

Distr.
RESTREINTE

LC/MEX/R.882
12 Août 2005

ORIGINAL: FRANÇAIS

Commission Economique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (CEPALC)

EMPLOI ET PAUVRETÉ EN MILIEU URBAIN EN HAÏTI

Ce document a été élaboré par la consultante Nathalie Lamaute-Brisson, dans le cadre du projet « Stratégies non conventionnelles pour le développement économique en Haïti » de la CEPALC qui a bénéficié de l'appui financier de la Fondation W. K. Kellogg. Ce document n'a pas été soumis à révision éditoriale et les opinions qui y sont émises sont de la responsabilité de l'auteur et peuvent différer de celles de l'Organisation.

TABLE DE MATIERES

	<u>Page</u>
RESUME	1
INTRODUCTION	7
1. L'absence de politiques d'emploi	7
2. La centralité de l'emploi en milieu urbain	8
3. Emploi, non-emploi et pauvreté.....	8
4. Pour une stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté	9
PREMIERE PARTIE : SYSTEME D'EMPLOI URBAIN ET PAUVRETE	11
I. LES PRINCIPALES TENDANCES DE L'EMPLOI URBAIN EN HAÏTI DE 1950 A1986	12
A. Le mythe de la sous-traitance internationale.....	13
1. Des emplois de mauvaise qualité	15
B. L'informalisation de l'emploi (Aire Metropolitaine) de 1950 à 1986..	16
1. Quand l'auto emploi agricole disparaît (1950-1971) : le travail Indépendant urbain.....	16
2. Le recul de l'informel urbain entre 1971 et 1982	17
3. L'informalisation en marche (1982-1986) ou l'extension du travail indépendant.....	18
II. LES PRINCIPALES TENDANCES DE L'EMPLOI URBAIN EN HAÏTI DE 1986 A 1999-2000	22
A. Evolution de l'emploi salarié entre 1986 et 1999 : ver la « désalarisation	22
1. La déperdition d'effectifs salariés à partir de 1986-1987 dans l'industrie manufacturière	22
2. Désindustrialisation et désalarisation : la rupture de 1991	23
B. Une reprise modeste de l'emploi dans l'industrie d'assemblage (1994-1999)	26

	Page
C. La poursuite de l'informalisation ou la progression du travail Indépendant entre 1986 et 1999-2000	27
D. Des évolutions défavorables qui s'accompagnent d'un faible Engagement dans l'activité et d'un taux de chômage élevé (1999-2000)...	27
1. Taux d'activité : un faible engagement dans le système d'emploi et des travailleurs découragés	27
2. La persistance d'un taux de chômage élevé et du sur-chômage des jeunes	28
3. Le sur-chômage des individus relativement plus instruits	31
III. LA PAUVRETÉ MONÉTAIRE À L'ÉCHELLE DES MÉNAGES	32
A. La pauvreté monétaire dans l'EBCM 1999-2000	33
1. Les seuils internationaux de \$1 et de \$2 per capita par jour, une Démarche contestable	33
2. La pauvreté monétaire du côté de la consommation : le seuil de FAFO	34
B. Incidence de la pauvreté extrême et de la pauvreté	37
C. Profil des ménages urbains extrêmement pauvres et pauvres	39
1. Structure de la consommation des ménages pauvres	39
2. Accès aux infrastructures de base en milieu urbain	40
3. Taille des ménages et niveaux d'étude des chefs de ménage : deux caractéristiques socio-démographiques différenciées selon le niveau de vie	42
IV. PAUVRETÉ ET EMPLOI : PROFILS	45
A. Les ménages pauvres et le système d'emploi	47
1. L'engagement de la force de travail des ménages urbains pauvres et non-pauvres	47
2. Formation du revenu et niveau de vie : la prédominance de l'emploi chez les pauvres et et le rôle non négligeable des revenus de transfert, notamment externes, chez les non-pauvres	48
B. Les actifs pauvres dans le système d'emploi	53
1. Définition des actifs pauvres (« working poor »)	53

	Page
2. Les individus pauvres par rapport au système d'emploi : des taux d'activité faibles, un taux de chômage élevé et des taux d'emploi faibles.....	54
3. Le clivage entre actifs pauvres et actifs non-pauvres : le niveau d'études atteint	56
4. Emplois occupés par les actifs pauvres et non-pauvres : l'hétérogénéité des branches d'activité, des secteurs économiques et des status dans l'emploi	58
C. Informalité et pauvreté : profils	61
1. L'informalité dans le système d'emploi : une notion à géométrie variable.....	61
2. Circonscrire l'emploi informel dans l'EBCM (1999-2000) : obstacles et propositions	63
3. L'impossible mise en équivalence de l'informel et de la pauvreté en Haïti	66
4. Actifs pauvres : plus de femmes, moins d'éducation chez les informels pauvres.....	67
5. Emplois occupés par les pauvres : plus de commerce dans l'informel et plus de services à la collectivité dans le formel	68
6. A l'échelle des ménages, l'articulation formel-informel est partiellement synonyme de pauvreté.....	69
V. PAUVRETÉ ET EMPLOI : MECANISMES	73
A. Informalité, mode d'insertion des unités informelles et pauvretés.....	73
1. Le rôle du mode d'insertion vu à partir des unités informelles	74
2. Pour l'analyse de la « dépense du revenu » ou de la consommation des ménages.....	76
3. La prépondérance de l'informel (lieu d'achat) dans la consommation des ménages	78
4. Une demande des ménages informels forte mais non prédominante	82
5. La prépondérance de la demande de non-pauvres dans la consommation auprès des lieux d'achat informels	83
6. La demande des ménages bénéficiaires de transferts des émigrés : entre autonomie relative et niveaux de vie.....	84
7. De l'informalité à la pauvreté ou ...de la demande globale aux inégalités.....	85
8. De la pauvreté multidimensionnelle à l'informalité	86

	Page
B. Rapport salarial et pauvreté	87
1. La gestion du salaire minimum légal para les pouvoir publics.....	88
2. Répartition de la valeur ajoutée dans l'industrie, salarie moyen et pauvreté.....	92
3. De la gestion libre de la force de travail dans l'industrie de sous-traitance.....	94
C. Vers une cohérence globale des relations entre emploi et pauvretés	98
1. Les ménages mixtes et la pauvreté : entre taille du ménage, diversification contrainte dans l'allocation de la main-d'œuvre.....	99
2. Rapport salarial et interrelations formel-informel	101
VI. PAUVRETE ET CHOMAGE	104
A. Chômage et pauvreté : incidences et profils.....	106
1. Une plus forte incidence de la pauvreté chez les chômeurs	106
2. Le sur-chômage des pauvres et des jeunes pauvres	106
3. Le sur-chômage des plus instruits.....	108
4. Une majorité de chômeurs non-pauvres mais des chômeurs pauvres moins bien dotés en éducation.....	109
B. Du « chômage de luxe »	110
1. Anciens travailleurs et primo-demandeurs d'emploi : chômage d'insertion et de ré-insertion	110
2. Les raisons du chômage des anciens travailleurs : entre chômage Volontaire et chômage involontaire.....	111
3. Choix du salariat et chômage de longue durée.....	112
4. Des rémunérations désirées supérieures au salaire minimum légal (1997)	115
5. Les tranferts externes son importants en présence d'un chômeur dans le ménage	116
6. Mais ils ne financent pas le chômage en tant que tel	119

	Page
VII. CONTRAINTES SUBIES PAR LES ENTREPRISES	122
A. Les contraintes générales des entreprises réputées formelles.....	122
1. Macroéconomie, fiscalité et cadre institutionnel	122
2. Les déficiences en matière d'infrastructures et de services publics	123
3. Le salaire minimum légal, ennemi de l'emploi ?	124
B. Les contraintes de l'industrie tournée vers le marché local.....	126
C. Les contraintes de l'industrie de sous-traitance internationale.....	129
1. Les contraintes du côté de l'offre selon les acteurs de la sous-traitance internationale	129
2. Une main-d'œuvre insuffisamment qualifiée et les difficultés d'accès aux marchés	129
D. Les contraintes des unités économiques informelles.....	132
1. Du côté de l'offre	132
2. Du côté de la demande	133
3. La contrainte extra-économique ou l'épée de Damoclès de la tolérance étatique	133
VIII. INDIVIDUS ET MENAGES : L'EXERCICE DE « MAUVAIS » EMPLOIS ET DEFICIT D'EDUCATION.....	135
A. Des emplois de mauvaise qualité : de la vulnérabilité au non-respect des droits.....	135
1. Une protection sociale restreinte et peu effective du salariat privé	135
2. La vulnérabilité de l'emploi indépendant vue par les chômeurs	138
3. L'absence de « l'emploi décent » au sens de l'OIT.....	138
B. Le déficit d'éducation des jeunes pauvres.....	141
1. La mobilité intergénérationnelle en termes d'éducation : justifications	142
2. Des chefs de ménage aux enfants : une très forte mobilité ascendante.....	142

	Page
DEUXIEME PARTIE : ELEMENTS D'UNE STRATEGIE DE LUTTE CONTRE LA PAUVRETE EN MILLIEU URBAIN.....	147
INTRODUCTION	147
I. PRINCIPES ET OBJECTIFS.....	148
A. Au-deà de l'ajustement structurel, de l'economie de rente et des PRSP.....	148
1. Les propositions du corpus néo-libéral pour Haïti.....	149
2. Des PAS/PRSP à la stratégie de développement : repenser la lutte contre la pauvreté.....	152
3. La qualité des emplois.....	153
4. L'impératif de justice et l'universalité des droits.....	154
5. La participation universelle (pauvres et non-pauvres) contre la tolérance devant la pauvreté.....	156
B. Objectifs/Enjeux	159
1. Le choix du modèle d'exportations et l'enjeu de l'éducation : aujourd'hui et demain	159
2. La création d'emplois décents, par-delà réversibilité.....	162
3. L'universalité du droit à la protection sociale.....	164
4. De la réduction des inégalités, un complément obligé de l'emploi décent.....	165
II. LES POUVOIRS PUBLICS ET LA POLITIQUE D'EMPLOI.....	166
A. Création d'emplois et politique de main-d'œuvre : temporalités.....	167
1. La gestion de l'existant : appui aux micro-entreprises et HIMO.....	167
2. Le moyen terme : les moyens de la reprise (croissance), la création d'emplois et la formation professionnelle des jeunes et des chômeurs.....	168
B. Créations d'emplois : politique de demande et redistribution des revenus.....	177
1. Dynamiser la demande aux unités informelles : ciblage et marchés porteurs (Maldonado 1996).....	178

	Page
2. Favoriser la demande : limites et conditions du ciblage	179
3. Favoriser la demande : emplois décents et redistribution fiscale.....	179
C. Qualité des emplois : régulation et institutionnalisation du système d'emploi	181
1. La régulation du « marché du travail salarié »	181
2. La régulation de l'emploi informel	182
D. Qualité des emplois : pour la construction d'une protection sociale <i>universelle</i>	184
1. L'extension au travail non-salarié et au travail informel : précarités, mobilités et transférabilité des droits à la protection	185
2. Une démarche progressive : des services de santé aux revenus de remplacement	187
3. Dispositifs institutionnels : l'articulation public-privé	188
III. LA PARTICIPATION DANS L'ESPACE PUBLIC : « PRISE(S) DE PAROLE » ET REFORME DE L'ETAT	189
A. De la pauvreté monétaire au « défaut de pouvoir » : les enjeux de citoyenneté	190
1. La triple dimension de la citoyenneté : politique, économique et sociale.....	190
2. Des relations patron-client en milieu urbain	191
3. Relations patron-client et pauvreté : les limites de l'espace public et de la citoyenneté.....	193
B. La participation au-delà des « frontières » de la pauvreté : les intérêts catégoriels dans l'espace public.....	193
1. Actifs occupés informels, salariés, chômeurs et regroupements de quartier : des formes d'organisation multiples.....	194
2. Des intérêts catégoriels à la défense de l'emploi pour tous et pour le plus pauvres : la question des inégalités	195
3. Les conditions de l'émergence de l'espace public : la question du volontarisme étatique	196

	Page
IV. SUIVI ET EVALUATION DES POLITIQUES D'EMPLOI ET DE LA PAUVRETE	197
A. Des conventions statistiques à refonder, des problématiques à intégrer	197
1. La notion de chômage	197
2. Du « secteur informel » à « l'emploi informel » : caractéristiques et dynamiques.....	198
3. Mobilités professionnelles et mobilités socio-économiques.....	200
4. Analyser les dynamiques de la pauvreté et les relations politiques d'emplois-pauvreté.....	202
5. Du coté des entreprises : pour une meilleure connaissance des unités économiques informelles et des entreprises formelles toutes branches confondues	203
B. Le suivi des politiques d'emploi et de la pauvreté	204
BIBLIOGRAPHIE	210
Annexe 1. Liste des tableaux inclus dans le texte.....	215
Annexe 2. Liste de graphiques.....	219
Annexe 3. Autres tableaux.....	220
Annexe 4. Glossaire.....	230

RESUME / EXECUTIVE SUMMARY

Analyse des relations entre le système d'emploi urbain et la pauvreté

Pauvreté et emploi : profils des pauvres et des non-pauvres dans le système d'emploi

1. Un système d'emploi hybride. Au cours de la période 1950-2000, le système d'emploi urbain et plus particulièrement celui de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince se caractérise par la coexistence de l'emploi salarié et de l'emploi indépendant, au gré des processus de « salarisation », de « désalarisation » et d'« informalisation » croissante de l'emploi à travers la progression remarquable du travail indépendant dès 1982-1986.
2. Incidences de la pauvreté. La pauvreté urbaine est appréhendée à l'aide des seuils de pauvreté nationaux calculés par l'Institut d'Etudes Internationales Appliquées de Norvège (FAFO) à partir des données de l'Enquête Budget-Consommation des Ménages de 1999-2000 de l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI). Le seuil d'indigence est de 4243 gourdes et le seuil de pauvreté de 5638 gourdes. En milieu urbain, la pauvreté extrême touche 15% des ménages, soit 19% de la population. Et la pauvreté affecte 28% des ménages, soit 34% de la population. Ces taux de pauvreté sont bien plus faibles que ceux observés en milieu rural où 28.5% des ménages et 37.6% de la population sont extrêmement pauvres, où 43.7% des ménages et 55.5% de la population sont pauvres.
3. Système d'emploi et pauvreté. Les ménages pauvres sont fortement liés au système d'emploi. Ils dépendent des revenus d'activité et ont moins accès aux revenus de transfert (et plus particulièrement les transferts des émigrés) que les ménages non-pauvres. La population en âge de travailler des ménages pauvres (10 ans et plus) est bien plus présente sur le marché du travail mais est davantage affectée par le chômage.
4. Les *working poor*. Les actifs occupés vivant dans des ménages pauvres exercent principalement des emplois dans le commerce et dans l'agriculture (des villes de province).
5. Informalité et pauvreté. 54.7% des actifs occupés en milieu urbain exercent des emplois informels, c'est-à-dire des emplois domestiques créés par un ménage, des emplois salariés créés par une entreprise familiale ou un ménage apparenté, des emplois à compte propre (travailleur indépendant) et des emplois créés dans des entreprises non-spécifiées. Par opposition, l'emploi formel regroupe tous ceux qui travaillent dans l'administration publique, les entreprises publiques, les organisations internationales et les coopératives (dont on suppose qu'elles sont enregistrées), les salariés des entreprises privées.
 - 5.1. A l'inverse des actifs non-pauvres, les *working poor* exercent plus fréquemment des emplois informels. Parallèlement, les actifs informels sont plus fréquemment pauvres que les autres.

5.2. Mais il n'y a pas de mise en équivalence de l'informalité et de la pauvreté. Si l'incidence de la pauvreté est plus élevée chez les informels, la majorité de ceux-ci n'est pas pauvre. Et l'emploi informel constitue une modalité majeure de participation au système d'emploi pour les pauvres comme pour les non-pauvres : respectivement 60% et 52% des actifs pauvres et non-pauvres occupent des emplois informels.

6. Pauvreté : entre formalité et informalité. Les mécanismes déterminant les situations de pauvreté à partir des types d'emploi diffèrent selon que l'emploi est formel ou non. Les actifs informels pauvres se polarisent sur le commerce, les actifs formels pauvres travaillent plutôt dans les services à la collectivité, le transport, le BTP et les industries manufacturières. Surtout, les conditions d'exercice de ces emplois et les formes d'emploi ne sont pas identiques. En particulier, les actifs formels pauvres sont principalement des salariés, d'où la nécessité d'explorer les mécanismes du rapport salarial.

Pauvreté et emploi : mécanismes

7. De l'informalité à la pauvreté et vice-versa. Les relations entre informalité et pauvreté dépendent des principales caractéristiques du mode d'insertion des activités informelles dans l'ensemble de l'économie, qu'il s'agisse des modes de financement ou de la demande adressée aux unités informelles. Plusieurs mécanismes peuvent être considérés.

7.1. L'informalité conduit à la pauvreté lorsque les unités informelles ne satisfont effectivement que la demande des pauvres ; lorsque l'allongement des circuits de distribution informels débouche sur un rétrécissement des parts de marché individuelles dans le cas d'une demande globale en régression ou dans le cas d'une demande globale en augmentation avec creusement des inégalités.

7.2. La pauvreté conduit à l'informalité lorsque la faiblesse des ressources financières obtenues, soit par emprunt ou don de la ou des amis, soit par épargne personnelle, détermine la création d'entreprises dont l'échelle d'activité est réduite ; lorsque les faibles dotations en éducation ne laissent pas d'autre choix que d'exercer des emplois informels peu rémunérateurs.

8. Du rapport salarial à la pauvreté. La "gestion libre de la force de travail" détermine les situations de pauvreté. L'Etat est peu actif en matière de fixation du salaire minimum, d'indexation des salaires sur l'inflation constatée. La répartition de la valeur ajoutée entre profit et salaires est régie par une norme d'inégalité rendue possible par la faiblesse des syndicats généralement réprimés. En amont de cette gestion de la main-d'œuvre, les types de spécialisation internationale et interne expliquent les situations de pauvreté. La spécialisation de l'industrie d'assemblage sur les branches intensives en main-d'œuvre peu ou prou qualifiée (textile, confection) les moins rémunératrices à l'échelle mondiale, conduisent à la fixation de salaires moyens faibles. Alors que les activités de services mobilisant des qualifications importantes (services bancaires) conduisent à des rémunérations moyennes élevées.

9. La cohérence globale du système d'emploi et la pauvreté. Il n'y a pas de cloison étanche entre les emplois formels et informels, entre l'univers des entreprises informelles et le rapport salarial.

9.1. Il existe des ménages où coexistent emplois formels et informels. Dans ces ménages mixtes, les mécanismes déterminant les situations de pauvreté sont multiples. La taille des ménages y joue un rôle, encore que ce résultat soit tautologique (la pauvreté est mesurée per capita). Plus fondamentalement, il semble que ces ménages sont porteurs d'une stratégie de survie par la diversification des emplois occupés. Cette diversification porte sur des emplois formels et informels peu rémunérateurs. Un tel résultat vient conforter l'idée que le clivage pauvres/non-pauvres n'est pas nécessairement un clivage informel/formel.

9.2. Le rapport salarial existe avec les entreprises informelles puisque les salariés des pauvres (et les salariés des non-pauvres) s'approvisionnent auprès de celles-ci ; et l'existence de ces unités est en partie déterminée par ce rapport, qui crée peu d'emplois.

Chômage et pauvreté

10. Chômage et informalité. La coexistence d'un taux d'informalité élevé dans l'emploi (54.7%) et d'un taux de chômage élevé (16.5% pour l'ensemble des villes et 20.5% dans l'Aire Métropolitaine) indique que l'informel n'est pas l'alternative au chômage.
11. Chômage et pauvreté. La majorité des chômeurs (62.8%) vivent dans des ménages non-pauvres. Toutefois, les chômeurs (et les inactifs) sont plus pauvres que les actifs occupés et il existe un sur-chômage (48%) des jeunes vivant dans les ménages pauvres. Ces jeunes chômeurs pauvres sont généralement moins bien dotés en éducation que les chômeurs issus des ménages non-pauvres.
12. Un chômage de luxe? Le chômage, dont l'incidence est élevée dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince, peut être interprété comme un chômage d'insertion (des primo-demandeurs d'emploi) et de ré-insertion (des anciens travailleurs). La plupart des chômeurs sont en quête d'un emploi salarié caractérisé par la régularité des revenus et en 1997 la durée moyenne du chômage était de 30 mois. En fait, le salaire de réservation moyen déclaré en 1997 était déjà supérieur au salaire minimum légal en vigueur à l'époque (encore qu'il existe des entreprises où les salaires versés sont supérieurs au salaire minimum légal et que ce fait peut être connu des chômeurs). Surtout, il semble que le fait de rester longtemps au chômage tiendrait entre autres à l'accès aux revenus de transfert et plus particulièrement aux transferts des émigrés, par nature déconnectés du marché du travail. Mais il ne s'agit pas à proprement parler d'un financement du chômage par les transferts. Les ménages ayant accès aux transferts acceptent, comme ceux qui disposent de revenus d'activité suffisants, de prendre en charge les chômeurs jeunes et éduqués, faisant généralement partie des membres secondaires du ménage.

Recommandations

1. La formulation d'une stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté suppose de naviguer entre plusieurs écueils. A tout le moins, il faut éviter de faire de l'efficacité économique l'alpha et l'oméga des politiques publiques, d'opposer le court terme et le long

terme, de choisir la pure logique du ciblage, de subordonner exclusivement la question de l'emploi à l'impératif de compétitivité internationale et de choisir des politiques exclusivement orientées du côté de l'offre ou du côté de la demande. Plus fondamentalement, les politiques publiques devraient être organisées en des stratégies de développement, la lutte contre la pauvreté devant être l'affaire de « tous ».

2. Dans ce cadre, un certain nombre de principes doivent présider à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique d'emploi, à savoir : la qualité des emplois au sens de l'emploi décent, l'impératif de justice et l'universalité des droits, et la participation de tous contre la tolérance devant la pauvreté, puisque la catégorie de « pauvre » n'a pas d'autre consistance que celle qui lui est conférée par les découpages statistiques, puisque le pauvre est avant tout un citoyen comme les autres.

3. Les principaux enjeux de la politique d'emploi sont au nombre de cinq :

3.1. Le choix du modèle d'exportations et la réforme de l'éducation. Il s'agit de réussir une meilleure insertion internationale dans les segments bas de gamme dans un premier temps, et jeter les bases d'une insertion internationale progressive dans des segments porteurs requérant une main-d'œuvre plus qualifiée qui devra être formée au fur et à mesure.

3.2. La création d'emplois décents, par-delà la réversibilité hypothétique de l'informalisation. Devant le faible taux d'activité, le fort taux de chômage (notamment dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince) et le faible taux d'emploi, les créations nettes d'emplois et plus précisément des emplois décents doivent augmenter aussi bien dans les entreprises formelles (ou réputées telles) que dans les unités économiques informelles. Le travail décent est, selon l'OIT, « une activité productive qui est justement rémunérée et qui est exercée en liberté, dans l'équité, en sécurité et dans le respect de la dignité humaine ».

3.3. L'universalisation du droit à la protection sociale pour les salariés et les travailleurs indépendants, pour les travailleurs formels et informels.

3.4. La réduction des inégalités, par-delà la question de la « juste rémunération » incluse dans la notion d'emploi décent.

4. La création d'emplois suppose la mise en place d'une politique d'emploi organisée en séquences temporelles.

4.1. Sur le court terme. Les axes de court terme de la politique d'emploi sont : l'encouragement des activités à haute intensité de main-d'œuvre dans le cadre d'une politique d'équipement de l'ensemble du pays en infrastructures ; la promotion des micro-entreprises et la promotion du secteur privé (formel). La mise en place des infrastructures est d'importance pour l'augmentation du taux de valeur ajoutée et donc des marges de manœuvre pour une meilleure répartition de la valeur ajoutée au bénéfice des salariés.

4.2. Sur le moyen terme, trois axes majeurs ont été proposés :

4.2.1 favoriser une croissance économique riche en emplois, avec des gains de productivité. En particulier, il faut diversifier les exportations des industries d'assemblage et produire en amont de ces dernières, élargir et diversifier la gamme de services dans l'économie et développer l'exportation de services, en particulier ceux liés aux NTIC (bas de gamme dans un premier temps).

4.2.2 construire l'employabilité de la main-d'œuvre potentielle, celle des plus pauvres notamment, à partir de dispositifs de formation professionnelle adéquats. L'enjeu de long terme étant d'augmenter la productivité.

4.2.3 jeter les bases de l'amélioration de la qualité des emplois à travers la mise en place progressive d'un système de protection sociale universelle.

4.3. Sur le long terme, il s'agit de consolider les bases de la croissance, de renforcer la politique de main-d'œuvre (employabilité) sur la base du principe de l'égalité des chances et de consolider la protection de la population. Il faut ainsi :

4.3.1 choisir des secteurs porteurs pour une insertion internationale de meilleure qualité en s'assurant du passage du bas de gamme aux gammes intermédiaires pour les exportations diversifiées des branches industrielles et tertiaires ; porter certaines des activités industrielles tournées vers le marché local à faire le pari des exportations.

4.3.2 assurer l'employabilité de la main-d'œuvre potentielle et plus particulièrement des enfants des pauvres à travers le renforcement des dispositifs de formation professionnelle et la réforme du système éducatif.

4.3.3 poursuivre l'extension universelle de la protection sociale et élargir l'éventail des prestations.

5. La création d'emplois passe par une politique de demande et de redistribution de revenus en vue de l'amélioration du niveau de vie des actifs occupés des unités informelles. En ce sens, la fixation des rémunérations dans le rapport salarial doit obéir au principe de la redistribution des gains de productivité, afin de réduire progressivement les écarts de revenus, et les politiques fiscales devraient être élaborées en vue de réduire les inégalités de revenus en général.

6. La qualité des emplois à créer doit être construite à travers :

6.1. la mise en place d'instances de régulation du système d'emploi urbain dont l'objectif premier est le déclenchement et la poursuite de processus d'institutionnalisation de l'emploi salarié et de l'emploi créé dans les unités économiques informelles.

6.2. la consolidation et l'extension du système de protection sociale existant afin de le rendre effectif, opérationnel pour tous, y compris pour les catégories salariées les plus pauvres et les travailleurs informels exerçant un emploi dans une entreprise informelle ou dans une entreprise formelle sans avoir été déclarés. L'extension de l'assurance sociale devrait prendre en compte la précarité de certains emplois formels ainsi que les mobilités

professionnelles afin d'assurer la transférabilité des droits aux prestations lorsque l'on change d'emploi. Le tout, sur la base d'une augmentation du taux d'emploi de la population pour le financement des prestations.

7. Les acteurs majeurs de la politique d'emploi sont l'Etat, le secteur privé, les actifs occupés mais aussi les chômeurs, sur la base du principe de la participation de tous dans l'espace public. La participation est le vecteur des prises de parole des citoyens. Elle n'a de sens et ne peut être pleinement acquise que dans l'espace public.

- 7.1. Car les relations patron-client entre Etat d'une part, individus et ménages d'autre part, mais aussi entre les individus ou les ménages, s'organisent sur le régime de la faveur et non sur celui de la reconnaissance des droits et des devoirs du citoyen. Ces relations participent donc au maintien, voire au creusement des inégalités.

- 7.2. En revanche, le couple droits-devoirs constitue le socle à partir duquel peut être organisée la défense des intérêts catégoriels divers (informels, salariés, chômeurs, regroupements de quartier).

- 7.3. Cette défense doit s'inscrire dans un cadre de négociations entre l'Etat, les employeurs, les salariés et les chômeurs. En particulier, les négociations avec les salariés doivent porter sur la progression des salaires en fonction des gains de productivité et l'amélioration des conditions de travail.

- 7.4. Tout l'enjeu est que la construction de l'espace public dépend d'un certain volontarisme étatique qui n'est pas donné a priori.

8. Des dispositifs de suivi et d'évaluation de la politique d'emploi (sous toutes ses dimensions et temporalités) doivent être mis en place. En fonction d'un certain nombre d'indicateurs de résultats opérationnels, intermédiaires et finals. En fonction aussi de la révision de certaines conventions statistiques comme celles relatives au chômage et à l'emploi informel. En fonction également d'un élargissement des problématiques traditionnelles vers l'analyse de l'emploi informel, des mobilités professionnelles et socio-économiques, de la dynamique de la pauvreté, vers l'analyse des entreprises – formelles ou informelles – toutes branches confondues.

INTRODUCTION

Ce rapport a pour principal objectif de traiter des relations entre l'emploi et la pauvreté en milieu urbain en Haïti et de proposer, en conséquence, les éléments d'une stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté.

1. L'absence de politiques d'emploi

La gestion de la population par l'Etat haïtien se caractérise par la prévalence de la prédation et de la recherche de rentes (Lundahl 1979; Fass 1991; Trouillot 1987). Dans ce contexte, l'élaboration et la mise en œuvre de politiques d'emploi sont sinon inconcevables du moins peu probables. Et ceci, qu'il s'agisse des politiques d'emploi dites passives qui consistent à faire face à l'excédent de ressources (chômeurs) lorsque le niveau de l'emploi est donné ou des politiques d'emploi dites actives qui visent à agir sur le niveau de l'emploi.

De fait, on retrouve peu de dispositifs réglementaires ou non, financiers ou non qui vont dans le sens de la création d'emplois. Dans les années soixante-dix, la croyance dominante est celle de l'absorption de la main-d'œuvre urbaine excédentaire par l'industrie d'assemblage. Mais on note que les incitations à l'implantation des entreprises liées à la sous-traitance internationale sont mises en place après la première vague d'installation des dites entreprises (Delva 1991 : 294)¹. Implicitement, donc, la création d'emplois relèverait exclusivement, sinon du "secteur privé", du moins de la population elle-même, soit à travers la reproduction de l'unité de production paysanne, soit à travers la prolifération de travailleurs indépendants.

Par ailleurs on a montré que l'existence des activités informelles urbaines était tolérée par l'instance étatique en l'absence de toute politique d'emploi, et en raison de la pérennisation des activités de recherche de rentes de certains agents de la fonction publique (Lamaute 2000); et ceci en période de croissance comme en période de récession ou de stagnation, et plus particulièrement lors de la mise en œuvre de politiques de stabilisation ou d'ajustement structurel qui laissent, dans leur principe même, le soin au marché de créer l'emploi et d'absorber la main-d'œuvre disponible.

Les plus récentes tentatives d'élaboration des lignes directrices des politiques d'emploi tiennent pour l'essentiel à la mise en place de projets communs entre les pouvoirs publics et les bailleurs de fonds (MPCE/BIT/PNUD 2000)². Les travaux entrepris dans le

¹ En effet, les premières entreprises se sont installées dès la fin des années 60. Les incitations à l'investissement dans ce secteur d'activité figurent dans le Décret-Loi du 31 Décembre 1984 incluant le Code des Investissements et dans la loi du 26 Septembre 1974 qui régit les parcs industriels.

