.1	50.4	44.9	34.2	41.6	34.0	38.7	39.4
CWIQ2 (2003)	61.6	56.4	44.3	41.4	47.1	57.1	50.0	47.7
<b>Hygienic Pr. Toilet</b>								
CWIQ1 (1997)	41.1	39.9	33.7	16.4	34.4	18.7	34.5	26.5
CWIQ2 (2003)	61.9	62.1	35.7	18.9	49.8	63.7	43.3	41.3
<b>Stove for Cooking</b>								
CWIQ1 (1997)	18.4	17.0	4.3	0.3	6.7	2.7	4.8	4.6
CWIQ2 (2003)	30.5	26.2	5.1	2.4	7.7	28.1	8.8	9.6
<b>Elect/Gen Lighting</b>								
CWIQ1 (1997)	62.5	73.1	63.4	14.1	57.9	42.0	51.5	37.0
CWIQ2 (2003)	77.1	75.4	42.2	12.9	57.7	69.0	49.8	49.0

Sources: Core Welfare Indicators Questionnaire Surveys, 1987, 2003

The picture using the GLSS data (Table 8) is not very different from that from CWIQ data. Households whose heads are formal sector workers or not working (most likely on leave or temporary lay-off) are better able to satisfy the adequacy criteria set the various facilities. Within the informal sector, households with wage employees or non-agriculture self-employed as head are better placed to meet the set standards. Agriculture-headed households (export and crop) are the least able to meet the given criteria for all facilities and for all survey years (except drinking water, 2005/2006). There is general increase with the year in the proportions of households that satisfy the conditions, and this is for all workers and for all facilities, except toilet facility which saw tremendous increase from 1991/1992 to 1998/1999, only to fall in 2005/2006, in some cases, not too far from the 1991/1992 levels.

Table 8: Employment Status of Household Head by Access to Quality Facilities (GLSS3, 4, 5)

Household Facility	Formal Sector		Informal Sector				Not Working	Total
	Public	Private	Wage Emp.	Self-Emp. Agro-Exp	Self-Emp. Agro-Crop	Self-Emp. Non-Agric		
<b>Safe Water Inside</b>								
GLSS3 (1991/1992)	46.9	47.4	32.4	24.0	23.3	32.4	46.7	31.3
GLSS4 (1998/1999)	45.2	39.9	36.2	33.7	33.4	36.6	47.8	36.7
GLSS5 (2005/2006)	61.7	54.2	42.4	44.9	49.7	45.4	50.0	48.9
<b>Hygienic Pr. Toilet</b>								
GLSS3 (1991/1992)	27.0	30.8	17.7	3.6	4.1	18.9	29.4	13.9
GLSS4 (1998/1999)	48.9	57.8	38.1	19.0	16.7	49.1	56.4	35.7
GLSS5 (2005/2006)	51.6	41.3	25.0	7.4	8.5	27.0	31.1	21.9
<b>Stove for Cooking</b>								
GLSS3 (1991/1992)	14.4	15.1	7.3	1.2	0.4	4.8	14.5	4.9
GLSS4 (1998/1999)	17.8	20.5	9.9	0.1	0.5	6.7	8.8	6.1
GLSS5 (2005/2006)	42.1	25.4	9.1	0.3	0.6	13.0	13.9	10.4
<b>Elect/Gen Lighting</b>								
GLSS3 (1991/1992)	56.3	67.2	51.1	5.2	5.9	45.1	56.1	29.8
GLSS4 (1998/1999)	68.4	83.2	52.4	13.8	13.3	58.0	66.7	41.5
GLSS5 (2005/2006)	81.7	70.6	66.6	24.5	23.4	64.7	64.2	49.3

#### 4.3 Ownership of physical durable assets

Ownership of landed property, livestock, and jewelry/gold ornaments may be an investment that could be redeemed during difficult times to hold the household. Other personal or household property, while functionally useful in the present, could also be sold to defray debts or pay for pressing household needs or obligations. Physical durable assets are therefore in themselves a measure of the standard of living of the household as well as a safety net for the future. Table 9 presents a list of carefully selected household assets common to the three surveys.

The largest proportion of households that have landed property (house, land) is those headed by informal sector workers, particularly the self-employed in agriculture, but more in agro-export than agro-crop (Table 9). This is not surprising, because land is the major resource for agricultural activities and also because most farmers acquire land through the customary 'right of usufruct'. The relative ease of acquiring land removes a major challenge in estate building, and this makes it less costly for agricultural workers to put up houses for their households. Since livestock is an agricultural endeavour, it is not surprising that data from the CWIQ indicate that ownership of cattle and goats is also largely in households headed by the self-employed in agriculture. These assets are not easily disposable, because they constitute the very work and life of the households.

Table 9: Employment Status of Household Head by Ownership of Selected Household Assets

Household Asset	Public	Private Formal	Private Informal Wage	Self-Employed Agro- Export	Self-Employed Agro-Crop	Self-Employed Non-Agric	Not Working	Total
<b>GLSS3 (1991/1992)</b>								
House	17.2	14.6	13.1	56.0	36.1	18.9	22.2	27.6
Land/Plot	15.8	15.1	10.8	37.2	18.0	14.7	7.8	17.1
Furniture	82.6	83.4	62.5	48.4	44.4	69.1	60.0	59.5
Sewing Machine	43.3	29.3	25.0	33.2	17.7	33.8	23.3	27.4
Stove	33.3	29.3	15.3	5.6	4.2	17.0	20.0	13.8
Refrigerator	23.5	20.0	5.1	0.8	0.8	11.4	15.0	8.3
Fan(Ceiling/Standing)	34.0	42.9	19.3	1.6	1.4	21.0	20.6	14.4
Radio/Radio Cassette	54.0	46.8	28.4	24.0	14.7	31.8	21.7	27.1
Television	29.6	25.9	8.0	1.2	0.9	16.7	14.4	10.9
Electric Pressing Iron	40.7	39.0	19.3	2.4	2.0	22.3	21.7	15.8
Bicycle	18.6	7.8	8.0	9.2	21.9	10.2	1.7	15.5
Car	3.8	3.9	-	1.2	0.5	3.1	2.2	1.9
<b>N=</b>	<b>582</b>	<b>205</b>	<b>176</b>	<b>250</b>	<b>1865</b>	<b>1241</b>	<b>180</b>	<b>4499</b>
<b>GLSS4 (1998/1999)</b>								
House	20.8	13.9	14.7	58.0	38.4	23.4	17.4	29.7
Land/Plot	30.6	16.5	10.7	60.3	23.6	20.0	12.0	24.0
Furniture	90.9	86.4	60.4	64.2	47.4	69.9	61.4	63.6
Sewing Machine	55.1	34.7	17.3	30.3	22.2	33.6	23.9	30.3
Stove	36.9	27.6	9.8	3.4	3.3	16.3	9.3	12.8
Refrigerator	42.6	37.5	18.2	3.4	2.8	22.9	17.0	16.6
Fan(Ceiling/Standing)	53.5	56.3	26.7	6.8	4.8	32.8	23.2	23.6
Radio/Radio Cassette	68.9	56.5	41.3	32.9	29.4	48.0	30.9	41.7
Television	57.7	48.6	26.2	6.8	5.3	29.3	19.7	22.3
Electric Pressing Iron	56.0	59.1	23.6	5.7	4.1	32.4	32.0	23.8
Bicycle	26.6	11.6	12.4	11.2	26.7	14.5	3.9	19.2
Car	5.2	5.7	1.8	0.8	1.0	3.6	3.5	2.6
<b>N=</b>	<b>563</b>	<b>352</b>	<b>225</b>	<b>383</b>	<b>2189</b>	<b>2026</b>	<b>259</b>	<b>5997</b>
<b>GLSS5 (2005/2006)</b>								
House	21.2	20.7	13.3	53.8	47.3	25.4	18.1	33.4
Land/Plot	27.8	19.5	14.3	42.1	31.8	19.4	8.9	25.1
Furniture	82.6	74.1	57.1	58.0	44.5	65.1	51.1	57.5
Sewing Machine	34.3	26.0	18.2	23.3	17.1	29.1	11.7	22.4
Stove	48.3	28.6	10.8	2.9	3.8	18.0	14.3	13.0
Refrigerator	55.4	41.6	21.2	6.3	5.0	29.0	19.9	20.3
Fan(Ceiling/Standing)	68.2	66.3	41.5	10.4	9.1	43.9	29.9	31.3
Radio/Radio Cassette	47.6	45.0	42.6	63.8	55.7	45.6	34.3	49.4
Television	76.7	64.2	42.1	12.2	11.4	44.9	28.7	32.9
Electric Pressing Iron	73.1	61.1	34.5	7.9	7.4	41.3	27.7	29.0
Bicycle	21.8	13.7	14.9	15.7	37.7	18.5	3.3	24.1
Car	11.8	6.9	2.1	2.6	1.0	4.2	1.1	3.3
<b>N=</b>	<b>394831</b>	<b>459164</b>	<b>450449</b>	<b>374662</b>	<b>2052985</b>	<b>1476014</b>	<b>330028</b>	<b>5538133</b>

Sources: Compiled from Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

The remaining household assets are money-based acquisitions and therefore out of reach of the poor. Farmers would have to sell part of their landed property and/or livestock to acquire any of the selected items, which would be not too frequent. It is not surprising therefore that for all the non-agriculture based assets, except bicycle, the level of ownership is lowest for the self-employed in agro-crop and agro-export. The extent to which the self-employed in non-agriculture activities and informal wage employees own these items is much better, though a little below that of formal sector workers. Thus, households headed by workers, other than the self-employed in agriculture, do not only have a better

standard of living, as measured by household consumption expenditure, but also have a better safety net for the future in the form of saleable assets.

#### 4.4 Human Development Indicators

There are several opportunities that the growth process provides, but it calls for a certain minimum level of human assets in terms of level and quality of education, and quality of personal health to fully benefit. We have noted earlier the relatively low level of school completion for informal sector workers (Table 3) which basically closes several windows of job opportunities in the formal sector. Since the skills of the labour force are built largely during childhood and youth, human capital development is necessary to ensure that skills are tailored to the country's overall development focus. To be effective, Jimenez and Murthi (2006) suggest that opportunities for the youth to develop human capital must be broadened and they should be guided to choose among the opportunities, with provision for second chances when the choices do not work out.

The free, compulsory, universal basic education (FCUBE), a comprehensive sector-wide programme designed to provide good quality basic education for all children of school-going age in Ghana, was put in place in 1995. The aim of implementing the programme is not only to provide free basic education but, more importantly, to provide good quality education through progressive improvement in all aspects of education service that will lead to substantive changes in the quality of teaching and learning in all basic schools even as the facilities expand. Lack of financial resources however made it difficult for many parents and guardians to send their children to schools and this made the notion of free education redundant and the compulsory aspect of it unenforceable (Twum-Baah, 2007). Thus, gross enrolment ratio for primary school, that is, total primary enrolment as a ratio to the 6-11 year population increased from 80 per cent in 2000/2001 to just 83.3 in 2004/2005 (3.3 percentage points in four years).

In the 2003/2004 academic-year, government had introduced the capitation grant policy to 40 most deprived districts in the country to be rolled out in subsequent years to cover all the 138 districts in the country. In July 2005, however, the Ministry for Education announced that all parents of wards in public basic schools would, as from September 2005, not pay any fees towards the education of their wards. Probably as a result of government policy, the primary school gross enrolment rate improved to 86.4 per cent in 2005/2006 and to 90.8 in 2006/2007. The improvement has been for both boys (from 86.2 to 92.8%) and girls (from 80.3 to 88.7%), but more so for girls which is reflected in the closing of the gap between boys and girls within two years. The increase in enrolment is even more remarkable in terms of the net enrolment rate, that is, the proportion of 6-11 year olds who are enrolled in primary school. It increased from 59.1 per cent in 2004/2005 to 78.6 per cent in 2006/2007 (from 60.0% to 79.8% for boys and 58.3% to 77.3% for girls), as presented in Table 10.

Table 10: Employment Status of Household Head by Net School Enrolment by Level, 2005/2006

Employment Status	Primary School			Junior High School			Senior High School		
	Male	Female	Total	Male	Female	Total	Male	Female	Total
Public	82.3	82.7	82.5	50.8	46.1	48.3	45.5	37.5	41.1
Pr. Formal	80.5	78.7	79.6	56.5	53.3	54.8	30.5	24.0	27.2
Inf. Emp.	75.1	77.6	76.3	35.5	31.4	33.8	12.9	16.9	15.0
Agro-Exp	68.4	70.0	69.2	32.0	31.5	31.7	13.1	5.7	9.7
Agro-Crop	63.5	59.7	61.7	22.5	25.1	23.7	8.1	9.8	8.9
Non-Agric	73.6	77.0	75.3	47.0	43.0	45.0	22.2	22.2	22.2
Not Working	76.4	76.7	76.5	38.1	34.6	35.7	40.5	27.2	33.0
GLSS5 Total	69.1	69.0	69.1	34.9	35.2	35.1	17.5	17.7	17.6
National <sup>1</sup>	60.0	58.3	59.1	31.3	31.8	31.6	-	-	-
National <sup>2</sup>	69.6	68.1	68.8	41.5	41.7	41.6	-	-	-
National <sup>3</sup>	79.8	77.3	78.6	51.7	49.7	50.7	-	-	-

Sources: Computed from Ghana Living Standards Survey, 2005/2006

SRIMPR Division, Ministry of Education, Youth and Sports

Notes: <sup>1</sup>=2004/2005 <sup>2</sup>=2005/2006 <sup>3</sup>=2006/2007

The GLSS5 totals for primary school are very close to the national figures, but those for junior high are much lower than the national. It is also worth noting that the levels for households headed by agro-crop workers, and to some extent agro-export workers, are substantially lower than the totals. This is true for both sexes and all levels.

The other 'basic need' human development component is that of health, and the indicators measured are the facility and health personnel consulted when ill and/or injured. Most employers, in both formal and informal sectors have limited cover for health care for themselves and their dependents, and therefore one would expect that health facilities are the place to go when sick or injured. Dissatisfaction in terms of time spent to receive service makes some to seek help elsewhere. Even though majority of people seek medical care at health facilities, Table 11 shows that there has been a decline in the levels. The proportion consulting hospital/clinic declined from 81.1 per cent in 1992 to 60.3 per cent in

2006; at the same time, consulting pharmacies and/or drug stores increased from 7.1 to 32.4 per cent. The trend appears for all categories of workers. Inability to pay for consultation and drugs also deters the poor from going to the hospital/clinic, except in critical conditions, and this may explain the low levels for informal sector workers. The government has since 2004 introduced and encouraged enrolment under the National Health Insurance Scheme to help reduce cost of health care to households. This has encouraged persons who would otherwise self-medicate or not see qualified health personnel to visit health facilities.

Table 11: Employment Status by Selected Health Indicators (GLSS3, 4, 5)

Health Indicator	Formal Sector		Informal Sector				Not Working	Total
	Public	Private	Wage Emp.	Self-Emp. Agro-Exp	Self-Emp. Agro-Crop	Self-Emp. Non-Agric		
<b>Facility Consulted</b>								
<b>GLSS3 (1991/92)</b>								
Hospital/Clinic	87.9	68.8	78.1	73.6	77.1	85.3	89.6	81.1
Pharmacy/Dispensary	4.3	16.0	9.4	14.8	6.0	6.6	8.3	7.1
Other	7.8	15.2	12.5	11.6	16.9	8.1	2.1	11.8
<b>GLSS4 (1998/99)</b>								
Hospital/Clinic	84.4	80.4	71.6	72.1	72.2	75.4	74.2	75.4
Pharmacy/Dispensary	5.0	10.7	9.6	1.5	3.4	8.7	16.1	6.5
Other	10.6	8.9	18.8	26.4	24.4	15.9	9.7	18.1
<b>GLSS4 (2005/06)</b>								
Hospital/Clinic	73.1	70.0	60.7	51.3	54.6	63.5	71.7	60.3
Pharmacy/Dispensary	23.3	28.4	34.7	40.3	34.6	30.9	22.1	32.4
Other	3.6	1.6	4.6	8.4	10.8	5.6	6.2	7.3
<b>Personnel Consulted</b>								
<b>GLSS3 (1991/92)</b>								
Doctor/Dentist	64.0	57.5	50.0	28.7	37.4	62.4	79.2	51.2
Other Health Staff	24.5	18.0	29.7	43.4	39.6	22.9	8.2	30.2
Pharmacist/Chemist	3.7	13.2	10.9	14.8	6.4	5.2	6.3	6.5
Traditional Healer	6.2	9.4	9.4	10.7	13.1	7.5	6.3	9.7
Other	1.6	1.9	0.0	2.4	3.5	2.0	0.0	2.4
<b>GLSS4 (1998/99)</b>								
Doctor/Dentist	51.7	63.4	45.5	36.7	33.1	50.7	70.9	45.4
Other Health Staff	38.6	21.4	29.0	46.2	46.9	27.5	9.6	35.3
Pharmacist/Chemist	3.5	10.3	7.8	0.9	2.3	8.8	8.9	5.7
Traditional Healer	1.8	2.1	2.0	8.8	7.5	4.4	4.1	5.2
Other	4.4	2.8	15.7	7.4	10.2	8.6	6.5	8.4
<b>GLSS5 (2005/06)</b>								
Doctor/Dentist	59.3	53.7	47.8	32.1	27.7	45.1	52.9	39.4
Other Health Staff	15.0	15.6	14.4	20.1	28.8	19.3	18.7	22.2
Pharmacist/Chemist	23.9	28.5	36.3	43.1	38.2	32.4	22.1	34.5
Traditional Healer	1.5	1.7	1.0	3.3	3.7	2.6	4.6	2.9
Other	0.3	0.5	0.5	1.4	1.6	0.6	1.7	1.0

Sources: Ghana Living Standards Surveys, 1991/1992, 1998/1999, 2005/2006

Since health facilities are manned by health professionals, it stands to reason that consulting such facilities would imply consulting qualified personnel. This explains why proportions consulting medical (doctor/dentist) and other health staff (nurse, midwife) closely approximate those for consulting hospitals and clinics (Table 11). A similar picture is reflected in proportions consulting pharmacies and drug stores as facilities and those consulting pharmacists and chemists as personnel. Contrary to popular belief, traditional healers and spiritualists are consulted by very few households.

## 5. Policy intervention towards development of the informal sector

Human beings have several needs, but at the minimum are the basic necessities of life, such as food/water, clothing, and shelter/health. Poverty is commonly defined as deprivation or inability to satisfy these basic needs. Table 12 presents selected subjective assessment indicators of poverty from the 2003 CWIQ2 survey. The general picture appears gloomier than the GLSS poverty indicators: 46.8 per cent compared with 28.5 per cent who consider themselves as poor, and this runs through all categories of workers. More than half (51.5%) the households find their financial situation worse than it was the previous year, a greater proportion (58.7%) are not satisfied with their financial situation, less than half (47.5%) have no problem with meeting the food needs of their households, and 48.2 per cent would have difficulty coping with any shocks. This is because 55.2 per cent of households receive no regular transfers. Other data from CWIQ2 however indicate that about 63 per cent of households depend on friends and relations as source of support in times of need, while nearly 25 per cent have no one to count on. It is significant that no household said that it never needed help. Poverty is therefore seen as the greatest human rights scourge of our time and needs to be addressed.

### 5.1 Poverty Reduction Approaches

There are those who argue that a human rights-based approach to development, which defines poverty as a denial of basic human rights, would promote greater accountability on the part of policy makers and responsible agents by reminding them of their obligations as duty bearers (Sengupta, 2006). Arbour (2006) also argues that empowering people to claim their rights against duty-bearers at the national level is the most principled, logical, and sustainable means through which the MDG might be realized. Such arguments charge that major powers too readily accept poverty and exclusion as regrettably accidental, or natural or inevitable, or perhaps even the fault of the poor, rather than the outcome of conscious policy choices.

While we agree with the human rights argument that policy choices play a crucial role in widespread poverty, we cannot support an outright rejection of the other causes of poverty. Successful execution of pro-poor projects in particular, and attainment of socio-economic and development objectives in general, may go a long way to considerably reduce poverty, but can never eliminate poverty completely; there is no society on earth, capitalist or socialist, that has done that. It is sobering to appreciate that even if all countries should achieve all the millennium development goals by the target date, we would still be living in an imperfect world. The proposal to target the informal sector as a focus of pro-poor programme of activities is simply that that is where the poorest of workers are. The informal sector employs more than 80 per cent of the Ghanaian workforce, but also accounts for much (over 90%) of poverty in the country. The best asset/investment as security against the future and any shocks is productive employment. The informal sector has the scope and potential for the expansion of productive self-employment to improve incomes in the sector and the poverty situation in the country. The question is how to translate the opportunities into sustained quality of life to avoid deprivation.

Table 12: Employment Status of Household Head by Selected Subjective Responses

Household Facility	Formal Sector		Informal sector				Not Working	Total
	Public	Private	Wage Employee	Self-Emp. Agric	Self-Emp. Non-Agric	Other		
<b>Poverty Status</b>								
Non-Poor	19.5	14.3	8.4	8.4	7.2	9.1	12.1	10.0
Neither/In-Between	60.4	56.0	41.3	27.2	39.5	35.9	59.3	43.2
Poor/Very Poor	20.1	29.7	50.3	64.4	53.3	55.0	28.6	46.8
<b>Now vs. A Year Ago</b>								
Better Now	30.3	27.8	28.1	24.5	19.8	20.2	28.8	27.0
Same/Don't Know	26.0	23.6	20.3	22.7	26.6	23.0	24.7	21.5
Worse Now	43.7	48.6	51.6	52.8	53.6	56.8	46.5	51.5
<b>Fin. Satisfaction</b>								
Satisfied	22.6	18.9	12.7	7.7	9.6	12.7	24.2	14.1
Somewhat Satisfied	35.9	33.9	26.4	21.5	34.5	22.9	26.9	27.2
Dissatisfied	41.5	47.2	60.9	70.8	55.9	64.4	48.9	58.7
<b>Problem with Food</b>								
Never/Seldom	63.1	58.8	47.0	48.6	35.8	36.4	55.8	47.5
Sometimes	30.6	33.1	40.9	32.8	53.0	42.0	38.7	39.6
Often/always	6.3	8.1	12.1	18.6	11.2	21.6	5.5	12.9
<b>Ability to Cope</b>								
Secure	30.8	26.6	21.6	21.6	12.6	20.4	34.4	22.6
Average	38.3	37.1	27.4	16.4	35.0	28.1	35.9	29.2
Insecure	30.9	36.3	51.0	62.0	52.4	51.5	29.7	48.2
<b>Transfer Regularity</b>								
Regular/Somewhat	9.3	8.8	11.0	7.2	11.5	30.0	9.0	13.8
Occasionally	29.5	29.8	31.9	28.5	22.8	29.5	30.2	31.1
Hardly/Never	61.2	61.4	57.1	64.3	65.7	40.5	60.8	55.1

## 5.2 Suggested Policy Interventions

Moving out of poverty in a sustainable way will require generating good jobs and enabling the poor to access them. Most of jobs created in the country since the 1990s have been, and will continue to be, in the informal sector. Ultimately, the size of the informal sector reflects decisions by establishments and workers for whom the rational choice is to operate outside the regulatory framework. The low productivity however leaves them unable to pay taxes or make social security contributions. To reverse the situation calls for leveling the playing field for the poor in terms of equality of opportunities. It also requires changes in tax and labour legislation, along with more efficient public services and a better quality and more inclusive social protection system that would make health and old-age risk protection affordable. We note with satisfaction the recently approved employment policy and provisions in various party manifestoes, in this election year, that promise to deal with some of these issues.



While Africa is still hampered by the agricultural policies of industrialized countries, Ghana is well positioned to benefit from the high global demand for commodities (cocoa, rubber, cotton, and food items such as pineapple, banana). For instance, growth of the Ghanaian economy in recent years has not been driven by expansion of the formal sector; rather, it has been triggered by strong commodity prices, coupled with resource transfers from remittances and aid. Remittances equivalent to 10 per cent of GDP (it could be higher if unrecorded flows through informal channels, believed to be at least 50% larger than recorded flows, were to be added), flows of about 5 per cent of GDP, and a boom in cocoa prices and other commodities have stimulated domestic demand.

Some signs of activity are also emerging beyond the basic urban informal activities and the commodity sub-sector. Horticulture and cut-flower business, the entertainment industry (music and film production), and fish export have provided sources of employment for great numbers of the youth, which shows that there is dynamism in the informal sector. What is significant about all these is that all the successes emerged without specific government support and/or intervention. One can imagine what the outcome would be if the sector were to receive active government support in developing the sector, without having to control it.

The 2005 UNDP Human Development Report notes that the lack of level playing fields in international trade, especially agricultural trade, remains a serious impediment to the elimination of massive poverty. International cooperation for development, with respect to aid, trade, and debt relief, should aim at creating an enabling international environment in which people living in developing countries can lift themselves out of poverty. Agricultural subsidies remain a particular source of concern, skewed towards the commercial interests of agribusiness and landowners rather than the human rights of small-scale farmers. The irony is that policies of governments of developing economies create the same scenario they complain about at the global level.

In the agriculture sub-sector, the scope for the creation of more productive jobs would lie in reforming the land tenure system to make land easily available to landless and small farm holders, while fundamental agrarian reforms concerning higher yielding seeds, multiple cropping, irrigation, storage, processing and marketing practices would expand productive work and make agriculture a year-round activity that ensures regular income to farmers. Because farm land is typically allocated by custom in Ghana, farmers are not likely to leave their land fallow (an investment in long term productivity of the land), for fear of their land being reallocated while it lies fallow. Again, the fixed costs involved in switching to export crops, such as pineapple, and the absence of a well-functioning credit market prevent a large number of farmers from making a very profitable investment. The result is that output and incomes are below potential. Individual incentives are the chief engines of growth and prosperity, so equity must be pursued through well-functioning, competitive markets, not against them.

To promote fairness in markets, government must seek to reverse the usual order of the functioning of global markets and the rules that govern them in favour of the poor and excluded. Natural resources (minerals, timber, salt, and oil) are treated as public goods and therefore their export is controlled by government agencies. Because of its foreign exchange earning strategic importance, the export of cocoa though not a natural resource is controlled by a government department, while the export of other cash crops is handled by private agents. It is the toil of cocoa and other agro-export farmers that earns the country the needed foreign exchange, so these farmers must, in a way, be treated as government employees providing goods to the state. In this sense, and in the same way as government adjusts for cost of living (COLA) in reviewing wages of employees, the local prices paid to farmers for cocoa and other crops whose export is controlled by government should not be allowed to fluctuate with world market demands.

The scope for the provision of productive self-employment appears even better in the non-agriculture sub-sector; the potential exists in agri-business, small manufacture, trade and services. The sector, particularly in urban centres, is not only thriving but is growing, in spite of the difficult conditions in which it operates. This is because the sector produces a significant portion of the consumer goods and services that are in great demand mainly by low income groups, and even some non-poor households. Contrary to the commonly held view that self-employment is not productive and is concentrated in marginal occupations, those involved, particularly in the urban sector, often work long hours at arduous activities that represent a vital part of the Ghanaian economy and whose existence reflect a necessary and beneficial adjustment to the constraints imposed by a lack of sustained economic growth.

Encouraging women to go into agro-processing ventures is one way of adding value to agricultural produce and to promote economic empowerment of women (MDG3). The resultant increase in productivity and earnings can also help to reduce poverty (MDG1), as women are known to invest their earnings in the well being of their children and their home. Buvinic and King (2007) indicate from many research findings that attainment of MDG3 can have positive influence in achieving several others, such as children's human capital (universal primary education, MDG2) and well-being (reduction in under-5 mortality, MDG4), as well as women's well-being (improvements in maternal mortality, MDG5 and less likelihood of contracting HIV/AIDS, MDG6). Worth noting also is the demographic fact that a sustained decrease in child mortality will eventually induce a reduction in fertility and enable more women to participate in the workforce.

Ghana, like many sub-Saharan African countries, has remained stalled at the first stage of the demographic transition, where fertility levels are still high in spite of declining mortality levels; fertility levels in Ghana have only recently begun a slow fall. The 'population momentum' built from the long period of high fertility has given rise to the existence of a large dependent young population, kept the proportion of working-age population low, and made it more difficult for the economy to rise out of poverty. In the mean time, an inadequate employment policy and economic environment prevented many of the swollen youth cohorts entering the labour force from being able to engage in productive employment.

There is, however, a demographic dividend that could be derived, if macro-economic analysis would factor in the effects of the demographics of the population (Lee and Mason, 2006). These changes over time affect the population age structure, altering the ratio of workers to dependents and providing a dividend: the working-age population temporarily grows more rapidly than the population dependent on it, making it possible to free up resources for investment in economic development and family welfare. The period of the dividend, which did not begin in much of sub-Saharan Africa until 2000, lasts five decades or more before eventually, lower fertility reduces the growth rate of the labour force, while continuing improvements in old-age mortality speed growth of the elderly population. A much greater population concentration at older working ages and facing an extended period of retirement can yield a possible second and much larger dividend: incentive to accumulate assets for investment.

The dividend periods provide a window of opportunity for more rapid growth in national and per capita incomes to improve standards of living, so the actualization of these dividends would depend on the implementation of effective policies. How much of the first dividend is realized during the demographic window of opportunity depends on how young adults are prepared for productive employment: schooling decisions, timing and level of childbearing, employment practices, and policies that make it easier for young parents to work. With the right policies and investments in human capital development, therefore, Ghana could use its large youth population to boost economic growth. How much of the second dividend to realize depends on how the society supports its elderly. Increased numbers of middle-aged workers may substantially raise capital, if employment policies and practices encourage workers to save for their retirement.

To raise productivity and incomes of informal sector workers, businesses need encouragement and informal training support in practical management and financial procedures that would make local businesses with self-developed skills more adaptive to improved methods of production and more responsive to new ideas, and consequently, be drawn into the dynamics of business expansion. A deliberate policy of government departments to offer to purchase a certain proportion of their goods and services from the sector, as is done in India, could increase productivity and incomes of the self-employed.

With the right focus and programme at creating productive employment in the informal sector, within the national poverty reduction strategy, it should be possible to secure funding. The call for harmonization and alignment of aid (2005 Paris Declaration on Aid Effectiveness), as well as the trend toward improved aid allocation selectivity on the basis of need and policy quality, puts the ball right in the court of policy makers and planners. This new 'aid architecture' seeks to align aid with country-owned poverty reduction strategies to favour priority social and infrastructural investments, conditional on delivering measurable results (Sundberg and Gelb, 2006). Many efforts have been tried in providing microcredit, but it constitutes a very small fraction of credit to the private sector. Thus, financial services to the poor need to be expanded, and this requires broadening the reach of formal financial intermediation, and developing approaches that encourage banks to offer affordable financial products to poor households.

