

Le secteur informel non agricole des pays en développement: les causes de sa croissance, son impact sur le développement et les politiques visant sa réduction.

Par

Julie Pépin

Mémoire de recherche présenté à la Faculté des études supérieures et postdoctorales en vue de l'obtention du grade de maîtrise en développement international et mondialisation

École de développement international et mondialisation

Faculté des sciences sociales

Université d'Ottawa

20 novembre 2016

©Julie Pépin, Ottawa (Canada), 2016

Table des matières

Remerciements	iii
Résumé	iv
Abstract.....	v
Liste des tableaux	vi
Liste des figures.....	vi
Liste des abréviations	vii
Introduction	1
Chapitre 1 Caractéristiques du secteur informel et facteurs d'influence	6
1.1 Nature du secteur informel	6
1.2 Facteurs influençant l'évolution du secteur informel non agricole	13
1.2.1 Aspects macroéconomiques et sociales.....	13
1.2.2 Aspects microéconomiques.....	28
1.3 Réponse à la 1ère question de recherche	31
Chapitre 2 Impact du secteur informel sur le développement d'un pays.....	33
2.1 Aspects économiques.....	34
2.2 Aspects sociaux	41
2.3 Lien avec l'indice de développement humain	45
2.4 Réponse à la 2e question de recherche	47
Chapitre 3 Facteurs de succès et d'insuccès des politiques visant la réduction du secteur informel	49
3.1 Mise en contexte	49
3.2 Matrice d'évaluation et sélection de réformes visant la réduction du secteur informel	51
3.3 Analyse des réformes sélectionnées visant la réduction du secteur informel.....	53
3.3.1 Cas 1 Le programme SIMPLES du Brésil.....	53
3.3.2 Cas 2 Le programme SARE du Mexique.....	58
3.3.3 Cas 3 La réforme de l'impôt à taux unique de la Russie.....	64
3.3.4 Cas 4 Formalisation des vendeurs de rue du Lima métropolitain (Pérou).....	72
3.4 Réponse à la 3e question de recherche	82
Conclusion.....	84
Annexe A Sommaire des facteurs influençant le secteur informel.....	89
Annexe B Matrice d'évaluation des réformes visant la réduction du secteur informel.....	90
Annexe C Analyse des réformes.....	92
Bibliographie	104

Remerciements

Je tiens à remercier tous ceux qui ont été impliqués de près ou de loin dans la réalisation de ce mémoire de recherche et en particulier mon employeur qui m'a offert une flexibilité dans mon horaire de travail peu commune ainsi que son soutien financier, mon conjoint, pour son support et sa patience, Gordon Betcherman pour ses conseils judicieux ainsi que ses références utiles, Philippe Régnier pour m'avoir communiqué sa perspective de praticien et Edgard Rodriguez pour m'avoir fourni des manuels de références et aidé par ses commentaires dans le choix de mon sujet.

Résumé

Le secteur informel demeure un phénomène difficile à gérer pour les gouvernements et difficile à cerner pour les chercheurs. Cette étude vise, dans un premier temps, à mettre en lumière la nature du secteur informel ainsi que les facteurs influençant sa dimension. Elle présente ensuite les impacts tant sociaux qu'économiques du secteur informel sur le développement d'un pays. La dernière partie porte sur l'analyse des résultats de quelques cas de réformes administratives réalisées au Brésil, au Mexique, en Russie et au Pérou et visant la réduction du secteur informel. Cette analyse, bien que limitée, permet d'identifier les principaux facteurs de succès ou d'insuccès de ce genre de réformes. On y note, entre autres, que la confiance de la population envers son gouvernement n'est peut-être pas aussi importante qu'on le croit dans la décision d'œuvrer informellement. De plus, il semble important de respecter un ordre logique dans les actions qui sont posées pour réduire l'informalité tout en considérant les caractéristiques particulières du pays.

Abstract

The informal sector remains difficult to manage for government and difficult to understand for researchers. The goal of this study is firstly to highlight the nature of the informal sector and factors having an impact on its dimension. It presents afterwards the social and economic impacts of the informal sector on country development. The last part of the paper presents an analysis of administrative reform results in Brazil, Mexico, Russia and Peru that had as objective the decrease of informal sector. Even if this analysis is limited, it provides a sense of what are the success factors of this type of reforms. We can note, amongst other things, that citizens' confidence in their government may not weigh a lot in the decision of being informal. Moreover, it seems that it is important to respect a logical order in the actions against informality while taking into consideration the country specificity.

Liste des tableaux

Tableau 1	Catégories d'entreprises informelles et types de gouvernement.....	11
Tableau 2	Environnement institutionnel ou handicaps économiques?.....	17
Tableau 3	Impact sur le bien-être de la formalisation avec et sans réforme en Égypte...38	
Tableau 4	Secteur informel et indice de développement humain.....	46
Tableau 5	Sommaire des types d'interventions réalisées par réforme.....	52
Tableau 6	Taux d'imposition des particuliers en Russie avant et après la réforme de 2001.....	67
Tableau 7	Taux de contributions sociales en Russie avant et après la réforme de 2001.....	67

Liste des figures

Figure 1	L'informalité à travers le monde (% PIB).....	2
Figure 2	Illustration du seuil d'aberration de la réglementation.....	16

Liste des abréviations

BIT - Bureau international du travail

CIPE - Center for International Private Enterprise / Centre pour l'entreprise privée internationale

CRDI - Centre de recherches pour le développement international

ILD - Institut pour la liberté et la démocratie (ILD)

LI - Légitime illégal

LNL - Légitime non légalisé

ONU - Organisation des Nations unies

PED – Pays en développement

PIB - Produit intérieur brut

SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribucoes as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte / Système intégré pour le paiement des impôts et des contributions sociales pour les micros et petites entreprises

SARE - Sistema de Apertura Rápida de Empresas program in Mexico / Système de création rapide d'entreprises

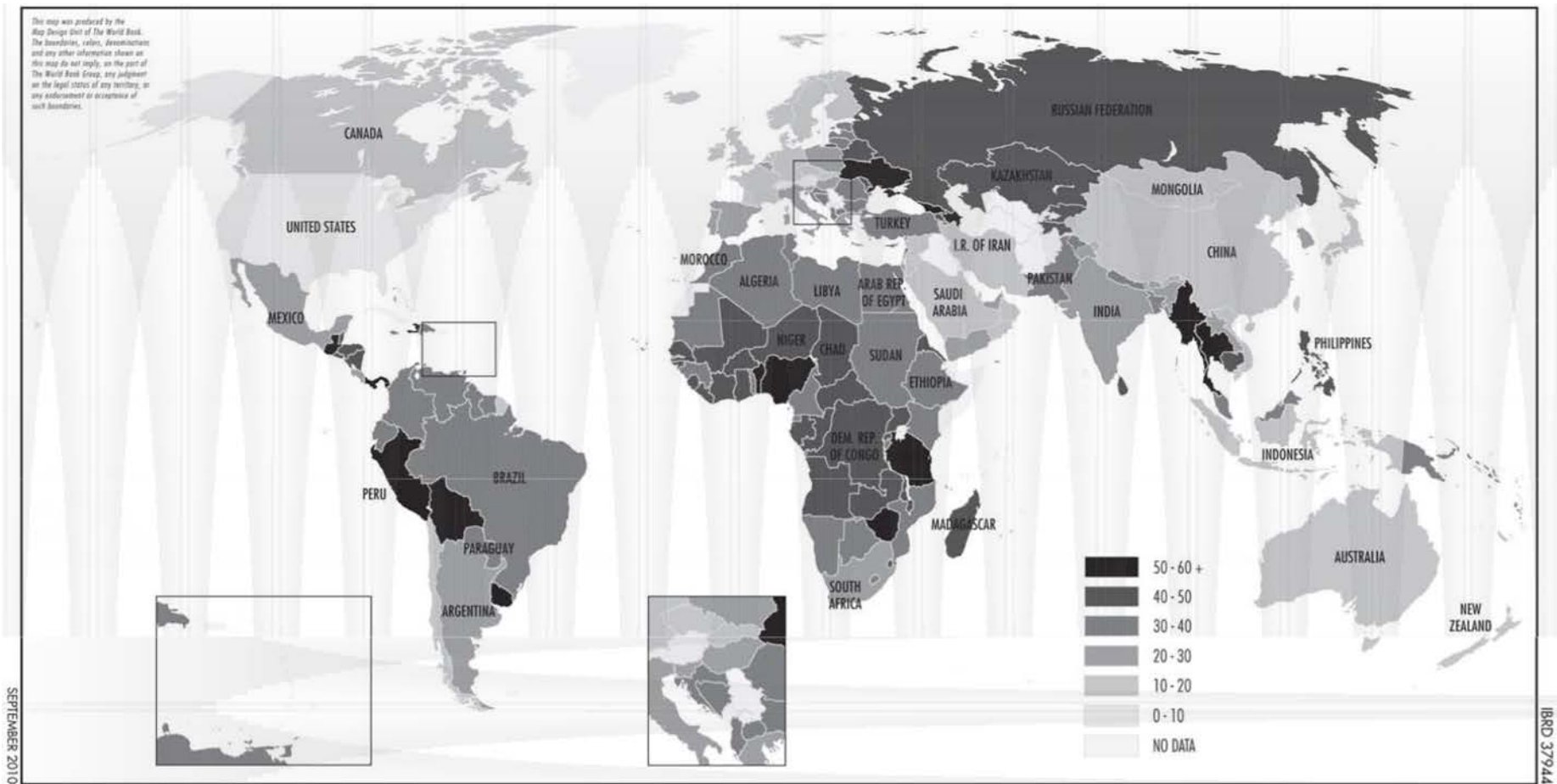
URSS - Union des républiques socialistes soviétiques

Introduction

La majorité des experts en développement reconnaissent qu'une réduction rapide et soutenue de la pauvreté ne peut être réalisée que par une croissance inclusive qui permet à la population de contribuer à la croissance économique et d'en bénéficier, notamment en occupant un emploi (Ianchovichina et Lundstrom, 2009). Il existe aussi un consensus selon lequel les gouvernements se doivent de mettre en place des conditions favorables à la création d'emplois et que cette création d'emplois doit être réalisée par le secteur privé. Un secteur privé florissant créera de la richesse et permettra du même coup au gouvernement d'augmenter ses revenus fiscaux (Nations Unies, 2004). Malheureusement, l'économie des pays en développement a souvent comme caractéristique un nombre d'emplois informels très important par rapport à l'emploi total, entre autres, dans les secteurs non agricoles. En 2009, par exemple, le secteur informel représentait 43,8% de l'emploi au Panama, 53,7% au Mexique, 83,6% en Inde et 68,2% au Vietnam. D'autres pays tels que le Mali avec un taux de 81,8% en 2004 et la Tanzanie avec un taux de 76,2% en 2005 ne sont pas non plus épargnés. Il y a eu aussi peu d'améliorations au cours des dernières années (p. ex. Mexique de 55% à 53,7% et Inde de 83% à 83,6% de 2002 à 2009) (International Labour Office, 2013b). La figure 1 démontre l'ampleur du phénomène de l'informalité à travers le monde en pourcentage du produit intérieur brut des pays. On constate que l'Amérique latine, l'Afrique et les pays de l'ex-URSS sont particulièrement affectés.

Un haut taux d'informalité mine évidemment l'assiette fiscale des gouvernements ainsi que leur capacité à offrir des services de base en santé et en éducation de même qu'à

Figure 1 L'informalité à travers le monde (% PIB)



Source : Schneider, Buehn, et Montenegro, 2010 (Ces chiffres incluent le secteur de l'agriculture et excluent les activités illégales.)

mettre en place les conditions favorables à la création d'emplois (système judiciaire efficace et droits de propriété, institutions fortes, etc.) (Nations Unies, 2004). Ceci rend aussi plus difficile l'amélioration de la productivité. Les emplois du secteur informel sont, de plus, généralement précaires et caractérisés par l'absence des avantages sociaux normalement offerts dans le secteur formel (assurance-santé, assurance-chômage, etc.) (Benjamin *et al.*, 2014). Bien que l'on puisse y dénoter beaucoup d'entraide et de sens communautaire, la protection des droits économiques et sociaux, tels que présentés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme y est aussi difficile à réaliser (Patel, Balakrishnan, et Narayan, 2007).

Pour les fins de cette étude, le secteur informel (ou économie informelle) est défini comme étant l'ensemble des individus (employeurs, employés, travailleurs autonomes) exerçant une activité non répertoriée par l'État et qui ne paient pas d'impôt sur le revenu, n'effectuent pas de remises de taxe de vente et dont la rémunération n'est pas soumise aux avantages sociaux minimalement requis par la loi. Il exclut les activités illégales telles que, par exemple, la prostitution et la vente de drogues. De plus, nous nous limiterons au secteur informel non agricole c'est-à-dire aux acteurs œuvrant hors du secteur de l'agriculture, afin de ramener le champ de notre recherche à une dimension plus réaliste et faire correspondre notre définition à celle utilisée par l'Organisation internationale du travail (International Labour Office, 2013b).

Devant cette situation persistante à travers le monde, de nombreux chercheurs ont tenté d'analyser divers aspects du secteur informel et de faire des recommandations de politiques économiques et sociales sur le sujet. Bien qu'il existe un certain consensus au

sein de la communauté du développement international quant aux objectifs généraux à atteindre pour le secteur informel (création d'emplois, enregistrement des entreprises, protections sociales étendues, augmentation de la productivité des entreprises et des revenus des travailleurs), le débat se poursuit quant à la façon d'atteindre ces objectifs (Chen, 2012). Quelques chercheurs privilégient une approche axée essentiellement sur l'éducation et la formation de la main-d'œuvre du secteur informel afin d'en augmenter la productivité et de contribuer à sa réduction (Adams, Johansson de Silva, et Razmara, 2013) alors que d'autres recommandent une diminution des coûts d'entrée dans le secteur formel par une réglementation allégée (les « légalistes ») (Chen, 2012). De plus, certaines recherches contredisent simplement le bien-fondé des objectifs pour le secteur informel pris séparément. En effet, Camacho, Conover et Hoyos ont démontré que le système de protection sociale implanté par la Colombie dans les années 1990 aurait contribué à une augmentation du secteur informel de l'ordre de 4% (2013). Il existe donc aussi une ambiguïté au niveau même des objectifs qui font l'unanimité, soit le désir d'accroître les protections sociales parallèlement à la volonté de réduire l'informalité. En bref, il n'y a pas de consensus sur la manière de gérer le secteur informel et donc, à première vue, pas de généralisation possible quant à la façon de le contrôler.

Ainsi, compte tenu de l'importance du secteur informel non agricole des pays en développement et de l'objectif de réaliser une croissance inclusive, donc passant par la création d'emplois préférablement formels, une réflexion sur l'approche à adopter face à ce phénomène semble des plus pertinentes. Est-il préférable qu'un gouvernement tolère le secteur informel non agricole et même contribue à l'amélioration de la condition économique et sociale des gens qui y œuvrent, ou est-il plus approprié de contrôler ce secteur et

de le réduire au minimum? De même, dans le cas où un gouvernement décide de contrer le secteur informel non agricole, quelles sont les composantes des politiques de réduction ou d'accompagnement du secteur informel qui permettent d'obtenir des résultats valables?

Questions de recherche

Nous allons tenter de faire la lumière sur les débats que suscite le phénomène de l'informalité et d'apporter des recommandations innovatrices en répondant aux questions suivantes: Quels sont les facteurs économiques, sociaux, politiques ou autres qui ont une incidence notable sur l'évolution du secteur informel non agricole d'une économie? Quels sont les impacts d'une croissance ou d'une diminution du secteur informel non agricole sur le développement d'un pays? Et finalement, quels sont les principaux facteurs de succès ou d'insuccès (avec impacts mesurables) des politiques mises en œuvre par des pays ayant comme objectif de diminuer l'importance de leur secteur informel non agricole?

Méthodologie et limite

Ces questions seront traitées à l'aide d'une revue de la littérature qui a aussi permis de sélectionner des études portant spécifiquement sur l'évaluation de politiques administratives et fiscales mises en œuvre afin de réduire le secteur informel dans des pays en développement. Nous avons utilisé ces études aux fins d'une analyse de cas multiples afin de confirmer quels sont généralement les facteurs de succès et d'insuccès des politiques publiques de réduction du secteur informel. Notre recherche comporte cependant certaines limites. En effet, notre revue de la littérature s'est restreinte à la documentation en anglais

et en français et aux études réalisées qui sont du domaine public. De plus, la mesure de la part du secteur informel étant difficile à réaliser, elle demande d’user de beaucoup de précautions lorsqu’on en utilise les résultats. Une interprétation prudente des résultats de recherche peut cependant permettre d’éviter les conclusions erronées au niveau des impacts de politiques sur l’importance du secteur informel.

Notre étude débutera par une revue de la nature du secteur informel et de ses composantes, de même que des facteurs ayant une influence notable sur sa taille. Elle sera suivie d’une analyse des différents impacts que peut avoir le secteur informel sur le développement d’un pays ainsi que de quatre cas de mise en œuvre de politiques visant la réduction du secteur informel dans des pays à revenus intermédiaires. Nous concluons, finalement, sur les éléments de réformes administratives et fiscales pouvant permettre d’obtenir des résultats positifs mesurables au niveau du contrôle et de la diminution du secteur informel.

Chapitre 1 Caractéristiques du secteur informel et facteurs d’influence

1.1 Nature du secteur informel

Tel que souligné en introduction, il existe plusieurs approches au secteur informel dans la communauté des chercheurs en développement. Ceci découle directement des différentes perceptions qu’ont les chercheurs de la nature même du secteur informel et qui sont aussi intimement liées à leur expérience sur le terrain et aux contextes de recherche dans lesquels ils évoluent.

Pour Hernando de Soto (1994), le phénomène de l'informalité consiste essentiellement en un choix rationnel basé sur les coûts et les bénéfices. Il en est venu à cette conclusion en étudiant les résultats d'une enquête menée sur plusieurs années par l'Institut liberté et démocratie à Lima (Pérou) qui portait sur le phénomène de l'informalité dans les secteurs du logement, du commerce et du transport. Selon lui, l'informalité n'est qu'un choix entre les coûts de l'informalité, entre autres, d'échapper à la sanction par la corruption des agents de l'État et le coût de la formalisation qui est un processus lourd et coûteux. Tel que nous le verrons au chapitre 2, les coûts de l'informalité ne se limitent généralement pas qu'aux seuls pots de vin versés aux agents de l'État et les coûts de la formalisation peuvent aussi varier grandement d'un pays à l'autre. Avec l'approche de Soto, le concept d'homo economicus, cet être agissant de manière parfaitement rationnelle, est donc mis à l'avant-plan pour expliquer le phénomène de l'informalité.

Pesqueux (2012), quant à lui, présente le secteur informel comme étant tout aussi socialement acceptable que le secteur formel et même pouvant être considéré comme une institution émergente en remplacement des institutions officielles déficientes. Il s'agirait d'une forme spécifique de structuration de l'économie des pays en développement. Selon l'auteur, son importance dans les pays en développement, sa flexibilité et le fait qu'il permette la survie et l'émancipation de ses acteurs lui confère une certaine légitimité.

Garcia-Bolivar (2006) abonde aussi dans le même sens en présentant le secteur informel comme étant très hétérogène (entreprises, emplois, contrats, propriété et prêts informels, etc.) et étant source de problèmes mais aussi de solutions dépendamment des circonstances. Bien qu'un gouvernement puisse être théoriquement privé de certains revenus

fiscaux, il n'en demeure pas moins que le secteur informel peut jouer, par exemple, le rôle d'une certaine forme d'assurance-chômage ou de prestation d'aide sociale accueillant les citoyens sans emploi. Le secteur informel est donc partie intégrante de l'économie et toute intervention à ce niveau doit être appuyée par une analyse des impacts positifs et négatifs sur ses différentes composantes.

L' International Labour Office (2013a) décrit bien l'hétérogénéité du secteur informel. Plusieurs acteurs des milieux urbains, péri-urbains et ruraux ayant des motivations parfois bien différentes et œuvrant dans différents secteurs d'activités (agriculture, industrie, commerce, etc.) perçoivent des rémunérations variées en termes de niveau de revenu, de régularité ou de saisonnalité. Ce sont des travailleurs autonomes voulant éviter le paiement de frais d'enregistrement, d'impôts ou de taxes qui minent la rentabilité de leurs activités et les empêchent d'atteindre le niveau de revenu minimum pour leur survie; des entreprises informelles qui fuient une réglementation trop lourde et coûteuse; des entreprises formelles de tailles variées qui engagent des employés informellement pour réduire leur coûts d'exploitation en évitant le paiement d'avantages sociaux élevés ou encore achètent des biens et services (intrants) d'entreprises informelles à moindre coûts pour améliorer leurs profits; des employés qui dû à leur faible niveau de compétence et à la rareté de bons emplois n'ont d'autres choix que de travailler informellement parfois dans des conditions déplorables pour survivre; des travailleurs domestiques payés en argent ou en services divers; ou encore des employés du secteur formel voulant arrondir leur fin de mois en exerçant une activité informelle ou en achetant des biens et services du secteur informel à prix moindre. En plus d'être très hétérogène, le secteur informel est aussi intégré au secteur formel sous bien des angles.

Charmes (2012) reconnaît cette intégration en soulignant que le concept de secteur informel est de beaucoup simplifié à des fins statistiques. Il le décrit comme faisant partie d'un continuum avec le secteur formel, un bassin de main d'œuvre servant à l'approvisionnement de ce dernier et créant une tendance à la baisse des salaires. Il souligne aussi l'augmentation du nombre de travailleurs autonomes informels en période de récession économique comme étant un des indicateurs de l'intégration des deux secteurs et il conclut qu'il s'agit d'une réalité complexe qui est à aborder avec précautions. Chen (2012) confirme aussi cette imbrication en mentionnant que peu d'entreprises informelles opèrent sans aucune relation avec le secteur formel mis à part, peut-être, celles qui exercent essentiellement des activités de subsistance.

Dans le même ordre d'idée, Perry et ses collaborateurs (2007) concluent quant à eux que l'informalité est un phénomène multidimensionnel et ainsi complexe. Les agents économiques peuvent être en conformité avec les politiques publiques sur certains aspects et ne pas l'être sur d'autres ce qui crée le spectre de la formalité - informalité. Une entreprise peut être en totale, partielle ou sans aucune conformité avec les politiques publiques. L'exclusion et l'évitement volontaire sous différentes dimensions peuvent aussi être expérimentés par la même entité. Par exemple, une petite entreprise pourrait se voir refuser l'accès à du financement formel si elle ne s'est pas enregistrée auprès d'un certain pallier de gouvernement dû à un coût trop élevé. Elle pourrait aussi, au même moment, choisir de ne pas adhérer au fonds de pension de l'État, le jugeant mal conçu et trop onéreux. Dans leur étude réalisée sur l'Amérique latine, Perry et ses collaborateurs constatent aussi que la majorité des travailleurs indépendants informels choisissent de ne pas adhérer

rer aux différents systèmes de protection sociale alors que la majorité des salariés informels sont simplement exclus des emplois formels et même du travail autonome formel. Dépendamment du pays et du secteur d'activité, la situation des travailleurs du secteur informel peut être meilleure, équivalente ou encore pire que celle des travailleurs du secteur formel, ce qui ajoute encore à la complexité du phénomène.

Henin et Doutriaux (1993) ont aussi identifié dans leurs recherches les deux grands types d'acteur du secteur informel, soit ceux qui pratiquent l'évitement volontaire et ceux qui sont simplement exclus. Ils ont classifié leur travail en deux types :

- 1) le travail au noir, motivé par la volonté d'éviter de payer des impôts, taxes ou autres frais et identifié comme du « Travail légitime illégal » (**LI**); et
- 2) le travail de subsistance, visant essentiellement à assurer la survie d'un individu dont l'illégalité est tolérée par l'État dû à son incapacité à aider ses citoyens et identifié comme du « Travail légitime non légalisé » (**LNL**).

Les chercheurs ont ainsi créé une structure de classification mettant en parallèle les types d'activités informelles et formelles en comparaison avec un éventail de types de structures gouvernementales possibles pour un pays donné. Le **tableau 1** présente cette classification. Le type 1 est généralement associé aux pays qui n'ont plus ou presque plus de structure gouvernementale dû à des difficultés politiques (défaillance de l'État) ou à des problèmes militaires internes (guerres civiles, terrorisme). La presque totalité de la population n'a ainsi d'autre choix que de pratiquer le travail de subsistance (LNL). Le secteur formel est quasi-inexistant. Le type 2 est associé aux pays en transition comme celle qu'ont vécue les pays de l'ex-URSS. Il pourrait s'appliquer encore aujourd'hui à des

Tableau 1 Catégories d'entreprises informelles et types de gouvernement

TYPE DE GOUVERNEMENT	ENTREPRISES INFORMELLES		ENTREPRISES FORMELLES
	Activités légitimes non légalisées (LNL)	Activités légitimes illégales (LI)	Activités légitimes légales
TYPE 1 Pays n'ayant plus de structure gouvernementale	LNL-1		
TYPE 2 Pays ayant une structure gouvernementale non adaptée	LNL-2	LI-2	Formelles
TYPE 3 Pays avec structure gouvernementale mais incapables de subvenir aux besoins des citoyens	LNL-3	LI-3	Formelles
TYPE 4 Pays industrialisés		LI-4	Formelles

Source : Henin et Doutriaux, 1993.

pays en développement qui verraient une partie de leur population et de leur territoire amputée suite à une scission volontaire. Le travail de subsistance est requis pour ceux qui ont perdu leur emploi formel car le gouvernement n'a pas la capacité financière pour verser des prestations d'aide sociale. Il est aussi requis pour ceux dont le travail formel n'apporte pas suffisamment de revenus. Le travail au noir (LI) est toujours présent pour « les privilégiés » qui ont encore le choix. Le type 3 correspond à celui de la majorité des pays en développement. La structure gouvernementale est incapable de fournir des services adéquats à ses citoyens (éducation, santé, prestations sociales, etc.). Le secteur informel prend donc une ampleur considérable et est scindé en deux, soit ceux qui y travaillent par choix stratégique et ceux qui assurent simplement leur subsistance. Les coutumes et la culture prennent une place prépondérante dans les activités quotidiennes. Par exemple, le gouvernement étant incapable d'assurer le bon fonctionnement du système législatif et

son accessibilité, la population s'organise et s'en remet aux règles du droit coutumier. Finalement, le type 4 correspond à celui des pays industrialisés qui, étant donné leur niveau de richesse, ont habituellement la capacité de verser des prestations d'aide sociale éliminant du même coup la nécessité du travail de subsistance.

