

5.

Activités à petite échelle et écarts de productivité¹

Il est généralement admis que, partout au monde, les petites entreprises sont beaucoup plus nombreuses que les grandes et qu'elles emploient beaucoup plus de gens. C'est particulièrement vrai dans les régions en développement, où elles existent dans l'économie formelle et dans l'économie informelle, cette dernière étant caractérisée par une forte proportion de travailleurs indépendants et de micro et petites entreprises.

A cet égard, il est utile de rappeler que les petites et moyennes entreprises (PME)² ont au moins quatre atouts importants, voire exceptionnels, pour le développement économique. Le principal est que les PME créent des *possibilités d'emploi* et que, par conséquent, elles jouent un rôle essentiel dans l'emploi et la réduction de la pauvreté. Pour créer ces emplois, elles utilisent relativement moins de capital que les entreprises plus grandes. C'est un avantage important, en particulier dans les pays en développement qui ont une main d'œuvre abondante mais qui manquent de capitaux. Deuxièmement, les PME seraient la principale *source de croissance économique et d'innovation*. Elles sont novatrices et permettent donc de développer l'esprit d'entreprise et la compétitivité à l'exportation. Troisièmement, la présence de PME dans l'économie tend à *accroître la concurrence*, ce qui favorise le dynamisme économique. Quatrièmement, les PME contribuent à une *distribution plus équitable* du revenu, non seulement en créant des possibilités d'emploi – surtout pour les pauvres – mais aussi parce qu'elles sont souvent plus disséminées sur le territoire que les grandes entreprises. Ainsi, elles aident au développement, à la diffusion de l'esprit d'entreprise et des capacités économiques et, de la sorte, à la réduction des écarts économiques entre zones rurales et urbaines.

Ces caractéristiques, mais aussi le fait largement constaté que les activités à petite échelle sont moins productives (en particulier dans l'économie informelle), mettent en évidence leur potentiel et leurs limites pour accroître le niveau de vie. Il existe donc entre pays développés et pays en développement un clivage potentiel en matière de «productivité», clivage qui a sans doute un caractère structurel. Il est d'autant plus préoccupant quand on sait que la volatilité macroéconomique est plus forte dans les pays en développement que dans les pays développés – et qu'elle pénalise particulièrement les petites entreprises.

Des marchés concurrentiels écarteraient-ils automatiquement les entreprises moins productives pour ne laisser de place qu'aux entreprises plus grandes, plus productives mais moins susceptibles de créer des emplois? Pourquoi les petites

¹ Ce chapitre se fonde sur les travaux de Vandenberg (2004) et Mazumdar (2004).

² Dans ce chapitre, sauf autre indication, on entend par PME les micro, petites et moyennes entreprises et les travailleurs indépendants.

entreprises restent-elles prédominantes, même dans des économies plus développées? Quels sont leurs avantages concurrentiels? Les stratégies de développement devraient-elles négliger les activités à petite échelle afin d'accroître la productivité globale des économies? La prédominance des petites entreprises fait-elle obstacle ou non à la réduction de la pauvreté? Peut-on augmenter leur productivité?

Le présent chapitre tente de répondre à ces questions en définissant les petites entreprises puis en décrivant leur contribution au développement économique et à la création d'emplois (section 1). La section 2 donne des informations sur les différences de productivité entre petites et grandes entreprises. La section 3 examine les raisons pour lesquelles les petites entreprises, désavantagées par rapport aux grandes, ne sont pas orientées par le marché. Etant donné que, souvent, les petites entreprises apportent des revenus plus faibles à leurs travailleurs, la section 4 porte sur les écarts salariaux et sur les aspects sociaux plus généraux des différences de productivité. La section 5 passe en revue certains des modèles organisationnels qui pourraient permettre de surmonter le handicap de productivité des petites entreprises. La section 6, en conclusion, résume les enseignements des recherches actuelles pour les stratégies de développement.

5.1. Vue d'ensemble théorique et empirique

Les petites et moyennes entreprises

Ces entreprises forment un groupe très hétérogène et très ample d'activités économiques – entre autres, production agricole pour les besoins locaux, épiceries de quartier, entreprises beaucoup plus sophistiquées qui commercialisent des produits technologiques et informatiques sur le marché national et/ou extérieur. Certaines PME ne peuvent pas garantir à leurs propriétaires et travailleurs un revenu suffisant pour échapper à la pauvreté. D'autres sont prospères et leur assurent un niveau de vie décent. Par ailleurs, les PME fonctionnent dans des marchés très différents à tous les niveaux – urbain, rural, local, national, régional, voire international. Leurs capacités et capitaux, leur technicité et l'orientation de leur croissance sont différents³.

Il n'y a donc pas de définition unique des PME. On utilise différents indicateurs pour les définir, par exemple le volume de leurs effectifs ou des critères financiers. Cela étant, en général, on considère qu'une PME est une entreprise indépendante privée dont les effectifs ne dépassent pas un certain nombre, lequel varie d'un pays à l'autre. Le plus souvent, il est de 250 personnes (Union européenne). Aux Etats-Unis, il est de 500 et, dans les pays en développement, de 100 à 250. Habituellement, sont considérées comme telles les petites entreprises qui

³ D'une manière générale, les données sur les PME qui sont présentées dans cette section ne recouvrent pas l'économie informelle (voir la section sur l'économie informelle et les activités à petite échelle).

Tableau 5.1. Définitions actuelles des PME du secteur manufacturier dans certaines économies

Economie	Définition des PME du secteur manufacturier	
	Critères	Taille
Indonésie	Effectifs	<100
	Actifs	<10 milliards d'IDR (1,4 million de dollars)
	Chiffre d'affaires	<50 milliards d'IDR (7 millions de dollars)
Japon	Effectifs	<300
	Capitaux investis	<300 millions de JPY (3 millions de dollars)
République de Corée	Effectifs	<300
Malaisie	Capitaux investis	<2,5 millions de MYR (7 millions de dollars)
Philippines	Effectifs	<200
	Actifs	<60 millions de PHP (1,5 millions de dollars)
Singapour	Actifs	<15 millions de SGD (9 millions de dollars)
Taiwan, Chine	Effectifs	<200
	Capitaux investis	<60 millions de TWD (2 millions de dollars)
Thaïlande	Effectifs	<300
	Actifs	<100 millions de THB (2,7 millions de dollars)
Canada	Effectifs	<500
	Chiffre d'affaires	<20 millions de CAD (14 millions de dollars)
Etats-Unis	Effectifs	<500

Source: Hayashi, 2003.

occupent moins de 50 personnes – 10, voire 5 pour les microentreprises. On le verra, ces définitions différentes sont source d'erreur lorsqu'il s'agit d'évaluer le niveau de productivité.

Par exemple, en matière d'actifs financiers, dans l'Union européenne, sont des PME les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 40 millions d'euros et/ou un bilan de moins de 27 millions d'euros⁴. Le tableau 5.1 présente les définitions utilisées actuellement dans diverses économies en développement ou économies développées.

⁴ OCDE, 2002.

Éléments empiriques sur les PME

Dans la plupart des pays développés ou en développement, les PME représentent 90 pour cent de l'ensemble des entreprises. A titre d'exemple, selon l'OCDE (2002), dans la majorité des pays de l'OCDE, elles comptent pour 96 à 99 pour cent de l'ensemble des entreprises. Le tableau 5.2 montre que les microentreprises (0 à 9 salariés) constituent 78 pour cent en moyenne de l'ensemble des entreprises, et celles qui en comptent de 0 à 49 au moins 95 pour cent. Dans ces pays, 0,5 pour cent seulement des entreprises occupent plus de 500 personnes.

Tableau 5.2. Proportion (en pourcentage) des entreprises en fonction de leurs effectifs dans certaines économies, 1999 (ou l'année la plus proche, selon les données disponibles)

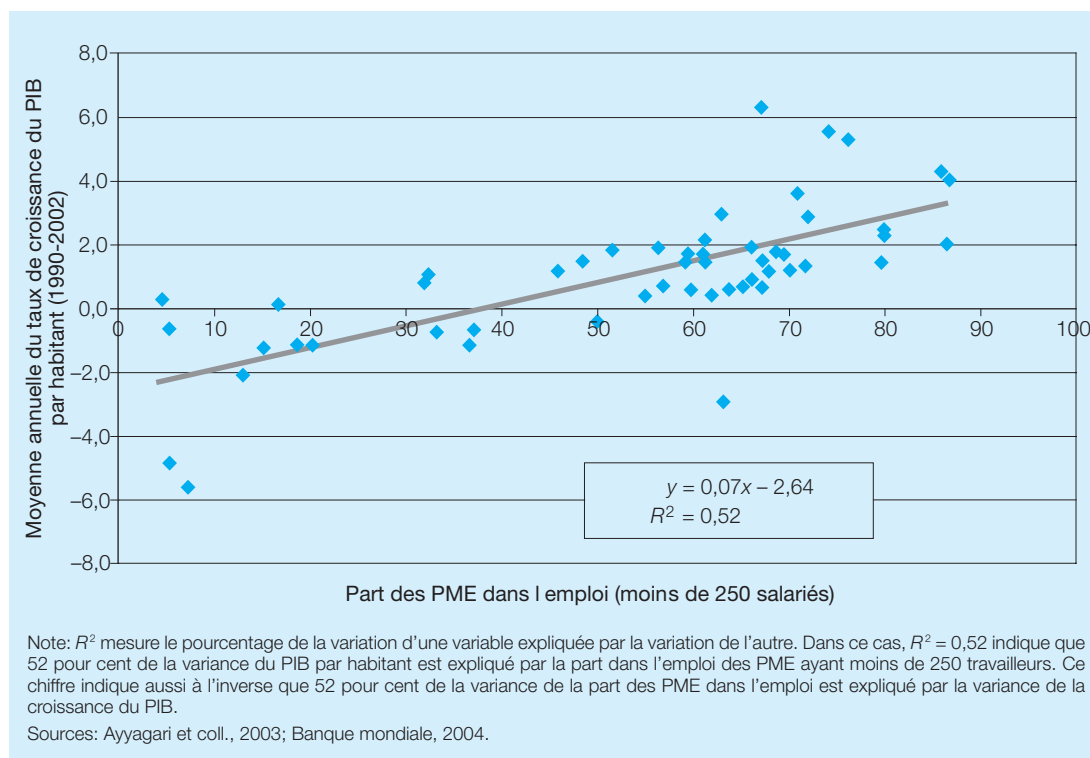
Economie	0-9	10-49	50-99	100-499	Plus de 500
Etats-Unis	56,8	15,8	20,7	5,2	1,5
Norvège	63,0	27,6	4,6	3,9	0,8
Allemagne	67,5	23,7	4,0	4,0	0,8
Espagne	68,7	27,1	2,4	1,5	0,2
Autriche	69,8	22,4	3,3	3,9	0,6
Danemark	71,4	21,3	3,4	3,3	0,6
Royaume-Uni	72,0	20,5	3,3	3,5	0,7
Australie	72,6	21,8	2,8	2,2	0,6
Suisse	79,1	15,5	2,6	2,4	0,3
Portugal	80,6	16,3	2,0	1,1	0,1
Nouvelle-Zélande	81,7	15,0	1,6	1,4	0,3
France	82,4	13,5	2,0	1,8	0,4
Italie	83,7	14,3	1,1	0,8	0,1
Belgique	84,1	12,0	1,9	1,6	0,4
Suède	84,7	11,4	1,8	1,6	0,4
Finlande	85,3	10,7	1,8	1,8	0,4
République tchèque	88,8	8,1	1,5	1,4	0,3
Mexique	90,3	6,5	1,3	1,5	0,4
Pologne	90,3	7,3	1,0	1,2	0,3
Turquie	95,0	3,2	0,8	0,9	0,2
Moyenne	78,4	15,7	3,2	2,3	0,5

Note: Les pays sont classés en ordre croissant, en fonction de la proportion des entreprises comptant de 0 à 9 salariés.
Source: OCDE, 2002.

Pourquoi les PME jouent-elles un rôle important? Leur contribution à l'emploi et à la croissance

Les données microéconomiques issues de certains pays confirment la thèse selon laquelle les PME contribuent de différentes manières au développement socio-économique⁵. Toutefois, faute de données internationales comparables sur les

⁵ Voir Biggs (2002) qui donne une vue d'ensemble de documents sur les PME et sur leur contribution au développement économique. Voir aussi ONUDI (2001).

Figure 5.1. Corrélation entre la part des PME dans l'emploi et la croissance du PIB

PME, il n'existe que peu d'études transnationales sur la contribution de ces entreprises à l'économie. Ici, à partir de données réunies par Ayyagari et coll. (2003), on a essayé de savoir si les PME contribuent à la croissance économique dans divers pays⁶.

Cette corrélation simple (figure 5.1) montre que la part des PME (moins de 250 salariés) dans l'emploi total se traduit par des taux plus élevés de croissance du PIB par habitant. Autrement dit, les pays où la part des PME dans l'emploi est forte tendent à enregistrer une plus grande croissance du PIB par habitant. Par exemple, une hausse de 1 point de pourcentage de la part des PME dans l'emploi total est associée à une hausse de 0,7 point de pourcentage de la croissance du PIB par habitant⁷. Néanmoins, cette analyse, qui s'appuie sur des données transnationales, ne permet pas de déterminer la contribution des PME à l'expansion économique (parce qu'il y a de nombreux autres facteurs de croissance). La prudence s'impose donc. Cette relation peut aller dans les deux sens: certains estiment que les économies en pleine expansion ont souvent aussi des PME dynamiques. Beck et coll. (2003) sont arrivés aussi à des conclusions analogues mais ils

⁶ Les données sur la croissance économique (PIB par habitant) proviennent de la Banque mondiale (2004).

⁷ Les résultats sont similaires même si l'on utilise la définition nationale des PME, laquelle varie d'un pays à l'autre.

Encadré 5.1. Origines de l'intérêt des pouvoirs publics pour les PME

La notion de développement des PME et de l'entrepreneuriat est apparue dans la réflexion sur la croissance et le développement dès la fin des années 1940 où elle a trouvé son expression concrète dans l'adoption de mesures ciblées (aides, prêts bonifiés, régimes fiscaux préférentiels, etc.) et la création par les pouvoirs publics d'organismes de soutien aux petites entreprises ou aux PME (la mise en place d'organismes d'aide aux PME date de 1948 au Japon, 1953 aux États-Unis, 1954 en Inde, 1966 en Tanzanie et 1976 en Turquie).