## 6. CONCLUSIONS

The substantial part of consumption expenditure of informal sector households is own produced goods and services. Many such households also receive remittances which go to augment their resources, smooth consumption, provide working capital and have multiple effects through increased spending. Ownership of landed property and livestock is concentrated largely in households headed by the self-employed in agriculture. Such saleable household property constitutes one of the few safety nets that exist for poor households. While these households may not fall into deep poverty at a point in time as a result of these safety nets, they may be extremely vulnerable in times of need or crisis or loss of property. The situation is even more critical when the poor are farmers, because those assets over which agriculture households hold an advantage happen to be the lifeline resource of their work and therefore they sell at the peril of their very livelihood. They therefore have no alternative than to choose to retain their scarce assets, to fall on only in hard times.

Not all workers in the sector are underutilized and earn low incomes. Indeed, the assumption of the literature that self-employment is involuntary is not supported by evidence from Ghana, and one cannot exclude the possibility of a general preference for working for one's self. The very close similarities in measures for the non-agriculture self-

employed and those for informal sector workers would tend to suggest that many in the informal sector relocated from the formal sector. Many workers with some capital find self-employment very attractive and possibly lucrative, because of the lack of formal government controls and the fact that profits accrue in the short term and to the individual. It may not be so attractive to the greater majority of the less educated and those with little capital, but the informal sector will, for a long time to come, remain the sector that offers employment to the majority of Ghanaian workers.

The fact that many of 'the working poor' are in the informal sector means that development and growth of the sector hold a major key to reducing poverty in Ghana. Productive employment must be seen as an instrument to ensure that the majority of Ghanaian households have access to the 'basic needs' of society. While this will not overnight turn the country into an affluent society, it would ensure that a large proportion of the population has an opportunity to share in, and contribute to, the national pie.

## REFERENCES

- Arbour, Louise. (2006). "Using Human Rights to Reduce Poverty", Development Outreach, October, pp. 5-8.
- Buvinic, Mayra and Elizabeth M. King. (2007). "Smart Economics", Finance and Development, June, pp. 7-11.
- Hart, Keith. (1973). "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", Journal of Modern African Studies, 2(1), March
- Jimenez, Emmanuel Y. and Mamta Murthi. (2006). "Investing in the Youth Bulge", Finance and Development, September, pp. 40-43.
- Lee, Ronald and Andrew Mason. (2006). "What is the Demographic Dividend?", Finance and Development, September, pp. 16-17.
- Sengupta, Arjun. (2006). "A Rights-Based Approach to Removing Poverty", Development Outreach, October, p.8.
- Sundberg, Mark and Alan Gelb. (2006). "Making Aid Work", Finance and Development, December
- Twum-Baah, Kwaku A. (ed., 2007). In-Depth Assessment of the Implementation of the National Population Policy (Revised Edition, 1994) National Population Council, December

## Résumé

Le secteur informel est caractérisé par le niveau faible de ses relations avec l'administration. Ce bas niveau d'enregistrement administratif se caractériserait notamment par un bas niveau de fiscalisation ; par conséquent les ménages dont les membres travaillent dans ce secteur seraient moins imposés. Les chefs des unités de production informelles (UPI) ne partagent pas toujours cette analyse et estiment au contraire être victimes du harcèlement de l'administration. Quoi qu'il en soit, la question de la fiscalisation du secteur informel est récurrente pour une bonne raison : le niveau élevé de la demande des ressources pour financer le développement et la faiblesse de la pression fiscale des pays conduisent à aller dans ce sens. Cependant, la fiscalité doit obéir aux critères d'optimalité, notamment celui de l'équité. La taxe doit être progressive et réduire les inégalités, les individus ayant des revenus plus importants étant assujettis à des impôts plus élevés. Ce papier examine l'équité de l'impôt sur les revenus des personnes physiques au Cameroun, type d'impôt auquel sont soumises les UPI qui sont principalement des entreprises individuelles. L'étude confirme la faiblesse de la fiscalisation du secteur informel, mais de manière assez inégalitaire. En fait ce sont les plus « grosses » qui ne payent pas suffisamment d'impôt. Ainsi, une augmentation de la fiscalité des UPI à son niveau réglementaire conduirait à une aggravation des inégalités au détriment des ménages à bas revenus. En conclusion, l'administration peut engranger des revenus en orientant les impôts vers les UPI les plus « grosses ».

## 1. Introduction

Le concept de secteur informel revêt un contenu différent selon les régions du monde. En Amérique latine il désigne des entreprises qui fonctionnent à la limite de la légalité dans le but d'échapper aux impôts et à la réglementation (De Soto, 1989). En Afrique, le secteur informel désigne plutôt de micro unités de production, des entreprises individuelles ayant un faible niveau d'organisation (AFRISTAT, 1999 ; Henley et al, 2006 ; Hussmans et al, 1999). Quand bien même elles ont peu de relations avec l'administration, il ne s'agit pas nécessairement d'une volonté délibérée de fonctionner en marge de la réglementation. Cette seconde approche du secteur informel est celle qui fait l'objet de ce papier. Dans cette logique, au Cameroun, le secteur informel désigne les entreprises individuelles ne possédant pas de numéro d'identification fiscale et/ou n'élaborant pas de comptabilité formelle (au sens du plan comptable OHADA) (INS, 2006b).

Comme dans beaucoup de pays d'Afrique subsaharienne (ASS), la question de la fiscalité du secteur informel est une question récurrente au Cameroun pour deux raisons au moins. D'abord, les entreprises modernes sur lesquelles repose une partie importante des rentrées fiscales estiment que la faible fiscalisation de ce secteur le favorise sur le plan de la concurrence. Mais surtout de la part de l'administration, le niveau élevé de la demande des ressources pour financer le développement et la relative faiblesse de la pression fiscale des pays conduisent à élargir la base fiscale notamment vers le secteur informel (Gautier, 2000). La pression fiscale est effectivement faible dans les pays en développement. Sur la période 2000-04, les revenus fiscaux représentent 9,7% du PIB en Asie du sud, 15,5% pour l'Asie de l'est le Pacifique, 17,9% en ASS, en Amérique latine et les Caraïbes, 19,4% pour l'Afrique du nord et le Moyen-Orient, 25,6% pour l'Europe et l'Asie centrale, et 30,2% pour les pays de l'OCDE<sup>116</sup>. Au Cameroun, le taux de pression fiscale oscille autour de 13% pendant la même période et l'un des leviers dont dispose les autorités pour améliorer cette performance seraient d'élargir la base fiscale vers le secteur informel.

Élargir cette base dans ce sens est un objectif louable, mais, la fiscalité doit obéir à des critères d'optimalité. Un bon impôt doit notamment minimiser les distorsions économiques et surtout ne pas être un frein à l'investissement ni à l'offre de travail. Il doit aussi être facile à recouvrer, et à un coût raisonnable. Enfin dans le cadre de la justice sociale et de la lutte contre la pauvreté, un bon impôt doit obéir à des critères d'équité horizontale et verticale. L'équité horizontale demande que des individus ayant des niveaux de revenus identiques payent le même montant d'impôt, toutes choses égales par ailleurs ; et l'équité verticale qu'une personne ayant un revenu plus élevé paye plus (Essama-Nssah, 2002 ; Bird et Zolt, 2005).

En fait, sur le plan réglementaire le système fiscal couvre largement le secteur informel. Ce secteur, qui fait partie du secteur institutionnel des ménages, est assujéti à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP). Jusqu'en 2003, l'IRPP avait deux composantes : (i) une taxe proportionnelle qui frappait à des taux différents les sources de revenus (6% pour les revenus salariaux ; 22% pour les bénéfices des activités commerciales et non commerciales y compris

<sup>116</sup> Voir Base des données FMI, FAD, maintenue par A. Woldemariam.

ceux du secteur informel ; et 11% pour les artisans employant moins de 5 personnes) ; et une surtaxe progressive sur le revenu net global du contribuable avec 12 taux marginaux différents variant de 0 à 60% en fonction du niveau de revenus. Le minimum à payer par le contribuable pour la taxe proportionnelle était de 1% du chiffre d'affaires (Editions Fotso, 2003).

Depuis janvier 2004, l'IRPP a été considérablement simplifié. D'abord ses deux composantes ont fusionné en un impôt unique. Ensuite cet impôt unique s'applique de manière identique à tous les agents économiques qui y sont assujettis, salariés et entrepreneurs individuels. Le taux varie de 0% pour les revenus annuels de moins de 500 000 FCFA à 35% pour les revenus annuels de plus de 5,5 millions de FCFA. Le montant minimum de l'impôt dans le cas des entreprises individuelles est de 1,1% du chiffre d'affaires. En plus de l'IRPP, les entreprises individuelles (et les sociétés aussi d'ailleurs) doivent s'acquitter d'une patente dont le bénéficiaire est la commune où l'établissement exerce son activité. Le taux de la patente est dégressif en fonction du chiffre d'affaires. Elle comporte 7 barèmes différents qui varient de 0,0875% pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel de 2 milliards ou plus à 0,4% pour celles faisant un chiffre d'affaires inférieur à 15 millions de FCFA.

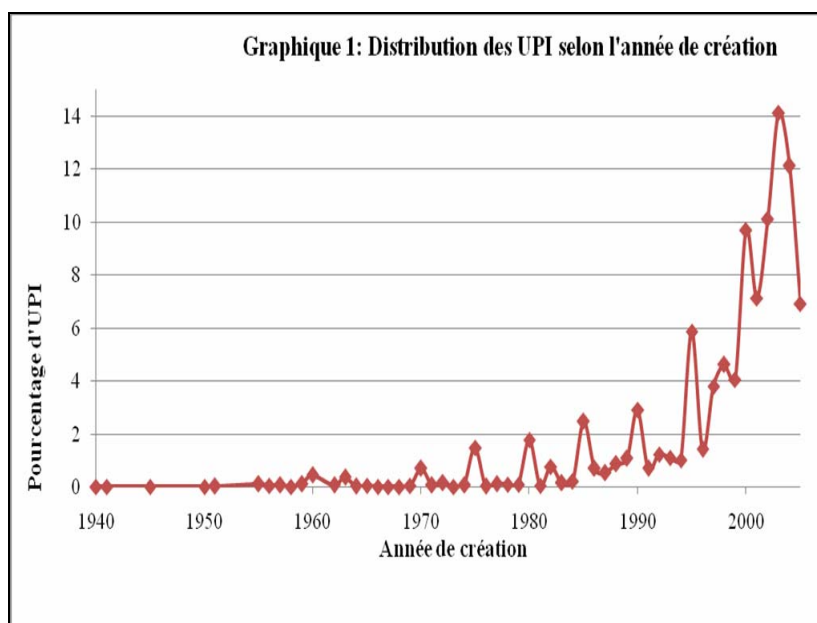
Cette réglementation appelle un commentaire. L'uniformité de la fiscalité entre salariés et entrepreneurs individuels va dans le sens de l'équité. En fait, contrairement à l'ancien système, l'actuel IRPP semble équitable sur le plan horizontal dans la mesure où des individus à même niveau de revenus payent des impôts identiques ; et vertical puisque plus le revenu est élevé, et plus le montant de l'impôt est élevé. On peut notamment relever que l'abattement dont bénéficient les revenus les plus faibles concerne aussi bien les salariés que les non salariés. Il y a néanmoins deux éléments défavorables aux entreprises individuelles. D'abord elles doivent s'acquitter d'une taxe communale que ne supportent pas les salariés ; ensuite le minimum de l'IRPP est égal à 1,1% de leur chiffre d'affaires. On ne saurait se mettre à la place du législateur pour comprendre la logique sous-jacente mais une explication peut être avancée. Il se pourrait que les bénéfices n'étant pas faciles à établir (certains étant même cachés), en particulier dans le secteur informel, le législateur a pensé qu'il fallait un niveau de taxe élevé pour rattraper le non déclaré.

Quoi qu'il en soit, sur le plan théorique, la réforme fiscale introduite depuis la loi des finances de 2004 améliore le système et introduit plus d'équité. Qu'en est-il dans la pratique ? Ce papier examine l'équité de l'impôt sur les revenus des personnes physiques au Cameroun. Il soulève notamment la question de l'équilibre entre la fiscalité effective des unités de productions et la réduction des inégalités et donc l'amélioration du bien-être social. La question qui est posée est celle de savoir si dans les faits, la fiscalisation du secteur informel conduit à une progressivité de l'impôt des ménages. La suite de l'étude comporte quatre sections. Dans la section 2, on présente les caractéristiques du secteur informel au Cameroun. La section 3 est consacrée à la fiscalité des unités de production informelles. Dans la section 4, on analyse le système fiscal au niveau des ménages sur le plan de l'équité en comparant les ménages des salariés à ceux des chefs d'unités de production du secteur informel. La section 5 conclut.

## **2. Le secteur informel au Cameroun**

Au départ, le secteur informel a été considéré comme des activités créées pour pallier la faiblesse de la demande de travail dans le secteur moderne. Dans ces conditions, les activités informelles étaient censées proliférer dans un contexte de récession économique. Des études réalisées au cours des deux dernières décennies en Afrique montrent que cette hypothèse n'est pas vérifiée ; car le secteur informel se développe fortement, même quand les pays réalisent de bonnes performances économiques (Filder et Webster, 1996). La forte croissance démographique a pour conséquence un niveau d'offre de travail si élevé que même en situation de croissance, le secteur privé moderne, déjà étroit, a du mal à absorber cette main-d'œuvre. L'enquête nationale sur l'emploi et le secteur informel (EESI) réalisée par l'Institut National de la Statistique du Cameroun en 2005 a produit une bonne photographie du secteur informel (INS, 2006b).

Il s'agit d'une enquête classique en 3 phases de type 1-2-3 (AFRISTAT, 2001). La phase 1 est une enquête emploi auprès des ménages où l'on s'intéresse aux caractéristiques démographiques, de l'emploi et du chômage des individus. Cette phase permet aussi d'identifier les chefs des établissements informels qui sont interrogés par la suite. La phase 2 est une enquête de type « entreprise » auprès des établissements informels, appelés « unités de production informelles » (UPI), dans la mesure où nombre d'entre elles ne disposent pas d'un local propre. Lors de cette phase, des renseignements sur les caractéristiques des UPI, l'emploi dans ces unités et les variables permettant d'élaborer leur comptabilité sont renseignées. La phase 3 qui est relative à la consommation et les conditions de vie des ménages n'a pas fait l'objet de l'EESI. La phase 1 a porté sur un échantillon de 8 540 ménages dans lesquels ont été identifiés 6 060 chefs d'UPI non agricoles. Parmi elles, 4 815 ont été échantillonnées et on fait l'objet de la phase 2, l'enquête sur le secteur informel.



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Cette enquête a permis d'estimer près de 1,9 million d'établissements informels non agricoles qui offrent 2,8 millions d'emplois. La structure des emplois par secteur institutionnel montre que le secteur moderne concentre moins de 10% des emplois contre plus de 35% pour le secteur informel non agricole et plus de 55% pour le secteur informel agricole. Le secteur informel est donc l'une des principales sources de revenus des ménages. De fait, on compte 2 UPI non agricoles pour 3 ménages au niveau national, 3 pour 4 en milieu urbain et 3 pour 5 en milieu rural.

Les UPI sont concentrées dans les branches présentant peu de barrières à l'entrée (faible niveau de capital et peu d'expertise), notamment le commerce et l'agro-alimentaire, qui regroupent 6 UPI sur 10. Ce genre d'activités peut démarrer avec un niveau d'équipement quasi-nul et l'exercice du métier ne requière pas une formation technique spécifique. Cependant, la structure des UPI par branche reflète aussi la demande potentielle qui est adressée au secteur informel. En milieu rural, près de 40% des unités de production exercent dans l'agro-alimentaire ; c'est-à-dire qu'elles sont orientées à satisfaire les besoins de base des ménages. En revanche, le commerce et les services sont plus présents en milieu urbain.

La démographie des UPI présente une situation mitigée. Le nombre moyen d'années d'existence est assez important, plus de 7 ans, mais surtout du fait d'un certain nombre d'entre eux qui ont pu résister au temps. En fait la moitié des UPI ont été créées entre 2001 et 2005, et avaient donc moins de 4 ans d'existence au moment de l'enquête. Une UPI sur quatre a néanmoins plus de 10 ans d'existence. La durée de vie la plus longue se trouve dans l'industrie (près de 10 ans en moyenne avec la moitié qui a plus de 6 ans). Dans le commerce, la restauration et les services, les UPI ont une durée de vie plus courte ; la moitié ayant moins de 3 ans d'existence. Dans ces deux dernières branches, les naissances sont importantes, mais les disparitions aussi.

Les conditions de travail dans les UPI sont précaires et reflètent notamment la faiblesse du capital productif. Moins d'une UPI sur quatre exerce dans un local ; moins de 1% dispose de l'électricité, 8% seulement des UPI ont de l'eau courante et 2,4% un téléphone portable. Par exemple 5% seulement des activités de l'agro-alimentaire s'exercent dans un local. En fait une partie importante des activités informelles se font soit dans la rue (vendeur ambulant), soit à lieu fixe mais sur la place publique. Pour ces activités, les conditions climatiques adverses peuvent facilement les empêcher de fonctionner, ce qui rend les revenus volatils.

Les relations avec l'administration sont limitées et les UPI sont peu organisées. Le registre administratif le plus fréquent est la carte de contribuable qui n'est possédée que par 6,8% de ces UPI. Elles ne sont jamais inscrites à la CNPS ou au tribunal de commerce. La conséquence est que les personnes qui y travaillent ne bénéficient pas d'avantages sociaux (allocations familiales, pension de retraite, etc.) ; cela conduit ceux qui y font toute leur carrière à travailler jusqu'à un âge avancé. De plus, le peu d'organisation du secteur informel sur le plan professionnel rend leur pouvoir de négociation faible quand surviennent des problèmes avec l'administration.

Tableau 1. Caractéristiques générales des UPI

	Agro-aliment.	Confection	Autres industries	Commerce	Restaurat.	Services	Ensemble
<b>Localisation géographique</b>							
Douala	8.2	6.9	9.9	37.4	14.8	22.8	100.0
Yaoundé	5.0	5.6	12.7	41.3	12.1	23.4	100.0
Autres villes	16.6	10.2	11.2	32.7	10.4	18.9	100.0
Rural	39.4	3.2	13.6	22.6	12.3	8.9	100.0
Ensemble	28.0	5.2	12.6	28.1	12.3	13.9	100.0
Effectif des UPI	527225	97509	237040	527769	230537	260557	1880637
<b>Nombre d'années d'existence</b>							
Moyenne	9.7	6.6	9.8	5.7	5.1	6.3	7.4
Médiane	5.0	5.0	6.0	4.0	3.0	3.0	4.0
<b>Caractéristiques d'établissement</b>							
% ayant un local	5.1	31.1	14.1	22.7	25.7	21.0	17.3
% ayant électricité	0.7	0.6	0.3	0.5	1.3	1.9	0.8
% ayant eau courante	1.5	22.4	4.9	8.3	14.1	14.2	8.2
% ayant téléphone mobile	0.3	4.8	2.7	2.8	1.4	5.8	2.4
<b>Registres administratifs</b>							
% ayant numéro contribuable	1.1	13.4	4.6	9.8	5.6	13.1	6.8
% ayant carte professionnelle	0.3	1.5	2.1	1.7	2.4	2.7	1.6

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Les moyens de production mobilisés sont réduits au strict minimum. Une UPI emploie en moyenne 1,5 personnes ; et 3% seulement emploient 5 personnes ou plus. Ainsi, outre son chef, une UPI ne crée qu'un demi-emploi. Les activités s'exercent dans un cadre familial, avec du personnel non rémunéré formellement ; 85% du volume du travail est offert par les membres de famille. Du reste, ce personnel est peu qualifié ; et ce bas niveau de qualification de la main-d'œuvre a pour conséquence la production de biens et services bas de gamme et peu diversifiés, ce qui ne va pas dans le sens de générer des revenus décents. Le nombre moyen d'années d'étude par employé n'est que de 5,5 ans ; et moins de 8% des personnes ont eu un apprentissage dans un centre formel (établissement d'enseignement technique ou entreprise). Le volume horaire hebdomadaire de travail est de 33 heures. Cependant dans l'agro-industrie, ce volume n'est que de 21 heures. Dans cette branche, le sous-emploi est important et il est évident qu'il y existe un volume de travail important qui n'est pas utilisé.

Tableau 2. Moyens de production des UPI

	Agro-aliment.	Confection	Autres industries	Commerce	Restaurant	Services	Ensemble
<b>Main-d'œuvre</b>							
Effectif moyen par UPI	1.5	1.4	1.8	1.3	1.6	1.4	1.5
% UPI avec au moins 3 personnes	10.6	12.1	21.9	6.8	15.0	10.7	11.6
% de personnel salarié	2.0	2.0	21.6	2.7	4.2	10.4	6.6
% personnel non membre de famille	4.6	22.9	30.3	3.8	5.1	19.3	11.2
Nombre d'années d'étude par employé	4.1	6.5	6.1	5.3	5.9	7.2	5.5
% ayant eu un apprentissage formel	10.3	2.1	3.4	7.7	11.4	4.9	7.6
% de femmes dans l'effectif	79.3	75.8	10.0	54.2	78.0	23.0	54.7
% d'UPI dirigées par une femme	89.3	75.8	12.1	54.2	88.2	20.6	59.4
Horaire an. moyen de travail par UPI	1617	2617	3233	2845	2551	3175	2547
% Horaire de travail non familial	6.5	27.7	36.5	3.9	7.3	24.1	14.8
% Horaire annuel salarié	18.0	6.2	15.8	15.7	15.6	9.5	14.5
<b>Capital productif</b>							
% ayant un capital > 0	96.7	95.1	97.6	86.2	97.4	94.3	93.5
% ayant terrain/locaux	14.0	29.1	15.0	33.3	41.2	21.4	24.7
% ayant véhicules	1.8	0.3	7.3	6.1	1.3	27.5	7.1
% ayant machines/outils	93.1	93.8	92.7	64.4	93.2	79.0	83.1
% ayant mobilier/autre	44.2	59.2	38.4	46.8	76.4	43.0	48.8
Valeur moyenne du capital (10 <sup>3</sup> )	84.917	238.120	302.472	131.333	229.419	323.235	184.039
Valeur médiane du capital (10 <sup>3</sup> )	8	95	15	7	24	67	13
Indice de Gini du capital productif	0.887	0.630	0.922	0.889	0.851	0.784	0.877
% ayant bénéficié d'un crédit	12.7	5.2	3.1	11.3	17.5	8.8	10.8

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.



La faiblesse des moyens de production est aussi illustrée par le bas niveau du stock de capital productif. En moyenne une UPI dispose d'un capital de 184 000 FCFA ; mais pour plus de la moitié, ce capital est inférieur à 13 000 FCFA ! Cet écart témoigne d'une forte hétérogénéité dans le secteur informel où cohabitent un nombre élevé de micro unités de production créées pour la survie et un petit nombre qui sont de vraies petites entreprises avec un réel potentiel de croissance. De fait, l'indice de Gini du capital est de 88%, deux fois plus élevé que le niveau d'inégalité que l'on rencontre par exemple dans les travaux sur la pauvreté quand on mesure le bien-être des ménages par la consommation par tête. La faiblesse du capital est notamment la conséquence des difficultés de financement liées à l'imperfection du marché du crédit. Seule une UPI sur dix a bénéficié d'un crédit au cours de l'année précédant l'enquête. Les montants empruntés sont faibles (11 000 FCFA) et sont davantage consacrés à financer la trésorerie que l'investissement. De plus, l'emprunt doit être remboursé dans un délai court et les principales sources de financement ne sont pas les canaux formels, mais plutôt les relations individuelles (tontines, associations, etc.).

Tableau 3. Performances des UPI

	Agro- alimentaire	Confection	Autres industries	Commerce	Restauration	Services	Ensemble
<b>Résultats</b>							
Production (10 <sup>3</sup> Fcfa)	691.8	883.9	1641.3	954.0	2110.2	1774.1	1218.8
Valeur ajoutée (10 <sup>3</sup> Fcfa)	262.4	525.2	1204.7	764.0	650.1	1252.7	720.3
Rémunération des employés (10 <sup>3</sup> Fcfa)	20.9	25.7	221.1	21.0	20.7	170.7	67.1
EBE (10 <sup>3</sup> Fcfa)	234.2	465.8	966.5	722.4	620.9	1019.0	631.6
Taux de valeur ajoutée	37.9	59.4	73.4	80.1	30.8	70.6	59.1
Taux de marge	89.3	88.7	80.2	94.5	95.5	81.3	87.7
Part des salaires dans la VA	8.0	4.9	18.4	2.7	3.2	13.6	9.3
Productivité apparente du travail	162.3	200.7	372.6	268.6	254.9	394.6	282.8

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Les performances des UPI reflètent la précarité des conditions d'activité, la faiblesse des moyens de production utilisés, le bas niveau de qualification de la main-d'œuvre et la forte concurrence qui y sévit. La production annuelle est estimée à 1,2 million de FCFA, variant de 692 000 FCFA pour l'agro-alimentaire à 2,1 millions de FCFA pour la restauration. Une UPI crée en moyenne une valeur ajoutée de 720 000 FCFA par an. Au niveau macro, cela génère 1354,6 milliards de FCFA de valeur ajoutée<sup>117</sup>. Le niveau de la rémunération des salariés est bas et l'EBE est proche de celui de la valeur ajoutée, près de 632 000 FCFA par an, soit 53 000 FCFA par mois. La faiblesse de ce revenu est mieux saisie s'il est comparé au salaire moyen dans le secteur moderne qui est deux fois plus important. Plus de la moitié des UPI font un revenu mensuel inférieur au salaire minimum qui était encore de 23 500 FCFA en 2005 et seulement 25% gagnent plus de 56 000 FCFA. En fait ces résultats traduisent de faibles rendements des facteurs de production. Par exemple la productivité horaire du travail n'est que de 283 FCFA, descendant même jusqu'à 162 FCFA par heure dans l'agro-industrie, la branche la moins performante.

Il ressort de l'analyse précédente que le secteur informel se présente plus comme un ensemble d'activités nées pour résoudre les problèmes personnels de manque d'emploi que pour créer de la richesse.

### 3. Secteur informel et fiscalité

#### 3.1. La fiscalité dans le secteur informel

Les impôts sont la principale source de financement des dépenses publiques. Par ce canal, un gouvernement met en œuvre une politique économique et sociale dans le but ultime d'améliorer les conditions de vie des populations. La mobilisation des ressources fiscales est donc importante pour atteindre des objectifs de développement dont celui de la réduction de la pauvreté (Essama-Nssah, 2002). Les chefs des établissements du secteur informel sont réticents à s'acquitter de leurs obligations fiscales. Dans la section précédente, on a vu que moins de 7% dispose d'une carte de contribuable. Dans ces conditions, on peut penser que le secteur informel est peu assujéti à l'impôt. Si la fiscalisation du secteur informel a une faible couverture, elle dépasse néanmoins les seuls établissements qui disposent d'un numéro de contribuable puisque un quart paye un impôt réglementaire.

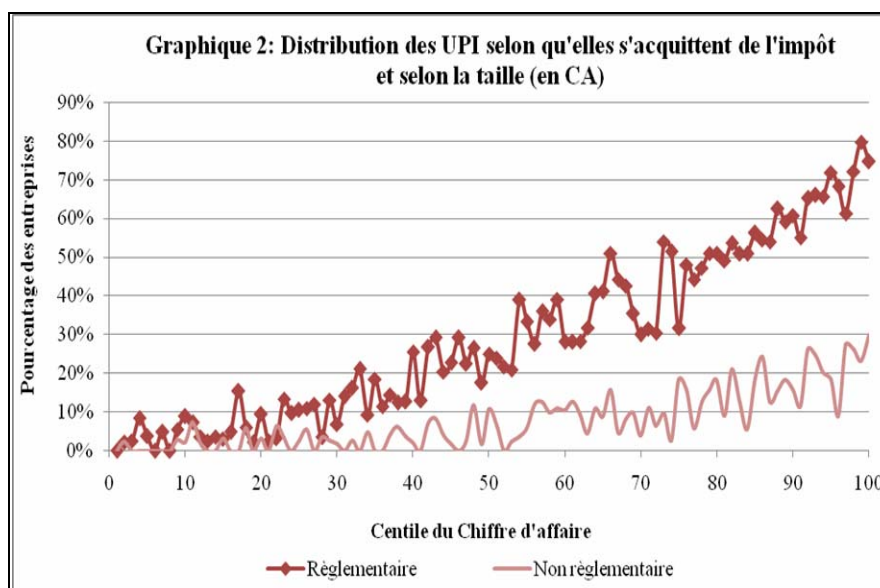
Du point de vue légal, seul le niveau du bénéfice d'une entreprise détermine le niveau de la fiscalité. Dans la pratique, ce n'est pas le cas puisque le paiement des impôts est lié à certaines caractéristiques des UPI et notamment la branche d'activité, la localisation et la taille.

<sup>117</sup> Il s'agit ici d'une estimation calculée directement à partir des données d'enquête et non de l'estimation de la comptabilité nationale qui prend en compte d'autres ajustements, par exemple les échanges transfrontaliers avec les pays voisins.

C'est dans le commerce qu'on trouve la plus forte proportion d'UPI payant l'impôt : 40%. A l'autre extrême, moins de 12% parmi celles qui sont dans l'agro-alimentaire s'acquittent de l'impôt. Aucune raison ou tout au moins aucune disposition légale ne permet de justifier cette situation. On sait néanmoins que certaines caractéristiques facilitent la collecte de l'impôt, comme par exemple l'exercice de l'activité dans un local. En effet alors que 26% des UPI s'acquittent de l'impôt, ce pourcentage est de 59% parmi les unités localisées. Ainsi, les entreprises qui disposent d'un local sont proportionnellement trois fois plus nombreuses à s'acquitter d'un impôt que celles qui n'en ont pas. Du reste, les écarts relatifs entre branches en termes de paiement des impôts sont moins grands parmi les UPI qui sont localisées.

La taille de l'UPI, mesurée par la valeur de son chiffre d'affaires, est l'autre facteur qui semble déterminer le paiement de l'impôt. Les grandes unités de production sont plus facilement repérables et ont aussi plus intérêt à être en conformité avec la réglementation (par exemple, pour bénéficier de marchés publics), ce qui expliquerait cette tendance. Le graphique 2 montre que plus une UPI est grande (au sens du chiffre d'affaires), plus il y a des chances qu'elle paye un impôt. A titre d'illustration parmi les 10% des UPI ayant le chiffre d'affaires le plus bas, moins de 10% payent un impôt ; en revanche parmi les 10% ayant le chiffre d'affaires le plus important, au moins 55% s'acquittent de cette obligation.