Bien que les types 2 et 3 peuvent sembler similaires, force est de constater que le type 2 semble être en meilleure position que le type 3 étant donné qu'il possède un historique qui lui permettra éventuellement de réadapter sa structure pour mieux prospérer. Quant au type 3 (le plus commun pour les pays en développement), il doit améliorer et développer certains aspects de sa structure gouvernementale afin de pouvoir avoir un impact sur l'importance de son secteur informel.

Le modèle d'Henin et Doutriaux présente clairement l'influence qu'a l'organisation de la structure gouvernementale d'un pays sur les composantes de son secteur informel. Il met aussi en évidence la pertinence d'identifier le type de régime socio-économique d'un pays donné et de prendre en compte la composition associée du secteur informel. Il est aussi intéressant de noter que l'homo economicus de de Soto peut être clairement associé au travail au noir (LI) du modèle d'Henin et Doutriaux et que l'idée de Pesqueux à l'effet que le secteur informel constitue une institution émergente en remplacement d'institutions inefficaces ou absentes semble aussi très bien s'intégrer au modèle. En effet, on constate que les pays industrialisés qui bénéficient d'institutions plus avancées ont aussi un secteur informel beaucoup moins important.

La multidimensionnalité, l'hétérogénéité et du même coup la complexité du secteur informel sont donc reconnues par plusieurs chercheurs. Plusieurs acteurs évoluent dans le

secteur informel pour différentes raisons mais nous pouvons les regrouper sous deux grandes catégories, soit ceux qui y œuvrent pour survivre et ceux qui y œuvrent par choix. Les liens plus ou moins étroits qui unissent le secteur informel au secteur formel de même que le spectre informalité-formalité dans lequel se situent les acteurs du secteur informel appelle ainsi à la prudence dans toute intervention auprès de ce dernier. À cet effet, nous étudierons plus en détail, à la section suivante, les facteurs ayant une influence notable sur la taille du secteur informel.

1.2 Facteurs influençant l'évolution du secteur informel non agricole

1.2.1 Aspects macroéconomiques et sociaux

La gouvernance, les institutions et les politiques

Le BIT fait un sommaire intéressant de facteurs qui influencent l'ampleur du secteur informel: mauvaise gouvernance pour la mise en place de lois et de politiques; politiques macroéconomiques et sociales inappropriées, inefficaces, mal conçues ou dont la mise en œuvre laisse à désirer, développées sans consultation des personnes intéressées; institutions légales et cadre juridique déficients; faible confiance de la population envers les institutions et les procédures administratives en place (2013a). Les politiques macroéconomiques qui ne sont pas suffisamment orientées vers l'emploi (p.ex. les politiques d'ajustement structurel et de privatisation) peuvent effectivement avoir un impact négatif sur ce dernier et ainsi stimuler le secteur informel. De plus, le secteur informel est aussi fortement influencé par les activités du secteur formel et particulièrement au niveau des variations de la demande de biens et services. Les politiques ayant un impact sur les activités du secteur formel en ont donc généralement un sur le secteur informel.

Henin et Doutriaux ont aussi élaboré une liste de facteurs favorisant la croissance du secteur informel qui vient en quelque sorte préciser et compléter celle établie par le BIT : « l'impuissance des gouvernements à équilibrer leurs recettes et leurs dépenses et à limiter leur taxation, l'incompétence et la corruption des pouvoirs publics, les difficultés économiques et l'effondrement de l'état, le renouveau de l'individualisme et le refus de mettre en avant le bien de la société, le rejet de tâches sociales jugées excessives ou ayant des objectifs non acceptés. » (Henin et Doutriaux, 1993, p.262)

Cette liste de facteurs met encore une fois en évidence le rôle important des institutions au niveau du secteur informel LI et LNL (voir Tableau 1). En effet, la crédibilité d'un gouvernement et sa capacité à créer une cohésion sociale reposant sur un ensemble de valeurs communes sont des éléments ayant un impact direct sur la décision d'œuvrer ou non dans le secteur informel LI. Ce fait est aussi confirmé par Everest-Phillips et Sandall qui soulignent que « plus un État est légitime aux yeux de ses citoyens, moins il aura à utiliser la contrainte pour lever des impôts. » (2009, p.2)

Les lois, la réglementation et leur mise en œuvre

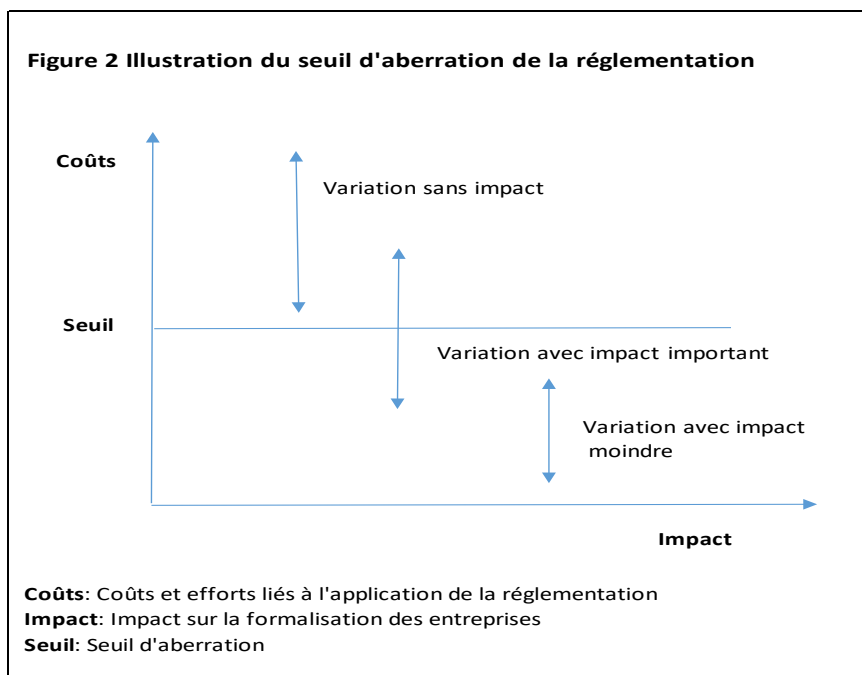
De Soto, quant à lui, rejoint en partie la position du BIT en concluant que l'importance du secteur informel est fortement influencée par la mise en application déficiente du droit (lois et règlements), la complexité de la réglementation et les tarifs, taxes, cotisations sociales et impôts trop élevés. C'est pourquoi il propose le renforcement du système juridique afin de protéger les droits fondamentaux et particulièrement le droit de propriété qui est nécessaire pour exercer des activités formelles. Ceci doit être accompagné d'une part, de la simplification et de la diffusion (communication) de la réglementation et

d'autre part, d'un abaissement général des taux de prélèvements (cotisations sociales et impôts) (1994). Benjamin *et al.* (2014) réfutent l'efficacité de cette approche en se basant sur plusieurs études réalisées à travers le monde qui concluent que bien que le nombre d'entreprises enregistrées dans le secteur formel augmente suite à des mesures du même type, très peu de firmes sont en provenance du secteur informel. Bruhn et McKenzie (2013) concluent eux-aussi que la diminution de la réglementation n'a qu'un faible impact sur l'informalité et qu'elle doit être accompagnée d'avantages tangibles pour les entreprises ainsi que d'une mise en application renforcée des lois et règlements liés à la fiscalité.

Il nous faut apporter ici certaines nuances concernant les barrières à l'entrée au secteur formel. Dans son étude, Auriol (2013) aborde certains types de barrières à l'entrée dont l'une d'ordre administratif. Il souligne les disparités existant à travers le monde en ce qui concerne les frais de création et d'enregistrement d'une entreprise ainsi que les difficultés pour réaliser certaines transactions en référant à l'étude réalisé par Djankov *et al.* (2000). Par exemple, les frais pour la création d'une entreprise peuvent varier de 1.4% du PIB par habitant au Canada à 260% du PIB par habitant en Bolivie. De plus, l'auteur souligne les efforts requis pour procéder à des transactions sur des biens immobiliers comme celle d'obtenir les droits de propriété d'un bien immeuble. En outre, ce genre de transaction peut requérir 168 étapes dans 53 agences publiques et privées, pour une durée de 13 à 25 ans aux Philippines, 77 étapes avec 31 agences publiques et privées, pour une durée de 5 à 14 ans en Égypte et 111 étapes pour une durée d'environ 12 ans à Haïti. Il avance aussi qu'une augmentation des frais d'entrée dans le secteur formel de 1% (frais/ PIB par

habitant) pourrait occasionner une augmentation du secteur informel de l'ordre de 14% avec toutes les conséquences associées que nous verrons plus en détail au chapitre 2.

Il semble clair que lorsque les frais ou les efforts requis pour créer et opérer officiellement une entreprise dépassent un certain seuil que l'on pourrait qualifier de « seuil d'aberration », l'appartenance au secteur formel devient une exception. Ainsi, les recommandations de de Soto deviennent des plus pertinentes. Cependant, lorsque les frais et les efforts requis sont plus raisonnables, bien que les frais puissent être toujours relativement élevés et accompagnés d'un processus relativement lourd, il semble que cet aspect soit perçu comme moins important par les entrepreneurs comme nous le verrons plus loin en abordant l'étude de Porta et Shleifer (2008). La figure 2 illustre ce que nous avons déduit de la littérature quant à l'impact de modifications apportées à la réglementation.



Source : Auteur

Des modifications dans la zone au-delà du seuil d'aberration n'auraient aucun impact alors que celles ramenant les coûts et efforts en dessous du seuil d'aberration auraient un impact important. Les améliorations dans la zone en dessous du seuil auraient des impacts moindres. Ceci rejoint les conclusions de Benjamin et al. à l'effet que des efforts pour simplifier la législation n'ont pas nécessairement d'impact sur l'appartenance au secteur formel. Le « seuil d'aberration » y est sans doute pour beaucoup et ce dernier peut par ailleurs varier d'un pays à l'autre.

D'autre part, en se basant sur une enquête réalisée par EDESA (1998) dans 12 villes du Maroc et qui a touché 1513 microentreprises œuvrant dans l'informalité à des degrés divers, Alami (2006) a aussi mis en lumière le fait que ce n'est pas nécessairement la réglementation qui pose le plus problème aux entreprises mais ce sont aussi des considérations d'ordre économique comme l'indique les résultats du sondage au tableau 2.

Tableau 2 Environnement institutionnel ou handicaps économiques ?

Les perceptions qu'ont les chefs d'unités informelles au Maroc des entraves au développement de leur établissement révèlent une hiérarchie de difficultés.

Entraves à l'évolution de l'établissement	
Volume limité du marché	79,8 %
Pression fiscale	75,7 %
Situation économique et sociale	70,5 %
Absence d'encadrement administratif	62,9 %
Manque de capitaux	62,6 %
Inadaptation des règles administratives	55,9 %
Concurrence des grandes unités	40,2 %
Difficultés d'obtention de crédits	27,0 %
Concurrence des produits importés	17,6 %
Avenir incertain	15,6%
Manque d'information	11,1%
Refus du changement	4,5%

Source : EDESA (1998).

Le volume limité du marché est la première entrave perçue par les chefs d'entreprise. Elle est sans doute liée en partie au statut informel des firmes qui ne peuvent contracter aussi librement que les entreprises formelles, tel que nous le verrons au chapitre 2. La pression fiscale vient toutefois au second rang et l'inadaptation des règles administratives au 6^e rang à titre de freins au développement pour les microentreprises informelles du Maroc. La réglementation est donc encore une fois en lien direct avec le choix de l'informalité à des degrés divers par ces dernières. On note aussi un autre résultat intéressant, soit au 4^e rang, l'absence d'encadrement administratif à 62.9%. Les entrepreneurs de l'informel souhaitent que l'État joue un rôle plus important notamment au niveau de la stabilité et de la croissance des entreprises informelles par des actions au plan économique qui faciliteraient leurs opérations (p. ex. financement). Il y a donc une demande réelle de gouvernance selon Alami ce qui nous ramène encore une fois à l'impact des institutions tel que mentionné précédemment.

Bruno Lautier (1995) fait aussi la critique de l'approche de Soto en se basant sur une enquête rigoureuse réalisée au Mexique en 1991 auprès de 600 unités informelles. Selon lui, le rapport à la loi est beaucoup plus complexe que le simple fait de décider de respecter la loi ou de s'y soustraire dépendamment des coûts financiers. Par exemple, en ce qui concerne la loi sur la sécurité sociale qui prévalait à ce moment (1991), plusieurs répondants ont mentionné qu'ils ne la pensaient pas nécessaire (34,4%), qu'ils ne connaissaient pas l'existence de la loi (10,1 %), ou encore qu'ils pensaient que l'affiliation n'était pas obligatoire (29,9 %). Un autre sondage réalisé au Mexique auprès de petites entreprises informelles rapportait que la majorité des entrepreneurs ne s'enregistraient pas principalement parce qu'ils croyaient que leur entreprise était simplement « trop petite pour que

cela en vaille la peine » (Perry *et al.*, 2007). Cela s'inscrit donc dans tout ce qui touche à la mise en œuvre de la réglementation et des lois ainsi que l'aspect consultation et information de la population tel qu'exposé par le BIT.

Un aspect additionnel à considérer pour l'étude de la variation du secteur informel demeure le contrôle de la mise en application des lois et des règlements. Schneider (2006), argumente que bien que plusieurs études concluent que la raison principale de l'existence de l'économie informelle est le fardeau lié au paiement des avantages sociaux sur les salaires, leur diminution n'occasionnerait qu'une stabilisation du secteur informel, sans plus. Il maintient aussi que le réseau social de même que les profits élevés tirés des activités informelles et des investissements en capital humain et financier demeurent des freins importants à la formalisation. Ces constatations nous suggèrent ainsi qu'une mise en œuvre déficiente (contrôle inadéquat) de la réglementation fiscale ou autre peut contribuer à l'essor du secteur informel ou à son maintien.

Ronconi (2007) a d'ailleurs procédé à une étude en Argentine portant sur l'effet d'une mise en application mieux contrôlée de la législation du travail dans l'économie en utilisant comme indicateur le nombre d'inspecteurs du gouvernement en fonction dans ses 24 juridictions (23 provinces et la ville de Buenos Aires). L'étude a conclu qu'un contrôle plus serré augmente le niveau de conformité des entreprises à la loi, plus spécifiquement, la loi sur le salaire minimum et le temps supplémentaire et cela sans impact significatif sur l'emploi et le salaire moyen. Le nombre d'emplois formel respectant la législation augmenterait donc sans perte d'emplois notable dans le secteur informel et occasionnerait même une hausse du bien-être de la population.

Betcherman (2008) a aussi tiré des conclusions similaires, cette fois-ci en Hongrie, lors d'une étude sur l'administration du système d'imposition incluant le programme d'inspection de la conformité des entreprises aux lois portant sur le marché du travail. Il semble que le resserrement des mesures de mise en œuvre des lois fiscales ainsi que de l'application des pénalités financières contribuent à une augmentation des revenus d'imposition et du nombre de travailleurs déclarés aux autorités fiscales. Il souligne toutefois la nécessité de procéder avec précaution pour éviter des effets pervers tel qu'une augmentation de l'informalité ou encore simplement la cessation des opérations de plusieurs entreprises.

Plusieurs autres chercheurs se sont également intéressés à l'aspect contrôle du secteur informel. de Andrade, Bruhn, et McKenzie (2014) ont conduit une étude au Brésil pour vérifier quelles actions gouvernementales pouvaient avoir un impact sur la formalisation des entreprises. Ils ont étudié l'effet de quatre mesures sur quatre groupes d'entreprises informelles, soit :

- 1- Fournir de l'information aux entreprises sur la façon de s'enregistrer auprès du gouvernement par le biais d'une brochure et d'une ligne téléphonique d'aide;
- 2- Fournir la même information qu'au #1 et, en plus, éliminer les frais d'enregistrement tout en fournissant les services d'un comptable gratuitement pour une année;
- 3- Organiser la visite d'un inspecteur municipal pour vérifier l'enregistrement de l'entreprise;
- 4- Organiser la visite d'un inspecteur municipal pour vérifier l'enregistrement d'une entreprise voisine afin de vérifier l'effet sur l'entreprise visée.

Les résultats de cette étude ont démontré que le fait de fournir de l'information aux entreprises n'avait pas d'influence notable sur la formalisation de ces dernières. L'élimination des frais d'enregistrement et l'utilisation des services d'un comptable gratuitement n'ont pas eu, non plus, d'impact positif sur le niveau de formalisation mais ont tout de même sensibilisé les intéressés au rôle clé du comptable dans la bonne administration d'une entreprise. Il semble, en fait, que seulement la visite d'un inspecteur municipal ait eu un impact significatif bien que peu élevé. Seulement 3% des entreprises qui reçurent la visite d'un inspecteur ont choisi de passer au secteur formel. Cependant, les chercheurs ont aussi estimé que la probabilité plus élevée de recevoir une seconde visite d'un inspecteur a quant à elle beaucoup plus d'impact sur le taux de formalisation avec des augmentations estimées de 21% à 27% (de Andrade, Bruhn, et McKenzie, 2014). Les auteurs ont aussi souligné le fait que lorsqu'il y a plusieurs niveaux d'enregistrement pour les entreprises, par exemple au niveau municipal pour le droit d'opérer localement et au niveau national à des fins fiscales, les entreprises ont tendance à ne s'enregistrer qu'au niveau municipal. Ceci a aussi été confirmé par Maldonado (1995) lors d'une étude qui a conclu que la non intégration des niveaux d'enregistrement favorise le maintien d'un nombre élevé d'entreprises informelles. Cela complique aussi le contrôle de l'application de la réglementation.

Outre la mise en œuvre plus serrée de la législation générale et fiscale, sa meilleure adaptation à la réalité des entreprises ayant des activités dans le secteur informel LI est aussi une facette importante pour le contrôle du secteur informel. Selon l'International Finance Corporation du World Bank Group (2007), un allègement du système fiscal

pourrait également contribuer à diminuer le nombre d'entreprises optant pour l'informalité. Des méthodes mieux adaptées à la capacité des petites entreprises en matière de comptabilité et de tenue de livres telles qu'un système d'imposition forfaitaire simplifié basé simplement sur le chiffre d'affaires ou encore des lettres patentes forfaitaires contribuerait à faciliter la conduite des affaires dans le secteur formel et à minimiser les frais d'administration.

Ainsi, les lois, la réglementation et leur mise en œuvre demeurent donc des facteurs d'influence importants sur le secteur informel. Une complexité excessive associée à des coûts financiers dépassant ce que nous avons défini comme le « seuil d'aberration » limitent de beaucoup la formalisation des entreprises. En dessous de ce seuil, il semble que l'impact d'un allègement de la réglementation sur la formalisation soit moindre mais, encore une fois, ceci demeure spécifique au contexte d'un pays. Tel que présenté, d'autres facteurs d'ordre économiques peuvent aussi avoir une influence. Une mise en œuvre inadéquate de la réglementation par une diffusion insuffisante d'information diminue aussi de beaucoup les chances d'obtenir la conformité des entreprises. Finalement, l'augmentation du contrôle de l'application des lois apporte quant à lui des résultats positifs mesurables sur le secteur informel.

La mondialisation

La mondialisation des marchés est un des phénomènes ayant occasionné le passage au secteur informel d'un grand nombre de travailleurs de différentes industries et ce, dans plusieurs pays (Chen, 2012). En effet, l'ouverture des marchés a permis aux entreprises détenant un avantage comparatif de se distinguer et d'accroître leur part de marché à

l'échelle mondiale alors que d'autres sont devenues non concurrentielles dû à des coûts d'opération trop élevés ou à un faible niveau de productivité. L'informalité est ainsi devenue la seule porte de sortie pour plusieurs de ces entreprises ou travailleurs ayant fait l'objet de licenciement. Cependant, selon Perry *et al.* (2007) la diminution des frais de douanes qui accompagne généralement l'ouverture des marchés peut aussi faciliter l'importation de technologie et de capital et favoriser la demande de main d'œuvre qualifiée à long terme. De plus, les entreprises qui sont impliquées dans le commerce outre frontière semblent plus enclines à œuvrer dans le secteur formel et à payer de meilleurs salaires. À long terme, la mondialisation pourrait ainsi avoir un effet positif sur le développement d'un pays et donc sur le secteur informel si les entreprises sont en mesure de saisir les opportunités qui se présentent, ce qui n'est pas du tout garanti, en particulier pour les pays à faible revenu. À court terme, cela semble cependant créer une augmentation du secteur informel. La mondialisation de l'économie est cependant un phénomène en constante évolution. Les gouvernements des pays participant peuvent décider de restreindre le commerce extérieur momentanément pour toutes sortes de raisons ce qui exige une bonne capacité d'adaptation de la part des entreprises grandes ou petites et peut, encore une fois, influencer l'ampleur du secteur informel.

Le niveau de développement et les inégalités

Le faible niveau de développement d'un pays s'accompagne généralement d'un secteur informel important. En effet, le PIB par habitant de ces pays étant bas, le nombre d'emplois formels demeure peu élevé. On constate aussi, bien souvent, une croissance de la population supérieure à la vitesse de développement du pays. Une pénurie d'emploi et

une situation économique et sociale plus difficile peuvent en découler. Ces facteurs sont d'ailleurs reflétés dans le sondage présenté précédemment au tableau 2 comme étant une entrave au développement des entreprises et peuvent contribuer à la croissance ou au moins au maintien du niveau d'informalité.

D'autres facteurs associés à un niveau de développement peu avancé sont aussi corrélés avec la taille du secteur informel. Henin et Doutriaux (1993) identifient, entre autres, les infrastructures inadéquates, le manque de qualifications de la population pour occuper un emploi ou encore démarrer une entreprise dans le secteur formel, et la nécessité d'avoir un revenu minimum pour survivre comme ayant un impact notable sur le secteur informel. Plus le niveau de développement est faible a priori, plus il semble difficile de réduire le secteur informel de type LNL (voir tableau 1).

Bien des chercheurs et gouvernements ont minimisé pendant longtemps l'impact de l'existence du secteur informel sur l'économie d'un pays en ayant comme conviction qu'au fur et à mesure que le pays se développerait, le secteur informel diminuerait. C'est le cas de Porta et Shleifer (2008). Cependant, il nous a été possible de noter au cours des dernières décennies que certains pays se sont développés rapidement sans pour autant réduire l'importance de leur secteur informel. Par exemple, tel que mentionné en introduction, l'Inde a vu son secteur informel demeurer relativement stable passant de 83% de l'emploi total en 2002 à 83,6% en 2009 alors que son RNB par habitant a connu une croissance de 144% passant de 470\$ à 1 150\$ américains par habitant pour la même période (The World Bank, 2016).

Une augmentation de la croissance économique n'est donc pas garante d'une réduction de l'informalité car bien d'autres facteurs doivent être pris en compte. Entre autres, la croissance se doit d'être inclusive afin d'éviter un accroissement des inégalités de revenus chez les citoyens qui, selon Perry *et al.* (2007), est corrélée avec le secteur informel. Dans notre exemple, le coefficient de GINI de l'Inde serait passé de 0,308 en 1993 à 0,334 en 2004 et à 0,339 en 2009 (The World Bank, 2016). La croissance économique a donc été accompagnée d'une croissance des inégalités ce qui peut avoir contribué à la relative stabilité du secteur informel.

L'accroissement des inégalités peut aussi miner la crédibilité d'un gouvernement dû au sentiment d'injustice grandissant chez les citoyens et les inciter à œuvrer informellement. Plusieurs pays d'Amérique latine semblent faire face à ce problème car bien qu'ayant connu une bonne croissance économique au cours des dernières décennies, leur secteur informel demeure relativement important. Par exemple, le Mexique qui a vu son RNB par habitant passer de 6 580\$ à 8 690\$ américains par habitant de 2002 à 2009 (+32%), a connu une réduction relativement modeste de son secteur informel de 55% à 53,7% de l'emploi total pour la même période. Son coefficient de GINI qui bien qu'il se soit amélioré de 0.495 à 0.482 pour la même période, demeure relativement élevé. La mondialisation, dirigée en grande partie par les gouvernements, a d'ailleurs été une des sources d'accroissement des inégalités partout dans le monde au cours des dernières décennies compte tenu des réajustements économiques qu'elle a occasionnés.

