

Projet de recherche : "Informalité et développement de l'Etat : comment la stabilisation de l'économie pousse-t-elle les entreprises à se cacher ?".

Valentin Auplat

Table des matières

1	Introduction.	1
2	Question de recherche.	2
3	Hypothèses.	3
4	Etat de la recherche sur l'informalité dans les pays en développement.	3
5	Démarche.	4
5.1	Données.	4
5.2	Etapes.	4

1 Introduction.

La croissance des entreprises dans les pays émergents est un enjeu majeur de leur développement. Elles sont sensibles à l'instabilité politique, à la corruption, et aux pratiques criminelles qu'elles subissent, comme le vol ou le racket, et qui peuvent être fréquentes. Cependant, ces situations délicates ne sont pas irréversibles, et l'Etat peut assainir l'économie et la société s'il parvient à devenir assez fort pour assurer la stabilité politique. Les entreprises déclarent alors rencontrer d'autres freins à leur développement, qui ne sont pas moins gênants pour elles. Il s'agit notamment de la concurrence du secteur informel, des coûts imposés par le système fiscal et administratif, et de l'accès au financement. Par ailleurs, le tissu socio-économique des Etats en développement peut se révéler être un frein à la régularisation des entreprises, par manque de travailleurs qualifiés, à cause du piège de la pauvreté, ou encore du maintien des inégalités sociales et géographiques. Le débat sur les causes et les conséquences de l'informalité est encore ouvert, et il s'agit pour nous d'identifier le rôle que jouent certaines variables socio-économiques dans la disparition ou le maintien de différents types d'informalité identifiés par la littérature antérieure.

A partir de l'exemple de la Bolivie, comparée à la Colombie et à l'Equateur, il apparaît que la stabilité de l'Etat maintenue dans le temps réduit l'intensité des contraintes que représentent l'instabilité politique et les freins qui y sont liés pour le développement des entreprises. En Bolivie, il apparaît également que l'accès au crédit est une contrainte de moins en moins importante

à mesure que l'Etat bolivien intervient dans l'économie et la société pour contrôler la situation des entreprises et développer le système de santé et le système scolaire public. Si ces mesures semblent de prime abord bénéfiques, et pourraient laisser présager d'une décroissance du secteur informel, il apparaît que les entreprises déclarent que certains freins à leur développement ont pris beaucoup d'importance sur la même période, dont la concurrence croissante de l'informalité. En effet, la fiscalité et l'administration de leurs activités, ainsi que la concurrence du secteur informel, sont devenues les principaux freins à leur croissance. Ces déclarations semblent corroborées par les indicateurs du programme *Doing Business* de la Banque mondiale qui indiquent que le temps nécessaire à la complétion des devoirs administratifs des entreprises, et le taux d'imposition sur les sociétés, sont particulièrement élevés en Bolivie. Les coûts qui y sont liés, et les pertes engendrées, le sont très certainement également.

L'exemple de la Bolivie est un cas d'école des limites de la compréhension de l'évolution de l'informalité dans les pays émergents. En suivant R. La Porta et A. Shleifer [1], on pourrait déduire que la situation de la Bolivie est caractéristique du processus de développement, que la législation et l'administration sont en premier lieu inefficaces, mais que l'Etat bolivien va ajuster ces paramètres et suffisamment libéraliser l'économie pour inciter les entreprises à se déclarer. Seulement, depuis 2006, et comme c'est le cas de beaucoup d'autres pays en développement, la Bolivie ne prend pas ce chemin et voit son secteur informel se développer. Bien que certaines hypothèses, sur lesquelles nous revenons dans la partie consacrée à la littérature, existent, elles sont partielles, s'opposent parfois, et méritent d'être approfondies.

2 Question de recherche.

Ainsi, ce projet de recherche relève des champs de l'économie du développement, de l'économie des entreprises et des organisations, et de l'économie du travail. Il pourra faire appel à des notions de sociologie des organisations et du travail quant aux cas particuliers qui seront étudiés.

Question principale.

Quelles caractéristiques économiques et sociales d'un Etat en développement permettent d'expliquer la disparition ou le maintien de chaque type d'informalité ?

Les types d'informalités que nous évoquons sont une référence aux travaux de R. Kanbur sur lesquels nous revenons dans la partie consacrée à l'avancée de la littérature. Notre question de recherche résulte de questionnements intermédiaires :

1. Un Etat en développement qui parvient à assurer la stabilité politique nationale met-il systématiquement en place de nouvelles procédures administratives et fiscales ?
2. L'intensification de ces contraintes et le coût temporel lié sont-ils suffisamment désincitatifs pour expliquer la croissance de la part du secteur informel dans le PIB des pays en développement ?
3. Le secteur informel est-il sensible à l'affaiblissement de ces obstacles, et diminue-t-il en même temps que le nombre de contraintes imposées par l'Etat en développement aux entreprises nationales ?
4. Si le secteur informel se maintient, se maintient-il uniformément ? Et si ce n'est pas le cas, quels types d'entreprises restent dans l'informalité ? Et Pourquoi ?