Outre les impôts réglementaires, l'autre caractéristique de la fiscalité dans le secteur informel est le paiement de taxes non prévues par la réglementation. Près de 8% des UPI s'acquittent d'un impôt de ce genre, ce pourcentage atteignant même 17% parmi les entreprises de services. Comme dans le cas de l'impôt légal, les unités disposant d'un local sont relativement plus nombreuses à subir cette pratique. L'impôt non réglementaire peut s'expliquer par la volonté de chefs d'UPI qui, voulant échapper à la réglementation, préfèrent corrompre les agents de l'administration. Une autre explication plausible serait la naïveté des entrepreneurs individuels qui ne connaissant pas la législation, sont victimes de fonctionnaires pas très honnêtes ; en réalité il y a certainement un peu de ces deux facteurs. Quoi qu'il en soit, cet argent n'entre pas dans les caisses de l'Etat.



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

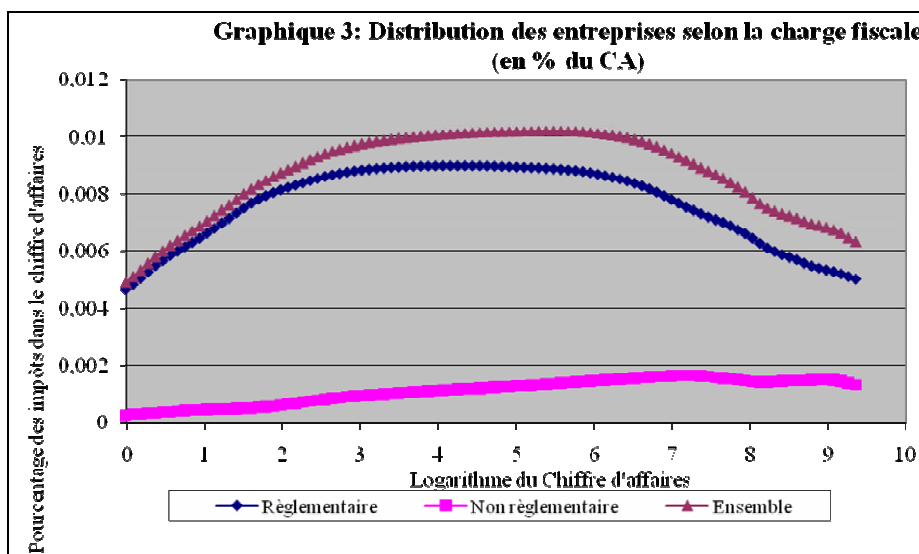
Outre l'étendue de la couverture fiscale, l'étude s'est aussi intéressée aux taux d'imposition. Cette analyse est faite en considérant différents taux dont la part de l'impôt dans le chiffre d'affaires, la part de l'impôt dans la valeur ajoutée et la part de l'impôt dans l'EBE. Pour l'analyse, on estime une fonction liant la part de l'impôt dans le chiffre d'affaires (respectivement dans l'EBE) au logarithme du chiffre d'affaires (respectivement de l'EBE<sup>118</sup>). Ces fonctions sont estimées par des techniques de régressions non paramétriques de Kernel. La technique consiste à ajuster les données à une fonction non spécifiée, contrairement à l'approche paramétrique. L'ajustement se fait en estimant des points moyens autour du point correspondant (Deaton, 1997 ; Härdle, 1989).

Les fonctions liant la part de l'impôt dans le chiffre d'affaires au chiffre d'affaires ont la forme de paraboles concaves. Autrement dit il s'agit de fonctions d'abord croissantes, qui passent par un maximum et qui décroissent ensuite. Cette forme fonctionnelle appelle deux remarques. D'abord on s'attend naturellement à ce que le taux d'imposition soit une fonction non décroissante du chiffre d'affaires ; ce qui n'est pas le cas. Si le paiement effectif de l'impôt avait été conforme à la législation, ces fonctions seraient monotones croissantes puisque le taux marginal d'imposition est

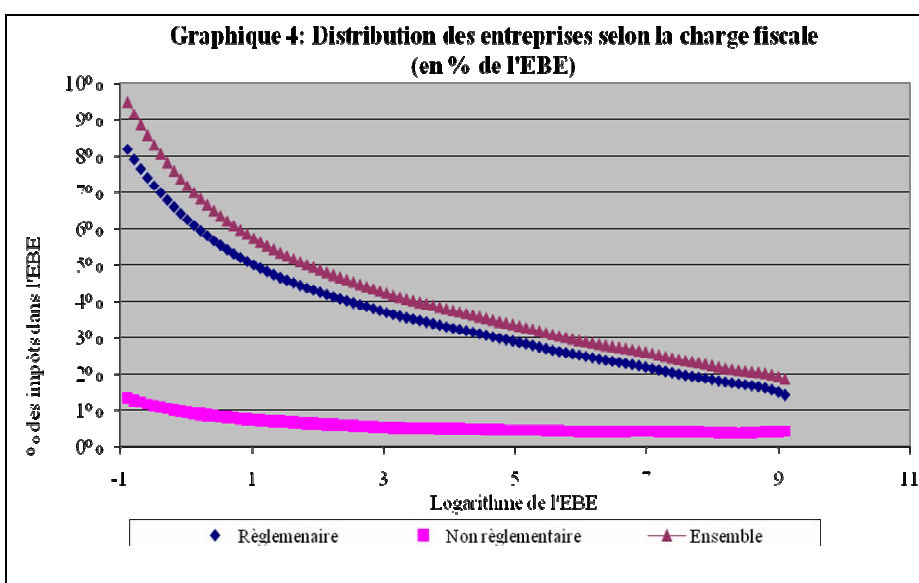
<sup>118</sup> Le fait d'utiliser le logarithme du chiffre d'affaires a conduit à exclure de l'analyse à ce niveau les unités de production ayant un EBE négatif au nul. Etant donné que la part de l'impôt non réglementaire de ces UPI est élevée, cette part est sous-estimée dans les graphiques 3 et 4.

toujours positif. A partir d'un niveau d'activité (mesuré par le chiffre d'affaires), la part de l'impôt a tendance à diminuer. C'est dire qu'il y a de grosses unités qui ne payent autant d'impôts qu'il le faudrait, en tout cas pas proportionnellement au niveau de leur activité.

Ensuite, La part de l'impôt réglementaire dans le chiffre d'affaires plafonne à 0,9% ; alors que selon la législation, le minimum aurait dû être à 1,1%. Par conséquent, la fiscalité du secteur informel connaît, outre le problème de la faible couverture déjà évoqué, celui d'un niveau d'imposition bas. Cependant ce niveau d'imposition serait dans les normes si les impôts non réglementaires reentraient dans les caisses de l'Etat. Certaines entreprises payent des impôts non réglementaires plus importants que les impôts réglementaires. En réalité, le taux d'imposition effectif (mesuré en pourcentage du chiffre d'affaires) double pratiquement si on tient compte des impôts non réglementaires. Il y a donc manifestement un problème de gouvernance dans le système fiscal qui conduit à un manque à gagner important. Ces résultats semblent apporter confirmation dans l'affirmation des chefs d'UPI qui disent être harcelés par les agents de l'administration.



Les fonctions de la part de l'impôt dans l'excédent brut d'exploitation ont une tout autre allure et tendent à confirmer le fait que c'est vers les grandes unités de production que l'Etat devrait orienter ces efforts pour mobiliser plus de ressources. En effet ces fonctions sont des hyperboles, strictement décroissantes. Pour les plus petites unités, le taux de l'impôt réglementaire approche 9% de l'EBE, ce taux décroît rapidement et devient inférieur à 4% pour les plus grosses.



La structure des impôts en valeur est aussi intéressante. On relève que l'impôt non réglementaire représente pratiquement la moitié des impôts et taxes payés par les entrepreneurs individuels du secteur informel. La proportion

des UPI qui payent un impôt non réglementaire (7,5%) est faible comparativement à celles qui s'acquittent de l'impôt réglementaire (26%). Cependant, parmi les établissements qui s'acquittent effectivement de chacun de ces impôts, le montant moyen de l'impôt non réglementaire représente 3 fois celui de l'impôt réglementaire ; et en définitive le volume de l'impôt non réglementaire est égal à celui de l'impôt légal. Autrement dit, les rentrées fiscales issues de ce pan de l'activité économique doubleraient pratiquement si tout l'argent collecté rentrait dans les caisses de l'Etat. Parmi les impôts réglementaires, la patente ne représente qu'un faible pourcentage ; ce sont les impôts locaux et les autres impôts qui font le volume le plus important. Ces impôts locaux ne font pas toujours partie du code des impôts et sont créés soit dans le cadre d'une loi des finances, soit par les collectivités décentralisées, pas nécessairement en concertation avec l'administration centrale. Le risque est une multiplicité d'impôts et taxes non transparentes qui peuvent constituer un frein à l'activité économique.

Tableau 4 : Impôt dans les UPI

	Agro-aliment.	Confection	Autres industries	Commerce	Restaurant	Services	Ensemble
<b>UPI et l'impôt</b>							
% paye impôt réglementaire	13.9	25.1	11.5	41.6	23.1	35.2	26.0
% avec local et paye impôt réglementaire	50.5	69.8	47.0	70.6	39.6	62.4	59.4
Montant moyen Impôt réglementaire. (en 10 <sup>3</sup> F)	4.0	10.3	10.2	16.9	7.6	19.4	11.3
Montant moyen, IR >0 (en 10 <sup>3</sup> FCFA)	28.5	41.1	88.3	40.5	32.8	55.1	43.3
% paye impôt non réglementaire	1.6	4.8	5.3	10.5	7.5	16.7	7.5
% avec local et impôt non réglementaire.	6.8	12.4	27.4	15.1	15.1	20.1	16.3
Montant moyen Impôt non réglementaire (en 10 <sup>3</sup> F)	3.3	22.1	8.0	4.1	0.9	46.7	10.8
Montant moyen, INR>0	211.2	460.3	148.6	39.4	12.6	279.9	143.4
% paye impôt quelconque	14.8	27.0	14.1	44.7	27.6	40.2	28.8
% avec local et paye impôt total	50.8	74.5	57.6	74.7	51.3	67.3	65.4
Montant moyen, Impôt total (en 10 <sup>3</sup> F)	7.2	32.4	18.1	21.0	8.5	66.1	22.1
Montant moyen, Impôt >0 (en 10 <sup>3</sup> F)	48.8	120.2	129.1	47.0	30.9	164.3	76.6
% impôt réglementaire dans EBE	1.7	2.2	1.1	2.3	1.2	1.9	1.8
% impôt non réglementaire dans EBE	1.4	4.8	0.8	0.6	0.2	4.6	1.7
% impôt total dans l'EBE	3.1	7.0	1.9	2.9	1.4	6.5	3.5
<b>Structure des Impôts</b>							
Impôt réglementaire	54.7	31.8	56.2	80.3	88.9	29.3	51.0
Patente	2.8	3.5	5.9	8.7	17.7	3.0	5.5
Impôts locaux	17.1	17.5	26.9	24.6	40.6	15.7	20.7
Autres impôts	34.7	10.8	23.4	46.9	30.7	10.6	24.8
Impôt non réglementaire	45.3	68.2	43.8	19.7	11.1	70.7	49.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

### 3.2. Déterminants du paiement des impôts

Dans la section précédente, un état des lieux du paiement des impôts a été dressé. Cependant, le fait de traiter une variable après l'autre ne permet pas de raisonner en termes de causalité. Afin de mieux saisir sur quelles variables l'administration devrait agir pour améliorer les performances de la fiscalité dans le secteur informel, il est important d'utiliser des techniques d'analyses plus avancées. Cette section est consacrée à la recherche des déterminants de la fiscalisation du secteur informel. Deux modèles différents sont estimés ; un premier modèle est consacré à la probabilité de s'acquitter de l'impôt et un second modèle traite des déterminants du taux d'imposition.

Pour le modèle relatif à la probabilité de s'acquitter de l'impôt, la variable dépendante est une variable dichotomique qui prend respectivement les valeurs 1 ou 0 selon que l'UPI paye ou ne paye pas l'impôt. Pour les variables indépendantes, on formule comme hypothèse que la probabilité de s'acquitter de l'impôt dépend de variables liées à la localisation (il est plus aisé de recouvrer les taxes pour une UPI installée), à la taille de l'entreprise (on la mesure par le stock de capital), à son degré de modernité (mesuré la part des salariés dans l'effectif) et aux autres caractéristiques propres (branches et région) qui peuvent prendre en compte l'efficacité des agents de l'administration. Le modèle estimé est un modèle probit.

S'agissant des déterminants du taux d'imposition, l'approche est différente. On veut estimer un modèle qui lie le taux d'impôt à certaines caractéristiques de l'entreprise ; or une de ces variables est le résultat de l'entreprise (un niveau élevé d'imposition pourrait conduire à un volume de travail moins important et par conséquent à des revenus plus faibles), mesurée par exemple par l'EBE. Cependant, afin d'analyser l'impact de l'application stricte de la réglementation fiscale sur l'inégalité des revenus dans la prochaine section, on s'intéresse aussi aux déterminants des résultats de l'entreprise. La variable dépendante de ce modèle est plus précisément le logarithme de l'EBE par heure de travail. Les variables explicatives sont de trois ordres. D'abord il y a les facteurs de production (stock de capital).

Ensuite les variables de l'environnement des UPI (localisation géographique, branche d'activité) qui permettent de capter les effets spécifiques de contraintes que l'on ne sait pas mesurer. Enfin les variables liées aux caractéristiques du chef de l'UPI dans la mesure où les qualifications propres de cette personne devraient avoir un impact sur les performances de l'unité de production. Une dernière variable d'intérêt est justement le taux d'imposition. Elle permet de capter l'effet de la variation de ce taux sur les performances de l'entreprise (Vijverberg, 1998).

On se trouve dans la situation où on cherche d'une part les déterminants du taux d'imposition et d'autre part, les déterminants du revenu de l'entreprise, les deux variables déterminant chacune l'autre. Pour cette raison, il faut estimer simultanément le revenu et le taux d'imposition pour résoudre ce problème d'endogénéité. Les résultats relatifs aux déterminants du taux d'imposition sont traités dans cette section, et ceux concernant le revenu sont remis à la section suivante (section 4).

La technique d'estimation est celle des variables instrumentales. Il n'est pas facile de trouver un bon instrument du taux d'imposition, c'est-à-dire une variable qui soit corrélée au taux d'imposition et non corrélée au revenu. A la suite de Ravallion et Wodon (2000) et Wodon (2000), on considère comme instrument le « leave-out mean » du taux d'imposition de la branche d'activité de l'entreprise. Il s'agit du taux d'imposition moyen de la branche d'activité de l'UPI, le calcul étant fait en excluant l'UPI elle-même<sup>119</sup>. Ravallion et Wodon montrent que ce genre de variables est généralement un bon instrument. Elle est manifestement corrélée avec le taux d'imposition de l'UPI puisqu'elle prend en compte l'imposition des autres UPI de son environnement géographique et économique ; et il n'y a pas de raison qu'elle soit corrélée avec le résultat de l'entreprise. Techniquement, dans une première phase le modèle relatif au taux d'imposition est estimé, l'instrument faisant partie des variables explicatives. Dans un deuxième temps, le modèle traitant des revenus est estimé.

Les résultats des estimations sont consignés au tableau 5 pour la probabilité de s'acquitter de l'impôt et au tableau 6 pour le taux d'imposition et le revenu.

### **Probabilité de s'acquitter de l'impôt**

Comme premier résultat intéressant, l'analyse économétrique confirme le résultat descriptif selon lequel la probabilité de s'acquitter de l'impôt dépend de la localisation géographique et de la branche d'activité. Par rapport à une UPI installée à Douala, celle qui est installée soit dans une autre ville, soit en milieu rural a une plus forte probabilité de s'acquitter de l'impôt ; alors qu'il n'y a pas de différence entre avec celle qui est installée à Yaoundé. Ce résultat est contre-intuitif car on se serait attendu à ce que les unités de production des deux plus grandes villes soient celles où on paye plus souvent l'impôt, du fait de la plus forte présence de l'administration. Il se pourrait que ces villes soient si grandes que la couverture de l'administration est finalement faible ; ou alors qu'une partie des impôts aillent dans le non réglementaire. Quoi qu'il en soit ce résultat montre que la couverture fiscale dans ces deux métropoles demande à être améliorée. S'agissant de la branche d'activité, par rapport à l'agro-industrie, il se confirme que la probabilité de payer l'impôt est plus élevée dans le commerce et les services et moins forte dans les autres industries.

Le deuxième résultat intéressant est relatif au local. La probabilité de payer l'impôt augmente fortement quand l'UPI dispose d'un local. Il y a eu des débats sur l'organisation éventuelle du secteur informel, en particulier les vendeurs à la sauvette dont un nombre important était dans le commerce des vêtements de seconde main et autres biens du même genre. Le résultat présent montre que si cette profession était regroupée en un lieu, l'Etat engrangerait plus d'impôts.

Le troisième résultat porte sur le lien entre la fiscalité et la taille de l'UPI. La probabilité de payer l'impôt est plus forte pour les UPI de grande taille (taille mesurée par le niveau de stock de capital). Plus les unités de production sont grandes, et plus elles sont facilement repérables, ce qui les contraint certainement à payer plus souvent l'impôt. Pour aller dans le même sens, les UPI bien établies ont une plus grande probabilité de s'acquitter de l'impôt. En effet, plus est élevée la proportion de travailleurs salariés, et plus la probabilité de payer l'impôt est grande. De même, plus l'UPI est ancienne et plus la probabilité de payer l'impôt est élevée.

D'une manière générale ces résultats confirment simplement ce qu'on a déjà pressenti en utilisant des techniques d'analyses simples.

<sup>119</sup> En fait, le calcul est fait en prenant en compte trois variables, la branche d'activité, la région et le fait que l'UPI a ou non un local.

Tableau 5 : Déterminants de la probabilité de payer les impôts (modèle Probit)

	Impôt réglementaire			Impôt total		
	Coef.	Std. Err.	P>z	Coef.	Std. Err.	P>z
<b>Région</b>						
Douala	réf			réf		
Yaoundé	0.004	0.074	0.962	0.110	0.074	0.136
Autre urbain	0.126	0.063	0.044	0.170	0.062	0.006
Rural	0.078	0.063	0.213	0.117	0.062	0.059
<b>Branche</b>						
Agro-alimentaire	réf			réf		
Confection	-0.123	0.100	0.220	-0.132	0.099	0.182
Autres industries	-0.610	0.097	0.000	-0.592	0.094	0.000
Commerce	0.742	0.064	0.000	0.750	0.063	0.000
Restauration	0.120	0.078	0.123	0.133	0.077	0.084
Services	0.286	0.076	0.000	0.289	0.075	0.000
Local (oui)	0.989	0.051	0.000	1.017	0.052	0.000
Age de l'UPI	0.023	0.007	0.002	0.022	0.007	0.003
Age de l'UPI au carré	-0.001	0.000	0.004	-0.001	0.000	0.002
Stock de capital	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Stock de capital au carré	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
% de salarié	0.485	0.156	0.002	0.492	0.155	0.002
Chef féminin (oui)	-0.121	0.050	0.016	-0.232	0.050	0.000
Age du chef	0.053	0.008	0.000	0.054	0.008	0.000
Age du chef au carré	-0.001	0.000	0.000	-0.001	0.000	0.000
Année études du chef	0.035	0.007	0.000	0.034	0.007	0.000
Année études au carré	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Constante	-2.328	0.186	0.000	-2.223	0.183	0.000
<b>Statistiques</b>						
Nombre d'observations	4816			4816		
Pseudo R2	0.1934			0.2012		

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

### Niveau d'imposition

S'agissant du niveau d'imposition (mesurée par la part de l'impôt dans l'EBE), le principal résultat que l'on retient est que la taille de l'UPI (mesurée par le stock de capital) n'a pratiquement pas d'incidence sur le taux d'imposition. On se rappelle que les analyses descriptives tendaient à montrer que les grosses entreprises ne payent pas nécessairement plus d'impôts, tout au moins, moins que proportionnellement à leurs revenus. Ce résultat tend à le confirmer. Par conséquent même si les grosses entreprises payent plus souvent l'impôt, elles sont plutôt sous-fiscalisées. L'explication pourrait se situer sur la pratique de l'application de l'impôt forfaitaire. Dans l'incapacité de l'administration à établir les comptes de ces unités de production, un montant forfaitaire est appliqué. Même si le forfait tente de prendre en compte les caractéristiques de l'établissement (par exemple les stocks pour évaluer le chiffre d'affaires), cette méthode d'estimation est peu fiable et le montant de l'impôt peut s'avérer faible au regard du niveau du chiffre d'affaires.

Pour les autres résultats, on relève notamment que le taux de l'impôt tend par contre à augmenter quand l'entreprise dispose d'un local. Il est important de noter que ce résultat va dans le même sens de celui de la probabilité de payer l'impôt qui augmente plutôt quand l'UPI dispose d'un local. Autrement dit, la possession d'un local est un puissant facteur de mobilisation de l'impôt pour l'administration. Enfin, le taux d'impôt est aussi plus élevé dans des branches telles que les autres industries, le commerce et les services par rapport à l'agro-alimentaire et à la confection.

Tableau 6 : Déterminants du taux d'imposition et du revenu des UPI (modèle estimé par 2sls)

	Taux d'imposition 1ère étape			Revenu horaire Seconde étape		
	Coef.	Std. Err.	P>t	Coef.	Std. Err.	P>z
Taux d'imposition (instrument)(*)	0.067	0.009	0.000	-10.435	4.254	0.014
Stock de capital	0.000	0.000	0.147	0.000	0.000	0.230
Stock de capital au carré	0.000	0.000	0.147	0.000	0.000	0.878
Age de l'UPI	0.000	0.000	0.243	0.033	0.006	0.000
Age de l'UPI au carré	0.000	0.000	0.125	-0.001	0.000	0.000
<b>Branche</b>						
Agro-alimentaire						
Confection	0.002	0.002	0.362	0.095	0.083	0.252
Autres industries	0.000	0.001	0.873	0.140	0.072	0.051
Commerce	0.005	0.001	0.000	0.133	0.059	0.024
Restauration	-0.001	0.001	0.305	0.383	0.064	0.000
Services	0.005	0.001	0.000	0.361	0.072	0.000
Chef féminin (oui)	0.001	0.001	0.510	-0.438	0.043	0.000
Age du chef	0.000	0.000	0.004	0.015	0.006	0.017
Age du chef au carré	0.000	0.000	0.021	0.000	0.000	0.002
Année études du chef	0.000	0.000	0.592	0.076	0.006	0.000
Année études au carré	0.000	0.000	0.990	-0.001	0.000	0.000
<b>Région</b>						
Douala						
Yaoundé	-0.001	0.001	0.300	0.516	0.064	0.000
Autre urbain	0.001	0.001	0.219	-0.155	0.054	0.004
Rural	0.000	0.001	0.699	-0.108	0.054	0.045
Local (oui)	0.007	0.001	0.000			
Constante	-0.005	0.003	0.064	-2.459	0.146	0.000
<b>Statistiques</b>						
Nombre d'observations	4781			4781		
R <sup>2</sup>	0.051			0.175		

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

(\*) L'instrument est la moyenne du taux d'imposition de la branche, de la région et de la localisation (fait de disposer d'un local ou non) où se situe l'UPI, le calcul étant fait en ôtant l'UPI concerné.

#### 4. Fiscalité des ménages informels et équité

##### 4.1. Fiscalité des ménages

La section précédente a mis en évidence une situation paradoxale de la fiscalité des établissements du secteur informel. On a relevé une faible couverture parmi les plus petites qui ne s'acquittent pas autant qu'il le faudrait de leurs obligations fiscales ; et un faible niveau de fiscalisation des plus grandes qui ont un taux d'imposition inférieur à ce que prévoit la réglementation. Mais on sait aussi que les chefs d'UPI travaillent dans le cadre d'entreprises individuelles, dans le but principal de satisfaire leurs besoins. L'entrepreneur individuel est lié étroitement à son ménage, et dans ces conditions, il est intéressant d'examiner la fiscalité dans le secteur informel dans l'optique des ménages ou des individus. La question est de cerner l'impact d'une fiscalité maximale (au sens réglementaire) sur les revenus des chefs d'UPI et partant sur leurs ménages.

Les individus qui travaillent dans le secteur informel ont des revenus bas. En 2005, dans son activité principale, un chef d'UPI déclare un revenu moyen mensuel de 30 000 FCFA ; ce revenu est de 122 000 FCFA pour un salarié du secteur public. La moitié des chefs d'UPI gagnent moins de 20 000 FCFA par mois. Toutefois, le revenu moyen des chefs d'UPI reste supérieur au revenu moyen d'activité de l'ensemble des ménages qui était de 26 000 FCFA par mois. L'analyse de la distribution des revenus fait ressortir le faible niveau des revenus des actifs du secteur primaire et le niveau moyen de ceux des entrepreneurs individuels non agricoles. Près de 60% des actifs occupés dans l'agriculture et les activités connexes sont concentrés dans 40% des revenus les plus faibles. Les salariés du secteur formel se positionnent principalement dans les deux quintiles les plus riches de la distribution ; par exemple près de 4 salariés du secteur public sur 5 se situent parmi les actifs ayant 20% des revenus les plus élevés. Par contre, les individus travaillant dans le secteur informel se rencontrent dans toute l'échelle de la distribution des revenus ; ils sont près de 30% dans les deux quintiles les plus pauvres, et près de la moitié dans les deux quintiles les plus riches. Ainsi, les entrepreneurs du secteur informels sont moins pauvres que indépendants agricoles<sup>120</sup>, mais nettement moins nantis que les salariés. En

<sup>120</sup> Il faut néanmoins souligner que l'enquête n'a pris en compte que les revenus monétaires. L'autoconsommation qui est une partie importante des revenus ruraux n'a pas été renseignée. Cela conduit à une sous-estimation des revenus des ménages ruraux de l'ordre de 20%. Dans ces conditions les écarts avec les exploitants agricoles et les entrepreneurs individuels seraient un peu moins importants.

fait, les travaux sur la pauvreté au Cameroun ont établi que les ménages dont le chef travaille dans le secteur informel était le deuxième groupe le plus pauvre après celui des ménages dont le chef exerce dans le secteur primaire (INS, 2008).

Tableau 7. Structure des emplois par secteur institutionnel selon les quintiles de revenu

	1er quintile	2ème quintile	3ème quintile	4ème quintile	5ème quintile	Ensemble
Public	0.1	2.7	4.9	13.3	79.0	100.0
Privé formel	0.1	3.6	4.1	27.9	64.4	100.0
Indépendant informel non agricole	10.3	18.9	21.9	30.0	18.9	100.0
Indépendant informel agricole	34.0	25.0	22.3	12.6	6.1	100.0
Total	20.3	19.8	19.9	20.5	19.5	100.0

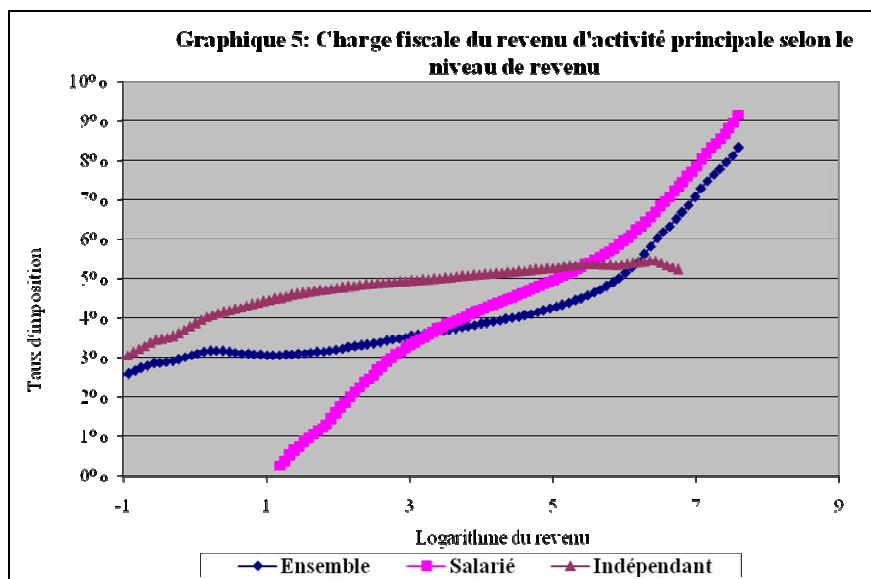
Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Afin d'analyser l'équité du système fiscal vis-à-vis des ménages dont les membres travaillent dans le secteur informel, il faut avoir les niveaux d'imposition des différentes catégories de ménages, notamment ceux des salariés. L'information sur les impôts acquittés par les entrepreneurs individuels du secteur informel est disponible. Celle des indépendants agricoles ne l'est pas, mais ils payent peu d'impôt sur le revenu. L'information importante manquante pour réaliser cette analyse, est le montant des impôts payés par les salariés. Cette information peut cependant être reconstituée. On dispose en effet des revenus nets et de la structure de la fiscalité applicable au salaire, qui est une composante de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Du reste, puisque leur impôt est prélevé à la source, les salariés peuvent difficilement échapper à l'imposition et l'information reconstituée est crédible dès lors que les salaires déclarés le sont. Pour les besoins de l'étude, on a tenté de reconstituer cette fiscalité à partir des salaires nets qui ont été renseignés lors de l'enquête. Un impôt a été imputé aux salariés du secteur public et à ceux du secteur privé formel. Ces deux groupes sont ceux qui sont le plus susceptibles de s'acquitter de l'impôt. En revanche, on n'impute pas d'impôt aux travailleurs dépendants (salariés, aides familiaux, apprentis) du secteur informel, car ce groupe échappe aisément à la fiscalité. En général, lors des contrôles fiscaux, les agents de l'administration sont plus concernés par l'impôt de l'unité de production que par celui des salariés. De même, on suppose que les indépendants agricoles échappent au fisc ; il y a d'ailleurs une volonté délibérée de l'administration de ne pas imposer les paysans, sauf dans le cas d'exploitations agricoles ayant une « certaine » taille ; mais celles-ci sont plutôt l'exception dans le paysage agricole. L'impôt ainsi reconstitué est comparé à celui des travailleurs du secteur informel.

Comme précédemment dans la section 3, on utilise une technique de régression non paramétrique pour établir le lien entre le taux d'imposition et le niveau du revenu des individus. Pour une large gamme des revenus, les entrepreneurs individuels payent des impôts plus élevés que les salariés, et ce malgré le fait que ce secteur ne soit pas assez fiscalisé. Ce résultat reste valable jusqu'à un niveau assez élevé des revenus. Ce n'est que dans la partie haute de la distribution des revenus que les salariés subissent une plus forte pression fiscale. Ce résultat confirme celui de la section précédente où on a montré que si le secteur informel est peu fiscalisé, c'est parmi les UPI faisant un chiffre d'affaires relativement important que l'Etat peut engranger des revenus fiscaux supplémentaires.