La culture et l'histoire

Dans son étude, Auriol (2013) élabore aussi sur un deuxième type de barrière à l'entrée dans le secteur formel, une barrière d'ordre social. Selon lui, la culture et l'histoire des pays en développement peuvent avoir un impact réel sur le secteur informel. Le faible niveau de protection sociale qu'ils peuvent offrir a eu comme conséquence le développement d'une culture « d'entraide obligée » au niveau familial et local. En outre, et ce particulièrement en Afrique Subsaharienne, les entrepreneurs se doivent d'engager les membres de leur familles en priorité bien que ces derniers ne représentent peut-être pas les candidats idéals pour les postes disponibles car ils ont généralement peu de compétences. Il s'agit d'une norme sociale. Ainsi, il voit le niveau de productivité de leur entreprise glisser bien en deçà de leur potentiel et annihiler toute capacité de croissance. Selon Auriol, cela découragerait sensiblement les entrepreneurs qui préféreraient demeurer dans l'informel et œuvrer dans une entreprise plus petite en ayant des obligations moindres.

Ces conclusions rejoignent celles de Krakowski (2005) et de Henin et Doutriaux (1993) à l'effet que bien que la littérature identifie certains facteurs comme ayant le plus d'impact sur la taille de l'économie informelle (législation du travail, coût de création d'une entreprise, confiance envers le gouvernement, etc.), il y a des variations régionales substantielles liées entre autres à la culture, aux coutumes, à la religion et à l'histoire des pays visés. Krakowski recommande donc aux gouvernements cherchant à mieux contrôler leur secteur informel de procéder a priori à une analyse des raisons qui poussent les entreprises de leur pays à opérer informellement.

Autres facteurs d'influence

Bien au-delà de la réglementation, de la politique fiscale et de la culture, il y a d'autres phénomènes macroéconomiques qui peuvent influencer la taille du secteur informel.

Les migrations

Meier souligne le rôle tampon du secteur informel dans le cas des migrations importantes du milieu rural vers le milieu urbain (1989). Le nombre d'emplois formels étant insuffisant pour absorber l'augmentation de main-d'œuvre, les nouveaux arrivants trouvent refuge dans l'informalité. Ainsi, tout ce qui touche le secteur agricole pourrait avoir des conséquences sur le secteur informel non agricole incluant les revenus attendus en milieu urbain.

Les cercles vicieux à briser

Garcia-Bolivar a, quant à lui, fait une constatation simple mais des plus pertinentes, soit que lorsque l'économie formelle est moins importante que l'économie informelle, c'est dans cette dernière que les opportunités d'affaires se présentent pour les entrepreneurs. Il s'agit donc d'un cercle vicieux. Plus le secteur informel est important, plus il est difficile d'en prendre le contrôle et de le réduire. Aussi, le même phénomène se produit au niveau du gouvernement qui, manquant de ressources financières pour accomplir ses différents objectifs (p.ex. améliorer l'efficacité du système judiciaire), doit augmenter la taxation des entreprises du secteur formel, ce qui les incite à œuvrer dans le secteur informel (2006).

Les programmes d'avantages sociaux universels

Aterido et ses collaborateurs ont démontré que le programme d'assurance-santé Seguro Popular mis en place en 2002 au Mexique a occasionné une diminution du secteur formel de l'ordre de 0.4% à 0.7%, dépendamment de la façon dont sont pris en compte les effets du passage du temps, au cours des quelques années qui ont suivi son introduction (2011). Ceci vient confirmer les conclusions de l'étude de Camacho, Conover et Hoyos mentionnée en introduction qui a été réalisée en Colombie dans les années 1990, à l'effet que l'introduction d'un système de protection sociale avait eu pour effet d'augmenter la taille du secteur informel de 4%. La création de protections sociales universelles semble donc favoriser un accroissement du secteur informel bien qu'il existe une marge d'erreur dans la mesure de ce dernier.

1.2.2 Aspects microéconomiques

D'autres facteurs ayant un impact sur le secteur informel sont plus liés au comportement rationnel et économique des acteurs.

Les incitatifs financiers

De Mel, McKenzie et Woodruff (2012) ont réalisé une étude au Sri Lanka dans le but de mesurer l'impact de l'augmentation des avantages financiers à la formalisation sur le taux de formalisation réelle. Ils ont donc étudié l'effet de quatre mesures sur quatre groupes d'entreprises informelles dans les deux plus grandes villes du pays (Colombo et Kandy) et ayant de 1 à 14 employés, soit :

1. Pour le premier groupe, fournir de l'information sur les coûts et bénéfices de la formalisation et sur la procédure à suivre pour s'enregistrer auprès de l'autorité fiscale pertinente ainsi qu'offrir la possibilité de recevoir un remboursement complet des frais d'enregistrement;
2. Pour les groupe #2, 3, 4, fournir la même information et remboursement qu'au groupe #1 et offrir un paiement additionnel équivalent respectivement à 88 \$US (environ 50% du profit mensuel médian du groupe), 175 \$US (environ un mois de profit) et 350 \$US (environ deux mois de profit) pour s'enregistrer.

Les chercheurs ont conclu que le traitement #1 n'avait eu aucun effet sur le transfert au secteur informel, les traitements #2 et #3 avaient occasionné la formalisation d'environ 20% des entreprises alors que le traitement #4 avait occasionné la formalisation d'environ 50% des entreprises. Dans tous les cas, il semble que la principale raison pour ne pas passer au secteur formel était liée à des droits de propriété ou de location déficients (ententes informelles) alors qu'une preuve de propriété était exigée afin de procéder à l'enregistrement. Ceci rejoint donc la position de de Soto discutée à la section précédente quant à l'importance du droit de propriété.

Les chercheurs qui procédèrent à trois suivis avec les entreprises dont le dernier 31 mois après l'intervention, ont conclu aussi que la formalisation avait essentiellement permis aux entreprises de faire plus de publicité et de tenir leurs livres comptables d'une façon plus appropriée. Une certaine augmentation de la profitabilité des entreprises a aussi été observée, ce qui a ajouté à l'incitatif financier initial. Il n'y a cependant pas eu d'augmentation sensible au niveau de l'obtention de financement ou de l'expansion des ventes

en comparaison au groupe contrôle. On a aussi noté que les dirigeants des entreprises ayant opté pour la formalisation avait une plus grande confiance envers le gouvernement et était d'accord avec le fait de payer des impôts (devoir du citoyen) bien qu'ils les trouvaient trop élevés. Ceci démontre encore une fois l'influence des institutions sur le secteur informel telle que vue à la section 1.2.1.

Les incitatifs financiers semblent donc avoir un impact réel sur la formalisation des entreprises. Ceci rejoint encore une fois les conclusions de de Soto discutées à la section 1,1 à l'effet que le choix d'opérer dans le secteur informel est souvent un choix rationnel basé sur les coûts et les bénéfices. L'étude n'a cependant observé les participants que pendant une période de 31 mois ce qui ne nous permet pas de juger si les entreprises sont demeurées dans le secteur formel à plus long terme (>5 ans).

Une autre étude digne d'intérêt portant sur le secteur informel a été réalisée par Porta et Shleifer en 2008. Les chercheurs ont utilisé des données recueillies sur le terrain par la Banque mondiale au cours de trois enquêtes auprès de milliers d'entreprises dans plusieurs pays d'Amérique latine, d'Afrique et de l'Asie. L'étude a permis de mettre en lumière que les gestionnaires de firmes informelles reconnaissent les avantages à devenir des entreprises formelles comme, par exemple, avoir un meilleur accès au financement et aux marchés. Le principal problème demeure toutefois à leurs yeux celui de payer des impôts. Tel que déjà mentionné, la réglementation et le coût d'enregistrement de leur entreprise ne semblent pas être perçus comme des contraintes importantes. Quant aux gestionnaires d'entreprises formelles, ils percevraient, par ordre d'importance, les impôts, l'approvisionnement en électricité et l'obtention de financement, comme étant les principales

contraintes à l'exploitation de leurs entreprises. Ils ne perçoivent pas la compétition quelque peu déloyale des entreprises du secteur informel comme étant un problème important. Ces conclusions rejoignent donc celles du sondage réalisé par EDESA (1998) présenté à la section 1.2.1 en particulier pour ce qui est de l'importance du niveau d'impôt à payer dans la décision d'œuvrer dans l'informalité.

Les caractéristiques des acteurs

La situation spécifique des acteurs peut entrer en jeu pour ce qui est de la décision d'œuvrer dans l'informel. Par exemple, les femmes en couple peuvent être incitées à choisir le secteur informel si leur conjoint bénéficie déjà d'un régime d'assurances et de bénéfices adéquat ou encore si ce dernier exploite une entreprise familiale. Les gens plus éduqués auraient aussi moins tendance à œuvrer dans le secteur informel (Perry *et al.*, 2007). D'autre part, les jeunes travailleurs inexpérimentés peuvent également être enclins à œuvrer dans l'informel dans le but d'acquérir une expérience de base pertinente à l'obtention d'un emploi formel. Ces situations bien que particulières sont relativement courantes et contribuent du même coup à l'augmentation du secteur informel.

1.3 Réponse à la 1ère question de recherche

L'[annexe A](#) présente un sommaire des facteurs ayant un impact sur le secteur informel qui ont été identifiés lors de notre revue de la littérature. Ces derniers ont été classés selon trois niveaux de contrôle pouvant être exercés par un gouvernement. Nous nous intéresserons principalement aux facteurs « plutôt sous contrôles » et « semi contrôlables » étant donné notre troisième question de recherche soit d'identifier les facteurs de succès ou d'insuccès de politiques de réduction du secteur informel. Les facteurs hors contrôles

pourront toutefois être utilisés pour la mise en contexte et l'interprétation. Ainsi, on peut remarquer la responsabilité importante attribuée aux institutions en matière de facteurs d'influence sur le secteur informel.

Les études abordées dans notre revue de la littérature nous amènent à conclure que le secteur informel est composé de deux types d'acteurs soit ceux qui y œuvrent par choix et ceux qui souffrent d'exclusion. Elles démontrent aussi qu'il faut aborder ces deux composantes du secteur informel de façon différente. L'absence de nuance à ce niveau dans la littérature par certains chercheurs explique sans doute l'apparente incohérence des objectifs, recommandations et conclusions au sujet du secteur informel. Ainsi, en ce qui concerne le secteur informel de type Légitime/Illégal (LI), selon la classification d'Hénin et Doutriaux (section 1.1, tableau 1), les facteurs semblant avoir le plus d'impact sur sa croissance sont de nature très économique. Un niveau de taxation élevé, une réglementation coûteuse, trop lourde et complexe (particulièrement si au-delà du « seuil d'aberration »), une absence de gain financier net pour opérer dans le secteur formel, des droits de propriété mal définis ou inexistantes, une absence de confiance envers le gouvernement et finalement, une mise en application de la réglementation déficiente (diffusion et audits) sont les principaux facteurs d'influence. En ce qui concerne le secteur informel de type Légitime/Non légalisé (LNL), viennent s'ajouter en priorité, un système d'éducation déficient, l'absence de programme de couverture sociale universelle tel que l'assurance santé, et l'absence d'un programme de développement économique efficient visant la création d'entreprises formelles performantes.

On peut noter que le facteur de couverture sociale universelle semble favoriser l'augmentation du secteur informel LI et du même coup contribuer à la réduction du secteur LNL. Cet effet contradictoire pourrait probablement être atténué par une variation simultanée d'autres facteurs tels que l'augmentation d'audits fiscaux auprès du secteur LI et une meilleure définition des taux de taxation pour les petites entreprises.

L'identification de ces neuf facteurs d'influence nous a permis de bâtir une matrice d'évaluation pour l'identification des facteurs de succès de réformes visant la réduction du secteur informel que nous présenterons au chapitre 3. Mais avant d'aborder ce sujet, nous examinerons au chapitre 2 pourquoi un gouvernement pourrait juger bon de mettre en œuvre un programme d'actions en vue de réduire le secteur informel de son pays.

Chapitre 2 Impact du secteur informel sur le développement d'un pays

Au chapitre précédent nous avons passé en revue les différents facteurs ayant une influence sur la taille du secteur informel. Dans ce chapitre, nous examinerons quels sont les principaux impacts d'une croissance du secteur informel sur le développement d'un pays, tant au point de vue économique que social, et qui peuvent justifier l'intervention d'un gouvernement soucieux d'améliorer le bien-être de ses citoyens. Bien que la distinction entre un impact économique et social soit souvent floue (les impacts sociaux occasionnant bien souvent des impacts économiques), nous les avons classés selon ce qui nous apparaissait être le type dominant.

2.1 Aspects économiques

Alors que le choix d’opérer dans le secteur informel puisse apparaître comme étant le plus avantageux pour certains entrepreneurs, des contraintes telles que l’impossibilité de signer des contrats légaux, d’obtenir du financement bancaire et le risque d’être détecté par les autorités publiques, les obligent à maintenir une organisation de petite taille qui ne peut prendre avantage d’économies d’échelle et qui génère ainsi des inefficacités dans l’économie (Weil, 2009). Cette incapacité à grandir explique sans doute en partie le concept de « chaînon manquant » évoqué dans différentes études sur le secteur privé, bien que plusieurs microentreprises du secteur informel n’ont tout simplement pas les caractéristiques requises pour grandir (expertise technique, niche de marché, etc.). En effet, Régnier et Song-Naba décrivent les pays en développement comme souffrant d’une pénurie de petites et moyennes entreprises formelles (5 à 300 employés selon le Bureau international du travail) qui sont généralement un des piliers de la compétitivité d’une économie car, entre autres, porteuses d’innovations (2014). Cette situation a donc un impact direct sur la taille de l’assiette fiscale des gouvernements et sur le dynamisme de l’économie de leur pays.

Perry et ses collaborateurs (2007) acquiescent eux aussi sur les pertes d’efficacité engendrées par l’incapacité des entreprises informelles à bénéficier d’économies d’échelle et affirment, de plus, que la concurrence déloyale menée par ces dernières contrecarre le processus naturel d’élimination des entreprises les moins performantes du secteur formel, en contexte de libre concurrence. Selon les chercheurs, cette situation peut même occasionner une réduction de l’innovation et des investissements chez les entreprises formelles qui voient leur part de marché réduite.

L'impact sur les entreprises formelles est cependant minimisé par certains chercheurs tels que Porta et Shleifer (2008) qui considèrent plutôt les entreprises du secteur informel comme peu menaçantes pour celles du secteur formel dû à leur faible niveau de productivité. Tel que déjà mentionné, cette position a aussi été validée par certains sondages utilisés par les chercheurs auprès d'entreprises du secteur formel qui ne semblent pas percevoir de menace réelle en provenance des entreprises informelles. Les auteurs tempèrent toutefois leurs résultats en soulignant que les firmes informelles peuvent être en compétition avec les firmes formelles dans certains secteurs d'activité et aussi lorsque le niveau de développement d'un pays est plus avancé (p. ex. un pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure, vs. à faible revenu, selon la classification de la Banque mondiale).

Ces positions divergentes peuvent s'expliquer encore une fois par la non distinction du secteur informel de subsistance (LNL) de celui d'opportunité (LI). Le secteur informel de subsistance opérant avec un faible niveau de productivité, il ne représente pas vraiment une menace pour les entreprises du secteur formel. Ceci n'est toutefois pas le cas des entreprises qui œuvrent dans l'informalité par opportunisme car elles détiennent certains avantages concurrentiels dont l'absence de paiement d'impôts. Dépendamment du contexte, la proportion d'entreprises du secteur informel d'opportunité peut prendre plus d'importance et ainsi poser plus de problèmes au secteur formel. Les pays d'Amérique latine et certains pays d'Asie sont plus enclins à ce genre de situation. Le secteur informel d'Afrique, par contre, est composé en majeure partie d'entreprises de subsistance donc ne représentant pas vraiment une menace. Ces firmes de subsistance, lorsque le contexte le permet, peuvent néanmoins agir en complémentarité du secteur formel et s'inscrire dans

la chaîne de valeur de certaines filières économiques telles le textile et l'industrie du vêtement.

Ce fait semble être confirmé par le chercheur (dell'Anno, 2008) qui démontre que bien que l'économie informelle ne soit peut-être pas l'idéal à atteindre, elle a un impact positif sur l'économie formelle et vice versa. Ces deux composantes de l'économie seraient davantage des compléments plutôt que des substituts. Il stipule que l'économie informelle d'Amérique latine soutient la croissance du PIB officiel parce qu'elle permet la création de ressources additionnelles qui sont réinvesties dans l'économie. Selon lui, les cycles économiques seraient amplifiés par le secteur informel. Nous devons, toutefois, nous empresser de conclure qu'ils le seraient sans doute encore plus si une partie du secteur informel devenait formelle. Il faut, encore une fois, garder bien en tête que l'amplitude des impacts du secteur informel est très contextuelle. L'impact de la variation du secteur informel sur les cycles économiques d'un pays d'Afrique à faible revenu sera probablement bien différent de celui d'un pays à revenu intermédiaire d'Amérique latine qui contient une proportion moindre d'entreprises de subsistance.

Auriol (2013) a aussi abordé la question de la concurrence en présence d'un secteur informel important avec une autre perspective. Il en est venu à conclure qu'en voulant augmenter leurs revenus par le biais de frais administratifs beaucoup trop élevés (p. ex. pour l'enregistrement d'une nouvelle entreprise), les gouvernements limitent le secteur formel à quelques grandes firmes payeuses de taxes ce qui restreint du même coup la concurrence et occasionne une pression à la hausse sur les prix dans le secteur formel (prix supérieur au coût marginal de l'entreprise). Par exemple, au Kenya, 0.4% des payeurs

d'impôts déboursaient 61% du total des recettes fiscales du gouvernement (Baer, 2002). Ce marché où l'allocation des ressources n'est pas optimale génère donc des pertes pour l'économie qui restreignent la croissance économique.

De leur côté, Perry et ses collaborateurs (2007) soulignent les gains de croissance économique et de productivité que pourrait générer au niveau national l'accès par les entreprises à de nouveaux marchés et services dans le cas d'un transfert au secteur formel. Ils attribuent principalement l'écart de productivité entre les pays développés et en développement aux inefficacités découlant du secteur informel. Par exemple, le secteur informel serait responsable de 50% de l'écart de productivité avec les États-Unis dans le cas de la Turquie et du Portugal et de 30% dans le cas du Brésil. Perry et ses collaborateurs concluent, cependant, que bien que le secteur informel semble avoir un impact négatif sur la croissance économique d'un pays, les preuves empiriques ne sont pas concluantes car les facteurs de croissance économique ont aussi généralement des impacts sur le secteur informel. Par exemple, des institutions déficientes et un faible niveau de capital humain restreignent généralement la croissance économique tout en favorisant la croissance du secteur informel. L'augmentation de la taille du secteur informel aurait donc un effet négatif direct sur la croissance économique ou serait au moins un indicateur que certains facteurs de croissance ne sont pas optimisés. Quoi qu'il en soit, il apparaît que le niveau de compétitivité d'un pays pourrait être rehaussé de beaucoup par la diminution de son secteur informel, donc par une meilleure utilisation de ses ressources qui contribuera, sans aucun doute, à une croissance économique améliorée.

Ahmed Galal (2005) s'est aussi intéressé à la question et a procédé à une étude des plus intéressantes sur le secteur informel en Égypte. Il s'est interrogé sur les gains économiques potentiels que pourrait générer une diminution du secteur informel en utilisant les données de sondages réalisés sur le terrain par l'Institute of Liberty and Democracy et par l'Egyptian Center for Economic Studies auprès de cent entreprises en provenance de différents secteurs d'activité. Ce groupe d'entreprises comprenait des petites, moyennes et plus grandes organisations qui opéraient totalement ou partiellement dans l'informalité. À l'aide d'une approche théorique conservatrice, il a évalué l'impact de la formalisation de l'ensemble des entreprises informelles pour les divers agents économiques en Égypte sous le cadre réglementaire existant et l'impact de la formalisation si une réforme de ce cadre réglementaire était réalisée. Les calculs ont été basés sur l'effet de la formalisation pour « l'entreprise informelle typique » en Égypte, ce dernier concept ayant été élaboré par Galal. Les calculs pour l'entreprise informelle typique ont ensuite été agrégés pour déterminer l'impact sur l'ensemble de l'économie. Le tableau 3 présente une partie des résultats de l'étude.

Tableau 3 Impact sur le bien-être de la formalisation avec et sans réforme en Égypte

Agents économiques	Impact économique annuel/ Formalisation sans réforme (% PIB)	Impact économique annuel/ Formalisation avec réforme (% PIB)
Entrepreneurs (formalisés)	(2,5)	1,0
Employés (formalisés)	0,3	0,7
Consommateurs	(1,3)	(1,7)
Gouvernement	2,4	1,3
Citoyens	0	(0,04)
Total	(1,1)	1,3

Source : Galal, 2005, extrait des tableaux 1 et 2.

Il en résulte que la formalisation des entreprises du secteur informel dans le cadre réglementaire existant au moment de l'étude n'était socialement pas souhaitable car générant une perte annuelle totale de 1,1% du PIB. Elle était aussi vouée à l'échec puisque non profitable pour les entrepreneurs qui en sortaient avec une perte annuelle équivalant à 2,5% du PIB. Les employés bénéficiaient cependant de nouveaux avantages sociaux alors que les consommateurs payaient plus de taxes sur leurs achats. Le gouvernement améliorerait aussi ses recettes fiscales via la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur le revenu des entreprises. Ce résultat est lié directement au fait qu'il était très long et coûteux de créer, d'opérer ou encore de cesser l'opération d'une entreprise du secteur formel en Égypte car tous ces processus nécessitaient plusieurs démarches ainsi que d'interagir avec un grand nombre d'entités.

Galal a donc refait les mêmes calculs en évaluant l'impact d'une réforme qui consisterait à simplifier la réglementation concernant la création, l'opération et la cessation des activités d'une entreprise. Cette réforme comporterait, grosso modo, la création d'une organisation indépendante pour gérer le processus de formalisation, la consolidation des diverses lois applicables en une seule loi et la création d'une seule agence pour gérer les interactions entre les entrepreneurs et le gouvernement. Toutes ces mesures pourraient réduire les coûts d'administration pour les entrepreneurs de l'ordre de 80 à 90%. Une croissance de la productivité de 1% par année de même qu'une croissance des activités des entreprises en accord avec la croissance estimée du PIB de l'Égypte ont aussi été pris en compte dans les calculs. La troisième colonne du tableau 3 présente ainsi les résultats dans une situation de réforme du cadre réglementaire et démontre la rentabilité sociale de la formalisation dans un cadre amélioré avec un gain annuel équivalant à 1,3% du PIB.

La formalisation devient aussi réalisable car les entrepreneurs y trouvent un avantage équivalant à 1% du PIB bien que celle-ci ne soit pas assurée à 100%, chaque entrepreneur devant prendre la décision selon sa situation particulière. Dans ce scénario, les employés reçoivent aussi des gains plus élevés alors que les citoyens payeurs de taxe doivent assumer le coût de la réforme estimée à 0,04% du PIB. Les avantages globaux de la formalisation (accès à de nouveaux marchés, financement, infrastructures améliorées, etc.) deviennent donc supérieurs à ses coûts lorsque celle-ci est réalisée dans un contexte approprié. Bien que l'étude ne fasse pas de distinction entre le secteur informel de subsistance et celui d'opportunité dû à ses calculs basés sur « l'entreprise informelle typique » en Égypte, les gains de bien-être potentiels semblent être significatifs. Encore une fois, chaque pays possède cependant son contexte spécifique qui nécessite une analyse approfondie et les résultats sont souvent très étroitement liés à la culture et au niveau de développement du pays.

En bref, les impacts économiques liés à l'existence d'un secteur informel de grande dimension sont importants. Bien que ce ne soit pas toutes les entreprises informelles qui peuvent croître, il demeure que les pressions qui sont exercées sur elles pour maintenir une petite taille amènent des pertes économiques dû à la non utilisation d'économies d'échelle potentielles et au renoncement à des gains en compétitivité. La concurrence déloyale du secteur informel d'opportunité aurait aussi une incidence négative sur l'investissement dans le secteur formel ce qui peut restreindre le développement de l'industrie d'un pays. Finalement, bien que le secteur informel de subsistance puisse agir en complémentarité de l'économie informelle, il demeure que ces ressources ne sont pas utilisées d'une façon optimale et pourrait contribuer d'autant plus à la croissance économique. La

réglementation trop coûteuse est bien souvent une des sources majeures de l'informalité qui occasionne comme nous l'avons vu toutes sortes de distorsions sur les marchés et bien sûr une diminution des taxes et impôts perçus par le gouvernement qui restreint ses possibilités d'actions. Des réformes administratives ayant comme objectif de réduire le secteur informel peuvent ainsi augmenter significativement le bien-être de la population comme l'a démontré Galal.

2.2 Aspects sociaux

Le Bureau international du travail (BIT) (2013a) s'inquiète de l'impact des conditions de travail dans le secteur informel: une spirale sans fin de faible productivité, de pauvreté qui en l'absence de protection sociale génère des risques élevés pour la santé et l'obtention d'un revenu minimum. L'impossibilité de défendre leurs droits fondamentaux individuellement ou collectivement fait en sorte que les travailleurs sont vulnérables et peuvent faire l'objet de violence, de harcèlement sexuel, de corruption et d'autres formes d'abus sans compter le travail des enfants. Bien que les inquiétudes du BIT soient sans doute fondées, il convient d'ajouter que ces problèmes peuvent toutefois être retrouvés dans le secteur formel des PED.