Si elles sont depuis longtemps la cible d'actions destinées à promouvoir leur développement, les PME, y compris celles qui relèvent du secteur informel, n'en ont pas moins continué d'être considérées, surtout dans les années 1980 et jusque vers la fin des années 1990, comme une catégorie artificielle dont l'importance était avant tout « sociale et politique ». Même si dans la plupart des pays en développement les PME et l'économie parallèle étaient à l'origine de la majeure partie de ce que l'on pouvait alors assimiler, et que l'on peut encore assimiler, à la seule activité véritablement privée, les stratégies de développement du secteur privé prônées et mises en œuvre dans ces pays répondaient davantage aux besoins des entreprises de grande taille, dont les entreprises à capitaux étrangers. Le choix de cette orientation était en partie motivé par les résultats plutôt décevants obtenus grâce aux systèmes de soutien aux PME d'envergure mis en place dans les pays développés depuis les années 1970.

Source: OCDE, 2004.

n'ont pas pu démontrer, du moins à l'échelle transnationale, que les PME contribuent à réduire la pauvreté. Cette relation explique, entre autres raisons, l'intérêt public de longue date pour les PME (voir l'encadré 5.1 ci-dessus).

D'une manière générale, l'emploi est considéré comme l'un des moyens les plus efficaces pour lutter contre la pauvreté. Par conséquent, favoriser l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies destinées à promouvoir l'emploi peut aider à atténuer la pauvreté. Et la contribution des PME à la création d'emplois est considérable. Une étude de l'OCDE⁸ indique qu'elles représentent de 50 à 60 pour cent de l'emploi total dans la plupart des économies développées ou en développement, et qu'elles créent davantage d'emplois que les grandes entreprises, que les entreprises à capitaux publics ou que celles du secteur public. Les PME du secteur manufacturier représentent souvent une part encore plus grande – jusqu'à 80 pour cent – de l'emploi dans ce secteur (voir le tableau 5.3 ci-dessous). Dans les pays en développement, le rôle des PME de ce secteur est encore plus important. Elles sont les principaux facteurs de croissance de l'emploi et de la valeur ajoutée. C'est aussi le cas dans les économies en transition où les grandes, et inopérantes, entreprises publiques font place à des entités privées plus petites et plus efficaces.

L'importance des PME en termes d'emploi varie beaucoup d'un pays à l'autre mais aussi à l'intérieur des groupes de revenus. A titre d'exemple, dans le groupe à faibles revenus, en Azerbaïdjan, au Bélarus et en Ukraine, environ 5 pour cent de

⁸ OCDE, 2002.

Tableau 5.3. Distribution de l'emploi dans le secteur manufacturier (en pourcentage), en fonction de la taille des entreprises, dans certaines économies, 1999 (ou l'année la plus proche, selon les données disponibles)

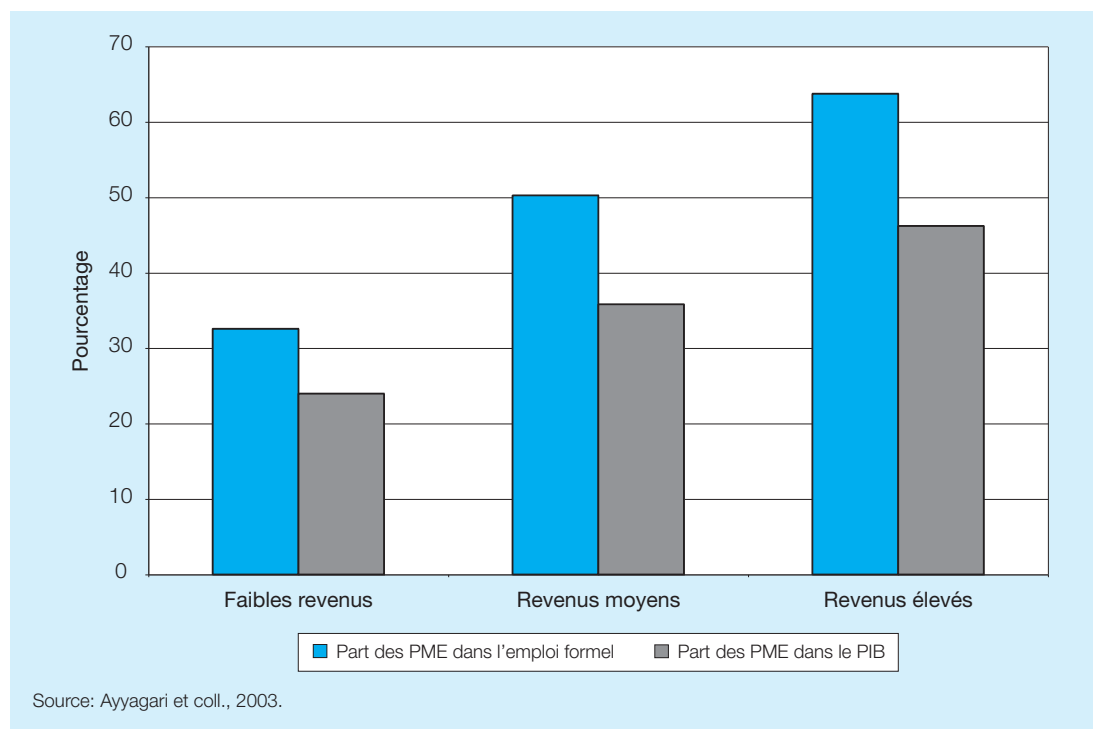
Economie	0-9	10-49	50-249	250+
République tchèque	5,3	16,1	26,8	51,8
Allemagne	7,4	15,1	23,2	54,5
Danemark	7,8	19,2	26,3	46,6
Suède	7,9	15,5	21,2	55,5
Belgique	8,1	19,7	20,4	51,7
Norvège	9,1	21,1	28,3	41,6
Royaume-Uni	9,4	17,9	25,7	47,0
Finlande	10,3	14,1	20,2	55,4
France	10,3	20,1	22,3	47,3
République de Corée	10,5	29,9	26,4	33,3
Autriche	11,0	18,7	27,0	43,3
Japon	11,1	28,3	29,8	30,7
Pays-Bas	11,7	27,1	28,1	33,1
Italie	12,8	36,3	23,2	27,7
Australie	14,1	20,5	17,8	47,7
Suisse	15,4	21,3	29,2	34,1
Nouvelle-Zélande	18,3	24,2	22,9	34,7
Espagne	18,5	33,5	21,4	26,6
Mexique	18,9	12,0	21,5	47,6
Islande	20,3	33,5	46,2	10
Portugal	27,5	32,4	24,1	16,1
Turquie	34,0	10,5	19,8	35,8

Note: Les économies sont classées en ordre croissant, en fonction de la proportion d'entreprises comptant de 0 à 9 salariés.
Source: OCDE, 2002.

la main-d'œuvre de l'économie formelle est occupée dans des PME; cette proportion dépasse 70 pour cent en Indonésie et au Viet Nam. Dans le groupe à revenus moyens, cette proportion est comprise entre 4,5 pour cent (Biélorus) et 86 pour cent (Thaïlande) et, dans le groupe à revenus élevés, entre 20 pour cent (Slovénie) et 82 pour cent (Portugal) (Ayyagari et coll., 2003).

La figure 5.2 montre la part des PME dans l'emploi total et dans le PIB en fonction de divers groupes de revenus. On constate une hausse sensible de la contribution des PME à l'emploi total dans les pays à faibles, moyens ou hauts revenus (plus de 60 pour cent dans ce dernier cas). La part des PME dans le PIB suit une tendance analogue et varie presque du simple au double (environ 20 pour cent dans les pays à faibles revenus à plus de 40 pour cent dans les pays à revenus élevés).

Toutefois, dans une certaine mesure, ces données sont trompeuses car elles n'incluent ni le secteur agricole informel ni les travailleurs à leur compte de l'économie informelle – les deux ont une place essentielle dans les pays en développement. Lorsqu'ils sont inclus, la part globale dans l'économie des activités à petite échelle de tous types est plus forte dans les pays en développement que dans les

Figure 5.2. Part des PME dans l'emploi et le PIB, 1990-1999 (valeurs moyennes)

pays développés. Etant donné que dans les pays en développement beaucoup de PME fonctionnent dans le secteur informel, il faut tenir compte de ce secteur.

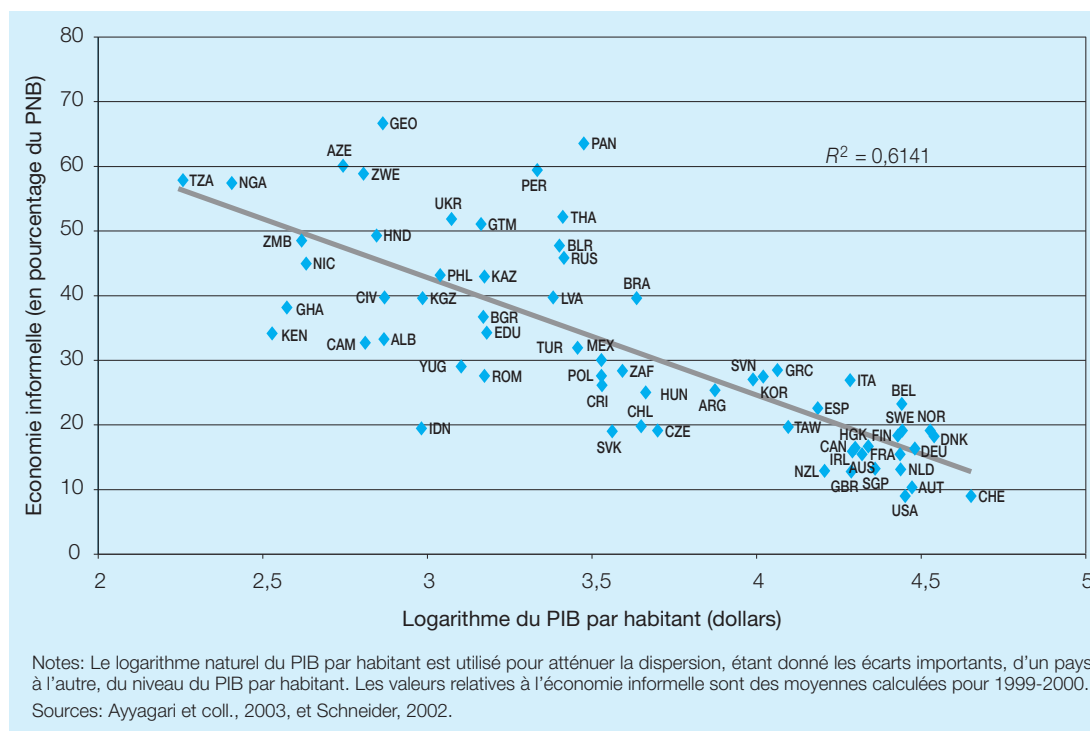
Economie informelle et activités à petite échelle

Comme on l'a indiqué ci-dessus, dans les pays à faibles revenus, une part considérable de la population active possède ou gère des microentreprises de l'économie informelle, ou y travaille. L'économie informelle peut être définie comme étant l'ensemble des revenus tirés de la production de biens et de services qui seraient imposés s'ils étaient déclarés aux autorités publiques⁹. L'OIT a adopté une définition analogue mais beaucoup plus ample: «toutes les activités économiques de travailleurs et d'unités économiques qui ne sont pas couvertes, ou insuffisamment couvertes – en vertu de la législation ou de la pratique – par des dispositions formelles (...)ou qui opèrent en marge de la loi»¹⁰. La plupart des PME (principalement des microentreprises) des pays en développement fonctionnent dans l'économie informelle et ne sont donc pas prises en compte dans les chiffres officiels. En raison de leur visibilité et de leur taille, il est impossible pour les entreprises plus grandes d'opérer dans l'économie informelle. Le secteur des PME et l'économie informelle sont donc étroitement liés.

⁹ Schneider, 2002.

¹⁰ Voir le document GB.285/7/2 (p. 7) du Conseil d'administration du BIT: Résolution adoptée par la Conférence internationale du Travail à sa 90^e session (2002) concernant le travail décent et l'économie informelle. Pour un complément d'information, voir le site Internet du BIT sur l'économie informelle (<http://www.ilo.org/public/french/employment/infeco/index.htm>).

Figure 5.3. Part de l'économie informelle en fonction du niveau de développement (exprimé en PIB par habitant)



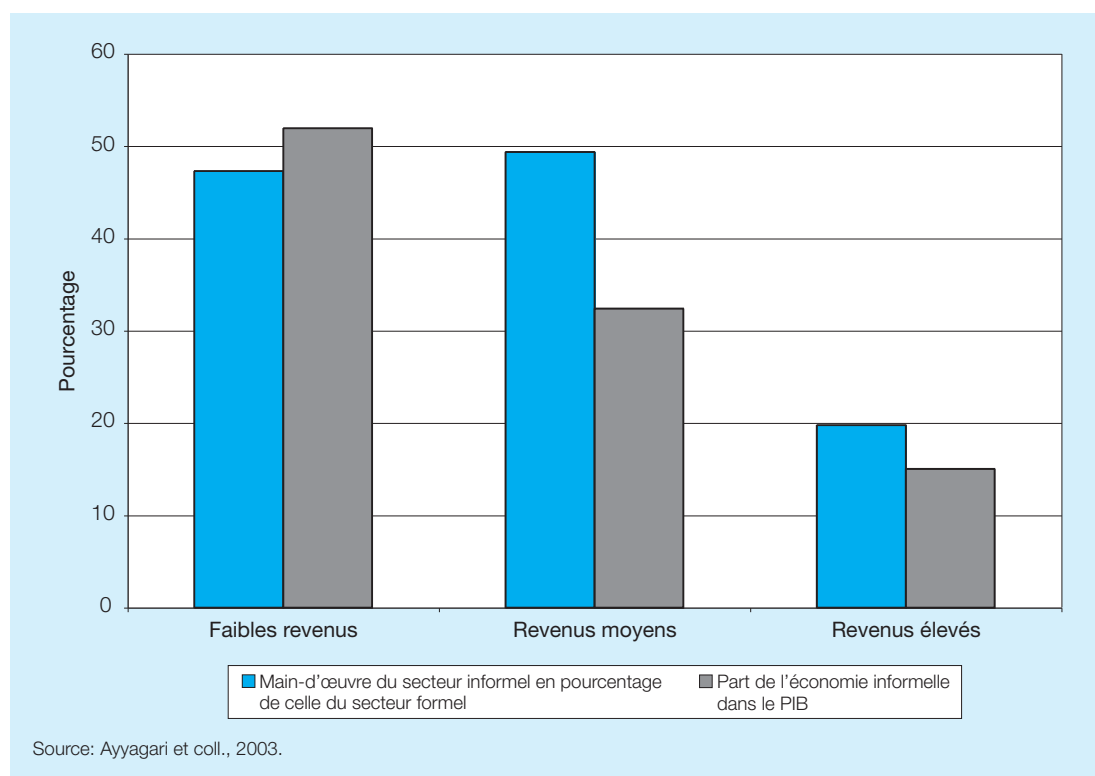
En Afrique, par exemple, la part de l'économie informelle dans le PNB est considérable (environ 41 pour cent)¹¹. En Asie, elle est en moyenne de 26 pour cent. Toutefois, il faut considérer ces chiffres avec du recul: l'Asie compte des économies développées comme le Japon, Singapour ou Taïwan, Chine. C'est en Thaïlande que cette proportion est la plus élevée (environ 53 pour cent du PNB), suivie de Sri Lanka (45 pour cent), des Philippines (44 pour cent), de l'Inde (23 pour cent)¹², de la Chine (20 pour cent), de Singapour (13 pour cent) et du Japon (11 pour cent). En Amérique latine et les Caraïbes, comme en Afrique, la proportion moyenne de l'économie informelle dans le PNB est de 41 pour cent. Dans les économies en transition, cette part est en moyenne de 38 pour cent (d'environ 67 pour cent en Géorgie à 19 pour cent en Slovaquie).