3 Hypothèses.

Nous formulons l'hypothèse qu'un Etat en développement qui devient suffisamment fort pour assurer la stabilité politique du pays, et pour devenir un acteur important de l'économie nationale, augmente le nombre de procédures de contrôle des entreprises sur son territoire, et utilise l'outil fiscal pour financer les politiques publiques permettant de réaliser ses projets de développement. De fait, les charges fiscales sur les entreprises augmentent, tout comme le temps qu'elles passent à réaliser les tâches administratives qui y sont liées. Nous formulons également l'hypothèse que le système administratif national est, dans un premier temps, inadapté à la gestion de l'augmentation du flux de procédures administratives et fiscales. Son inefficacité génère un délai d'une durée variable qui représente un coût supplémentaire pour les entreprises. Ces coûts sont suffisamment dissuasifs pour inciter les entreprises locales à ne pas se déclarer auprès des autorités, augmentant ainsi l'activité du secteur informel et l'intensité de la concurrence déloyale à laquelle font face les entreprises déclarées. Aussi, nous supposons que l'Etat, au cours du temps, revient sur les politiques qu'il a mis en place afin de diminuer les contraintes fiscale et administrative qui pèsent sur les entreprises. Toutefois, il semble que la diminution de la part du secteur informel dans le PIB n'accompagne pas systématiquement le développement de l'économie nationale et la libéralisation. Nous formulons l'hypothèse que ces politiques et le développement économique ne sont pas suffisants pour faire disparaître le secteur informel. D'autres facteurs, comme des tendances de long terme, des variables socio-économiques, géographiques, et culturelles, ont une influence sur l'évolution du secteur informel. Nous supposons que ces variables influencent différemment les entreprises en fonction du type d'informalité qui les caractérise.

4 Etat de la recherche sur l'informalité dans les pays en développement.

On définit le secteur informel à la manière de *l'Internartional Convention of Labour Statisticians* utilisée par R. Kanbur [2] : il s'agit de toutes les entreprises privées non-enregistrées détenues par des individus ou des ménages engagés dans une activité de production et de vente de biens et de services fonctionnant sur la base d'une relation propriétaire/partenaires - employés engageant moins de 10 travailleurs. Nous utilisons la même source pour définir le travail informel : les travailleurs informels travaillent dans le secteur informel ou dans leur foyer. Ils ne sont pas déclarés, et ne bénéficient pas du système de sécurité sociale dont les bénéfices sont normalement versés par l'employeur. Cette définition inclut également les travailleurs du secteur formel qui sont dans une situation semblable.

Les recherches au sujet de l'économie informelle et de son évolution au cours du temps prirent leur essor dans les années 1980, et ont vu naître plusieurs conclusions et démarchent. En 1954, A. Lewis [3] avait déjà identifié les différences de productions et de moyens qui séparent le secteur formel du secteur informel. Le premier serait urbain, capitaliste, et moderne, tandis que le second serait rural, traditionnel, et inefficace. M. Todaro théorisa alors une transition de l'économie [4] de l'informel vers le formel via la mobilité des travailleurs des campagnes vers les villes à mesure que le secteur formel, moderne et urbain, se développe. D'autres travaux précurseurs aboutissent à la même conclusion, comme celui de R. La Porta et A. Shleifer en 2014 [1], à ceci près qu'ils précisent que cette transition est plus lente que le développement économique.

Toutefois, il est rapidement apparu que cette transition n'est pas systématique, et que le secteur informel peut se maintenir malgré le développement de certains Etats, comme le relève R. Kanbur [2]. D'autres variables que le développement économique sont à considérer, telles que la taille de

l'économie informelle, les caractéristiques propres aux entreprises informelles (petites, avec une faible productivité), la régulation en vigueur, la faible propension des entreprises informelles à se régulariser (R. La Porta et A. Shleifer [1]), les tendances à long terme des migrations de travail de la croissance économique (N. Loayza, 2016, [5]).

Il apparaît également que parler de "secteur informel" n'est pas pertinent au regard de la diversité des entreprises que l'on y trouve. A cet égard, nous considérons la typologie établie par R. Kanbur [2] qui distingue les entreprises de type A (déclarées), B (les fraudeuses), C (qui évitent d'être en situation de devoir se soumettre à la législation en vigueur), et D (les outsiders). Cette typologie est suffisamment large pour couvrir les cas de tous les pays en développement, et suffisamment fine pour proposer des politiques publiques différenciées et des causes à chaque type d'informalité.

En s'appuyant sur cette distinction, il reste à déterminer si des variables économiques et sociales ont une influence sur un type d'entreprises en particulier, et s'il est possible d'établir un profil type d'Etat à un instant donné dont les caractéristiques renforcent particulièrement le maintien d'une catégorie spécifique d'informalité.

5 Démarche.

5.1 Données.

Pour effectuer nos analyses, nous nous servons des bases de données disponibles sur le site de la Banque Mondiale (Enterprise Survey [6], Doing Business [7]) pour avoir accès aux contraintes auxquelles font face les entreprises et comment elles les ressentent. Nous nous servons également de la base de données sur la part de l'informalité dans le PIB fournie par L. Medina et F. Scheider [8] construite via le modèle MIMIC amélioré. Enfin, pour avoir accès à d'autres données sur les variables explicatives économiques et sociales, nous nous servons des données disponibles sur les sites des ministères concernés dans les pays étudiés, et des bases de données de la BPI, du FMI, et de la Banque Mondiale à déterminer.