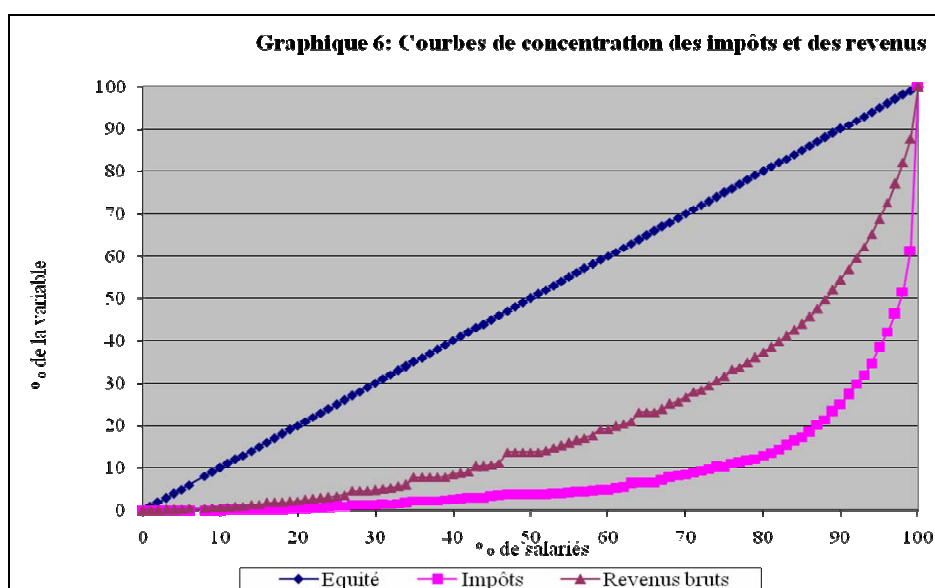
Cette fiscalisation des entrepreneurs individuels les plus pauvres n'est bien sûr pas équitable, puisqu'à revenu égal, ils payent plus d'impôt que les salariés. Elle ne favorise notamment pas la réduction des inégalités. Elle montre notamment qu'une proportion d'entrepreneurs individuels à faibles revenus qui auraient dû bénéficier d'un abattement fiscal (selon la réglementation, les revenus de moins de 500 000 FCFA ne payent pas d'IRPP) et ne pas payer l'impôt le font néanmoins. Deux éléments justifient ce comportement. D'abord l'abattement ne s'applique pas à la patente à laquelle sont assujettis tous les contribuables disposant d'un établissement. Ensuite les UPI s'acquittent d'impôts non réglementaires qui ne profitent d'ailleurs à l'Etat. S'agissant de la patente, on peut s'interroger sur sa conception. Elle est indexée sur le chiffre d'affaires qui n'est pas le meilleur agrégat puisqu'il a un contenu différent selon le type d'activité. Par exemple à chiffre d'affaires égal entre une activité commerciale et activité non commerciale, la production peut être très différente et partant la valeur ajoutée. Ainsi, l'activité qui a un chiffre d'affaires élevé se trouve à payer une patente très importante qui ne reflète pas nécessairement le volume de sa production et encore moins sa valeur ajoutée.





Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Malgré cette distorsion, le système fiscal reste globalement équitable, puisque les impôts pèsent nettement plus sur les individus ayant les revenus les plus élevés. En fait, si on se réfère toujours au graphique 5, on note que l'impôt est globalement progressif puisque le taux d'imposition croît avec le revenu, et va donc dans le sens de la réduction des inégalités (Vasquez, 2001). Cette analyse peut être affinée à l'aide de courbes de concentration (graphique 6). Il ressort de ce graphique que la charge fiscale repose largement sur les plus nantis. Si on considère par exemple les 40% des individus ayant les revenus les plus bas, ces personnes concentrent 8% des revenus et supportent seulement 3% de la charge fiscale. A l'autre extrême les 20% les plus riches concentrent 60% des revenus et acquittent près de 85% des impôts issus du revenu de l'activité principale.



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

#### 4.2. Impact sur les inégalités d'une fiscalisation réglementaire du secteur informel

Quoique les individus ayant de bas revenus dans le secteur informel payent plus d'impôts que les salariés ayant des revenus de même niveau, le secteur informel dans son ensemble reste moins fiscalisé qu'il le faudrait. Etant donné qu'un grand nombre de chefs d'établissement du secteur informel se situent parmi les actifs ayant des revenus bas (Les trois quarts des 40% d'actifs ayant les revenus les plus faibles sont des indépendants du secteur informel), il est intéressant de savoir ce qui se passerait en termes d'inégalité dans une situation idéale où la réglementation fiscale serait strictement appliquée dans le secteur informel. Pour ce faire, on procède à une simulation en deux temps.

D'abord on utilise le modèle de la section 4 sur les déterminants des revenus des UPI pour simuler de nouveaux revenus et le niveau de l'inégalité ; suite à une application stricte de la réglementation fiscale qui consisterait à appliquer aux UPI le taux d'imposition fixé par les textes. Ensuite on compare le niveau d'inégalité à ce qu'il est actuellement.

Mais avant d'examiner les résultats de la simulation, il est intéressant de commenter succinctement les résultats des déterminants des revenus (voir tableau 6). Les principaux résultats montrent que le revenu horaire dépend de certaines caractéristiques notamment l'âge de l'UPI, la branche d'activité et les caractéristiques propres au chef de l'UPI. On relève d'abord que l'âge de l'UPI, qui confère une certaine expérience à la structure de production, l'âge de son chef et le nombre d'années d'études de son chef concourent tous à accroître le revenu horaire de l'entreprise. On peut donc en conclure que l'expérience a un effet positif, même dans le secteur informel. On peut d'ailleurs avancer que les UPI qui survivent n'y arrivent que parce qu'elles ont pu montrer un certain « savoir faire ». Le fait notamment que le nombre d'années d'études du chef ait un effet positif sur le revenu horaire montre que les questions de formation sont importantes et qu'un meilleur capital humain pourrait améliorer les revenus dans le secteur informel. On relève aussi des différences de performances en fonction des caractéristiques individuelles du chef de l'UPI, par exemple les UPI dirigées par les femmes sont moins performantes, en termes de revenu horaire (elles ne le sont pas nécessairement si on regarde d'autres résultats comme le taux de marge). Mais surtout, on note que plus est élevé le taux d'imposition, et moins le revenu horaire est élevé. Le paramètre liant le taux de marge au taux d'imposition est fortement négatif.

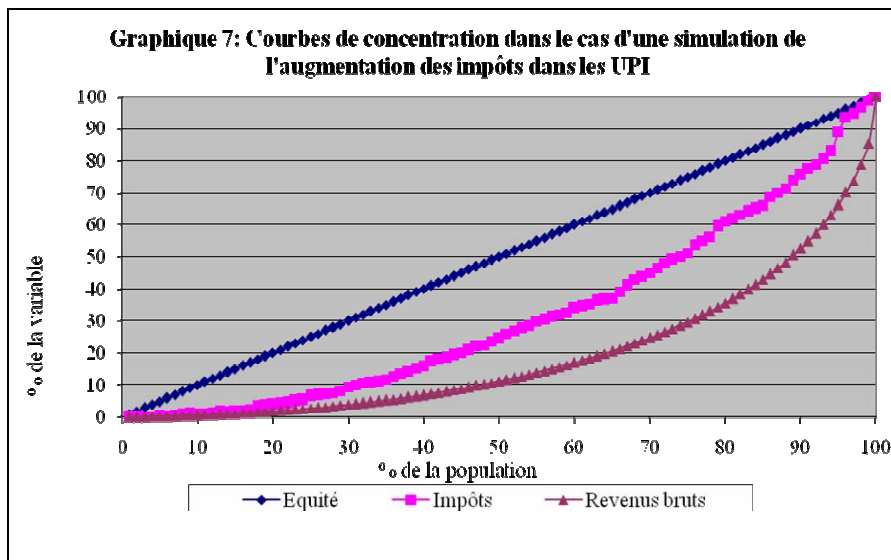
Le modèle est alors utilisé pour simuler l'impact du taux d'imposition sur le revenu horaire et par conséquent sur les revenus des UPI. Pour cela, on remplace dans le modèle le taux d'imposition effectif des UPI par un taux d'imposition fictif qui mesure le montant effectif de la fiscalité dans les UPI si la réglementation était rigoureusement respectée. On recalcule alors le taux de marge de l'UPI et ensuite le nouvel EBE. Etant donné que l'EBE (déclarée lors de l'enquête sur le secteur informel) n'est pas rigoureusement égal au revenu mensuel déclaré lors de l'enquête emploi (et que ce revenu mensuel est utilisé pour comparer les revenus individuels), ce revenu d'activité est ajusté par le rapport entre l'EBE effectif et l'EBE simulé.

Les résultats montrent que la simulation a un effet important sur l'ensemble de la distribution des revenus et qu'elle tend à augmenter les inégalités surtout entre les revenus les plus élevés et les revenus les plus bas. L'indice de Gini des revenus d'activité principale passerait de 61,4% à 63,5% dans le cas où la fiscalité réglementaire était appliquée. Par ailleurs, le rapport entre les revenus moyens de 10% en haut de la distribution et ceux qui sont situés à 10% en bas de la distribution passerait de 20.5 à 28.3. L'indice d'Atkinson va dans le même sens et montre une aggravation de l'inégalité. En fait c'est bien entre ces extrêmes que les inégalités semblent s'accroître. Un des problèmes qui affectent les ménages des UPI est la différence de traitement entre les bas revenus des ménages salariés qui sont exempts de l'IRPP et les bas revenus du secteur informel qui supportent néanmoins la patente. Outre le fait que les inégalités s'aggraveront, l'impôt deviendrait régressif, car plus inégalitaire que les revenus bruts. A titre indicatif (même si les chiffres sont approximatifs du fait des erreurs de mesure), alors que dans la situation actuelle 50% des ménages les plus pauvres payent 6% des impôts (dans l'activité principale seulement), ils pourraient payer jusqu'à 25% des impôts dans le cas où la fiscalité réglementaire était rigoureusement appliquée, alors que ces 50% les plus pauvres concentrent moins de 15% des revenus bruts.

Tableau 8. Indices d'inégalités des revenus d'activité principale

	Gini	Atkinson	p90/p10
Revenu effectif de l'activité principale	0.614	0.525	20.5
Revenu simulé de l'activité principale	0.635	0.567	28.3

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

## 5. Conclusion

Ce papier est consacré à la fiscalité dans le secteur informel sur deux plans, au niveau des unités de production et au niveau des ménages auxquels elles appartiennent. L'étude met en évidence la faiblesse de la fiscalisation du secteur informel en tant qu'unités de production, mais montre qu'en tant que ménages, les entrepreneurs individuels payent suffisamment d'impôt, tout au moins pour les moins nantis. Les deux problèmes qui entravent la fiscalisation du secteur sont d'une part le faible degré de couverture fiscale ; et d'autre part le bas niveau d'imposition des plus « grosses » qui sont souvent taxées au forfait. Par ailleurs, une partie des frais supportés par les entrepreneurs individuels sous forme d'impôt ne sont pas réglementaires et n'alimentent pas les finances publiques. Le papier identifie un certain nombre de facteurs qui déterminent le paiement des impôts, notamment la localisation, la taille en termes de stock de capital. Une augmentation de la fiscalité des UPI est possible, mais de manière discrétionnaire. Si par exemple l'Etat aide ce secteur à s'organiser en créant des marchés spécialisés et accessibles, il lui serait plus facile d'engranger plus d'impôts. L'Etat pourrait aussi amener les plus grosses unités à élaborer des comptes afin de plus être imposés au forfait. Cependant, la fiscalisation doit être faite avec prudence, car une fiscalisation brutale aurait tendance à aggraver les inégalités au détriment des actifs ayant de faibles revenus. En conclusion, l'administration peut engranger des revenus en orientant les impôts vers les UPI les plus « grosses ».

## Bibliographie

- AFRISTAT (1999), « Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel », Série Méthodes n°2, Bamako, Décembre 1999.
- AFRISTAT, DIAL (2001). Méthodologie de réalisation d'une enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations des pays de l'UEMOA, Bamako, Juin 2001.
- Almeida, R., P. Carneiro. (2005). Enforcement of Labor Regulation, Informal Labor, and Firm Performance. World Bank Policy Research Working Paper 3756, Washington, D.C.
- Bird, Richard M., E. Zolt (2005). Redistribution via taxation: The Limited Role of the Personal Income Tax in Developing Countries. International Studies Program WP 05-07 March 2005, Georgia State University, Andrew Young School of Policy Studies.
- De Soto, H. (1989). The other path. The Invisible Revolution in the Third World. New York, Harper and Row.
- Deaton, Angus. 1997. The analysis of household surveys : A microeconomic approach to development policy. The John Hopkins University press, Baltimore, Maryland.
- Editions Fotso (2003). Code général des impôts du Cameroun. Editions Fotso, Douala, Cameroun.
- Essama-Nssah, B. (2002). Incidence des finances publiques sur les pauvres. Banque mondiale, Washington, D.C.
- Filder, Peter, L. Webster. (1996). The Informal Sectors of West Africa, in The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa, L. Webster & P. Filder (eds). World bank, Washington, D. C.
- Gautier, Jean-François (2000). L'informel est une forme de fraude fiscale ? Une analyse micro-économétrique de la fraude fiscale des micro-entreprises à Madagascar. Document de Travail, DIAL, 2000.
- Gautier, Jean-François. (2001). Taxation optimale et réformes fiscales dans les PED : Une revue de la littérature tropicalisée. Document de Travail, DIAL, 2002.
- Härdle, W. (1989). Applied Nonparametric Regression. Econometric Society Monograph 19. Cambridge University Press.
- Heckman, James J. (1979). Sample selection bias as a specification error. *Econometrica* 47(1) : 153-62.
- Henley, Andrew, G. Reza Arabshibani, F. G. Cameiro. (2006). On Defining and Measuring the Informal Sector. World Bank Policy Research Working Paper 3866. Washington, D. C.
- Hussmans Ralf, F. Mehran, V. Verma. (1990). Surveys of economically active population, employment, unemployment and underemployment, an ILO manual of concepts and methods, ILO, Geneva, 1990.
- INS, (2008). Tendances, profil et déterminants de la pauvreté au Cameroun entre 2001 et 2007 ; résultats de la troisième enquête camerounaise auprès des ménages. Juin 2008, Yaoundé, Cameroun.
- INS, (2006a). Rapport Principal de l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel. Phase 1 : Enquête sur Emploi ; Décembre 2005, Yaoundé, Cameroun.
- INS, (2006b). Rapport Principal de l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel. Phase 2 : Enquête sur le Secteur Informel ; Février 2006, Yaoundé, Cameroun.
- Loayza, Norman A. (1997). The Economics of Informal Sector: A Simple Model and some Empirical Evidence from Latin America. World Bank Policy Research Working Paper 1727. Washington, D. C.
- Martinez\_Vasquez, J. (2001). The Impact of Budget on the Poor : Tax and Benefit Incidence. International Studies Program WP 01-10 August 2001, Georgia State University, Andrew Young School of Policy Studies.
- Ravallion M., and Q. Wodon. 2000. "Does Child Labor Displace Schooling? Evidence on Behavioral Responses to an Enrollment Subsidy." *Economic Journal* 110: C158-75.
- Vijverberg, Wim P. M. (1998). Nonfarm household enterprises in Vietnam. In Household Welfare and Vietnam's Transition. D. Dollar, P. Glewwe, J. Litvack, eds. World Bank, Washington, D. C.
- Wodon Q. 2000. "Low Income Energy Assistance and Disconnection in France." *Applied Economics Letters* 7: 775-79.

---

**Thème 5 : Rôles institutionnels des INS, cellules DSRP, structures chargées des questions d'emploi, etc.**

---

## 5.1 Champ thématique

Les communications relatives à ce thème avaient pour objectif de traiter des préoccupations institutionnelles clés telles que les rôles des INS, cellules DSRP/CSLP et structures chargées des questions de l'emploi ainsi que leur collaboration en vue de contribuer à une abondante production statistique sur le secteur informel. Il s'agissait de mettre en évidence la nature des difficultés dans ce cadre et d'envisager des perspectives en vue d'améliorer la situation.

Pour ce thème, les différents sous thèmes suivants étaient envisagés :

- 1) Difficultés et contraintes liées au développement de la production statistique sur le secteur informel en Afrique : principaux enseignements et perspectives d'amélioration.
- 2) Quels échanges pour la production d'indicateurs statistiques de qualité ? Eventuels retours sur les dispositifs de collecte des données.

## 5.2 Aperçu des communications retenues

Les préoccupations examinées au niveau de ce thème touchent aux rôles institutionnels des principaux acteurs de la production statistiques dans les pays (instituts nationaux de statistique, cellules DSRP/CSLP, structures chargées des questions sur l'emploi, etc.). Les communications retenues à ce niveau visent à mettre en lumière les principales contraintes rencontrées, les défis à relever et de proposer un certain nombre de pistes d'amélioration aux différentes entraves au renforcement du rôle institutionnel de ces principaux acteurs du système statistique national.

Les réflexions portent sur les contraintes du côté de l'offre (difficultés techniques liées à la mise en œuvre des enquêtes, notamment au niveau de l'opérationnalisation des concepts, du plan de sondage, de la qualité des données, préoccupations institutionnelles soulevées en particulier par les préoccupations relatives à l'intégration de ces acteurs dans le système statistique national). Mais aussi sur les contraintes du côté de la demande, s'interrogeant sur l'usage qui est fait des statistiques produites à la fois par les partenaires au développement (autorités nationales, bailleurs de fonds) pour l'élaboration et le suivi-évaluation des politiques publiques et par la communauté scientifique dans ses activités de recherche.

Les communications présentées abordent ces préoccupations en insistant en particulier sur les rôles des eux et des autres. Elles permettent ainsi de caractériser non seulement la nature des entraves au développement de production des statistiques dans nos pays africains, mais aussi le rôle des principaux acteurs.

## Résumé

Partant de l'expérience accumulée en matière de mesure du secteur informel au cours des dernières décennies en Afrique et dans le monde, cet article a pour objectif de mettre en lumière les principales contraintes rencontrées, les défis à relever et de proposer un certain nombre de pistes d'amélioration. En amont et du côté de l'offre, il aborde aussi bien les difficultés techniques liées à la mise en œuvre des enquêtes (opérationnalisation des concepts, plan de sondage, qualité des données) que les questions institutionnelles qu'elles soulèvent (intégration aux systèmes nationaux de statistique). En aval et du côté de la demande, il s'interroge sur l'usage qui est fait des statistiques produites à la fois par les partenaires du développement (autorités nationales, bailleurs de fonds) pour l'élaboration et le suivi-évaluation des politiques publiques et par la communauté scientifique dans ses activités de recherche.

## Abstract

Based on experience gained in measuring the informal sector over the past decades in Africa and in the world, this paper seeks to highlight the major constraints and challenges, and to propose a number of avenues for improvement. As regard supply, the paper also considers the technical difficulties encountered in the implementation of surveys (operationalization of concepts, sampling design, quality of data) and the institutional issues raised (incorporation into the national statistics systems). With respect to demand, it explores the use of statistics by development partners (national authorities, donors) in the elaboration and monitoring/evaluation of public policies and by the academic community in research activities.

-----

## 1. Introduction

Depuis la résolution du BIT en 1993, et quelques années plus tard (1997), le premier séminaire international organisé par AFRISTAT sur le secteur informel en Afrique, des progrès très substantiels ont été enregistrés en matière de définition et de mesure du secteur informel. Le concept a été standardisé (ILO, 1993) puis élargi en 2002 à la notion d'emploi informel (ILO, 2002). Des enquêtes de qualité se sont multipliées sur le terrain. On en compte aujourd'hui plusieurs dizaines, qui apportent une série d'indicateurs, de résultats et de connaissances nouveaux. La comptabilité nationale a pu proposer des mesures plus exhaustives et plus fiables des principaux agrégats économiques, en couvrant mieux un champ jusque là largement méconnu.

Cependant et malgré toutes ces avancées, de nombreuses lacunes persistent et on est encore très loin de l'objectif : à savoir l'intégration pérenne des enquêtes sur le secteur informel dans les dispositifs statistiques nationaux. Le contexte politique est extrêmement favorable et la demande de statistiques sur le secteur informel a de beaux jours devant elle. Ce contexte constitue une opportunité dont il faut se saisir pour capitaliser et tirer les enseignements des opérations passées.

Partant de l'expérience accumulée en matière de mesure du secteur informel au cours des dernières décennies en Afrique et dans le monde, cet article a pour objectif de mettre en lumière les principales contraintes rencontrées, les défis à relever et de proposer un certain nombre de pistes d'amélioration. En amont et du côté de l'offre, il aborde dans la section 2 aussi bien les difficultés techniques liées à la mise en œuvre des enquêtes (opérationnalisation des concepts, plan de sondage, qualité des données) que les questions institutionnelles qu'elles soulèvent (intégration aux systèmes statistiques nationaux). En aval et du côté de la demande, il s'interroge dans la section 3 sur l'usage qui est fait des statistiques produites à la fois par les partenaires du développement (autorités nationales, bailleurs de fonds) pour l'élaboration et le suivi&évaluation des politiques publiques, mais également par la communauté scientifique dans ses activités de recherche. La section 4 présente les conclusions.

Cet article se veut être une tentative de bilan du passé, mais il est également programmatique en ce qu'il cherche à esquisser ce que pourrait être l'agenda de travail des spécialistes des enquêtes sur le secteur informel pour les années à venir en Afrique.

## 2. Les contraintes techniques et institutionnelles à lever

Dans la boîte à outil du statisticien d'enquêtes, on dispose aujourd'hui d'une batterie d'enquêtes permettant d'aborder le secteur informel. En adoptant la typologie proposée par le BIT/Groupe de Delhi (ILO, 2008), on peut distinguer trois types d'enquêtes : les enquêtes auprès des ménages, les enquêtes auprès des établissements, les enquêtes mixtes



(modulaires ou indépendantes) ménages/entreprises. Chacune présente des avantages et des inconvénients. Nous ne reviendrons pas ici sur la présentation de chacune d'elles, déjà largement abordée par ailleurs (Ramilison, 2007 ; Hussmanns, 2008). En revanche, en nous basant sur l'expérience acquise sur le continent, nous tenterons dans cette section d'identifier les principaux défis qui se posent encore aux enquêtes sur le secteur informel, d'abord en termes statistiques et ensuite du point de vue institutionnel, dans leur intégration aux systèmes statistiques nationaux. Avant d'aborder ces questions, nous commencerons par dresser un bilan des avantages comparatifs des différentes méthodes.

Par définition, les enquêtes mixtes sont plus exhaustives que les enquêtes ménages, dans la mesure où les secondes sont incluses dans les premières. Les enquêtes ménages (par exemple la phase 1 de l'enquête 1-2-3, ou les enquêtes emplois) ne peuvent fournir d'informations que sur l'emploi dans le secteur informel (et plus largement sur l'emploi informel), et dans une certaine mesure sur les caractéristiques des unités de production informelles (UPI : secteur d'activité, nombre d'emplois, type de local, etc.). Pour obtenir plus d'informations (fiables), en particulier sur les agrégats économiques (production, etc.), une enquête entreprise est nécessaire, ce qui est précisément l'objectif de la phase 2 des enquêtes mixtes. Comparées aux enquêtes entreprises, les enquêtes mixtes garantissent que les estimateurs produits soient sans biais, ce qui est hors de portée des premières.

Finalement, la comparaison la plus pertinente porte sur les deux types d'enquêtes mixtes : enquêtes modulaires et enquêtes indépendantes. Cette comparaison n'est pas aisée dans la mesure où la frontière entre les deux est floue. Les deux sont des enquêtes mixtes, la différence venant de la procédure de sélection des UPI pour la phase 2. Dans les enquêtes indépendantes, une fois sélectionnées des zones de dénombrement (unités primaires de sondage : UPS), les ménages sont non seulement énumérés de façon exhaustive au sein des UPS mais, des informations sont collectées pour différencier les ménages possédant des UPI des autres. Ce processus suppose que des informations spécifiques soient collectées au niveau de chaque ménage résidant dans les UPS sélectionnées. Ces informations peuvent couvrir un spectre variable de complexité, depuis la question la plus simple ("*votre ménage possède-t-il au moins une unité de production informelle?*") jusqu'à une batterie beaucoup plus large de questions permettant d'identifier les UPI.

Dans l'approche modulaire, une fois les UPS sélectionnées et l'ensemble des ménages dénombrés, comme dans l'approche "indépendante", la phase 1 est appliquée à un échantillon aléatoire de ménages au sein de chaque UPS sélectionnée. Dans ce cas, la phase 1 est par définition une enquête à part entière, qui sert de base de sondage pour la phase 2, fournissant en elle-même ses propres indicateurs et résultats. L'approche "indépendante" ne constitue en fait qu'un cas particulier de l'approche modulaire, où la probabilité de sélection des ménages au sein des UPS est égale à 1, et où la phase 1 ne comprend qu'un nombre limité de questions. En conséquence, l'approche "indépendante" peut être considérée comme moins efficace que l'approche modulaire.

En premier lieu, un nombre de questions trop faible en phase 1 est sujet à des erreurs de mesure : pour savoir si un ménage possède une UPI, on ne peut pas se contenter de la déclaration d'un seul répondant au sein du ménage. Repérer les UPI dans un ménage nécessite de connaître la situation particulière de chacun de ses membres quant à son insertion sur le marché du travail, ce qui est justement le but de la phase 1 des enquêtes modulaires. En second lieu, le plan de sondage des enquêtes "indépendantes" n'est pas optimal. Pour un nombre donné d'UPI à enquêter et donc à budget constant, deux options se présentent dans les enquêtes "indépendantes": ou bien on tire autant d'UPS que dans une enquête modulaire (et par conséquent autant de ménages par UPS), mais dans ce cas, le coût total de l'enquête devrait être très supérieur car tous les ménages des UPS sélectionnés sont enquêtés en phase 1 ; ou bien, on sélectionne un nombre d'UPS plus faible et par conséquent un nombre plus élevé de ménages par UPS, et dans ce cas les estimateurs sont moins efficaces à cause des effets de grappe. L'ordre de grandeur de la perte en précision induite par une telle stratégie devrait faire l'objet d'une analyse plus détaillée.

Finalement, seules des enquêtes mixtes indépendantes combinant des bases de sondage de ménages et d'entreprises sont susceptibles de donner de meilleurs estimateurs (sans biais – *consistent* – et minimisant la variance – *efficient*). Mais le gain potentiel à attendre doit être mis en regard de l'augmentation des coûts induits, ainsi que de la complexité du plan de sondage. Ces considérations ne signifient pas que les enquêtes mixtes modulaires doivent toujours être privilégiées. La spécificité des contextes nationaux doit également être prise en compte : sources existantes, pratiques et expériences locales.

### ***2.1 De quelques questions statistiques non encore résolues et extensions possibles***

La multiplication des enquêtes sur le secteur informel au cours des quinze dernières années marque son ancrage de façon perceptible dans le paysage statistique en Afrique. De ce point de vue, on a assisté depuis la résolution du BIT sur le secteur informel (1993) à un basculement très net en faveur des enquêtes mixtes, et au détriment des enquêtes entreprises qui avaient la faveur des statisticiens antérieurement, sans que ces dernières disparaissent complètement. Si cette évolution dans le mode d'appréhension du secteur informel est parfaitement cohérente avec les recommandations de la résolution de 1993, un certain nombre de difficultés qui se posent en pratique, certaines anciennes, d'autres plus récentes (et justement engendrées par la nouvelle génération d'enquêtes), méritent d'être mises en lumière.

D'abord et en amont, **malgré l'adoption d'une définition claire du concept de secteur informel, son adoption continue à poser problème.** Le concept officiel de secteur informel peine à se diffuser en dehors du champ restreint de la statistique publique, et même au-delà du monde des statisticiens d'enquêtes directement chargés de sa mesure. Les travaux les plus récents publiés sur le secteur informel entretiennent la confusion. A titre d'exemple, les ouvrages de synthèse à l'échelle mondiale édités entre autres par R. Kanbur (Guha-Khasnabis et Kanbur, 2006 ; Ostrom, Kanbur et Guha-Khasnabis, 2007) se caractérisent par une très grande hétérogénéité d'objets tous qualifiés de « secteur informel ». Même en Amérique latine, où la réflexion est la plus avancée et les efforts d'harmonisation les plus poussés, on est encore très loin du consensus (Perry *et alii*, 2007). Les conséquences de cette cacophonie sont fâcheuses, dans la mesure où elle réduit dramatiquement le pouvoir analytique du concept. Rappelons, cependant, qu'historiquement le concept de chômage (au sens du BIT) a pris plusieurs dizaines d'années avant de finir par être accepté de tous ; et encore, les fréquentes controverses sur le taux de chômage montrent qu'on est encore loin d'une acceptation uniforme et définitive. On peut donc penser qu'il faudra du temps avant qu'on arrive au même niveau de consensus pour le secteur informel. D'ailleurs, la multiplication des enquêtes adoptant le concept officiel de secteur informel finira par réduire l'incitation à adopter des concepts alternatifs. Néanmoins, pour accélérer ce processus de mutation, il conviendrait que la communauté statistique soit plus proactive en faisant mieux connaître et en promouvant la définition internationale (voir section 3).

Ensuite, et toujours sur le plan conceptuel, mais cette fois en ce qui concerne **son opérationnalisation**, la question de la comparabilité des données, dans le temps et dans l'espace, reste ouverte. Ainsi, par exemple, si l'on adopte le critère de non-enregistrement, les législations en vigueur et les critères retenus dans différents pays ne sont pas nécessairement les mêmes. Certaines sont plus exigeantes que d'autres ; elles sont plus ou moins suivies, les pays ne consentant pas le même effort à faire respecter la loi. Dans un même pays, la législation peut changer au cours du temps, induisant des ruptures significatives de séries dans la mesure du secteur informel. Le cas du Cameroun, présenté dans le Séminaire International sur le Secteur Informel en Afrique (SISIA, octobre 2008, Bamako), en est un excellent exemple (Anjueneya *et alii*, 2008). Plusieurs implications découlent de ces difficultés. D'une part, il ne faut pas confondre non-enregistrement et non-légalité. En effet, dans certains pays, certaines entreprises ne sont pas enregistrées sans que cela contrevienne à la loi ; elles appartiennent néanmoins au secteur informel. D'autre part, le critère d'enregistrement à retenir doit être le plus universel possible, et non varier suivant les branches, les régions, etc. Enfin, un critère mixte comprenant non-enregistrement et absence de comptabilité (a priori moins volatile) peut s'avérer plus judicieux. Dans tous les cas, un effort de réflexion et d'harmonisation est toujours nécessaire avant de s'embarquer dans l'analyse temporelle ou spatiale du secteur informel.