² Voir les études effectuées dans le cadre de ce projet « emplois productifs et lutte contre l'exclusion sociale » dans la bibliographie.

cadre de ces projets ont échoué sur le manque de données et n'ont pas été suivis d'effets dans la mesure où l'effort d'appropriation par les pouvoirs publics a été faible : absence de validation des propositions de politiques publiques, non-intégration des propositions dans la politique économique.

2. La centralité de l'emploi en milieu urbain

Alors que la question de l'emploi est centrale en milieu urbain. En milieu rural, les ressources dont disposent les ménages sont plus ou moins diversifiées (terre, eau, travail, bétail, réseaux sociaux, éducation). Ce n'est pas le cas en milieu urbain où les actifs des ménages sont principalement le travail (force de travail disponible dans le ménage) et le logement si l'on considère les seuls actifs tangibles. L'éducation et la santé, entendus comme actifs intangibles, sont indissociables de la ressource travail dans la mesure où la mobilisation de cette ressource suppose un état de santé satisfaisant, dans la mesure où les formes de mobilisation de cette ressource et les modes d'insertion dans l'emploi sont influencés par les dotations en éducation des individus.

Au plan empirique, l'Enquête Budget-Consommation des Ménages (EBCM) de 1999-2000 (IHSI 2001) révèle que 60% du revenu total déclaré par les ménages urbains provient de la participation de leurs membres à l'activité économique. Par ailleurs, la distribution des ménages dont le chef est inactif ou chômeur selon le niveau de revenu exprimé en déciles se caractérise par une plus forte proportion de ménages en dessous de la médiane. C'est dire l'importance de l'emploi – salarié ou indépendant – dans la formation du revenu des ménages et donc dans l'accès aux ressources monétaires devant permettre tant soit peu la satisfaction des besoins - monétaires – des ménages. C'est dire également comment le non-emploi peut obérer les possibilités d'accéder à un niveau de revenu relativement important.

3. Emploi, non-emploi et pauvreté

La pauvreté est généralement conçue comme un état (on constate la pauvreté à l'instant t) qui reflète un ou des manques : manque de ressources monétaires (pauvreté monétaire) pour se procurer les biens et services nécessaires, insatisfaction d'un certain nombre de besoins fondamentaux (alimentation, logement, habillement...), insatisfaction à l'égard des conditions de vie en général, manque d'accès aux droits permettant d'avoir un revenu décent. La définition de seuils de pauvreté (seuil monétaire, score des conditions d'existence, etc...) apparaît, pour l'essentiel, comme un instrument de politique économique qui permet de délimiter la population des pauvres dans l'ensemble de la société. Le choix d'un seuil de pauvreté comporte de toute évidence une part d'arbitraire que l'on retrouvera ici. C'est le seuil de pauvreté monétaire fondé sur les besoins caloriques des individus construit par FAFO dans le cadre des travaux préparatoires du Rapport National sur le Développement Humain (RNDH) du PNUD qui a été retenu. Ce seuil, calculé à partir des données sur la consommation des ménages recueillies en 1999-2000, s'applique aux ménages, et permet donc de les classer selon qu'ils sont pauvres (voire

extrêmement pauvres si l'on prend en compte le seuil d'indigence de FAFO) ou non-pauvres.

C'est en fonction de ce classement que les relations entre le "marché du travail" et la pauvreté monétaire seront abordées. Plusieurs questions sont posées.

- Comment qualifier les insertions des pauvres (et des non-pauvres) dans le système d'emploi urbain ?
- Quels sont en particulier les liens entre pauvreté monétaire des ménages et l'emploi informel, sachant que les activités informelles représentent une part non négligeable de l'emploi urbain (Lamaute 2000) ?
- Quels sont aussi les liens entre non-emploi/chômage et pauvreté monétaire, compte tenu de la centralité de l'emploi urbain ?

Répondre à ces questions exige la mobilisation de données sur la population en âge de travailler d'une part, sur les entreprises et les autres types d'employeurs d'autre part. Une telle démarche est d'autant plus importante que les données sur l'emploi sont généralement lacunaires, disparates et surtout peu exploitées. Lacunaires puisque, hormis les recensements, les enquêtes budget-consommation des ménages et une enquête-emploi en milieu urbain datant de 1979, il n'existe pas de dispositif d'enquête emploi permettant un suivi temporel de l'emploi et de ses formes. Lacunaires aussi car les sources disponibles comportent des limites importantes (informations non-collectées, couverture restreinte en fonction de la faiblesse du contrôle étatique, etc...). Enfin, hormis quelques brochures (IHSI) ou quelques travaux universitaires (Joseph 1997), aucune connaissance empirique du "marché du travail" n'a été construite, alors que celle-ci aurait pu informer les processus d'élaboration des politiques d'emploi.

On mobilisera principalement les données de la dernière Enquête Budget-Consommation des Ménages réalisée en 1999-2000 (EBCM 1999-2000) par l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI 2000, 2001) et, le cas échéant, une enquête-emploi réalisée en 1997 dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (Lamaute 2000; Lamaute-Brisson 2002), afin d'élucider les déterminants individuels et "collectifs" (à l'échelle des ménages) de la pauvreté. Bien entendu, à l'arrière plan des relations entre emploi et pauvreté restituées à l'aide des enquêtes, il s'agira d'identifier les contraintes qui pèsent en matière de création d'emplois et en matière de qualité des emplois, dès lors que l'on fait l'hypothèse que ces contraintes participent des modalités de production et de reproduction de la pauvreté en Haïti.

4. Pour une stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté

Ceci permettra, dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté, d'aller au-delà des diagnostics et des propositions déjà élaborées en matière de politique d'emploi pour Haïti.

De plus, s'assurer du caractère non-conventionnel de la stratégie suppose de prendre en compte les limites des politiques d'ajustement structurel (PAS) qui ont remplacé, un peu

partout dans le monde en développement, les *stratégies de développement* proprement dites (Hugon 1994). La persistance d'une forte incidence de la pauvreté monétaire l'exige. Si l'on ne peut établir avec exactitude les liens empiriques entre stabilisation et ajustement d'une part, pauvreté monétaire d'autre part, il n'en reste pas moins que les premiers ont contribué aux processus d'appauvrissement (Cornia, Jolly ; Hugon, Pagès). Par conséquent, l'objectif de la réduction de la pauvreté ne devrait pas être subordonné à la mise en œuvre pleine et entière des PAS. En clair, il ne saurait être réduit à la mise en place de filets de secours, en attendant le retour de la croissance devant, théoriquement, découler de la bonne marche des PAS et conduire à la résorption du chômage. En outre, la stratégie de développement devrait reposer – à moyen et long terme – sur une insertion internationale focalisée autant que possible sur les segments moteurs de la demande mondiale, eux-mêmes exigeants en qualifications et incorporer la question de la répartition des revenus dans un pays fortement inégalitaire (IHSI, EBCM 1999-2000).

Compte tenu de ce qui précède, l'esquisse d'une stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté devrait reposer sur un ensemble de principes-clé : l'impératif de justice et l'universalité des droits au-delà des seuls ciblage incorporés dans les politiques visant à mettre les pays sur le sentier d'une croissance pro-pauvres (pro-poor growth) ; la préférence pour le futur des décideurs associée à l'articulation des séquences temporelles, la qualité des emplois ou plus précisément, en articulation avec les deux premiers impératifs, le principe de l'emploi décent (decent job), récemment développé par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) ; le principe de la participation universelle de la population, pauvres compris.

PREMIERE PARTIE : SYSTEME D'EMPLOI URBAIN ET PAUVRETE

La question de l'emploi urbain en Haïti a fait l'objet de quelques études empiriques peu abouties (IHS/BIT 1979, Cabrera Gomez 1991) et de quelques rares analyses approfondies (Locher 1973, Fass 1988; Montas 1994; Lamaute 2000; Lamaute-Brisson 2002a), faute, il est vrai, de données idoines, mais aussi en raison d'une forte focalisation des études sur le milieu rural et sur la paysannerie, focalisation qui s'explique largement par le poids – encore non négligeable – de la population “agricole” et, jusque vers la fin des années 80, de l'agriculture.

Avant d'aborder les relations entre le “marché du travail”, l'emploi et la pauvreté, il importe de retracer les principales tendances de l'emploi urbain en Haïti – tout particulièrement dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince, où se concentre au moins 50% de la population urbaine du pays – depuis la décennie soixante-dix (P1-1 : l'emploi urbain : antécédents et situation actuelle).

Bien entendu, il s'agit pour l'essentiel d'une tentative de “construction” des tendances puisque l'on ne dispose pas de séries temporelles sur l'emploi et le chômage. De plus, il n'est guère possible de faire le lien entre les tendances construites et le phénomène de la pauvreté, en raison de l'absence de toute problématique de ce type lors des études réalisées sur la pauvreté en Haïti. En raison de l'absence de tout profil de pauvreté, les études en question se contentent d'appréhender l'incidence de la pauvreté et non les figures de la pauvreté (Qui sont les pauvres) et ses multiples déterminants -encore que certaines analyses s'intéressent au pourquoi de la pauvreté assimilée aux faibles revenus dans une distribution donnée. Lundahl (1979), Caprio (1982a, 1982b), Dupuy (1989) tentent d'expliquer par exemple la pauvreté rurale en analysant les relations entre la population et les ressources sous des angles divers, allant d'un certain malthusianisme jusqu'au renversement de la perspective malthusienne. Par ailleurs, Fass fait l'économie politique de la pauvreté en mettant l'accent sur le rôle de l'Etat et de la “classe politique” comme agents prédateurs et chercheurs de rente dans la production de la pauvreté urbaine (Fass 1988).

C'est dire que l'on aborde ici un champ neuf, sans point de repère véritable dans le temps. En tout état de cause, une fois restituées les principales tendances de l'évolution de la population active et de l'emploi, il s'agira de dresser un premier portrait de la situation de l'emploi à partir de l'EBCM 1999-2000 à l'aide de la notion de système d'emploi. Car le recours traditionnel à la notion de “marché du travail” est fort contestable, ne serait-ce que du point de vue de la diversité des modes d'insertion dans l'emploi (entre salariat et non-salariat) caractéristique des milieux urbains des pays en développement. En revanche, la notion de système d'emploi admet, dans son principe même, l'existence de cette diversité mais aussi les articulations possibles entre salariat et non-salariat.

C'est donc, en deuxième étape, des relations entre le système d'emploi urbain et la pauvreté des ménages que l'on traitera, et plus particulièrement des relations entre les types d'emploi (formel/informel) et la pauvreté, entre le chômage et la pauvreté.

En outre, dans la mesure où la configuration et le fonctionnement du système d'emploi ne dépendent pas au premier chef des seules caractéristiques individuelles ou de celles des ménages, mais s'inscrivent dans un système économique donné, une démarche complémentaire doit être adoptée. Elle concerne les contraintes qui pèsent sur la création d'emplois (formels ou informels), et en particulier sur la création d'emplois de "bonne qualité", ainsi que les contraintes subies par les ménages pauvres eu égard à l'insertion dans l'emploi et à la production des ressources requises pour intégrer le système d'emploi (P1-3 : production et reproduction de la pauvreté : les contraintes subies par les entreprises et par les ménages).

P1-1 : L'emploi urbain : antécédents (1950-1997) et situation actuelle (1999-2000)

I. LES PRINCIPALES TENDANCES DE L'EMPLOI URBAIN EN HAÏTI DE 1950 A 1986

La question de l'emploi urbain en Haïti ne commence à être posée que dans les années soixante-dix. En 1950, le premier recensement moderne révèle que la population du pays est largement rurale : 8% seulement des habitants résidaient dans les 11 centres urbains, Port-au-Prince représentant à elle seule 50% de la population urbaine totale. De plus, l'empreinte du monde rural est fortement marquée dans l'urbain : environ 1/3 des actifs occupés de Port-au-Prince sont encore employés dans l'agriculture. Par contre, entre 1950 et 1971, Port-au-Prince devient la ville d'attraction et de réception des migrants et la croissance urbaine s'amplifie, débouchant sur un taux d'urbanisation de 20% en 1971. C'est au cours de cette période que la création d'emplois dans l'industrie prend de l'importance, l'idée étant que l'industrie de sous-traitance internationale ou encore l'industrie d'assemblage allait, par son caractère intensif en main-d'œuvre, absorber la majeure partie des migrants ruraux installés dans la capitale. Les espoirs de création d'emplois seront encore importants jusque vers la deuxième moitié des années quatre-vingt : l'USAID envisageait la création de 200 000 emplois supplémentaires entre 1985 et 2000 (DeWind, Kinley III 1988). En fait, le pari de l'industrialisation, comme pilier de la croissance et de l'absorption de la main-d'œuvre disponible, ne sera pas tenu entre 1970 et 1986 si l'on en croit les principales tendances de l'emploi urbain reconstituées en partant des recensements de 1950, 1971, 1982 et de l'Enquête Budget-Consommation des Ménages

(EBCM1986-1987)³. On peut parler du mythe de la sous-traitance internationale (A), avec des processus d'informalisation de l'emploi urbain, tangibles dès 1950 et qui s'accroissent clairement entre 1982 et 1986 (B).

A. Le mythe de la sous-traitance internationale

L'établissement des industries d'assemblage, dépendant de la demande des donneurs d'ordres américains et intensives en main-d'œuvre⁴ en Haïti, commence en 1967. Celles-ci seront, avec le tourisme, le moteur de la forte croissance en moyenne annuelle (4.5%) enregistrée entre 1970 et 1981. Sous le double effet de la croissance de l'industrie et du tourisme d'une part, et de la stagnation relative du secteur primaire d'autre part, la distribution sectorielle du PIB évalué à prix constants (base 100 en 1976) se modifie entre 1970 et 1980. Alors que le secteur primaire régresse significativement (de 54% à 42% du PIB), les secteurs secondaire et tertiaire voient leur poids s'accroître, passant respectivement de 15.43% à 22.85% et de 30.04% à 34.47% dans la valeur ajoutée totale. Pour autant, on peut parler d'une absorption insuffisante de l'offre de travail a) et de la mise en place d'emplois de mauvaise qualité b)

a) Une absorption insuffisante : la persistance de taux de chômage élevés et la constance du sur-chômage des jeunes

L'expansion de l'industrie de sous-traitance intensive en main-d'œuvre mais aussi la croissance des industries dites de substitution aux importations se traduisent dans les statistiques du travail. Certes, les effectifs des industries manufacturières connaissent un quasi-doublement – avec un taux de croissance de 90% - entre 1971 et 1982. Et, dans l'ensemble, les industries manufacturières mobilisaient, en 1982, 25% des actifs occupés contre 15% en 1971. Mais il faut surtout s'intéresser aux salariés de l'industrie. Ceux-ci représentent 72% de l'emploi des industries manufacturières en 1982 contre 52% en 1971 !

Toutefois, l'industrialisation comme processus majeur d'absorption de la main-d'œuvre est un leurre pour l'essentiel.

(i) L'emploi de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince demeure massivement tertiaire (60% des actifs occupés en 1982 contre 73% en 1971) et ceci se situe dans le droit fil du mouvement de tertiairisation qui a marqué la période 1950-1971 et qui constitue le principal support de la salarisation (Lamaute 2000 : 41 et s.)

³ En gardant à l'esprit l'hétérogénéité des démarches sous-jacentes à ces diverses opérations statistiques La mesure de l'activité n'a pas été la même à chaque recensement, ni dans l'EBCM. Les critères délimitant les contours de la participation à l'activité économique, du chômage et de l'emploi, à savoir le seuil minimum de définition de la population en âge de travailler, la période de référence sont à géométrie variable. Fixé à 14 ans en 1950, l'âge minimum de la population en âge de travailler est abaissé par la suite à 10 ans. En 1950 et en 1986, la période de référence correspond à la semaine qui précède le recensement tandis les recensements de 1971 et de 1982 retiennent respectivement six mois et un an avant le passage des agents recenseurs.

⁴ Les premières entreprises se sont installées dès 1967.

- (ii) Le taux de chômage demeure élevé. Certes, il décroît sensiblement entre 1971 et 1982. Il est difficile de faire le départ entre ce qui relève des conséquences de la croissance économique et ce qui se rapporte à l'hétérogénéité des conventions établies pour la mesure du chômage au cours de la période 1950-1986⁵. En tout état de cause, 35% de la population d'âge actif (de 15 ans et plus) sont au chômage dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince en 1982⁶.

Il s'agit pour une bonne part d'un chômage d'insertion. Les jeunes de 15-24 ans affichent un taux de chômage nettement plus élevé (48%) que la moyenne des 15 ans et plus (35%). Et 42% des chômeurs ont entre 15 et 24 ans en 1982. C'est une constante qui marque en réalité toute la période 1971-1986/1987, par-delà les variations du taux de chômage d'une année d'enquête à l'autre.

Tableau 1

**CROISSANCE ECONOMIQUE, POPULATION EN AGE DE TRAVAILLER,
POPULATION ACTIVE ET CHOMAGE DANS L'AIRES METROPOLITAINE DE PORT-
AU-PRINCE (1950-1986/1987)**

	1950*	1971	1982	1986-1987**
Taux de croissance du PIB (%)	1.5%	2%	-3.7%	-1.7%
Population d'âge actif (Effectifs)	127665	380556	561714	633090
Population d'âge actif de sexe masculin	54302	151220	236983	266238
Population d'âge actif de sexe féminin	73363	229336	324731	366852
Population active (Effectifs)	95153	228213	315336	338493
Population active de sexe masculin	47208	98548	151153	163237
Population active de sexe féminin	47945	129665	164183	175256
Taux d'activité	75%	60%	56%	53%
Taux d'activité des hommes	87%	65%	64%	61%
Taux d'activité des femmes	65%	57%	51%	48%
Taux de chômage (Cho/PEA)	18%	43%	35%	38%
Taux de chômage des hommes	-	41%	36%	40.4%**
Taux de chômage des femmes	-	45%	35%	35.4%**
Taux de chômage des jeunes (15-24 ans)	24%	55%	48%	62%**
Poids des jeunes de 15 à 24 ans chez les chômeurs	41%	46%	42%	49%

⁵ Le classement des actifs potentiels dans la catégorie des chômeurs change. Au recensement de 1950, le chômeur (de 14 ans et plus) est un individu qui ne travaille pas et qui cherche activement du travail. Mais la période de référence n'est pas précisée dans le manuel de recensement⁵. On est réduit à supposer que c'est la semaine précédant le passage des agents recenseurs qui a été retenue. En 1971, est reconnue comme «chômeur» toute personne qui n'a jamais travaillé ou qui a éventuellement travaillé moins de trois mois au cours des six derniers mois écoulés avant le recensement, tout en recherchant un emploi sur la période⁵. En 1986, c'est la semaine précédant l'enquête qui constitue la période de référence pour tout individu en quête d'emploi.

⁶ En 1978-1979, avant même le début de la crise des années 80, l'enquête-emploi urbain révélait que le chômage ouvert concernait 37.2% de la PEA de l'Aire Métropolitaine (SEP 1978).

Taux d'emploi (AO/PAT)	61%	34%	36%	33%
Taux d'emploi des hommes	87%	38%	41%	37%
Taux d'emploi des femmes	65%	31%	33%	31%
Emploi dans l'industrie manufacturière				
Effectifs	14997	24576	46681	48111
Poids dans l'emploi total	19%	19%	23%	23%
Poids des salariés dans l'industrie manufacturière	47%	52%	72%	69%

Source : IHS, *Recensement de 1950*; IHSI, *Recensement Général de la population et du logement (1971)*, 1979; IHSI, *Résultats du Recensement général (1982)*, 1984; IHSI, *Enquête Budget-Consommation des ménages (1986-1987)*, 1992.

Champ : population en âge de travailler de 15 ans et plus. Dans l'EBCM 1986-1987, les classes d'âge de 10-14 ans et de 15-19 ans sont regroupées. Les taux de chômage incorporent donc les 10-14 ans.

La persistance de taux de chômage élevés et le sur-chômage des jeunes de 15-24 ans sont d'autant plus préoccupants que les taux d'activité n'ont pas cessé de baisser depuis 1950. En d'autres termes, une partie de la population d'âge actif s'est retirée du ou mieux ne s'est pas présentée sur le "marché du travail", notamment en raison d'une scolarisation de plus en plus forte et de l'allongement de la durée des études pour certains.

Enfin, entre 1982 et 1986, le rythme de l'incorporation des actifs occupés dans l'industrie ralentit considérablement. Alors qu'entre 1971 et 1982, les effectifs avaient augmenté de 6% en moyenne annuelle, le taux de croissance annuel moyen n'est plus que de 0.7% entre 1982 et 1986. Les perspectives d'une reprise de la croissance de l'emploi industriel ne sont guère bonnes à compter de 1986 avec les contestations du rapport salarial dans l'industrie d'assemblage, la concurrence des produits de la contrebande par rapport à l'industrie tournée vers le marché local, les conjonctures politiques heurtées, etc.

1. Des emplois de mauvaise qualité

Les emplois créés dans l'industrie d'assemblage sont souvent des emplois de mauvaise qualité.

En raison du faible niveau de rémunération. En 1980, les ouvriers des usines d'assemblages percevaient en moyenne un salaire mensuel de 275 gourdes par mois inférieur au salaire minimum légal de l'époque, soit 310 gourdes pour un emploi à plein temps (DeWind, Kinley III 1988 : 132). Un tel montant était par ailleurs en deçà des revenus perçus par les salariés des autres branches d'activité (industries tournées vers le marché interne, commerces), et les artisans du quartier pauvre de St-Martin enquêtés par S. M. Fass (DeWind, Kinley III 1988 : 132-134).

En raison des mauvaises conditions de travail (CPFO 1988 ; DeWind, Kinley III 1988 : 131, Cadet 1996) et de la précarité des emplois. Les entreprises de la sous-traitance emploient un volant de stagiaires (12 à 30% des effectifs) dépourvus de tout accès aux avantages sociaux et souvent licenciés avant la fin de la période probatoire (DeWind,

Kinley 1988 : 133 sur la base des études de Pierre 1980, Thoumi 1983, Delatour, Voltaire 1980).

B. L'informalisation de l'emploi urbain (Aire Métropolitaine) de 1950 à 1986

Industrialisation, tertiairisation et salarisation de l'emploi ne sont pas les seules tendances qui marquent la participation des individus d'âge actif à l'activité économique. Il faut également analyser ce qui se passe du côté de l'emploi informel. Les statistiques du travail et de l'emploi en Haïti n'ont pas intégré les interrogations sur l'informalité de l'emploi ou des unités de production. Tant que le phénomène n'est pas désigné, nommé, sa mesure est impensable. On peut toutefois tenter de relever des indices de l'informalisation des emplois à partir de 1950 dans l'Aire Métropolitaine. Sachant que la plupart des enquêtes-emploi révèlent une forte association entre informalité et travail indépendant (Roubaud 1994; Backiny et alii 1993; Projet MADIO 1995, Lamaute 2000), l'emploi informel peut être *approché* par l'emploi indépendant⁷.

1. Quand l'auto emploi agricole disparaît ... (1950-1971) : le travail indépendant urbain

L'auto emploi urbain s'impose avec la disparition, entre 1950 et 1971, des travailleurs indépendants de l'agriculture dans l'Aire Métropolitaine. La part des travailleurs à compte propre hors agriculture passe de 21% à 33% des actifs occupés⁸. A l'exception des industries extractives et des services, toutes les branches d'activité urbaines voient s'accroître la part des travailleurs indépendants, en particulier dans l'industrie extractive, l'électricité, le BTP, et l'industrie des transports.

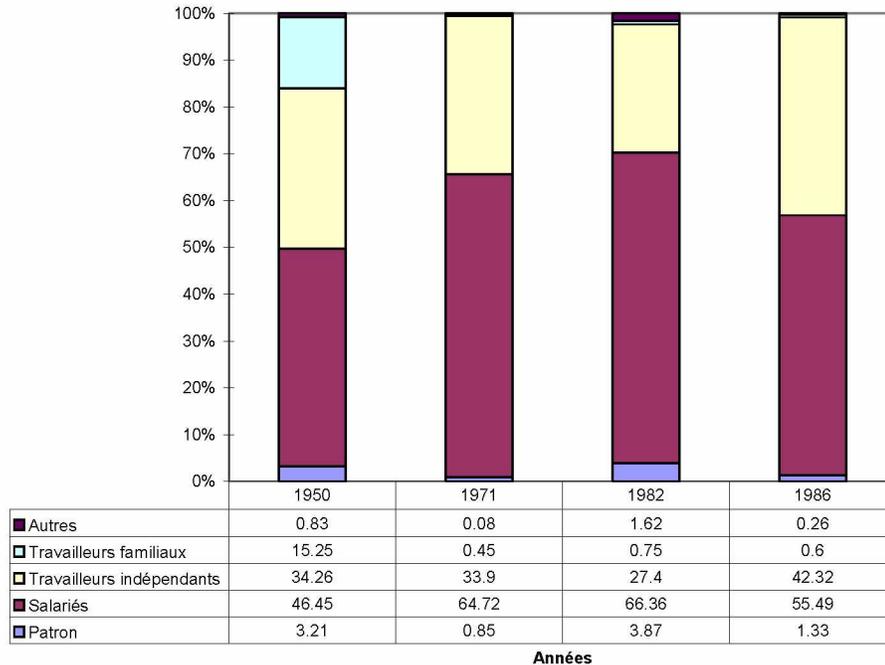
⁷ Il existe certes d'autres options pour l'appréhension de l'emploi informel. Les informations tirées des recensements et de l'EBCM 1986-1987 n'étant disponibles que sur papier, il n'a pas été possible de mettre en application les autres options. Ceci sera discuté pour l'analyse du système d'emploi à partir de l'EBCM 1999-2000.

⁸ Si l'on considère l'ensemble des travailleurs indépendants, abstraction faite du clivage secteur primaire / secteurs secondaire et tertiaire, la part de l'auto-emploi demeure stable dans l'emploi entre 1950 et 1971, autour du tiers des actifs.

Graphique 1

DISTRIBUTION (%) DES ACTIFS OCCUPES SELON LE STATUT DANS L'EMPLOI
DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986)

Salarisation et désalarisation



Source : IHS, *Recensement de 1950*; IHSI, *Recensement Général de la population et du logement (1971)*, 1979; IHSI, *Résultats du Recensement général (1982)*, 1984; IHSI, *Enquête Budget-Consommation des ménages (1986-1987)*, 1992; Calculs propres.

La structure par branche de l'informel urbain s'en trouve modifiée. Les travailleurs indépendants changent de spécialisation en laissant l'industrie, l'artisanat, au profit du commerce, dont le poids augmente légèrement (de 43.5% à 45.3%), de la branche «transport» et du BTP.

2. Le recul de l'informel urbain entre 1971 et 1982

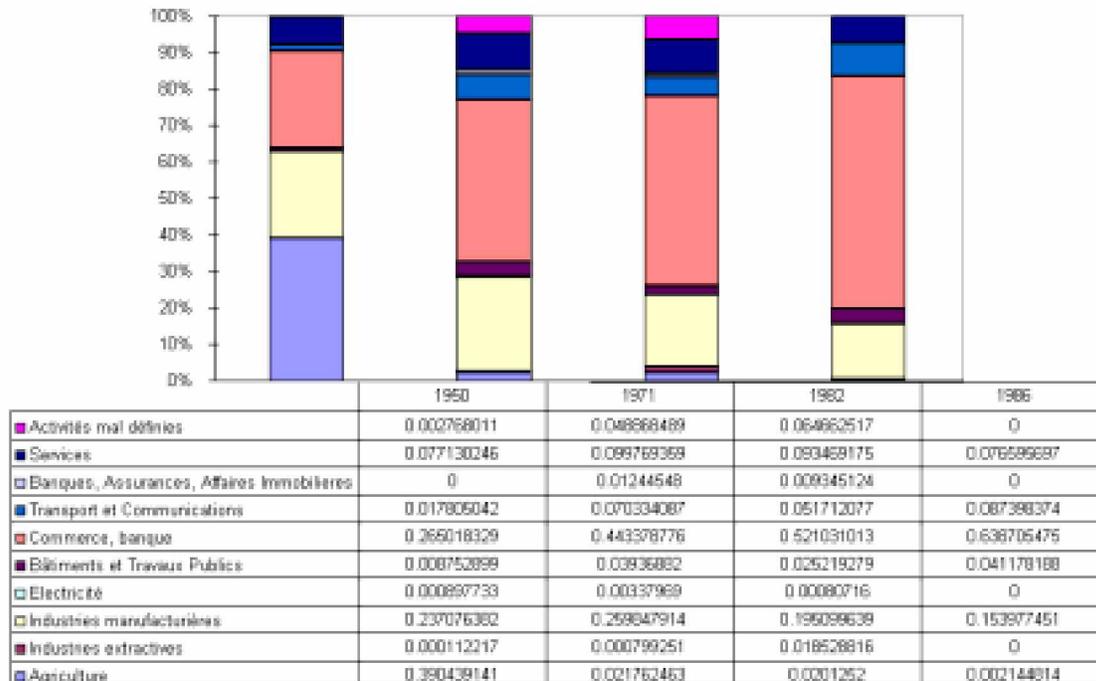
Cette progression de l'emploi informel ne se confirme pas dans les années de l'industrialisation et de la poursuite de la tertiairisation. Le travail indépendant recule de 33.6% à 27.2%. Ce recul n'est pas aisément interprétable. Il est de plus forte ampleur (-7 points de pourcentage) que l'avancée du salariat (+ 2 points de pourcentage). En fait, la part des patrons a augmenté sur la période, passant de 0.85% à 3.87%. Tout le problème est de savoir s'il s'agit d'un effet de capture des enquêtes – entre déclarations des individus et structure des questionnaires – ou d'une réelle progression des patrons.

En tout état de cause, les travailleurs indépendants se désengagent partiellement de l'industrie entre 1971 et 1982 (19.9% des actifs de l'industrie contre 26.6% en 1971) et s'orientent plus clairement vers le commerce (53.2% contre 45.3% en 1971).

Graphique 2

DISTRIBUTION (%) DES TRAVAILLEURS INDEPENDANTS SELON LA BRANCHE D'ACTIVITE DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986)

Le déplacement des travailleurs indépendants vers le commerce



Source : IHS, *Recensement de 1950*; IHSI, *Recensement Général de la population et du logement (1971)*, 1979; IHSI, *Résultats du Recensement général (1982)*, 1984; IHSI, *Enquête Budget-Consommation des ménages (1986-1987)*, 1992; Calculs propres.