Dans les économies développées de l'Europe occidentale, la part du secteur informel va de 29 pour cent (Grèce) à 9 pour cent (Suisse). En moyenne, elle est de 18 pour cent. Dans d'autres économies développées, elle est de 16 pour cent (Canada), 15 pour cent (Australie), 13 pour cent (Nouvelle-Zélande) et 9 pour cent (Etats-Unis). La figure 5.3 montre que plus un pays est développé (PIB par habitant), plus la part de l'économie informelle décroît.

¹¹ Schneider, 2002.

¹² Toutefois, ces données n'incluent pas le secteur agricole, lequel est principalement informel et, souvent, constitue une économie de subsistance dans les pays en développement. A titre d'exemple, l'économie informelle en Inde occuperait plus de 90 pour cent de la main-d'œuvre si ce secteur était inclus.

Figure 5.4. Contribution des PME du secteur informel à l'emploi et au PIB, 1990-1999 (valeurs moyennes)



La figure 5.4 montre que plus le revenu des pays est élevé, plus faible est la contribution de l'économie informelle au PIB. En règle générale, c'est également vrai pour sa contribution à l'emploi *total*, même si elle s'accroît légèrement dans les pays à revenus moyens.

Exportations des PME

Dans certains pays en développement, les PME sont aussi une importante source de recettes d'exportation. Le tableau 5.4 présente la part des PME dans les exportations de produits manufacturés, dans des pays en développement de l'Asie de l'Est et de l'Afrique et dans d'autres pays de l'OCDE¹³. Il montre clairement le potentiel des petites entreprises en matière d'exportations, mais indique aussi le fait que leur taille peut avoir une incidence. On notera que les pays africains, où les PME sont les entreprises qui occupent moins de 50 personnes, ont de moins bons résultats que les pays qui fixent un seuil plus élevé.

¹³ OCDE, 2004.

Tableau 5.4. Part (en pourcentage) des PME dans les exportations de produits manufacturés, certaines années et économies

Economie	Année	Définition des PME* (nombre de travailleurs)	Part des exportations de produits manufacturés des PME dans l'ensemble de ces exportations (en pourcentage)
Economies en développement			
Chine	Début des années 1990	<100	40-60
République de Corée	1995	<300	42,4
Viet Nam	Début des années 1990	<200	20
Inde	1991-92	(Moins de 30 millions d'INR d'investissement (unité de production et matériel))	31,5
Singapour	Début des années 1990	<100	16
Malaisie	Début des années 1990	<75	15
Indonésie	Début des années 1990	<100	11
Thaïlande	Début des années 1990	<100	10
Maurice	1997	<50	2,2
République-Unie de Tanzanie	2002	<50	<1,0
Malawi	2003	<50	<1,0
Economies de l'OCDE			
Danemark	Début des années 1990	<500	46
France	1994	<500	28,6
Suède	Début des années 1990	<200	24,1
Finlande	1991	<500	23,3
Japon	1991	<300	13,3
Etats-Unis	1994	<500	11
Moyenne de ces économies de l'OCDE			24,4

* Cette définition varie d'un pays à l'autre.

Source: OCDE, 2004.

5.2. Ecarts de productivité

Il ressort des recherches sur les petites entreprises, la productivité et l'emploi que la productivité tend à s'accroître avec la taille de l'entreprise. En général, les petites entreprises sont moins productives que les grandes. Autre caractéristique: dans les petites entreprises¹⁴, les salaires sont habituellement plus bas, les droits des travailleurs moins respectés et les conditions de travail moins bonnes (la qualité de l'emploi est inférieure). Considérées ensemble, ces caractéristiques indiquent que dans beaucoup de pays une proportion considérable de la population

¹⁴ Sauf autre indication, afin de tenir compte des différentes définitions nationales, on entend par «petites entreprises» les micro, petites ou moyennes entreprises.

active travaille dans de petites entreprises à faible productivité, perçoit des salaires inférieurs et a moins de droits.

La notion de «productivité du travail» fausse les comparaisons entre petites et grandes entreprises

La productivité est le rapport entre la production et les moyens utilisés à cette fin. Elle s'accroît lorsque la hausse de la production est proportionnellement supérieure à celle des intrants ou lorsqu'on obtient la même production avec moins de moyens.

Comme il est indiqué dans d'autres chapitres du Rapport, beaucoup des recherches sur la productivité se fondent sur la productivité du travail. Cet indicateur, relativement simple à calculer, est pratique car il permet de comparer les tendances de divers pays. Néanmoins, il n'est pas toujours la meilleure mesure et, si ses déficiences ne posent pas de graves problèmes pour les comparaisons transnationales d'ordre général, ce n'est pas le cas lorsqu'il s'agit de comparer petites et grandes entreprises, comme on le verra maintenant.

Pour mesurer la productivité du travail, on utilise un seul facteur. Cette mesure résulte du calcul de la valeur ajoutée, laquelle est alors divisée par le volume de travail utilisé¹⁵. Lorsque le nombre de travailleurs est le dénominateur, il est appelé «valeur ajoutée par travailleur». Malgré son nom, la productivité du travail ne dépend pas du seul travail: elle s'accroît lorsque la meilleure utilisation et coordination de *tous* les facteurs de production permet d'augmenter la valeur ajoutée. La valeur ajoutée s'accroît aussi lorsque la main-d'œuvre travaille plus rationnellement, davantage ou plus vite, ou lorsqu'elle est plus qualifiée, mais aussi lorsque les équipements sont meilleurs ou plus nombreux, qu'il y a moins de gaspillage ou que des innovations techniques ont été introduites. De fait, tout facteur (hors main-d'œuvre) d'accroissement de la valeur ajoutée augmentera la productivité du travail. L'expression «productivité du travail» est donc appropriée dans la mesure où toute initiative (hors main-d'œuvre) qui permet d'accroître la valeur ajoutée rend les travailleurs plus productifs, mais elle est aussi trompeuse en ce qu'elle renvoie à la productivité en général et non à la seule intervention des travailleurs.

L'augmentation de la productivité peut permettre un meilleur rendement des facteurs de production. Si cette amélioration est due au fait que les travailleurs sont mieux formés, ont de meilleures conditions de travail ou sont plus efficaces, elle permettra d'accroître les salaires. Mais si elle découle de l'utilisation d'équipements plus productifs ou plus nombreux, elle se traduira aussi par une hausse de la productivité de la main-d'œuvre. Ainsi, les entreprises qui investissent beaucoup en capital ont en principe une productivité du travail élevée. Par conséquent, les statistiques qui comparent la productivité du travail de grandes

¹⁵ C'est-à-dire, entre autres, soit le nombre de travailleurs, soit le nombre d'heures de travail. Cette dernière mesure est plus précise mais, faute de données suffisantes, on utilise plus souvent le nombre de travailleurs.

entreprises avec celle de petites entreprises (lesquelles investissent habituellement moins en capital) sont systématiquement faussées.

Les recherches empiriques comportent aussi des distorsions. Beaucoup portent pour l'essentiel sur des données qui sont tirées de recensements sectoriels ou d'enquêtes auprès d'entreprises du secteur manufacturier. Ce secteur peut bénéficier beaucoup plus des économies d'échelle (plus la production est grande, moins les coûts unitaires de production sont élevés) que les activités de services. Or une grande proportion des activités des petites entreprises sont des activités de services – principalement le commerce mais aussi l'alimentation, les réparations et les services personnels.

Il y a une autre distorsion, d'ordre purement définitionnel. Même si la corrélation n'est peut-être pas toujours linéaire, elle semble exister entre les niveaux de productivité et la taille de l'entreprise, le volume des effectifs étant la mesure la plus souvent utilisée. Si, par définition, une «petite» entreprise occupe moins de 500 personnes dans un pays (Etats-Unis) et seulement 50 dans un autre (République-Unie de Tanzanie), l'écart de productivité entre petites et grandes entreprises sera probablement sous-estimé dans le premier cas et surestimé dans l'autre.

L'ampleur de ces distorsions n'est pas connue et exige d'autres recherches. Malgré les limites de la notion de «productivité du travail» en tant que mesure, beaucoup des informations disponibles se fondent sur elle.

Informations transnationales sur les écarts de productivité en fonction de la taille des entreprises

Dans les principales régions en développement, il y a manifestement une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et la productivité du travail – autrement dit, les grandes entreprises sont plus productives. Le tableau 5.5 ci-dessous indique que la productivité des PME de l'économie informelle¹⁶ dans 10 pays latino-américains représente de 25 à 77 pour cent de celle des grandes entreprises. Avec le temps, l'écart s'est retréci dans la moitié des pays en question mais il a augmenté dans les autres, ce qui semble indiquer dans ce domaine qu'il n'y a pas de tendance régionale sur le long terme.

Le tableau 5.6 ci-dessous porte sur sept pays de l'Afrique subsaharienne. Il indique des résultats analogues. Plus l'entreprise est grande, plus la productivité est élevée. Toutefois, il y a des anomalies statistiques au Kenya, en Côte d'Ivoire et au Cameroun, où la productivité est plus faible dans les entreprises d'au moins 250 travailleurs que dans celles de 100 à 249. Cela est probablement dû au plus grand nombre d'entreprises publiques relativement improductives dans cette catégorie. De même, dans le tableau 5.7 qui porte sur quatre pays de l'Asie de l'Est, dont le Japon, les chiffres montrent presque toujours que la productivité du travail augmente avec la taille de l'entreprise.

¹⁶ Hors microentreprises.

Tableau 5.5. Productivité relative: PME et grandes entreprises dans diverses économies latino-américaines, certaines années

Economie	Année de référence	Dernière année	Productivité des PME en pourcentage de celle des grandes entreprises	
			Année de référence	Dernière année
Argentine	1984	1993	44	57
Brésil	1985	1997	61	77
Chili	1990	1996	41	38
Colombie	1991	1996	48	45
Costa Rica	1990	1996	63	73
Equateur	1991	1996	44	40
Mexique	1988	1993	48	56
Pérou	1992	1994	33	25
Uruguay	1988	1995	53	48
Venezuela	1990	1995	22	25

Note: La définition de PME varie d'un pays à l'autre.

Source: Peres et Stumpo, 2000, tableau 9.

Tableau 5.6. Valeur ajoutée par travailleur, selon la taille de l'entreprise, économies africaines, années 1990 (entreprises comptant 250 travailleurs ou plus = 100)

Taille de l'entreprise (volume des effectifs)	Cameroun	Côte d'Ivoire	Ghana	Kenya	République-Unie de Tanzanie	Zambie	Zimbabwe
0-9	28	13	22	56	39	38	44
10-49	41	53	35	118	38	67	63
50-99	111	69	33	119	61	65	79
100-249	113	103	72	165	55	71	81
250 ou plus	100	100	100	100	100	100	100

Source: Mazumdar et Mazaheri, 2001, p. 37.

Tableau 5.7. Valeur ajoutée par travailleur, selon la taille de l'entreprise, Asie de l'Est, (entreprises comptant 500 travailleurs ou plus = 100)

Taille de l'entreprise (volume des effectifs)	République de Corée	Japon	Hong-kong, Chine*	Taïwan, Chine
5-9	31	32	54*	34
10-49	42	39	61	35
50-99	59	50	66	38
100-199	56	59	71	49
200-499	81	76	82	—
500 ou plus	100	100	100	100

Note: Les chiffres sont fonction d'un indice relatif à la productivité du travail dans les entreprises comptant 500 travailleurs ou plus. * = 1 à 9 travailleurs.

Années des données: République de Corée (1986), Japon (1987), Hong-kong, Chine (1982), Taïwan, Chine (1986).

Source: Mazumdar et Mazaheri, 2001, p. 37.

Les données présentés ci-dessus montrent que dans la plupart des pays les PME sont moins productives que les grandes entreprises. Comment alors les PME parviennent-elles à concurrencer les grandes entreprises, à survivre? Cette question fait l'objet de la section suivante.

5.3. Comment les petites entreprises parviennent-elles à subsister?

Si l'on rapproche les chiffres de la productivité et ceux de l'emploi, on constate que beaucoup de travailleurs des pays en développement (ou développés) sont occupés dans des entreprises à la productivité de travail relativement faible et, par conséquent, à faibles revenus. Vu les différences de productivité, une question essentielle se pose: comment les petites entreprises parviennent-elles à subsister? Il se peut que ces entreprises constituent un phénomène transitoire.

Les petites entreprises constituent-elles un phénomène transitoire?

Avec le temps et à mesure que les pays se développent, les petites entreprises peuvent être supplantées sur le marché par des entreprises plus grandes. Ainsi, Anderson (1982) a démontré l'évolution suivante: les entreprises familiales ou artisanales sont remplacées par de petites entreprises à main-d'œuvre salariée, des moyennes entreprises prennent le relais et, à un stade ultérieur de développement, les grandes entreprises prédominent. Cette thèse a été examinée par Little et coll. (1987), lesquels confirment l'idée de phases de développement qui entraînent le déclin des petites entreprises.