Du point de vue des propriétés techniques des enquêtes, un certain nombre de questions, certaines propres aux enquêtes sur le secteur informel et d'autres génériques à l'ensemble des enquêtes statistiques (auprès des ménages ou des entreprises), doivent être explorées plus avant :

- En ce qui concerne le plan de sondage, faut-il « remplacer » les ménages/UIP qui ont été tirés mais n'ont pas été retrouvés ou ont refusé de répondre ?
- Comment calculer les intervalles de confiance, notamment en phase 2, compte tenu de la complexité du plan de sondage (en trois phases) ? A ma connaissance, aucune des enquêtes mixtes entreprises à ce jour (à l'exception de celles qui ont retenues l'ensemble des UIP des ménages sélectionnés en phase 1) ne s'est livrée à cet exercice ;
- Quelle stratégie adopter en matière de correction des données de base et d'imputation (probabiliste, « à la main », aucune) pour traiter la non-réponse totale ou partielle ?
- Quels sont les avantages comparatifs de la méthode de reconstitution rétrospective de la saisonnalité de l'activité dans les enquêtes en coupe (cf. questionnaire des *enquêtes 1-2-3*), par rapport à des enquêtes continues menées tout au long de l'année ?

Plus largement, une étude récente (De Mel, McKenzie et Woodruff, 2007) s'interroge sur la fiabilité de la mesure des profits des micro-entreprises et conclut qu'il vaut mieux poser une seule question directe (« *Quel a été votre profit au cours de la période de référence ?* ») que d'essayer de le déduire de la reconstruction des comptes de l'entreprise par l'enquête. A l'instar de Vescovo (2007), qui s'est intéressée à ce problème à partir du jeu d'*enquêtes 1-2-3* réalisées dans le cadre du projet PARSTAT, nous ne partageons pas ce diagnostic. D'ores et déjà un certain nombre de travaux méthodologiques commencent à être publiés sur ces questions (voir notamment Amegashie *et alii*, 2005 ; le numéro 102 de la revue *Statéco* : Ouedraogo et Vescovo, 2008 ; Vescovo, Bocquier et Torelli, 2008). Poursuivant dans cette voie, de plus amples investigations devraient être menées dans ce domaine.

En aval, d'autres questions se font jour :

- Quelle est la cohérence et comment intégrer les différentes phases des enquêtes mixtes sur des questions communes abordées dans différentes phases ? Ainsi, par exemple, dans les *enquêtes 1-2-3*, les plus riches dans

ce domaine, on peut mesurer l'emploi dans le secteur informel de trois manières : à partir de la phase 1, en sommant tous les emplois de ce secteur ; toujours dans la phase 1 en multipliant le nombre de chefs d'UPI par la taille de leur entreprise ; enfin directement à partir de la phase 2. Quel indicateur retenir ?

- Quels déflateurs appliquer au secteur informel pour obtenir des agrégats économiques en volume comparables d'une année sur l'autre (voir section 3.2) ? A notre connaissance, rien n'a été entrepris dans ce domaine pourtant essentiel, en dehors de la construction d'indices spécifiques de prix à la production pour le secteur informel malgache entre 1995 et 1998 à partir des *enquêtes 1-2-3* réalisées dans ce pays (Rakotomanana, Ravelosoa et Roubaud, 2000) ;
- Comment les résultats issus des enquêtes sur le secteur informel se comparent-ils avec ceux obtenus à partir d'autres types d'enquêtes mesurant les mêmes indicateurs (sur l'emploi, le nombre d'UPI et leurs caractéristiques – dans les enquêtes type LSMS ou QUIBB par exemple -, la consommation, etc.) ?
- Au-delà du concept de secteur informel, comment intégrer les mesures de l'emploi informel (notamment les emplois informel du secteur formel) tel que défini par ILO (2002) ?

Sur tous ces points, un sérieux effort d'analyse méthodologique devrait être entrepris dans les années qui viennent.

Plus largement, une attention particulière doit être portée en matière de **mesure de la qualité des enquêtes**. Afin d'inciter les INS à produire de bonnes données, chaque enquête devrait être livrée avec une note (une batterie de notes) de qualité. Il s'agirait d'élaborer et d'adopter des *chartes ou des standards de qualité* (avec, pourquoi pas, la certification de normes de type ISO en matières d'enquêtes<sup>121</sup>) en s'inspirant de l'expérience internationale en la matière. En effet, une fois les résultats produits, rien ne ressemble plus à une enquête qu'une autre enquête. Pourtant toutes ne se valent pas. Il doit être possible de classer, sur des critères objectifs, deux opérations, en fonction de la fiabilité des données produites. Cette orientation permettrait de créer un système d'incitation/sanction favorisant l'amélioration de la qualité, système totalement inexistant aujourd'hui.

Au-delà de l'expertise et de la valorisation des enquêtes passées, l'attention devrait également être portée sur le développement d'innovations et d'extensions des expériences passées. Dans le domaine des **innovations méthodologiques**, la mise en place d'**enquêtes de panel** (enquêtes à passages répétés) constitue une piste à explorer en priorité. Peu développé dans les PED (Afrique notamment), mais beaucoup plus courantes dans les pays industrialisés, ce type d'enquêtes longitudinales fournit un support particulièrement riche pour l'étude des dynamiques individuelles, économiques et sociales. Cette piste a déjà été mise en œuvre dans les *enquêtes 1-2-3* au Cameroun, à Madagascar et au Burundi, mais à ce jour les résultats ont essentiellement porté sur la phase 1 (marché du travail et pauvreté). Les enquêtes de panel, malgré leur grand pouvoir analytique, posent toute une série de questions ardues et non résolues (gestion du panel, extrapolation, etc.).

Outre leur fonction de « bien public » dans les systèmes d'informations statistiques nationaux (SSN), les enquêtes sur le secteur informel constituent un support sans équivalent pour la mise en place de **dispositifs ad hoc d'évaluation d'impact** de projets ou de programmes suivant des approches expérimentales ou quasi expérimentales (traité/non traité, groupes-témoins). L'exemple de l'évaluation du projet de micro-finance *Adefi* à Madagascar (couplage d'une phase 2 et d'une enquête-clients suivies dans le temps) est une bonne illustration de ce qui peut être fait dans ce domaine (Gubert et Roubaud, 2003, 2005). Ce potentiel est largement sous-exploité or il y a au moins trois bonnes raisons de s'engager dans cette voie : a) ce type d'étude est appelé à se développer dans les années qui viennent (voir section 3.1); b) les techniques employées par les évaluations d'impact sont fortement utilisatrices de données d'enquêtes, et c) les enquêtes participeraient à la construction de la « frontière méthodologique » du champ de l'évaluation d'impact. Compte tenu de l'intérêt porté par les donateurs à ce type d'approches, on peut même envisager que ces derniers prennent en charge les coûts de certaines enquêtes sur le secteur informel, en complément des sources de financement habituelles de la statistique publique.

En ce qui concerne les extensions, deux directions nous semblent à privilégier. D'une part, l'élaboration d'instruments de mesure spécifiques pour obtenir des données fiables sur **le secteur informel agricole**<sup>122</sup>. Si l'extension récente des enquêtes mixtes au niveau national (Bénin, Cameroun, Maroc, RDC, par exemple), a permis de couvrir avec succès l'ensemble du secteur informel non agricole, y compris en zone rurale, la mesure du secteur informel agricole, notamment en zones urbaines et péri-urbaines, est encore dans les limbes, et les enquêtes agricoles classiques ne sont pas forcément les mieux adaptées.

D'autre part, dans leur version historique, les enquêtes mixtes ont procédé à la sélection des UPI dès la phase 1. Cette option, quoi que légitime, n'offre aucune marge de manœuvre pour procéder à d'éventuels ajustements ou redéfinir le

<sup>121</sup> Ce type d'approche a été mis en place avec succès par l'Institut national de statistique colombien (DANE). Le DANE s'est doté d'un système de gestion de la qualité et a obtenu la norme de certification ISO 9001-2000 en juillet 2002. Cette dernière garantit la qualité de l'ensemble du processus (depuis la conception jusqu'à la diffusion des résultats) pour ses principales séries statistiques : indice des prix à la consommation, enquête continue auprès des ménages, recensement des logements, enquête industrielle mensuelle, enquête mensuelle sur les commerces de détail, indice du coût de la construction, statistiques du commerce extérieur.

<sup>122</sup> La question de savoir si le concept de secteur informel doit être étendu aux activités primaires reste un objet de discussion. Il n'en reste pas moins que, quelle que soit sa dénomination, une bonne couverture des unités de production agricoles non-enregistrées reste un impératif statistique incontournable.

secteur informel en phase 2, la définition du secteur informel étant posée *ex-ante*, dès la phase 1. Une solution plus flexible consiste à **sélectionner en phase 1 puis à enquêter en phase 2 l'ensemble des unités de production des ménages**, et de reporter la partition entre UPI et UPF (unités de productions formelles) en phase 2. C'est ce qui a été expérimenté en Mongolie, aux Philippines et au Sri Lanka (ESCAP, 2007), ainsi qu'au Vietnam (Razafindrakoto, Roubaud et Le Van Duy, 2008). Cette approche présente un double avantage : elle autorise plusieurs définitions du secteur informel en fonction des besoins (par exemple, une définition nationale et d'autres définitions, régionales ou internationales, à des fins comparatives) ; elle permet d'étudier la spécificité du secteur informel en regard du secteur formel des entreprises de ménages (GSO-IRD, 2008a, 2008b). Dans la même veine, il peut être judicieux, notamment dans les pays qui se sont dotés d'une législation sur les micro-entreprises, d'élargir le champ de la phase 2 non seulement aux unités de production non constituées en société (UPI et UPF), mais également à **l'ensemble des micro-entreprises**. Concrètement, il s'agit d'ajouter à l'échantillon d'UP sélectionnées en phase 1 les sociétés et quasi-sociétés qui opèrent en deçà d'un certain seuil, ce dernier correspondant au critère retenu pour définir les micro-entreprises.

Pour terminer et en dépassant le stade des enquêtes proprement dites, la question de **l'intégration du secteur informel dans les comptes nationaux** est déterminante. Ce dernier point est particulièrement important : il s'agit d'une des utilisations la plus attendue des enquêtes sur le secteur informel. Or, à ce jour, hormis quelques exceptions (Cameroun, Sénégal, etc.), le potentiel des enquêtes sur le secteur informel reste très largement sous-employé (voir ci-dessous). L'intégration des apports des enquêtes sur le secteur informel aux comptes nationaux doit être systématisée (Cour, 2006 ; Leenhardt, 2007 ; voir également Sérurier dans ce numéro). Entre autres, elles permettent d'élaborer des matrices d'emplois, input essentiel pour l'élaboration des comptes nationaux.

## **2.2 Ancrer le dispositif d'enquêtes au sein des systèmes statistiques nationaux**

Les enquêtes sur le secteur informel doivent chercher à s'insérer de façon durable et programmée comme des opérations régulières inscrites dans les systèmes nationaux de statistique. Dans la plupart des pays, ce n'est pas le cas actuellement. A défaut, il sera extrêmement difficile d'assurer une quelconque continuité et les bénéfices de la capitalisation ne seront pas engrangés. Pour en faire accepter le principe, les enquêtes doivent être inscrites au programme d'enquêtes nationales, qu'elles soient financées ou non. Les arguments statistiques et économiques à faire valoir pour obtenir cette reconnaissance sont nombreux et puissants. Nous nous centrerons ici sur les enquêtes mixtes (de type *enquêtes 1-2-3*), du fait de leurs bonnes propriétés.

Un système d'enquêtes socio-économique auprès des ménages devrait (au minimum) reposer sur deux piliers essentiels :

- Une enquête « conditions de vie » pour traiter des questions de pauvreté dans ses différentes dimensions ;
- Une enquête-emploi couplée à une enquête mixte pour traiter des questions liées au marché du travail, à l'emploi et au secteur informel.

Or justement, la phase 1 des enquêtes mixtes (par exemple les *enquêtes 1-2-3*) est une enquête-emploi. Il y a maintenant très longtemps que nous avons engagé le plaidoyer pour la généralisation des enquêtes emploi en Afrique (Roubaud, 1992 et 1994) ; sans beaucoup de succès, il faut le reconnaître. Pourtant eu égard au rôle économique et social du travail en particulier dans le cadre des politiques de lutte contre la pauvreté, le suivi de l'emploi devrait être un élément central du dispositif d'enquêtes statistiques auprès des ménages.

Dans la plupart des pays du monde, au premier rang desquels les pays développés, mais aussi dans les pays en développement (PED) d'Amérique latine, d'Asie, du Maghreb, l'enquête-emploi est au centre du dispositif statistique auprès des ménages. Par enquête-emploi, on entend un type générique d'enquêtes par sondage auprès des ménages, périodiques et standardisées au niveau international, traitant du marché du travail en général, des conditions d'activités de la population (emploi, chômage, revenus, etc.). Non seulement, il s'agit de l'enquête auprès des ménages la plus répandue dans le monde, mais aussi de celle qui a connu le plus grand effort d'harmonisation des concepts et des méthodologies de mesure, pour permettre des comparaisons internationales, notamment sous l'impulsion du BIT (Husmanns, Mehran et Verma, 1990).

Or, en Afrique, les dispositifs de suivi de l'emploi sont quasi inexistantes, et l'emploi n'est souvent mesuré que lors des recensements de la population ou très sommairement à l'occasion de la réalisation d'autres enquêtes auprès des ménages consacrées à d'autres thèmes (à l'exception notable de quelques pays comme l'Afrique du Sud ou le Maroc, par exemple). Un certain nombre de travaux ont pourtant montré que la mesure de l'emploi à travers les recensements sous-estime massivement les taux d'activité et l'emploi informel, et surestime en contrepartie les taux de chômage. En outre, la mesure de l'emploi et du secteur informel repose jusqu'à maintenant sur des définitions et des méthodologies différentes d'un pays à l'autre et qui diffèrent aussi quelquefois de celles retenues par les instances internationales.

L'irrégularité de la production de ces statistiques de base est liée en grande partie aux faibles moyens matériels et humains dont disposent les systèmes statistiques nationaux.

Deux types d'arguments militent en faveur de **la généralisation des enquêtes-emploi pour le suivi de la pauvreté en Afrique**. On peut d'abord invoquer des raisons analytiques. La question de l'emploi est d'autant plus centrale que l'immense majorité de la population des pays pauvres tire ses revenus du travail, notamment les plus défavorisés, les transferts institutionnels (prévoyance sociale) et les revenus du capital ne jouant qu'un rôle marginal. Plus qu'ailleurs, l'amélioration du fonctionnement du marché du travail et de l'accès à l'emploi est au centre des politiques économiques. Au-delà de ces considérations économiques et sociales, la mise en place d'enquêtes-emploi se justifie pour des raisons techniques, qui touchent à la fois à la gestion statistique des enquêtes et au renforcement des capacités institutionnelles des instituts nationaux de statistique (INS). En effet, les enquêtes emploi sont particulièrement aisées à mettre en œuvre. Le questionnaire est léger et peut être appliqué sur le terrain dans un temps limité. En conséquence, le coût des enquêtes-emploi est comparativement faible. Enfin, elles apportent une base idéale pour élaborer des stratifications opératoires sur les ménages et les UPI, pertinentes pour des questionnements divers, et permettant de greffer des enquêtes ou modules additionnels sur les thèmes les plus variés, comme le montrent les expériences de Madagascar et du programme PARSTAT (Razafindrakoto et Roubaud, 2003). Tout particulièrement, les enquêtes-emploi constituent le meilleur support pour la mesure de l'emploi informel.

Les enquêtes mixtes sur le secteur informel ont également un autre avantage, celui de favoriser la collaboration des différents services/départements de l'INS, du fait de la nature de ce secteur, à cheval entre les ménages et les entreprises : enquêtes auprès des ménages, enquêtes auprès des entreprises, le service des prix, comptabilité nationale, service des études (quand il existe), etc. Comme souvent, cet atout est aussi une difficulté. Dans un paysage institutionnel balkanisé, les directions d'un même INS se faisant concurrence, les enquêtes servent souvent, pour un service, à s'approprier la rente financière qu'elle génère, au détriment de toute cohérence d'ensemble. Les enquêtes mixtes sur le secteur informel peuvent donc servir à **désenclaver les départements et à développer une culture de coopération au sein des INS**.

L'ancrage au sein des dispositifs statistiques suppose de dépasser le simple cadre du service des enquêtes. De ce point de vue, **associer le service des Comptes Nationaux** est absolument stratégique. Il doit être clairement énoncé qu'aucune mesure sérieuse du PIB et des autres agrégats macroéconomiques ne peut faire l'économie de données fiables sur le secteur informel. Par nature, dans leur travail de synthèse comptable, les comptes nationaux utilisent de nombreuses sources pour intégrer le secteur informel. Mais les enquêtes sur le secteur informel en constituent le cœur. Il est donc nécessaire que ces enquêtes apparaissent clairement et explicitement comme des conditions nécessaires à l'élaboration de comptes nationaux crédibles. Enfin, en élargissant encore la perspective, les enquêtes mixtes sur le secteur informel doivent trouver leur place dans les **Stratégies nationales de développement de la statistique** (Paris21, 2005). Ces exercices, promus par Paris21 et mis en place dans plusieurs pays du continent, avec pour vocation à se généraliser, n'ont pour l'instant pas pris en compte cet aspect spécifique du dispositif d'enquêtes. Quoiqu'il en soit, l'intégration des enquêtes sur le secteur informel n'advient pas sans un engagement plus efficace des statisticiens à la fois pour les promouvoir au sein des instances de coordination de la statistique publique, et pour en démontrer le bien-fondé auprès des utilisateurs extérieurs au champ de la statistique.

### **3. La demande des utilisateurs : quels usages des données produites ?**

Au-delà de l'utilisation des enquêtes sur le secteur informel par le système statistique lui-même, il convient de s'interroger sur la demande réelle et souhaitable pour ce type d'enquêtes. En effet, aucun dispositif d'enquêtes ne saurait se maintenir sans que celui-ci réponde à une demande clairement exprimée et, dans la mesure du possible, une demande solvable. Deux groupes d'acteurs stratégiques doivent être ciblés en priorité : les partenaires du développement (les *policy makers* : décideurs nationaux et bailleurs de fonds) d'une part, et la communauté académique d'autre part.

#### ***3.1 Inscire les enquêtes sur le secteur informel dans les priorités des « policy makers »***

Les institutions en charge de la conduite et du financement des politiques économiques, aussi bien au niveau national qu'international, se sont dotées d'un certain nombre d'instruments formels pour en fixer les grandes lignes (Documents de Stratégie pour la Réduction de la pauvreté – DSRP, Objectifs du Millénaire pour le Développement – OMD, Initiative de réduction de la dette Pays Pauvres Très Endettés - PPTE). S'il est notoire que dans le passé le rôle de la statistique publique a été peu reconnu en Afrique, le contexte actuel marque néanmoins un tournant favorable pour les systèmes statistiques africains dont il convient de se saisir. Faire valoir l'intérêt stratégique des enquêtes sur le secteur informel dans le cadre de ces initiatives devrait être un objectif central des promoteurs de ce type d'enquêtes.

Les initiatives internationales de lutte contre la pauvreté reposent sur un triptyque. Elles abordent simultanément le contenu des politiques, leur processus de mise en œuvre et enfin les dispositifs de suivi/évaluation. En cela, elles se

distinguent des stratégies passées qui se focalisaient sur la première composante. Leur réussite est bien sûr conditionnée par la pertinence des options retenues sur chacun des trois chantiers. Mais elle dépend tout autant de la combinaison et l'articulation qui sera trouvée entre ces trois domaines, dont l'architecture d'ensemble reste encore à mettre sur pied (Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2003).

Or force est de constater que si des progrès ont été accomplis sur les deux premiers fronts, les dispositifs de suivi/évaluation constituent à ce jour le maillon le plus faible. L'ambition est immense. Non seulement, il s'agit de mettre en place des systèmes de suivi/évaluation de l'ensemble des politiques de lutte contre la pauvreté, mais en plus ce dispositif doit lui-même satisfaire aux principes de base de l'Initiative DSRP (appropriation, insertion, responsabilité démocratique). A ce jour, les DSRP se sont essentiellement focalisés sur les indicateurs de résultats, tout particulièrement la mesure de la pauvreté monétaire, au détriment d'autres types de mesures (indicateurs de moyens, indicateurs intermédiaires).

C'est pourquoi, les enquêtes privilégiées dans les DSRP sont les enquêtes auprès des ménages, et tout particulièrement les enquêtes conditions de vie, type LSMS. Pour les décideurs, elles présentent l'avantage de permettre de calculer un certain nombre d'indicateurs standards en matière de pauvreté, d'accès à la santé, à l'éducation et aux infrastructures, autant d'indicateurs directement liés aux OMD. Elles constituent la matière première pour l'élaboration de profils de pauvreté, passage imposé pour la validation des DSRP. Le fait que la Banque mondiale soit aussi un promoteur de ce type d'enquêtes constitue également un puissant facteur incitatif.

Néanmoins, et au-delà des difficultés intrinsèques à ce type d'enquêtes lourdes et complexes, il existe de bonnes raisons pour promouvoir les enquêtes sur le secteur informel afin d'alimenter les DSRP. En premier lieu, si les enquêtes conditions de vie nous informent sur le taux de pauvreté et son évolution, elles ne nous disent rien sur les moyens d'en sortir. Or c'est bien à cette question que les politiques de développement cherchent à répondre. Les enquêtes sur le secteur informel fournissent de nombreux éléments de réponse sur ce point.

Dans la mesure où un grand nombre de pauvres tirent leur revenus d'activités dans le secteur informel, notamment en milieu urbain (mais également en milieu rural, via les stratégies de diversification en dehors de l'agriculture), mieux comprendre les conditions d'activité dans ce secteur, identifier les contraintes techniques et institutionnelles auxquelles il est confronté, peut donner des pistes pour accroître les revenus, et partant réduire la pauvreté.

En second lieu, très souvent la phase 1 des enquêtes mixtes est une enquête-emploi (comme par exemple dans *les enquêtes 1-2-3*). Or le marché du travail constitue la principale courroie de transmission entre la dynamique macro-économique et les conditions de vie des ménages, ces derniers tirant la plus grande part de leurs revenus de l'exercice d'un emploi. En conséquence, la généralisation des enquêtes-emplois en Afrique constitue une priorité pour élaborer des politiques efficaces de lutte contre la pauvreté et apprécier l'évolution de la situation et l'impact des politiques mises en œuvre (voir section 2.2).

Enfin, les programmes de micro-crédit représentent un élément central des politiques de lutte contre la pauvreté dans les PED et ils tendent à se généraliser. Signe de cette reconnaissance internationale, l'année 2005 a été baptisée « *année de la micro-finance* », tandis que le professeur Yunus, fondateur de la Grameen Bank, a obtenu le prix Nobel de la paix en 2006. Le secteur informel est une des cibles privilégiées de ces programmes, apportant une justification supplémentaire en faveur de ce type d'enquêtes. Plus largement, depuis quelques temps, les bailleurs de fonds mettent l'accent sur la nécessité de mettre en place des dispositifs d'évaluation d'impact des politiques. La plupart d'entre eux se dotent de cellules d'évaluations (Banque mondiale, AFD, etc.) et financent des institutions spécialisées dans ce type d'opérations (*Poverty Action Lab*, etc.). Les enquêtes sur le secteur informel se prêtent particulièrement bien à ces exercices (Brilleau et Roubaud, 2005) ; pour un exemple concret, d'évaluation d'un projet de micro-finance à Madagascar à partir des *enquêtes 1-2-3*, voir Gubert et Roubaud, 2005).

Bien sûr, d'autres partenaires du développement que les autorités publiques centrales ou les donateurs sont susceptibles d'être intéressés par les enquêtes sur le secteur informel. C'est le cas par exemple des ONG, des ministères techniques, autorités locales, etc. qui œuvrent dans ce domaine. Ainsi, dans certains pays, il existe des structures d'appui aux micro-entreprises ou aux chômeurs (Fonds nationaux pour l'Emploi) qui sont des demandeurs naturels d'informations fournies par ces enquêtes.

Plus concrètement, faire valoir la nécessité des enquêtes sur le secteur informel auprès des décideurs, au-delà du besoin évident d'obtenir des agrégats macro-économiques fiables (PIB, investissement, emplois, prix), passe par trois canaux principaux : d'une part, il s'agit d'identifier une batterie d'indicateurs que seules ces enquêtes permettent d'obtenir et qui devraient être incorporés dans les différents documents de politique économique, au premier rang desquels les DSRP ; d'autre part, il est nécessaire de montrer leur intérêt au sein des dispositifs de suivi/évaluation des politiques (ici : micro-crédit, formation initiale et professionnelle, fiscalité, accès au marché, etc.) ; enfin, il serait judicieux

d'établir une liste de tous les organismes nationaux et internationaux susceptibles de nécessiter des informations tirées des enquêtes pour leur propre activité et de les mobiliser à travers une politique de communication à leur égard.

### 3.2 Mobiliser plus largement la communauté académique

A ce stade, force est de constater l'insuffisante mobilisation des enquêtes sur le secteur informel par la communauté académique. Cette lacune est doublement dommageable : d'une part les chercheurs ne tirent pas assez profit de la masse d'informations accumulées qui pourrait faire avancer la connaissance sur le secteur informel ; d'autre part, on peut attendre d'une exploitation plus intense des enquêtes par les chercheurs un effet en retour positif sur la demande d'enquêtes (et leur financement). En effet, les travaux de recherche constituent un input utilisé par les « décideurs », notamment les bailleurs de fonds, dans l'élaboration et le suivi des politiques de développement.

Dans ce domaine, le succès de la politique de la Banque mondiale avec ses enquêtes LSMS constitue une source dont il conviendrait de s'inspirer (Cling et Roubaud, 2008). Ces enquêtes ont été largement mobilisées par les chercheurs, et nombre d'articles sur les sujets les plus divers ont été publiés dans des revues internationales (plusieurs centaines d'articles sont recensés sur le site LSMS). Cet effet de levier a été favorisé par l'accessibilité en ligne des micro-données (en 2007 une cinquantaine d'enquêtes étaient disponibles gratuitement sur le site web), avec toute la documentation nécessaire.

Evidemment, la question des modalités d'accès aux données mérite d'être soigneusement étudiée et régulée. D'un côté, il faut rompre avec la culture du secret, les statisticiens ayant tendance à bloquer l'accès aux données, ou à utiliser les enquêtes de manière privative, oubliant au passage leur caractère de bien public. Il s'agit d'une stratégie suicidaire, en partie responsable de la raréfaction des financements et, partant, de la paupérisation des INS en Afrique.

D'un autre côté, il est vital que le rendement des investissements consentis dans la production statistique soit suffisant, particulièrement dans un contexte où l'Etat n'assure même plus le financement de la statistique courante. Il faut rompre avec les pratiques malheureusement trop répandues où des chercheurs, une fois en possession des bases de données, disparaissent dans la nature et s'accaparent intégralement la rente liée au budget d'études des grands bailleurs de fonds, sans aucun retour pour les producteurs en amont de la chaîne.

De plus, la mise à disposition des micro-données engendre des coûts d'entretien, soulève un certain nombre de questions éthiques, etc. Des protocoles de mises à disposition des données, s'inspirant des pratiques en vigueur dans les pays développés mais tenant compte des spécificités des pays en développement doivent être élaborés, afin de transformer un cercle vicieux en processus vertueux. Les expériences en cours par exemple à AFRISTAT, DIAL ([http://www.dial.prd.fr/dial\\_enquetes/dial\\_enquetes\\_enquete123.htm](http://www.dial.prd.fr/dial_enquetes/dial_enquetes_enquete123.htm)) ou encore le Programme de Statistique Avancée (PSA : <http://www.internationalsurveynetwork.org/adp/>), à l'initiative de Paris21, de documentation et d'archivage des enquêtes doivent être poursuivies et élargies.

Parmi les nombreuses thématiques sur lesquelles les chercheurs devraient se pencher, la question des dynamiques macro et micro-économique apparaît comme une priorité. Tout particulièrement, la dynamique macro-économique du secteur informel reste à ce jour une grande inconnue, notamment celle de son évolution avec le cycle économique. Les thèses développementalistes ont longtemps considéré que le secteur informel était amené à disparaître, ou pour le moins à devenir un secteur résiduel, avec le processus d'industrialisation. Cette vision optimiste cependant a été battue en brèche à partir de la fin des années 1970, avec le grippage de la croissance dans les PED et la crise durable qui s'en est suivie. Même dans les pays ayant connu une croissance durable, ou les pays émergents, le modèle de la société salariale, tel qu'on a pu l'observer dans les pays développés, semble hors de portée. Le secteur informel compte pour une part importante de l'emploi et de la production.

Les faits stylisés tendent à montrer qu'en période de récession, l'emploi dans le secteur informel joue un rôle contracyclique en absorbant la plus grande part de la main-d'œuvre excédentaire (le chômage ouvert ne constituant pas la principale variable d'ajustement sur le marché du travail, en l'absence d'indemnités chômage). Ce déplacement de la main-d'œuvre vers des emplois plus précaires s'accompagne d'une baisse de la productivité et des revenus. Le diagnostic est en revanche beaucoup moins clair en phase de croissance économique. En effet, l'augmentation potentielle de la demande de travail formel peut être contrebalancée par plusieurs facteurs favorisant l'emploi informel : la flexion des taux d'activité qui vient gonfler l'offre de travail, les stratégies d'externalisation de la production et le développement de la sous-traitance de la part des entreprises formelles ou encore le développement d'un secteur informel misant sur la qualité et des produits « haut de gamme » (à forte élasticité-revenu). C'est dans ce contexte qu'on a pu parler de *jobless growth*, qu'il faut plutôt entendre comme une croissance pauvre en emplois formels (voir dans le cas du Cameroun Anjueneya et alii, 2008). On est en revanche beaucoup plus démuni pour avoir une idée précise de l'évolution du PIB informel, emploi et productivité agissant en sens opposé, pour chaque phase du cycle économique.

En fait, un des problèmes fondamentaux pour répondre à ces questions est l'absence de données d'enquêtes comparables dans le temps pour apprécier la dynamique productive du secteur informel. Si du côté des emplois, des éléments de réponse empiriquement étayés peuvent être apportés à partir de séries d'enquêtes en coupe transversale



(dont disposent déjà un certain nombre de pays d'Amérique latine ou d'Asie, mais qui n'existent pas dans la grande majorité des pays Afrique sub-saharienne), l'analyse en termes de production butte sur une double contrainte qu'il convient de lever. Pour ce faire, deux conditions sont nécessaires :

- disposer de séries d'enquêtes comparables permettant d'estimer la production informelle ;
- être capable de déflater cette production en valeur par un indice de prix spécifique au secteur informel, afin d'obtenir un niveau de production en termes réels. Sur ce point, les hypothèses *ad hoc* des comptables nationaux ou des économistes (par exemple dans les modèles macro – MEGC, etc.) sont largement insatisfaisantes. Pour ne citer que les plus courantes, ni l'indice des prix à la consommation (tous les produits consommés par les ménages ne proviennent pas du secteur informel), ni les indices de prix de la production industrielle (la dynamique des prix dans les secteurs formel et informel n'ont aucune raison de converger, du fait de la différenciation des produits, des structures de marché, etc.) ne permettent d'apporter des solutions à ce problème.