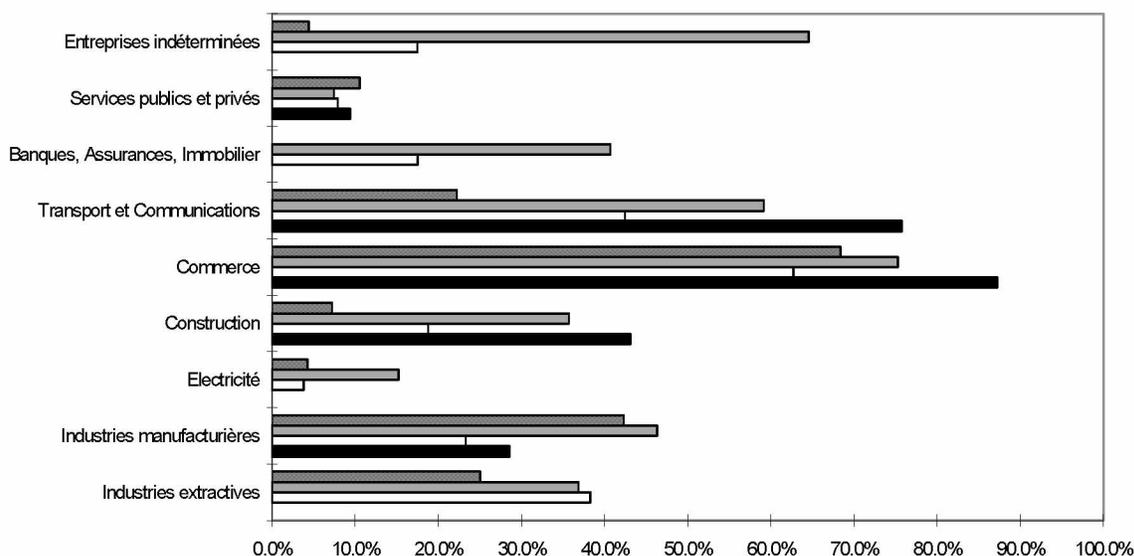
3. L'informalisation en marche (1982 - 1986) ou l'extension du travail indépendant

La période suivante, 1982-1986, est celle de l'informalisation en marche. En l'espace de quatre ans, l'auto emploi qui comptait pour un peu plus d'un quart des emplois passe à 42.3% des effectifs occupés, après le déclenchement de la crise en 1981. On ne connaît pas bien les répercussions de cette crise sur l'emploi urbain. Les statistiques des travailleurs salariés de l'Office Assurance Maladie-Maternité (OFATMA) – fort contestables (cf. Encadré 1) – enregistrent une augmentation de l'emploi salarié à Port-au-Prince entre 1981 et 1983.

Graphique 3

INFORMALISATION DES BRANCHES D'ACTIVITE DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986)

L'extension du travail indépendant dans les branches



	Industries extractives	Industries manufacturières	Electricité	Construction	Commerce	Transport et Communications	Banques, Assurances, Immobilier	Services publics et privés	Entreprises indéterminées
■ 1950	0.25	0.42261786	0.04240283	0.07191149	0.68348447	0.22211853	0	0.10506471	0.04399524
■ 1971	0.36842105	0.4630127	0.15226337	0.35700973	0.75235401	0.59117083	0.40671642	0.0742863	0.0742863
□ 1982	0.38259259	0.233007	0.0379107	0.18759173	0.62675038	0.42422013	0.17477357	0.07884225	0.17468624
■ 1986	0	0.28500759	0	0.43100611	0.87192065	0.7569539	0	0.093926	0

Poids des travailleurs Indépendants dans la branche

Source : IHS, *Recensement de 1950*; IHSI, *Recensement Général de la population et du logement (1971)*, 1979; IHSI, *Résultats du Recensement général (1982)*, 1984; IHSI, *Enquête Budget-Consommation des ménages (1986-1987)*, 1992; Calculs propres.

Mais, lorsque l'on se tourne vers les enquêtes et les recensements, l'informalisation concerne à des degrés divers toutes les branches, sauf celle des «banques, assurances, affaires immobilières», devenue structurellement salariale, et l'électricité. Elle est remarquable dans le BTP et la branche «transport, entrepôt, communication». Le travail indépendant s'y impose, en mobilisant un contingent non négligeable d'actifs dans le BTP (43% contre 18.8% en 1982), en devenant la forme majoritaire de mise au travail dans les transports (75% contre 42.2% en 1982).

Tableau 2

DISTRIBUTION DES ACTIFS OCCUPES DE L' AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE PAR SECTEUR ET BRANCHE D' ACTIVITE ET STRUCTURE (%) DE L' EMPLOI SELON LE SECTEUR ET LA BRANCHE D' ACTIVITE (1950-1986/1987)

Branches / Secteurs d'activité	Effectifs				Structure (%)			
	1950	1971	1982	1986	1950	1971	1982	1986
Primaire	25384	1710	2578	1184	32.5	1.3	1.3	0.6
Agriculture	25384	1710	2578	1184	32.5	1.3	1.3	0.6
Secondaire	18829	30472	58069	57704	24.1	23.6	28.5	27.4
Industries extractives	12	95	2699	0	0.0	0.1	1.3	0.0
Industries manufacturières	14997	24576	46681	48111	19.2	19.0	22.9	22.9
Electricité, gaz, eau, salubrité	566	972	1194	1085	0.7	0.8	0.6	0.5
Construction / BTP	3254	4829	7495	8508	4.2	3.7	3.7	4.0
Services	32135	93661	122218	151525	41.2	72.5	60.1	72.0
Commerce, restaurants, hôtels	10366	25807	46346	65233	13.3	20.0	22.8	31.0
Transport et Communications	2143	5210	6796	10282	2.7	4.0	3.3	4.9
Banques	0	1340	2981	3389	0.0	1.0	1.5	1.6
Services publics et privés	19626	61304	66095	72621	25.2	47.5	32.5	34.5
Entreprises indéterminées	1682	3317	20637	0	2.2	2.6	10.1	0.0
Total	128994	253293	383789	419642	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : IHS, *Recensement de 1950*; IHSI, *Recensement Général de la population et du logement (1971)*, 1979; IHSI, *Résultats du Recensement général (1982)*, 1984; IHSI, *Enquête Budget-Consommation des ménages (1986-1987)*, 1992; Calculs propres.

Au-delà, l'extension du travail indépendant s'accompagne d'un déplacement plutôt remarquable des emplois vers la branche "commerces, restaurants, hôtels". Celle-ci compte pour un tiers des actifs occupés en 1986-1987 contre moins d'un quart en 1982 et 64% des travailleurs indépendants y sont engagés contre 53.2% en 1982⁹.

Au total, il convient de noter quatre points majeurs :

- sur toute la période 1950-1986, on est en présence d'un emploi hybride, entre travail indépendant et travail salarié. Il est permis de parler d'une certaine réversibilité du salariat qui se traduit par l'augmentation de la part relative de l'emploi indépendant entre 1982-1986.
- le salariat porte bien plus l'empreinte du secteur tertiaire que celle de l'industrie manufacturière
- il existe une forte association entre le travail à compte propre et le commerce. Non seulement le commerce tend à s'imposer dans le travail indépendant, mais encore la majorité des travailleurs indépendants/informels s'est engagé au fil des années dans cette branche.

⁹ Cette extension de la branche commerce modifie la structure interne du secteur tertiaire : elle en vient à représenter 43.1% des actifs du tertiaire contre 37.9% en 1982.

- la coexistence, en 1986-1987, d'un taux d'informalité relativement élevé – tout en étant sous-estimé, puisque les personnels domestiques recrutés par les ménages ne sont pas comptés - et d'un fort taux de chômage.

Ces faits en disent long sur l'échec du projet (même formulé a posteriori) de l'absorption de la main-d'œuvre par l'industrialisation ! Le tout dans un contexte de diminution des taux d'activité des individus en âge de travailler.

II. LES PRINCIPALES TENDANCES DE L'EMPLOI URBAIN EN HAÏTI DE 1986 A 1999-2000

1986 est une année charnière : aux difficultés d'ordre économique héritées de l'entrée en crise de 1981 viennent s'ajouter des turbulences politiques qui affectent le champ économique. En particulier le rapport salarial établi dans l'industrie de sous-traitance est contesté (Cadet 1991, 1996; Fass 1991) et ce sous-secteur d'activité connaît des difficultés relativement importantes qui se traduisent au pire par une diminution des exportations industrielles selon les statistiques de la Banque de la République d'Haïti et au mieux par la stagnation des exportations enregistrées par les partenaires commerciaux d'Haïti (IDB 1992 : 104). Au-delà, les évolutions de l'emploi salarié vont dans le sens de la destruction d'emplois accentuée selon les périodes à la faveur de problèmes politiques (A). Parallèlement, l'informalisation de l'emploi urbain (au sens de l'extension du travail indépendant) se poursuit (B).

A. Evolutions de l'emploi salarié entre 1986 et 1999 : vers la « désalarisation »

Les évolutions de l'emploi salarié sont appréhendées ici à partir des données publiées de l'OFATMA (jusqu'à 1996) et des données sur l'industrie d'assemblage recueillies à travers plusieurs enquêtes. Les données de l'OFATMA comportent des lacunes importantes (cf. Encadré 1). Elles n'en retracent pas moins les principaux points de césure ou de rupture dans la dynamique de l'emploi salarié, industriel notamment, à savoir la déperdition d'effectifs en 1986-1987 (1), la désalarisation concomitante à la désindustrialisation en 1991-1994 (2). Une reprise de l'emploi est observable dans l'industrie de la sous-traitance à partir de 1996 mais elle est modeste (3)

1. La déperdition d'effectifs salariés à partir de 1986-1987 dans l'industrie manufacturière

Les données de l'OFATMA indiquent qu'avant 1986, l'emploi salarié dans l'industrie manufacturière tend globalement à augmenter, avec tout de même une perte d'effectifs non négligeable (-8%) entre 1983 et 1984, qui serait la conséquence de la récession de 1982 aux Etats-Unis. La reprise de l'emploi entre 1984 et 1986 fait place ensuite au recul des effectifs de l'industrie sur la période 1987-1989. Il y a d'abord une forte déperdition d'effectifs des industries manufacturières entre 1986 et 1987 (-8.5%) suivie d'une décroissance lente jusqu'à 1989. Si l'emploi industriel croît de nouveau l'année suivante, il ne retrouve pas le niveau de 1986.

Tableau 3

Evolution du salariat couvert par l'OFATMA (effectifs et taux de croissance annuels) (1996-2000)

Branches d'activité	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1995	1996
Evolution des effectifs salariés										
Agriculture, Chasse, Sylviculture, Pêche	723	757	1106	1727	1028	887	890	1511	1747	1745
Industries extractives	29	12	29	29	167	167	167	121	104	71
Industries manufacturières	26205	28217	25832	25183	24119	24738	23620	18586	18732	19426
Electricité, Gaz, Eau	854	931	912	880	912	982	986	1121	1132	1103
Bâtiments et Travaux Publics	2592	1897	2034	2057	1410	1344	830	368	107	85
Commerce Gros et Détail, Restaurants, hôtels	6628	6431	6428	6200	6528	6159	8865	6313	6082	6129
Transports, Entrepôts et Communication	2466	2411	1923	2123	1771	1369	1213	1944	1220	1318
Banques, Assurances, Aff. Immobilières	991	1913	1406	1237	1606	1606	1623	2841	793	898
Services	4593	3854	3891	4064	4387	3827	4740	4717	7308	7220
Activités mal désignées	1036	662	15	676	896	699	971	753	1230	821
Total	46117	47085	43576	44176	42824	41778	43905	38275	38455	38816
Taux de croissance annuels (%)	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1995	1996
Taux de croissance annuel effectifs ind. manufacturiere	2.4%	7.7%	-8.5%	-2.5%	-4.2%	2.6%	-4.5%	-21.3%	0.8%	3.7%
Taux de croissance annuel effectifs commerce	5.5%	-3.0%	0.0%	-3.5%	5.3%	-5.7%	43.9%	-28.8%	-3.7%	0.8%
Taux de croissance annuel effectifs services	26.5%	-16.1%	1.0%	4.4%	7.9%	-12.8%	23.9%	-0.5%	54.9%	-1.2%
Taux de croissance annuel total	3.3%	2.1%	-7.5%	1.4%	-3.1%	-2.4%	5.1%	-12.8%	0.5%	0.9%

Source : OFATMA. N.B. Les données les plus récentes, de 1997 à 2003 existent à l'OFATMA mais n'ont pas été publiées.

Cette tendance à la baisse à partir de 1986 est due principalement à des causes d'ordre politique : les contestations ouvrières de la gestion de la main-d'œuvre sont plus fréquentes et les turbulences politiques au sein du pouvoir créent un climat peu stable qui décourage les investissements.

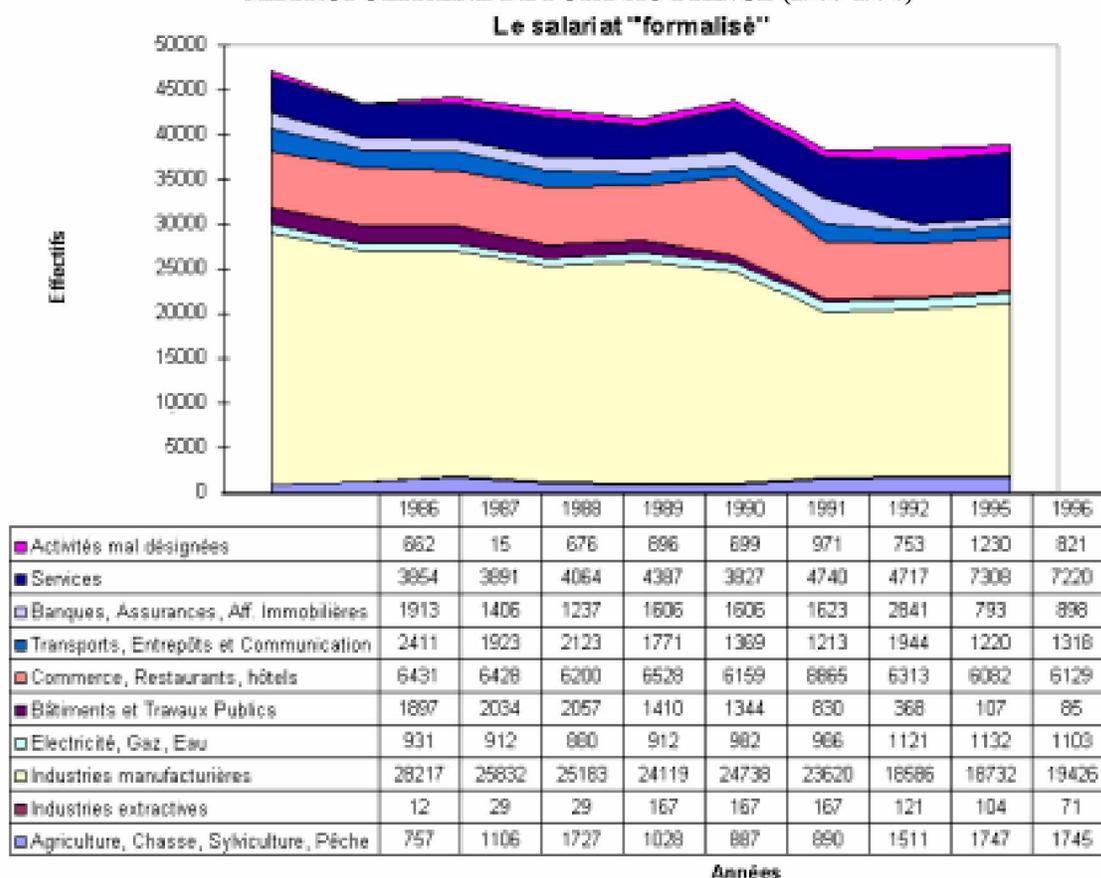
2. Désindustrialisation et désalarisation : la rupture de 1991

Avec le coup d'Etat de 1991, la chute de l'emploi salarié est brutale. 15% des salariés de 1991 sont rayés des registres de l'OFATMA en 1992. En fait, les variations sont extrêmement contrastées selon les branches : -40% dans les commerces, restaurants et hôtels, -28% dans les industries manufacturières. Les données des années 1993 et 1994 n'ayant pas été publiées, il n'est pas possible de quantifier l'évolution dans le temps des

pertes d'emploi. En tout cas, si les variations constatées pour l'OFATMA correspondent bien aux points nodaux de la crise, elles sont en deçà de l'ampleur des destructions d'emploi effectives.

Graphique 4

EVOLUTION DES EFFECTIFS SALARIES INSCRITS A L'OFATMA DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1986-1996)



Source : BRH

Il faut rappeler que les modalités d'ajustement face à la crise, et plus précisément devant les sanctions économiques des entreprises de la sous-traitance de la part de l'OEA, sont diverses. Dépourvues de l'accès au marché américain dont elles dépendaient, 49% des entreprises de la sous-traitance identifiées en 1990 ont fermé leurs portes pour s'installer en République Dominicaine, à la Jamaïque ou au Costa Rica. Les autres se sont ajustées en travaillant en deçà de leurs capacités de production ou par le biais de cessations temporaires d'activité.

Les industries tournées vers le marché local ont rencontré, elles aussi, d'importantes difficultés. Certaines d'entre elles ont cessé toute activité, comme le Ciment d'Haïti, la Hasco, la Minoterie d'Haïti. Au total, l'assemblage n'employait plus que 5000 personnes en 1994 contre 44000 environ en 1991 (IDB 1995), soit une régression de l'ordre de 90%!

Les cinq mille deux cents travailleurs et cadres des entreprises opérant pour le marché interne évoquées plus haut, se sont également retrouvés sans emploi entre 1991 et 1992 (Lafontant 1992 : 9). Les pertes d'emploi se poursuivent les années suivantes, au-delà de l'industrie d'assemblage. Selon la Banque Interaméricaine de Développement, environ 130 000 travailleurs ont été licenciés en quatre mois en 1994 (Lafontant 1992 : 9).

Encadré 1

COMPTES ET MECOMPTES DE L'OFATMA

Plus de 80% des salariés inscrits à l'OFATMA se trouvent à Port-au-Prince. Une telle concentration n'est guère surprenante, compte tenu de la primatie de la capitale. Les chiffres relatifs aux salariés des provinces semblent toutefois irréalistes : le même nombre d'employés est reporté d'année en année entre 1988 et 1991.

L'exclusion, par définition, des employés domestiques des registres de l'OFATMA implique que les chiffres disponibles donnent seulement la mesure d'un salariat d'entreprise entièrement formalisé. C'est-à-dire, d'un salariat appartenant à des entreprises enregistrées qui respectent, pour une partie au moins de leurs salariés, les lois en vigueur sur la protection sociale¹⁰. Autrement dit, les effectifs sont sous-estimés. De fait,

- le décompte de l'OFATMA de 1991 indiquait 23620 salariés dans les industries manufacturières. Or, la seule industrie d'assemblage employait, la même année, plus de 44000 salariés.

- le nombre de salariés inscrits dans la branche «banques, activités immobilières», est inférieur à celui effectivement employé. Le secteur bancaire qui a connu des restructurations liées au rachat des actifs des banques étrangères par des capitalistes haïtiens (François 1996) a enregistré une augmentation de ses effectifs avec l'apparition de deux nouvelles banques et la multiplication des «succursales» dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince depuis 1993. Selon la Banque Centrale, les 13 banques employaient 1657 salariés en 1995, 2038 en 1996, 2234 en septembre 1997, et 2951 en septembre 1998 (BRH 1995, 1996, 1997, 1998). Le nombre des salariés des banques *et* des assurances, connu de l'OFATMA pour 1996 et 1997 s'élevait respectivement à 810 et 915 individus, soit moins de la moitié des effectifs réels.

- Les fonctionnaires publics sont vraisemblablement absents des comptes de l'OFATMA. Leur nombre n'a pas cessé d'augmenter, passant de 28056 en 1980 à 391413 en 1991 (BRH 1998 : 35); ils seraient 48025 en septembre 1996 selon la Banque Centrale. La branche «services» de l'OFATMA ne compte que 5000 à 7000 individus sur l'ensemble de la période 1981-1996. Selon toute vraisemblance, l'appartenance à la fonction publique n'a pas pour corollaire une couverture sociale de la part de l'OFATMA, alors que le champ d'application de l'assujettissement des travailleurs à cette institution regroupe non seulement tous les salariés du secteur privé, mais aussi les fonctionnaires de l'Etat et des Administrations contrôlées par l'Etat (Communes, Banques, Services autonomes)¹¹.

Source : Lamaute (2000 : 57-58).

¹⁰ Ceci n'exclut pas l'existence de travailleurs salariés non déclarés à l'OFATMA au sein de ces mêmes entreprises.

¹¹ Cf. Dispositions relatives à l'Office d'Assurance Accidents du Travail, de Maladie et de Maternité (OFATMA), tirées de la Loi Organique du Département des Affaires Sociales du 28 Août 1967, modifiée par le Décret du 18 février 1975 (Sales 1992 : 303).

B. Une reprise modeste de l'emploi dans l'industrie d'assemblage (1994-1999)

Les évolutions ultérieures confirment que la période 1991-1992 instaure une rupture dans l'évolution des effectifs salariés. La reprise de l'emploi salarié couvert par l'OFATMA entre 1995 et 1996 est plutôt modeste. Ce que confirment les enquêtes de 1995, 1996 et 1998 réalisées auprès des entreprises de sous-traitance de l'aire métropolitaine ainsi que l'enquête industrielle de 1999 (IHSI 2000).

Le nombre d'entreprises de l'industrie d'assemblage augmente d'abord, passant de 46 à 101 entre 1994 et 1996, et l'emploi aussi (entre 16000 et 18500 emplois selon les estimations). Les années suivantes enregistrent une diminution du nombre d'entreprises mais une croissance de l'emploi, les entreprises existantes ayant une taille moyenne plus élevée de 1996 à 1999.

Tableau 4

EVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LES INDUSTRIES D'ASSEMBLAGE 1996-1999

	1996			1997			1998			1999		
	Nom bre	Empl oi	Tail le moy *	Nom bre	Empl oi	Tail le moy *	Nom bre	Empl oi	Tail le moy *	Nom bre	Emploi	Taille moy*
Confection	49	11982	245	57	15498	272	44	16979	386	46	16917	368
Cuir	6	511	85	4	507	127	5	965	193	4	887	222
Base-ball	3	447	149	2	442	221	2		0	2	1355	678
Meubles	4	575	144	3	306	102						
Electronique	14	1215	87	9	107	12	10	171	17	8	1417	177
Artisanat industriel	16	2656	166	10	2038	204	12	3339	278	13	2998	231
Articles de pêche	3	192	64	3	302	101				2	355	178
Autres	6	897	150	2	361	181	13	1725	133	8	1314	164
TOTAL	101	18475	183	90	20524	228	86	24717	287	83	25243	304

Source : Commission présidentielle pour la Croissance et la Modernisation Economiques (1997): Résultats de l'Enquête sur l'Industrie produisant pour le marché local et sur le secteur d'assemblage en Haïti (Août-Septembre 1996), USAID/Haïti, Capital Consult, 36 p. ECOSOF SA (1999) : The Haitian Assembly Sector, Association des Industries d'Haïti (ADIH), 21p.

Note : Pour chacune des années, le tableau présente le nombre d'entreprises, le nombre d'emplois et la taille moyenne des entreprises en termes d'actifs occupés.

Il faut surtout souligner que, malgré la progression, le niveau global de l'emploi dans l'industrie de sous-traitance au cours de la période 1996-1999 est encore largement en deçà du niveau observé en 1991, soit 44000 emplois.

C. La poursuite de l'informalisation ou la progression du travail indépendant entre 1986 et 1999-2000

Les tendances à la *désalarisation* étudiées plus haut s'accompagnent de la poursuite de l'informalisation (au sens de l'extension du travail indépendant) dans l'emploi urbain. On se focalisera une fois de plus sur le cas de l'Aire Métropolitaine.

En 1999-2000, 54.7% des emplois de la capitale sont informels contre 42% en 1986. La progression est moins rapide qu'entre 1982 et 1986 mais elle n'en est pas moins patente. Les tendances à l'informalisation des branches d'activité relevées entre 1982 et 1986 se poursuivent.

- L'informel est plus que jamais lié à la branche commerce : 88% des actifs qui y travaillent sont des travailleurs indépendants, et 63.4% des travailleurs indépendants sont dans la branche commerce.

- De même – mais dans une moindre mesure – le travail indépendant s'impose dans la branche dite « Industries manufacturières » avec 51% des actifs occupés.

Par ailleurs, les autres composantes du tertiaire sont relativement moins informelles, comme en 1986-1987. En particulier, 14% seulement des actifs des services à la collectivité sont des travailleurs indépendants et les emplois – salariés – formels se retrouvent d'abord dans les services à la collectivité (43%) puis dans les industries manufacturières (14.9%).

D. Des évolutions défavorables qui s'accompagnent d'un faible engagement dans l'activité et d'un taux de chômage élevé (1999-2000)

La faible croissance de l'emploi salarié industriel et l'informalisation (au sens d'une extension du travail indépendant) de l'emploi se produisent dans un contexte – qu'ils contribuent à façonner – marqué en 1999-2000 par des taux d'activité relativement faibles (1.-) et la persistance d'un taux de chômage pour le moins élevé (2.-), en particulier chez les jeunes (3.-) et les individus relativement plus instruits (4.-).

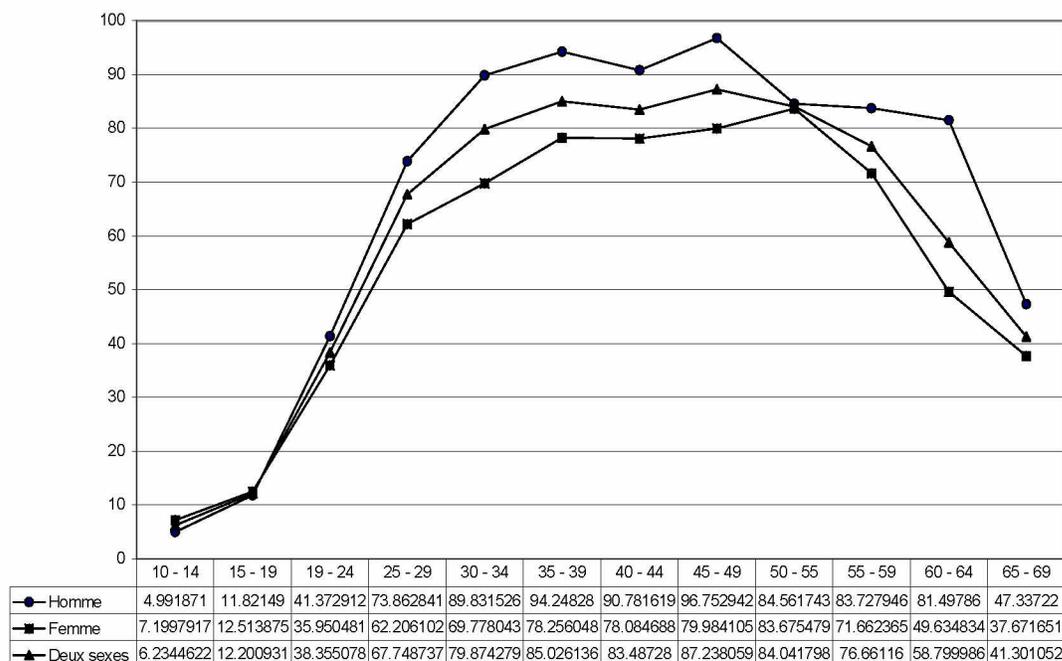
1.- Taux d'activité : un faible engagement dans le système d'emploi et des travailleurs découragés

Le taux net d'activité est plutôt faible : 46.9% seulement des individus en âge de travailler (10 ans et plus) exercent un emploi ou sont au chômage. La situation est contrastée lorsque l'on considère les deux principales composantes du milieu urbain. Le taux net d'activité dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (49%) est plus élevé que celui enregistré dans les villes de province (43.5%).

Graphique 5

TAUX D'ACTIVITE (%) PAR SEXE ET PAR AGE EN MILIEU URBAIN (1999-2000)

Taux d'activité par âge et par sexe en milieu urbain



Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres.

On est donc en présence d'une tendance longue – depuis 1950 – à la baisse des taux d'activité. De 1986-1987 à 1999-2000, le taux net d'activité observé dans l'Aire Métropolitaine passe de 53% à 49%. Ces comportements d'activité s'expliquent par la forte scolarisation – les taux d'activité entre 10 et 19 ans sont extrêmement faibles –. En outre, les créations d'emploi limitées ont favorisé un repli important sur l'inactivité et l'apparition de “travailleurs découragés” qui seraient disposés à se présenter de nouveau sur le “marché du travail” si une embellie se produisait.

2. La persistance d'un taux de chômage élevé et du sur-chômage des jeunes

En 1999-2000, le taux de chômage en milieu urbain est de 16.5%. Mais il cache d'importantes disparités. Le taux de chômage de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (20.4%) représente un peu plus du double de celui des villes de province. En outre, il est 2.8 fois plus élevé que la moyenne nationale.

Tableau 5

**TAUX DE CHÔMAGE (%) SELON LE SEXE PAR MILIEU DE RESIDENCE URBAIN
(1999-2000)**

Taux de chômage	Milieu de résidence urbain			Ensemble pays
	Aire Métropolitaine	Autre Urbain	Ensemble urbain	
Taux de chômage des hommes	19.6	9.7	15.8	6.3
Taux de chômage des femmes	21.2	9.8	17.2	8.4
Taux de chômage des deux sexes	20.4	9.7	16.5	7.3

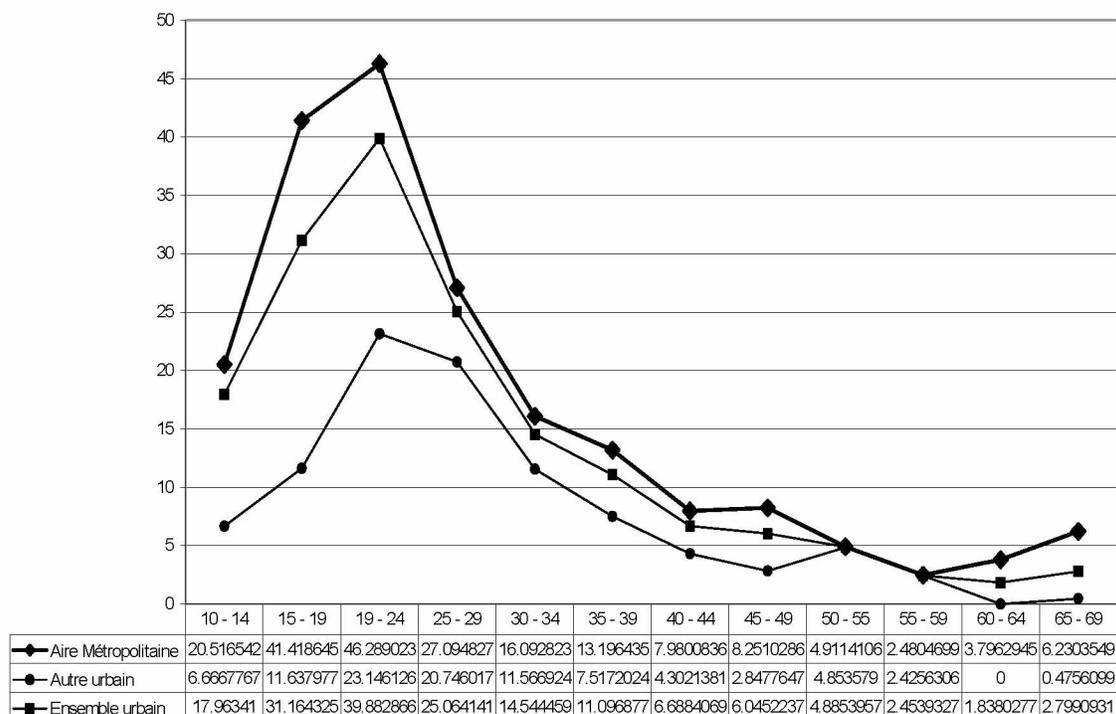
Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Comparativement à 1986-1987, le taux de chômage de l'Aire Métropolitaine est bien plus faible. On ne peut pourtant en inférer qu'il s'agit purement et simplement d'une baisse importante du taux de chômage suite à l'incorporation massive sur la période des demandeurs d'emploi dans la mesure où les créations d'emploi dans les entreprises réputées formelles n'ont pas été importantes. Il faut noter que le chômage n'a pas été capté de la même manière dans les deux enquêtes de 1986-1987 et de 1999-2000 (en particulier, la structure des questionnaires est différente). D'autre part, une partie des chômeurs de 1986-1987 ont pu se replier sur l'inactivité, devenant par convention des travailleurs découragés.