Cette argumentation se fonde sur deux théories: «l'effet de la composition de la production» et «l'effet relations sociales-économies d'échelle»¹⁷. Selon la première, lorsque le revenu s'accroît, la part de la production manufacturière de produits de consommation (fabriqués par de petites entreprises) diminue, d'où une baisse de la contribution des petites entreprises à l'emploi et à la production. Selon la seconde, lorsque les pays se développent et que leurs conditions économiques et financières évoluent, les petites entreprises familiales sont progressivement éliminées, faute des avantages concurrentiels et des économies d'échelle nécessaires pour subsister.

Une étude montre que, lorsque le revenu s'accroît, la part dans l'emploi des PME du secteur manufacturier augmente. Cela s'explique en partie par le fait que, lorsque les pays se développent, leurs marchés des capitaux se renforcent. Ainsi, les entreprises sont exploitées plus rigoureusement en fonction de critères économiques. L'éducation joue aussi un rôle dans l'offre de main-d'œuvre qualifiée. Aux premiers stades du développement, l'investissement étranger est plus crucial dans le secteur manufacturier que par la suite.

A propos de l'économie formelle, une étude sur le secteur manufacturier de neuf pays développés ou en développement fait apparaître les résultats de PME

¹⁷ Selon Weeks, 2003, p. 340.

Tableau 5.8. Evolution de la part des PME dans l'emploi manufacturier total, diverses économies et périodes, années 1950 à 1990

Economies où la part des petites entreprises dans l'emploi total a augmenté	Période		Petites entreprises (10-49) ^a		Moyennes entreprises (50-499)	
	Année de référence	Dernière année	Pourcentage de la dernière année ^b	Evolution depuis l'année de référence (en pourcentage)	Pourcentage de la dernière année	Evolution depuis l'année de référence (en pourcentage)
Brésil	1960	1980	24	3,5	55	7,2
Hong-kong, Chine	1951	1996	34	11,5	47	-2
France	1962	1990	19	4,3	36	2,8
Japon	1967	1990	33	2,4	43	3
Etats-Unis	1967	1987	15	3,6	47	5,9

Economies où la part des petites entreprises dans l'emploi total a diminué	Période		Petites entreprises (10-49) ^a		Moyennes entreprises (50-499)	
	Année de référence	Dernière année	Pourcentage de la dernière année ^b	Evolution depuis l'année de référence (en pourcentage)	Pourcentage de la dernière année	Evolution depuis l'année de référence (en pourcentage)
Colombie	1956	1990	21	-10,5	n.d.	n.d.
République de Corée	1958	1990	22	-21,5	39	n.d.
Pakistan	1954	1988	11	-7,8	33	12,1
Afrique du Sud	1950	1988	12	-6,1	48	-4,2

^a Volume des effectifs. ^b Part (la dernière année) des petites entreprises dans l'emploi manufacturier total. n.d.: non disponible.

Source: Weeks, 2002, pp. 13 et 14.

sur de longues périodes¹⁸. Comme l'indique le tableau 5.8, sur des périodes allant de vingt à quarante-cinq ans, dans cinq pays, la part des petites entreprises dans l'emploi total du secteur manufacturier formel a progressé. Dans les quatre autres, cela a été l'inverse. L'expansion de l'emploi dans le secteur manufacturier a été plus rapide dans les entreprises moyennes.

Une autre étude montre que la part des PME dans l'emploi manufacturier total n'a baissé que faiblement au Japon pendant la longue période d'industrialisation de l'après-guerre. Entre 1955 et 1994, cette part n'a diminué que de 2,5 points de pourcentage pour s'établir à 53,2 pour cent¹⁹.

Le tableau 5.9 fait apparaître des résultats analogues dans 10 pays latino-américains pendant les années 1980 et 1990. Sur des périodes de deux à quinze ans, l'emploi total dans le secteur formel des PME a augmenté dans certains pays (Chili, Colombie, Mexique et Pérou), diminué dans d'autres (Argentine, Brésil, Costa Rica, Equateur et Uruguay) et a été relativement stable au Venezuela (Peres et Stumpo, 2000, tableau 9).

Aux Etats-Unis, la contribution des petites entreprises à l'emploi est étudiée depuis longtemps. La question n'est pas de savoir si l'emploi dans les PME décline mais de déterminer si ces entreprises créent plus d'emplois nets que les grandes.

¹⁸ Weeks, 2002.

¹⁹ Mazumdar, 1998, p. 47.

Tableau 5.9. Production, emploi et productivité des PME dans le secteur manufacturier de l'économie formelle, Amérique latine, années 1980 et 1990

Economie	Année de référence = 100	Année de comparaison	Evolution par rapport à l'indice de l'année de référence		
			Production brute	Emploi	Productivité
Argentine	1984	1993	148	76	195
Brésil	1985	1997	111	86	130
Chili	1990	1996	156	134	116
Colombie	1991	1996	116	111	104
Costa Rica	1990	1996	123	79	155
Equateur	1991	1996	109	93	117
Mexique	1988	1993	149	117	127
Pérou	1992	1994	117	108	108
Uruguay	1988	1995	103	75	137
Venezuela	1990	1995	95	98	96

Source: Peres et Stumpo, 2000, tableau 9.

Des études déjà anciennes ont montré que les petites entreprises créaient effectivement plus d'emplois que les grandes, ce qui laissait entendre que les économies d'échelle ou d'autres facteurs de productivité n'écartent pas les petites entreprises du marché²⁰. Cela étant, il est difficile de mesurer exactement la création d'emplois nets, en partie parce qu'avec le temps certaines petites entreprises passent à la catégorie de grande entreprise. L'étude la plus précise sur la création d'emplois nets, qui utilise des données portant sur la période 1973-1988, n'a pas fait apparaître de corrélation entre la taille de l'entreprise et la croissance du nombre d'emplois nets²¹. Si cette étude et d'autres montrent que les taux de création d'emplois sont plus forts dans les petites entreprises, les taux de suppression d'emplois dans ces entreprises le sont aussi, observation qui s'applique également aux pays en développement.

Une étude sur Taïwan, Chine, a montré que les petites entreprises dont la productivité est plus élevée ont plus tendance à enregistrer des gains nets d'emplois²². Mais les chiffres sur 10 pays latino-américains qui sont présentés dans le tableau 5.9 ne permettent pas de tirer des conclusions²³. En règle générale, les gains de productivité enregistrés dans l'ensemble du secteur formel des PME ont été associés, dans certains pays, à une hausse de l'emploi dans ces entreprises, et à une baisse dans d'autres. En somme, il n'y a pas à l'échelle mondiale une tendance claire qui permettrait de conclure qu'une hausse de la productivité dans les PME se traduit par une croissance plus forte de l'emploi. Celle-ci dépend de la production. Ainsi, peu d'éléments indiquent que les écarts de productivité déboucheront à la longue sur le déclin du secteur des petites entreprises. Une autre question se pose donc.

²⁰ Birch, 1979 et 1987.

²¹ Davis et coll., 1996.

²² Aw et Batra, 2001.

²³ Peres et Stumpo, 2000.

Comment les petites entreprises ne sont-elles pas écartées du marché par les entreprises plus productives?

La réponse la plus plausible est que les petites entreprises ne concurrencent pas directement les grandes. Elles trouvent des créneaux, par exemple le commerce de proximité (épicerie) ou les activités de services (restaurants, garages). De plus, il arrive que le marché soit restreint et spécialisé et que de petites entreprises y occupent certains créneaux, souvent dans des regroupements géographiques d'entreprises ou en tant que sous-traitants de grandes entreprises. Dans ces cas, elles sont en concurrence avec d'autres petites entreprises moins productives. Enfin, souvent, petites et grandes entreprises desservent des secteurs différents du marché. Même lorsqu'elles fabriquent les mêmes types de produits, il y a de fortes chances qu'ils aient des caractéristiques différentes: par exemple, les produits de toilette ou les vêtements fabriqués dans de petites entreprises ne sont pas toujours aussi raffinés que ceux prisés par les consommateurs à hauts revenus²⁴.

Lorsque de petites entreprises fabriquent des articles analogues à ceux de grandes entreprises, ils sont souvent de moins bonne qualité. Il n'y a donc pas de concurrence directe. Dans les pays à faibles revenus, les produits de qualité médiocre, mais abordables pour les catégories démunies de la population, trouvent des marchés importants²⁵.

Conséquences du «dualisme» économique

Comme on l'a vu plus haut, il y a dans beaucoup de pays en développement un clivage assez marqué entre d'une part les petites entreprises, moins productives, et les grandes entreprises, qui le sont plus. On peut considérer qu'il s'agit de l'un des traits des économies «dualistes», lesquelles sont non seulement caractérisées par les différences de taille des entreprises mais aussi, on le verra, par des différences de niveau de vie et de subsistance. Toutefois, ce «dualisme» apparaît aussi dans des pays industrialisés. L'exemple classique en est le Japon. Son industrialisation «dualiste» remonte à longtemps. Elle trouve son origine dans le fait que, dès le début de l'industrialisation, la main-d'œuvre a été abondante (ce qui a contribué à la segmentation du marché du travail), et dans l'essor simultané d'une industrie complexe et importante, de l'Etat et de conglomérats financiers, essor qui a accentué le «dualisme» du marché des capitaux (ce point est examiné ci-après).

D'autres pays asiatiques moins développés – Inde, Indonésie et Philippines – ont comme le Japon, dans l'économie formelle, un secteur manufacturier moderne et dualiste²⁶. La différence de productivité entre petites et grandes entreprises est bien plus marquée dans ces pays qu'au Japon. Alors que l'excédent de main-

²⁴ Little et coll., 1987.

²⁵ Il est vrai que ces informations sont très générales; beaucoup de petites entreprises (en particulier dans les pays développés mais pas seulement dans ces pays) ont une productivité proche de celle de grandes entreprises.

²⁶ Il convient de souligner que les données examinées ici ne tiennent compte ni du secteur très important des entreprises familiales ni d'autres éléments du secteur informel, par exemple les entreprises qui occupent moins de 5 personnes.

d'œuvre dans des pays asiatiques fait que de nombreuses économies de la région sont dualistes, le Japon est parvenu (dès le milieu des années 1980) à réduire l'écart de productivité entre petites et grandes entreprises qui caractérise le développement dualiste. Il y a sans doute de nombreuses explications à cela. L'une, importante, est vraisemblablement l'intégration grandissante, par le biais de la sous-traitance, des petites entreprises dans les grandes entreprises, intégration qui les a obligées à être plus efficaces et à améliorer leurs normes de qualité. Nous reviendrons sur cette question de politique générale.

Des économies asiatiques comme celles de l'Inde, de l'Indonésie et des Philippines ont une importante main-d'œuvre occupée dans des entreprises manufacturières familiales qui, progressivement, passe au secteur manufacturier non familial. Les possibilités restreintes de promotion sociale dans les petites entreprises se traduisent par un manque de dynamisme technique, d'où une productivité du travail relativement faible et l'absence d'entreprises moyennes. Dans les trois pays susmentionnés, la part de l'industrialisation de remplacement des importations, importante, a été caractérisée par des marchés intérieurs de produits considérablement protégés, ce qui n'a pas été très propice à une expansion dynamique des PME. En ce qui concerne les marchés de facteurs, il semble que les politiques industrielles et financières ont contribué à ce qu'il y ait de fortes différences dans l'accès aux capitaux, lesquels sont disponibles à un faible coût pour les grandes entreprises et à un coût élevé pour les petites, lorsqu'elles y ont accès.

Cette situation a eu deux conséquences. D'abord, elle a favorisé le recours à des techniques à forte intensité de capital dans le secteur des grandes entreprises, et a nui par conséquent à la création d'emplois dans ce secteur. Ensuite, elle a freiné l'expansion des petites entreprises.

Autrement dit, le manque de dynamisme du secteur des petites entreprises est à la fois la cause et la conséquence d'une intégration insuffisante entre ce secteur, qui est relativement en retard, et le secteur plus dynamique des grandes entreprises. Au Japon, la plus grande intégration des petites et grandes entreprises a contribué, entre autres facteurs, à atténuer le dualisme.

Les grandes différences de niveaux de productivité et de salaires entre petites et grandes entreprises impliquent de fortes disparités économiques. Il semble nécessaire de prendre des mesures pour transférer des ressources aux PME. Mais accroître l'emploi dans ce secteur ne suffira pas si les écarts de productivité avec les grandes entreprises persistent. Dans un monde où les niveaux de chômage sont très élevés, développer l'emploi ne suffit pas: il faut développer l'emploi décent et productif. A cette fin, il faut des mesures pour réduire l'écart économique entre petites et grandes entreprises, ce qui suppose d'axer simultanément les efforts sur la hausse de l'emploi et sur la productivité des PME.

5.4. Dimensions sociales des écarts de productivité

Eviter la concurrence directe peut permettre de résoudre la question de la productivité et de l'emploi mais il n'en reste pas moins que la valeur ajoutée par

travailleur est plus faible dans les petites entreprises, d'où de moindres bénéfices pour leurs propriétaires et leurs travailleurs. *Le problème des petites entreprises n'est pas seulement leur faible productivité mais le fait que, pour cette raison, les salaires qu'elles versent à leurs travailleurs et les revenus qu'elles assurent à leurs propriétaires ne garantissent pas toujours un niveau de vie suffisant.* Le travail des uns et des autres ne suffit pas toujours pour s'affranchir de la pauvreté.

Il se peut qu'une productivité faible limite les salaires et les revenus. De plus, les bas salaires peuvent limiter la productivité. Selon cette théorie, appelée *théorie de l'efficacité du salaire*, augmenter les salaires peut contribuer à engager et à fidéliser des travailleurs efficaces, et à les motiver. Certes, la hausse des salaires ne permet d'améliorer la productivité que jusqu'à un certain point mais elle peut s'inscrire dans une ample stratégie d'accroissement de la productivité. De fait, différentes théories économiques ont démontré qu'entraver la hausse des salaires freine la croissance de la productivité du travail²⁷.

Le lien entre salaires/revenus et pauvreté est assez direct. Être pauvre, c'est ne pas avoir accès à certains biens matériels – entre autres éléments de base, l'alimentation, l'habillement et le logement – et à des services essentiels comme l'éducation, l'approvisionnement en eau, les services d'assainissement et les soins de santé. Pour accéder à ces biens et services de première nécessité, une famille doit pouvoir les acquérir et subvenir à ses besoins, et les entités publiques doivent être en mesure de garantir ces services (gratuitement ou à un coût modique). Comme on l'a vu plus haut, les activités à petite échelle représentent pour les pauvres la principale possibilité de création de revenus. Ces activités sont donc essentielles pour lutter contre la pauvreté puisqu'elles permettent d'acquérir des biens et services de première nécessité et d'avoir un niveau de vie plus décent.