Patel, Balakrishnan, et Narayan (2007) se sont intéressés plus particulièrement à la protection des droits économiques et sociaux, tels que présentés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme. Ils ont constaté qu'il était très difficile dû à la nature même du secteur informel d'y assurer la protection de trois types de droits économiques fondamentaux. Les premiers, les droits de subsistance de base tels que de pouvoir se nourrir de sorte à se maintenir en santé, pouvoir se vêtir, se loger et se procurer des soins

médicaux ou services sociaux de base, nécessitent un revenu minimum. Malheureusement, les travailleurs du secteur informel ont souvent des emplois ou occupations qui sont instables et peuvent générer des revenus très variables, par exemple, dans le cas des travailleurs indépendants (vendeurs de rue, travailleurs à domicile, etc.), ce qui fragilise le respect de ces droits. Le deuxième type de droits économiques concernent la possibilité de bénéficier de régimes de sécurité sociale, d'assurance-chômage, de pension ou encore d'assurance diverses. Ceux-ci permettent aux citoyens et à leurs familles d'assurer leur survie économique en cas de perte d'emploi, de maladie, de décès ou simplement à la retraite. Lorsque le pays visé n'offre aucune protection sociale universelle, les travailleurs de l'informel et leurs familles ne contribuant pas à de tels régimes, ils deviennent très vulnérables car vivant avec un niveau d'insécurité et de risques économiques élevés. Finalement, la troisième catégorie de droits se rapporte à la nature même du travail et aux conditions dans lesquelles il est exercé. Par exemple, il peut s'agir du droit de travailler à un niveau de salaire minimum avec certains congés statutaires, dans un environnement sécuritaire ou encore le droit de se syndiquer. Ces concepts sont très loin des conditions du secteur informel puisque demandant au départ la possibilité de contrôler leur mise en œuvre. L'absence d'employeur identifiable ainsi que l'hétérogénéité du secteur informel (salariés, travailleurs indépendants, etc.) rendent leur implantation très difficile. Néanmoins, l'Inde a été témoin de l'implantation de plusieurs regroupements de travailleurs qui ont permis à leurs membres de hausser substantiellement leur niveau de revenus grâce à un pouvoir de négociation amélioré. En résumé, on constate que les droits économiques des travailleurs de l'informel sont généralement peu respectés ce qui peut entraîner des situations dramatiques, de l'extrême pauvreté et de la misère.

Le secteur informel est aussi un milieu privilégié pour le travail des enfants. Les familles ayant des revenus précaires donc celles œuvrant principalement dans le secteur informel de subsistance (LNL selon le tableau 1) ont naturellement plus tendance à inciter leurs enfants à commencer à travailler à un jeune âge afin d'aider à subvenir aux besoins de la famille. Plusieurs chercheurs ont tenté de démontrer les conséquences potentielles liées à cette pratique pour le développement d'un pays. Par exemple, selon Beegle, Dehejia, et Gatti (2009), le travail des enfants occasionnerait une réduction substantielle du niveau de scolarité atteint. Il semble aussi associé à l'occupation d'un travail salarié à l'âge adulte. Il n'aurait cependant pas d'effet significatif sur la santé des enfants. Les chercheurs laissent de plus supposer que l'expérience de travail acquise dans la jeunesse pourrait amener certaines redevances en permettant aux individus d'occuper avec une probabilité plus élevée un emploi salarié qui est généralement associé à un niveau de vie plus élevé. Cependant, cela pourrait aussi être interprété comme une diminution du nombre potentiel d'entrepreneurs qui sont critiques pour la création d'entreprises et d'emplois. Quoi qu'il en soit, il semble y avoir un lien direct entre le travail des enfants et un niveau de scolarité plus bas à l'âge adulte donc allant à l'encontre du développement du capital humain d'un pays.

Plusieurs chercheurs ont toutefois une perception plus positive de l'informalité en avançant qu'elle assure un revenu pour la population la plus pauvre et qu'il est facile d'y accéder en cas de besoin (Garcia-Bolivar, 2006 et Pesqueux, 2012). Cette vision du phénomène semble toutefois orienté plutôt vers le court terme car ne considérant que l'aspect de la rentrée de fonds à des fins de subsistance, bien que ce ne soit non négligeable. À plus long terme, il est cependant de la responsabilité de tout gouvernement de tenter

d'améliorer le sort de sa population. De plus, comme nous avons pu l'observer à la figure 1, le secteur informel demeure présent dans les pays les plus développés bien qu'en proportion moindre. Il représente donc toujours un des derniers recours pour assurer ou améliorer sa subsistance chez une portion de la population. Les aspects positifs défendus pour les plus pauvres sont donc préservés.

de Soto (1994), quant à lui, ne voit pas le secteur informel d'un aussi bon œil. Il souligne que la multiplication des règlements et des instances bureaucratiques, directement liée à l'existence du secteur informel, entraîne elle-même une mauvaise utilisation des ressources de l'État. En effet, elle permettrait les détournements et engendrerait du même coup une inégalité des citoyens. Ceux ayant l'argent nécessaire pourraient donc faire l'objet de favoritisme.

Le BIT (2013) souligne de plus que l'incapacité des gouvernements à offrir une gestion saine et transparente des finances publiques (incluant le traitement équitable de tous les citoyens), des services acceptables en santé, en éducation et en termes de protection sociale en raison de revenus fiscaux limités, peut limiter le développement du capital humain si essentiel à la croissance. Cela peut, de plus, générer des problèmes de cohésion sociale. Le « printemps arabe » de 2011 en est un bel exemple. Bien que l'impact direct et indirect du secteur informel sur le développement du capital humain ne soit pas vraiment réfutable, il demeure que l'influence sur la cohésion sociale peut être plus incertaine. En effet, de Soto qui s'est beaucoup intéressé à l'Amérique latine, présente l'informalité comme étant une solution pacifique face à des institutions dysfonctionnelles (1994). Le

contexte singulier d'un pays et particulièrement sa culture ont sans doute une influence considérable à ce niveau.

Ainsi, les impacts sociaux liés à l'existence du secteur informel sont nombreux et importants. Bien qu'il puisse être facile d'accès pour les plus pauvres et leur permettre d'obtenir un revenu minimum, il demeure que ce n'est pas une situation idéale pour ces derniers. Le niveau élevé de vulnérabilité économique et même physique de ces citoyens les maintient à un niveau inférieur de bien-être en comparaison aux gens œuvrant dans le secteur formel. Ils peuvent être sujets à des pressions diverses de la part de ceux qui leur procurent leur rémunération et voir leurs droits fondamentaux bafoués. Cela peut même occasionner une pression négative sur le développement du capital humain en particulier dans le cas du travail des enfants. Finalement, on dénote aussi une certaine corrélation entre le secteur informel et la corruption de la fonction publique, les inégalités et peut-être même le maintien de la cohésion sociale d'un pays. Ces facteurs ne favorisent évidemment pas le développement d'un pays mais, tel que déjà mentionné, les populations semblent toutefois avoir réussi à développer un certain esprit communautaire leur permettant de s'accommoder de ces conditions de vie modestes.

2.3 Lien avec l'indice de développement humain

Dans les sections précédentes, nous avons pu constater les impacts économiques et sociaux liés à l'existence du secteur informel et faire un lien avec le développement d'un pays. Dans cette section, nous tenterons de valider nos constatations en comparant le niveau d'informalité et l'indice de développement humain (IDH). En effet, l'IDH étant composé de trois composantes couvrant à la fois le niveau de vie des acteurs, leur santé et

leur éducation, il demeure l'indicateur par excellence du développement d'un pays. Le

tableau 4 met en parallèle l'importance du secteur informel de certains pays et leur indice de développement humain.

Tableau 4 Secteur informel et indice de développement humain

Informalité élevée	>67%	
Informalité moyenne	>33% à 67%	
Informalité faible	≤33%	
Pays (échantillon)	Secteur informel en % de l'emploi (année de calcul)	Indice de développement humain 2010, rang, niveau
		très élevé (< 43 ^e), élevé (43 ^e à 85 ^e), moyen (86 ^e à 127 ^e), faible (128 ^e à 169 ^e)
Inde	83,6% (2009)	0,519 119 ^e (moyen)
Mali	81,8% (2004)	0,309 160 ^e (faible)
Tanzanie (République-Unie de)	76,2% (2005)	0,398 148 ^e (faible)
Honduras	73,9% (2009)	0,604 106 ^e (moyen)
Indonésie	72,5% (2009)	0,600 108 ^e (moyen)
Paraguay	70,7% (2009)	0,640 96 ^e (moyen)
Philippines	70,1% (2008)	0,638 97 ^e (moyen)
Pérou	69,9% (2009)	0,723 63 ^e (élevé)
Zambie	69,5% (2008)	0,395 150 ^e (faible)
Viêt Nam	68,2% (2009)	0,572 113 ^e (moyen)
Colombie	59,6% (2 ^e trim. 2010)	0,689 79 ^e (élevé)
Mexique	53,7% (2009)	0,750 56 ^e (élevé)
Égypte	51,2% (2009)	0,620 101 ^e (moyen)
Argentine	49,7 % (4 ^e trim. 2009)	0,775 46 ^e (élevé)
Venezuela (République bolivarienne du)	47,5% (1 ^{er} trim. 2009)	0,696 75 ^e (élevé)
Costa Rica	43,8% (juillet 2009)	0,725 62 ^e (élevé)
Panama	43,8% (2009)	0,755 54 ^e (élevé)
Thaïlande	42,3% (2010)	0,654 92 ^e (moyen)
Brésil	42,2% (2009)	0,699 73 ^e (élevé)
Afrique du sud	32,7% (2010)	0,597 110 ^e (moyen)
Chine	32,6% (2010)	0,663 89 ^e (moyen)
Turquie	30,6% (2009)	0,679 83 ^e (élevé)
Arménie	19,8% (2009)	0,695 76 ^e (élevé)
Moldova (République de)	15,9% (2009)	0,623 99 ^e (moyen)

Sources : Présentation de l'auteur à l'aide des données de l' International Labour Office, 2013b et de Klugman et Programme des Nations Unies pour le développement, 2010

D'une façon générale, on peut constater qu'un niveau de développement (IDH) élevé est associé à un niveau d'informalité moyen ou faible. Un niveau de développement très élevé est aussi généralement associé à un niveau d'informalité faible comme, par exemple, au Canada ou aux États-Unis bien qu'aucun exemple ne soit présenté dans ce tableau (voir la figure 1 pour la mesure de l'informalité à travers le monde).

Il n'y a donc rien dans cette analyse qui vienne infirmer les constatations que nous avons faites dans les deux précédentes sections quant aux impacts négatifs tant économiques que sociaux du secteur informel sur le processus de développement d'un pays. En effet, puisqu'il n'y a pas une majorité de pays qui ont atteint un niveau de développement élevé ou très élevé tout en ayant un niveau d'informalité élevé, nos conclusions quant aux effets potentiels de la mauvaise ou absence de gestion de la taille du secteur informel sur le développement ne sont donc pas contredites.

2.4 Réponse à la 2e question de recherche

Notre revue de la littérature démontre ainsi certains impacts négatifs tant sociaux qu'économiques du secteur informel non agricole sur le développement d'un pays qui pourraient justifier une action gouvernementale. Évidemment, d'autres facteurs peuvent avoir un impact similaire. Par exemple, la faiblesse du système d'intermédiation financière d'un pays peut aussi contribuer au maintien d'entreprises de petite taille ou encore, l'accès coûteux à une éducation de qualité peut favoriser le maintien d'un faible niveau de capital humain. Il semble toutefois que la mauvaise ou absence de gestion du secteur informel doive porter une part du blâme.

En effet, les inefficacités économiques générées par la taille réduite des entreprises, la distorsion créée au niveau de la concurrence par le secteur informel d'opportunité et son impact négatif éventuel sur l'investissement dans le secteur formel, les effets potentiels sur la croissance du PIB, sont tous des facteurs affectant négativement l'économie d'un pays. Les aspects sociaux comme la corruption et la création d'inégalités entre les citoyens, l'augmentation de leur niveau de vulnérabilité tant économique que physique, la pression négative sur le développement du capital humain et les potentiels problèmes de cohésion sociale nous amènent finalement à croire qu'un secteur informel important contribue au ralentissement du processus de développement d'un pays. Certains pays de l'Afrique subsaharienne en sont vraisemblablement de bons exemples.

Tel que démontré par Galal (2005), la formalisation des entreprises accompagnée d'une réforme adaptée du cadre législatif et des institutions peut permettre de générer une augmentation du bien-être d'une population. Une analyse spécifique à chaque pays doit cependant être réalisée afin d'identifier et de prioriser les facteurs qui auront le plus d'influence sur la réduction du secteur informel. Dans le prochain chapitre, nous tenterons donc de mettre en lumière les facteurs de succès et d'insuccès de politiques de réduction du secteur informel les plus importants en examinant quelques exemples et en tenant compte des contextes spécifiques des pays visés.

Chapitre 3 Facteurs de succès et d'échec des politiques visant la réduction du secteur informel

3.1 Mise en contexte

Bien que la majorité des pays en développement ait un secteur informel très important, il semble que seulement un nombre limité d'entre eux ont mis en place avec succès des réformes visant à le diminuer substantiellement. Les études réalisées jusqu'à maintenant sur les impacts de politiques pour réduire l'informalité ne portent d'ailleurs, essentiellement, que sur quelques pays de l'Amérique latine et de l'Asie du sud-est (Bruhn et McKenzie, 2013). Certains gouvernements ont peu d'information au sujet de leur secteur informel et ne semblent pas s'y intéresser particulièrement puisqu'il se rapporte aux classes sociales inférieures de la société (p.ex. l'Inde). D'autres prétendent s'y intéresser mais finalement s'en accommodent très bien car il assure un approvisionnement de produits à un coût plus bas que celui du marché formel. Ainsi, encore peu de gouvernements semblent avoir pesé le pour et le contre de l'informalité.

La communauté internationale a toutefois cherché à appuyer au cours des dernières décennies certains gouvernements nationaux et locaux des PED pour améliorer les conditions de développement dans le secteur informel des villes et des milieux péri-urbains. Ces initiatives ne visaient toutefois pas nécessairement à en augmenter la formalisation. Par exemple, divers programmes sont maintenant offerts aux petites et très petites entreprises par la communauté internationale du développement. Entre autres, l'Organisation internationale du travail (OIT) opère le programme SEED dans lequel quelques unités offrent des services en microfinance sociale, en formation professionnelle et en entreprises

coopératives. Le programme comporte trois objectifs majeurs soient : la réduction de la vulnérabilité (par l'épargne, les prêts d'urgence et la micro-assurance); la création d'emplois à travers le développement des entreprises (à l'aide de la micro-location, des micro-capitaux propres, des systèmes de garantie mutuelle); et la création de politiques financières prenant plus en compte l'emploi (recherche sur la microfinance, observatoires en microfinance, associations d'institutions en microfinance) (Vandenberg, 2006). USAID possède aussi un programme de développement de la microentreprise qui offre des services en microfinance et des services de développement des entreprises (techniques ou autres) (GAO, 2003). La Banque mondiale participe aussi activement à la cause avec un département qui s'intéresse spécifiquement à la petite et moyenne entreprise. Ces initiatives contribuent directement à l'amélioration des conditions d'opérations de ces petites entreprises, particulièrement, celles du secteur informel de subsistance (LNL). Elles ont aussi sans doute permis la croissance et la formalisation de certaines d'entre elles bien que ce ne soit pas le but ultime de ces programmes.

En ce qui a trait aux grandes approches visant la réduction ou le meilleur contrôle du secteur informel, nous avons identifié à la section 2 du chapitre 1 neuf facteurs ayant une influence notable sur la taille du secteur informel. Ces facteurs touchent à la fois le secteur informel de subsistance (LNL) et d'opportunité (LI). Il nous reste alors à valider si ces derniers, une partie d'entre eux ou encore d'autres non encore identifiés permettent réellement de réduire ou mieux contrôler la taille du secteur informel lorsqu'ils sont pris en compte dans le cadre de réformes administratives. La prochaine section présente ainsi la grille d'analyse utilisée pour notre étude de cas multiples.

3.2 Matrice d'évaluation et sélection de réformes visant la réduction du secteur informel

L'[annexe B](#) présente la matrice d'évaluation utilisée pour décortiquer les réformes sélectionnées. Elle a été principalement construite à partir des conclusions tirées au chapitre 1. On y retrouve ainsi les éléments principaux étudiés suite à notre revue de la littérature afin de répondre à notre troisième question de recherche portant sur l'identification des facteurs de succès de réformes visant la réduction du secteur informel. La matrice a aussi été enrichie avec des indicateurs qui permettent d'augmenter le niveau de fiabilité des données recueillies sur les réformes.

Comme ce sont généralement des pays à revenu intermédiaire qui ont fait jusqu'à maintenant des tentatives de réduction du secteur informel dont, tel que déjà mentionné, ceux de l'Amérique latine, notre échantillon reflète cet état de fait. Nous avons sélectionné au cours de notre revue de la littérature quatre initiatives ayant pour objet la réduction du secteur informel alors que les pays visés étaient classifiés à titre de pays à revenu intermédiaire (voir aussi la section [Méthodologie et limites](#) de l'Introduction). Bien que nous ayons identifié quelques exemples additionnels, ces derniers n'ont pas été analysés car couverts par un nombre insuffisant de sources, ce qui diminue le niveau de crédibilité de l'information à leur sujet. Les initiatives choisies ont donc été mises en œuvre au Brésil, au Mexique, en Russie et au Pérou. Le tableau 5 présente un sommaire des types d'interventions réalisées lors de ces quatre réformes.

Tableau 5 Sommaire des types d'interventions réalisées par réforme

Type d'intervention	Cas 1 SIMPLES (Brésil)	Cas 2 SARE (Mexique)	Cas 3 Impôt à taux unique (Russie)	Cas 4 Ven- deurs de rue (Lima, Pérou)
Amélioration de l'imposition et taxation des entreprises et particuliers	√		√	
Allègement de la réglementation (et sa diffusion)	√	√	√	√
Mise en place d'incitatifs financiers pour passer au secteur formel		√		√
Mesures pour renforcer les droits de propriété				√
Mesures pour accentuer la mise en œuvre des lois fiscales (audits, etc.)			√	
Mesures pour augmenter la confiance de la population envers leur gouvernement				
Amélioration des services d'éducation offerts à la population				√
Mise en place ou modifications à un programme de couverture sociale universelle				
Mise en place ou modifications à un programme de développement économique				√

Source : [Annexe C](#)

Ainsi, on constate que nos exemples touchent moins les mesures qui ont un effet sur le secteur informel de subsistance (LNL) car ils n'incluent que peu ou pas de mesures pour l'amélioration des services d'éducation, la mise en place de couverture sociale universelle ou les programmes de développement économiques particuliers. Ceci est sans doute lié au fait qu'il s'agit de pays à revenu intermédiaire. Les mesures spécifiques pour améliorer la confiance de la population envers leur gouvernement ne semblent pas non plus être priorisées. Nous procéderons à une analyse plus approfondie de ces exemples à la section suivante.

3.3 Analyse des réformes sélectionnées visant la réduction du secteur informel

3.3.1 Cas 1 Le programme SIMPLES du Brésil

*Voir [Annexe C Analyse des réformes](#)

Description du programme

Le programme SIMPLES (Système intégré pour le paiement des impôts et des contributions sociales pour les micros et petites entreprises) a été implanté en novembre 1996 par le gouvernement Brésilien pour les micros et les petites firmes (avec, respectivement, un revenu brut annuel $\leq 120\,000$ Réals brésiliens (env. 112 150\$US) et un revenu brut $\leq 720\,000$ Réals brésiliens (env. 672 897\$US)). Il visait principalement à simplifier les procédures administratives et à alléger le fardeau fiscal de ces entreprises. Ce nouveau système a permis de consolider plusieurs paiements d'impôts, de taxes et de contributions sociales en un seul versement mensuel variant de 3% à 5% du revenu brut pour les microentreprises et de 5,4% à 8,6% pour les petites firmes.

Les principaux impôts, taxes et contributions remplacés ont inclus: *Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas – IRPJ* (impôt sur le revenu des corporations); *Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI* (taxe sur les produits industriels); *Contribuição para o PIS/PASEP* (contribution au fonds d'assurance-chômage et autres programmes sociaux); *Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL* (contribution sociale basée sur le profit net); *Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS* (contribution sociale); et le *Contribuição para a Seguridade Social a cargo de Pessoa Jurídica* (contributions sociales des employeurs). Le programme SIMPLES n'incluaient pas les

taxes sur la valeur ajoutée mais les états et les municipalités avaient la possibilité de signer une entente avec le gouvernement fédéral pour lui transférer la responsabilité de collecter ces taxes à travers le programme à l'aide d'un taux plus élevé (Fajnzylber, Maloney, et Montes-Rojas, 2009) et (Monteiro et Assunção, 2006).

Dans l'ensemble, le programme SIMPLES a réduit de jusqu'à 8% le fardeau fiscal des entreprises admissibles. De plus, il a permis aux entreprises de transformer les habituelles déductions à la source et contributions sociales prélevées sur la paie en une contribution calculée selon un pourcentage (peu élevé) des revenus. Ceci occasionna une réduction substantielle du coût de la main d'œuvre et créa ainsi une augmentation du nombre d'employés engagés ainsi que de la régularisation de contrats d'employés déjà existants.

Un des objectifs du programme était aussi d'aider les petites entreprises à faire compétition aux plus grandes qui sont capables de mieux assumer leur fardeau fiscal dû aux économies d'échelle qu'elles réalisent. Le programme excluait cependant toutes les activités qui requéraient l'utilisation de professionnels dont les activités étaient réglementées, par exemple, la fabrication de produits chimiques, de machinerie et d'équipement, et les services de santé et d'éducation. Le programme excluait aussi : les entreprises incorporées, les sociétés d'état, les sociétés sous contrôle étranger, les services financiers, l'immobilier, les services de sécurité, l'entreposage et la fabrication de tabac et de breuvages, etc. (Fajnzylber, Maloney, et Montes-Rojas, 2009).

Impact du programme

Selon l'analyse de Fajnzylber et ses collaborateurs de sondages réalisés au Brésil, il semble que la décision d'œuvrer dans l'informel ou le formel soit prise lors du début des

activités d'une firme et soit basée essentiellement sur une analyse coûts/bénéfices. Les gens qui démarrent une entreprise pour se sortir du chômage ou encore pour amener un revenu d'appoint à leur famille auraient d'ailleurs plus tendance à œuvrer informellement. Le nombre d'années d'existence de la firme aurait aussi un effet positif pour ce qui est de la décision d'œuvrer dans le secteur formel. Ceci supporte donc l'approche des chercheurs à l'effet de comparer le taux de formalisation des nouvelles entreprises créées avant et après le début du programme afin d'en évaluer l'impact.

Suite à leur étude, Fajnzylber et ses collaborateurs ont conclu qu'à l'exception de ce qui a trait aux paiements de contributions sociales, le taux de formalisation des entreprises admissibles démarrées entre novembre 1996 (mois du lancement du programme) et janvier 1997 a été plus élevé que celles ayant démarré au cours des trois mois précédents. L'impact le plus important a été au niveau de l'obtention d'un permis pour exploiter une entreprise d'une municipalité ou d'un État. En effet le taux d'obtention de permis a bondi de 50%. Le taux d'enregistrement légal des entreprises admissibles ou encore à titre d'entreprise payeuse de taxe a quant à lui bondi de 30%. Ces changements non pas été observés chez les entreprises non admissibles au programme.

Monteiro et Assunção (2006), quant à eux, ont observé que le taux d'obtention de permis d'exploitation avait subi une augmentation de 13 points de pourcentage suite au démarrage du programme SIMPLES pour les nouvelles entreprises œuvrant dans le secteur de la vente au détail. Ils n'ont noté aucune variation significative dans les autres secteurs d'activités. Ceci vient donc préciser les résultats de Fajnzylber et de ses collaborateurs. Les chercheurs concluent donc que le fardeau fiscal et la bureaucratie constitue un

impact important à la formalisation des entreprises du secteur de la vente au détail et que le programme a un effet limité.

Une autre observation importante a été faite par Fajnzylber et ses collaborateurs à l'effet que le programme ne semble pas avoir un effet permanent en ce qui concerne le taux de formalisation des nouvelles entreprises. En outre, le taux d'enregistrement semble diminuer progressivement après le début du programme. Les chercheurs attribuent ceci à différents facteurs dont la terminaison de la campagne d'information sur le programme ou encore le fait que les avantages fiscaux étaient plus importants si les entreprises adhéraient au programme avant avril 1997. Nous devons aussi garder à l'esprit que les conclusions portent sur le taux de formalisation des entreprises nouvellement créées et non des entreprises œuvrant déjà dans l'informel avant l'introduction du programme.

D'autre part, en plus de l'effet positif sur le taux de formalisation des nouvelles entreprises, les nouvelles firmes ayant des employés et qui ont opté pour opérer dans le secteur formel obtiendraient un niveau de revenus et de profits plus élevé, emploieraient plus d'individus et utiliseraient plus de capital pour leurs opérations. Les chercheurs attribuent ceci essentiellement au coût moins élevé de la main d'œuvre qui amènerait les entrepreneurs à utiliser des techniques de production qui demandent plus de personnel ainsi que de s'établir à un endroit de façon permanente. Il s'agirait donc d'un effet secondaire du programme qui pourrait contribuer également à la réduction du secteur informel.