Graphique 6

TAUX DE CHOMAGE (%) PAR AGE ET PAR MILIEU DE RESIDENCE URBAIN (%)

Taux de chômage par âge et par milieu de résidence urbain



Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Reste que, comme pour les enquêtes et les recensements antérieurs, l'on est en présence d'un sur-chômage des jeunes. Le graphique 6 ci-dessus est éloquent à cet égard. Le constat vaut aussi bien pour l'Aire Métropolitaine que pour les villes de province où les taux de chômage sont nettement plus bas que dans la capitale.

Tableau 6

Taux de chômage (%) global, taux de chômage des jeunes, et taux de chômage des adultes en milieu urbain

Taux de chômage par groupe d'âge et ratios	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Ensemble urbain
(1) Taux de chômage des jeunes (15-24 ans)	45.1	19.7	37.7
(2) Taux de chômage des adultes 25 ans et +	14.4	8.1	12.0
(3) Taux de chômage global (10 ans et +)	20.4	9.7	16.5
(4) Ratio (1)/(2)	3.1	2.4	3.1

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres. Note : On a retenu ici les indicateurs-clé de l'OIT (Key Indicators of Labor Market / KILM).

En se référant aux indicateurs-clé du marché du travail établis par l'OIT, il apparaît que le chômage des jeunes de 15-24 ans est particulièrement élevé (37.7%) et représente 3.1 fois le chômage des adultes de 25 ans et plus. Et ces jeunes chômeurs de 15-24 ans représentent à eux seuls respectivement 39% et 42% de la population des chômeurs urbains et de l'ensemble des chômeurs de l'Aire Métropolitaine.

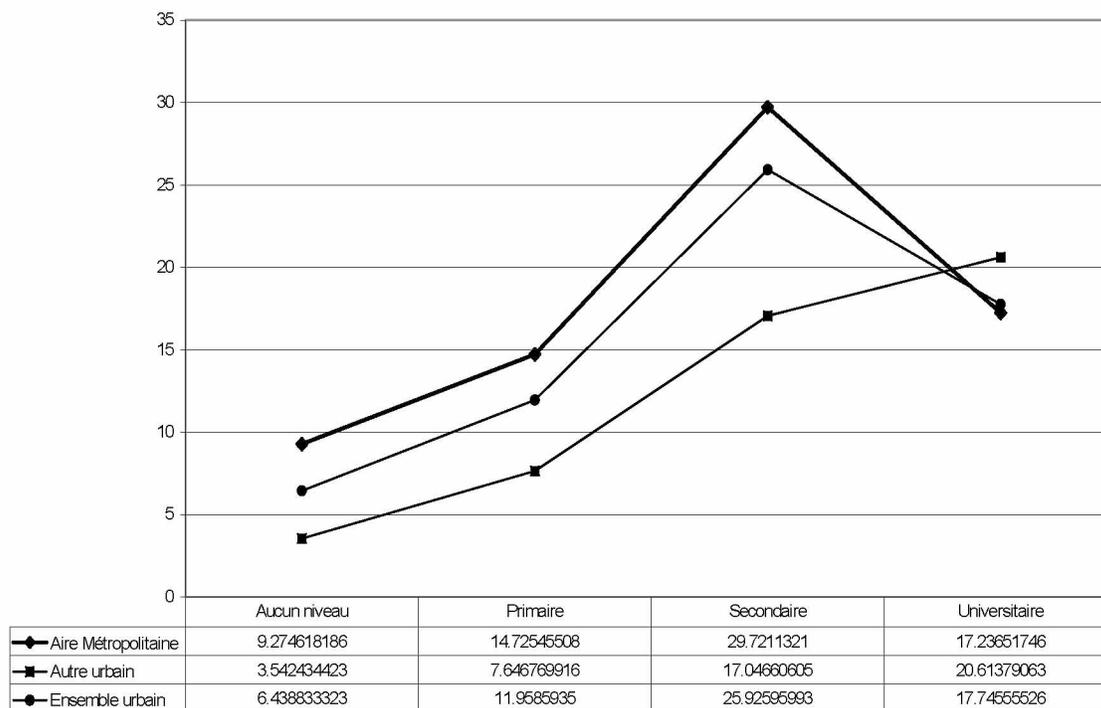
3. Le sur-chômage des individus relativement plus instruits

Dans l'Aire Métropolitaine, comme dans les villes de province, le taux de chômage des personnes titulaires d'un niveau d'études secondaires est beaucoup plus élevé que celui des personnes sans niveau ou ayant achevé au moins une année d'études primaires. En clair, avoir réussi au moins une année du secondaire ne protège pas du chômage.

Graphique 7

TAUX DE CHOMAGE (%) PAR NIVEAU D'ETUDE SELON LE MILIEU DE RESIDENCE URBAIN

Taux de chômage par niveau d'étude atteint par milieu de résidence urbain



Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres

Par ailleurs, la distribution des chômeurs selon le niveau d'étude révèle que la majorité d'entre eux (61.6%) sont détenteurs d'un niveau d'études secondaires. Les chômeurs se distinguent radicalement en cela des actifs occupés où la part des individus

ayant achevé au moins une année du cycle secondaire dépasse légèrement le tiers. En fait, un quart des actifs occupés n'ont aucun niveau d'étude alors que moins de 10% des chômeurs possède le même profil. Il y a là vraisemblablement un effet de génération. Les chômeurs étant en moyenne plus jeunes que les actifs occupés, ils ont bénéficié de la scolarisation massive des années 80-90.

Cette première partie dresse le contexte "historique" global à partir duquel il faudra envisager l'analyse du système d'emploi urbain à l'aide de l'Enquête Budget-Consommation des Ménages 1999-2000. Il s'agit de l'enquête la plus récente disponible sur les statistiques conventionnelles du travail. Elle permet aussi d'appréhender la pauvreté des ménages à l'aide des données sur la consommation recueillies entre mai 1999 et mai 2000.

P1-2 : Pauvreté des ménages et système d'emploi

III. La pauvreté monétaire à l'échelle des ménages

La pauvreté sera considérée ici à l'échelle des ménages¹². C'est en général l'unité de référence des analyses de la pauvreté, même si l'on sait que l'insertion dans le système d'emploi relève aussi bien de l'échelle des individus (et de leurs caractéristiques) que de l'échelle des ménages qui constituent un *proxy* de l'espace de socialisation primaire des actifs occupés ou des demandeurs d'emploi¹³. Même si l'on sait, par ailleurs, que la non-prise en compte des relations internes au ménage entraîne *ipso facto* une méconnaissance des degrés de pauvreté, ou de « privation de capacités » au sens de Sen, à l'échelle des individus qui composent les ménages.

En d'autres termes, les individus pauvres sont ceux qui appartiennent aux ménages pauvres. Ici, l'on s'intéresse pour l'essentiel à la pauvreté monétaire. Ceci est dû à la nature des données de l'EBCM 1999-2000 : elles ne permettent pas d'appréhender les autres facettes de la pauvreté, à savoir la pauvreté subjective et la pauvreté des conditions d'existence (hormis l'accès aux infrastructures de base).

Cette section est consacrée à la description de la pauvreté monétaire des ménages. L'IHSI a calculé, à partir des données sur les revenus des ménages, un seuil de pauvreté relative en prenant en considération la structure des ménages à l'aide de l'échelle

12 Dans l'EBCM 1999-2000, le ménage comprend : les personnes résidant régulièrement dans le ménage depuis moins de 12 mois, les pensionnaires non locataires, les visiteurs de longue durée, les domestiques logés et nourris dans le ménage sans rémunération monétaire, les personnels domestiques logés et rémunérés (servante, garçon de cour, gardien), les personnes employées par l'entreprise familiale existant au sein du ménage

13 L'appartenance à tel ou tel type de ménage peut influencer sur le type d'insertion dans l'emploi (Lamaute-Brisson, 2002 :) ; et ceci à travers des mécanismes divers : les relations personnelles du chef de ménage, les perceptions des employeurs potentiels quant à l'origine sociale des demandeurs d'emploi, etc...

d'équivalence d'Oxford¹⁴ (IHSI 2001 :). On retiendra de préférence le seuil de pauvreté calculé à partir des données sur la consommation des ménages par l'Institut d'Etudes Internationales Appliquées de Norvège, FAFO. Partant, les profils des ménages extrêmement pauvres (en-dessous du seuil d'indigence) et des ménages pauvres seront établis.

A. La pauvreté monétaire dans l'EBCM 1999-2000

L'approche monétaire de la pauvreté est la plus ancienne (Rowntree 1901) et se réfère dans les premiers temps à l'idée du minimum vital. Elle consiste à déterminer tout d'abord un seuil évalué en monnaie reflétant ce minimum vital, compte tenu des conditions générales dans lesquelles évoluent les ménages. Les ménages pauvres sont alors ceux dont les revenus ou la consommation, exprimés à l'aide de l'étalon monétaire, se situent en dessous du seuil.

1. Les seuils internationaux de \$1 et de \$2 per capita par jour, une démarche contestable

La Banque Mondiale propose deux seuils de pauvreté absolue. Le premier équivaut à 1\$ par jour et par personne en Parité des Pouvoirs d'Achat (il s'agit d'aller au-delà d'une simple conversion des unités monétaires locales en une unité commune (le dollar) et d'estimer le pouvoir d'achat des monnaies en tenant compte du différentiel du niveau des prix entre les pays) et permet de délimiter les contours des populations en situation d'extrême pauvreté (ou indigence). Le second seuil, équivalent à 2\$ par jour et par personne en PPA, délimite les populations en situation de pauvreté.

Les seuils fixés par la Banque Mondiale ont fait l'objet de critiques diverses. Le choix de ces seuils n'a pas été fondé théoriquement, la justification de la comparabilité internationale étant loin d'être suffisante. Ladite comparabilité est loin d'être claire, compte tenu des méthodes de détermination et d'actualisation des parités de pouvoir d'achat (PPA/PPP)¹⁵. L'absence d'arguments d'ordre théorique conduit à poser la question du *sens* même de ces seuils de pauvreté. Que signifient-ils, à quels concepts mais aussi à quelles réalités renvoient-ils ? Ces seuils ne peuvent être interprétés comme étant un signe du *manque* de satisfaction des besoins de base. Ils ne disent rien, en soi, sur les privations ("déprivations") liées à l'insuffisance de ressources monétaires qu'ils sont censés refléter.

Par ailleurs, il est empiriquement démontré que les seuils de la Banque Mondiale ne sont guère congruents avec les seuils nationaux calculés sur la base d'enquêtes budget-

¹⁴ Parmi les échelles d'équivalence usitées, l'échelle d'équivalence d'Oxford assigne les pondérations suivantes aux membres des ménages : 1 au chef de ménage ou à la personne de référence, 0.7 aux autres adultes et 0.5 aux enfants. Bien entendu, l'idéal aurait été, comme le reconnaît l'IHSI, d'estimer une échelle d'équivalence à partir des données disponibles.

¹⁵ Selon Reddy et Pogge, la Banque Mondiale a fréquemment modifié ses méthodes ou changé de méthode sans fournir toutes les explications nécessaires (Reddy, Pogge 2002).

consommation des ménages. De fait, les seuils de pauvreté nationaux sont souvent supérieurs à ceux de la Banque Mondiale (Reddy, Pogge 2002 : 6). Ce constat est d'ailleurs valide pour le cas d'Haïti comme on le verra plus loin. En fait, il semble que les seuils de la Banque Mondiale sont *parlants* pour les opinions publiques et les décideurs des pays développés, de sorte qu'ils peuvent être utilisés comme des arguments décisifs dans les plaidoyers en faveur de la lutte contre la pauvreté (Reddy, Pogge 2002 : 9).

2. La pauvreté monétaire du côté de la consommation : le seuil de FAFO

La mesure de la pauvreté monétaire dépend du choix, crucial, de la variable pertinente, entre revenu et consommation. On considère que les revenus sont plus fréquemment mal saisis que la consommation. Entre autres, en raison de leur irrégularité, des effets de mémoire des personnes enquêtées, au-delà des réticences à déclarer les revenus que l'on retrouve partout ailleurs, y compris dans les pays développés dotés d'un système statistique relativement complet. En revanche, la consommation des ménages serait mieux saisie et les données relatives seraient plutôt « stables » et moins sujettes aux réticences des ménages.

En fait, d'un côté comme de l'autre, il existe un certain nombre de problèmes (cf. Encadré 2). Bien entendu, alors qu'il est généralement admis que les données sur les revenus sont plus ou moins largement sous-estimées, on peut tenter de comparer les informations sur la consommation avec les variables de contrôle de la comptabilité nationale et les prix. Encore que les activités informelles échappent à la comptabilité nationale... En l'état, on notera qu'aucun ajustement des données recueillies dans l'EBCM 1999-2000 n'a été réalisé eu égard aux comptes nationaux.

Encadré 2

REVENUS ET CONSOMMATION : QUELLES DONNEES CHOISIR POUR LE SEUIL DE PAUVRETE ?

Quelques limites dans la mesure des revenus

Au niveau de l'observabilité du revenu

- oubli des revenus occasionnels
- précarité de l'emploi et irrégularité des revenus perçus ne facilitant pas la déclaration
- difficultés spécifiques pour la mesure du revenu des travailleurs indépendants

Au niveau du concept de revenu

- le revenu observé est « instantané » : il n'intègre pas le « passé » des ménages alors que les ressources dont ils disposent au moment de l'enquête relèvent des stratégies et des contraintes passées (pb du revenu permanent)
- la critique précédente est renforcée par le fait que les fondements théoriques des choix des périodes de référence ne sont guère explicités (en général)
- au-delà du revenu monétaire : la non-prise en compte de la *production domestique* (auto-production alimentaire par exemple)

La consommation

- plus que le revenu, la consommation de biens et de services détermine le niveau de bien-être
- la consommation serait plus lisse que les revenus
- la consommation serait un bon *proxy* du revenu permanent

Mais l'observabilité de la consommation présente des failles

- la « bonne volonté » supposée du ménage n'est pas toujours acquise
- le système de carnets permet de pallier les problèmes de mémoire quant à la nature, la valeur et la date des achats, mais la tenue des carnets dépend de la maîtrise de ceux-ci (lecture et écriture) par les membres des ménages déclarés éligibles
- les ménages qui tiennent les carnets peuvent omettre certaines dépenses pour alléger la tâche de remplissage des carnets

Source : Roubaud (2002 : 353-355)

On choisira ici la consommation, en raison des principaux arguments *pro* présentés dans l'encadré 2, mais aussi parce que les modèles de consommation approchés par les coefficients budgétaires sont cohérents avec le niveau de consommation. En particulier, le poids de l'alimentation décroît bien avec l'augmentation du niveau de consommation (IHSI 2000 ; FAFO 2001). Il est à noter que les données sur la consommation ont été collectées sur la base de périodes de référence différentes selon le type et le poste de consommation. Par exemple : la semaine de visite du ménage pour la consommation courante, les 12 derniers mois pour l'achat de biens durables, etc.... Les données ont été annualisées en fonction de la fréquence – déclarée – des actes de consommation et, pour la consommation courante, en fonction des vagues d'enquête qui se sont déroulées entre avril 1999 et mai 2000.

Deux seuils, l'un de pauvreté extrême et l'autre de pauvreté, ont été calculés à partir des données de l'Enquête Budget-Consommation des Ménages de 1999-2000 par FAFO. Compte tenu d'un certain nombre de contraintes (non-disponibilité de certaines données), FAFO a établi un panier alimentaire, se frayant ainsi une voie médiane entre la construction d'une ligne de pauvreté normative et une ligne de pauvreté empirique. En principe, le panier alimentaire est représentatif des modèles de consommation des ménages haïtiens les plus pauvres, plus précisément les ménages appartenant au second quintile de consommation. Ce panier alimentaire compte pour 78% de la consommation alimentaire totale estimée en 1999-2000. Le coût de ce panier représente le seuil d'indigence et s'élève à 4243 gourdes per capita. Le seuil de pauvreté a été calculé en prenant en considération la consommation non-alimentaire située dans l'intervalle – 10%, + 10% autour de la ligne d'indigence. Le seuil de pauvreté s'élève à 5638 gourdes per capita (la consommation non-alimentaire s'élevant à 1395 gourdes).

Encadré 3

CHOIX DU SEUIL DE PAUVRETE ET DETERMINATION DU SEUIL DE PAUVRETE

On sait qu'il n'existe, à date, aucun accord sur les définitions de la pauvreté et la détermination des seuils délimitant les populations pauvres et non-pauvres. En particulier, se pose la question de l'utilisation des seuils de la Banque Mondiale (\$1 et \$2 par jour par personne en PPA) et le calcul des seuils à partir des données disponibles (soit à partir des enquêtes soit à partir de la comptabilité nationale – cf. UNCTAD 2002). Une telle question devrait être tranchée en faveur de la première alternative puisque le premier Objectif du Millénaire pour le Développement (OMD) des Nations-Unies consiste en la réduction de 50% du taux de pauvreté calculé en référence au seuil de \$1 par jour par personne.

Toutefois, le recours aux seuils de la Banque Mondiale peut être contesté en raison du fait que ces seuils ne sont pas fondés théoriquement. De plus, il n'est toujours pas congruent avec les enquêtes sur la consommation des ménages (Reddy, Pogge 2002). Surtout lorsque les PPA par pays sont calculées sur la base de régressions et non sur la base d'enquêtes sur les prix. De fait, le seuil de \$1 appliqué aux données sur la consommation de l'EBCM 1999-2000 conduit à une incidence de la pauvreté de l'ordre de 20% des ménages, ce qui semble peu convaincant pour un PMA de longue date. Il est donc préférable de se tourner vers des mesures plus réalistes, fondées sur les données.

L'Institut d'Etudes Internationales Appliquées, FAFO-AIS, a effectué en 2001, pour le compte du PNUD-Haïti, une étude sur l'évolution de la pauvreté en Haïti sur la base des EBCM de 1986-1987 et de 1999-2000. Il apparaît que la pauvreté a baissé sur la période, passant de 59.6% à 48%. Là encore, un certain nombre d'interrogations surgissent dans la mesure où l'on a pu observer – sans les mesurer de façon précise – une détérioration des conditions de vie des ménages.

Il existe à date peu de critiques du seuil calculé par FAFO pour l'année 1999-2000 (Montas *in* Bulletin AHE 2002).

On retiendra ici le seuil de FAFO pour plusieurs raisons :

- il s'agit d'un seuil calculé sur des données d'enquête et non un seuil "importé"
- s'agissant de la "baisse" du taux de pauvreté, il existe d'importantes inconnues sur le rôle réel des transferts externes et de l'émigration dans l'évolution des comportements de consommation de ménage (niveaux et modèles de consommation). Il est fort probable qu'une partie des ménages bénéficiaires de transferts externes ont pu se hisser au-dessus du seuil de pauvreté (tout en restant, pour certains, proches du seuil). Auquel cas, la pauvreté aurait baissé, mais la probabilité de tomber en dessous du seuil serait plus grande. En outre, l'émigration a pu ouvrir des opportunités pour ceux qui sont restés.
- bien évidemment, ce qui précède est loin d'être suffisant pour *expliquer* la forte baisse de l'incidence de la pauvreté. Compte tenu des divers chocs subis par les ménages au cours des dix dernières années, on pourrait raisonnablement penser à une relative stabilité du taux de pauvreté.
- en tout état de cause, en admettant cette forte diminution du taux de pauvreté, la situation économique des pauvres eux-mêmes s'est détériorée sur la période. Une étude récente sur la pauvreté et les inégalités dans les EBCM de 1986-1987 et de 1999-2000, montre que les inégalités entre les pauvres (repérés à l'aide des seuils de FAFO) se sont accrues. Ceci est tout à fait concevable, tous les ménages pauvres n'ayant pas *ex ante* les mêmes capacités de réponse aux chocs qui se sont produits ces dernières années (embargo et chute drastique de l'emploi salarié, dépréciation de la gourde, augmentation des prix de première nécessité, etc.) Ce constat du creusement des inégalités entre les pauvres semble être congruent avec le sens commun (et devrait faire l'objet d'une étude approfondie pour en relever au plus près les mécanismes).

B. Incidence de la pauvreté extrême et de la pauvreté

Si le milieu rural connaît la plus forte incidence de l'extrême pauvreté (28.5% des ménages) et de la pauvreté (43.7% des ménages), les proportions de ménages pauvres dans les milieux urbains ne sont pas négligeables.

Tableau 7

INCIDENCE (EN % DES MENAGES) DE LA PAUVRETE EXTREME ET DE LA PAUVRETE SELON LES MILIEUX DE RESIDENCE

Incidence des degrés de pauvreté (ménages)	Milieu de résidence			Ensemble
	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Rural	
Extrême pauvreté	15.9	15.3	28.5	24.0
Pauvreté	28.4	26.1	43.7	38.1
Nombre estimé de ménages	296488	202533	930044	1429065
Echantillon	791	1188	2772	4751

Source : IHSI/EBCM199-2000. Calculs propres. Lire : 43.7% des ménages du milieu rural sont pauvres.

Près d'un ménage sur trois a un niveau de consommation *per capita* en dessous du seuil de pauvreté dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince et un peu plus d'un quart des ménages dans les autres villes. Ainsi plus d'un tiers de la population vivant dans la capitale et dans les villes secondaires vivent dans des ménages pauvres.

Tableau 8

INCIDENCE (EN % DE LA POPULATION) DE LA PAUVRETE EXTREME ET DE LA PAUVRETE SELON LES MILIEUX DE RESIDENCE

Incidence des degrés de pauvreté (population)	Milieu de résidence			Ensemble	1986-1987 (pour comparaison)
	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Rural		
Extrême pauvreté	19.9	20.5	37.6	31.4	44.5
Pauvreté	34.3	34.7	55.5	48.0	59.6
Population estimée	1569149	1079159	4761319	7409627	-
Echantillon	4153	6207	14174	24534	-

Source : IHSI/EBCM199-2000. Calculs propres. FAFO-AIS pour l'incidence de la pauvreté en 1986-1987.

Les profils d'incidence de la pauvreté et de l'extrême pauvreté se différencient en fonction des caractéristiques des ménages (identifiés ici par leur chef).

- **Etrême pauvreté.** L'extrême pauvreté touche, dans des proportions similaires, les ménages de l'Aire Métropolitaine et des autres villes.

- **Pauvreté.** Les ménages dont le chef est une femme sont plus fréquemment pauvres (28.6%) que ceux dirigés par un homme (26.4%). Mais l'écart entre les taux de pauvreté n'est pas énorme.

La pauvreté touche moins les ménages dont le chef est en début de vie active (10-30 ans) que les ménages dirigés par des personnes de 30 ans et plus. Mais on notera également que les chefs de ménages les plus jeunes sont fort peu nombreux.

Les ménages dont le chef n'a aucun niveau d'étude ou détient un niveau d'études primaires sont nettement plus pauvres que ceux dont le chef possède un niveau d'études secondaires ou supérieures.

Tableau 9

INCIDENCE (EN % DES MENAGES) DE LA PAUVRETE EXTREME ET DE LA PAUVRETE EN MILIEU URBAIN SELON LES CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DU CHEF DE MENAGE

Caractéristiques socio-démographiques du chef de ménage	Incidence		Nombre estimé de ménages urbains	Echantillon
	Pauvreté extrême	Pauvreté		
Sexe du chef de ménage				
Homme	15.5	26.4	247879	987
Femme	15.8	28.6	251142	992
Age du chef de ménage				
10-30 ans	11.1	15.2	4367	19
30-39 ans	14.9	24.4	82282	313
40-49 ans	17.3	29.7	133140	508
50-59 ans	17.8	30.2	129307	497
60 ans et +	12.9	25.2	149925	642
Niveau d'étude du chef de ménage				
Aucun niveau	21.0	36.9	139321	615
Primaire	19.5	34.3	165736	678
Secondaire	9.2	16.0	173286	637
Supérieur	3.3	5.7	20678	49
Ensemble	15.7	27.5	499021	1979

Source : IHSI, EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Par exemple, 36.9% des ménages dont le chef n'a aucun niveau d'étude vivent en dessous du seuil de pauvreté, soit 2.3 fois la proportion de ménages pauvres enregistrée

chez ceux dont le chef possède un niveau d'études secondaires, et 6.5 fois celle observée chez les ménages où le chef a fait des études supérieures.

C. Profil des ménages urbains extrêmement pauvres et pauvres

Au-delà de l'incidence de la pauvreté ou de l'extrême pauvreté, il importe de connaître le profil des ménages pauvres, eu égard aux caractéristiques des ménages classés par défaut comme non-pauvres.

Par ailleurs, on distinguera autant que possible les ménages dont le niveau de vie est inférieur au seuil d'indigence des ménages pauvres. En réalité, les premiers sont inclus dans le second groupe. *A priori*, les ménages dont le niveau de vie est compris entre le seuil d'indigence et le seuil de pauvreté peuvent présenter un profil différent des ménages extrêmement pauvres. On constate qu'il n'en est rien. En fait, dans la mesure où les seuils ont été calculés à l'échelle nationale, et que les niveaux de vie en milieu rural sont particulièrement faibles, l'extrême pauvreté semble être davantage un fait caractéristique du milieu rural.

Ceci étant, comme on pouvait s'y attendre, les ménages pauvres et extrêmement pauvres se distinguent des ménages non-pauvres par la structure de leur consommation **(1)**. La pauvreté monétaire et la pauvreté des conditions d'existence (pour ce qui est de l'accès aux services de base) sont fortement liées, même si la seconde est plus répandue **(2)**. Enfin, au plan des caractéristiques socio-démographiques – taille, niveau d'étude atteint – les ménages vivant au-dessous du seuil d'indigence ou de pauvreté présentent un profil différent de celui des ménages non-pauvres **(3)**.

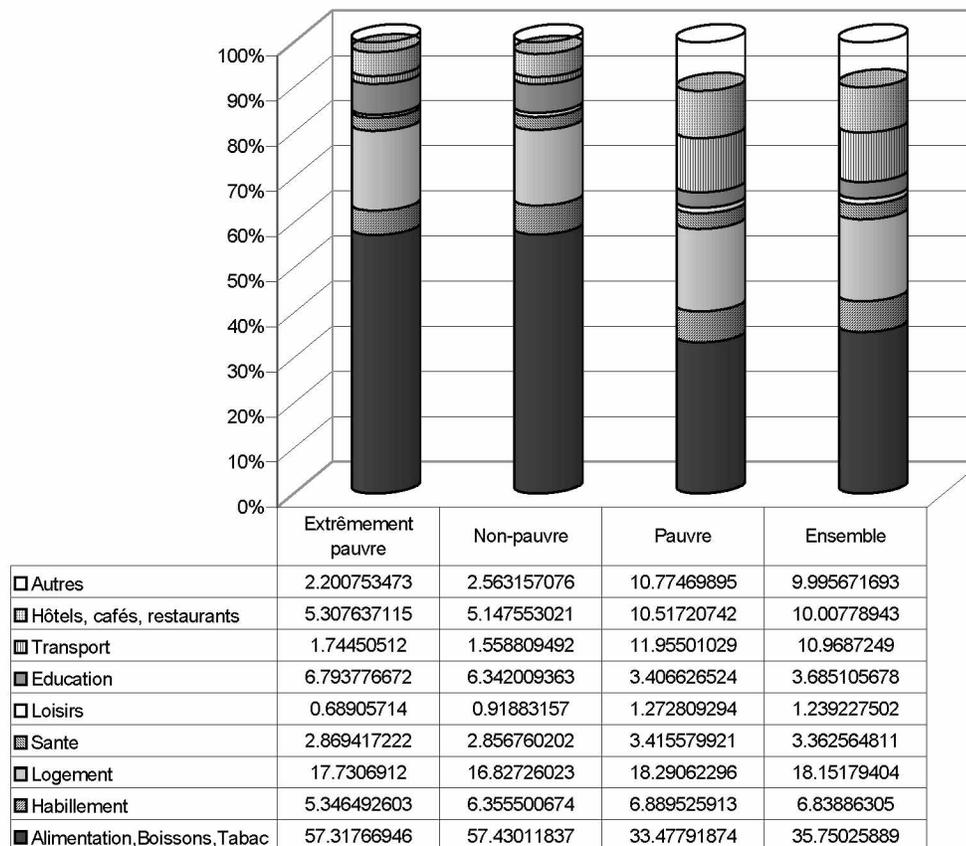
1. Structure de la consommation des ménages pauvres

Le coefficient budgétaire du poste "Alimentation, Boissons, Tabac" est particulièrement élevé chez les ménages pauvres et extrêmement pauvres : 57%. Si l'on y ajoute le coefficient associé au poste "Hôtels, Cafés, Restaurants" dont on sait que l'essentiel regroupe des dépenses de restauration (IHSI 2000), l'alimentation à domicile et hors domicile compte pour un peu plus de 62% de la consommation des ménages pauvres et extrêmement pauvres. Alors qu'elle ne représente "que" 44% de la consommation des ménages urbains non-pauvres.

Graphique 8

STRUCTURE DE LA CONSOMMATION DES MENAGES URBAINS (PAR POSTE BUDGETAIRE) SELON LE NIVEAU DE VIE

Structure de la consommation des ménages selon le niveau de vie



Source : IHSI, EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Ces constats étaient attendus, compte tenu de la méthode adoptée (par FAFO) pour la construction des seuils d'indigence et de pauvreté. On note toutefois que la structure de la consommation des ménages non-pauvres demeure fortement marquée par l'alimentation. Au-delà des différenciations internes à ce groupe, la question alimentaire demeure cruciale pour l'ensemble des ménages urbains.