D'une manière générale, tant l'emploi rémunéré que l'emploi indépendant contribuent à assurer un revenu et à réduire ainsi la pauvreté s'ils permettent:

- i) de passer du chômage ou du sous-emploi à l'emploi;
- ii) d'accroître l'ensemble des salaires et prestations versés aux travailleurs pauvres (entreprises familiales et secteur informel compris);
- iii) d'augmenter les revenus tirés de l'emploi indépendant peu rémunérateur (y compris en passant du sous-emploi à un emploi à temps plus complet);
- iv) de passer d'une façon plus générale et à plus long terme, dans une économie donnée, d'un emploi moins rémunéré (indépendant ou non) dans le secteur informel à un emploi (indépendant ou non) mieux rémunéré et mieux protégé dans le secteur formel.

Outre le fait d'avoir des revenus insuffisants, être pauvre, c'est ne pas pouvoir maîtriser sa vie et son avenir. Ces aspects de la pauvreté sont étroitement liés à divers aspects du travail décent, notamment les droits des travailleurs, le

²⁷ Naastepad et Kleinknecht, 2004.

dialogue social (c'est-à-dire le renforcement de la position des travailleurs) et la protection sociale. Ils peuvent aussi avoir une incidence sur la productivité des entreprises – motivation et fidélisation des travailleurs, organisation des tâches. Ce point est examiné plus loin.

Écarts salariaux

Les différences de productivité du travail entre petites et grandes entreprises se traduisent aussi par des écarts salariaux²⁸. Doit-on s'en étonner? Une faible productivité aura probablement pour effet de maintenir les salaires à un bas niveau et, simultanément, de faibles salaires peuvent limiter la productivité, comme on l'a vu précédemment. Pour interpréter les données en matière de salaires, il est important d'avoir à l'esprit que les travailleurs moins qualifiés et moins expérimentés perçoivent généralement des salaires moins élevés. Par conséquent, en général, les salaires dans les petites entreprises seront plus faibles si elles embauchent des personnes moins qualifiées, ce qui est souvent le cas. Le dualisme a donc aussi pour effet une segmentation de l'accès à l'éducation et aux qualifications. Ce qui peut expliquer, entièrement ou en partie, l'existence de salaires faibles. Malheureusement, les études sur les écarts de salaires entre petites et grandes entreprises prennent rarement en compte les différences de qualifications et d'expérience.

Le tableau 5.10, qui a été établi à partir de données relatives à deux pays asiatiques et à deux pays latino-américains, confirme qu'il y a des écarts. En moyenne, le montant des salaires versés dans les petites entreprises²⁹ et les entreprises moyennes du secteur manufacturier (économie formelle) représente environ les deux tiers et les quatre cinquièmes, respectivement, du montant des salaires des grandes entreprises. On notera que, dans les économies plus développées (Hong-kong, Chine, et République de Corée), les écarts sont plus faibles que dans les pays moins développés (Brésil et Colombie). A Hong-kong, Chine, les moyennes et grandes entreprises versent les mêmes salaires. Dans tous les cas, le pourcentage des écarts salariaux est inférieur à celui des différences de productivité.

Des écarts analogues sont aussi observés en Afrique³⁰. A titre d'exemple, le montant des salaires dans les microentreprises du secteur formel au Ghana représente un quart de celui des grandes entreprises. Le salaire mensuel moyen dans les microentreprises était légèrement supérieur au salaire minimum, ce qui laisse entendre que les travailleurs de ces entreprises se situent au-dessus du seuil de pauvreté. On trouve des résultats analogues dans la République-Unie de Tanzanie³¹.

Etant donné les différences de degré d'efficacité et de niveaux de salaires, lorsque petites et grandes entreprises fonctionnent dans des marchés segmentés,

²⁸ Mazumdar et Mazaheri, 2001.

²⁹ Microentreprises non comprises.

³⁰ Mazumdar et Mazaheri, 2001.

³¹ Goedhuys, 2002.

Tableau 5.10. Écarts de salaires et de productivité en fonction de la taille de l'entreprise, 1960-1980 et 1970-1989

Economie ^a	Période ^b	Valeur ajoutée par travailleur dans les PME (en pourcentage de celle des grandes entreprises)	Salaires moyens dans les PME (en pourcentage de ceux des grandes entreprises)
Brésil	1960-1980		
Petite entreprise ^c		56	64
Moyenne entreprise ^c		76	80
Colombie	1970-1989		
Petite entreprise		46	50
Moyenne entreprise		70	71
Hong-kong, Chine	1977-1990		
Petite entreprise		66	91
Moyenne entreprise		89	100
République de Corée	1970-91		
Petite entreprise		41	69
Moyenne entreprise		74	81

^a Nombre total d'observations pour chaque pays: Brésil 270; Colombie 360; Hong-kong, Chine, 195; République de Corée 360. ^b Observations portant sur cinq ans au cours de la période indiquée dans la deuxième colonne. ^c Petites entreprises = 10-49 travailleurs; moyenne entreprise = 50-499; grande entreprise = 500 ou plus.

Source: Weeks, 2002, p. 17.

il se peut qu'une réorientation de l'emploi vers les petites entreprises (une fois que les marchés seront plus intégrés) les oblige à améliorer la qualité de leur main-d'œuvre. Par exemple, si les PME, à la faveur d'un changement de politique économique, participent beaucoup aux marchés des exportations, elles devront pratiquer un recrutement plus sélectif et prévoir davantage d'activités de formation pour parvenir à la qualité de produits et aux capacités de commercialisation requises sur les marchés mondiaux. Cela devrait permettre d'augmenter les salaires dans ces entreprises et de résorber les écarts salariaux avec les grandes entreprises.

Pour comprendre les caractéristiques des revenus et des salaires dans les petites entreprises, il est utile d'étudier les caractéristiques des petites entreprises des pays en développement et bien sûr, d'une manière générale, les activités à petite échelle. Très souvent, il s'agit de très petites entreprises du secteur informel (un seul propriétaire et, parfois, quelques personnes qui l'aident, habituellement des parents).

Microentrepreneurs de l'économie informelle

Dans les pays en développement, la plupart des entreprises sont très modestes. Ce sont principalement les secteurs pauvres de la population qui les exploitent pour survivre. Il y a aussi des entreprises un peu plus grandes et plus compétitives dont les propriétaires tirent des revenus plus élevés. Ces différences ont une grande incidence sur la mesure dans laquelle les propriétaires des entreprises peuvent échapper à la pauvreté et avoir un niveau de vie suffisant.

Environ 60 pour cent des personnes qui gagnent leur vie dans l'économie informelle travaillent à leur compte³². Ainsi, le microentrepreneur est souvent la seule personne qui travaille dans l'«entreprise»³³. Il ne verse donc pas de salaires. Pour accroître la productivité, il ne pourra compter que sur ses efforts (éventuellement sur l'aide de membres de sa famille) qui se traduiront directement par une augmentation du revenu familial. Dans ce cas, les gains ne sont pas partagés avec des gens de l'extérieur mais avec des membres de la famille. S'il s'agit d'une famille pauvre, elle aura peu de latitude pour décider de l'utilisation de ces gains – consommation, épargne ou réinvestissement dans l'entreprise.

Beaucoup créent une microentreprise parce qu'ils ne trouvent pas un emploi rémunéré. Pauvres, ils disposent d'un capital très modeste, ce qui les cantonne à des activités nécessitant peu d'investissements ou de fonds de roulement³⁴. Beaucoup de pauvres sont donc réduits à ces activités. Conjointement, ils offrent des biens et des services simples, offre abondante qui maintient la concurrence à un niveau élevé et les prix, ventes et gains à un niveau faible. Mais de nombreux vendeurs et artisans sont en situation de sous-emploi. Occupés toute la journée à leurs étals ou dans leurs boutiques, ils vendent très peu et ne veulent pas produire davantage parce qu'ils ont déjà trop d'inventus. Le piège de la pauvreté se referme: ils n'ont pas le capital nécessaire pour entreprendre des activités plus productives et plus rentables et, par conséquent, ne peuvent pas dégager l'excédent qui leur permettrait d'investir dans l'entreprise. Cette situation, où les effets de la pauvreté en deviennent les causes, est l'une des caractéristiques de la pauvreté dans les pays en développement. La question est de savoir comment mettre fin à cette situation inextricable.

Comme le montre le tableau 5.11, il ressort d'une étude sur des micro et petites entreprises au Kenya que seulement 26 pour cent des propriétaires avaient un revenu supérieur au salaire mensuel minimum³⁵. Dans cette situation, les conséquences sur la productivité sont manifestes. Parce que ces entreprises n'occupent que peu de travailleurs ou de membres de la famille, il y a peu de marge pour accroître la productivité en améliorant l'organisation ou les conditions de travail. La productivité à l'intérieur de l'entreprise dépend des activités de l'entrepreneur (efficacité de son travail, investissement en outils et matériel, utilisation de ces outils et matériel, stocks, approvisionnement). Il se peut que la productivité soit faible non en raison d'une organisation inefficace du travail mais de l'absence de stimulations et de ressources pour que chacun puisse être productif.

Avant d'évaluer la productivité des activités de subsistance, il est important de rappeler que parfois, dans le cas d'une famille, elles s'inscrivent dans le cadre

³² Dans certains pays africains, ce chiffre dépasse 90 pour cent (BIT, 2002, p. 20)

³³ Souvent, ces propriétaires ne considèrent pas qu'ils ont une véritable «entreprise».

³⁴ La productivité des travailleurs indépendants dépend de leur capacité d'investir dans des outils et des biens. Les femmes ont généralement moins accès aux ressources nécessaires pour leur travail, et en ont moins la maîtrise. A Dhaka (Bangladesh), dans le secteur informel, elles travaillent le plus souvent chez elles, activités qui nécessitent peu de capital et dont elles tirent un revenu moindre (Salway et coll., 2003). En général, les biens, outils et matériel que les femmes possèdent ont une moindre valeur que ceux des hommes. Voir aussi BIT (2004a).

³⁵ Daniels, 1999, p. 61.

Tableau 5.11. Propriétaires de PME qui gagnent plus que le salaire mensuel minimum, Kenya, 1995

Catégories	Pourcentage des propriétaires qui gagnent plus que le salaire mensuel minimum
Ensemble des PME	26
<i>Propriétaire</i>	
Homme	26
Femme	23
<i>Education</i>	
Primaire ou moins	24
Secondaire ou plus	38

Note: PME = Micro et petites entreprises comptant de 0 à 10 travailleurs.

Source: Daniels, 1999, p. 61.

d'*activités multiples de subsistance*³⁶. Ces activités permettent de tirer un revenu global par divers moyens: production vivrière et végétale, travail dans une plantation, entreprise dans le secteur informel, travail/production à domicile, emploi formel dans une entreprise, émigration et travail dans un pays plus riche. Une personne peut tirer des revenus de plusieurs activités de ce type, et les membres de la famille l'aider d'une façon ou d'une autre. Il est plus probable que les femmes, qui s'occupent des tâches domestiques (travaux de la ferme par exemple) et des enfants, exercent de multiples activités à domicile, lesquelles ne sont pas toutes sources de revenus. Il s'agit souvent, entre autres, d'activités qui relèvent de la microentreprise mais les femmes qui s'occupent de leur famille ne peuvent pas déployer ce type d'activités à temps plein.

Une enquête menée au Kenya met en évidence ces stratégies de subsistance³⁷. Vingt-quatre pour cent seulement des micro et petites entreprises, pour la plupart dans l'économie informelle, assurent l'ensemble, ou presque, du revenu familial (voir tableau 5.12). Ce chiffre global masque d'importantes différences entre milieu urbain (49 pour cent) et milieu rural (15 pour cent) mais, en milieu rural, les personnes qui ont des terres ont davantage la possibilité de produire des aliments pour leur propre consommation³⁸.

Dans le cas des familles qui possèdent (ou louent) des terres, les décisions importantes en matière de travail dépendent de leur productivité et de leur capacité de créer des revenus. Si les activités de l'entreprise sont très rentables, le mieux sera peut-être d'embaucher des gens pour les tâches agricoles et de confier d'autres activités aux membres de la famille. Au Honduras, par exemple, les revenus non agricoles aident considérablement des familles pauvres à acheter des engrais. Voici donc un exemple de tâches non agricoles qui permettent d'accroître la productivité des activités agricoles, et d'interaction entre ces deux types d'activités (voir aussi le chapitre 3 du présent Rapport)³⁹.

³⁶ Bryceson, 2002; Carney, 1998.

³⁷ Daniels, 1999.

³⁸ Possibilité dont sont privés, bien sûr, ceux qui n'ont pas de terres.

³⁹ Ruben et van den Berg, 2001.

Tableau 5.12. Contribution des PME au revenu familial, Kenya, milieu des années 1990

Contribution des PME au revenu familial	Pourcentage de l'ensemble des PME	Pourcentage des PME en milieu urbain	Pourcentage des PME en milieu rural
Tous les revenus ou presque	24	49	15
Plus de la moitié	17	14	18
Environ la moitié	20	15	22
Moins de la moitié	29	14	34
Proportion négligeable	10	8	11

Note: PME = Micro et petites entreprises occupant de 0 à 10 personnes.

Source: Daniels, 1999, p. 61.

Revenus plus élevés pour les entrepreneurs qui ont de bons résultats

Beaucoup de microentrepreneurs du secteur informel, malgré une faible productivité, ont des revenus modestes mais suffisants. Jusqu'à présent, en général, les recherches n'ont pas été axées sur la question de savoir si le revenu de ces entreprises dépasse le seuil de pauvreté. Elles ont consisté en des comparaisons avec le salaire minimum (souvent un substitut du seuil de pauvreté) ou avec les salaires du secteur formel.