5.2 Etapes.

- **Etape 1 : l'exemple bolivien :** Nous commençons par analyser l'exemple bolivien qui semble être un cas extrême, dans la mesure où il s'agit de l'Etat avec la part du revenu national généré par le secteur informel dans le PIB la plus élevée en moyenne ces dernières années. Il s'agit aussi d'un pays qui fait face à la dynamique opposée à celle que traversent la plupart des autres Etats d'Amérique latine puisque le secteur informel y gagne en importance. Ainsi, la Bolivie offre un cas qu'il est aisé de comparer aux autres Etats de la région pour déterminer lesquelles de leurs caractéristiques diffèrent. On cherche parallèlement à établir des statistiques sur les 4 types d'entreprises citées ci-dessus.
- **Etape 2 : les causes de la disparition ou du maintien des types d'entreprises informelles :** A partir des hypothèses tirées de la littérature et de l'étude du cas de la Bolivie, nous utilisons les données citées ci-dessus pour trouver les corrélations qui peuvent exister entre la présence de certains types d'entreprises informelles et les caractéristiques économiques et sociales de l'Etat. Voici un exemple d'une régression à préciser qu'il est possible de mener :

$$NbrEnt_{k,t} = \beta_0 + \beta_1 Cred_t + \underbrace{\beta_2 Legi_t}_{p(A,F);f;B(T,W)} + \beta_3 PIB_{t-1} + TxPvt_{t-1} + EnsSec/Sup_{t-n} + Controles_t + \epsilon_t$$

(Il faudra préciser cet exemple lors de la recherche au niveau du *lag*, et des contrôles). $NbrEnt_{k,t}$ est le nombre d'entreprises informelles de type k à l'instant t, $Cred_t$ est l'accès

au crédit des entreprises à l'instant t , $Legi_t$ est le degré d'influence de la législation en vigueur (probabilité d'être pris à frauder, peines encourues, etc. Voir [8]), PIB_{t-1} est le PIB à l'instant $t-1$, $TxPvt_{t-1}$ est le taux de pauvreté national à l'instant $t-1$, $EnsSec/Sup_{t-n}$ correspond à la part de la population fréquentant l'enseignement secondaire et/ou l'enseignement supérieur à l'instant $t-n$ où n serait à ajuster en fonction du temps que mettent les étudiants à entrer sur le marché du travail. Les *Contrôles* restent à déterminer, et cette équation est présentée ici à titre d'exemple. Les variables explicatives seront précisées ?

- **Etape 3 : typologie des profils d'Etat.** A partir des résultats obtenus, il serait possible d'établir une typologie des profils d'Etats à partir de leurs caractéristiques socio-économiques qui les exposent à un type d'entreprises informelles plutôt qu'à un autre. L'intérêt de ce résultat est alors double : il permet de mettre en lumière les variables qui pèsent le plus dans la présence de tel ou tel type d'entreprises informelles, ce qui représente une piste à explorer pour des recherches futures qui s'intéresseraient au lien causal se rapportant aux corrélations que nous étudions. De tels travaux pourraient proposer des politiques publiques ciblées et efficaces pour chaque profil d'Etat en développement. Aussi, ce résultat pourrait permettre d'anticiper plus finement qu'aujourd'hui l'évolution au cours du temps de l'informalité dans les pays en développement, notamment grâce aux modélisations préexistantes des variables explicatives que nous utilisons.

Références

- [1] R. La Porta and A. Shleifer, "Informality and development," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, no. 3, pp. 109–26, September 2014. [Online]. Available : <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.28.3.109>
- [2] R. Kanbur, "Informality : Causes, consequences and policy responses," *Review of Development Economics*, vol. 21, no. 4, pp. 939–961, 2017. [Online]. Available : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/rode.12321>
- [3] W. A. LEWIS, "Economic development with unlimited supplies of labour," *The Manchester School*, vol. 22, no. 2, pp. 139–191, 1954. [Online]. Available : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- [4] M. P. Todaro, "Urban job expansion, induced migration and rising unemployment : A formulation and simplified empirical test for ldcs," *Journal of Development Economics*, vol. 3, no. 3, pp. 211–225, 1976. [Online]. Available : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304387876900493>
- [5] N. V. Loayza, "Informality in the process of development and growth," *The World Economy*, vol. 39, no. 12, pp. 1856–1916, 2016. [Online]. Available : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/twec.12480>
- [6] W. Bank. World Bank enterprise survey. [Online]. Available : <http://www.enterprisesurveys.org>
- [7] ——. World Bank doing business. [Online]. Available : <https://archive.doingbusiness.org/en/doingbusiness>
- [8] L. Medina and M. F. Schneider, "Shadow Economies Around the World : What Did We Learn Over the Last 20 Years?" International Monetary Fund, IMF Working Papers 2018/017, Jan. 2018. [Online]. Available : <https://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/2018-017.html>