Monteiro et Assunção (2006) ont également mesuré une différence notable entre les investissements des entreprises ayant débuté leurs activités d'une façon formelle et de

ceux des entreprises ayant choisi l’informalité. Celles ayant choisi le secteur formel feraient des investissements plus importants (augmentation équivalant à un tiers du revenu annuel) et auraient des objectifs à plus long terme (p.ex. achat d’une bâtisse vs. un achat d’équipement). Ceci est donc un impact additionnel du programme qui pourrait aussi influencer la croissance économique positivement. Par ailleurs, aucune mesure de la durée de vie moyenne de ces firmes n’a été réalisée.

Analyse des facteurs de succès ou d’insuccès

On peut ainsi conclure que le programme SIMPLES a eu un effet positif sur la réduction du secteur informel du Brésil. Bien que les effets semblent se limiter au secteur de la vente au détail, cela demeure un effet non négligeable d’autant plus qu’il semble y avoir des effets secondaires sur la profitabilité des entreprises, l’emploi et l’investissement. Des recherches additionnelles seront requises pour identifier quels sont les facteurs qui ont minimisé l’effet du programme sur les autres secteurs. Une des raisons est peut-être liée au fait qu’il s’agit d’une réforme s’adressant d’abord au secteur informel d’opportunité et non de subsistance compte tenu des facteurs d’influence utilisés (voir la liste dans la section Caractéristiques de la [fiche d’analyse](#) à l’annexe C). L’existence d’une réglementation en santé et sécurité au travail ou encore liée à l’environnement peut peut-être aussi expliquer la réticence de certains secteurs d’activités à participer. En ce qui concerne l’effet d’estompement des impacts du programme, outre les impacts fiscaux à court terme tels que soulignés par les chercheurs, nous croyons que ceci met en lumière l’importance de la communication d’informations au sujet des changements à la réglementation. En

fait, cette information ou sensibilisation devrait sans doute être faite d'une manière récurrente surtout dans les cas où l'informalité fait presque partie de la culture.

Ainsi, malgré le fait que le Brésil était plutôt faible en ce qui a trait aux indicateurs de corruption et de confiance de la population envers le gouvernement, le programme SIMPLES a produit des résultats concrets bien que d'une amplitude limitée. En outre, en offrant des avantages financiers par la diminution du fardeau fiscal des entreprises, en simplifiant les procédures administratives requises pour se conformer à la réglementation et occasionnant du même coup une réduction des coûts administratifs, et en informant les entreprises des avantages du programme, plus de nouvelles entreprises ont opté pour exercer leurs activités d'une façon formelle. Les coûts et efforts liés à l'application de la réglementation ont probablement franchi le seuil d'aberration (voir figure 2 section 1.2) pour créer un impact significatif. De plus, bien que les études sur les effets du programme n'aient étudié que les nouvelles entreprises, il demeure que des entreprises informelles pourraient aussi éventuellement décider de régulariser leur compte.

En bref, si nous révisons la fiche d'analyse à l'annexe C, seulement deux des neuf facteurs influençant le secteur informel ont été utilisés dans cette réforme. Tel que mentionné, il s'agit d'une réforme s'adressant tout d'abord au secteur informel d'opportunité et non de subsistance. Ceci nous apparaît toutefois acceptable compte tenu du niveau de développement du pays (revenu intermédiaire).

3.3.2 Cas 2 Le programme SARE du Mexique

***Voir [Annexe C Analyse des réformes](#)**

Description du programme

Le programme SARE (Système de création rapide d'entreprises) a été implanté dans une centaine de municipalités mexicaines de 2002 à 2006 par la Commission fédérale pour l'amélioration de la réglementation (COFEMER). Il consiste en l'établissement de guichets uniques dans les zones urbaines du Mexique. Ces guichets ont pour mission de traiter la création d'entreprises en fusionnant les procédures d'enregistrement municipales, de l'état et fédérales. Son objectif est de réduire le nombre de procédures administratives de même que le temps associé à la création et à l'enregistrement d'une firme ainsi que de rendre le processus plus transparent. Dans certains cas, le coût de l'enregistrement a aussi été réduit (Kaplan, Piedra, et Seira, 2007).

Le programme s'adresse aux petites et moyennes entreprises du secteur privé dont les activités ne requièrent pas de permis et qui ne représentent aucun risque pour la santé et la sécurité publique de même que pour l'environnement. Il offre la possibilité de créer et d'enregistrer une entreprise exerçant dans un secteur d'activité admissible dans les deux jours suivant le dépôt du dossier au bureau de la municipalité si les exigences en matière de zonage sont respectées. Ce qui veut dire 28 jours de moins en moyenne qu'auparavant. Les entreprises doivent toutefois s'inscrire préalablement auprès des autorités fiscales et dans les trois mois suivant l'enregistrement, auprès des autorités régissant les lois du travail. Le nombre de procédures pour créer et enregistrer une entreprise est tout de même passé de huit en moyenne à moins de trois, ce qui est excellent. Toute vérification de la part du gouvernement fédéral est reportée à au moins trois mois de la date d'enregistrement de l'entreprise.

La procédure SARE est aussi clairement définie ainsi que les frais, les délais et les entités impliquées ce qui augmente de beaucoup la transparence et qui minimise les possibilités de demande de pots de vin de la part des fonctionnaires. Le programme est opéré par les municipalités et ces dernières sont entièrement responsables de la communication des informations ainsi que de l'atteinte de ses objectifs d'efficience.

Étant donné les restrictions liées aux activités ayant un impact sur la santé et sur l'environnement, les entreprises issues du secteur de la vente au détail et des services constituent la majorité des entreprises admissibles. Ces entreprises avaient d'ailleurs en moyenne 2,6 employés au moment de l'étude de Kaplan et ses collaborateurs. Les chercheurs soulignent aussi qu'un ralentissement de l'économie mexicaine débutait en 2002, ce qui a eu un certain effet sur le nombre de nouvelles entreprises créées lors de l'implantation du programme SARE.

Impact du programme

Kaplan, Piedra, et Seira (2007) ont estimé que le programme SARE a occasionné une hausse d'environ 5% par mois des entreprises admissibles nouvellement créées en conformité avec la réglementation. Ceci s'est concrétisé avec la création d'environ deux à cinq nouvelles firmes enregistrées et de 12 à 19 nouveaux emplois formels créés par municipalité par mois. Il aurait été plus efficace dans les municipalités avec un plus faible niveau de corruption et qui exigeaient des procédures additionnelles moins dispendieuses.

Bruhn (2011), quant à elle, a estimé que le programme a créé une augmentation de 5% du nombre d'entreprises enregistrées dans les secteurs d'activités admissibles et une augmentation de 2,2% de l'emploi. Elle a, de plus, identifié un effet positif additionnel du

programme soit un niveau accentué de compétition qui aurait occasionné une baisse des revenus de 3% des entreprises déjà sur le marché suite à l'arrivée des nouveaux concurrents, ainsi qu'une baisse des prix d'environ 1% dans les municipalités impliquées. Le programme a donc généré une efficacité accrue du marché.

Selon Kaplan et ses collaborateurs, la majeure partie de l'impact du programme s'est avérée toutefois temporaire et elle est survenue principalement dans les quinze premiers mois du programme. L'effet du programme (hausse de 5% par mois du nombre de nouvelles entreprises formelles créées) a semblé s'estomper après 22 mois. De plus, bien que les nouvelles firmes créées aient généré des emplois, leur durée de vie moyenne selon l'échantillon des chercheurs a été de seulement 19 mois. En outre, il n'y aurait pas eu de création d'emploi chez les entreprises déjà existantes et chez celles ayant plus de dix employés. Les chercheurs expliquent cet effet temporaire du programme par différents éléments. Il peut s'agir de firmes informelles ayant décidé de régulariser leur compte (donc pas des nouvelles entreprises), d'une saturation normale du marché, ou encore simplement du fait que le programme a été mieux publicisé lors de son lancement (les autorités auraient confirmé avoir minimisé l'aspect marketing du programme). Bruhn (2011) aurait de plus démontré dans son étude que l'augmentation du nombre d'enregistrements était principalement liée à des salariés qui avaient démarré une nouvelle entreprise donc minimisant l'impact sur le secteur informel.

Kaplan, Piedra, et Seira (2007) attribuent les résultats quelque peu décevants du programme en partie à la lourdeur des procédures complémentaires qui étaient nécessaires dans plusieurs cas et aussi à la qualité des institutions dans leur ensemble. L'indice global

de compétitivité du Mexique (voir [annexe C](#)) de cette période démontrait d'ailleurs que le pays était sur la médiane du groupe de pays couvert par l'indice en ce qui concerne la qualité des institutions et qu'il était à un rang inférieur à la médiane pour ce qui est de la confiance de la population envers le gouvernement. Kaplan et ses collaborateurs soulignent de plus le fait que le coût lié au paiement des impôts peut excéder les avantages liés à l'enregistrement de la firme d'autant plus qu'il était difficile à ce moment d'obtenir du crédit au Mexique et que le coût de faire respecter un contrat était aussi très élevé. Les avantages à devenir formel étaient donc limités. Finalement, ils soulignent le fait que les campagnes d'information sur les nouveaux programmes demeurent très importantes. Leur arrêt peut donc avoir un effet significatif sur un programme particulier.

Analyse des facteurs de succès ou d'insuccès

Le programme SARE semble ainsi n'avoir eu un impact qu'à très court terme. Dans les deux ans qui ont suivi son implantation, ses effets auraient disparus et les entreprises créées auraient en bonne majorité fermé leurs portes. Hormis les effets positifs sur l'économie et l'emploi au cours de ces deux années, le programme semble avoir eu un effet nul sur le secteur informel. Nous pouvons donc parler ici de facteurs d'insuccès. Le programme comportait peu d'avantages financiers pour les entreprises hormis le temps sauvé pour créer leur entreprise légalement et dans quelques cas une baisse des frais d'enregistrement. Il n'y avait non plus aucune amélioration de la fiscalité des entreprises. Le programme a aussi été lancé dans une période peu favorable soit le début d'un ralentissement économique qui était accompagné de difficultés pour obtenir du crédit et d'un coût élevé pour faire respecter les contrats. Les institutions financières et judiciaires n'étaient donc

pas à leur optimum ce qui est confirmé par l'Indice global de compétitivité du Mexique qui présentait une performance très moyenne au niveau des institutions et du développement des marchés financiers (voir [annexe C](#)). L'allégement de la réglementation (ou procédures administratives) auraient possiblement pu être améliorée en éliminant les procédures complémentaires qui devaient être suivies. Encore une fois, il semble que l'information transmise sur le programme a un rôle primordial et qu'elle ait été quelque peu minimisée dans ce cas-ci. Ceci est d'autant plus important que nous parlons d'une culture où l'informalité est relativement banalisée.

Nous faisons face, encore une fois, à une réforme qui s'adressait plus au secteur informel d'opportunité que celui de subsistance et malgré cela peu de résultats ont été obtenus. Dans son étude, Bruhn (2012) reconnaît d'ailleurs l'importance de bien analyser les composantes du secteur informel en distinguant les entrepreneurs informels y œuvrant pour assurer leur subsistance, le temps de trouver un emploi, de ceux ayant le profil du propriétaire d'entreprise qui y voit là une opportunité. L'existence de ces profils explique aussi peut-être en partie pourquoi une majorité des nouvelles entreprises créées n'ont pas survécu : la majorité avait été créée par des anciens salariés.

Ainsi, il semble que dans le contexte de 2002 à 2006 cette réforme était insuffisante. Il aurait sans doute fallu l'accompagner au minimum d'une amélioration de la fiscalité et de la taxation afin que les entreprises y voient un gain financier (malgré le fait que le taux d'imposition global des bénéfices semblait raisonnable selon l'IGC) et idéalement d'une réforme du système financier et légal (défense du droit de propriété et des contrats). La

simplification de la réglementation n'a peut-être pas non plus dépassé le seuil d'aberration tel que défini à la section 1.2.1. L'[annexe C](#) nous rappelle d'ailleurs que le Mexique était au 97^e rang pour ce qui est de l'efficacité du marché de l'emploi. La création d'une entreprise n'étant qu'une étape de la vie d'une entreprise, bien d'autres soucis attendent le nouvel entrepreneur par la suite, tels que le paiement des impôts et des contributions sociales.

3.3.3 Cas 3 La réforme de l'impôt à taux unique de la Russie

*Voir [Annexe C Analyse des réformes](#)

Description du programme

Contexte

La Russie est bien connue pour son incapacité à faire respecter ses lois et pour son niveau élevé de corruption et d'évasion fiscale. Ainsi les entrepreneurs peuvent être tentés d'opérer dans le secteur informel pour éviter les comportements corrompus de l'administration gouvernementale bien que cela ne garantisse pas non plus d'en être protégé complètement. Les entrepreneurs ont aussi peu confiance en leur système judiciaire ce qui les encourage encore plus à œuvrer informellement (Slonimczyk, 2011). Une bonne partie du secteur informel russe provient du fait que les employés du secteur formel ont une rémunération relativement basse ce qui les incite à occuper un autre emploi qui est, dans la majorité des cas, dans le secteur informel. Le premier emploi leur assure un revenu stable

et des avantages sociaux minimums alors que leur second leur permet d'améliorer leur niveau de vie. Bien que ces emplois informels présentent certaines lacunes, il semble que les gens qui les occupent les voient d'une façon positive et aimeraient les conserver. Ajoutez à cela l'intérêt des employeurs à sauver des coûts et l'inefficacité gouvernementale à faire respecter la loi, et il devient très difficile de réduire le secteur informel (Karabchuk, 2012). Ceci reflète probablement en partie le fait que la Russie est toujours une économie en transition suite à l'éclatement de l'URSS en 1991 et à son passage progressif à l'économie de marché. Ainsi, cette spécificité doit être prise en compte si on la compare à d'autres pays en développement.

En 2001, le Ministère du développement économique et du commerce a aussi mis en place un programme pour alléger les coûts administratifs des entreprises en diminuant les délais et simplifiant les procédures pour l'enregistrement des entreprises, l'obtention de permis et les procédures liées aux inspections. Les résultats ont été quelque peu mitigés. On visait un délai d'enregistrement de cinq jours avec un coût de 2 000 roubles (69\$US) et on a atteint un délai moyen de un mois à un coût d'environ 4 500 roubles (155\$US). L'objectif de réduire le nombre d'inspections a été atteint mais on notait encore des abus de pouvoir par le biais d'inspections non planifiées et ce dans 45% par la police! Le temps passé par les dirigeants d'entreprises pour les audits ainsi que le coût de ces audits pour les entreprises ont donc tout de même diminués. Finalement, la nouvelle loi a aussi réduit le nombre d'activités requérant un permis de même que le coût (1 300 roubles (45\$US)) et la durée de ces derniers (minimum cinq ans). Les objectifs quant au coût et à la durée n'ont cependant été que partiellement atteints (Zamulin, 2004).

La réforme

C'est donc dans ce contexte qu'au début de l'année 2001, le gouvernement de la Russie a mis en œuvre une réforme fiscale visant la réduction des niveaux de taxation des particuliers avec l'élimination des taux progressifs de 12, 20 et 30% pour un taux unique de 13%, sensiblement inférieur. Ce changement a occasionné en moyenne une faible baisse du taux d'imposition à l'exception des hauts salariés qui en ont bénéficié le plus. D'autres modifications à la loi ont toutefois été apportées telles que l'imposition des gains aux jeux d'argent, de loteries, de certaines assurances, sur des prêts obtenus en bas du taux du marché et des revenus d'intérêts bancaires anormalement élevés. Ces gains et revenus seraient dorénavant imposés à un taux de 35% (pour incorporer le coût des contributions sociales et contrer l'évitement fiscal). Le taux d'imposition des dividendes est aussi passé de 15% à 30% avec l'introduction d'un crédit d'impôt non remboursable pour considérer l'impôt des sociétés payé. Certaines exclusions ont aussi été éliminées telles que pour les militaires et les expatriés. On a aussi introduit un système de déductions simplifié en quelques catégories (standards, sociales, liées à la propriété et professionnelles). De plus, une modification à l'entente de partage des revenus de taxation des particuliers entre le gouvernement fédéral et les gouvernements régionaux a été mise en place. Les gouvernements régionaux qui recevaient 80% de ces revenus avant 2001 pourraient dans le futur recevoir 100% de ces revenus. Ceci était sans doute pour stimuler ce niveau de gouvernement pour une meilleure administration du système de taxation. Le tableau 6 résume les changements au niveau des taux d'imposition des particuliers (Ivanova, Keen, et Klemm, 2005) et (Slonimczyk, 2011).

Tableau 6 Taux d'imposition des particuliers en Russie avant et après la réforme de 2001

Taux d'imposition marginal avant la réforme (2000)		Taux d'imposition marginal après la réforme (2001)	
Tranches de revenus (roubles)	Taux	Tranches de revenus (roubles)	Taux
≤ 3 168	0%	≤ 4 800	0%
3168 à 50 000	12%	> 4 800	13%
50 001 à 150 000	20%		
>150 000	30%		

Source : Ivanova, Keen, et Klemm, 2005, p. 402 (En 2001, 1 rouble équivalait à environ 0,0343 \$US)

D'autres modifications substantielles ont aussi été apportées à la loi de l'impôt au niveau des contributions sociales. En effet, avant 2001 les employeurs devaient cotiser au fonds de pension, de services sociaux, de services de santé, et pour l'emploi avec un taux combiné de 38,5% alors que les particuliers contribuaient à un taux de 1% au fonds de pension. Ceci a été remplacé par des taux de contributions marginales passant de 35,6% à 5%, ce dernier taux s'appliquant aux revenus d'emploi supérieurs à 600 000 roubles (20 608\$US) par an (Ivanova, Keen, et Klemm, 2005) et (Slonimczyk, 2011). Le tableau 7 résume ces modifications.

Tableau 7 Taux de contributions sociales en Russie avant et après la réforme de 2001

Impact légal	Avant la réforme (2000)		Après la réforme (2001)	
	Tranche de revenu	Taux marginal	Tranche de revenu (roubles)	Taux marginal
Employé	Toutes	1%	Toutes	0%
Employeur	Toutes	38,5%	< 100 000	35,6%
			100 000 à 300 000	20%
			300 001 à 600 000	10%
			> 600 000	5%

Source : Ivanova, Keen, et Klemm, 2005, p. 403 (En 2001, 1 rouble équivalait à environ 0,0343 \$US)

Ces changements ont représenté une baisse d'environ 1,3% du taux combiné d'impôts et de contributions sociales pour les particuliers qui étaient imposés à un taux de 12% avant la réforme (ces derniers représentaient d'ailleurs un groupe important de la population). Le message du gouvernement était clair : en échange d'une baisse des taux d'imposition

et d'un système amélioré, il demandait un plus grand niveau de conformité à la législation.

Quelques autres changements importants ont aussi été apportés à la loi de l'impôt en 2001. Par exemple, le taux maximum d'imposition des sociétés par actions a été augmenté en passant de 30 à 35% afin de permettre aux municipalités de cotiser les entreprises jusqu'à un taux de 5%. La taxe d'entretien des infrastructures de 1,5% a aussi été abolie et la taxe d'utilisation des routes est passée de 2,5% à 1,5%. Compte tenu de la diminution du taux de contributions sociales aussi mise en place par la réforme, les sociétés par actions semblent donc avoir été peu affectées. Leurs opérations ont cependant pu être facilitées quelque peu par la réforme mise en place au même moment par le Ministère du développement économique et du commerce.

La réforme a aussi visé à améliorer le système de l'administration fiscale. En effet, par le passé l'administration a eu beaucoup de difficulté à collecter les impôts et taxes. Le travail de vérificateur fiscal en était un à haut risque à cette période avec plusieurs cas de meurtres, blessures au travail, enlèvements et même de maisons incendiées! Il faut ajouter que les salaires des vérificateurs étaient relativement bas ce qui encourageait la corruption et contribuait à l'augmentation du manque de respect envers le gouvernement. Ainsi, la réforme créa un numéro d'identification unique pour chaque contribuable et donna plus de pouvoir à l'administration. Dorénavant, elle aurait, entre autres, la possibilité de faire des évaluations indirectes de cotisation, d'attribuer des revenus et déductions entre contribuables liés et de liquider des sociétés par actions dans le but de régler des co-

tisations fiscales impayées (Ivanova, Keen, et Klemm, 2005). Les chercheurs n'ont toutefois pas eu accès à des données concernant une intensification potentielle du contrôle de la mise en œuvre de la réforme (fréquence des audits fiscaux, etc.).

Impact du programme

Les chercheurs Ivanova, Keen, et Klemm (2005) ont utilisé les données du *Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) of the Carolina Population Center* de l'Université de la Caroline du Nord pour évaluer les résultats de la réforme. Ils ont comparé l'expérience d'individus ayant été affectés par la réforme (hauts salariés) à celles d'autres peu affectés. Ils ont conclu que la réforme a permis d'améliorer le degré de conformité des personnes affectées par près d'un tiers. Auparavant, les personnes affectées déclaraient en moyenne 52% de leurs revenus. Par la suite, ce taux est passé à environ 70%, ce qui est une amélioration substantielle. Les chercheurs n'ont pu toutefois distinguer l'effet de la réforme avec les effets de potentiels changements au niveau des contrôles exercés par l'administration fiscale (audits, etc.). Bien que les résultats doivent être utilisés avec précaution, il demeure que la réforme semble avoir eu un impact certain sur l'informalité.

Slonimczyk (2011) a aussi confirmé les résultats positifs de cette réforme en réalisant une étude avec une méthodologie similaire à Ivanova et ses collaborateurs. Le chercheur a conclu que la baisse des taux d'imposition a incité plusieurs individus à quitter le secteur informel. En effet, suite à la réforme, les individus salariés affectés seraient 2,5% moins susceptible d'occuper un poste d'employé dans le secteur informel et 4% moins susceptible de réaliser des activités irrégulières informellement. De plus, les individus qui n'occupaient pas d'emploi avant la réforme et qui en ont trouvé un après sa mise en

œuvre, étaient, selon le chercheur, 14% moins susceptible d'occuper un emploi informel. Bien que certains de ces pourcentages puissent apparaître modestes, ils sont toutefois statistiquement significatifs. En outre, comme cela était prévisible, les effets de la réforme ont été plus importants chez les individus occupant les tranches de revenus les plus élevées.

Un autre fait intéressant a aussi été noté par certains chercheurs. Les revenus du gouvernement en provenance de l'impôt sur le revenu des particuliers auraient augmenté de près de 26% dans l'année suivant la réforme. Ivanova et ses collaborateurs (2005) estiment toutefois que cette augmentation ne peut être liée d'une façon probante à la réforme et qu'elle peut simplement découler du fait que l'économie a continué de récupérer de la crise qui sévissait en Russie en 1998 ou encore être liée à d'autres facteurs macro-économiques comme, par exemple, le prix élevé du pétrole. En outre, cette augmentation de revenus serait essentiellement en provenance des personnes très peu ou non touchées par la réforme. La baisse substantielle des taux de contributions sociales pourrait cependant avoir joué en faveur de cette augmentation.

Slonimczyk en est également venu à la conclusion que l'informalité en Russie est en général un choix. En effet, si la réduction du niveau de taxation occasionne un transfert significatif d'individus dans le secteur formel ceci est un signe que ces derniers ne sont pas captifs de l'informel dû à des barrières à l'entrée dans le secteur formel. Nous faisons donc ici affaires en majeure partie au secteur informel LI de Henin et Doutriaux (voir tableau 1) donc au secteur informel d'opportunité qui est corrélé avec le développement d'un pays plus avancé et demande une approche différente de l'informel de subsistance.

Analyse des facteurs de succès ou d'insuccès

À première vue, ce genre de réforme peut apparaître un peu scandaleuse puisqu'elle diminue sensiblement les taux d'imposition des gens ayant les revenus les plus élevés et modestement ceux ayant les revenus les plus faibles. Pourtant elle semble avoir été bien perçue par le public et la réponse a aussi été relativement claire avec un niveau de confort amélioré du tiers chez les particuliers. Le gouvernement a même vu ses revenus de taxation augmenter. Il faut ainsi peut-être prendre en compte que 150 000 roubles (tranche de revenu supérieure) équivalaient à environ 5 150\$ américain en 2001, ce qui n'est pas ce que l'on peut appeler un salaire exagérément élevé.

La baisse des taux marginaux conjugué à la baisse des taux de contributions sociales apparaît donc clairement comme étant le facteur ayant contribué le plus au succès de cette réforme. Les tentatives de simplification du système ne semblent pas avoir eu un impact notable mis à part l'amélioration de la perception du gouvernement par la population. Malheureusement, on ne peut conclure sur une potentielle augmentation du contrôle exercé par l'administration mais on peut supposer au moins le maintien du même niveau compte tenu de l'attribution de pouvoirs additionnels à cette dernière.

L'impact de la réforme parallèle sur les procédures d'enregistrement, d'obtention de permis et d'inspection, a aussi, sans doute, contribué à l'amélioration de l'image du gouvernement bien que les résultats furent mitigés. Les améliorations au niveau du processus d'inspection dans le but d'implanter une plus grande transparence pour diminuer la corruption semblaient particulièrement pertinentes. Ce contexte de sentiment d'amélioration

globale peut aussi avoir eu une certaine influence sur la décision des contribuables d'œuvrer ou non dans l'informel. Toutefois, il demeure que la Russie a encore beaucoup de travail à faire au niveau de ses institutions et de la corruption infiltrée dans toutes les sphères de son administration. L'indice de perception de la corruption de la Russie était d'ailleurs à 2,7/10 à cette période en comparaison avec la Finlande à 9,7/10.