2. Accès aux infrastructures de base en milieu urbain

La pauvreté monétaire est *a priori* liée à la pauvreté des conditions d'existence dans la mesure où la détention de revenus permet, dans une économie urbaine fortement monétarisée, l'accès à certains services de base, au logement, etc. Bien entendu, la pauvreté des conditions d'existence est aussi déterminée par les politiques publiques et les stratégies des entreprises. L'EBCM 1999-2000 ne permet pas d'analyser l'ensemble des conditions de

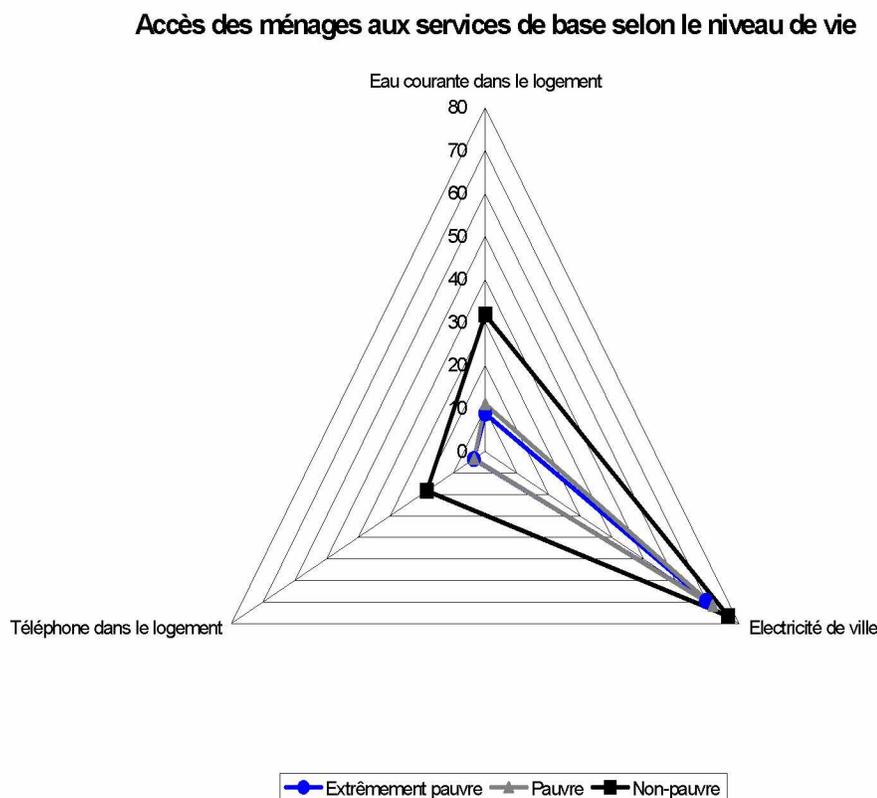
vie des ménages. Pour autant, les informations relatives à l'accès à l'eau dans le logement, au téléphone et à l'électricité sont disponibles.

Quatre constats majeurs doivent être soulignés en ce qui concerne l'accès des ménages urbains aux infrastructures de base, à savoir l'adduction d'eau, l'électricité de ville et le téléphone.

(i) Les écarts sont très faibles entre ménages pauvres et ménages extrêmement pauvres, quel que soit le type de service considéré. Les courbes correspondant à ces ménages se confondent presque sur le graphique 9.

Graphique 9

ACCES DES MENAGES AUX INFRASTRUCTURES DE BASE EN MILIEU URBAIN SELON LE NIVEAU DE VIE



Source : IHSI, EBCM 1999-2000. Calculs propres.

(ii) Les écarts sont particulièrement importants entre ménages non-pauvres d'un côté et ménages pauvres de l'autre lorsque l'on considère l'accès à l'eau et le téléphone dans le

logement. Par exemple, 31.8% des ménages non-pauvres ont l'eau courante dans le logement contre 8.8% seulement des ménages extrêmement pauvres.

(iii) En outre, l'accès à l'adduction d'eau et au téléphone dans le logement est généralement restreint. Un peu plus d'un quart (26.1%) seulement des ménages urbains disposent d'une adduction d'eau à l'intérieur ou à l'extérieur du logement (robinet). En outre, avoir un téléphone dans le logement ne concerne qu'une minorité des ménages (14.3%). En particulier, respectivement 31.8% et 18.4% des ménages urbains non-pauvres ont une adduction d'eau et le téléphone dans le logement.

(iv) Tel n'est pas le cas pour l'électricité de ville : la majorité des ménages urbains y ont accès et le niveau de vie n'est guère discriminant. 94% des ménages de l'Aire Métropolitaine déclarent disposer de l'électricité de ville comme principal mode d'éclairage; 46% seulement des ménages des autres villes ayant l'électricité. De plus, l'extension de l'électricité de ville dans l'Aire Métropolitaine tient plus aux connexions illégales qu'à l'élargissement du réseau de l'Electricité d'Haïti (ED'H) en tant que tel.

Au total, la pauvreté des conditions d'existence est bien plus répandue que la pauvreté monétaire lorsque l'on considère l'accès aux services de base.

3. Taille des ménages et niveaux d'étude des chefs de ménage : deux caractéristiques socio-démographiques différenciées selon le niveau de vie

a) Des ménages pauvres de grande taille

La dimension des ménages pauvres et des ménages extrêmement pauvres est plus élevée que celle des ménages non-pauvres. En effet, la taille moyenne des premiers se situe autour de 6.8 personnes contre 4.8 personnes chez les ménages non-pauvres. Ce constat est sans surprise puisque le niveau de vie du ménage équivaut précisément au rapport entre le niveau de consommation de celui-ci et sa taille.

Tableau 10

TAILLE (MOYENNE, MEDIANE) DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE

Taille du ménage	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Taille moyenne	6.8	6.7	4.8	5.3
Taille médiane	7.0	6.0	4.0	5.0
Ecart-type	2.6	2.8	2.6	2.8
Nombre estimé de ménages	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	1465	1979

En faisant l'hypothèse que le chef de ménage est un identifiant fiable des ménages, indépendamment de leur fonctionnement et de leur structure internes, il est possible de construire le profil des ménages selon le niveau de vie en fonction des caractéristiques socio-démographiques de leurs chefs.

b) Genre et âge du chef de ménage : l'absence de différenciations majeures

Si l'on s'en tient au genre et à la position du chef de ménage dans le cycle de vie, il apparaît qu'il n'existe pas, à première vue, de différenciations marquées entre les ménages extrêmement pauvres, pauvres et non-pauvres.

Tableau 11

DISTRIBUTION DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE ET LES CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DU CHEF DE MENAGE

Caractéristiques socio-démographiques du chef de ménage	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Sexe du chef de ménage				
Homme	49.3	47.7	50.4	49.7
Femme	50.7	52.3	49.6	50.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Age du chef de ménage				
10-30 ans	0.6	0.5	1.0	0.9
30-39 ans	15.7	14.6	17.2	16.5
40-49 ans	29.5	28.9	25.9	26.7
50-59 ans	29.4	28.4	25.0	25.9
60 ans et +	24.7	27.6	31.0	30.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Niveau d'étude du chef de ménage				
Aucun niveau	37.5	37.4	24.3	27.9
Primaire	41.3	41.5	30.1	33.2
Secondaire	20.4	20.2	40.2	34.7
Supérieur	0.9	0.9	5.4	4.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Population estimée	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	1465	1979

c) Le niveau d'étude du chef de ménage, une caractéristique "discriminante"

En fait, c'est le niveau d'étude atteint par le chef de ménage qui introduit des différences sensibles entre les ménages classés selon le niveau de vie. Certes, on trouve tous les niveaux d'étude quel que soit le niveau de vie. Mais, lorsque l'on compare les ménages pauvres (les ménages en situation d'indigence présentent un profil similaire à celui des ménages pauvres) et les ménages non-pauvres, on constate que :

(i) la présence des chefs de ménages dépourvus de tout bagage scolaire sanctionné par un diplôme est bien plus forte chez les ménages pauvres (37.4%) que chez les ménages non-pauvres (24.3%).

(ii) la part des chefs de ménage détenteurs d'un niveau d'étude secondaire observée chez les ménages non-pauvres (40.2%) représente près du double de celle enregistrée chez les ménages pauvres (20.2%).

(iii) 5.4% des chefs de ménages non-pauvres possèdent un niveau d'études supérieures. Il s'agit là d'une minorité. Elle est toutefois remarquable puisque 0.9% seulement des chefs de ménage pauvres ont achevé au moins une année d'études supérieures.

IV. PAUVRETE ET EMPLOI : PROFILS

Cette section est consacrée à la description des relations entre le *système d'emploi urbain* (cf. Encadré 4) et la pauvreté. *A priori*, on pourrait penser que les types d'insertion dans l'emploi *déterminent* la position des ménages dans l'échelle des niveaux de consommation (ou de revenus). En fait, les relations de détermination ne sont guère évidentes de prime abord, dans la mesure où l'on raisonne à l'échelle des ménages afin d'établir si les individus sont pauvres ou non. Surtout, il ne faut pas laisser de côté la relation inverse, à savoir que la pauvreté détermine les types d'insertion dans l'emploi. Ainsi, le phénomène tend à se reproduire de par lui-même, porteur d'une certaine inertie qui peut perdurer sur le long terme, entre les générations, si des interventions extérieures aux ménages ne sont pas envisagées. Tout le problème étant, bien évidemment, de savoir laquelle des relations prévaut sur l'autre en termes d'antériorité.

Après avoir décrit les relations entre les ménages pauvres et le système d'emploi **(A.)**, on s'intéressera aux actifs occupés appartenant aux ménages pauvres ou encore aux *working poor*, dans le but de savoir si les insertions dans l'emploi des actifs pauvres ou indigents et des actifs non-pauvres, sont différenciées ou non **(B.)**. Mais il faudra aller plus loin en considérant le caractère formel ou informel des emplois occupés **(C.)**. Il s'agit là d'une question majeure. L'économie informelle urbaine a connu une extension importante en Haïti, comme dans d'autres pays en développement et de nombreuses thèses, d'inspirations diverses, associent l'informalité à la pauvreté, généralement en expliquant la pauvreté par l'informalité. En fait, il semble que les relations entre informalité et pauvreté sont autrement plus complexes. Le clivage formel/informel ne se superpose pas nettement au clivage pauvre/non-pauvre.

Encadré 4

LA NOTION DE SYSTEME D'EMPLOI

L'hétérogénéité des logiques de la mise au travail

Le *système d'emploi* est une « imbrication de *structures hétérogènes* qui produit néanmoins une cohérence, dotée de mécanismes de régulation, permettant une reproduction dynamique » (Lautier 1990 : 30). Plusieurs logiques, celles du capital, du secteur public, de la reproduction familiale, sont présentes et tendent à structurer l'ensemble des emplois selon des dynamiques et des modalités diverses. De sorte qu'il y a diversité des formes d'emploi, entre le salariat d'entreprise qui participe de la valorisation du capital, le salariat public et les formes de travail non-salarié et tout particulièrement le travail indépendant¹⁶.

Emploi, chômage, inactivité : coexistence au sein des ménages et mobilités professionnelles

Les trois populations qui constituent la population en âge de travailler - actifs occupés, chômeurs, inactifs – se chevauchent et entrent en relation *dans les ménages et à travers les mobilités professionnelles*.

- (i) En premier lieu, actifs occupés, chômeurs et inactifs peuvent cohabiter au sein des ménages.
- (ii) En second lieu, « ce qui permet d'expliquer le système d'emploi, c'est (...) un ensemble de *processus de mobilités*, et pas seulement un ensemble de positions relatives dans une hiérarchie » (Lautier 1998 : 276). Ces mobilités se traduisent par des flux d'entrée et de sortie de l'emploi, d'un emploi à l'autre, et par des flux aller-retour entre l'emploi et le non-emploi (chômage et inactivité).

Les déterminations du système d'emploi ou le mode d'insertion des unités informelles

La configuration du système d'emploi dépend des interrelations entre les entreprises et plus particulièrement entre les « grandes » et les « petites entreprises » et des relations passant par la dépense du revenu (Lautier 1990).

- (i) *les liens commerciaux* d'approvisionnement/débouchés et les *relations de sous-traitance horizontale ou verticale* se développent entre les grandes et les petites entreprises, du "grand" vers le "petit" ou encore des entreprises formelles vers les entreprises informelles.
- (ii) *les relations passant par la dépense du revenu*. L'existence et la pérennité de l'unité économique dépendent de la demande qui lui est adressée. Et l'évolution de la demande satisfaite par les petites entreprises/les entreprises informelles dépend entre autres des modalités de fixation des salaires versés dans les grandes entreprises et de la répartition globale des revenus.

Source : Lautier (1990), Lautier (1998).

¹⁶ Il importe de noter que les informations disponibles dans l'EBCM 1999-2000 (comme dans les autres enquêtes sur la population en âge de travailler) ne permettent pas de restituer l'intégralité du fonctionnement des systèmes d'emploi urbains. Car les interrelations entre les villes ainsi que les interrelations villes-campagnes ne sont pas connues. Alors qu'il existe des déplacements de la force de travail entre villes et entre campagnes et villes (Proulx, INESA 2000 : 50). En outre, les « autres villes » constituent un ensemble fort hétérogène, entre les grandes villes de province dont l'extension démographique et spatiale s'est accentuée avec l'exode rural et les petites agglomérations urbaines encore proches du milieu rural.

A. Les ménages pauvres et le système d'emploi

L'objectif ici est d'établir un profil des ménages pauvres et non-pauvres dans leurs relations avec le système d'emploi. L'engagement de la force de travail des ménages dans le système d'emploi et sa conséquence immédiate, à savoir le ratio de dépendance économique du ménage (1.), puis la structure des revenus perçus par les ménages, sont examinés. (2.)

1. L'engagement de la force de travail des ménages urbains pauvres et non-pauvres

L'immense majorité des ménages urbains comporte au moins un individu exerçant un emploi (87.7%). Les autres étant soit connectés au système d'emploi en raison de la présence d'un chômeur au moins parmi les membres de 10 ans et plus (4.1%), soit totalement déconnectés du système d'emploi puisqu'ils sont exclusivement constitués d'inactifs (c'est-à-dire de personnes qui n'exercent aucun emploi et qui ne sont pas à la recherche d'un emploi au cours de la semaine précédant l'enquête).

Dans l'ensemble, les ménages extrêmement pauvres et les ménages pauvres ne se distinguent pas de manière significative des ménages non-pauvres pour ce qui est de l'engagement des ménages dans le système d'emploi (tableau 7). Cette conclusion s'étend à l'analyse des seuls ménages ayant au moins un actif occupé. En effet, les distributions de ces ménages selon leur nombre d'actifs occupés présentent des profils similaires quel que soit le niveau de vie (tableau 8), et le nombre moyen d'actifs occupés par ménage varie peu d'un niveau de vie à l'autre (tableau 9).

Tableau 12

NOMBRE (MOYEN, MEDIAN) D'ACTIFS OCCUPES CHEZ LES MENAGES URBAINS AYANT AU MOINS UN ACTIF OCCUPE SELON LE NIVEAU DE VIE

Nombre d'actifs occupés dans le ménage	Niveau de vie			
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Nombre moyen	1.9	2.0	1.8	1.9
Nombre médian	2.0	2.0	2.0	2.0
Ecart-type	1.0	1.1	1.0	1.0
Nombre estimé de ménages	69322	121206	316279	437485
Echantillon	265	466	1285	1751

Il est vrai que le nombre d'actifs occupés n'est pas le meilleur indicateur à retenir puisqu'il ne dit rien sur la structure propre au ménage. Il faudrait prendre en compte la charge supportée par chaque actif ou encore le ratio de dépendance économique exprimé par le rapport entre la taille du ménage et le nombre de personnes exerçant un emploi.

Tableau 13

**RATIO DE DEPENDANCE ECONOMIQUE DES MENAGES AYANT AU MOINS UN
ACTIF OCCUPE**

Caractéristiques du ménage	Niveau de vie			
	Extrême- ment pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Ratio de dépendance économique moyen	4.3	4.1	3.1	3.4
Ratio de dépendance économique médian	3.5	3.5	2.7	3.0
Ecart-type	2.3	2.2	1.9	2.0
<i>Taille moyenne des ménages</i>	<i>6.8</i>	<i>6.7</i>	<i>4.8</i>	<i>5.3</i>
<i>Nombre moyen d'actifs occupés</i>	<i>1.9</i>	<i>2.0</i>	<i>1.8</i>	<i>1.9</i>
Nombre estimé de ménages	69322	121206	316279	437485
Echantillon	265	466	1285	1751

De fait, les ménages extrêmement pauvres et les ménages pauvres affichent des ratios de dépendance moyens et médians supérieurs à ceux enregistrés chez les ménages non-pauvres. En clair, un actif occupé d'un ménage en dessous du seuil d'indigence doit assumer la charge de 4.3 personnes en moyenne contre 3.1 personnes pour un actif occupé issu d'un ménage non-pauvre.

Le ratio de dépendance augmente également avec la taille du ménage. Est-ce que l'aspect démographique (dimension du ménage) serait le facteur déterminant de la pauvreté? Plutôt que de verser dans le malthusianisme, il faudrait s'interroger sur la création d'emplois compte tenu du fait que le nombre d'actifs occupés varie peu avec le niveau de vie.

**2. Formation du revenu et niveau de vie : la prédominance de l'emploi chez les
pauvres et le rôle non négligeable des revenus de transfert, notamment externes, chez
les non-pauvres**

L'engagement des ménages dans le système d'emploi a des implications en termes de formation du revenu des ménages. Ce lien n'est pas évident dans l'Enquête Budget-Consommation de 1999-2000.

Les informations sur la population en âge de travailler (10 ans et plus) ont été recueillies pour la semaine précédant l'enquête, alors que les données sur les revenus ont été collectées pour la période des douze mois précédant l'enquête. Or, rien ne dit que les revenus d'activité générés au cours de ces douze mois l'ont été à la faveur des emplois occupés pendant les sept jours précédant l'enquête.

En outre, il n'est pas possible d'établir une relation directe entre le type d'emploi (formel ou informel), la catégorie socioprofessionnelle (salarie/non-salarie) d'une part, et les revenus d'activité déclarés d'autre part. La nomenclature préétablie dans l'EBCM 1999-

2000 classe les revenus en fonction du rang de l'activité exercée (activité principale ou secondaire), et du clivage entre les revenus du secteur primaire (agriculture, chasse, pêche) et les revenus issus des activités des autres secteurs.

Par ailleurs, la corrélation entre les revenus et la consommation (à partir de laquelle les seuils d'indigence et de pauvreté ont été calculés) est extrêmement faible (FAFO 2001 : 16).

Pour autant, il peut être instructif d'examiner d'une part les revenus des ménages pauvres et non pauvres afin d'évaluer l'importance des revenus d'activité et donc de l'emploi dans la reproduction des ménages urbains. D'autre part, sachant que le chef de ménage constitue, dans la majorité des cas, le principal apporteur du ménage et en partant de l'hypothèse que la catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage est suffisamment stable pour qu'elle soit utilisée comme un *identifiant* du ménage, on analysera la structure des revenus des ménages. La source des revenus d'activités sera alors associée au statut dans l'emploi du chef de ménage. Par exemple, si celui-ci est salarié, alors les revenus perçus de l'activité principale seront considérés comme des revenus du travail salarié.

(i) 86.1% des ménages urbains ont perçu au cours des douze mois précédant l'enquête au moins l'un des revenus d'activité énumérés dans la nomenclature préétablie de l'EBCM 1999-2000.

Tableau 14

DISTRIBUTION (%) DU REVENU TOTAL DES MENAGES URBAINS SELON LE TYPE DE REVENU PAR NIVEAU DE VIE DU MENAGE, REVENU TOTAL ET REVENU PER CAPITA

Type de revenu	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Revenu d'activité	72.0	72.8	63.7	65.4
Revenu de transfert **	8.9	11.2	25.2	22.6
Revenu du patrimoine	0.6	0.4	2.9	2.4
Autres revenus	18.5	15.6	8.2	9.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Revenu total estimé (gourdes)	3,483,850,940	7,117,364,436	31,938,176,555	39,055,540,992
Revenu total estimé (\$US)*	208,488,985	425,934,437	1,911,321,158	2,337,255,595
Revenu per capita annuel (gourdes)	7249.4	8091.1	24116.3	19719.9
Taille du ménage	6.8	6.7	4.8	5.3
Nombre estimé de ménages	290	514	1465	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

* Taux de change moyen (1999) : 16.71 gourdes pour 1\$.

** Revenu de transfert : cette rubrique inclut aussi bien les transferts en provenance d'institutions publiques que ceux circulant entre les ménages. On distingue parmi ces deniers les transferts externes reçus des émigrés vivant à l'étranger et des transferts internes reliant les ménages vivant en milieu urbain ou ceux du milieu urbain avec le milieu rural. Reste que l'essentiel du montant des revenus de transfert correspond aux transferts des émigrés.

(ii) les revenus d'activité comptent pour près des deux tiers du revenu total des ménages urbains. Ils constituent l'essentiel du revenu des ménages en situation d'indigence (72.0%), des ménages pauvres (72.8%) et, dans une moindre mesure, des ménages non-pauvres (63.7%). De plus, pour 70.7% des ménages urbains, la *principale source de revenu* est l'emploi (salarié ou non).

(iii) Les ménages urbains perçoivent en premier lieu des revenus d'activités non-agricoles, qu'il s'agisse de l'activité principale ou de l'activité secondaire. Pour l'essentiel, les revenus issus de l'activité agricole ou des activités connexes à l'agriculture (chasse, pêche, etc.) se trouvent dans les villes de province où il existe encore un contingent d'actifs occupés dans l'agriculture.

(iv) Les résultats précédents attestent du rôle central de l'emploi dans la reproduction des ménages, l'emploi agricole jouant un rôle non négligeable dans les villes de province.

(v) Le poids des "autres revenus" est remarquable dans les revenus des ménages pauvres (extrêmement pauvres et pauvres). La nature de ces "autres revenus" étant indéterminée, il est difficile de statuer sur leur rôle dans la distribution du revenu total des ménages pauvres.

Par ailleurs, la part des revenus du patrimoine dans le revenu total est plus élevée chez les ménages non-pauvres (2.9%) que chez les ménages pauvres (0.4%).

(vi) Il faut toutefois noter, en sus de la prédominance (dans la structure des revenus comme en termes d'incidence des revenus) des revenus d'activité, la plus ou moins forte présence des revenus de transfert en provenance d'autres ménages dans l'économie des ménages urbains. Tout d'abord, 22.6% du montant total des revenus perçus par les ménages urbains vient de ménages résidant dans le pays ou établis à l'étranger.

Au-delà du fait que la corrélation entre revenus et consommation est faible (FAFO 2001 : 16), le niveau de vie (consommation per capita) introduit des différenciations pour ce qui est du poids des revenus de transfert dans le revenu total des ménages. Respectivement 11.7%, 22.1% et 14.1% des ménages extrêmement pauvres, pauvres et non-pauvres ont pour principale source de revenu les transferts opérés par d'autres ménages. Surtout, le fait de recevoir des transferts concerne un fort contingent de ménages extrêmement pauvres (38.8%), voire un peu plus de la moitié des ménages pauvres (52%) et plus de 4 ménages-non pauvres sur dix.

Encadré 5

QUELQUES INDICATIONS SUR L'ECONOMIE DES TRANSFERTS EXTERNES EN HAÏTI

Les transferts en provenance de la diaspora revêtent une importance considérable pour l'économie haïtienne et pour les ménages bénéficiaires en particulier.

L'estimation des transferts externes établie à partir de l'EBCM 1999-2000 se chiffre à plus de 6 milliards de gourdes, soit 324 millions de dollars américains au taux de change moyen de 19.62 gourdes pour un dollar en 1999-2000. Cette estimation est en deçà du montant des transferts unilatéraux privés nets figurant dans la balance des paiements de la Banque de la République d'Haïti (BRH). Elle est tout de même révélatrice, compte tenu des difficultés habituelles que l'on rencontre dans la capture des revenus individuels et des revenus des ménages, de l'importance considérable des transferts externes dans l'économie des ménages haïtiens, des ménages urbains en particulier qui reçoivent 77% du montant total des transferts !

Importance des transferts dans la macroéconomie haïtienne

Transferts unilatéraux privés nets : montants et ratios	1995	1999-2000	2000-2001
Montant total des transferts unilatéraux privés (millions \$)	108.5	519.4	623.6
Importance des transferts			
au Produit Intérieur Brut (T/PIB, %)	5.2	13.1	17.6
aux Exportations de biens (T/X biens, %)	71.0	164.2	212.5
aux Exportations de biens et services (T/X b & s., %)	42.2	106.2	142.4
aux Importations (T/M, %)	18.4	40.7	50.8

Source : CEPAL

Pour l'essentiel, les transferts des émigrés représentaient en 1999-2000, année de l'EBCM, 13% du PIB, 106% des exportations de biens et services et contribuaient au financement des importations à hauteur de 40% ! L'année suivante, les transferts externes en viennent à représenter 17.6% du PIB - soit le ratio le plus élevé constaté dans l'ensemble de la Caraïbe- et 50% des importations.

Source : Lamaute-Brisson (2002).

(vii) Ceci dit, c'est chez les ménages non-pauvres que la part des transferts dans le revenu total est la plus importante : 25.2%, soit le triple et le double des parts observées dans le revenu total des ménages extrêmement pauvres et pauvres (cf. tableau plus haut). Un tel résultat mérite d'être souligné. Les ménages pauvres (du point de vue de la consommation *per capita*) ne sont pas les principaux bénéficiaires des transferts effectués pour l'essentiel par les ménages résidents et les ménages non-résidents¹⁷. Ceci est encore plus évident lorsque l'on observe la distribution de la masse totale des revenus de transfert selon le niveau de vie du ménage urbain. Les ménages pauvres ne reçoivent que 9% des revenus de transfert (les ménages extrêmement pauvres n'ayant accès qu'à 3.5% du montant total des revenus de transfert) contre 91.0% pour les ménages non-pauvres. En outre, les inégalités sont encore plus importantes lorsque l'on compare les distributions des revenus d'activité d'une part, des revenus de transfert de l'autre. La part reçue des revenus de transfert par les non-pauvres représente 10 fois celle déclarée par les ménages pauvres, alors que le ratio correspondant pour les revenus d'activité est « seulement » de 3.48.

Tableau 15

DISTRIBUTION (%) DES MASSES DE REVENUS DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE PAR TYPE DE REVENU

Type de revenu	Niveau de vie			Total
	Pauvre	Dont : <i>Extrêmement pauvre</i>	Non-pauvre	
Revenu d'activité	20.3	9.8	79.7	100.0
Revenu de transfert	9.0	3.5	91.0	100.0
Revenu du patrimoine	3.1	2.2	96.9	100.0
Autres revenus	29.7	17.3	70.3	100.0
Revenu total	18.2	8.9	81.8	100.0
Revenu total estimé (gourdes)	7,117,364,436	3,483,850,940	31,938,176,555	39,055,540,992
Nombre estimé de ménages	137128	78126	361893	499021
Echantillon	514	290	1465	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

¹⁷ Le poids des transferts publics (pensions, retraites) ou des transferts en provenance d'organisations non-gouvernementales est marginal (IHSI 2001 :).

B. Les actifs pauvres dans le système d'emploi

L'une des causes majeures de la pauvreté tient à une "mauvaise" insertion (« adverse incorporation ») dans le système d'emploi. En clair, le fait d'exercer un emploi ne protège pas, en soi, de la pauvreté. Reste bien entendu à définir, dans un premier temps, qui sont les actifs pauvres (1.-) et à faire le point sur les relations entre les *individus* pauvres et non-pauvres et le système d'emploi (2.-). Sur ces bases, les comparaisons entre les *actifs pauvres* et les *actifs non-pauvres* en fonction de leurs caractéristiques socio-démographiques d'une part (3.-) et en fonction des caractéristiques des emplois occupés d'autre part (4.-) permettront de dresser un premier profil des relations entre emploi et pauvreté. L'une des trouvailles majeures est que l'emploi informel est une modalité majeure de participation au système d'emploi *quel que soit le niveau de vie*.

1. Définition des actifs pauvres (« working poor »)

De multiples définitions des actifs pauvres ont déjà été mises à l'épreuve. Aux Etats-Unis, le Bureau of Labor Statistics considère comme actif pauvre « l'individu vivant dans une famille pauvre qui a participé à la force de travail durant au moins la moitié de l'année (soit en ayant un emploi, soit en cherchant un emploi) » (Bureau of Labor Statistics 1997).

En France, un « actif pauvre » est « une personne active (de 17 ans ou plus), occupée ou non pendant plus de six mois, qui appartient à un ménage dont le niveau de vie est inférieur au seuil de pauvreté » (Lagarenne, Legendre 2000 : 3). En clair, les *working poor* englobent aussi bien les actifs occupés que les chômeurs. Mais ces définitions ne peuvent être opérationnalisées à partir de l'EBCM 1999-2000 en raison du mode de comptage des actifs. La période de référence retenue pour l'identification des composantes de la population en âge de travailler est la semaine précédant l'enquête. De sorte que les durées de présence sur le « marché du travail » ne peuvent être rapprochées des définitions américaine ou française.

Une tentative de dénombrer les actifs pauvres dans le cadre des travaux de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) part de la définition suivante :

« The working poor are defined as those who work *and* who belong to poor households. The definition of the working poor involves two statistical units: the individual and the household. The *individual* is the basis for establishing the "working" and "not working" classification; and the *household* is the basis for establishing the "poor" and "not poor" classification » (Majid 2001 : 2).

Cette définition est plus appropriée eu égard aux données de l'EBCM 1999-2000. En l'absence d'informations sur les revenus directement associés aux emplois exercés, l'on dispose à la fois des données sur la consommation permettant de classer les ménages entre pauvres et non-pauvres et des données indiquant la présence ou non des membres des ménages dans le système d'emploi au sens large. On peut donc lier la situation des individus au regard de l'emploi et leur *niveau de vie* (revenu per capita du ménage d'appartenance). Deux personnes ayant le même revenu d'activité issu de l'insertion dans

l'emploi n'ont pas nécessairement le même *niveau de vie*, compte tenu de la taille et de la structure démographique des ménages auxquels elles appartiennent. Une telle définition a été utilisée pour certains pays d'Amérique Latine, le Venezuela par exemple (Cartaya 1994).