Il ressort de recherches réalisées au Pérou que les petites entreprises du secteur formel sont de 2,9 à 4,1 fois plus productives que les entreprises informelles des mêmes segments (voir tableau 5.13). Toutefois, les écarts de revenus n'ont pas la même ampleur. Selon cette étude, dans plusieurs branches, les revenus des entrepreneurs du secteur informel représentent les neuf dixièmes des salaires versés aux travailleurs de l'économie formelle. Dans le secteur informel des transports, les travailleurs (notamment les chauffeurs) gagnent plus que leurs homologues du secteur formel⁴⁰. Il arrive que des travailleurs choisissent le secteur informel s'il leur semble probable qu'ils tireront d'une microentreprise des revenus supérieurs aux salaires payés dans l'économie formelle.

Tableau 5.13. Productivité et revenus du secteur formel par rapport au secteur informel, Pérou, milieu des années 1990

Secteur	Productivité du travail Secteur formel/secteur informel	Revenus du secteur informel Salaires du secteur formel
Manufacture légère	3,5	0,9
Textile	3,5	0,9
Construction	2,9	0,9
Transports	3,3	1,3
Commerce	4,1	0,9
Services divers	3,6	0,9

Source: Kelley, 1994, p. 1400.

⁴⁰ Kelley, 1994.

Encadré 5.2. Les PME ont-elles besoin d'aide?

Il ressort de la documentation disponible sur les programmes d'assistance aux PME qu'il y a quatre raisons économiques pour le faire:

- Les PME contribuent de façon particulière au développement économique et à l'atténuation de la pauvreté (par exemple en créant des emplois);
- Les carences du marché entravent l'accès des PME aux marchés et les empêchent d'améliorer leurs capacités technologiques;
- Les carences institutionnelles accroissent les coûts des opérations des PME, ce qui amenuise leur capacité de saisir les débouchés économiques;
- Si les deux points précédents ont été résolus, les PME devront alors adopter des stratégies et structures différentes, et se doter des capacités techniques de base nécessaires pour satisfaire aux nouvelles conditions institutionnelles et du marché. Cela représente des coûts considérables pour ces entreprises.

Par ailleurs, ces informations montrent souvent que promouvoir le développement des PME est bénéfique en matière politique et d'équité. Accroître la participation des PME renforce les valeurs dominantes et la stabilité politique, et par conséquent le développement économique et la démocratie. De plus, il ressort de ces informations que ce sont des gens pauvres qui possèdent et exploitent des PME. Aider ces gens améliore donc la distribution du revenu.

Ces arguments permettent de conclure d'une manière générale qu'une bonne stratégie de développement des PME est en définitive et avant tout une bonne «stratégie de développement du secteur privé». Cela dit, dans plusieurs cas, l'aide devrait être sélective.

- Tout d'abord, dans certains cas, les mesures publiques peuvent avoir pour effet de réduire le nombre de PME et de nuire ainsi à l'efficacité économique globale (c'est-à-dire de provoquer des écarts importants dans la distribution des entreprises selon leur taille) en imposant des coûts fixes qui pèsent davantage sur les petites entreprises. Supprimer ces mesures sera alors primordial. Toutefois, on pourrait imaginer dans les cas extrêmes une autre solution qui serait de prévoir des aides supplémentaires pour stimuler la création de petites entreprises.
- Deuxièmement, dans les pays en développement, il est souvent nécessaire de remédier aux carences du marché, en particulier dans les domaines du transfert de technologies, de la formation et du financement. Les mesures dans ce sens devraient viser toutes les entreprises. Mais il faut aussi tenir compte des questions liées à la taille des entreprises. Par exemple, faute d'avoir été informées sur des possibilités de financement et sur son utilisation, il arrive que des petites entreprises n'accèdent pas aux marchés financiers. Par conséquent, outre des programmes destinés à développer le marché financier, il faudra peut-être aider les PME à mieux s'informer à ce sujet pour qu'elles accèdent plus facilement aux marchés financiers. On trouve des exemples analogues dans les domaines du transfert de technologies et de la formation.
- Troisièmement, il faut des institutions appropriées pour que les PME puissent prospérer. Dans beaucoup de pays en développement, il serait utile de mettre sur pied une *institution unique* chargée des PME. Toutefois, étant donné qu'il faut tout un ensemble de grandes entreprises efficaces pour pouvoir élaborer des structures institutionnelles appropriées pour les petites entreprises, il faudra peut-être aussi aider les grandes entreprises à nouer des relations avec les PME dans un cadre institutionnel.
- Quatrièmement, même si les décideurs peuvent recourir efficacement à des aides appropriées pour remédier aux carences institutionnelles et du marché, il ne semble pas que, dans tous les pays, les PME puissent tirer parti des nouvelles mesures d'incitation fondées sur des aides financières. Souvent, soit elles manquent de potentiel, soit les moyens de formation ne suffisent pas pour accroître leurs capacités. Dans ces cas, il faudrait renforcer les moyens de formation et élargir les marchés des services de développement économique.

Des données comparatives sur les revenus au Mexique montrent que le passage d'un emploi salarié dans le secteur formel à un emploi indépendant dans le secteur informel se traduit par une *hausse* de revenu de 15 pour cent⁴¹. En même temps, le passage d'un emploi salarié dans le secteur formel à un emploi rémunéré dans le secteur informel, dans une entreprise de taille équivalente, entraîne une *baisse* de revenu de 12 à 15 pour cent. Ces résultats dépendent en partie du montant des cotisations d'assurance santé et de sécurité sociale qui sont retenues sur les salaires dans le secteur formel. Selon cette étude, beaucoup de travailleurs affirment que les prestations de santé sont insuffisantes et que, par conséquent, les retenues correspondantes représentent une perte de revenu.

Les informations tirées de ces études approfondies, et celles données précédemment au sujet des activités de subsistance, montrent qu'il est difficile de généraliser à propos des revenus des petits et moyens entrepreneurs. Les initiatives destinées à aider les travailleurs et leurs familles à sortir de la pauvreté doivent tenir compte de ces différences. Bien sûr, il est plus facile d'aider les entrepreneurs s'ils ont de bons résultats. L'encadré 5.2 ci-dessus porte sur l'aide aux PME.

Pauvreté: autres aspects que le revenu

Le manque de revenu est un aspect important de la pauvreté mais une enquête approfondie a bien montré qu'il n'est pas le seul. Menée auprès de 60 000 hommes et femmes de 60 pays, elle montre l'importance de certains facteurs politiques et psychologiques⁴². En particulier, il faut renforcer les moyens d'action de ces gens (pour qu'ils puissent maîtriser les facteurs qui influent sur eux) et leur sécurité (c'est-à-dire leur capacité de subvenir durablement à leurs besoins). Ces éléments portent sur les besoins matériels et le revenu mais s'inscrivent sur un plus long terme et ont trait à la possibilité et à la capacité de satisfaire ces besoins. Ils sont analogues à certains aspects de la notion de *travail décent* de l'OIT⁴³. Le travail décent, outre le travail productif et rémunéré, comprend les droits au travail, le dialogue social et la protection sociale. Conjuguer ces deux approches met en évidence d'autres éléments relatifs aux petites entreprises et à la pauvreté:

- i) **Renforcement des moyens d'action:** Les travailleurs doivent pouvoir exercer leur droit à la liberté d'association, à la négociation collective et à un dialogue constructif avec les propriétaires et dirigeants d'entreprise à propos des conditions de travail, des rémunérations et des prestations. Il s'agit aussi de renforcer le dialogue social tripartite pour que les travailleurs puissent revendiquer de meilleures conditions de vie (santé, éducation, logement, approvisionnement en eau, assainissement) et pour que les propriétaires et dirigeants d'entreprise puissent dialoguer avec les pouvoirs publics sur les mesures à prendre.
- ii) **Protection contre la perte de revenu:** Pour les travailleurs, cette protection dépend en grande partie de l'accès à la protection sociale (maladie, incapacité,

⁴¹ Maloney, 1999. Comparaison avec les salaires nets (après retenue des cotisations sociales) versés dans le secteur formel.

⁴² Narayan et coll., 1999; Banque mondiale, 2000.

⁴³ BIT, 2000.

Encadré 5.3. Accroître la productivité et la qualité de l'emploi: le Programme IFP/SEED du BIT

Ce programme met l'accent sur l'amélioration des pratiques de travail, c'est-à-dire la «qualité de l'emploi». Il souligne aussi l'importance de l'accès au marché pour atténuer le sous-emploi. L'objectif global est de créer un cercle vertueux pour que la qualité de l'emploi et l'accès au marché permettent d'accroître la productivité et, par conséquent, les salaires des travailleurs et les revenus des chefs d'entreprise.

Par une approche globale, IFP/SEED vise l'ensemble de la productivité, en particulier l'organisation du travail, qui est l'un de ses facteurs, et met l'accent sur les conditions et l'organisation des ressources humaines, lesquelles sont précieuses pour l'entreprise. Le programme promeut le respect des droits des travailleurs, l'application des normes internationales du travail (dont celles relatives à la sécurité et à la santé) et la formation. Ces éléments peuvent contribuer à diminuer les pertes de temps de travail entraînées par les accidents et les lésions, et au bien-être des travailleurs, ce qui les incitera à améliorer les résultats de l'entreprise. Cette approche insiste sur la collaboration entre travailleurs et direction – y compris le dialogue sur l'organisation de la production (par exemple, les cercles de qualité qui permettent aux travailleurs et à la direction de se réunir régulièrement pour examiner les moyens d'accroître la productivité, d'améliorer la qualité des produits et d'en diminuer les défauts). Ces pratiques visent à donner plus de moyens aux travailleurs, en rapprochant leurs positions et celles de la direction, pour qu'ils puissent prendre part aux décisions de production. IFP/SEED y a contribué en élaborant des programmes de formation des cadres et en sensibilisant les petites entreprises du monde en développant aux principes de l'accroissement de la productivité par la qualité de l'emploi.

IFP/SEED et productivité

Le programme est axé sur la formation des dirigeants de petites entreprises. Depuis peu, il organise des campagnes de sensibilisation sociale qui portent sur le lien entre qualité de l'emploi/travail décent et productivité. Même si elles ne sont pas aussi directes et ciblées que celles relatives à la qualité de l'emploi, d'autres activités contribuent à la productivité. Par exemple, IFP/SEED œuvre avec certains gouvernements pour qu'ils prennent des mesures plus favorables aux petites entreprises, et avec certaines associations sectorielles et professionnelles pour promouvoir le travail décent et améliorer les résultats des entreprises. Ses activités, qui touchent l'accès au marché, cherchent à accroître la demande des biens et services produits ou fournis par des petites entreprises afin de lutter contre le sous-emploi ou d'augmenter la valeur de la production. Il est difficile d'évaluer l'impact global des activités d'IFP/SEED sur la productivité. Etant donné que leur objectif concret est de l'accroître et qu'il est possible d'évaluer leur impact au cas par cas, elles sont axées sur la formation des dirigeants de petites entreprises. Ces évaluations montrent bien que l'enjeu, c'est d'accroître la productivité dans les petites entreprises en améliorant la qualité de l'emploi.

Dans de nombreux secteurs de beaucoup de pays, le BIT a mené des programmes en vue de l'augmentation de la productivité – entre autres, amélioration des conditions de santé et des relations professionnelles dans le secteur de la transformation de denrées alimentaires (Ghana); conditions de travail des ouvriers et techniques commerciales dans un regroupement d'ateliers de chaudronnerie (Inde); manufacture de tonneaux et de tambours; emplois de chauffeur-livreur (stratégie multiple de subsistance) (Trinité-et-Tobago); construction d'une cuisine dans un petit restaurant (Ouganda); formation d'ouvriers aux techniques d'emballage (Viet Nam). Ces

Encadré 5.3 (suite et fin)

exemples montrent comment la qualité de l'emploi peut accroître la productivité des petites entreprises. Il est difficile de mesurer précisément l'impact de la formation dispensée aux dirigeants de petites entreprises, cette formation visant aussi à améliorer la compétitivité et la pénétration sur le marché. Elle a une incidence sur le rendement de certaines entreprises et sur les conditions de vie de leurs travailleurs mais il faut l'étendre à tous les secteurs de l'économie. Les activités récentes d'IFP/SEED – sensibilisation sociale, mesures publiques, activités sectorielles et associations professionnelles – jouent leur rôle (IFP/SEED, 2003). Leurs effets s'inscrivent dans un ensemble d'initiatives destinées à faire mieux comprendre que la qualité de l'emploi est essentielle pour accroître la productivité et le capital physique, améliorer les qualifications et promouvoir l'évolution technologique.

Source: IFP/SEED, 2003.

chômage, vieillesse, décès du principal soutien de famille). Pour les propriétaires d'entreprise, elle comprend la protection contre les abus de fonctionnaires de l'Etat, le droit à la propriété privée et à l'activité économique, et le droit de ne pas être exproprié par l'Etat.

En ce qui concerne ces aspects de la pauvreté, les travailleurs et les propriétaires de petites entreprises sont souvent désavantagés. Le degré de syndicalisation est bien plus faible dans ces entreprises et, fréquemment, les travailleurs n'y jouissent pas de tous leurs droits, en partie parce que les plus petites entreprises fonctionnent dans le secteur informel et échappent aux réglementations publiques. En aidant ces entreprises à accéder à l'économie formelle, l'OIT cherche à surmonter ce problème. De plus, les petites entreprises ne sont pas efficacement représentées devant les pouvoirs publics. Dans les associations et fédérations d'employeurs, les préoccupations des grandes entreprises monopolisent l'attention, souvent au détriment des petites entreprises. Mais cette situation change: beaucoup de fédérations s'efforcent de prendre en compte les problèmes des petites entreprises et celles-ci constituent peu à peu des organisations représentatives.

Les travailleurs des petites entreprises sont aussi moins protégés que ceux des grandes entreprises, en particulier en ce qui concerne l'accès aux prestations de protection sociale – assurance chômage, indemnités de licenciement, assurance santé (voir par exemple l'étude du BIT sur la République-Unie de Tanzanie)⁴⁴.

Le manque de moyens d'action et de protection caractérise donc aussi la pauvreté. L'OIT cherche autant que possible à y remédier, ce qui contribuera à atténuer la pauvreté et à promouvoir le travail décent. Comme les hausses salariales, d'autres mesures peuvent aussi favoriser l'accroissement de la productivité. L'encadré 5.3 présente les initiatives dans ce sens qui ont été prises dans le cadre du programme IFP/SEED (Développement des petites entreprises) du BIT.

⁴⁴ Goedhuys, 2002.