D'autre part, nous avons vu précédemment que plus le niveau d'informalité est élevé plus il est difficile de la réduire car des cercles vicieux sont créés (voir section 1.2.1). La confiance envers le gouvernement et son administration est aussi importante. Ainsi, dans un cas comme celui-ci, où l'informalité est élevée, que l'administration peine à faire respecter ses lois dû, entre autres, à un niveau élevé de corruption, une baisse drastique des taux d'imposition qui peut sembler très inéquitable, s'avère peut-être la seule façon d'arriver à réduire le secteur informel. En contrepartie, le gouvernement doit cependant faire preuve de courage et courir le risque de voir ses revenus diminuer ou encore sa population se révolter. Comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises, tout est question de contexte.

3.3.4 Cas 4 Formalisation des vendeurs de rue du Lima métropolitain (Pérou)

***Voir [Annexe C Analyse des réformes](#)**

Description du programme

Le cas de la formalisation des vendeurs de rue du Lima métropolitain est une initia-

tive locale qui bien que n'ayant pas été beaucoup documentée est un exemple des plus intéressants de formalisation ayant un impact sur le secteur informel de subsistance (LNL). Cette initiative n'a toutefois été possible que par la mise en place préalable d'autres réformes à un niveau de gouvernance plus élevée. L'Institut pour la liberté et la démocratie (ILD) (fondée par Hernando de Soto) financée en partie par le Centre pour l'entreprise privée internationale (CIPE) a été l'instigatrice de la majorité de ces réformes qui visaient principalement l'amélioration de l'environnement d'affaires.

Contexte

En 1986, il y avait environ 91 455 vendeurs informels dans les rues de Lima qui opéraient en majorité dans les quartiers défavorisés de la ville. Au total environ 314 000 personnes dépendaient de leurs activités pour leur subsistance (vendeurs, employés ou autres). À ce moment, les vendeurs de rue avaient déjà créé 274 marchés informels à travers la ville. Les activités de ces marchés se faisaient cependant dans un environnement peu sécuritaire et où les services publics de base étaient déficients. Il y avait aussi plusieurs conflits sur des questions liées à la propriété car elle n'était pas documentée légalement.

Les autorités municipale et nationale ont tenté de résoudre les problèmes de sécurité, de transport et de santé associés à ces marchés en adoptant une nouvelle réglementation et en procédant à des évictions massives des vendeurs de rue. La nouvelle réglementation a porté principalement sur les types de produits pouvant être vendus, les permis requis et les taxes imposées. Malgré tous ces efforts les vendeurs ont continué à s'installer dans d'autres secteurs et à opérer en deçà de la loi. Apparemment, les vendeurs jugeaient que

les coûts d'opérer dans le secteur formel étaient supérieurs aux avantages qu'il procurait (Bettcher, Friedl, et Marini, 2009).

L'initiative et les réformes préalables

En 1985, voyant que la ville de Lima allait mettre en place une réglementation plus sévère, inappropriée et coûteuse visant les vendeurs rue, l'ILD a proposé un projet de création de magasins et de marchés formels. Le projet proposait dans un premier temps de simplifier les procédures administratives afin de gagner du temps et ainsi économiser. Dans un deuxième temps, on visait à promouvoir au sein des vendeurs de rue les pratiques exemplaires de commerce afin de favoriser l'efficacité et l'épargne. Et finalement, on souhaitait donner aux vendeurs de rue un accès à du crédit afin qu'ils puissent eux-mêmes contribuer au financement du projet.

Une des premières actions de l'ILD dans ce dossier a été la création du Bureau du protecteur du citoyen afin de favoriser la participation du public. Ceci a permis de recueillir des milliers de plaintes se rapportant à l'administration gouvernementale ou de la ville ainsi que concernant les droits de propriété. L'ILD a ainsi pu prendre le pouls de l'opinion publique sur divers sujets.

De 1988 à 1989, l'ILD a écrit un projet de loi sur la simplification des procédures administratives qui a été adopté quelque temps après par le gouvernement. Cette loi qui touchait les plus pauvres, a réduit les coûts et le temps requis pour se conformer à la réglementation lié à l'opération d'une entreprise, au logement et à l'éducation (Bettcher, Friedl, et Marini, 2009).

En 1988, l'ILD a aussi travaillé avec les instances gouvernementales à l'adoption d'une loi sur la formalisation de la propriété. Cette loi a permis de simplifier les procédures pour l'enregistrement légal de tout bien immobilier, a mis en place des mécanismes pour régler les différends, et a créé un tout nouveau registre des propriétés.

En 1990, l'ILD a proposé la création d'un registre unifié des entreprises qui a été adopté par le gouvernement et a permis de réduire les exigences pour l'enregistrement d'une entreprise en ramenant les délais de traitement de 289 jours à un jour, le nombre d'approbations requises de neuf à une, le nombre de bureaux impliqués de six à un, le nombre d'applications requises de 34 à une et finalement le coût de l'enregistrement d'un équivalent de 1 200\$US à 174\$US.

Au cours de la même période, l'ILD a également travaillé à apporter des améliorations au niveau du processus d'obtention de permis d'exploitation de la municipalité de Lima. Ceci a permis aux entrepreneurs de certains districts de pouvoir obtenir un permis le jour même et en visitant un seul bureau. Mullainathan et Schnabl (2010) ont d'ailleurs étudié les effets d'une réforme au niveau des procédures administratives visant l'émission de permis dans le district central de Lima quelques années plus tard et ont conclu à des impacts très positifs (l'émission des permis est gérée par chaque district).

Finalement, en 1996, en complément des autres réformes, le gouvernement a adopté une loi pour encadrer le secteur du microcrédit afin de mieux contrôler les taux d'intérêt et réduire l'importance des défauts de paiement. Ceci a donc permis à des centaines de petites entreprises d'avoir un meilleur accès au crédit. Ainsi, le Pérou bénéficie maintenant d'un secteur de microfinance parmi les plus développés du monde (Bird, 2013).

Le District de Las Malvinas

Le district de Las Malvinas a expérimenté une nouvelle approche pour créer des marchés urbains formels en unifiant les efforts de la municipalité et des vendeurs de rue dans un projet qui a été mis en œuvre de l'année 2003 à 2004. Le projet qui comportait un investissement équivalant à 4 millions de dollars américains (50% en fonds publics et 50% en fonds privés) visait la conversion d'un boulevard engorgé par des entreprises informelles en un secteur d'affaires prospère.

Le secteur était occupé par des entreprises vendant une grande variété de produits tels que du matériel informatique, des vêtements, des chaussures, de la nourriture, des téléphones cellulaires, divers produits électroniques, etc. Comme nous l'avons déjà mentionné pour ce genre de quartier de Lima, le niveau de sécurité était très bas et les installations sanitaires déficientes. L'espace public était monopolisé par les entreprises informelles. La ville décida donc d'adopter l'approche participative prônée par l'ILD et pris une entente avec les vendeurs pour les délocaliser temporairement pour des raisons de sécurité jusqu'à ce que le projet de construction soit réalisé.

Les conditions de réalisation du développement présentées par la ville qui donneraient la possibilité d'obtenir des permis d'exploitation aux commerçants comportaient trois volets :

- Les associations de vendeurs de rue achèteraient le terrain et le développerait avec des sociétés privées;

- Des sociétés financières fourniraient le financement à travers les associations de vendeurs de rue;
- Les futurs propriétaires hypothéqueraient leur lot (issu d'une subdivision) dans le but de garantir le financement.

De son côté la municipalité superviserait les ententes entre les associations de vendeurs de rue et les sociétés privées et apporterait des améliorations aux espaces publics et rues pour faciliter l'accès au secteur.

Une fois les travaux terminés, les vendeurs de rue ont été très satisfaits de leur nouvelles installations commerciales car l'environnement avait été de beaucoup amélioré leur procurant, entre autres, plus de sécurité et de stabilité. Dans bien des cas, le projet leur a aussi permis d'augmenter leur chiffre d'affaires. Les clients s'en sont, en outre, trouvés plus satisfaits. Ce modèle de développement urbain a d'ailleurs été appliqué dans plusieurs autres secteurs de la ville au cours de cette période. C'est aussi une majorité de vendeurs de rue qui ont choisi de régulariser leurs activités, les autres ayant quitté le secteur.

Les différentes réformes préalables au projet de Las Malvinas ont ainsi permis aux vendeurs de rue d'acquérir des droits de propriété, d'enregistrer leur entreprise, d'obtenir les permis d'exploitation nécessaires ainsi que du financement dans des délais, à un coût et avec un effort raisonnable. Ils ont pu également exercer leurs activités avec moins d'inquiétude pour ce qui est du harcèlement des autorités en vue de recevoir des pots de vin. Ceci a donc réduit sensiblement les barrières à l'entrée du secteur formel en facilitant la conformité à une réglementation simplifiée. Les différents niveaux de gouvernement y

ont aussi trouvé leur compte en obtenant une augmentation de leurs revenus de taxes et impôts.

Impact du programme

Somme toute ces réformes ont donc eu des impacts très positifs au niveau du secteur informel :

- De 1991 à 1994, 382 100 entreprises péruviennes appartenant principalement à des gens à faible revenu ont été formalisées;
- Ces nouvelles entreprises légalisées ont sauvé près de 692,5 millions de dollars américains en administration et ont créé plus de 550 000 emplois formels;
- Les revenus en impôts et taxes du gouvernement ont augmenté de l'équivalent de 1,2 milliard de dollars américains;
- En 2008, le statut juridique de 210 marchés du Lima métropolitain avait été régularisé par une vente à l'occupant;
- De 1991 à 2007 c'est près de 1,7 million de biens immobiliers en zone urbaine qui ont vu leur statut légal régularisé et leur valeur augmenter de 2,9 milliards de dollars américains. Plusieurs de ces biens appartenaient à des anciens vendeurs de rue;
- Des districts urbains importants ont été revitalisés.

(Bettcher, Friedl, et Marini, 2009) et (Bird, 2013)

En ce qui concerne le projet du district Las Malvinas, des résultats tangibles ont aussi été obtenus en 2005:

- 10 000 nouveaux commerces de détail ont été créés;
- Les revenus moyens quotidiens sont passés de 50\$ à 150\$US;
- 25 000 emplois directs et 37 000 emplois indirects (formels) ont été créés;
- Les emplois sont devenus de meilleure qualité et plus stables;
- La valeur des terrains a plus que doublé.

(Bettcher, Friedl, et Marini, 2009)

Analyse des facteurs de succès ou d'échec

La revue de la [matrice d'évaluation](#) de la réforme à l'annexe C, nous permet de constater que le gouvernement péruvien et les autorités du district Las Malvinas ont utilisé la majorité des facteurs d'influence que nous avons identifiés (6/9) à l'exception des facteurs ayant trait à la fiscalité et son contrôle de même qu'aux programmes d'avantages sociaux universels. On peut aussi constater que l'ensemble de ces réformes visait davantage le secteur informel de subsistance car elles comprenaient, entre autres, un volet éducatif et un volet de développement économique planifié comportant un investissement public et visant la réduction de la pauvreté.

Les facteurs de succès de ces réformes sont donc nombreux. La clarification et l'octroi des droits de propriété aux entreprises informelles avec l'implantation d'un registre des propriétés a été le point de départ pour stabiliser les opérations de ces vendeurs de rue

et leur permettre éventuellement d'obtenir du financement. La diminution de la complexité et des coûts et efforts associés à l'enregistrement d'une entreprise grâce à la mise en place du registre des entreprises, de même que la simplification des procédures pour l'obtention de permis de la municipalité ont aussi été essentielles pour réduire les barrières à l'entrée au secteur formel. Ces deux types de mesure sont donc élémentaires lorsqu'un pays présente des faiblesses à ce niveau. La création du bureau du protecteur du citoyen est un outil très efficace pour poser un diagnostic sur les lacunes existantes.

Plus précisément, au niveau du projet du district de Las Malvinas, l'implication des vendeurs de rue dans le processus de réalisation du projet et l'opportunité qui leur a été donnée d'accéder à la propriété ont été, sans aucun doute, des facteurs de succès importants. Les vendeurs ont ainsi pu exprimer leurs besoins particuliers et favoriser la mise en place d'infrastructures adaptées à leur commerce. L'acquisition d'un espace pour opérer a également augmenté sensiblement les avantages pour eux à passer au secteur formel. Le regroupement des vendeurs de rue en association a par ailleurs été un facteur clé dans le projet. En effet, les vendeurs de rue étant généralement peu scolarisés et pas nécessairement habiles en négociation, l'association a permis d'améliorer l'efficacité de leur participation.

Le succès du projet Las Malvinas repose également sur plusieurs autres éléments. L'information et la formation sur les bonnes pratiques commerciales offertes aux vendeurs a contribué très certainement à la réussite de cette initiative. Quelques études ont démontré que les services aux petites entreprises qui répondent à des besoins spécifiques,

qui sont orientés vers une formation professionnelle adaptée et qui couvre l'accès au marché ainsi que ses défaillances potentielles, sont plus susceptibles d'amener des retombées positives pour l'entreprise que les traditionnelles formations en gestion (Sievers et Vandenberg, 2007).

Finalement, le rôle de l'administration du district a été un autre facteur clé de succès dans ce projet. Bien que la population avait, encore une fois, peu confiance en son gouvernement (voir indice de perception de la corruption à l'annexe C), ceci n'a pas empêché les vendeurs de rue de s'impliquer. En outre, le projet n'aurait pas eu lieu si l'administration n'avait pas eu un plan de développement économique pour le quartier incluant un investissement majeur de 50% des sommes requises soit 2 millions de dollars US. La bonne gouvernance s'est aussi fait valoir au niveau de la mise en œuvre du projet par la supervision des ententes entre les entreprises privées réalisant le projet et l'association des vendeurs de rue, afin d'en assurer le bon déroulement (besoin que nous avons identifié au tableau 2). La coordination de l'implication des sociétés financières dans le financement des entrepreneurs pour l'acquisition des droits de propriété et autres dépenses connexes s'est aussi avérée importante et a été facilitée par la mise en place de la réglementation encadrant l'industrie de la microfinance par le gouvernement.

Encore une fois, nous pouvons nous interroger sur la permanence de l'effet du projet. Toutefois, cette fois-ci, ce n'est pas l'impact sur le secteur informel qui nous préoccupe mais bien l'effet sur le désengorgement réalisé dans ce district car, semble-t-il, chaque fois qu'un vendeur quitte la rue, quelqu'un d'autre tente de prendre sa place (Bettcher, Friedl, et Marini, 2009).

3.4 Réponse à la 3e question de recherche

Quels sont les facteurs de succès des réformes visant à réduire le secteur informel? Un élément intéressant se dégageant des quatre ensembles de réformes étudiés à la section 3.3 est le faible impact que semble avoir la confiance de la population envers leur gouvernement dans la décision d'opérer ou non dans le secteur formel. Les quatre pays étudiés obtenaient un faible pointage à l'indice de perception de la corruption et pourtant trois d'entre eux ont mis en place des réformes ayant produit des résultats (Brésil, Russie et Pérou). Chacun des pays ayant connu du succès a toutefois mis en place une réforme qui apportait des avantages financiers tangibles aux citoyens. Au Brésil et en Russie on a offert des baisses d'impôt et de contributions sociales et au Pérou une possibilité d'accéder à la propriété avec un financement adapté. Ces réformes gagnantes réduisaient aussi les coûts d'entrée au secteur formel par le biais d'un volet sur la simplification de la réglementation et la réduction des frais pour créer ou encore opérer une entreprise. Il n'était toutefois pas clair si les pays ayant utilisé une approche plus fiscale (Brésil et Russie) avaient accentué les procédures de contrôle telles que des audits pour assurer la bonne mise en œuvre des modifications à la loi. En ce qui concerne la réforme russe, il est fait mention que des pouvoirs additionnels (ex. évaluation indirecte de cotisation) avaient été octroyés. Ceci peut donc être interprété comme une accentuation de la mise en application des règlements fiscaux et avoir contribué aux résultats positifs de la réforme.

Par ailleurs, les réformes réalisées au Pérou présentent selon nous un intérêt particulier car elles mettent en lumière le fait qu'il existe un certain ordre de priorité à respecter

dans les composantes des plans d'actions visant la réduction du secteur informel. En effet, elles nous enseignent l'importance de clarifier et de formaliser les droits de propriété avant toute chose puisque bien que le secteur informel ne soit pas composé que d'entreprises (il y a les employés), un des premiers pas vers le secteur formel pour une majorité d'entre elles demeure d'acquérir le droit d'occuper ou la propriété légale du site de leurs opérations. Ceci doit bien sûr s'accompagner de la simplification et diffusion de la réglementation et des coûts qui y sont associés et finalement de la mise en place d'une offre de financement adapté. Comme ces réformes s'adressaient davantage au secteur informel de subsistance, leur succès a aussi été possible grâce à un programme de développement économique géré par la ville qui comportait un volet d'aménagement urbain et un investissement financier de même que de la formation/information aux vendeurs de rue. Deux facteurs de succès des réformes péruviennes n'avaient pas été identifiés dans notre matrice d'évaluation soit l'implication de la population dans le processus de changement, entre autres, par la création d'un bureau du protecteur du citoyen et le regroupement des vendeurs de rue en une association. Ce dernier élément nous est d'ailleurs apparu comme essentiel dans la gestion du projet de Las Malvinas et de son financement. On peut sans doute en déduire que les interventions auprès du secteur informel de subsistance requiert généralement davantage d'encadrement auprès des personnes visées.

En somme, bien que nous n'ayons examiné que l'expérience de quatre pays dans leur action pour réduire l'informalité, nous pouvons en tirer certaines conclusions. Il semble que la seule simplification de la réglementation ne permet généralement pas d'avoir un impact sensible sur le secteur informel (cas du Mexique). Ceci rejoint les constatations de

différents chercheurs que nous avons abordés à la section 1.2.1. Les acteurs de l'informel doivent aussi percevoir un gain financier net à la formalisation. La simplification de la réglementation demeure ainsi essentielle pour éliminer les barrières à l'entrée du secteur formel mais il semble qu'elle doive être accompagnée d'autres avantages financiers tangibles tels une réduction d'impôt à payer. Un changement à l'impôt et aux taxes semble souvent être la façon la plus simple de créer ces avantages financiers d'autant plus qu'elles ont un caractère symbolique chez les citoyens. Dans les cas où la réforme s'adresse au secteur informel de subsistance, un programme de développement géré par les autorités publiques ainsi qu'un volet formation apparaissent nécessaires. Cette réforme doit aussi préférablement s'appuyer sur des droits de propriétés bien définis.

Conclusion

Le secteur informel des pays en développement est un sujet complexe et délicat à traiter. Dans notre étude, nous avons tenté de mettre en perspective la nature du secteur informel. Un ensemble hétérogène d'acteurs œuvrant informellement pour différentes raisons et interagissant de différentes façons et à divers degrés avec le secteur formel. Deux grandes classes d'acteurs semblent toutefois se dessiner : ceux qui y œuvrent pour survivre et ceux qui y œuvrent par choix. Nous avons aussi pu constater que ces deux classes d'acteurs doivent être abordées différemment dans une perspective de formalisation.

Nous croyons que c'est cette nuance qui est souvent manquante dans la littérature et qui donne l'impression que les objectifs pour le secteur informel ainsi que les conclusions des chercheurs à son sujet sont parfois incohérents. Tel que mentionné au chapitre 1, cer-

taines actions, comme la mise en place d'un programme de couverture sociale universelle, peuvent avoir un effet positif sur le secteur informel de subsistance tout en ayant un effet négatif sur celui d'opportunité (son accroissement) d'où la nécessité de les considérer séparément. Toutefois, des actions complémentaires telles que l'augmentation des audits fiscaux et une meilleure définition des taux de taxation pour les petites entreprises pourraient contribuer à éliminer l'impact négatif de la mise en place d'un programme de couverture sociale universelle sur le secteur informel d'opportunité. L'élaboration d'un plan d'actions visant la réduction simultanée des deux composantes du secteur informel semble donc à privilégier lorsque ces dernières sont toutes les deux importantes.

Nous avons aussi identifié les principaux facteurs ayant une influence sur la taille du secteur informel. Ils sont variés, de nature macroéconomique, microéconomique et sur lesquels nous avons un degré variable de contrôle. La majorité des facteurs d'influence peut cependant être rattachée à la faiblesse des institutions des pays ayant un secteur informel important. Un cadre juridique déficient, des politiques macroéconomiques et sociales non orientées vers l'emploi, des politiques fiscales inadaptées dont la mise en application est déficiente, une réglementation lourde et coûteuse, sont tous des facteurs qui peuvent faire l'objet d'une gestion améliorée. Ceci repose essentiellement sur la volonté du pouvoir politique.

Qu'est ce qui peut inciter un gouvernement à mettre en œuvre un plan d'action pour réduire le secteur informel? Notre analyse des impacts du secteur informel sur le développement d'un pays tend à démontrer que le secteur informel est un frein pour le développement tant au niveau économique que social. Des entreprises contraintes de maintenir

une petite taille génèrent des inefficacités économiques et leur statut d'informelles (informalité d'opportunité) peut créer une distorsion au niveau de la concurrence qui peut même avoir un effet négatif sur l'investissement et sur le PIB d'un pays. Sur le plan social, les travailleurs de l'informel vivent avec un niveau de vulnérabilité élevé et ce, tant physique qu'économique. Le secteur informel n'est pas non plus un environnement propice au développement du capital humain bien que l'on puisse souvent y observer un grand sens communautaire. Par ailleurs, nous avons constaté avec l'étude de Galal (2005) à la section 2.1 que des réformes qui prennent en compte la situation particulière d'un pays ainsi que la composition de son secteur informel peuvent générer une augmentation de bien-être pour une population dans son ensemble.

Ainsi, notre dernier objectif visait l'identification de facteurs de succès pour des réformes entreprises par des pays visant la réduction du secteur informel. Bien que nous n'ayons réalisé que quatre analyses de cas de réformes (Brésil, Mexique, Russie et Pérou), des constats intéressants ont pu en être tirés. Tout d'abord, le facteur de confiance envers le gouvernement semble avoir peu d'impact sur la décision d'œuvrer ou non dans le secteur informel. Par contre, les réformes avec des résultats positifs comportaient toutes des avantages financiers significatifs pour la formalisation. Les avantages fiscaux sont naturellement les plus simples à mettre en œuvre et ont une signification particulière pour la population, spécialement dans les pays à revenu intermédiaire. De même, il semble exister un ordre logique à respecter dans un plan d'action visant la réduction du secteur informel. Bien que l'augmentation de la fréquence des audits fiscaux puisse ramener dans le droit chemin certaines entreprises faisant preuve d'opportunisme, ce n'est peut-être pas la chose à prioriser si la réglementation du pays est si lourde (en temps et en

coûts financiers) qu'elle représente une barrière à l'entrée du secteur formel. En outre, des droits de propriété mal définis peuvent aussi contrer la mise en place de projet de développement visant la réduction de l'informalité et de la pauvreté. Sur ce dernier point, les réformes s'adressant davantage au secteur informel de subsistance doivent généralement comporter plus d'encadrement. Les pouvoirs publics se doivent de mettre en œuvre des plans de développement au niveau des municipalités afin d'initier le changement. La participation au processus des personnes visées et leur regroupement sous forme d'association s'avèrent aussi être des facteurs clés. En outre, il apparaît que la formation et l'information données aux personnes impliquées doivent être sur une base récurrente pour augmenter leur productivité et assurer de bons résultats. Finalement, un aspect important qui peut, de plus, représenter un côté attrayant pour la formalisation demeure le financement. Un financement adapté, comme par exemple la microfinance, et encouragé par les pouvoirs publics peut devenir une pièce maîtresse dans tout projet visant la formalisation de petites firmes.

Notre étude a mis en lumière les aspects importants touchant l'informalité. La question n'est donc pas de réduire le secteur informel à tout prix et de faire payer des impôts à tous (menace potentielle pour la survie de certaines entreprises) mais bien de tenter de réduire la pauvreté et les mauvaises conditions de travail des gens de l'informel tout en permettant au gouvernement de jouer son rôle grâce à des revenus suffisants. Il existe peut-être d'autres avenues à celles de réformes importantes comme nous en avons analysées. Par exemple, pourquoi ne pas réaliser un recensement de la population plus détaillé qui recueillerait une information de base sur l'occupation des citoyens? Ceci ne signifierait pas nécessairement l'envoi d'un avis de cotisation fiscale puisque, naturellement, le ratio

coûts/bénéfices doit être pris en compte. Ceci formaliserait en quelque sorte leurs activités et pourrait être utilisé par le gouvernement pour mettre en œuvre des programmes de développement adaptés afin d'améliorer le sort de ses concitoyens et de favoriser la création d'entreprises performantes qui demeure une des façons efficaces de réduire l'informalité selon Chen (2012). Par ailleurs, bien que nous ayons maintenant une meilleure connaissance de l'approche à adopter avec le secteur informel, le rythme de croissance de la population peut venir anéantir les résultats des meilleures réformes. Les politiques de planification familiales demeurent donc importantes pour assurer la permanence des résultats. Finalement, il serait aussi probablement utile de continuer la recherche sur la mesure du secteur informel ainsi que sur la définition de ses deux principales composantes soit le secteur informel de subsistance et celui d'opportunité. Ces nuances peuvent être importantes pour la mise en place de réformes adaptées et pour l'évaluation de leurs résultats. Des études sur la perception du secteur informel des gouvernements et des élites des pays en parallèle avec sa composition et son ampleur pourraient aussi aider à établir les priorités dans sa gestion. Une chose semble certaine, la bonne gouvernance apparaît au cœur du succès des réformes visant la réduction du secteur informel et ces dernières devraient selon nous faire partie intégrante d'une stratégie de développement efficace.