Pour autant, cette définition des *actifs pauvres* n'est pas sans inconvénients. D'abord parce que deux unités statistiques sont en jeu : l'individu et son ménage d'appartenance. Alors que la relation « marché du travail » / système d'emploi n'est pas systématiquement et intégralement médiée par le ménage d'appartenance. Le faible niveau de vie des personnes exerçant un emploi résulte d'abord des faibles rémunérations et /ou des faibles volumes de travail résultant de la situation de ces personnes dans le système d'emploi. Lorsque le ménage est pris en compte, le faible niveau de vie s'explique aussi – par exemple – par le fait que les autres membres du ménage n'apportent pas de ressources, en particulier des revenus d'activité. Ensuite, parce que les périodes de référence pour lesquelles ont été collectées les données sur la consommation (ainsi que sur les revenus) et les données sur l'engagement des individus dans l'activité économique ne sont pas identiques. Il existe plusieurs périodes de référence concernant les différents types de consommation (10 jours pour la consommation courante, 6 mois à un an pour l'acquisition de biens durables, etc.) et la période de référence pour les revenus couvre les 6 mois précédant le passage de l'enquêteur dans le ménage. Tandis que la situation d'activité des individus appartenant à la population en âge de travailler a été identifiée pour la semaine précédant l'enquête. *Mais rien ne dit que les revenus d'activité déclarés sont issus de l'insertion dans l'emploi : celle-ci peut être « récente »*. Il faudra donc garder à l'esprit ces limites dans l'analyse des actifs pauvres.

2. Les individus pauvres par rapport au système d'emploi : des taux d'activité faibles, un taux de chômage élevé et des taux d'emploi faibles

Un faible engagement individuel dans le système d'emploi

Quel que soit le niveau de vie, on est loin d'un engagement massif dans l'emploi ou dans la recherche active d'un emploi. Pour autant, les comportements d'activité diffèrent légèrement selon le niveau de vie du ménage d'appartenance. Ainsi 48.2% de la population de 10 ans et plus issue des ménages non-pauvres travaille ou est au chômage contre 42.3% des individus de 10 ans et plus vivant dans des ménages extrêmement pauvres. Les écarts entre les niveaux de vie sont également tangibles selon que l'on considère les hommes ou les femmes de 10 ans et plus.

Tableau 16

TAUX NET D'ACTIVITE (%) EN MILIEU URBAIN SELON LE SEXE ET LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE D'APPARTENANCE

Sexe	Niveau de vie			
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Homme	45.2	47.7	52.9	51.2
Femme	39.7	41.3	44.5	43.5
Deux sexes	42.3	44.2	48.2	46.9
Population estimée	387259	672619	1415151	2087770
Echantillon	1433	2497	5542	8039

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Des taux de chômage élevés chez les individus d'âge actif extrêmement pauvres et non-pauvres

Les taux de chômage élevés observés chez les pauvres (18.8% et 20.3%) dépassent celui des non-pauvres (14.9%). Par surcroît, les femmes sont sur-chômeuses lorsqu'elles appartiennent à des ménages pauvres (23.2%) ou extrêmement pauvres (25%). Tandis que 14.6% "seulement" des femmes non-pauvres en âge de travailler sont à la recherche d'un emploi en milieu urbain.

Tableau 17

TAUX DE CHOMAGE (%) EN MILIEU URBAIN SELON LE SEXE ET LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE D'APPARTENANCE

Sexe	Niveau de vie			
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Homme	12.9	17.2	15.2	15.8
Femme	25.0	23.2	14.6	17.2
Deux sexes	18.8	20.3	14.9	16.5
Population estimée	387259	672619	1415151	2087770
Echantillon	1433	2497	5542	8039

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Des taux d'emploi plus faibles chez les individus extrêmement pauvres et pauvres

Au total, les personnes en âge de travailler des ménages extrêmement pauvres et des ménages pauvres sont moins fréquemment insérées dans l'emploi que celles venant des ménages non-pauvres. Les taux d'emploi sont relativement faibles. 39.1% des personnes en âge de travailler exercent un emploi. Ceci dit, le taux d'emploi des non-pauvres (41%) est plus élevé que ceux des pauvres (35.2%) ou des extrêmement pauvres (34.4%).

De plus, si les taux d'emploi des femmes sont systématiquement inférieurs à ceux des hommes, quel que soit le niveau de vie, les écarts entre les hommes et les femmes sont nettement plus élevés chez les pauvres que chez les non-pauvres.

Tableau 18 Taux d'emploi (%) en milieu urbain selon le sexe et le niveau de vie du ménage d'appartenance

Sexe	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Homme	39.4	39.4	44.8	43.1
Femme	29.8	31.7	38.0	36.0
Deux sexes	34.4	35.2	41.0	39.1
Population estimée	387259	672619	1415151	2087770
Echantillon	1433	2497	5542	8039

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

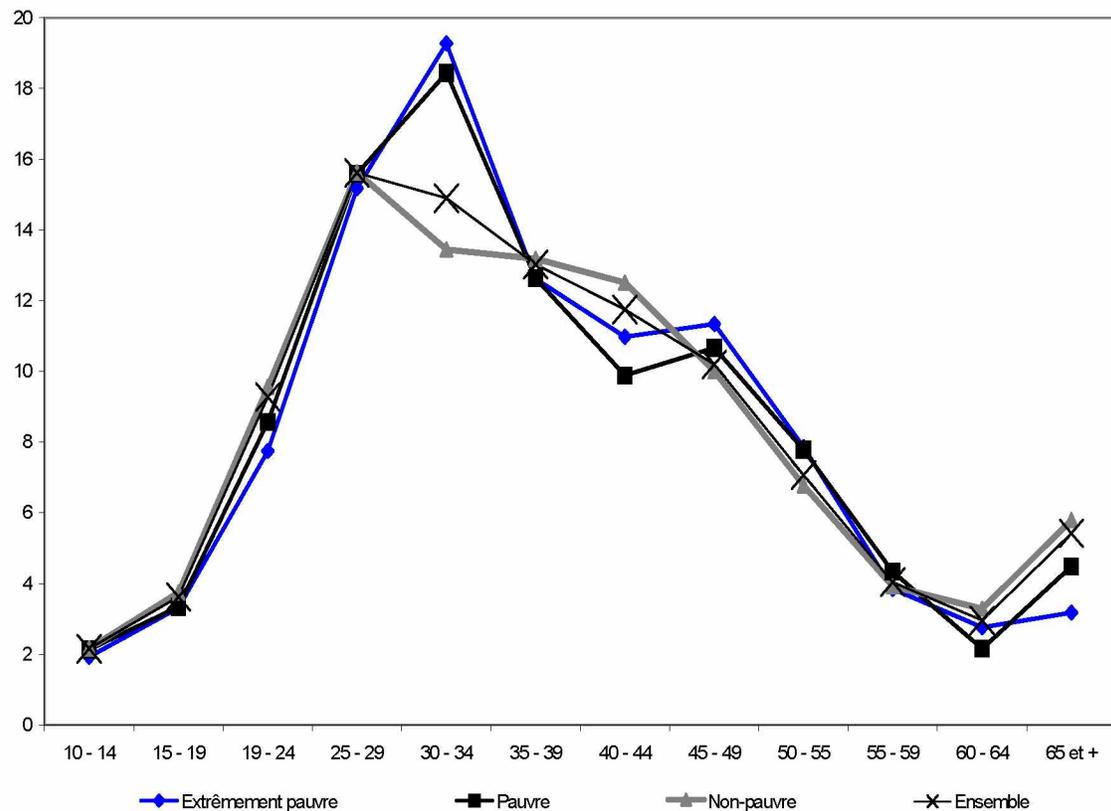
3. Le clivage entre actifs pauvres et actifs non-pauvres : le niveau d'études atteint

Les distributions selon l'âge des actifs occupés classés selon le niveau de vie du ménage d'appartenance sont très proches comme en atteste la superposition – en tendance – des courbes du graphique ci-dessous.

Graphique 10

ACTIFS OCCUPÉS PAR AGE SELON LE NIVEAU DE VIE

Age des actifs occupés selon le niveau de vie du ménage



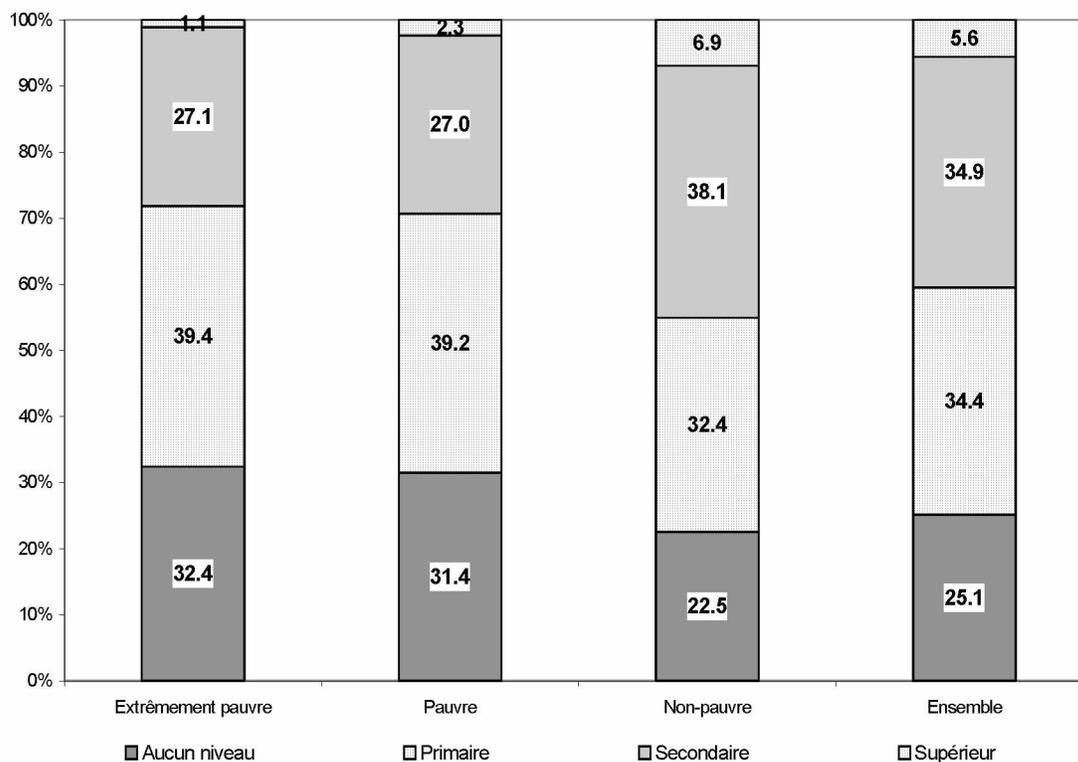
Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

En réalité, c'est le niveau d'études atteint (comme chez les chefs de ménage) qui fait apparaître des différences plus ou moins importantes entre actifs pauvres et actifs non-pauvres.

Graphique 11

ACTIFS OCCUPES PAR NIVEAU D'ETUDES SELON LE NIVEAU DE VIE

Distribution des actifs occupés selon le niveau d'étude et le niveau de vie



Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

On trouve tous les niveaux d'études quel que soit le niveau de vie. Mais, les non-pauvres sont bien mieux lotis que les pauvres. D'un côté, la part des personnes dépourvues de bagage scolaire y est plus faible (22.3% contre 31.4% chez les pauvres). De l'autre, la part des actifs occupés ayant achevé au moins une année du cycle secondaire vaut 37% chez les actifs occupés non-pauvres (contre 27% chez les pauvres).

4. Emplois occupés par les actifs pauvres et non-pauvres : l'hétérogénéité des branches d'activité, des secteurs économiques et des statuts dans l'emploi

Au-delà de leurs caractéristiques sociodémographiques, les pauvres ainsi que les extrêmement pauvres occupent des emplois qui ne sont pas toujours comparables aux emplois exercés par les individus vivant dans les ménages non-pauvres, qu'il s'agisse de la branche d'activité, du type d'employeur ou de la catégorie socioprofessionnelle.

Le poids du tertiaire et les différenciations internes au tertiaire selon le niveau de vie

Le secteur primaire qui regroupe l'agriculture et les activités extractives est davantage présent chez les actifs indigents (13.1%) et les actifs pauvres (11.6%), que chez les non-pauvres (7.0%). Ces actifs indigents ou pauvres engagés dans les activités primaires résident dans les villes secondaires du pays.

Ceci étant, on trouve un fort poids des emplois tertiaires allant de 67.3% chez les indigents à 72.9% chez les non-pauvres. On retrouve-là l'une des caractéristiques majeures des milieux urbains en Haïti. Toutefois, les distributions des actifs occupés *dans le secteur tertiaire* sont différenciées selon le niveau de vie. Ainsi le commerce est moins présent (37.1%) chez les actifs non-pauvres que chez les pauvres (45.1%). Surtout, on trouve davantage d'individus engagés dans les services à la collectivité et les services financiers et immobiliers chez les actifs non-pauvres (25.6% et 5.4%) que chez les actifs pauvres (16.3% et 1.4%).

Il y a ici une double question de spécialisation dans le tertiaire et de *qualité* de cette spécialisation. La branche commerce est incontournable quel que soit le niveau de vie, et compte tenu des types de produits et des niveaux d'activité, elle peut donner accès à des niveaux de vie individuels plus ou moins fortement différenciés qui expliqueraient les positions par rapport au seuil de pauvreté. Parallèlement, les services à la collectivité et les services financiers et immobiliers seraient éventuellement plus rémunérateurs que le commerce. Ces services absorbent *à eux seuls* un fort volant de la population active occupée (39%), devançant, et de loin, les industries manufacturières (13.8%).

Une plus forte présence des emplois publics chez les actifs occupés non-pauvres

L'emploi privé est partout prédominant. Ceci étant, 8.5% des actifs occupés non-pauvres travaillent dans le secteur public (dans les entreprises publiques notamment), soit plus du double de la proportion d'actifs pauvres ou extrêmement pauvres qui exercent un emploi dans le secteur public.

La prédominance du travail indépendant chez les actifs pauvres et du salariat chez les actifs non-pauvres

Le classement des actifs occupés en termes de catégorie socioprofessionnelle révèle que l'on trouve moins de travailleurs indépendants chez les non-pauvres (48.7% contre 57%). Parallèlement, le poids des salariés chez les actifs non-pauvres est plus important (46.1%) que chez les pauvres (28.1%).

Tableau 19

**DISTRIBUTION (%) DES ACTIFS SELON LES CARACTERISTIQUES DE L'EMPLOI
ET LE NIVEAU DE VIE**

Caractéristiques de l'emploi occupé	Niveau de vie			
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
<i>Secteur/Branche d'activité</i>				
Primaire	13.1	11.6	7.0	8.3
Agriculture/Industries extractives	13.1	11.6	7.0	8.3
Secondaire	19.6	18.7	20.1	19.7
Industries manufacturières	12.9	12.5	14.3	13.8
Electricité/BTP	6.7	6.2	5.8	5.9
Tertiaire	67.3	69.7	72.9	72.0
Commerce	43.2	45.1	37.1	39.4
Transports et communications	8.4	6.8	4.8	5.4
Finance/Immobilier/Location/Services aux entreprises	1.1	1.4	5.4	4.2
Services à la collectivité et services sociaux, personnels	14.6	16.3	25.6	22.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Employeur</i>				
Secteur privé	95.4	95.0	90.2	91.6
Indépendant	48.3	50.4	41.1	43.8
Un membre du ménage	2.8	2.5	3.0	2.9
Un autre ménage apparenté	0.1	0.2	0.2	0.2
Entreprise privée ou autre ménage	43.5	41.4	45.3	44.2
Entreprise associative, une coopérative	0.8	0.5	0.6	0.5
Secteur public	3.0	3.8	8.5	7.1
Entreprise publique ou para-publique	1.7	2.5	5.7	4.7
Administration publique	1.3	1.4	2.8	2.4
Autres	1.6	1.1	1.3	1.3
Organisme international ou diplomatique	0.2	0.1	0.8	0.6
Autres	1.3	1.0	0.6	0.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Catégorie socioprofessionnelle</i>				
Salarié	40.2	38.1	46.1	43.8
<i>Dont : Personnels de direction, cadres supérieurs/moyens</i>	<i>2.0</i>	<i>2.1</i>	<i>6.5</i>	<i>5.2</i>
A compte propre / Patron	55.6	57.0	48.7	51.1*
Autres non-salariés	4.2	4.9	5.3	5.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Population estimée	133053	236859	579833	816692
Echantillon	509	904	2312	3216

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

C. Informalité et pauvreté : profils

L'idée selon laquelle il y a assimilation entre informalité et pauvreté (« les actifs occupés informels sont pauvres ») est communément admise dans la littérature sur l'informel (*cf* Encadré 6). Encore faut-il savoir ce que l'on entend exactement par « informel », compte tenu de la diversité des débats (1.), préciser la définition opératoire de l'emploi informel utilisée ici (2.). La définition posée, il apparaît qu'il convient de nuancer l'assimilation informalité – pauvreté (3.). A l'aide de l'EBCM 1999-2000, on trouve que si l'incidence de la pauvreté est plus élevée chez les actifs informels, l'emploi informel n'en est pas moins une modalité majeure de participation à l'emploi chez les pauvres *et* chez les non-pauvres (4.). De plus, il existe aussi bien des actifs formels pauvres que des actifs informels pauvres, toute la question étant de savoir si ces actifs pauvres, formels ou informels, présentent les mêmes caractéristiques socio-démographiques (5.) et surtout si les emplois occupés par ces actifs sont proches ou non (6.). De fait, ces emplois renvoient à des spécialisations différentes. Ceci étant, à l'échelle des ménages, *l'articulation formel/informel* est partiellement synonyme de pauvreté.

1. L'informalité dans le système d'emploi : une notion à géométrie variable

Les débats sur la définition du « secteur informel », de l'« économie informelle », de l'emploi informel ont été très vifs (Lautier 1994 ; Rakowski 1994 ; Roubaud 1994 ; Lamaute 2000 :) et leur recension déborderait le cadre de ce travail. On rappellera que, s'agissant de l'*emploi informel*, plusieurs définitions ont prévalu dans les enquêtes menées de par le monde, mais aussi en Haïti. La XIV^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail avait débouché sur une définition standard du « secteur informel » assimilé à l'emploi informel. Le secteur informel (BIT 1993) comprend

- *les entreprises d'employeurs informels*, c'est-à-dire les « entreprises familiales appartenant à des employeurs et gérées par eux, seuls ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents, qui emploient un ou plusieurs salariés de façon continue (en plus des travailleurs familiaux non rémunérés ou des salariés occasionnels qu'ils emploient éventuellement) et qui répondent aux critères suivants : taille des unités, inférieure à un niveau déterminé et absence de salariés réguliers »
- *les entreprises de personnes travaillant pour leur propre compte* ou « les unités possédées et exploitées par des personnes travaillant pour leur propre compte, soit individuellement, soit en association avec des membres du même ménage ou d'autres ménages, qui n'emploient pas de salariés de manière continue, mais qui peuvent payer des travailleurs familiaux non rémunérés ou embaucher des travailleurs occasionnels pour répondre à des besoins temporaires (salariés occasionnels) ».

Cette définition n'a jamais été appliquée telle quelle, à la lettre, en Haïti. La plupart des enquêtes réalisées sur les micro-entreprises sont antérieures à la résolution de la Quinzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (1993). L'enquête de Delatour & Duggleby (1993) a été réalisée sur les entreprises individuelles hors professions

libérales, et les entreprises dont la taille est inférieure ou égale à 5 individus (propriétaire compris), ces entreprises devant générer un revenu de 5000 gourdes (Delatour, Duggleby 1993 : 2). Deux autres démarches existent dans la littérature sur l’informel en Haïti : celle qui consiste à rattacher l’emploi informel à la formation de quartiers populaires urbains liée à l’exode rural, et celle qui fait de l’emploi informel un versant de l’économie informelle non régulée par les normes étatiques en vigueur.

La première démarche (Cadet 1996) définit un *monde informel*, c’est-à-dire un « espace socio-économique où la *fragilité, la précarité et la rareté extrême* constituent des données fondamentales ou structurelles » (INEREST 1996). La seconde démarche fait de la régulation étatique la pierre angulaire de la définition de l’économie informelle. Ce critère est central : il part de l’idée que l’Etat, et plus particulièrement l’Etat fiscal, participe de la définition des rapports sociaux, possède un caractère d’universalité, puisqu’il vaut pour toutes les activités économiques d’un territoire et n’attribue pas, *ex ante*, des caractéristiques aux activités informelles (Lamaute 2002 : 20-21). De sorte que tout emploi est classé comme informel dès lors qu’il a été créé dans une entreprise non-enregistrée auprès de l’Etat, quelle que soit sa taille (Lamaute 2000). Mais cette définition est loin d’être suffisante par rapport au concept d’économie informelle auquel il se rapporte : elle fait abstraction des emplois créés par exemple dans les entreprises privées enregistrées mais qui ne font pas l’objet de déclaration aux autres organismes étatiques ou para-étatiques établis.

Récemment, les discussions au sein des groupes de travail des statisticiens du travail ont conduit à une révision de l’approche du BIT qui comble cette lacune. Il n’est plus question de « secteur informel » mais d’*économie informelle*. Celle-ci recouvre, pour l’OIT,

« toutes les activités économiques exercées par les travailleurs et les unités économiques qui ne sont – d’un point de vue légal ou dans la pratique – pas couvertes ou qui sont insuffisamment couvertes par des arrangements formels. Leurs activités ne sont pas incluses dans les dispositifs légaux, ce qui signifie qu’ils exercent hors de la portée de la loi ; ou alors ils ne sont pas couverts dans la pratique : en clair, bien qu’ils exercent dans le cadre de la loi, celle-ci n’est pas appliquée ou renforcée ; ou alors la loi elle-même décourage toute attitude visant à la respecter parce qu’elle est inappropriée, impose des fardeaux ou des coûts excessifs »¹⁸.

Il s’agit-là d’une avancée considérable qu’il importe de saluer, après des décennies de critiques adressées au concept même de “*secteur informel*” (notamment celle qui

18 Notre traduction de : “All economic activities by workers and economic units that are – in law or in practice – not covered or insufficiently covered by formal arrangements. Their activities are not included in the law, which means that they are operating outside the formal reach of the law; or they are not covered in practice, which means that – although they are operating within the formal reach of the law, the law is not applied or not enforced; or the law discourages compliance because it is inappropriate, burdensome or imposes excessive costs” (ILO, selon Lim Lean 2002 Cornell : 2-3).

consiste à dire qu'il existe un ensemble d'activités que l'on pourrait *séparer* du reste de l'économie et qui aurait une dynamique propre identifiable comme telle.

2. Circonscrire l'emploi informel dans l'EBCM (1999-2000) : obstacles et propositions

Deux questions importantes qu'il faut répondre : Comment choisir la « meilleure » définition ? et Comment la rendre opératoire, compte tenu des données disponibles ?

Critères de délimitation de l'emploi informel

L'EBCM 1999-2000 n'a pas pris en compte dans sa conception même la problématique de l'emploi informel. Ainsi, aucune information sur le statut juridique et sur la taille des entreprises n'a été collectée. Par conséquent, la délimitation de l'emploi informel repose ici sur deux critères :

- le type d'employeur,
- le statut dans l'emploi (ou catégorie socioprofessionnelle).

Composition de l'emploi formel et de l'emploi informel

- L'ensemble des *actifs occupés formels* comprend tous ceux travaillant dans l'administration publique, les entreprises publiques, les organisations internationales et les coopératives, ainsi que les salariés des entreprises privées.
- Tandis que l'ensemble des *actifs occupés informels* comprend : les actifs occupés travaillant pour un membre du ménage (*a priori* dans une entreprise familiale) ou pour un ménage apparenté, les travailleurs indépendants, les autres non-salariés (aides familiaux et apprentis), les actifs occupés appartenant à des entreprises non-spécifiées.

Des limites sérieuses

Il importe de souligner d'ores et déjà les *limites* d'une telle démarche.

(a) Elle *ouvre la voie à la tautologie*. Les caractéristiques des emplois formels ou informels sont intégrées dans la "définition" opératoire des types d'emploi. Au lieu que l'on débouche sur une définition *ex post* des emplois formels et informels. Partant, les résultats de l'analyse sont fortement tributaires des hypothèses qui auront présidé à la construction de la variable indicatrice du type d'emploi.

(b) D'autre part, *l'anachronisme n'est pas bien loin*. La prise en compte du statut dans l'emploi se situe dans le droit fil des résultats des enquêtes empiriques menées un peu

partout dans le monde et qui révèlent une forte association entre l'emploi informel (classé selon la taille ou selon l'enregistrement auprès des instances étatiques) et l'emploi indépendant. On ne connaît pas véritablement les caractéristiques des emplois informels des années 70, par exemple, en ce qui a trait aux statuts dans l'emploi. Il y avait, par exemple, le poids non-négligeable du salariat lié aux ménages (personnel domestique) dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (Joseph 1997), et d'autres formes de salariat non-enregistré ont vraisemblablement existé¹⁹.

On peut toutefois objecter à ceci que l'une des caractéristiques majeures des systèmes d'emploi dans le Tiers-Monde est la réversibilité du salariat, par opposition à une certaine "*fixation viagère dans le salariat*" (Lautier 1991) observée dans les pays capitalistes développés. Cette réversibilité se traduit par des allers-retours entre travail salarié et travail non-salarié au cours de la vie active, ou simplement par des basculements du travail salarié vers l'auto emploi (ou éventuellement d'autres formes de travail non-salarié) à la faveur des crises en Afrique subsaharienne (Bocquier 1995), comme en Amérique Latine (Huyette 1994) ou en Haïti (Lamaute 2000).

(c) *Le risque de sous-estimation de l'emploi informel n'est pas négligeable.* En effet, l'informalité dans le salariat n'est pas du tout prise en considération, hormis le classement des personnels domestiques liés aux ménages dans le groupe des actifs informels. Alors que l'encadré 1 "Comptes et mécomptes de l'OFATMA" indique clairement que le salariat "entièrement" formalisé ne représente qu'une part minoritaire du salariat urbain.

¹⁹ Pour la période 1950-1982, les carences des *publications* de l'IHSI en ce qui a trait aux ventilations détaillées des branches d'activité interdisent d'inclure les services des domestiques de la personne (employés de maison) dans l'emploi informel. Cependant, pour qui a eu accès aux données originales, la décomposition des services en services domestiques et services non-domestiques indique que le poids des premiers dans l'emploi total n'est pas négligeable entre 1950 et 1982 (Joseph 1997). En 1971, les services domestiques comptent pour 30% environ des actifs occupés, soit près du double de leur poids en 1950. Ils régressent ensuite pour ne mobiliser qu'un cinquième des actifs en 1982.

Encadré 6

LE COUPLE SECTEUR INFORMEL / PAUVRETE : THEORIES ET MISES A L'EPREUVE EMPIRIQUES**Les analyses traditionnelles de l'informel et l'association informel-pauvreté**

L'association informel – pauvreté, récurrente dans la littérature sur l'informel, se fonde sur deux thèses. Pour Quijano (1971), tenant de la thèse sur la marginalité, le caractère excluant des marchés du “secteur moderne” limite l'accès aux ressources (crédits, inputs et capital) et détermine dès lors l'apparition d'un “secteur informel” qui doit fournir emplois et revenus à la main-d'œuvre non-absorbée par le capital. Parallèlement, selon la thèse relative à l'excédent structurel de main-d'œuvre, l'absence de revenus de remplacement (allocation-chômage) – qui pourrait être considérée comme une forme de pauvreté – conduit les personnes privées d'emploi à exercer des activités caractérisées par l'absence de barrières à l'entrée, et qui, de ce fait, sont à petite échelle et procurent pour l'essentiel les revenus de la *survie* des individus et par extension des ménages.

L'association informel-pauvreté dans les études empiriques sur l'informel en Haïti : une démonstration incomplète

Ces deux thèses inspirent la représentation, dans le cas haïtien, de l'informel comme “espace socio-économique” issu d'un processus d'*urbanisation sans industrialisation*, un espace “où la fragilité, la précarité et la rareté extrême constituent des données fondamentales ou structurelles” (INEREST 1995). Concrètement, l'informel se confinerait au « nouveau pôle socio-spatial » (Cadet 1996 : 90) formé par les “zones marginales” ou encore les bidonvilles où dominent les emplois précaires et les catégories à faibles revenus. L'identification de l'informel à la pauvreté (relative) se réfère à une enquête de 1993, mise en place avec l'UNICEF et focalisée sur les zones marginales de la capitale et de deux autres villes de province (Gonaïves, Port-de-Paix). Mais cette identification n'est pas systématiquement fondée. Les données sur les niveaux de revenus et la situation occupationnelle des personnes actives n'ont pas été croisées. On ne connaît pas la répartition des catégories de revenu inférieures et intermédiaires en fonction de leur situation d'activité (formelle ou informelle). En outre, il aurait fallu établir les formes d'insertion des pauvres sur le marché du travail, et évaluer l'incidence de la pauvreté dans les différentes catégories occupationnelles, formelles et informelles²⁰.

La remise en cause de l'association « traditionnelle » informel-pauvreté : les premiers résultats empiriques

En poussant plus loin l'analyse, la mise en équivalence de l'informel et de la pauvreté ne résiste pas à d'autres critiques. En premier lieu, si l'on considère les seuls revenus d'activité tirés de l'emploi, il existe des chevauchements entre les distributions de revenus d'activité perçus par les individus (Roubaud 1994 ; Lamaute 2000, Lamaute-Brisson 2002). En second lieu, Cartaya et Marquez (1991) montrent que le clivage “secteur moderne/secteur informel” *n'explique pas parfaitement* la pauvreté dans le cas du Venezuela. Les revenus informels ont un poids important dans le revenu des ménages les plus pauvres. Mais la moitié des

²⁰ Dans le premier cas, il s'agit de connaître la proportion des pauvres qui sont insérés dans l'informel. Si cette proportion est importante et dépasse celle enregistrée dans le formel, l'existence du couple informel-pauvreté n'est pas évidente pour autant. En effet, il reste à savoir si la majorité des actifs informels sont pauvres ou non. Voir les démarches adoptées dans les enquêtes sur le secteur informel à Yaoundé et en Amérique Latine, notamment dans les pays où la pauvreté est très importante. Cf. ROSENBLUTH Guillermo, « Informalidad y pobreza en América Latina », *Revista de la CEPAL*, 1994, No. 52, pp. 157-177 et « Caractéristiques des ménages et conditions d'activité », *STATECO*, Juin 1994, No. 78, pp. 62 - 68.

travailleurs de ces ménages extrêmement pauvres avaient un emploi dans le “secteur moderne” tandis qu’un tiers des travailleurs des ménages non-pauvres avaient intégré des emplois formels.

Source : Lamaute (1996), Lamaute-Brisson (2003)

3. L'impossible mise en équivalence de l'informel et de la pauvreté en Haïti

L'examen des données révèle que :

- *L'incidence de l'extrême pauvreté et de la pauvreté* est toujours plus élevée chez les actifs informels que chez les actifs formels dans tous les milieux de résidence urbains. 17.8% des informels urbains vivent dans des ménages dont le niveau de vie est inférieur au seuil d'indigence contre 14.4% des actifs formels. Et près d'un tiers des actifs informels urbains sont pauvres contre un quart des actifs formels urbains. Simultanément, il est clair que la majorité des actifs informels – comme d'ailleurs des actifs formels – n'est pas pauvre.