Finalement, il est aujourd'hui impossible de répondre à la plus simple des questions concernant le secteur informel : « dans un pays donné, la production du secteur informel a-t-elle augmenté ou baissé au cours du temps (que ce soit en termes absolu ou relatif) ? ». Cette lacune majeure est sans doute à l'origine de l'abandon des études macro sur le secteur informel au profit d'approches plus micro centrées sur le marché du travail (cf. section 2.1).

#### 4. Conclusion

Au terme de cette étude nous avons brossé un panorama des progrès et des lacunes dans le domaine des enquêtes sur le secteur informel en Afrique. Fort de ce diagnostic et des expériences engagées sur d'autres continents, nous avons cherché à tracer la feuille de route de ce que pourrait être le programme de travail de ceux qui définissent, mettent en œuvre et analysent les enquêtes sur le secteur informel. Il est clair que la réussite d'un tel programme ne dépend pas uniquement des statisticiens. Par exemple, l'hémorragie de cadres compétents au sein des INS continuera tant que le statut des statisticiens ne sera pas consolidé, non seulement vis-à-vis du secteur privé, mais aussi au sein du secteur public, par rapport à d'autres administrations économiques et financières bien mieux dotées. Condition non suffisante, la mobilisation des statisticiens est néanmoins une condition nécessaire, si l'on veut voir les statistiques sur le secteur informel obtenir le statut qui leur revient de droit. Cela signifie que les statisticiens africains doivent prendre à bras le corps leur fonction de plaidoyer (*advocacy*), en faisant valoir leur acquis dans les instances internationales spécialisées (Groupe de Delhi, etc.), dont ils sont dangereusement absents aujourd'hui, et démontrant auprès des principaux donateurs le bienfondé de leur approche.

Quelles que soient les hypothèses de croissance que l'on peut faire pour le continent dans les décennies à venir, le secteur informel est amené à croître, notamment du fait des migrations internes du monde rural aux grandes villes. De plus, la crise financière internationale qui se déroule sous nos yeux aura des conséquences négatives sur le secteur informel en Afrique. Le ralentissement général de l'économie mondiale, la contraction des crédits, des transferts des migrants et peut-être également de l'aide publique au développement pèseront lourdement sur le secteur informel, et partant sur la pauvreté. Ces conditions adverses doivent fournir un *impetu* supplémentaire à la production de statistiques sur le secteur informel.

Le présent séminaire (SISIA, 2008), fort de toutes ses contributions, fournit la base d'un plan d'action dans ce domaine. Ce dernier pourrait œuvrer dans deux directions : d'une part mettre en place une cellule (dont le statut et les modalités pratiques d'action restent à définir) pour coordonner les travaux méthodologiques de capitalisation préconisés dans cette communication et organiser les activités de « plaidoyer » nécessaires ; d'autre part, mettre en œuvre un projet pilote de deux ou trois pays africains, afin de tester la viabilité d'un dispositif national d'enquêtes-emploi et enquêtes mixtes sur le secteur informel.

Ce programme est certes ambitieux, mais il est réaliste. La coordination de travaux jusqu'ici entrepris de manière indépendante et erratique est un facteur d'économie d'échelle et de capitalisation des expériences. L'Afrique a clairement une carte à jouer : elle est potentiellement le continent le plus avancé en matière de statistique sur le secteur informel (en concurrence avec l'Amérique latine). Il n'y a finalement pas tant de domaines où le continent pourrait renverser le sens habituel des transferts méthodologiques, du Nord vers le Sud, mais les statistiques du secteur informel en sont un. Saurons-nous nous saisir de cette opportunité : la question reste ouverte.

## Bibliographie

- Amegashie F., Brilleau A., Coulibaly S., Koriko O., Ouedraogo E., Roubaud F., Torelli C. (2005), « La conception et la mise en oeuvre des enquêtes 1-2-3 en UEMOA : les enseignements méthodologiques », Statéco No.99, pp. 21-41.
- Anjueneya Njoya A., Djomo S., Guillemin S., Mba M., Merceron S et Torelli C. (2008), « Dynamique du marché de l'emploi à Yaoundé entre 1993 et 2005 : des déséquilibres persistants », Statéco No.102, pp. 71-95.
- Brilleau A., Roubaud F. (2005), « Propositions pour la mise en place d'un dispositif de suivi de l'emploi et du secteur informel dans les Etats membres de l'UEMOA », Statéco No.99, pp.155-170
- Cling J.-P., Razafindrakoto M., Roubaud F., eds (2003), *New International Poverty Reduction Strategies*, Londres/ New York, Routledge, 394 p.
- Cling J.-P., Roubaud F. (2008), *La Banque mondiale, Editions La Découverte, Collection « Repères », Paris.*
- Cour J.-M. (2006), «Peuplement et monde réel: plaider pour un nouveau paradigme de l'aide », Statéco No.100, pp.139-144.
- De Mel S., McKenzie D., Woodruff C. (2007), «Measuring Microenterprise Profits: Don't ask how the sausage is made», BREAD Working Paper No. 143, March.
- ESCAP (2007), «A Unified Data Collection Strategy for Measuring: the Informal Sector and Informal Employment», Statistics Division, ESCAP, Bangkok, Thailand.
- Husmanns R. (2008), « Enquêtes par sondage sur les entreprises du secteur informel dans les pays en développement », In P. Guilbert, D. Haziza, A.
- Ruiz-Gazen and Y. Tillé (Editeurs), *Méthodes d'enquêtes : applications aux enquêtes longitudinales, à la santé et aux enquêtes électorales et aux enquêtes dans les pays en développement*, Dunod, Paris.
- Husmanns R., Mehran F. et Verma V. (1990), *Surveys of Economically Active Population, Employment, Unemployment and Underemployment: An ILO Manual on Concepts and Methods*, Geneva: International Labour Office.
- GSO-ISS / IRD-DIAL Project (2008a), «Who Wants to be a Millionaire? The Informal Sector in Ho Chi Minh City in 2008. Main findings of the Household business & Informal sector survey (HB&IS) 2008», Policy Brief, Hanoi, October.
- GSO-ISS / IRD-DIAL Project (2008b), «Shedding light on a huge black hole: the informal sector in Hanoi. Main findings of the Household business & Informal sector survey 2007», Policy Brief, Hanoi, October.
- Gubert F. et Roubaud F. (2003), « Le financement des très petites entreprises urbaines : étude d'impact d'un projet de micro-finance à Antananarivo (Madagascar) », *Techniques financières et développement*, n° 73, décembre, pp. 8-19.
- Gubert F. et Roubaud F. (2005), « Analyser l'impact d'un projet de micro-finance : l'exemple d'ADéFI à Madagascar », Notes et Documents No.19, AFD, juin, 117p.
- Guha-Khasnobis B. et Kanbur R. eds (2006), *Informal Labour Markets and Development*, Palgrave MacMillan.
- ILO (1993), 15ème Conférence internationale des Statisticiens du Travail, Genève.
- ILO (2002), 17ème Conférence internationale des Statisticiens du Travail, Genève.
- ILO (2008), *Manual on Surveys of Informal Employment and Informal Sector*, ILO, Genève (à paraître).
- Leenhardt B. (2007), « Convergence entre enquêtes et comptes ? La stagnation du revenu par tête au Cameroun entre 1993 et 2005 », Statéco No.101, pp.53-62.
- Ostrom E., Kanbur R. et Guha-Khasnobis B. eds (2007), *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*, Oxford University Press, Oxford et New-York.
- Ouedraogo E., Vescovo A. (2008), « Effet du plan de sondage dans des enquêtes emploi : les enquêtes 1-2-3 en Afrique de l'ouest », Statéco No.102, pp. 51-70.
- Paris21 (2005), *Guide pour l'élaboration d'une Stratégies nationales de développement de la statistique (SNDS)*, miméo, Paris.
- Perry G.E., Maloney W.F., Arias O.S., Fajnzylber P., Mason A.D., Saavedra-Chanduvi J. (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington DC: The World Bank, World Bank Latin American and Caribbean Studies.
- Rakotomanana F., Ramilison E., Roubaud F. (2000), « La mise en place d'une enquête annuelle sur l'emploi à Madagascar : un exemple pour l'Afrique Sub-saharienne », Statéco No.95/96/97, pp. 25-40.
- Rakotomanana F., Ravelosoa R. et Roubaud F. (2000), « L'enquête 1-2-3 sur le secteur informel et la satisfaction des besoins des ménages dans l'agglomération d'Antananarivo 1995, 1998 : la consolidation d'une méthode », Statéco No.95/96/97, pp. 41-62.
- Ramilison E. (2007), «Measuring the Informal Sector in Africa», ECA, Addis Abbaba.
- Razafindrakoto M., Roubaud F. (2003), « Les dispositifs existants de suivi de la pauvreté les faiblesses des enquêtes classiques auprès des ménages », in Cling J.P., Razafindrakoto M., Roubaud F. (eds), op cit, chapitre XI, pp. 313-338.
- Razafindrakoto M., Roubaud F., Le Van Duy (2008), «The Informal Sector in Vietnam: what do we know and how to go further? A statistical and economic perspective», *Statistical Scientific Information Review*, No. 2, pp. 13-32.
- Roubaud F. (2008), « Mixed surveys using the modular approach » in ILO, *Manual on Surveys of Informal Employment and Informal Sector*, chapter 7, Genève (à paraître).
- Roubaud F. (1994), *L'enquête 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé*, Statéco No.78.
- Roubaud F. (1992), « Proposals for Incorporating the Informal Sector into National Accounts », *Interstat* n°6, pp.5-26.
- Vescovo A. (2007), «La mesure des revenus et du niveau de vie des ménages: cohérence interne des enquêtes 1-2-3 de sept capitales économiques de l'UEMOA », Bamako, Mali: AFRISTAT.
- Vescovo A., Bocquier P., Torelli C. (2008), « Mesure du secteur informel : sensibilité aux non-réponses et validation d'une imputation probabiliste », Statéco No.102, pp. 22-45.

◆ *Rôles institutionnels des INS dans l'implémentation et le suivi des politiques publiques sur le secteur informel en Afrique : Le cas du Cameroun*

**Equipe de rédaction :**

TEDOU Joseph	Directeur Général
NEPETSOUN	Chef de Département des Synthèses et des Analyses Economiques
FOUOKING Joseph	Chef de Cellule des Comptes des Secteurs Institutionnels
DZOSSA Anaclét Dériré	Chef de Cellule des Statistiques Démographiques et Sociales
AMOUGOU René Aymar Bertrand	Chef de Cellule de la Conjoncture

**Résumé**

La mise en œuvre et le suivi/évaluation des politiques sur le secteur informel constituent une préoccupation pour les pays africains, compte tenu de sa contribution à l'économie. Au Cameroun, l'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI 2005) a montré que ce secteur a offert en 2005 environ 90% d'emplois et contribué à hauteur de 30% au PIB. C'est aussi un secteur qui facilite la régulation sociale. Dans cette contribution, nous avons montré le rôle déterminant des INS en matière de production statistique, d'analyse et de conseils pour répondre aux besoins en information des différents acteurs en vue d'une gestion harmonieuse de ce secteur.

Les structures intervenant dans la gestion du secteur informel, notamment les administrations chargées de l'emploi, du commerce, de l'industrie, des finances, de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme, les collectivités territoriales décentralisées, ont besoin, selon leur domaine de compétence, de diverses informations statistiques sur ce secteur. Ces informations attendues des INS devraient porter entre autres sur l'importance du secteur informel, sa localisation, ses caractéristiques, ses besoins, la sécurité sociale et le fisc, ses atouts, ses contraintes, ses externalités, ses multiples contributions dans le cadre d'élaboration des indicateurs de lutte contre la pauvreté. En dépit des difficultés et contraintes d'ordres technique, institutionnel, organisationnel, et financier, les enquêtes de type 1-2-3 et des dispositifs alternatifs permettent d'apporter un début de réponse à cette demande.

**1. Introduction**

Compte tenu de son importance, des conditions d'activités et de revenus souvent précaires dans lesquelles les acteurs de ce secteur exercent leur activité, et de bien d'autres débats qu'ils suscitent, le secteur informel fait partie des préoccupations aussi bien des pouvoirs publics que des partenaires au développement et les chercheurs dans les différentes disciplines. Il est nécessaire d'examiner le rôle des différents acteurs institutionnels, principalement des INS, dans le suivi et la gestion de ce secteur.

Les lignes suivantes passent en revue certains de ces acteurs et leurs rôles dans le suivi et la gestion du secteur informel au Cameroun, en insistant sur :

- le rôle d'accompagnement de l'INS et sa contribution à la fiscalisation et à l'enregistrement des unités de production informelle (UPI) ;
- les difficultés et contraintes rencontrées dans la production des statistiques sur le secteur informel et les perspectives d'amélioration possibles ;
- et les échanges comme un moyen envisagé pour produire des indicateurs de qualité sur ce secteur.

**2 Objectifs et besoins en informations statistiques sur le secteur informel : rôles des principaux acteurs**



L'objectif principal visé est de produire, d'analyser et de mettre à la disposition des administrations compétentes et des partenaires au développement les informations statistiques et les axes de recommandation pour le suivi et la gestion de ce secteur et sa meilleure intégration dans l'économie.

Au Cameroun, plusieurs administrations et structures sont impliquées dans le suivi et la gestion du secteur informel : les ministères en charge de l'emploi, des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat, du commerce, des finances, de l'aménagement du territoire, du développement urbain, des collectivités territoriales, etc. Nous présentons succinctement les principaux ministères et leurs rôles :

**Le ministère de l'emploi et de la formation professionnelle (MINEFOP) :** Il est chargé de définir, de mettre en œuvre et d'évaluer la politique nationale de l'emploi, et de promouvoir la formation professionnelle aussi bien dans le secteur formel qu'informel de l'économie. A cet effet, le MINEFOP assure la tutelle de plusieurs structures opérationnelles :

- Les agences publiques de placement comme le Fonds national de l'emploi (FNE) et le Bureau de la main-d'œuvre (BMO) ;
- Les centres de formation professionnelle des jeunes aux petits métiers (secrétariat, bureautique, menuiserie, etc.) pour faciliter leur insertion socioéconomique ;
- L'observatoire de l'emploi et de la formation professionnelle (ONEFOP).

**Les ministères chargés du commerce, de l'industrie, de l'économie sociale et de l'artisanat élaborent.** Ces structures mettent en œuvre et évaluent la politique du gouvernement dans leurs secteurs respectifs, et contribuent à cet effet à suivre et à gérer certains segments du secteur informel relevant de leur domaine de compétence. A ce titre, le Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA) est responsable entre autres de la promotion et de l'encadrement des opérateurs dans ces secteurs, de la constitution en liaison avec les organisations professionnelles, d'une banque de données et de projets à leur intention, du suivi de l'évolution du secteur informel et des études y relatives, de l'identification et de l'étude des possibilités de migration des acteurs du secteur informel vers l'artisanat et les micro entreprises, de l'étude de toute mesure visant à favoriser l'information et la formation des acteurs du secteur informel.

**Les ministères chargés de l'aménagement du territoire, du développement urbain, de l'administration du territoire et de la décentralisation.** Ils sont relayés sur le terrain par des services déconcentrés, en collaboration avec les services municipaux (Communautés urbaines et communes), assurent la gestion de l'espace urbain.  titre, compte tenu de l'expansion du secteur informel non agricole en milieu urbain, notamment dans les grandes  es, ces services assurent entre autres la construction et l'aménagement des infrastructures de base dont les places de marché, le recouvrement de l'impôt libérateur et des taxes communales comme celles relatives à l'occupation temporaire de la voie publique.

**Le ministère des finances.** Il est responsable entre autres de la mise en œuvre de la politique fiscale de l'Etat, et en particulier de la fiscalisation des activités économiques, y compris du secteur informel. Pour ce faire, il a besoin de connaître la localisation, les caractéristiques et les capacités financières des unités de production et des opérateurs de ce secteur.

**L'INS, les cellules DSRP et les instituts de recherche.** Ensemble, ils devraient accompagner les administrations sectorielles et les partenaires au développement dans le processus de suivi et de gestion du secteur informel et sa meilleure intégration dans l'économie.

Les statistiques sur le secteur informel produit par les INS à travers les enquêtes comme l'EESI sont utiles à plusieurs égards pour affiner les stratégies de lutte contre la pauvreté. En effet, en plus de permettre une meilleure estimation du nombre et des caractéristiques des UPI et de leurs promoteurs, de leur contribution à la création des emplois et au PIB. En plus, de telles enquêtes permettent aussi d'identifier les filières porteuses au regard des comptes d'exploitations des UPI, les besoins et les difficultés rencontrées par les acteurs de ce secteur. La valorisation de ces informations par les administrations sectorielles concernées justifie la mise en place des projets tels que le PIASI (le Projet Intégré d'Appui au Secteur Informel) et devrait guider le choix des filières à promouvoir dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. De manière spécifique, l'INS s'efforce de :

- Contribuer à rendre opérationnelles et consensuelles les définitions du concept de secteur informel ;
- Mettre en place des dispositifs pertinents de collecte de données sur ce secteur compte tenu de ses spécificités ;
- Analyser les données sur le secteur informel, afin de permettre la connaissance du nombre, de la localisation, des caractéristiques, des modes de fonctionnement, des besoins et des contraintes des unités de production informelles, leur contribution à la création de la richesse nationale et des emplois, aux recettes fiscales et leurs conditions d'activités, etc.
- Interpréter les résultats obtenus et des recommandations pour le suivi et la gestion du secteur informel en vue de mieux canaliser son intégration dans l'économie nationale.

### **3. Fiscalité et enregistrement des unités de production informelles.**

Au contraire du non enregistrement administratif qui figure parmi les principaux critères de définition statistique des unités du secteur informel, ainsi que d'autres critères comme l'absence de tenue d'une comptabilité formelle, et parfois la taille de l'UPI, la fiscalité n'est pas retenue a priori comme critère de définition.

#### ***3.1 Utilisation des statistiques du secteur informel par l'administration fiscale***

En matière de fiscalité, un des rôles des INS consiste à aider l'administration fiscale à évaluer le degré de fiscalisation du secteur informel, et les relations entre les UPI et le fisc en vue de proposer des pistes d'amélioration.

C'est ainsi qu'en dépit du fait que la fiscalité ne soit pas souvent retenue parmi les critères opérationnels de définition statistique des unités du secteur informel, des questions sur le paiement des impôts et taxes et les relations avec le fisc ont souvent figuré dans les questionnaires d'enquêtes sur l'emploi et le secteur informel comme dans le cas de celles réalisées au Cameroun par l'INS en 1993/94 et en 2005.

A travers ces questions, l'INS mesure la propension ou non des unités de production enquêtées à s'acquitter de leur devoir fiscal, la valeur de leur contribution aux recettes fiscales, le type d'impôts et taxes payés, les raisons de non paiement des impôts et taxes. A titre d'exemple, d'après les résultats de l'Enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) de 2005 au Cameroun, 23,9% des unités de production informelles ont déclaré avoir payé l'impôt local, la patente ou l'impôt libérateur. Environ trois quart échappent ainsi au fisc, surtout en raison de son niveau élevé et des tracasseries diverses.

L' [ ] contribue à faire connaître, à suivre et à mieux intégrer les opérateurs et les unités du secteur informel dans l' [ ] nomie. A cet effet, en plus des enquêtes ponctuelles, la réalisation des enquêtes permanentes sur un panel d'unités de production pour suivre dans le temps les trajectoires individuelles, permettrait d'identifier les facteurs explicatifs de la soumission ou non de ces unités au fisc et des entrées-sorties du secteur formel vers l'informel et vice-versa.

En outre, il convient de mieux exploiter et d'analyser les informations contenues dans les déclarations statistiques et fiscales auxquelles sont en principe astreintes les unités de production formelle selon leur régime d'imposition.

### **3.2 INS et enregistrement des UPI dans les registres administratifs**

Plusieurs types d'enregistrement administratifs des UPI au Cameroun peuvent être identifiés. En effet, en plus du numéro de contribuable qui est un mode d'enregistrement administratif renseignant sur l'existence d'unité de production fonctionnelle, l'INS collecte à travers les enquêtes sur l'emploi et le secteur informel des informations sur d'autres formes d'enregistrements administratifs des unités de production, notamment :

- le registre de commerce ;
- la carte professionnelle ;
- et l'affiliation à la Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS).

Chacun de ces types de registre détermine l'intensité des liens institutionnels que le secteur informel entretient avec l'Etat. Ainsi, la possession d'une carte professionnelle renseigne sur l'enregistrement de certaines unités de production dans les registres tenus par le Ministère du commerce, ce qui dénote d'une organisation et d'une structuration des unités de production. L'immatriculation au registre du commerce se réfère quant à lui à l'enregistrement juridique tandis que l'affiliation à la CNPS renvoie à la sécurité sociale des travailleurs de ce secteur.

L'analyse des informations sur l'enregistrement des unités de production permet de tirer des enseignements et de suggérer des axes de recommandations. A titre d'exemple, d'après les résultats de l'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) de 2005, il est apparu que de façon générale, la grande majorité des UPI identifiées au Cameroun sont inconnues de l'ensemble de l'administration. Le type d'enregistrement le plus fréquent correspond à l'immatriculation au numéro de contribuable et moins de 7% des UPI y sont inscrites.

Par ailleurs, et s'agissant du numéro du contribuable, le taux d'enregistrement des UPI des branches « confection », « transport » et « réparation » est largement supérieur à la moyenne de 7%. Cette situation s'expliquerait entre autres par l'obligation de présenter la carte de contribuable dans les opérations des UPI avec l'Etat (dédouanement, marchés publics, etc.). L'exigibilité de la carte de contribuable pour tout opérateur économique opérant sur le territoire national apparaît alors comme une stratégie de l'Etat pour insérer progressivement les UPI dans le secteur formel.

### **3.3 Les raisons de non enregistrement**

Alors qu'on a souvent prétendu que l'informalité provenait d'un excès de régulation publique, notamment de taux d'imposition excessifs dans le secteur formel, et d'une volonté délibérée des opérateurs du secteur informel de contourner la législation, il apparaît qu'au Cameroun, c'est surtout l'ignorance de la réglementation qu'il faudrait incriminer. En effet, quels que soient le type de registre et le milieu considérés, plus de 70% des UPI ne connaissent pas la réglementation : soit elles considèrent que l'inscription n'est pas obligatoire, soit elles ne savent pas auprès de quelle institution il faudrait le faire.

Le refus ostensible de toute collaboration avec les organismes publics n'est le fait que d'une minorité, qui compte pour moins de 5% des UPI, estimant que les démarches à entreprendre sont trop compliquées. Enfin, à peine 13% des promoteurs d'UPI estiment que le coût monétaire lié à cette opération est trop élevé, que ce soit en zone urbaine ou en zone rurale.

## **4. Difficultés et contraintes liées au développement de la production statistique sur le secteur informel : principaux enseignements et perspectives d'amélioration**

La production statistique sur le secteur informel par les INS et d'autres organismes en Afrique et en particulier au Cameroun fait face à plusieurs difficultés et contraintes d'ordre technique, institutionnel, organisationnel, et financier. La présente section se propose d'examiner succinctement ces difficultés et contraintes relevées à différents niveaux à la lumière des enseignements tirés des expériences récentes, et d'ébaucher des perspectives d'amélioration.

#### **4.1 Au plan technique**

La principale difficulté rencontrée au plan technique pour la production des statistiques sur le secteur informel provient, comme développé précédemment, des difficultés de définition et d'opérationnalisation du concept de secteur informel, tantôt considéré comme celui des activités illégales, sous-terraines, marginales, de survivance, échappant au fisc, et parfois même assimilé au chômage déguisé. A cette difficulté de définition opérationnelle du secteur informel s'ajoute souvent celle liée à l'absence de repère fixe pour la plupart des unités de production informelle en raison de leur caractère ambulancier et/ou familial, de la saisonnalité de certaines activités, et de la difficulté dans bien de cas, à les dissocier des activités des ménages auxquels elles sont associées, pour mieux les étudier et établir leur compte d'exploitation.

Une autre difficulté relevée ces dernières années sur le plan technique est celle de la prééminence de la problématique de l'emploi informel sur celle du secteur informel. En effet, le concept d'emploi informel tend à primer sur celui du secteur informel, étant donné le développement d'emplois précaires, non décentés et non enregistrés, y compris dans des unités de productions classées formelles et même dans les administrations publiques.

A ce sujet, les INS devraient jouer un rôle d'avant-garde pour expliquer et appliquer les résolutions de la 15<sup>ème</sup> Conférence des statisticiens du travail relatives au concept et aux critères opérationnels de définition du secteur informel, afin d'obtenir un consensus et une convergence des vues sur ce concept. En outre, les INS devraient continuer à utiliser des sources de données et approches complémentaires pour appréhender les informations sur le secteur informel : enquêtes directes de type entreprises, enquêtes mixtes ménages-UIP comme les enquêtes de type 1-2-3, enquêtes permanentes par trimestre ou par mois auprès d'un sous-échantillon de promoteurs opérant dans ce secteur, exploitation de diverses sources administratives existantes, etc. Il convient aussi, dans les opérations de collecte sur l'emploi et le secteur informel, de systématiser l'administration des questions permettant d'étudier la saisonnalité et les conditions d'emploi : existence d'un contrat de travail, de bulletin de paie, de congés payés, affiliation à la sécurité sociale, etc.

#### **4.2 Aux plans institutionnel et organisationnel**

La multiplicité des structures et partenaires concernés par le secteur informel rend complexe la définition des rôles des uns et des autres impliqués dans le suivi et la gestion de ce secteur sensible de l'économie et de la société. S'il est cependant indéniable que les INS sont les structures nationales les plus indiquées pour produire et/ou coordonner la production de l'information statistique pour le suivi et la gestion du secteur informel voire de l'ensemble de l'économie, on peut noter que ce rôle lui semble parfois discuté par certaines administrations. Cette faible collaboration des structures et acteurs impliqués dans le suivi et la gestion du secteur informel ne favorise pas la maîtrise de ce secteur et son accompagnement en vue d'une meilleure intégration dans l'économie.

Une autre difficulté relevée à ce niveau réside dans le choix et la mise en œuvre d'un dispositif de collecte approprié pour répondre aux besoins en informations sur le marché du travail et sur le secteur informel en particulier. Compte tenu de l'importance de ces besoins, il avait par exemple été inscrit dans le programme statistique minimum (PSM), inséré dans le DSRP 1 du Cameroun adopté en 2003, la mise en place d'un dispositif de suivi évaluation de la pauvreté comprenant entre autres, une enquête emploi chaque année et une enquête sur le secteur informel chaque 5 ans, réalisées par l'INS. Ces enquêtes devant être complétées par des informations issues du Recensement général de la population et de l'habitat (RGPH) réalisé chaque 10 ans, des enquêtes camerounaises auprès des ménages (ECAM) et des enquêtes agricoles prévues chaque 5 ans, et la collecte courante des données secondaires issues de différentes sources administratives (Fonds National de l'Emploi, Ministère de l'emploi, etc.). Depuis lors, en dehors de l'Enquête nationale sur l'emploi et le secteur informel (EESI) réalisée par l'INS en 2005 et dont les résultats sont disponibles depuis 2006, de ceux de l'ECAM3 publiés cette année, et les résultats du RGPH3 de 2005 encore attendus, aucune autre opération de collecte de grande envergure n'a été réalisée sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun<sup>123</sup>.

Comme perspective d'amélioration sur les plans institutionnel et organisationnel, l'INS devrait jouer un rôle central dans la production de l'information statistique sur l'emploi et le secteur informel, en relation avec les administrations et structures sectorielles dont elle coordonne l'activité dans le domaine de la statistique. A ce titre, il devrait appuyer ces structures en renforçant leurs capacités techniques, en leur apportant l'encadrement et l'assistance technique nécessaire

<sup>123</sup> La Stratégie Nationale de Développement de la Statistique (SNDS) adoptée en janvier 2009 prévoit néanmoins la réalisation de la deuxième Enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) en 2009.

à la programmation et à la réalisation de leurs opérations de collecte, à l'analyse et à l'interprétation des résultats, et en assurant la centralisation des informations sectorielles.

En particulier, sur le plan organisationnel, compte tenu des contraintes auxquelles est confrontée l'INS, il importe d'envisager plusieurs alternatives d'après les recommandations du bilan méthodologique de l'EESI de 2005. La mise en place d'un dispositif permanent d'enquêtes de type 1-2, à côté des ECAM assimilables à la phase 3 de ce dispositif, est pertinente pour le suivi de l'emploi, du secteur informel et de la pauvreté. Dans ce cadre, il est envisagé :

- la réalisation d'un module Emploi standard qui serait intégré dans les enquêtes nationales auprès des ménages (ECAM, ...);
- l'élaboration d'un questionnaire emploi simplifié, qui serait administré dans les enquêtes urbaines menées tous les 2 ans, le questionnaire complet étant administré dans les enquêtes nationales réalisées tous les 5 ans;
- la réalisation d'une enquête sur le secteur informel tous les 5 ans, de préférence lors de l'établissement de l'année de base des comptes nationaux, d'une part pour évaluer le poids du secteur informel dans l'économie nationale, et d'autre part pour mieux appréhender les conditions d'activité et des revenus des actifs qui y travaillent, et affiner l'analyse de la pauvreté.

La régularité dans la mise en œuvre de ce dispositif permettrait une véritable capitalisation des acquis techniques qu'exigent les études sur un domaine aussi complexe que l'emploi et le secteur informel.

#### **4.3 Au plan financier**

La première difficulté sur ce plan tient à la modicité des ressources disponibles pour produire l'information statistique de qualité sur l'emploi et le secteur informel. En effet, l'expérience camerounaise a montré qu'une enquête nationale comme l'EESI de 2005 est une opération lourde qui nécessite d'importants moyens tant humains, matériels que financiers dont ne disposent pas la plupart des instituts de statistique des pays en développement.

Une autre difficulté concerne les lourdeurs administratives dans les procédures de décaissement des fonds pour la collecte des données sur le terrain et leur exploitation, en particulier celles de la première phase d'enquête sur l'emploi, de façon à limiter la durée qui s'écoule avant la phase 2 de l'enquête sur le secteur informel.

Comme perspectives d'amélioration sur ce plan, l'INS devrait rechercher des financements conséquents pour produire à temps des informations statistiques de qualité sur l'emploi et le secteur informel. A cet effet, outre des actions de plaidoyer pour obtenir des financements étatiques plus substantiels, l'INS devrait s'efforcer à diversifier les sources de financement de ses opérations de collecte. En outre, il importe de veiller à boucler *chaque fois* les financements nécessaires avant le lancement de chaque opération de collecte.