Annexe A Sommaire des facteurs influençant le secteur informel

Facteurs favorisant le secteur informel		
<i>Plutôt sous contrôle</i>	<i>Semi contrôle</i>	<i>Plutôt hors contrôle</i>
<p><u>Institutions faibles</u></p> <p><i>Cadre juridique déficient :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Difficulté dans la mise en application des contrats, définition des droits de propriété <p><i>Système d'éducation déficient :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de qualification de la population <p><i>Politiques macroéconomiques et sociales :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Non orientées vers l'emploi • Orientations en développement économique inappropriées et stimuli insuffisants • Absence d'aide pour le financement et la gestion de la croissance des petites entreprises • Information et consultation de la population déficiente <p><i>Politiques fiscales inadaptées:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Niveau de taxation (impôts, taxes et cotisations sociales) inadapté à la réalité des entreprises et individus • Absence d'avantages tangibles pour opérer dans le secteur formel (subventions, avantages fiscaux) <p><i>Réglementation trop lourde et complexe (au-delà du seuil d'aberration) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisition de droits de propriété ou de location difficile • Frais trop élevés et procédures trop complexe pour créer et opérer une entreprise • Non intégration des niveaux d'enregistrement pour les entreprises • Complexité administrative pour l'atteinte de la conformité aux lois fiscales <p><i>Mise en application de la réglementation déficiente :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pas suffisamment d'audits fiscaux • Diffusion et communication de la réglementation inadéquates <p><u>Programme de couverture sociale universelle</u></p> <p>Assurance-santé, pension de retraite ou autres programmes financés à même l'imposition générale ayant un effet démotivant pour l'informel de type LI (mais positif pour le LNL)</p>	<p><u>Valeurs, culture et coutumes</u></p> <p><i>Individualisme, entraide obligée</i></p> <p><u>Absence de confiance du public envers le gouvernement</u></p> <p><i>Incompétence et corruption</i> <i>Incapacité à créer une cohésion sociale</i></p> <p><u>Existence d'inégalités de revenus</u></p> <p><u>Croissance de la population plus rapide que le développement du pays</u></p> <p><i>Pénurie d'emplois</i> <i>Situation économique et sociale difficile</i></p> <p><u>Migration du secteur rural vers le secteur urbain</u></p>	<p><u>Mondialisation des marchés</u></p> <p><u>Récession, variation de la demande de biens et services</u></p> <p><u>Histoire d'un pays</u></p> <p><u>Niveau de développement et importance du secteur informel a priori</u></p> <p><i>Secteur privé formel peu développé, chaînon manquant</i></p> <p><u>Couple où une personne participe à un régime de protection sociale approprié ou encore exploite une entreprise familiale</u></p> <p><u>Jeunes en quête d'expérience en vue d'améliorer leur employabilité</u></p>

Annexe B Matrice d'évaluation des réformes visant la réduction du secteur informel

[\(Retour au texte\)](#)

Identification de la réforme			
Réforme :	Pays :	Pays à revenu faible/moyen/élevé :	Date de la réforme :
Description de la documentation utilisée (références) pour l'évaluation des impacts de la réforme :			
Résultat positif ou négatif?	Détails de l'impact de la réforme (variation du secteur informel) :		
Caractéristiques de la réforme			
Amélioration de l'imposition et taxation des entreprises : description sommaire			
Allègement de la réglementation (et sa diffusion) : description sommaire			
Mise en place d'incitatifs financiers pour passer au secteur formel : description sommaire			
Mesures pour renforcer les droits de propriété : description sommaire			
Mesures pour accentuer la mise en œuvre des lois fiscales (audits, etc.) : description sommaire			
Mesures pour augmenter la confiance de la population envers leur gouvernement : description sommaire			
Amélioration des services d'éducation offerte à la population : description sommaire			
Mise en place ou modification à un programme de couverture sociale universelle: description sommaire			

Annexe B Matrice d'évaluation des réformes (suite)

<i>Mise en place ou modifications à un programme de développement économique : description sommaire</i>
<i>Autres caractéristiques particulières de la réforme : description sommaire</i>
<i>Éléments contextuels importants pouvant avoir affecté les résultats de la réforme :</i> <i>Ex : -grande sécheresse ayant occasionné des migrations massives de main-d'œuvre vers le secteur urbain</i> <i>-politique macroéconomique inappropriée</i> <i>-système judiciaire inefficace</i> <i>-gouvernement corrompu</i> <i>etc.</i>
<i>Autres indicateurs validant les données collectées</i>
<i>Indice de facilité de faire des affaires :</i>
<i>Indice global de compétitivité (IGC):</i>
<i>Sous-indices de l'IGC sur la qualité des institutions (1ère composante):</i>
<i>Indicateur du niveau de taxation/sous-indice de l'IGC Efficience du marché des biens (6e composante):</i>
<i>Indice de développement humain :</i>
<i>Conclusion sur les facteurs de succès ou d'échec de la réforme : description sommaire</i>

Annexe C Analyse des réformes

Identification de la réforme #1 (Retour au texte section 3.3.1)			
Réforme : Programme SIMPLES Système intégré pour le paiement des impôts et des contributions sociales pour les micros et petites entreprises	Pays : Brésil	Pays à revenu faible/intermédiaire/élevé : Intermédiaire	Date de la réforme : Novembre 1996
Description de la documentation utilisée (références) pour l'évaluation des impacts de la réforme : (Fajnzylber, Maloney, et Montes-Rojas, 2009); (Fajnzylber, Maloney, et Montes-Rojas, 2011); (Monteiro et Assunção, 2012); (Monteiro et Assunção, 2006).			
Résultat positif ou négatif? Positif	Détails de l'impact de la réforme (variation du secteur informel) : Fajnzylber & al. 2009 Effet significatif sur la proportion de firmes qui ont un permis pour opérer, qui sont enregistré à titre d'entité légale, payent des impôts et font des contributions sociales. Le taux d'obtention d'un permis pour exploiter une entreprise d'une municipalité ou d'un état a bondit de 50%. Le taux d'enregistrement légal des entreprises admissibles ou encore à titre d'entreprise payeuse de taxe a quant à lui bondi de 30%. Le programme ne semblerait pas avoir un effet permanent en ce qui concerne le taux de formalisation des nouvelles entreprises car le taux d'enregistrement semble diminuer progressivement après le début du programme. La terminaison de la campagne d'information sur le programme ou encore le fait que les avantages fiscaux étaient plus importants si les entreprises adhéraient au programme avant avril 1997 peuvent expliquer en partie ce fait. les nouvelles firmes ayant des employés et qui ont opté pour opérer dans le secteur formel obtiendraient un niveau de revenus et de profits plus élevé, emploieraient plus d'individus et utiliseraient plus de capital pour leurs opérations dû au coût moins élevé de la main d'œuvre. Il s'agirait donc d'un deuxième effet du programme qui pourrait contribuer également à la réduction du secteur informel.		

	<p><i>Monteiro & al. 2006</i></p> <p>Ils ont observé que le taux d'obtention de permis d'exploitation avait subi une augmentation de 13 points de pourcentage suite au démarrage du programme SIMPLES pour les nouvelles entreprises oeuvrant dans le secteur de la vente au détail. Ils ont également mesuré une différence notable entre les investissements des entreprises ayant débuté leurs activités d'une façon formelle et de ceux des entreprises ayant choisi l'informalité. Celles ayant choisi le secteur formel feraient des investissements plus importants (augmentation équivalant à un tiers du revenu annuel) et auraient des objectifs à plus long terme.</p>
Caractéristiques de la réforme	
Amélioration de l'imposition et taxation des entreprises et particuliers: Réduction d'impôt jusqu'à 8% et du coût des contributions sociales pour les petites firmes admissibles.	
Allègement de la réglementation (et sa diffusion) : Consolidation d'impôts, de taxes multiples et de contributions sociales en un paiement unique variant de 3% à 5% du revenu brut pour les microentreprises et de 5,4% à 8,6% pour les petites firmes. Une campagne d'information sur le programme a été faite avant son démarrage et pour une certaine période après.	
Mise en place d'incitatifs financiers pour passer au secteur formel : Aucun	
Mesures pour renforcer les droits de propriété : Aucune	
Mesures pour accentuer la mise en œuvre des lois fiscales (audits, etc.) : Aucune	
Mesures pour augmenter la confiance de la population envers leur gouvernement : Aucune	
Amélioration des services d'éducation offerts à la population : Aucune	
Mise en place ou modifications à un programme de couverture sociale universelle: Aucune	
Mise en place ou modifications à un programme de développement économique : Aucune	

Autres caractéristiques particulières de la réforme : S/O
Éléments contextuels importants pouvant avoir affecté les résultats de la réforme : Aucun
Autres indicateurs validant les données collectées
<p>Indice de facilité de faire des affaires : 120^e/189 pays en 2015 selon (World Bank, 2014a), Performance en comparaison du meilleur pays (100%) : Démarrage d'une entreprise 49,8% (2004), Approvisionnement en électricité 90,6% (2010), Enregistrement de propriétés 55,6% (2005), Obtenir du crédit 50,0% (2005), Paiement des impôts 40,1% (2006), Commerce import/export 67,9% (2006), Respect des contrats 50,6% (2004). Au début des années 2000s, il semblait donc être relativement difficile de faire affaires au Brésil. On peut poser l'hypothèse que c'était similaire ou pire dans en 1996. Le pays ne s'est donc pas beaucoup amélioré dans les années 2000s (des plus et des moins). (World Bank, 2016)</p>
<p>Indice global de compétitivité (IGC): (World Economic Forum, 2016) 75^e sur 140 pays en 2015/2016, En 2006/07, 66^e sur 151 pays : 1- Institutions : 82^e rang, 2- Infrastructure : 68^e rang, 3- Environnement macroéconomique : 114^e rang, 4- Santé et éducation primaire : 59^e rang, 5- Éducation avancée et formation : 56^e rang , 6- Efficience du marché des biens 80^e rang, 7- Efficience du marché de l'emploi : 95^e rang, 8- Développement des marchés financiers : 69^e rang, 9- Évolution technologique : 54^e rang, 10- Taille du marché : 10^e rang, 11- Sophistication du milieu des affaires : 35^e rang, 12- Innovation : 37^e rang.</p>
<p>Sous-indices de l'IGC sur la qualité des institutions (1^{ère} composante) : (World Economic Forum, 2016) En 2006/07, Détournement de fonds publics : 113^e rang sur 151 pays, Confiance de la population envers les politiciens : 110^e rang, Éthique et corruption : 112^e rang, Favoritisme dans les décisions du gouvernement : 73^e rang. En 1996 l'indice de perception de la corruption (Transparency International, 2016) était de 2,96/10 en comparaison avec la Nouvelle-Zélande à 9,43/10.</p>
<p>Indicateur du niveau de taxation/sous-indice de l'IGC Efficience du marché des biens (6^e composante): (World Economic Forum, 2016) En 2006/07, Taux d'imposition global/% profit : 102^e rang sur 151 pays</p>
<p>Indice de développement humain : (UNDP, 2016) En 1995 : 0.648 vs meilleur pays 0.882 (Australie) donc à 73.5% du meilleur, 75^e rang sur 188 pays en 2014</p>
<p>Conclusion sur les facteurs de succès ou d'échec de la réforme : Malgré le fait que le Brésil était plutôt faible en ce qui a trait aux indicateurs de corruption et de confiance de la population envers le gouvernement, le programme SIMPLES a produit des résultats tangibles que l'on peut attribuer à : des avantages financiers (diminution du fardeau fiscal), allégement/simplification de la réglementation (du fardeau administratif) et à la campagne d'information au sujet du programme.</p>

Identification de la réforme #2 (Retour au texte section 3.3.2)			
Réforme : Programme SARE Système de création rapide d'entreprises	Pays : Mexique	Pays à revenu faible/moyen/élevé : Intermédiaire	Date de la réforme : Printemps 2002 à 2006
Description de la documentation utilisée (références) pour l'évaluation des impacts de la réforme : (Bruhn, 2012) (Bruhn, 2011) (Kaplan, Piedra, et Seira, 2011) (Kaplan, Piedra, et Seira, 2007)			
Résultat positif ou négatif? Négatif	Détails de l'impact de la réforme (variation du secteur informel) : Kaplan, Piedra, et Seira (2007) : hausse d'environ 5% par mois des entreprises admissibles nouvellement créées en conformité avec la réglementation, ce qui se concrétise par la création d'environ deux à cinq nouvelles firmes enregistrées et de 12 à 19 nouveaux emplois formels créés par municipalité par mois. Bruhn (2011) : le programme a créé une augmentation de 5% du nombre d'entreprises enregistrées dans les secteurs d'activités admissibles et une augmentation de 2,2% de l'emploi accompagnée d'un niveau accentué de compétition qui aurait occasionné une baisse des prix d'environ 1% dans les municipalités impliquées pour ces secteurs d'activités. Kaplan, Piedra, et Seira (2007) : L'impact du programme s'est avéré temporaire et il est survenu principalement dans les quinze premiers mois du programme. L'effet du programme (hausse de 5% par mois du nombre de nouvelles entreprises) a semblé s'estomper après 22 mois. De plus, bien que les nouvelles firmes créées aient généré des emplois, leur durée de vie moyenne selon l'échantillon des chercheurs a été de seulement 19 mois. Bruhn (2011) L'augmentation du nombre d'enregistrements était principalement liée à des salariés qui avaient démarré une nouvelle entreprise donc minimisant l'impact sur le secteur informel. L'effet initial a été statistiquement significatif mais quand même pas très important.		
Caractéristiques de la réforme			
Amélioration de l'imposition et taxation des entreprises et particuliers : Aucune			
Allègement de la réglementation (et sa diffusion) : Mise en place d'un guichet unique pour la création et l'enregistrement d'entreprises fusionnant plusieurs procédures du niveau fédéral, de l'état et municipal. Diminution du délai à 48 heures vs une moyenne de 28 jours auparavant. Cependant, certaines procédures complémentaires pour pouvoir bénéficier du programme étaient lourdes dans certains cas.			
Mise en place d'incitatifs financiers pour passer au secteur formel : Dans certains cas le coût de l'enregistrement a été diminué.			

Mesures pour renforcer les droits de propriété : Aucune
Mesures pour accentuer la mise en œuvre des lois fiscales (audits, etc.) : Aucune
Mesures pour augmenter la confiance de la population envers leur gouvernement : Aucune particulière bien que le programme puisse donner l'image d'un gouvernement recherchant l'efficacité, ce qui est positif.
Amélioration des services d'éducation offerts à la population : Aucune
Mise en place ou modifications à un programme de couverture sociale universelle : Aucune
Mise en place ou modifications à un programme de développement économique : Aucune
Autres caractéristiques particulières de la réforme : Aucune
Éléments contextuels importants pouvant avoir affecté les résultats de la réforme : Début d'un ralentissement économique, obtention de crédit difficile et coût de faire respecter un contrat élevé dans cette période.
Autres indicateurs validant les données collectées
Indice de facilité de faire des affaires : 39 ^e /189 pays en 2015 selon (World Bank, 2014b) Performance en comparaison du meilleur pays (100%) : Démarrage d'une entreprise 76,1% (2004), Approvisionnement en électricité 42,1% (2010), Enregistrement de propriétés 59,6% (2005), Obtenir du crédit 68,8% (2005), Paiement des impôts 45,8% (2006), Commerce import/export 75,5% (2006), Respect des contrats 62,3% (2004). Au moment de la réforme, il semblait donc être moyennement facile de faire affaires au Mexique et le mais pays s'est amélioré dans les années 2000s. (World Bank, 2016)
Indice global de compétitivité (IGC) : (World Economic Forum, 2016) 57 ^e sur 140 pays en 2015/2016, En 2006/07, 52^e sur 151 pays : 1- Institutions : 76 ^e rang, 2- Infrastructure : 57 ^e rang, 3- Environnement macroéconomique : 55 ^e rang, 4- Santé et éducation primaire : 27 ^e rang, 5- Éducation avancée et formation : 64 ^e rang , 6- Efficience du marché des biens 64 ^e rang, 7- Efficience du marché de l'emploi : 97 ^e rang, 8- Développement des marchés financiers : 87 ^e rang, 9- Évolution technologique : 55 ^e rang, 10- Taille du marché : 12 ^e rang, 11- Sophistication du milieu des affaires : 54 ^e rang, 12- Innovation : 64 ^e rang.
Sous-indices de l'IGC sur la qualité des institutions (1^{ère} composante) : (World Economic Forum, 2016) En 2006/07 , Détournement de fonds publics : 82 ^e rang sur 151 pays , Confiance de la population envers les politiciens : 85 ^e rang, Éthique et corruption : 84 ^e rang, Favoritisme dans les décisions du gouvernement : 80 ^e rang. En 2004 l'indice de perception de la corruption (Transparency International, 2016) était de 3.6/10 en comparaison avec la Finlande à 9,7/10.

Indicateur du niveau de taxation/sous-indice de l'IGC Efficience du marché des biens (6^e composante): (World Economic Forum, 2016)
En 2006/07, Taux d'imposition global/% profit : 33e rang **sur 151 pays**

Indice de développement humain : (UNDP, 2016)
En 2005 : 0.722 vs meilleur pays 0.931 (Norvège), donc à 77,5% du meilleur, 74^e rang sur 188 pays en 2014

Conclusion sur les facteurs de succès ou d'insuccès de la réforme :

Dans ce cas-ci nous parlons d'insuccès dû à : l'inexistence d'un gain financiers nets pour les entrepreneurs à se formaliser, l'amélioration de la réglementation n'a peut-être pas dépassé le seuil d'aberration (97^e rang pour l'efficience du marché de l'emploi), le contexte institutionnel et économique n'était pas idéal.

Identification de la réforme #3 (Retour au texte section 3.3.3)			
Réforme : La réforme de l'impôt à taux unique de la Russie	Pays : Russie	Pays à revenu faible/moyen/élevé : Revenu intermédiaire	Date de la réforme : Janvier 2001
Description de la documentation utilisée (références) pour l'évaluation des impacts de la réforme : (Karabchuk, 2012) (Zamulin, 2004) (Slonimczyk, 2011) (Ivanova, Keen, et Klemm, 2005)			
Résultat positif ou négatif? Positif	Détails de l'impact de la réforme (variation du secteur informel) : Ivanova & coll : La réforme a permis d'améliorer le degré de conformité des personnes affectées par près d'un tiers. Slonimczyk : Les individus salariés affectés seraient 2,5% moins susceptible d'occuper un poste d'employé dans le secteur informel et 4% moins susceptible de réaliser des activités irrégulières informellement. Les individus qui n'occupaient pas d'emploi avant la réforme et qui en ont trouvé un après sa mise en œuvre étaient 14% moins susceptible d'occuper un emploi informel. Une augmentation des revenus du gouvernement en provenance de l'impôt des particuliers a été notée mais n'a pu être rattachée sans équivoque à la diminution des taux d'imposition.		
Caractéristiques de la réforme			
Amélioration de l'imposition et taxation des entreprises et particuliers : Réduction des taux marginaux d'imposition de 12, 20 et 30% à un taux unique de 13%. Diminution du taux des contributions sociales de 1% pour les employés et de 2,9% pour les employeurs. Accompagnée de l'imposition des gains aux jeux d'argent, de loteries, de certaines assurances, et d'autres changements pour les sociétés par actions qui globalement ont eu peu d'impact.			
Allègement de la réglementation (et sa diffusion) : La réforme a introduit un système de déductions simplifié en quelques catégories (standards, sociales, liées à la propriété et professionnelles).			
Mise en place d'incitatifs financiers pour passer au secteur formel : Aucun (mis à part la baisse des taux d'imposition et contributions sociales)			
Mesures pour renforcer les droits de propriété : Aucune			
Mesures pour accentuer la mise en œuvre des lois fiscales (audits, etc.) : Aucune donnée sur des changements potentiels de fréquence d'audits ou de plus grand contrôle. La réforme a toutefois visé à améliorer le système de l'administration fiscale. Ainsi, la réforme créa un numéro d'identification unique pour chaque contribuable et donna plus de pouvoir à l'administration pour, entre autres, faire des évaluations indirectes de cotisation, répartir des revenus entre personnes liées, etc. L'évaluation indirecte de cotisation peut en fait permettre d'accentuer la mise en œuvre des lois fiscales.			
Mesures pour augmenter la confiance de la population envers leur gouvernement : Aucune, sinon que la tentative de simplification du système d'imposition et aussi la réforme liée à l'enregistrement des entreprises, leur permis et les inspections s'y rattachant, peuvent avoir eu un effet positif.			

Amélioration des services d'éducation offerts à la population : Aucune
Mise en place ou modifications à un programme de couverture sociale universelle : Aucune
Mise en place ou modifications à un programme de développement économique : Aucune
Autres caractéristiques particulières de la réforme : S/O
Éléments contextuels importants pouvant avoir affecté les résultats de la réforme : Une réforme du Ministère du développement économique et du commerce a aussi eu lieu en 2001 qui visait à diminuer les coûts et les délais administratifs des entreprises pour leur enregistrement, l'obtention de permis, les procédures d'inspection, etc. Le programme a cependant connu des résultats mitigés bien qu'il ait généré certaines améliorations au niveau des audits de conformité et d'une certaine baisse du coût des permis divers.
Autres indicateurs validant les données collectées
Indice de facilité de faire des affaires : 62 ^e /189 pays en 2015 (World Bank, 2014c) Performance en comparaison du meilleur pays (100%) : Démarrage d'une entreprise 69,9% (2004), Approvisionnement en électricité 17,00% (2010), Enregistrement de propriétés 76,8% (2005), Obtenir du crédit 31,3% (2005), Paiement des impôts 57,6% (2006), Commerce import/export 31,7% (2006), Respect des contrats 76,0% (2004). Au début des années 2000s, il semblait donc être entre moyen et difficile de faire affaires en Russie. On peut poser l'hypothèse que c'était similaire en 2001. Le pays s'est donc beaucoup amélioré à ce niveau dans les années 2000s. (World Bank, 2016)
Indice global de compétitivité (IGC) : (World Economic Forum, 2016) 45 ^e sur 140 pays en 2015/2016, En 2006/07, 59^e sur 151 pays : 1- Institutions : 112 ^e rang, 2- Infrastructure : 66 ^e rang, 3- Environnement macroéconomique : 35 ^e rang, 4- Santé et éducation primaire : 77 ^e rang, 5- Éducation avancée et formation : 45 ^e rang , 6- Efficience du marché des biens 79 ^e rang, 7- Efficience du marché de l'emploi : 40 ^e rang, 8- Développement des marchés financiers : 98 ^e rang, 9- Évolution technologique : 72 ^e rang, 10- Taille du marché : 9 ^e rang, 11- Sophistication du milieu des affaires : 78 ^e rang, 12- Innovation : 47 ^e rang.
Sous-indices de l'IGC sur la qualité des institutions (1^{ère} composante) : (World Economic Forum, 2016) En 2006/07 , Détournement de fonds publics : 86 ^e rang sur 151 pays , Confiance de la population envers les politiciens : 103 ^e rang, Éthique et corruption : 93 ^e rang, Favoritisme dans les décisions du gouvernement : 112 ^e rang. En 2002 l'indice de perception de la corruption (Transparency International, 2016) était de 2,7/10 en comparaison avec la Finlande à 9,7/10.
Indicateur du niveau de taxation/sous-indice de l'IGC Efficience du marché des biens (6^e composante) : (World Economic Forum, 2016) En 2006/07 , Taux d'imposition global/% profit : 100 ^e rang sur 151 pays
Indice de développement humain : (UNDP, 2016) En 2000 : 0.717 vs meilleur pays 0.917 (Norvège), 50 ^e rang sur 188 pays en 2014

Conclusion sur les facteurs de succès ou d'échec de la réforme :

La baisse des taux d'imposition et de contributions sociales, accompagnée de la perception que le gouvernement souhaitait améliorer l'efficacité de son administration en 2001 (certaines améliorations se sont concrétisées au niveau des inspections autres que fiscales), sont les principaux facteurs de succès de cette réforme. Une réforme simple, non sans risque, mais qui a porté fruit.