Tableau 20 Incidence (%) de la pauvreté chez les actifs occupés urbains selon le type d'emploi (formel/informel) par milieu de résidence

Incidence des degrés de pauvreté	Milieu de résidence								
	Ensemble urbain			Aire Métropolitaine			Autre urbain		
	Formel	Informel	Ensemble	Formel	Informel	Ensemble	Formel	Informel	Ensemble
Extrême pauvreté	14.4	17.8	16.3	14.3	17.9	16.1	14.8	17.7	16.5
Pauvreté	25.2	32.1	29.0	25.1	33.1	29.2	25.4	30.8	28.7
Population estimée	370282	446410	816692	244353	250352	494705	125929	196058	321987
Echantillon	1334	1882	3216	605	692	1297	729	1190	1919

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

- *Le taux d'informalité* est plus faible chez les non-pauvres (52%) que chez les pauvres et les indigents (60%). Mais, il apparaît clairement que l'emploi informel est une modalité de participation majeure au système d'emploi urbain (54.7%) quel que soit le niveau de vie. Et, alors qu'un peu plus de la moitié des actifs des ménages non-pauvres occupent des emplois informels, 40% environ des actifs pauvres et extrêmement pauvres occupent des emplois formels !

Tableau 21

TAUX D'INFORMALITE (%) DES ACTIFS OCCUPES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE

	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Taux d'informalité	59.8	60.5	52.3	54.7
Population estimée	133053	236859	579833	816692
Echantillon	509	904	2312	3216

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Somme toute, ces deux résultats indiquent que le clivage formel/informel n'explique pas à lui seul la pauvreté.

4. Actifs pauvres : plus de femmes, moins d'éducation chez les informels pauvres

Reste alors à comparer les actifs pauvres occupant des emplois informels aux actifs pauvres exerçant des emplois formels. Est-ce que la pauvreté toucherait-elle des profils socio-démographiques similaires, indépendamment des types d'emploi occupés ? Ce qui conduirait à penser que les principaux (mais non exclusifs) déterminants de la pauvreté résideraient dans les caractéristiques individuelles des pauvres. Ou existe-t-il des profils socio-démographiques différenciés chez les pauvres selon le type d'emploi exercé ?

Dans l'ensemble, actifs formels et actifs informels présentent des profils socio-démographiques différenciés. Les actifs informels sont plus fréquemment des femmes (64% contre 35% des actifs formels), se retrouvent pour une bonne part dans les tranches d'âge élevé (38% de 55 ans et plus contre 21%) et sont bien moins dotés en éducation puisqu'un tiers d'entre eux n'ont aucun niveau (contre 14.9% des actifs formels) et que 1.1% seulement ont un niveau universitaire (contre 11%).

Tableau 22

CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DES ACTIFS *PAUVRES* FORMELS ET INFORMELS

	Tous actifs occupés			Actifs pauvres		
	Formel	Informel	Ensemble	Formel	Informel	Ensemble
Sexe						
Homme	64.1	35.7	48.6	73.4	36.3	51.0
Femme	35.9	64.3	51.4	26.6	63.7	49.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Age						
10-24 ans	0.4	3.6	2.2	0.7	3.1	2.1
25-39 ans	35.4	22.8	28.5	34.0	23.3	27.5
40-54 ans	43.3	36.7	39.7	45.0	38.3	41.0
55-69 ans	17.0	24.8	21.3	17.6	26.2	22.8
70 et +	3.9	12.1	8.4	2.8	9.2	6.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Niveau d'étude atteint						
Aucun niveau	14.9	33.6	25.1	19.3	39.4	31.4
Primaire	27.4	40.1	34.4	34.9	42.1	39.2
Secondaire	46.6	25.2	34.9	41.3	17.7	27.0
Universitaire	11.0	1.1	5.6	4.5	0.9	2.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Population estimée	370282	446410	816692	93485	143374	236859
Echantillon	1334	1882	3216	326	578	904

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres

Si l'on s'intéresse exclusivement aux actifs pauvres, les mêmes clivages apparaissent en fonction du type d'emploi. Les femmes sont toujours majoritaires parmi les actifs informels, on trouve relativement plus de "vieux" de 55 ans et plus (35.4% contre 20.4%) chez ces derniers. Près de 4 actifs informels pauvres sur dix n'ont aucun niveau d'études et 17% seulement ont un niveau d'études secondaires. La distribution des actifs formels pauvres présente une configuration opposée avec 41% de personnes ayant achevé au moins une année du cycle secondaire et 19.3% sans niveau d'études²¹.

Les actifs pauvres formels et informels ne sont donc pas identiques. Il existerait ainsi des déterminants dans le système d'emploi qui conduisent tel profil sociodémographique de pauvre à aller vers l'emploi informel plutôt que vers l'emploi formel.

5. Emplois occupés par les pauvres : plus de commerce dans l'informel et plus de services à la collectivité dans le formel

Qu'en est-il des emplois occupés par les actifs formels et les actifs informels vivant dans les ménages pauvres ? La comparaison est loin d'être aisée dans la mesure où la variable indicatrice du statut de formalité ou d'informalité a été construite en fonction d'un certain nombre de caractéristiques des emplois (catégorie socioprofessionnelle, type d'employeur, etc...). Tout au plus peut-on alors comparer les distributions des actifs formels et informels pauvres selon la branche d'activité.

Près des deux tiers des informels pauvres se sont engagés dans la branche "commerce", les autres travaillant principalement dans l'agriculture ou les industries extractives (14%) et les industries manufacturières (11%).

Le profil des actifs formels pauvres est tout autre. Un tiers d'entre eux exerce un emploi dans les services à la collectivité, 14% "seulement" travaillent dans le commerce, tandis que des proportions similaires (entre 12% et 14%) se retrouvent dans la branche "transports et communications", l'électricité et le BTP, et les industries manufacturières.

Au-delà du fait qu'il existe des actifs formels et informels pauvres dans toutes les branches, les polarisations observées sur les branches d'activité indiquent l'existence d'une diversité de mécanismes sous-jacents aux relations entre informalité et pauvreté d'une part, entre formalité et pauvreté d'autre part.

²¹ Bien entendu, il ne faut pas se contenter de cette opposition entre actifs formels et actifs informels. Le niveau de vie compte pour beaucoup lorsque l'on examine les profils socio-démographiques des actifs formels et informels pris séparément. Par exemple, 13% des actifs formels non-pauvres disposent d'un niveau d'études supérieures, ce qui est loin d'être le cas des actifs formels classés comme pauvres. De même, 28.8% des informels non-pauvres possèdent un niveau d'études secondaires contre 17% des informels pauvres.

6. A l'échelle des ménages, l'articulation formel-informel est partiellement synonyme de pauvreté

En somme, les résultats précédents conduisent à affirmer que l'informel n'expliquerait pas à lui seul la position dans l'échelle des *niveaux de vie*. Toute la question revient alors à appréhender la spécificité des mécanismes qui relient aussi bien l'informalité (ou certaines franges de l'informalité) à la pauvreté, que la formalité (ou certaines franges de la formalité) à la pauvreté.

Mais ceci procède d'un angle de vue réducteur en ce qui concerne les relations entre informalité et pauvreté. On se réfère d'un côté aux individus – les actifs occupés – et de l'autre aux ménages puisque la pauvreté est appréhendée à leur échelle. Or, s'il est aisé de lire le fonctionnement du système d'emploi en partant des relations entre les caractéristiques des emplois et des actifs occupés d'une part, et les revenus générés par ces emplois d'autre part, le *passage des individus aux ménages* est loin d'être évident. Alors que l'échelle du ménage doit être prise en compte selon l'approche en termes de système d'emploi. Il peut y avoir coexistence entre emplois formels et informels dans un même ménage pauvre ou non-pauvre. Dès lors, les relations entre informalité et pauvreté ne sont pas immédiates, mécaniques, évidentes.

On peut tenter de les décrypter à partir de l'EBCM 1999-2000, après avoir analysé les liens entre les combinaisons d'emploi au sein des ménages d'une part et la pauvreté d'autre part.

L'espace des imbrications des emplois dans les ménages

On distinguera ici les ménages *actifs* qui comptent au moins un actif occupé des autres ménages sans actif occupé. Les ménages mono actifs n'ont qu'un seul actif occupé, les ménages pluri actifs ayant au moins deux actifs occupés. Les imbrications ou les articulations entre les types d'emploi ne sont possibles que dans les ménages pluri actifs.

Les ménages pluri actifs représentent près de la moitié des ménages urbains (49%) et la majorité (55.9%) des ménages *actifs*. La présence de plusieurs actifs occupés dans le ménage ne signifie pas mécaniquement qu'il y a coexistence d'emplois formels et informels. De fait, 10.5% des ménages urbains sont pluri actifs *et* contiennent exclusivement des actifs formels, et 14.3% des ménages urbains sont pluriactifs *et* comprennent seulement des actifs informels.

On a, en comptant les ménages mono actifs, une certaine polarisation entre les ménages informels (36.5%) et les ménages formels (27%). Mais, les ménages pluri actifs, à la fois formels et informels, ne sont guère rares : ils représentent 24.2% du total des ménages urbains ou encore 27.6% des ménages urbains *actifs* et 49% des ménages *pluriactifs*.

Tableau 23

Distribution (%) des ménages urbains *actifs* selon les combinaisons d'emploi (formel/informel) dans le ménage et le milieu de résidence

Combinaison d'emploi	Milieu de résidence		Ensemble urbain
	Aire Métropolitaine	Autre urbain	
Formel et informel	28.4	26.6	27.6
Actifs formels et informels	28.4	26.6	27.6
Formel seul	33.9	26.2	30.8
Un actif formel	18.5	19.2	18.8
Actifs formels seuls	15.5	7.0	12.0
Informel seul	37.7	47.2	41.6
Un actif informel	23.8	27.6	25.3
Actifs informels seuls	13.9	19.6	16.3
Total	100.0	100.0	100.0
Nombre estimé de ménages	257485	180001	437485
Echantillon	691	1060	1751

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

L'incidence de la pauvreté est plus élevée chez les ménages "mixtes"

Qu'ils soient mono ou pluriactifs, les ménages ayant exclusivement des actifs exerçant des emplois formels affichent les plus faibles taux de pauvreté extrême (13%) et de pauvreté (23%). A l'opposé, les ménages "mixtes" articulants actifs formels et actifs informels sont plus fréquemment pauvres (31.9%), légèrement plus que les ménages où résident uniquement des actifs informels avec un taux de pauvreté de 28.4%.

Tableau 24

INCIDENCE (%) DE L'EXTREME PAUVRETE ET DE LA PAUVRETE CHEZ LES MENAGES URBAINS SELON LES COMBINAISONS D'EMPLOI (FORMEL/INFORMEL) DANS LE MENAGE

Incidence des degrés de pauvreté chez les ménages	Combinaison d'emploi dans le ménage				Ensemble
	Formel et informel	Formel seul	Informel seul	Aucun actif occupé	
Extrême pauvreté	17.9	12.9	16.7	14.3	15.7
Pauvreté	31.9	23.0	28.4	25.9	27.5
Population estimée	120897	134568	182019	61536	499021
Echantillon	482	484	785	228	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres

Mais les ménages mixtes se retrouvent dans tous les niveaux de vie

Les ménages extrêmement pauvres et pauvres comptent plus de ménages mixtes informels (resp. 31.2% et 31.8%) que les ménages non-pauvres (26%). Parallèlement, près d'un tiers des ménages non-pauvres sont exclusivement formels contre 25% des ménages pauvres. Mais, les différences ne sont pas énormes entre ménages pauvres et ménages non-pauvres : les ménages mixtes sont présents à tous les niveaux de vie dans des proportions similaires (autour de 40%).

Il ressort de ce qui précède que les ménages mixtes sont partiellement synonymes de pauvreté, sans que l'on connaisse d'emblée les mécanismes qui expliquent la pauvreté de ces ménages. A ce stade de la réflexion, l'essentiel est que l'existence de ménages mixtes n'autorise pas, en soi, la mise en équivalence informalité-pauvreté puisque des conjectures sur la relation entre les emplois formels de ces ménages mixtes et la pauvreté peuvent être énoncées. On y reviendra dans l'analyse des *mécanismes* conduisant à la pauvreté.

Conclusion intermédiaire

En l'état, la modélisation du fait d'être un *working poor* à l'aide d'un modèle logit dichotomique permet de préciser les rôles respectifs des différentes caractéristiques des individus et des ménages dans la pauvreté. Le modèle porte sur la population des actifs occupés. La variable dépendante prend la valeur 1 lorsque l'actif occupé vit dans un ménage pauvre et 0 lorsque l'actif occupé appartient à un ménage non-pauvre. Les variables explicatives considérées sont les suivantes : l'âge, le sexe, le niveau d'études, le statut matrimonial, le statut dans le ménage (ou lien de parenté avec le chef de ménage), la catégorie socioprofessionnelle, le type d'employeur et la branche de l'actif occupé, ainsi que la taille du ménage, le nombre d'actifs occupés dans le ménage, la situation d'activité du chef de ménage, le type d'emploi du chef de ménage, le fait de recevoir (ou non) des transferts internes ou externes. Dans la mesure où la variable indicatrice du type d'emploi formel/informel a été construite à l'aide de la catégorie socioprofessionnelle, du type d'employeur et de la branche, elle n'a pas été introduite dans le modèle. Les modalités des variables explicatives n'ont pas été dichotomisées. De sorte qu'il n'est pas possible d'évaluer l'influence propre d'une modalité par rapport à une autre choisie comme modalité de référence.

On trouve l'influence des variables individuelles traditionnelles comme l'âge ou le niveau de scolarité. La probabilité d'être un *working poor* diminue avec l'âge ou avec le niveau d'études. Ce qui conforte au moins le fait que l'on trouve davantage de personnes sans bagage scolaire ou ayant un faible niveau d'études parmi les actifs pauvres. Parallèlement, le type d'employeur n'a aucune influence, de même que la branche d'activité. La probabilité d'être un actif pauvre décroît avec la catégorie socioprofessionnelle. La première modalité de la variable correspondante est le statut de salarié, suivi du statut de travailleur indépendant et d'aide familial. La probabilité d'être un actif pauvre est donc plus forte lorsque l'on est un salarié, *ceteris paribus*. Ceci peut être surprenant, sachant qu'il existe des emplois salariés très fortement rémunérés. Mais il ne faut pas oublier que la pauvreté est calculée ici à l'échelle du ménage et non de l'individu.

Au-delà des variables individuelles, certaines caractéristiques du ménage jouent un rôle significatif. En tous cas, l'insertion dans l'emploi du chef de ménage (être actif occupé) ne protège pas de la pauvreté. Il est vrai qu'il faut compter avec la taille du ménage.... – ce qui est un « résultat » tautologique, la pauvreté étant calculée par rapport à la dimension du ménage. Mais l'emploi du chef de ménage peut être peu rémunérateur en soi. Enfin, la variable indicatrice de la réception des transferts exerce une influence sur la probabilité d'être un actif pauvre. On a vu plus haut que les revenus de transfert, notamment externes, sont particulièrement présents dans la formation du revenu des ménages non-pauvres. Dans le modèle, la probabilité d'être un actif pauvre diminue avec cette variable dont la première modalité désigne l'absence de tout transfert, interne ou externe. Ce qui revient à dire que le fait de recevoir des transferts, et tout particulièrement des transferts externes (représentés par les dernières modalités de la variable) permet de « sortir » de la pauvreté.

V. PAUVRETE ET EMPLOI : MECANISMES

Les estimations du modèle précédent portent sur des corrélations statistiques entre les variables explicatives et la probabilité d'être un actif pauvre. En ce sens, le modèle renseigne davantage sur le *profil* des pauvres (*Qui sont les pauvres ?*) *ceteris paribus* plutôt que sur les *raisons* et les *mécanismes* déterminant la pauvreté (*Pourquoi sont-ils pauvres ?*). Pour tenter de saisir au mieux les mécanismes qui peuvent se mettre en branle, il faut d'une part procéder à l'analyse des *interrelations* entre économie formelle et économie informelle puisque ces relations – et les évolutions macro-économiques – configurent le système d'emploi, l'emploi informel en particulier. D'autre part, dans la mesure où la pauvreté affecte également les salariés supposés formels, il convient d'analyser les mécanismes qui structurent le *rapport salarial* en milieu urbain. Si la question des interrelations formel/informel et le rapport salarial sont traités séparément, par commodité et en raison des limites des données disponibles, il n'en demeure pas moins qu'il existe des possibilités d'articulation entre le rapport salarial et l'emploi informel tel que défini ici. En outre, le fait que la coexistence entre actifs formels et informels au sein des ménages ne protège pas de la pauvreté interpelle sur les mécanismes à l'œuvre. Dans un cas comme dans l'autre, il y a un appel à la "construction" – encore sur le mode exploratoire - d'une cohérence globale du système d'emploi.

A. Informalité, mode d'insertion des unités informelles et pauvreté

On peut concevoir des relations entre pauvreté et informalité qui vont dans les deux sens. L'informalité conduit à, détermine un niveau de vie en dessous du seuil de pauvreté. La pauvreté mène pour sa part à l'informalité, notamment lorsque les individus pauvres ne disposent pas d'atouts suffisants leur permettant d'intégrer ou de créer des emplois formels suffisamment rémunérateurs.

Dans le premier cas de figure, la question centrale est celle des interrelations entre l'économie formelle et l'économie informelle. Pour le Bureau International du Travail, « la question, en termes de politique publique, n'est pas de savoir si les travailleurs informels ou les unités informelles ont des liens directs avec l'économie formelle – ils en ont de toute évidence – mais de savoir si ces relations sont bénignes, relèvent d'une logique d'exploitation (de l'informel) ou sont mutuellement bénéfiques. La préoccupation en matière de politique publique est de promouvoir les liens positifs et d'assurer que le travail décent est présent sur tout le continuum » (ILO 2002 : 38, cité dans Lim 2002 : 4). En d'autres termes, si l'informel est exploité par l'économie formelle, par exemple, ces relations d'exploitation peuvent *produire de la pauvreté*.

Il n'est guère évident de faire le point sur la *nature* des interrelations, dans la mesure où des analyses fines sur la détermination des prix (du travail, des biens et services destinés à la consommation finale ou aux consommations intermédiaires le cas échéant), sur les mécanismes concrets qui relient ces acteurs (en termes de concurrence, de complémentarité, etc.) devraient être menées aussi bien du côté des unités informelles que

des entreprises formelles ou réputées telles. L'EBCM 1999-2000 ne permet pas d'appréhender la diversité des interrelations commerciales entre les unités économiques informelles et les entreprises formelles, comme l'exige l'étude du système d'emploi. Toutefois, l'enquête de 1997 réalisée dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince fournit un certain nombre d'indications sur lesquelles il est possible de construire une réflexion sur les caractéristiques et le rôle du mode d'insertion vu à partir des unités informelles (1.). Ce mode d'insertion qui se rapproche, par analogie, du schéma de la *subordination autonome* (l'existence de l'informel est déterminée par le capitalisme mais sa reproduction est « endogène ») est incomplet, car il y manque l'analyse de la demande adressée aux unités informelles. Concrètement, les lieux d'achat informels sont prépondérants dans la consommation (en valeur) des ménages (2.). Surtout, les thèses relatives à la prééminence de la demande des ménages informels, des ménages des pauvres sont battues en brèche (3., 4.) et il existe une source d'autonomie – non encore quantifiée – des unités informelles à l'égard de l'économie formelle : les transferts des émigrés (5.). Il ressort, en deçà de ces résultats globaux, que les relations allant de l'informalité à la pauvreté passent, du côté de la demande, par les inégalités de répartition de celle-ci (6.). Quant à la relation inverse, de la pauvreté à l'informalité, c'est de la pauvreté multidimensionnelle qu'il faut parler et non plus de la seule pauvreté monétaire (7.).

1 - Le rôle du mode d'insertion vu à partir des unités informelles

L'objet de l'enquête mixte de 1997 était de mettre à l'épreuve les principales thèses relatives à la *nature* des interrelations entre "secteur formel" et "secteur informel". Pour l'essentiel,

- les *relations de sous-traitance verticale et horizontale* des entreprises formelles vers les unités informelles, qui relèveraient d'une dynamique de subordination/exploitation de l'informel par le capital, sont marginales.
- il existe une marge d'autonomie non négligeable en ce qui concerne le financement des unités informelles. Les *intermédiaires financiers formels* sont très peu présents dans les sources de financement (y compris en termes de montants) déclarées par les chefs d'unités informelles²². Globalement, on observe une sorte de *clôture des unités informelles sur l'univers familial, sur la sphère domestique*. De plus, l'épargne personnelle et les dons ou prêts des parents ou des amis ne proviennent que partiellement d'emplois formels. Il est à noter que cette *clôture sur la sphère domestique* peut expliquer le maintien de la pauvreté

²² Bien entendu, ces résultats mériteraient d'être revus dans la mesure où depuis 1997, de nouveaux acteurs formels sont intervenus dans le financement des petites activités : le « Kredi popilè » de la Banque de l'Union Haïtienne (BUH, 1997), le Micro-Crédit National, filiale du Groupe Financier National (GFN, 1999), la Société Générale de Solidarité (SogeSol, 2000), filiale du Groupe Sogebank. Il s'agit là d'un vrai tournant. De toutes les enquêtes réalisées depuis le début de la décennie 1990 sur les activités informelles en Haïti et par-delà l'hétérogénéité des définitions de ces activités se dégage une constante : les banques sont quasiment absentes dans la distribution des sources de financement de ces activités (Lamaute-Brisson 2001). Mais il n'est pas sûr que l'entrée en scène de ces nouveaux acteurs ait sensiblement changé la donne pour l'ensemble des activités informelles.

pour les ménages dont les revenus sont faibles, dont la capacité d'épargne est faible ou qui sont insérés dans des réseaux ne donnant pas accès à des ressources importantes.

- il existe *un circuit interne à l'informel* non négligeable, puisque les unités informelles interrogées dépendent en majeure partie des commerces informels pour leur approvisionnement²³. Cette autonomie à l'égard de l'économie formelle est, il est vrai, plus apparente que réelle, car la multiplication des intermédiaires au sein des circuits de distribution conduit au durcissement de la concurrence au sein de l'informel plutôt qu'à l'accentuation de la concurrence formel/informel

- du côté *des débouchés déclarés* par les unités informelles, 51.6% du chiffre d'affaires (CA) des unités informelles repérées provenaient d'autres unités commerciales informelles. Ceci témoigne de l'allongement des circuits de distribution : 67.5% du CA des activités commerciales (produits primaires et produits transformés) provenaient de commerces informels, contre respectivement 87.3% et 100% du CA des activités artisanales et de services relevant des seuls ménages.

A ce stade, les résultats de l'enquête dessinent un ensemble de relations formel/informel qui s'apparentent à la thèse de la marginalité ou encore à la *subordination autonome* (Tokman 1978 : 110) des (petites) activités informelles au capital réputé formel. Il faut rappeler ici le sens de la subordination autonome d'un «secteur informel» devant fournir emplois et revenus aux marginaux. L'accès limité aux ressources (crédits, inputs et capital), en raison du caractère excluant des marchés du «secteur moderne», fonde l'autonomie des marginaux. Mais ceux-ci constituent de fait une armée industrielle de réserve pour les segments concurrentiels du «marché du travail»²⁴. Ils permettent ainsi au mécanisme d'extraction de la plus-value relative de jouer dans le cadre des rapports entre capitalistes et salariés du «secteur formel»²⁵. En ce sens, il y a relation de subordination à la capacité du capitalisme à extraire le surplus.

Mais cette interprétation n'est pas satisfaisante. Il faudrait démontrer la fonction d'armée industrielle de réserve d'une part. Ce sont d'ailleurs davantage les chômeurs qui constitueraient cette armée industrielle de réserve que les actifs informels en tant que tels. D'autre part, les relations des activités informelles repérées dans les ménages avec l'économie souterraine, entendue comme ensemble d'activités *illicites*, ne sont pas prises en compte. Or il apparaît que l'autonomie commerciale à l'égard de l'économie formelle

²³ Il s'agit également d'un effet d'optique : l'enquête permet d'étudier un ensemble d'unités informelles repérées dans les ménages enquêtés au préalable, mais elle ne permet pas de reconstituer véritablement les circuits ou les filières, des têtes de réseaux aux détaillants.

²⁴ J. Mezzera souligne qu'il n'en est pas ainsi sur les segments où la concurrence est bridée par les pratiques monopolistiques ou oligopolistiques. Les entreprises situées sur ces segments tendent à verser des salaires relativement plus élevés. Elles consentent à «partager» la rente générée grâce au verrouillage des marchés afin d'«acheter la paix sociale» et d'organiser l'attachement des salariés à l'entreprise. L'existence de travailleurs en surnombre n'est donc pas un moyen de pression afin d'abaisser les salaires, d'autant que les populations en présence (salariés de ces marchés et demandeurs d'emploi) diffèrent de par leurs qualifications (Mezzera J., 1991).

²⁵ A. Quijano ajoute que les marginaux sont aussi des «consommateurs exploités» par le capitalisme. V. Tokman récuse ce mécanisme d'extraction et ne retient que l'accès restreint aux ressources productives et aux marchés de biens pour définir la *subordination avec autonomie* (Tokman V., 1978 : 110).

est renforcée par les connexions avec l'économie souterraine, à travers, entre autres, les activités des "madan sara" internationales.

On sait que la crise ouverte en 1980-1981 a conduit à un processus d'informalisation de l'Etat avec l'ouverture des ports de province et le développement de la contrebande. Les activités de recherche de rente se sont développées donnant lieu à l'extension de l'économie souterraine (contrebande, trafic de drogue) investie par des fractions du capital - y compris par une partie du capital réputé formel et lié par des pratiques monopolistes à l'Etat (Corten 1989 : 214). Cette économie souterraine a offert et offre encore des opportunités d'emplois et de revenus à travers la création (ou la reconversion) de commerces de produits importés (alimentation, habillement, équipement ménager, etc.) tournés vers la satisfaction des ménages. Mais les données de l'enquête ne renseignent pas sur la structure des circuits de commercialisation allant de la contrebande proprement dite aux commerces de détail et la nature des relations (salarial déguisé, subordination ou "indépendance" des petites unités). L'autonomie par rapport à l'économie formelle n'est peut-être que l'envers d'une subordination à l'égard du capital engagé dans l'économie souterraine.

2. Pour l'analyse de la « dépense du revenu » ou de la consommation des ménages

En tout état de cause, les résultats obtenus exigent de porter une attention particulière à la question de la demande adressée aux unités informelles.

(i) *le poids marginal des relations de sous-traitance verticale*, signifie que les unités informelles sont d'abord tournées vers la satisfaction des ménages²⁶. De fait, selon l'enquête mixte de 1997, la majorité des unités informelles a déclaré avoir les ménages pour principale clientèle. Certes 48.2% du chiffre d'affaires déclaré pour le mois précédant l'enquête correspondaient aux ménages, les 51.6% restants provenant des achats d'autres unités informelles (Lamaute 2002 : 143). La mise en évidence de ce « circuit interne à l'informel » ne doit toutefois pas faire illusion. Les unités informelles desservent *in fine* une clientèle constituée de ménages, les performances des intermédiaires étant déterminées par les ventes des unités dont les ménages sont les clients immédiats.

(ii) *l'allongement des circuits de distribution* a des implications diverses en termes de niveaux de revenus perçus. Ces implications dépendent entre autres de l'évolution globale (recul, stagnation ou augmentation) de la demande satisfaite par les unités informelles et de sa répartition selon les niveaux de vie²⁷.

²⁶ *In fine*, les unités informelles desservent principalement les ménages.

²⁷ Les niveaux de revenus dépendent aussi du nombre d'entrées (de nouvelles entreprises) sur le marché aussi de la répartition initiale des parts de marché. L'enjeu est alors de capter les évolutions différenciées des parts de marché individuelles.

Encadré 7

La demande adressée aux unités informelles et les modèles d'interrelations formel-informel

Les modèles traditionnels

L'analyse de la demande suppose un retour – bref – sur les quatre grands « modèles » d'articulation entre le « secteur informel » et le reste de l'économie, à savoir : la thèse de la marginalité (subordination autonome à l'égard du capital), la thèse du dualisme (l'informel vu comme une économie *fermée*), la thèse de l'intégration bénigne (l'informel complémentaire plutôt que concurrent du formel), la thèse de l'exploitation (l'informel source de transfert de valeur à travers la sous-traitance et le salariat déguisé).

Dans les deux premières thèses, le « secteur informel » est conçu, pour l'essentiel, comme une « économie fermée » :

- La thèse de la marginalité implique une « croissance involutive » (encore qu'il vaille mieux parler d'une certaine stagnation).
- La thèse du dualisme, qui sera reprise en des termes propres par G. Barthélemy (1996), renvoie à un développement *endogène* du secteur informel (les activités informelles ont pour principal débouché des ménages vivant eux-mêmes d'emplois informels), sans que le sens de la croissance de celui-ci soit prédéterminé.

Les deux autres représentent le « secteur informel » comme une « économie ouverte » :

- La thèse de la complémentarité fait du « secteur informel » un secteur qui satisfait la demande des ménages, indépendamment de leurs caractéristiques propres (pauvres, informels, marginaux). Elle débouche sur l'idée d'une croissance pro-cyclique de l'informel relativement au « secteur moderne ».
- Dans la thèse de l'exploitation, le « secteur informel » est ouvert, puisqu'il dépend de la demande des entreprises formelles.

La demande des pauvres

Les principales thèses sur la demande adressée aux unités informelles en Haïti se rapportent de près ou de loin à la prééminence de la demande des pauvres (dualisme), à la prépondérance de la demande des informels eux-mêmes, dont on postule l'appartenance aux catégories (relativement) pauvres. La complémentarité formel/informel n'a pu être évaluée faute de données adéquates, encore que d'aucuns estiment qu'il existe plutôt des relations de concurrence entre formel et informel (Lumarque 1995 :). La thèse de l'exploitation est partiellement battue en brèche par les résultats évoqués plus haut quant à la quasi-absence des relations de sous-traitance.

Du rôle des transferts des émigrés

A côté de ce canevas « traditionnel » des interrelations formel-informel, la question du rôle et du poids des transferts des émigrés dans l'évolution des unités informelles a été posée dans la mesure où ces transferts constituent, depuis la fin des années soixante-dix et plus particulièrement depuis la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, une modalité majeure de la reproduction des ménages urbains en Haïti (Lamaute-Brisson 2002b). Il faut noter que la consommation globale à prix constants (base 1986-1987) calculée dans les comptes nationaux a augmenté de 1997 à 1999-2000, (*cf.* encadré 8). Ceci est vraisemblablement lié à la forte croissance des transferts des émigrés observée ces dernières années (Lamaute-Brisson 2002b), ces transferts contribuant en toute hypothèse au maintien ou à l'augmentation des niveaux de consommation des ménages bénéficiaires d'une année sur l'autre et donc, dans une certaine mesure, à l'augmentation de la taille du gâteau. A ceci près que la dépense de ces transferts va, *a priori*, aux activités informelles et aux activités formelles, sans que l'on soit ici en mesure d'en chiffrer la répartition et l'évolution de celle-ci.