5.5. Réduire les écarts de productivité

Parce que les activités à petite échelle sont dissemblables – vendeurs ambulants mais aussi petites entreprises dynamiques de l'économie formelle – il est difficile de formuler des recommandations d'ensemble. Par exemple, pour beaucoup d'activités de subsistance, il faut réunir des conditions de base – accès aux infrastructures, aux services essentiels, à l'éducation et aux soins de santé, non-discrimination – qui relèvent de l'action pour le développement. Toutefois, d'autres moyens permettent aux petites entreprises de remédier au manque de productivité qui les désavantage par rapport aux grandes entreprises. Deux modèles organisationnels revêtent un intérêt particulier: les regroupements géographiques de petites entreprises et les coopératives. Ils permettent d'atténuer deux des handicaps des petites entreprises, leur isolement et leur taille, d'augmenter la productivité et d'atteindre un niveau de vie plus décent.

Encourager l'«efficacité collective» des petites entreprises

On constate depuis longtemps que des secteurs parmi les plus traditionnels, comme l'habillement, ont pu survivre alors que certains de leurs coûts (de main-d'œuvre et de production) étaient élevés, par exemple dans le Nord de l'Italie, principalement grâce un type d'organisation industrielle appelé «grappe d'entreprises», à savoir le regroupement géographique de petites entreprises aux activités semblables ou connexes. Cette modalité conjugue la compétitivité de chaque entreprise et les avantages de la collaboration entre elles. À son tour, cette collaboration peut contribuer à accroître non seulement l'efficacité de chaque entreprise mais aussi l'«efficacité collective». Les grappes d'entreprise permettent aux petites entreprises de surmonter leurs handicaps concurrentiels par rapport aux grandes entreprises.

Manifestement, le principal désavantage des petites entreprises est que, souvent, elles ne peuvent pas faire d'économies d'échelle et que leurs effectifs et équipements ne leur permettent pas de répondre à une hausse de la demande. Par conséquent, leur production est généralement faible, ce qui nuit tant à la productivité qu'aux salaires. Lorsque des entreprises se regroupent, mettent en commun leurs moyens de production (comme on l'a vu plus haut) et partagent la demande, elles peuvent faire des économies d'échelle et accroître leurs bénéfices, leur productivité, les salaires et l'emploi.

On peut estimer que ces regroupements permettent d'accroître la productivité et la compétitivité des petites entreprises (et d'atténuer ainsi l'instabilité de l'emploi) de deux façons:

- 1) *en améliorant la qualité et en réduisant les coûts des intrants*: lorsque des entreprises regroupent leurs achats d'intrants, elles peuvent généralement négocier les prix, d'où une réduction de ces coûts. Partager ou mettre en commun d'autres éléments présente aussi des avantages: par exemple, les entreprises peuvent partager les coûts de formation (et, bien sûr, la réserve locale de main-d'œuvre), ce qui est une façon avantageuse d'améliorer les qualifications et la diffusion des connaissances.

- 2) *en élargissant le marché et en diminuant le coût de l'accès au marché*: participer à des relations commerciales avec de grandes entreprises est un moyen d'accroître l'accès au marché et, par conséquent, la production et les bénéfices. Difficulté fréquente pour nouer des liens entre grandes et petites entreprises: il arrive que ces dernières n'aient pas les capacités ou n'appliquent pas les normes de qualité et d'approvisionnement nécessaires pour desservir le marché des grandes entreprises. En coopérant pour obtenir des commandes plus importantes, les petites entreprises peuvent surmonter ces obstacles et négocier de meilleurs prix de vente. Ainsi, elles ont plus de poids et peuvent éviter une ou plusieurs étapes de la chaîne de valeur.

Ce qui précède n'est bien sûr qu'une description succincte. Passer de la concurrence entre entreprises ou de l'action isolée à la collaboration comporte beaucoup d'autres avantages, tels que des conditions plus favorables d'accès aux marchés du crédit. Au reste, ces avantages ne sont pas simplement économiques: ils peuvent s'inscrire dans une stratégie participative de développement collectif à l'échelle locale.

Au sujet des regroupements d'entreprises, il est utile d'évoquer la notion de «stabilité protégée»: lorsque des petites entreprises coopèrent, elles sont davantage protégées contre la volatilité ou l'instabilité des marchés. Il se peut aussi que des segments pauvres de la population, en raison de leurs caractéristiques – communautés où les femmes sont plus nombreuses que les hommes, composition ethnique ou religieuse – ne puissent pas améliorer leur situation (voir encadré 5.4 ci-dessous). L'encadré 5.5 présente les activités que le BIT mène pour aider un regroupement d'entreprises du bois en Indonésie à faire face aux défis de la mondialisation.

Encadré 5.4. Regroupements de PME et réduction de la pauvreté

Les regroupements géographiques de petites entreprises d'un même secteur peuvent les aider à être concurrentielles sur les marchés locaux et mondiaux. En créant des emplois et des revenus, ils contribuent aussi à atténuer la pauvreté et donc la vulnérabilité des petits producteurs et des travailleurs pauvres. Ainsi, ils ont deux effets indirects sur l'économie locale: créer des emplois secondaires et attirer des prestataires de services.

Dans les pays en développement, de nombreux regroupements de petites entreprises ont de bons résultats sur des marchés mondiaux – fabricants de chaussures dans la vallée de Sinos au Brésil, fabricants de vêtements à Tirippur et Ludhiana en Inde. Dans des régions pauvres, au début du développement industriel, beaucoup de regroupements ont d'abord été des réseaux informels. Les regroupements ont permis à ces communautés de passer progressivement et durablement au stade industriel.

Regroupement d'entreprises et pauvreté: liens théoriques et faits

Théoriquement, regroupements et pauvreté sont liés de trois façons:

- Caractéristiques des regroupements: certains types de regroupements peuvent contribuer plus directement à réduire la pauvreté – entre autres, regroupements

(suite au verso)

Encadré 5.4 (suite et fin)

ruraux et, dans l'économie informelle urbaine, regroupements où prédominent les PME, les microentreprises et les travailleurs à domicile; regroupements à forte intensité de main-d'œuvre; regroupements qui occupent des groupes de population marginalisés et pauvres – femmes, groupes minoritaires, immigrés, travailleurs non qualifiés.

- Modalités des regroupements: les économies d'agglomération réduisent les coûts et permettent aux petites entreprises d'accéder aux marchés, d'où un accroissement des revenus et de l'emploi et, par conséquent, des capacités des travailleurs et des producteurs. L'action conjointe des regroupements peut permettre aussi de renforcer les capacités des entreprises locales et d'atténuer leur vulnérabilité aux chocs extérieurs. A cette fin, il est essentiel de disposer d'un capital social pour susciter la confiance et la collaboration. Ce capital peut aussi contribuer à mettre en place une protection sociale informelle en faveur des groupes vulnérables.
- Dynamique des regroupements: l'expansion des regroupements fait des gagnants et des perdants parmi les entreprises et les travailleurs, ce qui met en évidence l'importance des phénomènes de différenciation. Pour réduire la pauvreté, il est primordial de déterminer quels types d'entreprises (et groupes de travailleurs) y gagnent ou y perdent à long terme.

Les regroupements constituent un important moyen de subsistance, voire de croissance dans les régions pauvres des pays en développement: regroupements d'artisans en milieu rural qui assurent les revenus autres qu'agricoles dont ont grandement besoin les familles pauvres et les femmes (Java central, Indonésie); regroupements du secteur informel urbain qui déploient des activités peu qualifiées et à forte intensité de main-d'œuvre (Lima, Pérou) et réparation de véhicules (Kumasi, Ghana). Ces regroupements sont une source de travail et de revenus pour les familles pauvres – souvent des familles immigrées. De plus, il est manifeste que les producteurs et travailleurs des regroupements sont dans une meilleure situation que les autres. Dans les regroupements qui se mettent en place, les petits producteurs coordonnent peu à peu leurs activités avec d'autres producteurs et peuvent ainsi non seulement survivre mais aussi prospérer. A ce stade, les économies d'agglomération locales sont importantes, comme on l'a observé dans des regroupements récents ou développés (Indonésie rurale, économie informelle à Nairobi, regroupements axés sur l'exportation au Mexique, au Brésil, au Pakistan et en Inde). Il est particulièrement important de conjuguer les efforts, par exemple pour aider les producteurs et travailleurs locaux à faire face aux chocs extérieurs. La coopération avec des institutions locales a diminué la vulnérabilité de producteurs regroupés à Sialkot (Pakistan) et dans la vallée de la Palar (Inde). Certains éléments indiquent que le capital social, dans ces deux cas, a renforcé les regroupements et amélioré la situation des travailleurs et producteurs locaux. Mais il apparaît aussi que l'expansion des regroupements peut avoir des résultats divergents. Les liens à l'échelle locale font souvent place à des relations avec l'étranger, étant donné que les connaissances et le savoir-faire de l'extérieur sont de plus en plus importants pour être compétitifs sur les marchés mondiaux. Les conflits d'intérêts entre grandes et petites entreprises peuvent devenir plus patents, et les petits producteurs être souvent en difficulté. Enfin, il semble que l'expansion des regroupements peut nuire à certaines catégories de travailleurs, en particulier les femmes et les personnes non qualifiées.

Encadré 5.5. Effets du regroupement d'entreprises dans le secteur indonésien du bois

Ces dernières décennies, partout au monde, les décideurs ont de plus en plus pris en compte l'utilité des micro, petites et moyennes entreprises dans la création d'emplois, et leur importante capacité de production. Mais ces entreprises, souvent, ne peuvent pas jouer pleinement leur rôle, en raison de difficultés liées à leur taille – pour obtenir des ressources, maximaliser la productivité, réaliser des économies d'échelle et avoir ainsi les avantages concurrentiels nécessaires pour accéder à de nouveaux marchés.

La filière bois est l'un des principaux sous-secteurs manufacturiers de l'Indonésie. Elle représente de 1 à 1,87 pour cent de l'ensemble de la production manufacturière de l'Indonésie, et 2,7 pour cent de la valeur totale des exportations. Ces chiffres peuvent sembler modestes mais ils sont supérieurs à ceux de la plupart des autres secteurs. En 1999, cette filière a représenté 4,05 pour cent de l'emploi national dans la manufacture. En ce qui concerne les provinces, la fabrication de meubles constitue la part la plus importante des exportations en provenance de Java central – 27 pour cent en 2000 et 21,5 pour cent en 2001 (selon l'Office du commerce et de l'industrie de cette province), contre 13 pour cent pour l'habillement et le même pourcentage pour le textile.

L'emplacement des regroupements n'a pas de quoi surprendre. La plupart sont situés près des sources de matières premières (plantations de teck de Perhutani) et ont accès à des routes ou à des ports. La production de meubles, manuelle pour l'essentiel, exige une main-d'œuvre abondante. Sauf pour les meubles d'extérieur fabriqués en série et en grande quantité, elle se fonde sur des techniques simples et artisanales. Mais les temps sont plus durs. Parce qu'on trouve moins de bois de bonne qualité et que la concurrence d'autres pays de la région s'intensifie, des emplois disparaissent. La mondialisation pose des problèmes particuliers aux petites entreprises indépendantes. S'il est facile d'entamer des activités de production dans la filière bois, l'accès au marché des exportations semble bien plus difficile – il faut plus d'investissements, plus de capacités de gestion. Il est tout aussi difficile d'établir des liens directs avec les acheteurs internationaux, en particulier pour les entreprises qui commencent à exporter.

Avec l'aide du BIT, qui a réalisé une étude sur la chaîne de valeur globale dans ce secteur, la filière bois/meubles au Java central évolue: des petites et moyennes entreprises sortent peu à peu de leur isolement pour nouer des liens avec des entreprises voisines, et se regroupent de façon informelle. En collaborant entre elles plus étroitement, les petites entreprises indépendantes ont plus de poids et de chances d'entrer dans les marchés mondiaux de la production. Des petites et moyennes entreprises s'entraident pour leur production et se confient réciproquement des travaux pour pouvoir répondre conjointement à la demande. Outre les gains d'efficacité, cette collaboration peut faciliter l'accès à de nouvelles technologies, le partage des compétences, l'innovation sur le plan interne et la conception de nouveaux produits, d'où des activités à plus forte valeur ajoutée et une présence plus constante sur le marché.

Source: BIT, 2004b.

L'avantage collectif des coopératives

Contrairement aux regroupements d'entreprises, la notion de coopérative renvoie à une structure de propriété. Une coopérative est une entreprise ou un collectif d'entreprises dont les membres sont aussi les propriétaires, et qui s'occupe

de la production, distribution ou consommation de produits. Point commun entre coopérative et regroupement: une forme d'organisation qui vise à surmonter les inconvénients de la concurrence individuelle grâce à la collaboration entre les entreprises.

Depuis longtemps, les politologues ont le sentiment que la participation coopérative des travailleurs favorise indirectement la démocratie⁴⁵. Des experts ont estimé que cette participation est un apprentissage de la citoyenneté démocratique et de la vie citoyenne. Une étude⁴⁶ sur trois villes d'Italie où la participation coopérative est pratiquée à des degrés divers en est peut-être la meilleure démonstration. Les deux villes où la proportion de membres de coopératives est la plus élevée sont celles où les taux de délinquance et de violence domestique sont les plus faibles et où la participation sociale, les infrastructures sociales et la confiance dans les autorités sont les plus fortes. En général, c'est la ville qui compte la plus grande proportion de membres de coopératives qui a les meilleurs résultats.

Ces avantages ne sont pas négligeables. Cela dit, une participation élargie des travailleurs, des producteurs agricoles ou des petites entreprises influe-t-elle sur la productivité de l'entreprise? Les coopératives agricoles et les coopératives de petites entreprises font-elles jeu égal avec les entreprises aux modalités de propriété conventionnelles? Etablie à partir de documents sur les coopératives agricoles et les coopératives de petites entreprises, et sur les corrélations entre ces formes de participation et la productivité, une étude a été réalisée à la demande du BIT⁴⁷. Certains éléments théoriques confirment qu'il y a un lien positif entre participation des travailleurs et productivité, d'autres non. Tout dépend des théories économiques qui sont appliquées. Le débat théorique ne permet pas de tirer des conclusions définitives. Qu'en est-il des études empiriques?

Il ressort de la plupart des études empiriques (menées dans le monde développé et dans le monde en développement) que conjuguer la participation financière des travailleurs, le droit qui en découle d'être informé sur la marche de l'entreprise et celui de participer aux décisions contribue à la productivité et à d'autres éléments du rendement de l'entreprise. Les coopératives de travailleurs garantissent l'ensemble des droits liés à la participation.