#### **5. Des échanges comme un moyen à envisager pour la production d'indicateurs de qualité. Eventuels retours sur les dispositifs de collecte.**

Du fait des divergences dans la définition des concepts, de sources, de procédés de collecte et d'analyse des informations sur l'emploi et le secteur informel, nombre d'indicateurs produits dans ce domaine ne remplissent pas toujours les critères de qualité, notamment ceux de pertinence (par rapport aux besoins des utilisateurs), de cohérence et de comparabilité dans le temps et dans l'espace. Les expériences présentées précédemment ont montré par exemple combien il est difficile en Afrique subsaharienne d'avoir un consensus sur la délimitation des contours des notions de secteur informel, d'emploi informel, de sous-emploi, de chômage.

Pour assurer la production d'indicateurs de qualité sur l'emploi et le secteur informel, une franche collaboration et des échanges sont indispensables entre les acteurs impliqués dans le suivi et la gestion de ce secteur. Et l'INS qui devrait assurer ou coordonner cette activité de production d'indicateurs de qualité doit jouer un rôle primordial à plusieurs niveaux :

- Formation des acteurs aux concepts et mesures sur l'emploi et le secteur informel ;
- Elaboration des fiches et mise en place du dispositif de collecte ;
- Exploitation et analyse des informations.

De la nécessaire concertation entre l'INS et les autres acteurs concernés par le secteur informel sortirait des propositions consensuelles permettant de mieux appréhender les différents aspects du secteur informel et de l'emploi informel, avec la possibilité d'une adaptation des outils et méthodes de collecte, des concepts et indicateurs d'analyse tenant compte des réalités du pays et de la vision commune.

L'expérience de l'INS du Cameroun dans ce domaine paraît prometteuse. En effet, l'INS élabore depuis environ 10 ans un « Manuel de concepts et de définitions utilisées dans les publications statistiques officielles au Cameroun » et la cinquième édition est en cours de finalisation. Ce manuel est adopté par le Conseil National de la Statistique où siègent les représentants des administrations publiques sectorielles, du secteur privé et des autres parties prenantes du système

national d'information statistique. En outre, l'initiative prise ces dernières années d'organiser en phase préparatoire des grandes opérations d'enquête un atelier d'information des partenaires et utilisateurs des données et de prise en compte de leurs besoins s'inscrit également dans cette démarche participative et de recherche de consensus.

## **6. Conclusion et recommandation**

Il convient de renforcer le rôle des INS dans la coordination des activités statistiques, la définition et l'opérationnalisation des concepts sur l'emploi et le secteur informel, de mettre en place des dispositifs alternatifs de production de l'information statistique tenant compte à la fois des besoins des différents acteurs et des contraintes financières rencontrées ;

Pour bien assurer l'objectif de disposer des statistiques de qualité permettant de mieux mettre en œuvre, de suivre, de gérer le secteur informel et de l'intégrer dans l'économie nationale formelle, une synergie d'actions est nécessaire entre les différents acteurs institutionnels et les INS.



## **BIBLIOGRAPHIE**

AFRISTAT (1999), « Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel », Série méthodes N°2, Décembre.

BIT (2001), Indicateurs clés du marché du travail.

DIAL, DSCN (1994), «L'enquête 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé», STATECO n°78.

INS (2005), « Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun en 2005. Phase 1 : Enquête sur l'emploi. Rapport principal », Yaoundé, Décembre, 93 p.

INS (2005), « Manuel de concepts et définitions utilisés dans les publications statistiques officielles au Cameroun », 4<sup>e</sup> édition, Yaoundé, Mai, 179 p.

INS (2006), « Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun en 2005. Phase 2 : Enquête sur le secteur informel. Rapport principal », Yaoundé.

Ralph Hussmans (2003), "A labour force survey module on informal employment as a tool for enhancing the international comparability of data", Sixth meeting of the expert group on informal sector statistics (Delhi group).

INS (Août 2005) : Les Comptes Nationaux de Cameroun 1993-2003 selon le SCN1993

Michel Sérurier : Construire les comptes de la nation selon le SCN1993

## Résumé

En vue d'aider les décideurs politiques à augmenter le taux d'enregistrement des activités économiques, cette étude se propose de combler le manque d'études approfondies sur les facteurs poussant les entrepreneurs à opérer dans l'économie informelle. L'analyse a été basée sur un modèle de comportement de type logistique. Elle a permis d'identifier les effets nets, individuels ou structurels, qui influent sur la propension des opérateurs d'établissements informels à enregistrer leur activité auprès de l'Etat, dans l'agglomération d'Antananarivo à Madagascar. L'originalité des résultats obtenus provient en premier lieu du choix de la variable d'intérêt : la volonté d'un opérateur d'enregistrer ou non son activité a été retenue au lieu du statut effectif actuel (enregistrement ou non). De plus, les facteurs explicatifs introduits ne se résument pas aux seuls déterminants standards comme la « visibilité » de l'unité de production et le sexe de l'opérateur, mais incluent des éléments liés à l'efficacité perçue de l'administration.

L'étude montre que l'affiliation aux registres administratifs fait partie même des stratégies adoptées pour faire face à des problèmes spécifiques tels que l'accès au crédit et l'obtention de local approprié. Cependant, sur ce point, les résultats de l'estimation montrent que les comportements des chefs d'unités de production ne sont pas les mêmes selon que l'unité de production soit totalement inconnue des services publics ou qu'elle soit déjà affiliée à certaines registres administratifs. Le modèle révèle également que l'efficacité perçue de l'administration et la qualité de l'information reçue ont une influence positive sur les intentions d'enregistrement. L'accès aux services publics de base et le fait d'avoir suivi une formation professionnelle formelle augmentent la propension de l'opérateur à vouloir nouer davantage un contact avec l'administration. Les contraintes économiques comme les faibles performances économiques de l'unité productive réduisent fortement la probabilité qu'un opérateur régularise sa situation vis-à-vis des registres administratifs.

### 1. Introduction

Le temps de l'ignorance mutuelle entre le secteur informel et l'Etat semble faire déjà partie de l'histoire. La nouvelle vision sur ce secteur consiste à le considérer comme une composante à part entière du système économique national et comme un levier non négligeable pour le développement et la lutte contre la pauvreté dans les pays en développement. Les activités du secteur informel sont opérées en dehors du système de régulation en vigueur. En d'autres termes, l'exercice de ces activités n'est pas conforme à la législation ou aux obligations administratives, notamment celle de l'affiliation aux registres administratifs.

Le non enregistrement constitue un facteur favorisant la précarité voire la pauvreté, dans la mesure où la main d'œuvre d'une unité de production est exclue du système de protection sociale, du dialogue social et des pouvoirs de décision. Il limite l'efficacité des politiques fiscales mises en œuvre. La faible couverture du fichier des contribuables induit une inéquité dans le système fiscal et rend plus coûteuse et incomplète la gestion et la collecte des impôts. La faiblesse des recettes fiscales réduit les marges de manœuvre de l'Etat pour fournir les infrastructures économiques et les services publics de base, ce qui accroît leurs coûts de transaction, diminue la productivité des firmes et augmente la pauvreté en termes de « capacités ».

A ces problèmes du côté de l'offre de services publics, on peut rajouter d'autres problèmes du côté de la demande. Le non enregistrement implique l'inaccessibilité ou la sous-utilisation des biens et services formels comme la communication (publicité), la justice, les produits financiers formels et le marché formel (approvisionnement, vente ou sous-traitance). De ce point de vue, le non enregistrement peut être considéré comme un facteur de production de moins à la disposition de l'unité de production. Cette privation favoriserait l'apparition de deux phénomènes néfastes pour l'ensemble de l'économie. D'une part, le comportement de « free rider » pourrait surgir chez un bon nombre d'opérateurs : ceux du secteur formel, qui sont conscients du traitement inégalitaire des contribuables et ceux du secteur informel, qui cherchent des moyens pour bénéficier des biens publics sans participer à leur financement.

D'autre part, on pourrait assister à la prolifération des institutions informelles tels que l'usurier et les associations de protection à caractère illicite, voire mafieuse auxquelles les unités de production non enregistrées sont obligées de faire recours pour substituer aux biens et services publics ou formels.

La question cruciale à laquelle les décideurs politiques s'efforcent de trouver une réponse est comment attirer davantage les petits opérateurs non enregistrés à régulariser leur situation? Dans le but d'aider l'administration, cette étude tente

d'identifier les instruments avec lesquels ils peuvent agir et de leur proposer des axes stratégiques et des actions à entreprendre pour arriver à relever ce défi. Ces recommandations découlent de l'analyse des déterminants de la volonté des opérateurs informels de nouer des contacts avec l'administration.

La méthodologie utilisée ici est basée sur un modèle de comportement de type logistique. Elle est conçue pour analyser les facteurs pouvant influencer toutes choses égales par ailleurs la probabilité qu'un opérateur informel affiche la volonté d'inscrire son unité de production dans des différents registres administratifs. Cette variable d'intérêt est mieux appropriée à la problématique d'attirer des activités non encore enregistrées et plus valable sur le plan économétrique par rapport à la variable indiquant le statut d'enregistrement effectif de l'unité de production très souvent mobilisée dans d'autres études empiriques traitant le même thème. En effet, le risque d'apparition du problème d'endogénéité augmente si on prend comme variable d'intérêt l'affiliation effective d'une unité de production à des registres administratifs, puisque cet enregistrement est à même d'agir sur ses caractéristiques économiques ou démographiques.

En outre, étant donné que les enregistrements effectifs des différentes unités de production se sont déroulés à des dates très variables, l'introduction dans le modèle de variables explicatives qui peuvent évoluer dans le temps donne des résultats fortement biaisés et difficilement interprétables. Le modèle ne se limite pas aussi aux variables explicatives liées aux caractéristiques des unités de production, mais prend en compte les influences des facteurs liés à la gouvernance. Cela permettrait aux services publics non seulement de bien cerner les entreprises à cibler et leurs caractéristiques mais aussi et surtout d'établir des stratégies d'action à adopter et les réformes à mener sur la structure et le fonctionnement de l'administration elle-même. En effet, outre le niveau relativement élevé du coût d'opportunité de la légalisation de l'activité, la méconnaissance de la législation relative aux activités économiques, l'inaccessibilité aux informations montrant les bénéfices procurés par l'affiliation aux registres administratifs, l'inefficacité de l'administration publique et la corruption subie constituent les principales causes potentielles du non enregistrement.

L'étude se focalise sur le cas du secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo. Les bases de données mobilisées sont issues de la série d'enquête effectuée au cours des années 2001 et 2004, ce qui permet d'analyser les changements structurels survenus après le passage à la crise politico-économique de 2002.

Après la partie introductive, un bref aperçu de la littérature relative aux déterminants de l'enregistrement des activités fait l'objet de la deuxième partie. Puis, dans la troisième partie, une description détaillée de l'enregistrement des unités de production dans l'agglomération d'Antananarivo est présentée. Les résultats empiriques sur les déterminants de la volonté des opérateurs informels de se faire enregistrer auprès de l'administration sont exposés dans la quatrième partie. Et, enfin, la conclusion propose des recommandations à destination des décideurs politiques en matière de stratégies d'enregistrement des activités économiques.

## 2. Revue de littérature

L'absence d'enregistrement des activités économiques est un des critères internationaux définissant le secteur informel. Deux approches fondées sur deux pensées économiques différentes sont les plus connues : l'approche néo-libérale et l'approche structuraliste.

L'approche néo-libérale, dont Hernando de Soto<sup>124</sup> est le pionnier, condamne les « mauvaises lois » utilisées par les hommes politiques pour conserver la main mise sur l'économie qui crée des problèmes « tant dans l'informalité que dans la légalité ». Selon cette approche, on ne voit dans l'intervention de l'Etat sur les activités économiques qu'une forme de confiscation de la liberté individuelle d'exercer une activité et un mécanisme empêchant d'atteindre la production optimale. Le non enregistrement n'est que le reflet de la volonté délibérée des opérateurs économiques de fuir ce joug et de retrouver la liberté. Ainsi, une bonne partie des opérateurs tourne le dos à l'Etat et affiche catégoriquement leur réticence vis-à-vis des registres administratifs. Ils cherchent à échapper au poids de la légalité quitte à adopter de nouvelles stratégies productives pour maximiser leur profit (filialisation des activités, augmentation de l'intensité du capital au détriment du travail, etc.).

Dans cette optique, le respect du « droit » génère un fardeau supplémentaire à tous les opérateurs qu'ils soient dans la légalité ou non. Les entreprises formelles supportent les « coûts de la légalité » comportant à la fois les « coûts d'accession à la légalité » et les « coûts de durabilité ». Les unités de production « informelles » supportent les « coûts de l'informalité » comprenant les « coûts pour échapper aux sanctions », les effets négatifs induits par « l'absence de droit de propriété » et les effets négatifs dérivés de « l'incapacité à utiliser le système contractuel ».

Les tenants de cette pensée néo-libérale propose que l'objectif fiscal de l'enregistrement des activités pour alimenter les ressources communes doit disparaître : mieux vaut donner à chacun les moyens d'atteindre ses propres objectifs plutôt que de collecter des moyens pour des projets communs. La fonction publique doit être « simplifiée » ou

<sup>124</sup> Voir Johnson & Kaufman & Zoido-Lobaton (1998), De Soto (1994).

« débureaucratisée » et « décentralisée ». Les activités économiques doivent être déréglementées en ce sens que l'Etat doit s'y désengager totalement.

L'approche structuraliste<sup>125</sup> prône à l'inverse que, bien que les législations et les régulations des activités économiques ne soient pas adaptées au secteur informel, la meilleure solution n'est pas de les supprimer, mais plutôt de les améliorer. Elles sont jugées utiles pour protéger les intérêts communs de l'ensemble de l'économie et pour permettre de réaliser les projets communautaires avec les ressources collectives. Ainsi, conscients de l'importance de ces rôles de l'Etat, une composante non négligeable d'opérateurs ne refuse pas de coopérer avec lui. Le non enregistrement apparaît alors comme indépendant de la volonté des opérateurs et résulte en grande partie des contraintes administratives, économiques, sociales et géographiques.

L'étude menée dans le cadre du Programme Régional sur l'Emploi pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (PREALC) initié par l'Office International du Travail (OIT) met en lumière la complexité des procédures accompagnée de la lenteur administrative concernant l'enregistrement des activités. Elle décrit les nombreuses étapes à suivre par les opérateurs pour enregistrer leurs activités afin de pouvoir démarrer en toute légalité. Elle montre que, finalement, la plupart des activités du secteur informel ne sont ni entièrement légales ni entièrement illégales, mais se situe dans une « zone grise ».

Selon cette théorie, le taux d'enregistrement diminuerait quand le degré de contrôle des autorités ou de lourdeur administrative s'accroît et augmente en fonction de l'importance des bénéfices attendus. Il varie selon le niveau de « visibilité » de l'activité. Le taux d'enregistrement des activités commerciales est ainsi relativement élevé par rapport à celui d'autres branches d'activités puisqu'elles sont relativement faciles à localiser et leur dépendance vis-à-vis des produits ou marchés formels est relativement importante. De plus, quelle que soit la branche d'activité considérée, la taille de l'unité de production influe positivement sur la probabilité d'être enregistrée.

Des contraintes économiques peuvent aussi conduire à la faiblesse du taux d'enregistrement. En effet, la saturation du marché due à la faiblesse du pouvoir d'achat de la population, l'insuffisance de ressources et la difficulté d'accès aux infrastructures économiques limitent l'échelle d'activité des unités de production. Comme on est dans le cas d'activités familiales où la fonction de production et la fonction de consommation sont fortement liées, cette situation réduit le revenu disponible des ménages des propriétaires ne leur permettant pas d'honorer les obligations vis-à-vis de l'administration publique.

Enfin, d'autres contraintes structurelles telles que l'inaccessibilité aux informations et l'enclavement ou l'éloignement géographique constituent des causes potentielles de non enregistrement. Dans la plupart des pays en développement, le manque d'infrastructure de communication et le faible niveau d'éducation privent une bonne partie de la population des informations. La forte concentration des services publics dans les grandes villes exclut d'office les activités rurales des registres administratifs.

Les défenseurs de l'approche structuraliste recommandent la réforme structurelle des services d'enregistrement publics pour les rendre plus efficaces et plus facilement accessibles : traitement de dossier plus court, moins corrompu, plus transparent, moins coûteux (faible coût financier, procédures plus simples et services plus proches). En ce qui concerne la législation, l'accent doit être mis sur l'exploitation des groupes vulnérables tels que les enfants et les femmes dans le secteur informel.

### **3. Le modèle**

#### ***3.1 Les hypothèses de travail***

A partir de ces fondements théoriques, des hypothèses de travail sont à tester dans cette étude pour essayer de dégager les déterminants de l'enregistrement d'une unité de production. La principale hypothèse de notre étude est que, le plus souvent, le non enregistrement des activités économiques découle d'une décision motivée à la fois par des facteurs volontaires « pull » (c'est-à-dire choisis par les opérateurs économiques qui veulent se mettre à l'écart de l'administration qu'ils jugent sans intérêt ou bien nuisible à leur développement), et des facteurs involontaires ou contraints « push » (c'est-à-dire qui s'imposent aux opérateurs économiques qui sont conscients de l'utilité de l'enregistrement mais qui ne peuvent pas l'accepter vu leurs conditions d'activités actuelles). Notre modèle explicatif cherche donc à se situer à la jonction des deux approches théoriques évoquées en section 1.

La complexité et l'inefficacité de l'administration sont supposées être une cause potentielle du faible taux d'enregistrement des activités économiques<sup>126</sup>. La complexité englobe le nombre d'étapes à franchir et les dossiers à

<sup>125</sup> Voir Tokman (1992, 2007) (, Maldonado (1995).

<sup>126</sup> Voir Tokman (2007), Giles et Johnson (2002), Schneider et Enste (2000), Johnson, Kaufman et Zoido-Lobaton (1998), Mead et Morrisson (1996), McPherson et Liedholm (1996), Maldonado (1995), Braun et Loayza (1994), Klein et Tokman (1993).

fournir pour obtenir le plein droit d'exercer une activité, le nombre de types d'impôt et leur mode de calcul. Par sa volonté d'enregistrer son activité, un opérateur accorde sa confiance à l'Etat pour la bonne gestion des affaires publiques en général et sur l'amélioration des performances de son activité en particulier. De ce fait, c'est l'administration dans son ensemble qui est jugée, et non seulement les services d'enregistrement. Corollaire à cela, l'inefficacité comprend plusieurs aspects qui peuvent influencer sur la décision des opérateurs : la mauvaise gestion et l'utilisation inefficace des ressources collectives, l'inaccessibilité des services publics de base, les coûts trop élevés des services d'enregistrement, la lenteur administrative, l'éloignement des services administratifs, etc.

Les effets de la corruption subie par les opérateurs sur l'enregistrement de leurs activités méritent des analyses particulières. C'est un aspect particulier de la gouvernance qui peut agir sur l'opinion des opérateurs, mais dont l'effet sur leur décision d'affiliation dans les registres administratifs n'est pas évident à déterminer. Cet effet dépend de plusieurs variables objectives et subjectives que sont la différence entre le coût officiel et le montant réellement payé pour l'enregistrement, l'efficacité perçue des organes de contrôle, les coûts pour échapper au contrôle, la capacité financière de l'opérateur, la valeur morale et l'intégrité de l'opérateur. La corruption peut agir directement sur les coûts de production ou sur le degré de confiance des opérateurs envers l'administration. En supposant que les organes de contrôle sont inefficaces et que les opérateurs ont la possibilité d'exercer des activités en dehors de la légalité, l'existence de la corruption entraîne trois possibilités : les opérateurs avec de très faibles capacités ne pouvant pas supporter les coûts pour échapper au contrôle préfèrent rester sans activité, ceux avec une capacité moyenne préfèrent opérer dans l'illégalité et ceux avec une forte capacité vont corrompre l'administration pour obtenir l'autorisation légale de travail (Choi et Thum, 2005). Par ailleurs, si le coût officiel de l'enregistrement est ressenti comme trop élevé, la corruption peut alors être considérée comme un contrat gagnant-gagnant entre deux agents privés : une définition de la corruption est en effet l'abus d'un pouvoir public pour un bénéfice privé (Tanzi, 1998). Ce phénomène touche la problématique de la détermination d'une taxation optimale en présence d'évasion fiscale (Dabla-Norris et Feltenstein, 2005) : « *trop d'impôt tue l'impôt* »

Comme l'enregistrement des activités relève d'une décision ou d'une opinion individuelle, l'information y tient un rôle fondamental. Le plus souvent, un opérateur se trouve dans une situation irrégulière simplement à cause de la méconnaissance des textes en vigueur. En ce qui concerne l'accès à l'information, plusieurs facteurs jouent et on peut les analyser sous deux angles différents. Du côté de l'offreur, « l'administration diffuse-t-elle suffisamment largement les informations pour couvrir la majeure partie des opérateurs ? » : fréquence, support d'information utilisé, etc. Du côté du demandeur, « les opérateurs ont-ils la capacité de bien assimiler les informations diffusées ? », en considérant la possession de radio, la disponibilité en temps d'écoute, le niveau d'éducation, le langage pratiqué, etc. La bonne circulation des informations et la transparence dans la gestion de l'Etat aident à fournir une bonne image de l'administration aux yeux des opérateurs. En plus du problème d'accès à l'information, son « contenu » est primordial. En effet, deux informations de deux natures différentes auxquelles un opérateur a pu avoir accès peuvent provoquer deux réactions totalement opposées.

Des facteurs économiques liés aux performances économiques et aux caractéristiques démographiques des unités de production peuvent influencer la décision de nouer des contacts avec les registres administratifs ou non. Le comportement supposé rationnel des opérateurs induit l'apparition de l'« effet de seuil minimum de coopération » (Maldonado, 1995) au-delà duquel l'enregistrement des activités est jugé plus rentable, et donc préférable. Pour établir ce niveau critique, le critère de « visibilité » est très souvent utilisé, incluant la taille de l'unité de production, le type de local ou le lieu d'activité, le chiffre d'affaires réalisé et le niveau d'insertion dans le système économique national (transactions ou concurrence directe avec des établissements formels)<sup>127</sup>. La plupart des études empiriques montrent que plus l'unité de production est « visible » (taille importante, local fixe à l'extérieur du domicile, chiffre d'affaires important, transactions importantes avec le secteur informel), plus l'opérateur est prêt à s'inscrire dans les registres administratifs.

### 3.2 Le modèle

Notre modèle tente d'identifier quels sont les facteurs qui peuvent agir sur la volonté des opérateurs non encore enregistrés de régulariser leur situation, et, en particulier, quelle est l'influence des variables liées à la gouvernance et l'efficacité des services publics.

Une modélisation de type logit multinomial non ordonné est retenue en choisissant la variable dépendante  $Y_i$  comme suit :

$Y_i = 1$  si l'opérateur n'est pas encore enregistré et veut se faire enregistrer,

$Y_i = 2$  si l'opérateur est déjà enregistré sur certains registres et veut se faire enregistrer sur d'autres registres,

$Y_i = 3$  si l'opérateur ne veut pas se faire enregistrer (qu'il soit déjà enregistré sur certains registres ou non).

<sup>127</sup> Voir Dabla-Norris et Inchauste (2007), McPherson et Liedholm (1996) et Klein et Tokman (1993).

Les variables explicatives du modèle comprennent les vecteurs  $X_i$  des caractéristiques démographiques et économiques de l'unité de production et/ou de l'opérateur et les vecteurs  $G_i$  des variables liées à la gouvernance influençant la volonté de l'opérateur de se faire enregistrer. Deux modèles sont formulés : un modèle simple n'incluant que les variables  $G_i$  et un modèle complet incluant les groupes de variables  $G_i$  et  $X_i$ .

Une sorte d'effet fixe a été introduite dans le modèle à l'aide d'une variable indicatrice spécifiant l'année de l'enquête (2001 ou 2004) afin de capter les changements structurels survenus au cours de la période 2001-2004. Cette période est en effet spécifique pour Madagascar aussi bien sur le plan administratif que sur le plan socio-économique. Les données des deux années ont été empilées. Des techniques d'estimation avec des données de panel ont par ailleurs été testées, mais ont été abandonnées compte tenu de la faiblesse du nombre d'observations disponibles.

### **3.3 Estimation du modèle**

#### **3.3.1 Bases de données utilisées**

Les données utilisées pour cette étude sont issues de la série d'enquêtes sur le secteur informel dénommée « 1-2-3 » initiée par DIAL/IRD et réalisée dans l'Agglomération d'Antananarivo, la capitale de Madagascar, en 2001 et 2004 (Rakotomanana, 2004). C'est une enquête de type mixte effectuée en plusieurs phases. La première phase est une enquête sur l'emploi auprès de 3000 ménages. Cette phase a pour objectifs d'une part d'appréhender les conditions d'activité et le fonctionnement du marché du travail et d'autre part d'identifier les individus dirigeant une unité de production dans le secteur informel. En plus de tous les indicateurs statistiques du marché du travail et des caractéristiques des ménages, cette première phase sur l'emploi a été accompagnée d'un module qualitatif sur la perception de l'administration et de la gouvernance du pays par les citoyens. Ce module est adressé à un individu pris au hasard parmi les membres âgés de 18 ans et plus présents dans chaque ménage de l'échantillon. La deuxième phase est une enquête auprès de 1000 unités de production informelles parmi celles identifiées lors de la première phase de l'enquête. Elle traite de manière complète les caractéristiques et performances de l'unité de production, comme sa démographie, sa production (branche de production, matière première, charges), ses facteurs de production (travail, capital), ses investissements et son financement, son insertion dans le circuit économique, ses problèmes et ses perspectives. En outre, des modules qualitatifs sur l'environnement économique tels que les structures d'appui aux micro-entreprises, la micro-finance et la relation avec l'Etat figurent dans le questionnaire de la deuxième phase. Ces bases de données permettent de dégager la nature des liens institutionnels que le secteur informel entretient avec l'Etat.

#### **3.3.2 Informalité et non enregistrement**

Dans cette étude, l'informalité et le non enregistrement sont deux notions bien distinctes. L'enregistrement n'est qu'une composante de la définition du secteur informel. En effet, deux critères, l'un à caractère administratif et l'autre à caractère technique ou économique, ont été retenus pour définir une activité informelle. Une unité de production est considérée comme « informelle » si elle ne possède pas un numéro statistique ou si aucune comptabilité écrite formelle (ayant une valeur juridique) n'est utilisée dans sa gestion financière. De plus, pour le cas de Madagascar, l'enregistrement ne se résume pas seulement à la possession de numéro statistique. Il existe quatre autres registres administratifs sur lesquels toutes les unités de production doivent être inscrites : le registre du commerce, la patente, la carte professionnelle et enfin la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS). Etant donné cette multiplicité des formes d'enregistrement existant à Madagascar, la non affiliation de la grande majorité des unités de production informelles au registre de la statistique n'implique pas nécessairement la non jouissance de reconnaissance juridique de la part de l'administration du secteur informel.

#### **Démarche pour l'enregistrement d'une unité de production à Madagascar**

Lors de sa création, toute unité de production non constituée en société est censée suivre un certain nombre de démarches officielles pour obtenir un statut légal. Tout d'abord, l'entrepreneur doit se déclarer auprès du Fokontany dans lequel son établissement est localisé. Puis, il est censé remplir une déclaration d'existence aux contributions et payer la patente, puis demander une carte statistique à l'INSTAT. Ensuite, il retourne aux contributions afin d'obtenir sa carte professionnelle (plus connue sous le nom de « *carte rouge* »), qui devra être renouvelée chaque année et lui donnera la possibilité de se fournir chez les grossistes. Enfin, il peut s'inscrire au Registre du Commerce, ce qui lui permettra de recourir au système judiciaire en cas de litige, et de se faire connaître en apparaissant au Journal Officiel.

Si ces démarches sont obligatoires pour toute activité marchande, les autres registres que nous avons identifiés ne sont nécessaires que dans certains cas. Ainsi, l'affiliation à la CNaPS est liée à l'emploi de salariés dans l'établissement.

#### **3.3.3 Choix des variables du modèle**

La variable indiquant la volonté d'un opérateur de se faire enregistrer est obtenue à partir de la réponse à la question suivante : « *Êtes-vous prêt à enregistrer votre activité auprès de l'administration ?* ». L'administration est une notion

assez large qui englobe tous les services publics responsables des différents registres d'enregistrement des activités : institut de la statistique, service des impôts, caisse nationale des prévoyances sociales, tribunal administratif, chambre de l'industrie et du commerce, commune municipale. Cette question s'est adressée à tous les chefs d'unité de production de l'échantillon, y compris ceux qui sont déjà inscrits sur certains registres. Pour ces derniers, on leur demande s'ils veulent aller jusqu'au bout du processus d'enregistrement en s'affiliant à d'autres registres. Trois modalités de réponse sont prévues : Oui, Non, Ne sait pas. Il faut mentionner qu'une instruction stricte était donnée aux enquêteurs de ne fournir aucune information sur la législation en matière d'enregistrement des activités économiques.

La variable d'intérêt de l'étude prend les quatre modalités suivantes :

- 1 : si la réponse à la question est « oui » et l'établissement n'est encore affilié à aucun registre administratif
- 2 : si la réponse à la question est « oui » et l'établissement est déjà affilié seulement sur certains registres administratifs
- 3 : si la réponse à la question est « non », quelque soit l'enregistrement aux différents registres.
- 4 : si la réponse à la question est « ne sait pas », quelque soit l'enregistrement aux différents registres.

Pour éviter les biais induits par la modalité « ne sait pas » liés notamment à son interprétation, les individus l'ayant déclaré dans leur réponse ont été exclus de notre étude. Cela ne cause aucun problème majeur sur la représentativité de l'échantillon restant dans la mesure où ces individus ne représentent qu'une proportion relativement faible de l'échantillon initial (5% en 2004 et 10% en 2001).

Cette variable est mieux appropriée à la problématique qui est la nôtre d'attirer la régularisation des activités non encore enregistrées par rapport à la variable indiquant le statut d'enregistrement effectif de l'unité de production très souvent mobilisée dans d'autres études empiriques traitant le même thème, car notre démarche privilégie davantage l'incitation et le volontariat que la répression. De plus, ce choix permet d'éviter des problèmes d'ordre technique déjà évoqués dans la partie introductive. De façon générale, les travaux académiques incorporant directement les opinions subjectives émises par les entreprises sont peu fréquents, exceptés pour l'analyse conjoncturelle et la prévision. Il existe une certaine réticence vis-à-vis de l'utilisation de telles données statistiques qui s'explique souvent par le problème effectif de la mesure et l'approximation d'une opinion subjective via un indicateur. C'est pour cette raison que beaucoup de précautions étaient prises dans toutes les étapes de l'enquête que sont la conception du questionnaire, la formation des enquêteurs, le contrôle de la collecte, la saisie et l'apurement des données (Rakotomanana, 2004).

Les variables explicatives qui suivent comprennent, d'une part, les variables liées à la gouvernance ou à l'environnement économique, et, d'autre part, celles liées aux caractéristiques démographiques et économiques de l'unité de production.