Identification de la réforme #4 (Retour au texte section 3.3.4)			
Réforme : Formalisation des vendeurs de rue du Lima métropolitain	Pays : Pérou	Pays à revenu faible/moyen/élevé : Intermédiaire	Date de la réforme : District Las Malvinas 2003-2004 Autres complémentaires 1985 à 1996
Description de la documentation utilisée (références) pour l'évaluation des impacts de la réforme : (Bettcher, Friedl, et Marini, 2009) (Bird, 2013) (Mullainathan et Schnabl, 2010)			
Résultat positif ou négatif? Positif	Détails de l'impact de la réforme (variation du secteur informel) : Las Malvinas : Création de 10 000 nouveaux commerces avec 25 000 emplois directs et 37 000 emplois indirects Autres réformes : 382 100 entreprises péruviennes formalisées avec création de plus de 550 000 emplois formels, nationale 1,7 million de biens immobiliers en zone urbaine ont vu leur statut légal régularisé (Bettcher, Friedl, et Marini, 2009) (Bird, 2013)		
Caractéristiques de la réforme			
Amélioration de l'imposition et taxation des entreprises : aucun			
Allègement de la réglementation (et sa diffusion) : Simplification des procédures pour l'enregistrement d'une entreprise et de biens immobiliers, ainsi que pour obtenir un permis de la municipalité, diminution sensible des frais associés (implantation d'un registre des entreprises et d'un registre des biens immobiliers).			
Mise en place d'incitatifs financiers pour passer au secteur formel : Possibilité d'acquérir un espace pour exploiter son entreprise dans le cas du projet Las Malvinas avec financement adapté.			
Mesures pour renforcer les droits de propriété : Création d'un registre des biens immobiliers et régularisation d'un grand nombre d'espace via des ventes à l'occupant.			
Mesures pour accentuer la mise en œuvre des lois fiscales (audits, etc.) : Aucune			
Mesures pour augmenter la confiance de la population envers leur gouvernement : Aucune spécifique mais l'ensemble des réformes comme tel démontre que le gouvernement souhaitait améliorer les choses et donc a amélioré son image.			
Amélioration des services d'éducation offerts à la population : De la formation et information a été donné aux vendeurs de rue de Las Malvinas pour les aider à mieux gérer leurs affaires.			

Mise en place ou modifications à un programme de couverture sociale universelle: Aucune
Mise en place ou modifications à un programme de développement économique : La ville de Lima avait un plan de développement urbain suite aux recommandations de l'ILD : formaliser les marchés informel afin d'en faire des milieux d'affaires florissants. Des investissements publics étaient prévus et le projet devait être réalisé en concertation avec les vendeurs de rue à qui on donnerait la possibilité d'obtenir du financement.
Autres caractéristiques particulières de la réforme : S/O
Éléments contextuels importants pouvant avoir affecté les résultats de la réforme : Aucun
Autres indicateurs validant les données collectées
Indice de facilité de faire des affaires : 35 ^e /189 pays en 2015 (World Bank, 2014d) Performance en comparaison du meilleur pays (100%) : Démarrage d'une entreprise 57.3% (2004), Approvisionnement en électricité 79.6% (2010), Enregistrement de propriétés 76.6% (2005), Obtenir du crédit 56.3% (2005), Paiement des impôts 71.5% (2006), Commerce import/export 72.7% (2006), Respect des contrats 53.1% (2004). Au début des années 2000s, il semblait donc être moyennement facile de faire affaires au Pérou. On peut poser l'hypothèse que c'était similaire ou pire dans les années 1990s. Le pays s'est donc beaucoup amélioré à ce niveau dans les années 2000s. (World Bank, 2016)
Indice global de compétitivité (IGC): (World Economic Forum, 2016) 69 ^e sur 140 pays en 2015/2016, En 2006/07, 78^e sur 151 pays : 1- Institutions : 94 ^e rang, 2- Infrastructure : 92 ^e rang, 3- Environnement macroéconomique : 59 ^e rang, 4- Santé et éducation primaire : 70 ^e rang, 5- Éducation avancée et formation : 73 ^e rang , 6- Efficience du marché des biens 68 ^e rang, 7- Efficience du marché de l'emploi : 81 ^e rang, 8- Développement des marchés financiers : 73 ^e rang, 9- Évolution technologique : 66 ^e rang, 10- Taille du marché : 50 ^e rang, 11- Sophistication du milieu des affaires : 57 ^e rang, 12- Innovation : 93 ^e rang.
Sous-indices de l'IGC sur la qualité des institutions (1^{ère} composante) : (World Economic Forum, 2016) En 2006/07 , Détournement de fonds publics : 80 ^e rang sur 151 pays , Confiance de la population envers les politiciens : 117 ^e rang, Éthique et corruption : 97 ^e rang, Favoritisme dans les décisions du gouvernement : 76 ^e rang. En 2003 l'indice de perception de la corruption (Transparency International, 2016) était de 3.7/10 en comparaison avec la Finlande à 9,7/10.
Indicateur du niveau de taxation/sous-indice de l'IGC Efficience du marché des biens (6^e composante): (World Economic Forum, 2016) En 2006/07 , Taux d'imposition global/% profit : 41 ^e rang sur 151 pays
Indice de développement humain : (UNDP, 2016) En 1990 : 0.613 vs meilleur pays 0.865 (Australie), 84 ^e rang sur 188 pays en 2014
Conclusion sur les facteurs de succès ou d'échec de la réforme : Plusieurs facteurs de succès : gestion des droits de propriété améliorée avec le registre des propriétés, réglementation encadrant l'exploitation d'une entreprises simplifiée et moins coûteuse avec le registre des entreprises et la simplification de l'émission des permis municipaux, implantation d'un bureau du protecteur du citoyen, Participation des vendeurs au processus, pouvoir

amélioré grâce à l'association des vendeurs de rue, formation/information des vendeurs sur les bonnes pratiques de commerce, disponibilité de financement adapté, investissement public et bonne gouvernance de la ville pour réaliser le projet.

Bibliographie

.....

- Adams, Arvil V., Sara Johansson de Silva, et Setareh Razmara. 2013. *Improving Skills Development in the Informal Sector: Strategies for Sub-Saharan Africa* [En ligne]. The World Bank, 268 p. Disponible sur : < <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-0-8213-9968-2> > (Consulté le 25 février 2015). ISBN : 978-0-8213-9968-2.
- Alami, Rajaa Mejjati. 2006. « Microentreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc ». *Économie Solidaire*. [En ligne]. Vol. 37, n°1, p. 225- 239. Disponible sur : < http://www.ciriec.uqam.ca/pdf/numerous_parus_articles/3701/ES-3701-11.pdf > (Consulté le 14 novembre 2015).
- de Andrade, G. H., M. Bruhn, et D. McKenzie. 2014. « A Helping Hand or the Long Arm of the Law? Experimental Evidence on What Governments Can Do to Formalize Firms ». *World Bank Econ. Rev.* [En ligne]. 31 p. Disponible sur : < <http://wber.oxfordjournals.org/cgi/doi/10.1093/wber/lhu008> > (Consulté le 19 juillet 2015).
- dell'Anno, Roberto. 2008. « What is the relationship between unofficial and official economy? An analysis in Latin American countries ». *Eur. J. Econ. Finance Adm. Sci.* [En ligne]. Vol. 12, n°23, p. 185–203. Disponible sur : < <http://xserve01.dsems.unifg.it/q232008.pdf> > (Consulté le 22 novembre 2015).
- Aterido, Reyes, Mary Hallward-Driemeier, et Carmen Pagés. 2011. « Does expanding health insurance beyond formal-sector workers encourage informality? Measuring the impact of Mexico's Seguro Popular ». *World Bank Policy Res. Work. Pap.* [En ligne]. n°5785, 40 p. Disponible sur : < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1921741 > (Consulté le 25 février 2015).
- Auriol, Emmanuelle. 2013. « Barriers to formal entrepreneurship in developing countries ». *World Bank* [En ligne]. 22 p. Disponible sur : < <https://openknowledge.worldbank.com/handle/10986/16364> > (Consulté le 2 novembre 2015).
- Baer, K. 2002. *Improving Large Taxpayers' Compliance A Review of Country Experience*. Washington, DC : IMF, #215.
- Beegle, Kathleen, Rajeev Dehejia, et Roberta Gatti. 2009. « Why Should we Care About Child Labor? The Education, Labor Market, and Health Consequences of Child Labor ». *J. Hum. Resour. Univ. Wis. Press* [En ligne]. Vol. 44, n°4, p. 871- 889. Disponible sur : < <https://muse-jhu-edu.proxy.bib.uottawa.ca/article/466715/pdf> > (Consulté le 29 juillet 2016).
- Benjamin, Nancy, Kathleen Beegle, Francesca Recanatini, et Massimiliano Santini. 2014. « Informal economy and the World Bank ». *World Bank Policy Res. Work. Pap.* [En ligne]. n°6888, 34 p. Disponible sur : < http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2440936 > (Consulté le 25 février 2015).

- Betcherman, Gordon. 2008. « Hungary Reducing Undeclared Employment in Hungary Synthesis Report of The World Bank Study ». *World Bank*. n°43777-HU, 39 p.
- Bettcher, Kim Eric, Martin Friedl, et Gustavo Marini. 2009. « From the Streets to Markets: Formalization of Street Vendors in Metropolitan Lima ». *Cent. Int. Priv. Enterp. REFORM Case Study* [En ligne]. n°901, 12 p. Disponible sur : < <http://bpjcobt.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/Lima%20Markets%20Case%20Study.pdf> > (Consulté le 19 juillet 2015).
- Bird, Matthew. 2013. « Unbundling Institutional Reform The Case of a Garment Cluster in Lima, Peru, 1988–2008 ». Dans : Thai MTT, Turkina E (éd.). *Entrep. Informal Econ. Models Approaches Prospects Econ. Dev.* New York : Routledge, Taylor & Francis Group, p. 145-160. ISBN : 978-0-415-81382-2.
- Bruhn, Miriam. 2012. « A tale of two species: Revisiting the effect of registration reform on informal business owners in Mexico ». *J. Dev. Econ.* [En ligne]. n°103, p. 275–283. Disponible sur : < <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387813000473> > (Consulté le 4 décembre 2015).
- . 2011. « License to sell: the effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico ». *Rev. Econ. Stat.* [En ligne]. Vol. 93, n°1, p. 382–386. Disponible sur : < http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00059 > (Consulté le 19 juillet 2015).
- Bruhn, Miriam, et David McKenzie. 2013. « Entry Regulation and Formalization of Microenterprises in Developing Countries ». *World Bank Policy Res. Work. Pap.* n°6507, 16 p.
- Camacho, Adriana, Emily Conover, et Alejandro Hoyos. 2013. « Effects of Colombia’s social protection system on workers’ choice between formal and informal employment ». *World Bank Policy Res. Work. Pap.* n°6564, 35 p.
- Charmes, J. 2012. « The Informal Economy Worldwide: Trends and Characteristics ». *Margin J. Appl. Econ. Res.* [En ligne]. Vol. 6, n°2, p. 103-132. Disponible sur : < <http://mar.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/097380101200600202> > (Consulté le 6 avril 2015).
- Chen, Martha Alter. 2012. « The informal economy: Definitions, theories and policies ». *Women Informal Econ. Glob. Organ. WIEGO Work. Pap.* [En ligne]. n°1, 22 p. Disponible sur : < http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Chen_WIEGO_WP1.pdf > (Consulté le 25 février 2015).
- De Mel, Suresh, David McKenzie, et Christopher Woodruff. 2012. *The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka* [En ligne]. National Bureau of Economic Research, Disponible sur : < <http://www.nber.org/papers/w18019> > (Consulté le 12 octobre 2015).
- Djankov, S., R. LA Porta, F. Lopez-de-Silanes, et A. Shleifer. 2000. *The Regulation of Entry*. Boston : Harvard Institute of Economic Research, #1904.

- EDESA. 1998. *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain*. Rabat, Maroc : Ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle.
- Everest-Phillips, Max, et Richard Sandall. 2009. « Linking Business Tax Reform with Governance: How to Measure Success ». *Invest. Clim. Pract.* [En ligne]. n°48314, 4 p. Disponible sur : < <https://openknowledge.worldbank.com/handle/10986/10572> > (Consulté le 15 novembre 2015).
- Fajnzylber, Pablo, William F. Maloney, et Gabriel V. Montes-Rojas. 2011. « Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program ». *J. Dev. Econ.* [En ligne]. Vol. 94, n°2, p. 262-276. Disponible sur : < <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0304387810000118> > (Consulté le 18 octobre 2015).
- . 2009. « Does formality improve micro-firm performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES program ». *Inst. Study Labor*. n°IZA DP No. 4531, 35 p.
- Galal, Ahmed. 2005. « The Economics of Formalization: Potential Winners and Losers from Formalization in Egypt ». Dans : Kochendörfer-Lucius G, Pleskovic B, World Bank, Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (éd.). *Invest. Clim. Growth Poverty*. Washington, D.C. : [Berlin, Germany] : World Bank ; Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH, p. 39-52. ISBN : 978-0-8213-5957-0.
- GAO. 2003. *MICROENTERPRISE DEVELOPMENT USAID's Program Has Met Some Goals; Annual Reporting Has Limitations* [En ligne]. Washington, D.C. : United States General Accounting Office, Disponible sur : < <http://www.gao.gov/new.items/d04171.pdf> > (Consulté le 23 mai 2016).
- Garcia-Bolivar, Omar E. 2006. « Informal economy: is it a problem, a solution or both? The perspective of the informal business ». *Bepress Leg. Ser.* [En ligne]. n°1065, 26 p. Disponible sur : < <http://law.bepress.com/expresso/eps/1065/> > (Consulté le 27 février 2015).
- Henin, Claude, et Jerome Doutriaux. 1993. « Secteur informel: les difficultés de l'approche et de l'intervention dans les pays en développement ». *Can. J. Dev. Stud. Can. Détudes Dév.* [En ligne]. Vol. 14, n°2, p. 261–280. Disponible sur : < <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02255189.1993.9669517> > (Consulté le 13 novembre 2015).
- Ianchovichina, Elena, et Susanna Lundstrom. 2009. « What is Inclusive Growth? » *Banq. Mond.* [En ligne]. Disponible sur : < <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/WhatIsInclusiveGrowth20081230.pdf> >
- International Finance Corporation, World Bank Group. 2007. « Concevoir un système fiscal pour les petites et microentreprises (1): impact de la fiscalité et options de réforme ». *IFC Outils Action* [En ligne]. 5 p. Disponible sur : < <http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/164/Concevoirunsystemefiscal.pdf> > (Consulté le 11 novembre 2015).

- International Labour Office. 2007. *The informal economy: enabling transition to formalization*. Geneva : ILO, 33 p. ISBN : 978-92-2-120534-0.
- . 2013a. *Transitioning from the informal to the formal economy*. Geneva : ILO, 83 p. ISBN : 978-92-2-127754-5.
- . 2013b. *Women and men in the informal economy: a statistical picture*. [En ligne]. ILO Publications. Genève : 206 p. Disponible sur : < <http://alltitles.ebrary.com/Doc?id=10897963> > (Consulté le 24 février 2015). ISBN : 978-92-2-128170-2.
- Ivanova, Anna, Michael Keen, et Alexander Klemm. 2005. « The Russian 'flat tax' reform ». *Econ. Policy* [En ligne]. Vol. 20, n°43, p. 398–444. Disponible sur : < <http://economicpolicy.oxfordjournals.org/content/20/43/398.abstract> > (Consulté le 22 novembre 2015).
- Kaplan, David S., Eduardo Piedra, et Enrique Seira. 2007. « Entry regulation and business start-ups: evidence from Mexico ». *World Bank Policy Res. Work. Pap.* [En ligne]. n°4322, 43 p. Disponible sur : < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1007607 > (Consulté le 19 juillet 2015).
- . 2011. « Entry regulation and business start-ups: Evidence from Mexico ». *J. Public Econ.* [En ligne]. Vol. 95, n°11-12, p. 1501-1515. Disponible sur : < <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S004727271100051X> > (Consulté le 5 août 2016).
- Karabchuk, Tatiana. 2012. « Informal Employment in Russia: Why is it so Sustainable? » *Econ. Sociol. Eur. Electron. Newsl.* [En ligne]. Vol. 13, n°2, p. 29-36. Disponible sur : < <http://econsoc.mpifg.de> >
- Klugman, Jeni, et Programme des Nations Unies pour le développement. 2010. « La vraie richesse des nations: les chemins du développement humain ». *Rapp. Mond. Sur Dév. Hum.* 254 p.
- Krakowski, Michael. 2005. « Determinants of the informal economy: the importance of regional factors ». *HWWA* [En ligne]. n°313, 28 p. Disponible sur : < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=704267 > (Consulté le 22 novembre 2015).
- Kucera, David, et Leanne Roncolato. 2008. « L'emploi informel: deux questions de politique controversées ». *Rev. Int. Trav.* [En ligne]. Vol. 147, n°4, p. 347–377. Disponible sur : < <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1564-9121.2008.00039.x/abstract> > (Consulté le 27 février 2015).
- Lautier, Bruno. 1995. « Cinq questions à Hernando de Soto sur son ouvrage: L'autre sentier: la révolution informelle dans le Tiers Monde ». *Rev. Tiers Monde* [En ligne]. p. 452–461. Disponible sur : < <http://www.jstor.org/stable/23592052> > (Consulté le 27 février 2015).
- . 2013. « Secteur informel et emploi : l'enseignement des pays sous-développés ». *Rev. Tiers Monde* [En ligne]. Vol. 214, n°2, p. 151-167. Disponible sur : < <http://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2013-2-page-151.htm> > (Consulté le 27 février 2015).

- Maldonado, Carlos. 1995. « Entre l'illusion de la normalisation et le laissez-faire: Vers la légalisation du secteur informel ». *Rev. Int. Trav.* [En ligne]. Vol. 134, n°6, p. 777-801. Disponible sur : < <http://gim.ucs.inrs.ca/fran/PDF/Maldonado-2000.pdf> > (Consulté le 7 novembre 2015).
- Maloney, William F. 2004. « Informality Revisited ». *World Dev.* [En ligne]. Vol. 32, n°7, p. 1159-1178. Disponible sur : < <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0305750X04000555> > (Consulté le 6 avril 2015).
- Meier, Gerald M. 1989. *Leading Issues in Economic Development*. Oxford University Press. New York : 555 p. ISBN : 0-19-505572-1.
- Monteiro, Joana, et Juliano J. Assunção. 2006. « Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment ». *Pontifícia Universidade Católica Dep. Econ. Rio Jan.* [En ligne]. Disponible sur : < <http://epge.fgv.br/files/2066.pdf> > (Consulté le 1 août 2016).
- Monteiro, Joana C.M., et Juliano J. Assunção. 2012. « Coming out of the shadows? Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality in Brazilian microenterprises ». *J. Dev. Econ.* [En ligne]. Vol. 99, n°1, p. 105-115. Disponible sur : < <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0304387811001052> > (Consulté le 19 octobre 2015).
- Mullainathan, Sendhil, et Philipp Schnabl. 2010. « Does Less Market Entry Regulation Generate More Entrepreneurs? Evidence from a Regulatory Reform in Peru ». Dans : Lerner J, Schoar A (éd.). *Int. Differ. Entrep.* Chicago ; London : University of Chicago Press, p. 159-177. ISBN : 978-0-226-47309-3.
- Nations Unies, Commission du secteur privé et du développement. 2004. *Rapport au Secrétaire général des Nations Unies, Libérer l'entreprenariat, Mettre le monde des affaires au service des pauvres*. PNUD. New York : 48 p.
- Patel, Rajeev, Radhika Balakrishnan, et Uma Narayan. 2007. « Transgressing rights: La Via Campesina's call for food sovereignty / Exploring collaborations: Heterodox economics and an economic social rights framework / Workers in the informal sector: Special challenges for economic human rights ». *Fem. Econ.* [En ligne]. Vol. 13, n°1, p. 87-116. Disponible sur : < <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13545700601086838> > (Consulté le 25 février 2015).
- Perkins, Dwight. 2001. *Economics of Development*. W.W. Norton & Company. New York : 761 p. ISBN : 0-393-97517-7.
- Perry, Guillermo E., Omar Arias, Pablo Fajnzylber, William F. Maloney, Andrew Mason, et Jaime Saavedra-Chanduvi. 2007. *Informality: Exit and Exclusion* [En ligne]. The World Bank, 248 p. Disponible sur : < <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-0-8213-7092-6> > (Consulté le 6 avril 2015). ISBN : 978-0-8213-7092-6.

- Pesqueux, Yvon. 2012. « L'économie informelle, une bonne « mauvaise pratique » ? » *Rev. Fr. Gest.* [En ligne]. Vol. 38, n°228-229, p. 217-229. Disponible sur : < <http://rfg.revuesonline.com/article.jsp?articleId=18127> > (Consulté le 27 février 2015).
- Plano Clark, V. L., et J.W. Creswell. 2010. « Qualitative Data Collection: Identifying How Information is Gathered ». Dans : *Underst. Res. Consum. Guide*. Upper Saddle River, N.J. : p. 252-256.
- Porta, Rafael La, et Andrei Shleifer. 2008. *The unofficial economy and economic development* [En ligne]. National Bureau of Economic Research, Disponible sur : < <http://www.nber.org/papers/w14520> > (Consulté le 19 octobre 2015).
- Régnier, Philippe, et Florent Song-Naba. Beudet Pierre Paul Haslam (dir.) 2014. « Le secteur privé et le développement ». Dans : *Enjeux Défis Dév. Int.* Ottawa : p. 203-222. ISBN : 978-2-7603-2202-8.
- Ronconi, Lucas. 2007. « Enforcement and Compliance with Labor Regulations ». Dans : *5th International Research Conference on Social Security*. Berkeley : 36 p.
- Schneider, Friedrich. 2006. « Shadow Economies of 145 Countries all over the World: What do we really know? » Dans : *Hidden in plain sight: Micro-economic measurements of the informal economy: Challenges and opportunities*. Londres : 58 p.
- Schneider, Friedrich, Andreas Buehn, et Claudio E. Montenegro. 2010. « Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 ». *World Bank Policy Res. Work. Pap. Ser.* [En ligne]. n°5356, 33 p. Disponible sur : < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1645726 > (Consulté le 12 décembre 2015).
- Sievers, Merten, et Paul Vandenberg. 2007. « Synergies through Linkages: Who Benefits from Linking Micro-Finance and Business Development Services? » *World Dev.* [En ligne]. Vol. 35, n°8, p. 1341-1358. Disponible sur : < <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0305750X07000691> > (Consulté le 24 mai 2016).
- Slonimczyk, Fabian. 2011. « The effect of taxation on informal employment: evidence from the Russian flat tax reform ». *MPRA* [En ligne]. n°35404, 62 p. Disponible sur : < <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/35404/> >
- de Soto, Hernando. 1994. *L'autre sentier, la révolution informelle dans le Tiers Monde*. La Découverte. Paris : 244 p.
- The World Bank. 2016. « Countries and Economies ». Dans : *World Bank Work. World Free Poverty* [En ligne]. Disponible sur : < <http://data.worldbank.org/country> > (Consulté le 18 juillet 2016).
- Todaro, Michael P., et Stephen C. Smith. 2009. *Economic Development*. Pearson Addison Wesley. Boston : 861 p. ISBN : 978-0-321-48573-1.

- Transparency International. 2016. « Research - CPI - Overview ». Disponible sur : < <http://www.transparency.org/research/cpi/overview> > (Consulté le 2 août 2016).
- UNDP. 2016. « Human Development Data (1980-2015) | Human Development Reports ». Dans : *Hum. Dev. Rep.* [En ligne]. Disponible sur : < <http://hdr.undp.org/en/data#> > (Consulté le 5 août 2016).
- Vandenberg, Paul. 2006. *Poverty Reduction through Small Enterprises: Emerging Consensus, Unresolved Issues & ILO Activities* [En ligne]. Geneva : International Labour Organization, (SEED Working Paper). Disponible sur : < <http://search.ebscohost.com/direct.asp?db=bth&jid=38IP&scope=site> > (Consulté le 24 mai 2016).
- Weil, David N. 2009. *Economic Growth*. Pearson Addison Wesley. Boston : 565 p. ISBN : 978-0-321-41662-9.
- WILLIAMS, Colin C., et Mark A. LANSKY. 2013. « L'emploi informel dans les économies développées et en développement: quelles perspectives, quelles interventions? » *Rev. Int. Trav.* [En ligne]. Vol. 152, n°3-4, p. 383–409. Disponible sur : < <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1564-9121.2013.00187.x/full> > (Consulté le 27 février 2015).
- World Bank. 2016. « Data from the Doing Business Project - World Bank Group ». Dans : *Doing Bus.* [En ligne]. Disponible sur : < <http://www.doingbusiness.org/data> > (Consulté le 5 août 2016).
- . 2014a. *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency* [En ligne]. The World Bank, 109 p.(Doing Business). Disponible sur : < <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-0351-2> > (Consulté le 4 décembre 2015). ISBN : 978-1-4648-0351-2.
- . 2014b. *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency* [En ligne]. The World Bank, (Doing Business). Disponible sur : < <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-0351-2> > (Consulté le 4 décembre 2015). ISBN : 978-1-4648-0351-2.
- . 2014c. *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency* [En ligne]. The World Bank, (Doing Business). Disponible sur : < <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-0351-2> > (Consulté le 4 décembre 2015). ISBN : 978-1-4648-0351-2.
- . 2014d. *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency* [En ligne]. The World Bank, (Doing Business). Disponible sur : < <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-0351-2> > (Consulté le 4 décembre 2015). ISBN : 978-1-4648-0351-2.
- World Economic Forum. 2016. « Global Competitiveness Report 2015-2016 - Reports - World Economic Forum ». Disponible sur : < <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> > (Consulté le 2 août 2016).
- Zamulin, Oleg. 2004. « Monitoring the Administrative Barriers to Small Business Development in Russia ». *World Bank Work. Pap.* [En ligne]. n°30796, 12 p. Disponible sur :

< http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/12/21/000090341_20041221125937/Rendered/PDF/307960RU0Admin0Barriers01see0also0307591.pdf > (Consulté le 4 décembre 2015).