Les coopératives visent à être utiles à leurs membres. Ainsi, elles peuvent fonctionner comme une entreprise conventionnelle, être une importante source de revenus ou de dividendes pour leurs membres, ou leur vendre des intrants à des prix inférieurs et leur acheter des produits à des prix supérieurs en réduisant les marges bénéficiaires nettes (les profits) au minimum nécessaire à la continuation de la coopérative. Si l'on combine la valeur ajoutée par heure de travail dans la coopérative et la valeur ajoutée par membre des exploitations agricoles ou entreprises, on obtient une valeur ajoutée égale ou supérieure à la valeur ajoutée créée par des exploitations agricoles ou entreprises traditionnelles.

⁴⁵ Logue et Yates, 2004.

⁴⁶ Erdal, 1999.

⁴⁷ Logue et Yates, 2001.

La question est de savoir si c'est la productivité individuelle d'une entreprise (de la coopérative) qui est mesurée ou, au contraire, si c'est celle de l'ensemble des entreprises. Des études empiriques sur la productivité d'entreprises coopératives ont donné des résultats contrastés. Certaines concluent que les coopératives ont un modeste avantage de rendement, d'autres que ce sont les entreprises appartenant à des investisseurs. Toutefois, aucune ne prend en compte l'impact de l'organisation en coopérative sur la productivité des membres.

Il ressort d'études empiriques que, lorsqu'il est tenu compte tant du rendement individuel des entreprises d'une coopérative que de leur rendement collectif, les coopératives agricoles et les coopératives d'entreprises contribuent nettement à la valeur ajoutée par heure de travail. Bien sûr, les défenseurs des coopératives font valoir que si des personnes rejoignent des coopératives c'est précisément pour ses avantages de productivité, et que l'existence même des coopératives démontre que leurs membres en tirent un bénéfice. En revanche, l'économie conventionnelle ne présente des analyses solides que pour les entreprises considérées séparément, et ne prend pas en compte certaines externalités, par exemple les meilleurs prix que leurs membres obtiennent pour leur production ou pour leurs intrants. Ces analyses ne prennent pas non plus en compte les avantages *collectifs* de la collaboration entre entreprises.

Comme l'indique le chapitre 1 du Rapport, l'éventail de possibilités d'emploi est l'un des facteurs qui distinguent les pays en développement des pays industrialisés. D'où la question de savoir comment concilier deux objectifs liés: la productivité et l'expansion de l'emploi. Les personnes qui sont le plus souvent au chômage sont plus productives lorsqu'elles ont un emploi régulier. Après tout, sans emploi, il n'y a pas de productivité. Etant donné que, dans les pays en développement, les gens ne peuvent pas se permettre d'être au chômage, ils acceptent les emplois qui se présentent. Le plus souvent, ils sont sous-employés et leurs conditions de travail ne correspondent pas à celles du «travail décent»⁴⁸.

Par conséquent, la solidarité et l'autonomie qui caractérisent les coopératives sont d'un intérêt primordial dans les pays en développement. Elles contribuent à ce que les gens mettent en commun leur principale richesse, c'est-à-dire leur force de travail, et de petites sommes d'argent (parfois tout ce qu'ils ont) pour créer une entreprise plus grande dont ils pourront tirer avantages et revenus. Ainsi, les membres de coopératives peuvent se faire une place dans la vie active et franchir une étape vers le progrès économique.

De plus, comme on l'a déjà vu, les coopératives ont d'autres atouts considérables qui, s'ils ne sont peut-être pas liés à la productivité, le sont manifestement à l'Agenda global pour l'emploi⁴⁹. Ces avantages sont probablement plus importants pour le monde en développement et pour les groupes de populations marginalisés des pays développés que pour les classes moyennes et riches de ces derniers pays. Ils sont entre autres les suivants:

⁴⁸ BIT, 2003.

⁴⁹ *Ibid.*

- économies d'échelle suffisantes pour que la production à petite échelle devienne assez rentable, en valeur ajoutée, pour améliorer le niveau de vie des propriétaires (ou des petits exploitants agricoles et artisans) et des travailleurs de petites entreprises et les mettre à l'abri du chômage;
- avantages individuels et collectifs de la promotion de l'autogestion et de l'autonomie – les coopératives font prendre conscience des bienfaits de l'autonomie collective;
- dans les communautés pauvres, développement des responsabilités transférables et des compétences économiques de base; et
- probabilité que les membres d'une coopérative prospère poursuivront dans cette voie, par exemple en créant une caisse de crédit mutuel dans une coopérative laitière ayant de bons résultats, ou en collaborant avec des groupes extérieurs à la coopérative.

De tout temps, des coopératives ont été créées pour pallier les carences du marché ou l'incapacité de producteurs d'écouler efficacement leurs récoltes, ou pour surmonter des conflits avec des intermédiaires qui, en situation de monopole, exploitaient des producteurs. En règle générale, les coopératives constituent un mécanisme différent d'achat et de vente, de collaboration et de concurrence. Elles contribuent, comme on l'a vu plus haut, à pallier les insuffisances du marché. Ainsi, même pour les producteurs qui n'en sont pas membres, l'existence de coopératives accroît l'efficacité du marché.

Dernier point, mais non le moindre, elles donnent aux personnes qui en deviennent membres la possibilité d'avoir et de gagner plus. Étendre la distribution des revenus et des richesses aux travailleuses et aux travailleurs renforce leurs chances et, en améliorant leur situation économique, leur donne plus de perspectives de choix et plus de liberté.

5.6. Conclusions

Les activités à petite échelle et les petites entreprises sont importantes pour créer des emplois. Par conséquent, elles jouent un rôle essentiel pour atténuer la pauvreté dans les pays en développement. Malgré leurs handicaps, elles peuvent subsister en fonctionnant dans différents marchés, au contraire d'entreprises plus grandes. Manifestement, elles contribuent à la réduction de la pauvreté mais elles sont moins productives que les grandes entreprises et assurent de moins bonnes conditions de travail à leurs travailleurs ou aux membres de leurs familles. L'amélioration du niveau de vie de millions de personnes dépend du lien productivité-pauvreté.

Parce que les activités à petite échelle et les petites entreprises fonctionnent dans des situations et des cadres très divers, une politique unique ne suffit pas pour réorienter des ressources en leur faveur. Ces types d'activités et d'entreprises devraient être mieux intégrées dans l'économie principale. Par ailleurs, accroître l'emploi ne se traduira pas nécessairement par une augmentation de la productivité. Ce qu'il faut, c'est créer des emplois décents – salaires dignes,

meilleure représentation des travailleurs et des propriétaires devant les pouvoirs publics, plus de sécurité (protection sociale et assurance santé). L'organisation collective de ces activités peut le permettre par deux moyens:

- 1) en regroupant géographiquement des petites entreprises et en leur assurant les infrastructures et services nécessaires, ce qui permettra d'accroître l'efficacité collective et, par conséquent, de surmonter les désavantages concurrentiels;
- 2) en promouvant les coopératives, lesquelles appartiennent à leurs membres et sont gérées par eux.

Les pouvoirs publics devraient s'intéresser de près à l'idée des regroupements d'entreprises et créer les conditions nécessaires pour que les petites entreprises se développent grâce aux gains de productivité. Les conditions de vie et de travail en seront améliorées et la création d'emplois réduira la pauvreté. Les pouvoirs publics ne devraient pas négliger non plus les coopératives, forme d'organisation plus ancienne, s'ils souhaitent améliorer la productivité des petites entreprises. Enfin, ces deux points sont particulièrement importants pour les pays en développement.

Références

- Anderson, D. 1982. «Small industry in developing countries: A discussion of issues», *World Development*, vol. 10, n° 11, pp. 913-48.
- Aw, B.Y. et G. Batra. 2001. «Job turnover, firm size and total factor productivity growth: Micro evidence from Taiwan», Pennsylvania State University, Department of Economics (<http://econ.la.psu.edu/Papers/Jobflow.201.pdf>).
- Ayyagari, M. et coll. 2003. «Small and medium enterprises across the globe: A new database», Banque mondiale, Policy Research, document de travail n° 3127, Washington, DC.
- Banque mondiale. 2000. *Rapport sur le développement dans le monde 2000/2001: Combattre la pauvreté* (Washington, DC).
- . 2004. *Indicateurs du développement dans le monde*. Version CD-ROM (Washington, DC).
- Beck, T. et coll. 2003. «SMEs, growth and poverty: Cross-country evidence», document préparé pour la Conférence sur les petites et moyennes entreprises, Banque mondiale, 24 octobre (<http://www.worldbank.org/research/bios/tbeck/sme.pdf>).
- Biggs, T. 2002. «Is small beautiful and worthy of subsidy? Literature review», Banque mondiale (<http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/TylersPaperonSMEs.pdf>).
- Birch, D. 1979. *The Job Generation Process*, MIT Program in Neighbourhood and Regional Change, Cambridge.
- . 1987. *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*, Free Press, New York.
- Bryceson, D. 2002. «Multiple livelihoods in rural Africa: Recasting the terms and conditions of gainful employment», *Journal of Modern African Studies*, vol. 40, n° 1, pp. 1-28.
- Bureau international du Travail (BIT). 2000. *Rapport du Directeur général: Un travail décent*, Conférence internationale du Travail, 87^e session, juin 1999, Genève.
- . 2002. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*, Genève (<http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/menwomen.pdf>).
- . 2003. *Agenda global pour l'emploi*, Genève (<http://www.ilo.org/public/english/employment/empframe/practice/index.htm>).

- . 2004a. «Global employment trends for women», Stratégie en matière d'emploi, document n° 8, Genève (<http://www.ilo.org/trends>).
- . 2004b. «Central java timber furniture industry: The ILO experience», rapport final d'un projet BIT/SEED sur la filière bois en Indonésie, Genève.
- Carney, D. (responsable de la publication). 1998. *Sustainable Rural Livelihoods: What Contribution Can We Make?*, Department for International Development, Londres.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). 2002. *Rapport sur les pays les moins avancés, 2002: échapper au piège de la pauvreté*, Genève et New York.
- Daniels, L. 1999. «The role of small enterprises in the household and national economy in Kenya: A significant contribution or a last resort», *World Development*, vol. 27, n° 1, pp. 55-65.
- Davis, S. et coll. 1996. *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge.
- Erdal, D. 1999. «Egalitarianism in human evolution», thèse de doctorat, University of St. Andrews, résumé dans *Owners at Work*, vol. 13, n° 2, 2001/2002. Un abrégé est disponible sous le titre «People thrive in a social environment characterized by employee ownership» à <http://cog.kent.edu>.
- Goedhuys, M. 2002. «Employment creation and employment quality in African manufacturing firms», document de travail SEED n° 26, BIT, Genève.
- Hayashi, M. 2003. «Development of SMEs in the Indonesian economy», Technical Report Working Papers in Trade and Development n° 2003/01, Research School of Pacific and Asian Studies, The Australian National University.
- Hill, H. 1983. «Choice of technique in the Indonesian weaving industry», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 31, n° 2, pp. 337-53.
- IFP/SEED (Programme focal de promotion de l'emploi par le développement des petites entreprises) 2003. «Decent employment through small enterprises: A progress report on SEED activities», BIT, Genève.
- International Development Studies (IDS). 2004. «Small firm clusters: Working to reduce poverty», IDS Policy Briefing, Issue 21.
- Kelley, B. 1994. «Informal sector and the macroeconomy: A computable general approach for Peru», *World Development*, vol. 22, n° 9, pp. 1393-1411.
- Little, I.M.D. et coll. 1987. *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Study of India and Other Economies*, Oxford University Press, New York.
- Logue, J. et J. Yates. 2001. *The Real World of Employee Ownership*, Cornell University Press, Ithaca.
- . 2004. «Productivity in cooperatives and worker-owned enterprises: Ownership and participation make a difference!», document de travail préparé pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-2005*, BIT, Genève. Disponible sur la version CD-ROM du rapport.
- Maloney, W. 1999. «Does informality imply segmentation in urban labour markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico», *Banque mondiale, Economic Review*, vol. 13, n° 2, pp. 275-302.
- Mazumdar, D. 1998. «Size-structure of manufacturing establishments and the productivity differentials between large and small firms: A comparative study of Asian economies», CIS, document de travail n° 7, Department of Economics, University of Toronto.
- . 2004. «Employment elasticity in manufacturing», document de travail préparé pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-2005*, BIT, Genève. Disponible sur la version CD-ROM du rapport.
- Mazumdar, D. et A. Mazaheri. 2001. «The manufacturing sector in sub-Saharan Africa: An analysis based on firm surveys in seven countries», document de travail du Programme régional de la Banque mondiale sur le développement des entreprises.
- Naastepad, C.W.M. et A. Kleinknecht. 2004. «The Dutch productivity slowdown: The culprit at last?», *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 15, n° 2, pp. 137-63.

- Narayan, D. et coll. 1999. *Can Anyone Hear Us?*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). 2002. *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, Paris.
- . 2004. «Promouvoir les PME pour œuvrer au développement: instaurer un environnement propice et renforcer les capacités en matière d'échanges et d'investissement», document de travail pour la seconde Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat, Istanbul, 3 au 5 juin.
- Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI). 2001. *Integrating SME Sub-global Value Chains: Towards Partnership for Development*, Vienne.
- Peres, W. et G. Stumpo. 2000. «Small and medium-sized manufacturing enterprises in Latin America and the Caribbean under the new economic model», *World Development*, vol. 28, n° 9, pp. 1643-55.
- Ruben, R. et M. van den Berg. 2001. «Non-farm employment and poverty alleviation of rural farm households in Honduras», *World Development*, vol. 29, n° 3, pp. 549-60.
- Salway, S. et coll. 2003. «A profile of women's work participation among the urban poor of Dhaka», *World Development*, vol. 31, n° 5, pp. 881-901.
- Schneider, F. 2002. «Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world», document, Workshop of Australian National Tax Centre, Canberra, 17 juillet.
- Vandenberg, P. 2004. «Productivity, decent employment and poverty: Conceptual and practical issues related to small enterprises», Document de travail IFP/SEED n° 67, BIT, Genève.
- Weeks, J. 2002. «The efficiency of small enterprises in developing countries: An empirical analysis», dans H. Katrak and R. Strange (coordinateurs de la publication), *Small-scale Enterprises in Developing and Transitional Economies*, Palgrave, Houndsmill, pp. 11-30.
- . 2003. «Small manufacturing establishments in developing countries: An empirical analysis», *International Review of Applied Economics*, vol. 17, n° 4, pp. 339-59.