### **Efficacité des services publics**

- La variable indicatrice indiquant l'accès aux biens et services publics dans le lieu de travail comme l'eau, l'électricité, le téléphone va capter, d'une part, l'efficacité de l'administration dans la gestion des ressources collectives en faveur des activités économiques en contrepartie des coûts de l'enregistrement et des impôts. Cette variable devrait avoir une influence positive sur la volonté de se faire enregistrer.
- La variable indicatrice indiquant l'expérience vécue de corruption d'un membre du ménage au cours des 12 derniers mois sert à évaluer la situation de l'opérateur face à la corruption. On peut s'attendre à ce que cette variable ait une influence négative sur l'enregistrement des activités. Mais compte tenu des motifs présentés dans la partie précédente, des résultats contre-intuitifs pourraient apparaître.
- Les variables indicatrices indiquant les problèmes rencontrés ou les obstacles au développement évoqués par le chef d'unité de production sont introduites dans le modèle pour connaître les types de problèmes qui influencent les stratégies des opérateurs à se tourner vers l'Etat. Cinq variables indicatrices ont ainsi été construites, relatives respectivement au manque de clientèle, à l'accès limité au crédit, au local d'activité inadapté, aux autres types de problème. La catégorie de référence est « aucun problème déclaré ».
- La variable « période », qui n'est autre qu'une indicatrice de l'année 2004 en référence à 2001, permet de dégager, d'un côté, les effets des changements macro-économiques et des réformes structurelles mises en place telles que la création d'un guichet unique pour la création de nouvelle entreprise, la simplification du système fiscal (impôts synthétiques), l'assainissement dans les marchés publics, la lutte contre la corruption et, de l'autre côté, la dégradation des performances des entreprises et du pouvoir d'achat suite à la crise politico-économique malgache de 2002. On peut supposer que cette variable va influencer positivement l'enregistrement des activités économiques.

### **Accès à l'information**

- La variable indicatrice signalant si l'individu suit les journaux d'informations dans les médias (écrits, radiophoniques, télévisés) va saisir l'accès à l'information. Les modalités de réponses dans le questionnaire permettent de prendre en compte à la fois le degré de couverture du service de communication, le niveau d'intérêt de l'individu pour les informations, ses contraintes personnelles (disponibilité en temps, possession de radio ou télévision, moyens d'acheter les journaux). L'effet de cette variable sur l'enregistrement devrait être significativement positif, même si elle ne renseigne en rien sur le contenu des informations transmises.
- La variable indiquant le niveau d'éducation tente aussi de capter la capacité intellectuelle d'analyse des informations économiques et d'en déduire les utilités de l'enregistrement des activités au niveau individuel et collectif (McPherson et Liedholm, 1996).
- La variable indicatrice signalant si l'opérateur a suivi ou non des formations professionnelles formelles sur le métier exercé peut approcher les effets du contenu des informations. Elle renvoie aussi et surtout au niveau de capital humain accumulé, en supplément de la formation initiale. En considérant que ce type de formation est susceptible de fournir des connaissances supplémentaires sur les avantages et les inconvénients d'être enregistré, et d'améliorer le niveau de compréhension de la législation, on peut anticiper que son influence sur l'enregistrement des activités devait être positive.

### Visibilité de l'unité de production

- Les variables indicatrices de la branche d'activité est un bon indicateur de « visibilité » en termes de localisation (McPherson et Liedholm, 1996) dans la mesure où le type de local est spécifique au type d'activité : les activités commerciales sont de nature à être exposées aux clients donc à être plus visibles (marché ou voie publique), tandis que les activités industrielles peuvent être exercées à domicile (couture, menuiserie). On peut supposer que les activités commerciales plus « visibles » ont davantage de chance d'être affiliées aux registres administratifs.
- La variable indiquant la taille de l'unité de production devrait faire ressortir l'impact du degré de « visibilité » de l'unité de production. On s'attend à ce que l'effet taille soit positif.

### Contraintes économiques

Les variables indiquant le quartile d'appartenance de l'UPI dans la distribution de la valeur ajoutée du secteur informel permet de savoir si des contraintes économiques pèsent sur l'UPI, et peuvent rendre impossible le paiement des coûts d'enregistrements et les taxes afférentes, qui obligent les opérateurs à ne pas vouloir enregistrer leurs activités. On suppose ainsi que ces variables indicatrices ont des effets significativement positifs si la catégorie de référence est le quartile le plus faible.

### Caractéristiques démographiques

- La variable indicatrice de l'habitation dans la ville administrative d'Antananarivo<sup>128</sup> intercepte deux phénomènes : habiter la capitale signifie avoir une certaine proximité avec les services publics d'enregistrement, et être soumis potentiellement à un contrôle plus fréquent des organes de surveillance de l'Etat. Elle devrait avoir un effet positif sur la décision de se faire enregistrer.
- La variable quantitative indiquant l'expérience professionnelle du chef d'entreprise en matière de gestion d'une unité de production informelle peut avoir un effet négatif sur la probabilité de vouloir s'affilier aux registres administratifs. D'une part, plus longue est l'expérience du secteur informel, plus les habitudes et combines y sont enracinées, et plus la propension à vouloir changer de statut devient faible. D'autre part, les nouveaux venus dans le secteur informel, plus précaires, ont encore plus peur d'exercer en dehors de la légalité et probablement plus de raisons de vouloir enregistrer leurs activités.
- La variable indicatrice indiquant que l'individu est un homme peut montrer l'influence du genre sur la décision d'enregistrement. Le contact des femmes avec l'administration est a priori moins fréquent du fait de la place au foyer traditionnellement attribuée aux femmes et de la surreprésentation des hommes dans l'administration<sup>129</sup>.

#### 3.3.4 Quelques statistiques descriptives

Dans l'immense majorité des cas, les unités informelles sont inconnues de l'ensemble des services de l'Etat. En fait, près de huit unités sur dix (74% en 2001 et 79% en 2004) sont totalement inconnues des services publics, c'est-à-dire qu'elles ne possèdent ni numéro statistique, ni carte rouge, qu'elles ne sont enregistrées ni au Registre du commerce, ni à la CNaPS, et qu'elles ne paient pas la patente. Si l'affiliation la plus fréquente correspond à la patente, puis au numéro statistique et à la carte rouge, les taux d'enregistrement restent faibles (moins de 20% en 2004 et 24% en 2001). Cependant, le refus ostensible de toute collaboration avec les organismes publics n'est le fait que d'une infime minorité

<sup>128</sup> L'enquête couvre la ville administrative d'Antananarivo et des villes périphériques qui la jouxtent.

<sup>129</sup> Plus de six fonctionnaires sur dix sont des hommes selon les résultats de l'enquête annuelle sur l'emploi dans l'agglomération d'Antananarivo en 2004.



(moins de 8% en 2001 et moins de 3% en 2004). La situation est due essentiellement à la méconnaissance des obligations juridiques : soit qu'elles considèrent que l'inscription n'est pas obligatoire, soit qu'elles ne savent pas auprès de quelle institution il faudrait le faire.

En analysant la volonté des opérateurs informels de faire enregistrer leurs unités de production, les résultats tendent à remettre en cause en partie la thèse prétendant que l'informalité proviendrait d'un excès de régulations publiques, notamment de taux d'imposition excessifs dans le secteur formel, et d'une volonté délibérée des informels de contourner la législation. En effet, en 2004, près de deux chefs d'UPI sur trois ont déclaré qu'ils sont prêts à inscrire leurs établissements sur les registres administratifs ou qu'ils accepteraient de payer l'impôt sur leur activité : 45% sont encore totalement inconnus de l'administration publique et 20% sont déjà enregistrés mais seulement sur certains registres. Par contre, près de 25% des opérateurs informels repoussent catégoriquement l'idée de se mettre en contact avec les services d'enregistrement. En 2001, la proportion des non favorables à l'enregistrement atteignait près du tiers de l'ensemble des chefs d'UPI.

Tableau 1 : La volonté de se faire enregistrer dans le secteur informel (%)

Volonté de se faire enregistrer	Année 2001	Année 2004
Veut se faire enregistrer et UPI inconnu de l'Etat	40,5	50,1
Veut compléter le processus d'enregistrement et UPI déjà enregistrée sur certains registres	25,0	22,8
Ne veut pas se faire enregistrer	34,5	27,1
Total	100,0	100,0

Source : Enquête 1-2-3, 2001-2004, phase 2, INSTAT-DIAL.

Le tableau 3 montre quelques traits caractéristiques des UPI selon la volonté du chef d'établissement de se faire enregistrer. Les UPI dont le dirigeant ne compte s'affilier à aucun registre administratif sont en proportion relativement moins élevée à bénéficier des services publics de base. A peine 40% d'entre elles en 2004 et moins de 46% en 2001 ont accès à l'électricité, l'eau, le téléphone, etc. Ce sont des proportions qui sont nettement inférieures par rapport aux autres catégories d'UPI. De plus, leur niveau d'insertion sur le marché formel reste relativement faible : en moyenne, seulement moins de 4% des montants de leurs achats en 2004 (moins de 13% en 2001) se sont effectués auprès des établissements formels.

Les individus inconnus des services de l'Etat et favorables à l'enregistrement de leur établissement se sentent plus fréquemment touchés par des problèmes économiques et/ou connaissent plus souvent des obstacles au développement de leurs activités. On peut mentionner notamment le manque de clientèle, les difficultés d'accès au crédit et les problèmes liés au local de travail, touchant respectivement 68%, 26% et 30% de cette catégorie d'UPI considérée en 2004. Ces unités sont aussi caractérisées par le niveau de compétences relativement élevé de leurs dirigeants. Bon nombre d'entre eux ont suivi des formations professionnelles et, en moyenne, ils ont suivi au moins une année d'études de plus que les dirigeants d'UPI qui ne veulent pas se faire enregistrer.

Les UPI déjà enregistrées sur certains registres administratifs et dont le chef veut compléter le processus d'enregistrement sont beaucoup plus concentrées sur les activités commerciales : 48% en 2004 et 53% en 2001. Elles appartiennent à la frange supérieure du secteur informel en termes de performance économique. En effet, en 2004, si l'on considère la valeur ajoutée, plus de 61% d'entre elles (58% en 2001) se trouvent dans le quartile le plus élevé. De plus, elles bénéficient plus souvent des services publics de base. Plus de sept unités sur dix ont accès à l'électricité, à l'eau ou au téléphone.

Tableau 3 : Caractéristiques socio-économiques des UPI selon la volonté du chef de se faire enregistrer

	Année 2001				Année 2004			
	Veut se faire enregistrer	Veut compléter l'enregistrement	Ne veut pas se faire enregistrer	Ensemble	Veut se faire enregistrer	Veut compléter l'enregistrement	Ne veut pas se faire enregistrer	Ensemble
Ayant accès aux services publics de base (%)	54,4	70,2	46,6	56,0	47,6	70,7	40,3	48,7
Vécu de corruption d'un autre membre du ménage (%)	4,3	3,9	5,6	4,5	3,1	6,6	4,9	4,6
Ayant des problèmes de clientèle (%)	52,7	66,5	50,7	55,1	68,5	82,9	74,0	71,9
Ayant des problèmes d'accès au crédit (%)	22,8	17,0	13,1	18,0	26,3	27,3	18,2	23,0
Ayant des problèmes de local (%)	26,2	21,5	20,1	22,0	30,4	23,7	21,1	24,7
Ayant autres problèmes (%)	43,8	46,6	26,3	37,3	53,0	63,5	37,0	49,1
Ayant accès aux journaux d'information (%)	75,6	86,4	67,9	76,2	88,9	89,7	82,3	87,5
Niveau d'éducation (nombre d'années)	6,8	8,7	6,3	7,1	7,1	8,9	6,1	7,0
Ayant suivi une formation professionnelle (%)	11,5	10,6	5,5	9,3	13,3	20,0	7,8	12,1

	Année 2001				Année 2004			
	Veut se faire enregistrer	Veut compléter l'enregistrement	Ne veut pas se faire enregistrer	Ensemble	Veut se faire enregistrer	Veut compléter l'enregistrement	Ne veut pas se faire enregistrer	Ensemble
Habite dans la ville administrative d'Antananarivo (%)	79,4	84,3	84,1	82,0	77,2	87,7	77,7	80,4
Taille (nombre d'employés)	1,5	2,0	1,3	1,5	1,5	1,8	1,2	1,4
Industrie (%)	36,7	12,3	41,2	32,4	38,4	16,4	35,8	32,6
Commerce (%)	34,1	53,7	29,0	36,6	31,6	47,8	21,9	31,4
quartile_2 de valeur ajoutée (%)	29,7	9,6	32,3	25,2	29,3	11,0	27,7	25,6
quartile_3 de valeur ajoutée (%)	27,8	27,2	14,9	22,9	24,7	22,9	18,7	22,7
quartile_4 de valeur ajoutée (%)	17,1	58,5	9,1	24,6	19,9	61,1	5,6	23,2
Homme (%)	50,9	66,4	48,5	53,6	50,3	62,0	36,3	48,2
Expérience professionnelle (nombre d'années)	7,7	7,2	8,0	7,7	9,3	8,1	9,9	9,3

**Source** : Enquête 1-2-3, 2001 et 2004, phase 2, INSTAT-DIAL.

### 3.3.5 Résultats de l'estimation

Les résultats issus des modèles de régression multinomiale formulés auparavant sont reproduits dans le tableau 3. Pour chaque modèle, la catégorie des chefs d'UPI refusant l'enregistrement de leurs activités constitue le groupe de référence, les observations ayant pour réponses « ne sait pas » ou manquantes étant retirées de l'estimation. On observe que les coefficients estimés sont globalement stables lorsqu'on passe du modèle simple au modèle complet, ce qui montre la robustesse des estimateurs. L'analyse va se concentrer surtout sur les résultats issus du modèle complet.

Les valeurs et la significativité des paramètres estimés montrent de très nettes différences des déterminants de la volonté d'enregistrement des chefs d'UPI selon que l'établissement est encore totalement inconnu des services de l'Etat ou qu'il est déjà inscrit mais seulement sur certains registres administratifs. Comme l'objectif de l'Etat est avant tout d'identifier et d'intégrer dans les activités non enregistrées dans le circuit formel, on va insister dans un premier temps sur le comportement des chefs d'UPI totalement inconnus des services publics.

#### *Déterminants de la volonté de faire enregistrer des UPI totalement inconnus de l'Etat*

#### **Efficacité de l'administration et volonté d'enregistrement des activités**

Pour les opérateurs totalement inconnus des services publics, les résultats issus des estimations montrent clairement que l'enregistrement fait partie des stratégies d'entreprises adoptées pour faire face à certaines difficultés. Par rapport à ceux qui ne connaissent aucun problème dans l'exercice de leurs activités actuelles, les opérateurs ayant senti des difficultés d'accès au crédit ou faisant face à d'autres types de problèmes (à l'exception des problèmes liés à la demande ou au local professionnel) ont une plus forte chance de vouloir enregistrer pour la première fois leurs unités de production. Par contre, les problèmes liés à la demande les poussent à rester dans l'informalité.

L'observation du coefficient lié à la variable « période » révèle que, par rapport à l'année 2001, le passage à l'année 2004 augmente significativement la propension à vouloir enregistrer son activité.

Le facteur lié à la corruption a un impact négatif mais non significatif sur la probabilité de vouloir s'enregistrer pour les chefs d'UPI, qu'elles soient partiellement enregistrées ou non. Ce résultat, apparemment contre-intuitif, peut conforter l'attitude assez tolérante de la population malgache envers la corruption dans certains domaines bien précis, notamment l'allocation des ressources publiques<sup>130</sup> révélée dans les premiers résultats de l'enquête « Afrobaromètre 2005 », ce qui corrobore l'importance relativement élevée accordée par les opérateurs sur les actions concrètes de l'administration en leur faveur, évoquée dans le paragraphe précédant. La thèse, exposée dans la partie précédente, considérant la corruption comme un équilibre gagnant-gagnant entre deux opérateurs privés peut être aussi un élément de réponse. Néanmoins, pour obtenir beaucoup plus de précisions sur ce résultat, des études beaucoup plus approfondies prenant en compte plus de détails sur le type de corruption seraient nécessaires.

#### **Accès à l'information et volonté d'enregistrement des activités**

Le contenu de l'information semble influencer davantage que l'« accès » aux supports d'information. Les coefficients et leurs significativités montrent que le fait d'accéder aux journaux ou médias et/ou d'avoir un niveau d'éducation élevé

<sup>130</sup> Selon DIAL – Afrobarometer (2005) : « Les attitudes sont cependant plus permissives en ce qui concerne l'allocation des ressources publiques. Ainsi, 38% des Malgaches considèrent naturel qu'un officiel ou un agent public choisisse comme lieu d'implantation d'un projet de développement une zone où habitent ses amis, ses relations ou ses partisans. 35% déclarent que c'est répréhensible mais compréhensible, tandis que seulement 23% condamnent une telle pratique ».

n'a pas d'effets significatifs sur la décision des entrepreneurs. En revanche, l'apprentissage du métier exercé dans un établissement formel (école professionnelle ou grande entreprise formelle) y exerce une influence fortement positive.

Ces résultats mettent en lumière que, jusqu'à maintenant, seules les formations professionnelles ont pu fournir les connaissances et les « bonnes » informations relatives à l'organisation et à la gestion des entreprises ayant sensibilisé et convaincu les opérateurs à rester dans la légalité. De plus, l'accès à la formation professionnelle témoigne du passé professionnel de l'opérateur au sein de l'économie formelle, probablement en tant que salarié. Ceci est favorable à son envie de formaliser son entreprise.

### **Visibilité et volonté d'enregistrement des activités**

En général, les résultats de l'estimation confirment ceux issus de la plupart des études empiriques traitant le même thème. Les chefs d'établissements plus « visibles » ont beaucoup plus de chance de vouloir régulariser les inscriptions sur les registres administratifs. En effet, la variable « taille » a des coefficients positifs et très significatifs. Par contre, l'effet de la « branche d'activité » n'est pas significatif. Ainsi, par rapport aux activités de services, on ne peut pas affirmer que les activités commerciales et les activités industrielles ont plus ou moins de chances d'être enregistrées.

### **Contraintes économiques et volonté d'enregistrement des activités**

A travers les résultats de l'estimation, on peut affirmer que les contraintes économiques telles que la faiblesse de l'échelle d'activité ou du profit obligent les opérateurs à opérer dans l'irrégularité. Les coefficients associés à la probabilité de vouloir s'enregistrer et aux variables indiquant les quartiles supérieurs de valeur ajoutée sont tous positifs et significatifs. De plus, l'effet n'est pas linéaire mais devient beaucoup plus important au fur et à mesure qu'on observe un quartile plus élevé. Ainsi, plus la valeur ajoutée de l'unité de production est faible, plus la probabilité que l'opérateur se résigne à ne pas se faire enregistrer est forte, toutes choses égales par ailleurs.

### **Caractéristiques démographiques et volonté d'enregistrement des activités**

Les résultats ont bien confirmé notre hypothèse que l'expérience professionnelle exerce un effet négatif sur la volonté d'enregistrement auprès des services publics. Plus l'ancienneté de l'opérateur est grande dans l'unité de production informelle, plus sa probabilité de vouloir s'enregistrer diminue.

Enfin, les opérateurs de sexe masculin ont une plus grande propension à désirer se régulariser que les femmes, toutes choses égales par ailleurs.

#### *Cas des UPI déjà inscrits sur certains registres administratifs*

Pour cette catégorie, la volonté d'un opérateur d'enregistrer son activité est fortement influencée par les variables liées à l'efficacité de l'administration. Tout d'abord, l'accès aux biens publics agit positivement sur la volonté de ces chefs d'UPI. Ainsi, l'accès à l'eau, à l'électricité ou au téléphone ou de travailler dans un local public est considéré par ces types d'opérateurs comme contrepartie ou avantage particulier en leur faveur dus à leur affiliation à l'administration, même encore partielle, et les incite à aller jusqu'au bout de la formalisation de leurs activités. L'efficacité perçue de l'administration en matière de bonne gestion et d'utilisation des ressources collectives matérialisée par des actions concrètes en faveur des activités économiques soigne l'image de l'Etat et attire la confiance de ces opérateurs. Ils estiment que l'enregistrement favorise leur accès aux services publics et procurera des bénéfices nets pour leur unité de production.

Par ailleurs, les problèmes liés à la demande et les problèmes autres que ceux liés à l'accès au crédit et au local de travail les incitent à régulariser complètement l'enregistrement de leurs établissements. Par contre, les problèmes liés au local d'activité constituent un facteur défavorable. L'effet de la branche d'activité est très net. Il est moins probable que les chefs des unités industrielles affichent la volonté de compléter l'enregistrement de leurs activités par rapport aux chefs d'unités de service. Les facteurs liés à la corruption, à l'accès à l'information et aux contraintes économiques ont des effets identiques à ce que l'on a observé chez les chefs d'UPI totalement inconnus des services publics.

Tableau 4 : Déterminants de la volonté d'enregistrement des opérateurs économiques  
(Coefficients estimés par un modèle logit multinomial)

Variable	Modèle simple		Modèle complet	
	Veut se faire enregistrer	Veut compléter l'enregistrement	Veut se faire enregistrer	Veut compléter l'enregistrement
Ayant accès aux services publics de base (dummy)	0,143 (0,118)	0,690*** (0,14)	0,198 (0,129)	0,788*** (0,171)
Véçu de corruption d'un autre membre du ménage (dummy)	-0,153 (0,282)	-0,008 (0,319)	-0,229 (0,292)	-0,208 (0,366)
Ayant des problèmes de clientèle (dummy) (référence : aucun problème déclaré)	-0,11 (0,122)	0,479*** (0,148)	-0,242* (0,129)	0,470*** (0,178)
Ayant des problèmes d'accès au crédit (dummy) (référence : aucun problème déclaré)	0,369** (0,155)	0,116 (0,18)	0,337** (0,161)	0,075 (0,209)
Ayant des problèmes de local (dummy) (référence : aucun problème déclaré)	0,286* (0,146)	-0,413** (0,175)	0,246 (0,152)	-0,488** (0,199)
Ayant autres problèmes (dummy) (référence : aucun problème déclaré)	0,524*** (0,124)	0,892*** (0,145)	0,479*** (0,132)	0,977*** (0,172)
Ayant accès aux journaux d'information (dummy)	0,303** (0,151)	0,239 (0,192)	0,16 (0,159)	0,133 (0,228)
Niveau d'éducation (nombre d'années)	0,007 (0,017)	0,151*** (0,02)	-0,009 (0,019)	0,099*** (0,023)
Ayant suivi une formation professionnelle (dummy)	0,471** (0,195)	0,477** (0,21)	0,526*** (0,204)	0,780*** (0,243)
Habite dans la ville administrative d'Antananarivo (dummy)			-0,019 (0,15)	0,406* (0,221)
Taille (nombre d'employés)			0,321*** (0,088)	0,417*** (0,095)
Industrie (dummy) (référence : service)			-0,157 (0,139)	-1,542*** (0,2)
Commerce (dummy) (référence : service)			0,112 (0,187)	-0,234 (0,225)
quartile_2 de valeur ajoutée (référence : quartile_1)			0,351** (0,151)	1,143*** (0,289)
quartile_3 de valeur ajoutée (référence : quartile_1)			0,753*** (0,171)	2,265*** (0,283)
quartile_4 de valeur ajoutée (référence : quartile_1)			1,000*** (0,242)	3,506*** (0,324)
Homme (dummy)			0,242* (0,129)	0,799*** (0,174)
Expérience professionnelle (nombre d'années)			-0,013* (0,007)	-0,007 (0,009)
Période année 2004 (dummy)	-0,137 (0,181)	-2,505*** (0,246)	0,506*** (0,126)	-0,05 (0,165)
Constante	0,143 (0,118)	0,690*** (0,14)	-0,888*** (0,277)	-4,883*** (0,453)
chi2		272		820
Log likelihood		-1808,39		-1534,55
N		1834		1834
Akaike information criterion		3657		3149
Bayesian information criterion		3767		3370

Notes : Catégorie de référence « Ne veut pas enregistrer l'activité »  
Les écarts-type sont entreparenthèses.

Source : Enquête 1-2-3, 2001-2004, phase 2, INSTAT-DIAL

#### 4. Conclusion et recommandations

En vue d'aider les décideurs politiques à augmenter le taux d'enregistrement des activités économiques et à intégrer les petites unités informelles dans l'économie formelle, cette étude a permis d'identifier les déterminants de la volonté de régularisation des opérateurs informels dans l'agglomération d'Antananarivo.

Les résultats de l'estimation ont montré que les comportements des chefs d'unités de production ne sont pratiquement pas les mêmes selon que l'unité de production soit totalement inconnue des services publics ou qu'elle soit déjà affiliée à certains registres administratifs. Pour la première catégorie d'opérateurs, le fait d'avoir des difficultés d'accès au crédit ou des problèmes autres que ceux liés au lieu d'activité augmentent la probabilité qu'ils acceptent d'inscrire pour

la première fois leur établissement sur un registre administratif. En revanche, pour la deuxième catégorie d'opérateurs, l'accès aux services publics de base, le fait d'avoir des difficultés liées à la demande ou des problèmes autres que ceux liés à l'accès au crédit ainsi qu'un niveau d'éducation relativement élevé de l'opérateur provoquent une réaction positive en faveur d'une régularisation complète de la situation administrative de l'établissement. L'analyse a aussi mis en lumière l'importance du contenu des informations véhiculées sur la volonté d'enregistrement plutôt que l'accès aux supports d'informations. La formation professionnelle formelle suivie par un opérateur l'incite à faire enregistrer son établissement. Par contre, l'accès aux informations des médias n'a pas d'impact significatif. L'estimation a confirmé aussi les effets habituels attendus tels que l'impact positif du genre masculin et du degré de « visibilité », notamment en termes de taille.

A la vue de tous ces résultats, des changements de stratégies s'imposent à l'administration publique si elle veut améliorer le taux d'enregistrement des activités économiques. Les deux principes fondamentaux suivants devraient dicter l'élaboration des nouvelles stratégies : d'une part, il conviendrait d'impliquer l'ensemble des structures étatiques au lieu des seuls services responsables des registres administratifs, et de privilégier des stratégies d'incitation et d'attraction au lieu de stratégies de répression.

L'administration en général et les services d'enregistrement en particulier doivent soigner leur image à l'égard des administrés en termes d'efficacité. D'une part, les efforts entrepris pour une meilleure gestion et allocation des ressources collectives doivent être ressentis au niveau de la population et des producteurs. Ceci peut être obtenu par la multiplication des réalisations concrètes facilitant l'accès aux services publics de base telles que les infrastructures, le crédit, l'eau potable et l'énergie. D'autre part, la simplification des procédures d'enregistrement telle que la mise en place d'un guichet unique et la diminution du temps de traitement des dossiers est indispensable.

L'Etat, en collaboration avec des initiatives privées, doit mettre en place des structures servant de « pôles d'attraction » des unités de production. Celles-ci doivent évidemment être fondées en fonction des centres d'intérêt approuvés par les petits opérateurs économiques. Les institutions de microfinance, les structures d'appui aux microentreprises, les marchés publics et les centres de formation professionnelle peuvent ainsi constituer des pôles d'attraction. Les autorités locales décentralisées doivent se trouver intégrées à ce dispositif. L'Etat doit instrumentaliser ces structures pour l'identification des activités économiques. Non seulement cela améliorerait la gestion de ces institutions, mais aussi et surtout, cela apporterait beaucoup plus d'efficacité externe aux services.

Ces actions doivent être précédées et accompagnées de campagnes d'information et de sensibilisation adaptées et continues. Plus que le choix des supports de communication, les réflexions doivent être axées sur le contenu des messages à transmettre. Ils doivent avant tout mettre en exergue l'intérêt économique procuré par l'affiliation aux registres administratifs et atténuer son caractère obligatoire et répressif.

La coordination de toutes ces actions doit aboutir à l'adoption d'une identification unique des unités de production et à la mise en place d'un fichier d'établissement centralisé. Ce sont les seuls critères pour évaluer l'efficacité, la fiabilité et la pérennité du dispositif d'enregistrement des activités économiques.

## Bibliographie

- Braun, J., and N. Loayza, 1994 : Taxation, Public services, and the informal sector in a model of endogeneous growth : World Bank, Policy Research Working Paper n°1334
- Choi, J. P., and M. Thum, 2005 : Corruption and the shadow economy : International Economic Review, Vol. 46, n°3
- Dabla-Norris, E., and G. Inchauste, 2007 : Informality and Regulations : What drives firm growth ? : IMF working paper, n°07/112
- Dabla-Norris, E., and A. Feltenstein, 2005 : The underground economy and its macroeconomic consequences : The journal of policy reform, vol. 8, n°2, pp. 153-174
- De Soto, H., 1994 : L'autre sentier – la révolution informelle dans le tiers monde : Edition La découverte, série Economie, Paris
- DIAL, and Afrobarometer, 2005 : Gouvernance et corruption à Madagascar : perceptions et réalité : Premiers résultats de l'enquête « Afrobaromètre 2005 à Madagascar : DIAL
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes and A. Shleifer, 2002. The regulation of entry : Quarterly Journal of Economics 117, 1 –37
- Giles, D., and B. Johnson, 2002 : Taxes, risk-aversion, and the size of underground economy : a non parametric analysis with New-Zealand data : Pacific Economic Review n°7:1, pp. 97-113
- Johnson, S., D. Kaufman, and P. Zoido-Lobaton, 1998 : Regulatory discretion and the unofficial economy : AEA Papers and Proceedings
- Klein, E., and V. Tokman, 1993 : Informal sector and regulations in Ecuador and Jamaica : OCDE, Research programme on governance and entrepreneurship, Technical paper n°86
- Maldonado, C., 1995 : The informal sector : Legalisation or laissez-faire? : International Labor Review, Vol 134, n°6
- McPherson, M. A., and Carl Liedholm, 1996 : Determinants of Small and Micro Enterprise Registration: Results from Surveys in Niger and Swaziland : World development, Vol 24, No. 3, pp. 481-487, Elsevier Science Ltd
- Mead, D., and C. Morrisson, 1996 : The Informal sector Elephant: Elsevier Science : World development, Vol 24, n°10, pp. 1611-1619
- Rakotomanana, F., 2004 : Dynamique du Secteur Informel dans l'agglomération d'Antananarivo : 1995 – 2001 : INSTAT-DIAL-IRD
- Schneider, F., and D. Enste, 2000 : Shadows economies : size, causes, and consequences : Journal of economic literature, vol XXXVIII, pp.77-114
- Tanzi, V., 1998 : Corruption around the world – causes, scope and curses : IMF Staff papers n°45, pp. 559-594
- Tokman, V., 1992 : Beyond regulation – The informal sector in Latin america : Boulder and London, Lynne Rienner Publishers
- Tokman, V., 2007 : Modernizing the informal sector : Economic and Social affairs, DESA working paper n°42