Source : Lamaute-Brisson (2002a), Lamaute-Brisson (2002b).

3. La prépondérance de l'informel (lieu d'achat) dans la consommation des ménages

Tenant compte des limites décrites dans l'encadré 8 quant à l'estimation du niveau de la consommation des ménages, on construit un clivage formel/informel à partir de la nomenclature des lieux d'approvisionnement de l'EBCM 1999-2000. On part de l'hypothèse que les lieux d'achat suivants correspondent à des activités informelles :

- les marchés publics,
- les boutiques/épicerie/bazar,
- les marchands de rue,
- les dépôts de friperie ("dépôt pèpè" dans le questionnaire de l'EBCM 1999-2000)²⁸.

La majorité de la consommation monétaire des ménages est achetée dans l'informel

Les lieux d'achat informels représentent 53.9% de la consommation monétaire annuelle des ménages urbains²⁹. Il s'agit là vraisemblablement d'une évaluation sous-estimée, sachant que la rubrique "hôtels, bars, restaurants" est censée compter les activités informelles de restauration ("machann manje kwit"). La dépense liée aux repas hors domicile en 1986-1987 représentait 3.5% de la dépense totale des ménages de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince et 6.1% de la dépense totale des seuls qui se procuraient des repas hors domicile en 1986-1987 (Fass 1995 : 1558). En 1999-2000, les repas hors domicile comptent pour la quasi-totalité de la dépense du poste "Hôtels, Cafés, Restaurants", représentant 10.6% de la consommation effective de l'Aire Métropolitaine (8.9% dans les autres villes du pays).

Cet accroissement est lié en majeure partie à la prolifération, constatée par tous, des activités de restauration informelles dans tous les espaces de la ville : espaces semi-résidentiels, espaces proprement économiques (parcs industriels, par exemple), mais aussi au sein même de l'administration publique, etc. Prolifération qui s'explique par la réduction du pouvoir d'achat des ménages (se procurer un repas hors domicile peut coûter moins cher que d'acheter les ingrédients nécessaires aux repas à domicile).

Tout le problème est d'estimer la part de la restauration informelle dans ce poste "Hôtels, Cafés, Restaurants". En faisant l'hypothèse que le plus fort des dépenses liées à ce poste sont allées à des unités informelles, la consommation monétaire totale auprès de ces dernières représente à elle seule 60.6% de la consommation monétaire des ménages urbains. On notera que ces dépenses de restauration sont bien plus conséquentes chez les ménages non-pauvres que chez les ménages pauvres, de sorte que la part des dépenses qui

²⁸ Il s'agit là d'une hypothèse forte : les marchés publics comptent aussi bien des unités formelles que des unités informelles, de même que le monde des boutiques/épicerie/bazar n'est pas exclusivement informel. Mais, compte tenu de l'importante faiblesse du contrôle étatique, cette hypothèse demeure hautement plausible.

²⁹ Il est intéressant de noter que les « marchés des rues », qui ont connu une forte extension avec la prolifération des commerçants au centre-ville de Port-au-Prince mais aussi dans les quartiers traditionnellement « résidentiels », ne comptent que pour 11% de la consommation monétaire en milieu urbain.

vont à l'informel demeure identique chez les ménages pauvres alors qu'elle augmente – de 51% à 58.6% - chez les ménages non-pauvres.

Si l'on s'en tient à la première définition des lieux d'achat informels, on observe que l'informel est non seulement dans tous les postes de consommation mais encore que la part de la consommation monétaire effectuée dans les lieux d'achat informels est élevée dans l'alimentation, l'habillement (on pense ici à la friperie introduite généralement en contrebande – *pèpè* -), le logement et la santé.

Tableau 25

**PART (%) DE LA CONSOMMATION MONETAIRE EFFECTUEE PAR POSTE
BUDGETAIRE DANS LES LIEUX D'ACHAT INFORMELS SELON LE NIVEAU DE VIE**

Poste budgétaire	Ménages non-pauvres	Ménages pauvres	Ensemble
Alimentation, Boisson, Tabac	83.2	98.7	85.6
Habillement, Chaussures	60.0	78.9	61.8
Logement, Equipement, Entretien	50.9	53.2	51.1
Santé	38.0	45.1	38.6
Transport, Equipement, Entretien	29.2	7.4	28.9
Loisir, Culture	30.6	47.6	31.9
Enseignement	18.2	24.6	19.3
Hôtels, cafés, Restaurants	21.0	92.7	24.5
Autres dépenses de consommation	14.6	56.0	15.6
Ensemble	51.2	79.3	53.9

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Encadré 8

**LA CONSOMMATION DES MENAGES DANS L'EBCM 1999-2000 ET DANS LA
COMPTABILITE NATIONALE
OU L'ECONOMIE SOUTERRAINE ECHAPPE ENCORE A LA MESURE...**

Il existe à première vue une coïncidence surprenante entre la consommation des ménages estimée dans l'EBCM 1999-2000 et le chiffre de consommation des comptes nationaux pour la même année. En effet, selon l'enquête, les ménages auraient une consommation effective (consommation monétaire + autoconsommation + cadeaux en nature + autres consommations non-monétaires) de l'ordre de 72 milliards de gourdes (72,674 mds gourdes), un montant légèrement supérieur à celui affiché par la comptabilité nationale (72,446 mds gourdes)³⁰. De sorte que la consommation monétaire de l'enquête est nécessairement plus faible que celle inscrite dans les comptes nationaux, soit 61,254 mds gourdes.

On devrait s'attendre à la situation inverse, sachant que les comptes nationaux ne parviennent pas à capter l'ensemble des activités et des comportements (d'investissement, de consommation) dans une économie fort peu régulée et contrôlée par l'instance étatique.

Il faut rappeler que le niveau de la consommation globale est obtenu, dans la comptabilité nationale haïtienne, par solde, une fois connus : le PIB, les importations, les exportations et l'investissement. Or, les déclarations des entreprises relatives à la production ne sont pas systématiquement fiables en raison des pratiques de fraude et d'évasion fiscale. Les exportations ne sont pas forcément bien captées, même si l'obligation de rétrocession d'une fraction (40%) des dollars issus des recettes d'exportation instaurée en 1989 a été supprimée. Il existe par ailleurs des décalages entre les exportations du reste du monde vers Haïti et les importations (World Bank 1991, par exemple), à tel point que les pouvoirs publics ont recours depuis peu à des services de contrôle des importations à partir de leur port d'embarquement vers Haïti (SGS). La sous-estimation des importations conduit *ipso facto* à une sous-estimation de l'offre globale. Tout ce qui précède laisse entendre que le niveau de consommation globale est sous-estimé. Plus précisément, la consommation des administrations publiques étant connue, c'est la consommation des ménages qui est sous-estimée dans la comptabilité nationale.

Des évaluations approfondies de la comptabilité nationale et de l'EBCM 1999-2000 devront être effectuées pour faire le point sur la question.

Pour l'heure, il y a une sous-estimation de la consommation "réelle". On ne peut donc évaluer la part de la consommation effectuée dans *l'économie souterraine*, ne serait-ce que de manière approximative dans un premier temps, puisqu'une partie non négligeable de l'offre des unités informelles provient des différentes formes de contrebande. Il s'agit là d'une limite sérieuse, sachant que l'extension de la contrebande se traduit par une augmentation – et une diversification – de l'offre des produits sur laquelle se "greffent" les petites unités économiques, qui deviennent alors des relais entre importateurs directs et ménages (Lamaute-Brisson 2002).

³⁰ Il est à noter que l'EBCM 1999-2000 ne compte pas de loyers imputés aux ménages occupant leur logement à titre gratuit ou en tant que propriétaires dudit logement. Selon une évaluation réalisée par FAFO, les loyers imputés équivaldraient à 7% de la consommation totale. Leur intégration porterait donc la consommation effective à 77 milliards de gourdes.

Tableau

EVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE GLOBALES (EN GOURDES COURANTES, GOURDES CONSTANTES, TAUX DE CROISSANCE ANNUEL (%))

	Evolution en gourdes courantes (mds)						
	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
Offre et demande globales							
PIB		54006	62997	69254	77580	85442	92164
Importations		14280	16770	20568	25923	29225	33379
Offre globale		68286	79767	89822	103503	114667	125543
Consommation		49393	57148	62157	72446	82353	90433
Investissement		13247	16382	19182	21208	22106	23528
Exportations		5646	6237	8483	9849	10208	11582
Demande globale		68286	79767	89822	103503	114667	125543
	Evolution en gourdes constantes (base 1986-1987) (mds)						
	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
Offre et demande globales							
PIB	12083	12410	12681	13025	13138	12991	12874
Importations	8412	9018	9614	11797	15249	14719	14606
Offre globale	20495	21428	22295	24822	28387	27710	27480
Consommation	15970	16445	16962	18389	21107	20607	20406
Investissement	2837	3054	2955	3663	4335	4253	4307
Exportations	1688	1929	2378	2770	2945	2850	2767
Demande globale	20495	21428	22295	24822	28387	27710	27480
	Taux de croissance (%) annuel (à prix constants de 1986-1987)						
	1995-96*	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
Offre et demande globales							
PIB	4.1	2.7	2.2	2.7	0.9	(1.1)	(0.9)
Importations	32.6	7.2	6.6	22.7	29.3	(3.5)	(0.8)
Offre globale	14.2	4.6	4.0	11.3	14.4	(2.4)	(0.8)
Consommation	13.4	3.0	3.1	8.4	14.8	(2.4)	(1.0)
Investissement	11.7	7.6	(3.2)	24.0	18.3	(1.9)	1.3
Exportations	27.3	14.2	23.3	16.5	6.3	(3.2)	(2.9)
Demande globale	14.2	4.6	4.0	11.3	14.4	(2.4)	(0.8)

* Par rapport à l'exercice fiscal précédent (1994-1995).

Source : IHSI, Comptabilité nationale

4. Une demande des ménages informels forte mais non prédominante

Les informations relatives au type de ménages (formels/informels) porteurs de la demande adressée aux unités informelles permettent d'apprécier les degrés de dépendance des unités informelles à l'égard de l'économie formelle (ménages insérés dans l'emploi formel). Cette question n'a jamais été traitée dans le cas haïtien en raison d'une part de la focalisation sur l'économie de l'offre (Lamaute 2002c), et d'autre part de l'absence de données adéquates.

La qualification des ménages formels ou informels n'est pas aisée de prime abord. Car la présence d'actifs occupés formels ou informels (ou les deux) dans les ménages ne signifie pas, en toute rigueur, que la demande exprimée par les ménages est à proprement parler informelle ou non. Les périodes de référence de l'emploi occupé et des actes de consommation ne sont pas identiques. Toutefois, il s'agit d'une *approximation* qui devrait renseigner sur les relations entre économie formelle et économie informelle.

En adoptant comme variable indicatrice le type d'emploi exercé par le chef de ménage, on trouve que la demande adressée à l'informel est hétérogène. 45% de la consommation monétaire « informelle » provient de ménages dont le chef est un actif informel contre 33% de ménages dirigés par un actif formel. Le cas haïtien s'écarte des cas camerounais et malgache, où la demande des ménages formels est majoritaire (Roubaud 1994; Projet MADIO 1995).

Cela peut se comprendre par le fait que l'on trouve tous les niveaux de vie chez les ménages informels comme chez les ménages formels. D'autre part, le poids de la demande des ménages dont le chef est chômeur ou inactif est loin d'être négligeable. Ces ménages ne sont pas forcément dépourvus d'actifs occupés (formels ou informels) et une partie des ménages dont le chef est chômeur reçoit des transferts des émigrés qui contribuent à l'accès à un niveau de vie relativement élevé (cf. *infra*).

Tableau 26

**CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE SELON L'INSERTION DANS L'EMPLOI
DU CHEF DE MENAGE. DISTRIBUTION DE LA DEMANDE ADRESSEE A
L'INFORMEL ET POIDS DE LA CONSOMMATION « INFORMELLE ».**

Caractéristiques de la consommation	Chef de ménage formel	Chef de ménage informel	Chef de ménage chômeur, inactif	Ensemble
Consommation totale (en gourdes)	11,006,947,638	14,915,642,170	6,924,259,991	32,846,849,798
Distribution (%) de la consommation totale selon le type de ménage	33.5	45.4	21.1	100.0
Consommation auprès des lieux d'achat informels (en gourdes)	6,140,898,454	7,407,827,681	4,142,135,175	17,690,861,311
Poids (%) des lieux d'achat informels dans la consommation	55.8	49.7	59.8	53.9
Distribution (%) de la consommation adressée à l'informel selon le type de ménage	34.7	41.9	23.4	100.0

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

5. La prépondérance de la demande des non-pauvres dans la consommation auprès des lieux d'achat informels

On est loin d'une "clôture" de l'informel sur la demande des pauvres comme le laisse entendre la thèse de la marginalité. 79% de la consommation monétaire des ménages pauvres urbains va aux lieux d'achat réputés informels (contre 51% de celle des ménages non-pauvres). Cependant, 14% « seulement » de la consommation monétaire auprès des lieux d'achat réputés informels émane de ces ménages. A dire vrai, ceci n'est pas une surprise, dans la mesure où la consommation monétaire des pauvres ne compte que pour 10% de la consommation monétaire totale.

Tableau 27

**DISTRIBUTION (%) DE LA CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE
SELON LE LIEU D'ACHAT DES BIENS ET SERVICES PAR NIVEAU DE VIE,
SELON LE NIVEAU DE VIE PAR LIEU D'ACHAT. EVALUATION DU POIDS
(%) DE LA DEMANDE ADRESSEE AUX LIEUX D'ACHAT INFORMELS ET DU
POIDS DE LA "DEMANDE DES PAUVRES"**

Lieu d'achat	Distribution (%) selon le lieu d'achat			Distribution (%) selon le niveau de vie		
	Non-pauvre	Pauvre	Ensemble	Non-pauvre	Pauvre	Ensemble
(1) Marchés publics	28.0	46.6	29.8	85.0	15.0	100.0
(2) Marchés des rues	10.3	16.3	10.9	85.7	14.3	100.0
(3) Boutiques	12.8	16.0	13.1	88.3	11.7	100.0
(4) Dépôts pèpè	0.1	0.3	0.1	69.6	30.4	100.0
Supermarchés, magasins	8.3	3.3	7.8	95.9	4.1	100.0
Secteur public	0.5	1.1	0.6	80.1	19.9	100.0
Services privés	15.0	6.6	14.2	95.5	4.5	100.0
Pays étrangers	0.1	0.4	0.2	78.3	21.7	100.0
Hôtels, Bars, Restaurants	7.4	0.2	6.7	99.7	0.3	100.0
Autres	17.5	9.1	16.7	94.8	5.2	100.0
(5) Consommation monétaire annuelle	100.0	100.0	100.0	90.4	9.6	100.0
(6) Consommation monétaire dans les lieux d'achat informels (1+2+3+4)	51.2	79.3	53.9	85.9	14.1	100.0
(7) Consommation monétaire dans les lieux d'achat informels + Hôtels, bars, restaurants	58.6	79.5	60.6	87.4	12.6	100.0

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres

6. La demande des ménages bénéficiaires de transferts des émigrés : entre autonomie relative et niveaux de vie

Les transferts des émigrés jouent un rôle important dans la formation du revenu des ménages urbains (cf. *supra*). Ces transferts auraient favorisé les processus d'informalisation de l'économie haïtienne. Pour Montas (1995 : 65), l'extension de l'informel est due, entre autres, "à une augmentation des transferts unilatéraux privés alimentant à la fois l'offre et la demande par un allongement et une atomisation encore plus poussée des circuits de distribution et une multiplication des opérateurs (...)".

La captation des transferts des émigrés étant meilleure du côté des revenus que de la consommation dans l'EBCM 1999-2000, il ne sera pas possible d'évaluer le montant et les destinations de la demande des ménages financée par les transferts externes. On se contentera d'une variable indicatrice du fait que les ménages urbains reçoivent ou non les transferts de la diaspora.

La dépense effectuée par les ménages ayant déclaré avoir reçu des transferts des ménages établis à l'étranger (soit exclusivement, soit avec réception de transferts internes) représente 30% de la consommation monétaire satisfaite auprès des lieux d'achat informels³¹. Ce qui est loin d'être négligeable. En outre, ces ménages allouent 58% de leurs dépenses aux lieux d'achat informels et ne diffèrent pas radicalement des autres ménages (sans transferts ou ayant reçu seulement des transferts internes) qui consacrent 52% de leurs dépenses aux marchés publics, boutiques, etc.

7. De l'informalité à la pauvreté ou ... de la demande globale aux inégalités

Les analyses précédentes se situent à un niveau trop global pour que l'on puisse identifier les relations menant de l'informalité (le fait d'être une entreprise informelle) à la pauvreté. Il faudrait donc changer d'échelle en considérant la taille des entreprises – inconnue ici – et les niveaux de vie spécifiques des ménages qui achètent biens et services de celles-ci. L'EBCM ne permet pas une telle démarche. Deux axes de réflexion demeurent donc ouverts :

- d'un côté, il existe des unités informelles qui ne satisfont effectivement que la demande des pauvres qui contribue soit à les maintenir dans la pauvreté ou à les précipiter en dessous du seuil de pauvreté lorsque cette demande régresse, suite à l'augmentation des prix, à la dépréciation de la gourde, etc. ;
- d'un autre côté, l'allongement des circuits de distribution conduit, toutes choses égales par ailleurs, au rétrécissement des parts du gâteau (la demande) et donc à la réduction des revenus individuels (et donc des revenus des ménages) pour certaines unités informelles. Si la demande stagne ou régresse, le rétrécissement peut être plus ou moins important. Mais l'augmentation du gâteau n'entraîne pas mécaniquement une augmentation des chiffres d'affaires des unités informelles, soit une augmentation des parts du gâteau. Il faut compter avec l'évolution des inégalités dans la répartition du revenu (et donc de la consommation) qui peuvent favoriser des processus d'appauvrissement plus ou moins importants. Ces processus peuvent se traduire de diverses manières, notamment par des ajustements plus ou moins drastiques de l'alimentation (ne manger qu'une fois par jour, manger moins pour que les enfants puissent avoir une ration convenable, etc.) qui réduisent la demande de biens alimentaires. En outre, l'augmentation relative de la capacité de consommation (ou l'enrichissement comme pendant de la paupérisation) peut conduire les ménages bénéficiaires de l'amélioration du niveau de vie à s'éloigner de l'informel pour lui substituer des lieux d'achat formels.

On notera que les inégalités dans la consommation sont plutôt élevées, qu'il s'agisse de la consommation totale ou de la consommation per capita des ménages.

Selon le tableau ci-dessous, les inégalités se sont creusées entre 1986/1987 et 1999/2000 dans les milieux urbains (Aire Métropolitaine et villes de province). Les taux d'accroissement du coefficient de Gini sont de l'ordre de 40% et 26% dans la capitale et

³¹ Ces ménages allouent 58% de leurs dépenses aux lieux d'achat informels contre 52% chez les autres ménages.

dans les autres villes pour la consommation per capita des ménages (resp. 26% et 17% pour la consommation totale des ménages).

Table 28

INEGALITES DE CONSOMMATION EN HAÏTI : LES COEFFICIENTS DE GINI DES ENQUETES BUDGET-CONSOMMATION DES MENAGES (EBCM 1986/1987 ET EBCM 1999/2000)

Année	Consommation totale des ménages				Consommation per capita des ménages			
	Total	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Rural	Total	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Rural
1986/1987	0.533	0.454	0.399	0.494	0.515	0.416	0.376	0.489
1999/2000	0.485	0.574	0.467	0.412	0.509	0.586	0.474	0.449

Source : FAFO 2001 (Calculs sur les données de l'EBCM 1986-1987 et de l'EBCM 1999-2000).

Bien entendu, l'ampleur des processus d'appauvrissement ou d'enlèvement des actifs occupés informels dans la pauvreté dépend aussi des capacités de réponse dont disposent ces derniers, en fonction de leur spécialisation (sur des produits qui sont les premiers rayés du budget des ménages paupérisés, par exemple)³², de leur position sur le marché antérieure au creusement des inégalités, etc. L'exacerbation de la concurrence liée à l'allongement des circuits de distribution peut provoquer une accentuation de la paupérisation des actifs occupés. Mais elle peut aussi conduire à l'éviction de ceux-ci du marché. Auquel cas, il s'agit d'une perte de revenus pour le ménage d'appartenance, sans garantie que des revenus de remplacement ou de nouveaux revenus d'activité viendront compenser les pertes encourues.

8. De la pauvreté multidimensionnelle à l'informalité

Si l'insertion dans l'emploi informel et les mécanismes qui structurent le système d'emploi en matière d'articulation entre l'économie formelle et l'économie informelle déterminent la position des ménages sur l'échelle des niveaux de vie, il faut aussi considérer la relation inverse, à savoir comment la pauvreté peut conduire à l'informalité. Selon la thèse de l'excédent structurel de main-d'œuvre, il y a une relation biunivoque entre l'informalité et la pauvreté.

- La pauvreté ou plus généralement le besoin d'argent, peut conduire à accepter ou à créer des emplois informels. 29% des chefs d'unités informelles interrogés en 1997 avaient expliqué la création de leur unité par la *nécessité* (Lamaute-Brisson 2002). Les témoignages

³² La spécialisation dans telle ou telle branche d'activité est un critère important. L'enquête mixte de 1997 révèle que les contraintes sur les débouchés sont plus fréquemment déclarées par les entreprises informelles de l'industrie/artisanat que les entreprises commerciales ou de services aux ménages (Lamaute 2000).

recueillis par voie d'entretiens semi-directifs auprès de chefs d'unités informelles en attestent également :

*“Nous sommes obligés de vivre dans l’illégalité
parce que c’est l’argent de la nourriture que nous cherchons,
parce que l’Etat, lui-même, ne prend pas ses responsabilités”*³³.

Mais ceci est loin d'être suffisant, d'autant qu'il existe une grande diversité des activités informelles. *En réalité, la pauvreté ou plus généralement le manque de moyens conduirait surtout à intégrer les activités informelles pour lesquelles les barrières à l'entrée sont quasiment inexistantes*, à faire partie du segment inférieur de l'univers des unités informelles. Que l'on dispose d'une épargne personnelle ou qu'il faille recourir à l'aide des réseaux plus ou moins constitués de parents ou d'amis, les sommes investies ne sont pas importantes. De toutes façons, le manque de moyens limite également les possibilités de prendre des risques importants. D'où une sorte de cercle vicieux : *pauvreté – informel bas de gamme – pauvreté* d'où il est difficile de s'extraire.

- Par ailleurs, on a pu observer que les actifs informels sont plus fréquemment que les actifs formels dépourvus d'éducation ou peu dotés en éducation. Il ne s'agit pas tant de la pauvreté monétaire mais de la *pauvreté en termes d'actifs* (“assets”) que l'on peut mobiliser en vue d'assurer la reproduction. Là, le cercle vicieux décrit précédemment peut être articulé à un phénomène de transmission intergénérationnelle de la pauvreté. Les jeunes issus de ménages pauvres ou peu dotés en éducation, ont, par exemple, moins de chances d'être scolarisés que ceux dont les parents ne sont pas pauvres ou possèdent un niveau d'études plus ou moins important. Ce manque d'éducation peut conduire à occuper des postes de travail ou des emplois peu ou pas qualifiés, plutôt informels, et donc à obtenir des revenus d'activité relativement faibles, déterminant – compte tenu de la taille du ménage – la position du ménage en-dessous du seuil de pauvreté.

B. Rapport salarial et pauvreté

L'élucidation des mécanismes qui produisent la pauvreté dans l'emploi formel ou plus précisément l'emploi créé dans les entreprises formelles exige de poser comme objet premier d'analyse le *rapport salarial*. Celui-ci est conçu comme l'ensemble des formes concrètes prises par le rapport capital-travail du point de vue des *modalités d'usage du travail* (organisation du travail, division technique du travail, hiérarchie et technique de discipline/contrôle du travail) et du point de vue des *rémunérations*, des *formes de rémunération* (salaire au temps, salaire aux pièces) comme de la *fixation des salaires* en fonction de l'ancienneté, du sexe, de la catégorie socioprofessionnelle et de l'évolution du coût de la vie.

La configuration du rapport salarial dépend, pour partie, du compromis établi explicitement ou non autour de la *mise au travail* salarié entre l'Etat et le capital. A la base

³³ « (...) Nou oblije viv ilegal paske se lajan manje n ap chache, paske leta a li menm, li pa pran responsabilite ».

de tout compromis, l'Etat délègue une partie de la souveraineté qu'il détient sur la population à l'entreprise (Lautier 1994 : 290). La population change de nature. De force démographique elle devient, avant tout, une force de travail mobilisable à l'usage de l'employeur.

S'agissant du cas d'Haïti, l'analyse approfondie du rapport salarial et des compromis qui le sous-tendent n'est pas évidente. Les lacunes demeurent importantes pour ce qui est de l'analyse sociologique des rapports sociaux entre capitalistes et salariés et de la production de statistiques du travail dans l'industrie de la sous-traitance, l'industrie tournée vers le marché local (ci-devant industrie de substitution aux importations) et dans les services (commerces et services aux entreprises, aux particuliers ou à la collectivité).

On ne sait pas grand-chose – et c'est un euphémisme – sur le rapport salarial à l'œuvre dans les industries tournées vers le marché local ou dans les activités tertiaires. Les statistiques de l'OFATMA sur l'emploi et la masse salariale correspondant aux salariés inscrits à l'OFATMA ne font pas le distinguo entre les industries de sous-traitance et les industries tournées vers le marché intérieur. On cherchera ici à appréhender le fonctionnement du rapport salarial sous deux angles : la *gestion du salaire minimum légal* (1.-) et la *répartition de la valeur ajoutée* entre salaires et profits (2.-). Le tout en prenant en considération les éléments lacunaires disponibles sur les configurations institutionnelles des rapports entre employeurs et salariés (existence de syndicats, etc..).

1. La gestion du salaire minimum légal par les pouvoirs publics

La législation haïtienne reconnaît le principe d'un *salaire minimum légal* ainsi que celui de l'indexation dudit salaire sur l'évolution passée des prix. Entre 1934 et 2003, lois ou décrets sont venus fixer un salaire minimum légal par journée de huit heures de travail, sous la pression des luttes ouvrières dans certains cas. Depuis 1934, il y a eu plusieurs relèvements du salaire minimum légal nominal. Toutefois, le pouvoir d'achat de ce salaire n'a pas été préservé et encore moins augmenté de manière systématique.

Tableau 29

**RELEVEMENTS SUCCESSIFS DU SALAIRE MINIMUM LEGAL PAR JOURNEE
DE 8 HEURES DANS LES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS, COMMERCIAUX
ET AGRICOLES**

Décrets (D) ou Lois (L)	Montant (gourdes)
L - 10 août 1934	2.00
L - 19 décembre 1947	3.50
D - 1971	5.00
D - 18 janvier 1974	6.50
L - 15 septembre 1980	13.20
D - 27 août 1984	15.00
1991	30.00
D - 4 mai 1995	36.00
L - 17 avril 2003	70.00

Source : Décrets, Lois, « Batay ouvriye écrit au Ministre des Affaires sociales », *Le Nouvelliste*, 24 juin 2003, pp. 30-31, Loi du 17 avril 2003 fixant le salaire minimum à 70 gourdes, *Le Moniteur*, 189^{ème} année, No. 29.

L'évolution du salaire minimum réel : une tendance à la baisse

Entre 1950 et 1970, le salaire minimum réel calculé en référence à l'indice des prix à la consommation base 100 en 1948 a baissé, passant de 3.21 gourdes à 2.57 gourdes (Hector 1989 : 191). Par la suite, l'apparition de nouvelles activités industrielles ne change pas la donne.

Ainsi, le salaire minimum légal fixé en 1971 (5 gourdes) est tel que le salaire minimum réel (en référence à 1948) observé cette année-là (3.40 gourdes) dépasse légèrement celui constaté en 1961 (3.30 gourdes). Mais le salaire minimum réel diminue ensuite sur la période 1971 – 1975 jusqu'à valoir 2.57 gourdes en base 1948. La baisse se confirme lorsque l'on adopte 1971 comme année de base (Cadet 1996 : 88).

Dans les années 80 et 90, cette tendance n'est guère remise en cause, hormis les gains réalisés en 1987 et dans une moindre mesure en 1988 (IDB 1992 : 108; BRH 1999 : 16).

L'inaction de l'Etat et l'absence de l'objectif de garantie du pouvoir d'achat

La tendance à la baisse est, selon toute vraisemblance, liée à l'inaction de l'Etat et au fait que les dispositions légales, telles qu'énoncées, ne font pas obligation au pouvoir exécutif de maintenir - à tout le moins - le pouvoir d'achat des travailleurs.

Enoncé dans le Code du Travail de 1961, le principe d'indexation des salaires sur l'inflation constatée est repris dans le Code du Travail Amendé (CTA) de 1984 qui stipule ceci :

« Le salaire minimum est fixé par décret sur rapport motivé du conseil supérieur des salaires du Ministère des Affaires Sociales. Il sera périodiquement ajusté en fonction des variations du coût de la vie *ou* toutes les fois que l'indice officiel de l'inflation fixé par l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique accuse une augmentation d'au moins 10% sur une période d'une année fiscale » (CTA, Art. 137).

En premier lieu, l'ajustement périodique en fonction des variations du coût de la vie est loin d'être respecté – d'autant que la périodicité en tant que telle n'est pas définie dans le CTA. L'examen de l'évolution du salaire minimum légal permet de constater qu'il n'existe aucune périodicité établie en ce qui a trait aux relèvements décidés. En partant de 1961, année de la première énonciation du principe d'indexation, des périodes plus ou moins longues, variant entre 4 ans (1980-1984 et 1991-1995) et 10 ans (1961-1971), se sont écoulées entre deux relèvements. Alors que l'indice du coût de la vie progresse, par exemple entre 1961 et 1971, passant de 106.6 (base 100 en 1948) à 147.9 (Hector 1989 : 191).

En second lieu, le flou est la règle en ce qui concerne l'ampleur même de l'ajustement à effectuer. Le maintien du pouvoir d'achat suppose un relèvement - automatique - du salaire minimum légal dans une proportion identique au taux d'augmentation de l'indice des prix à la consommation, c'est-à-dire au taux d'inflation. Or, le CTA laisse au pouvoir exécutif le soin de décider du taux de relèvement du salaire minimum légal. La baisse du pouvoir d'achat de celui-ci est dès lors inscrite dans le Code du travail. Dans les faits, lorsque le relèvement permet un redressement substantiel du pouvoir d'achat comme en 1971 et 1995, celui-ci est de courte durée. Et quatre relèvements (entre 1974 et 1990) sur six (de 1971 à 1995) n'ont pas permis le rattrapage du pouvoir d'achat antérieur. En effet, l'indice du salaire réel (base 100 en 1971) accuse des valeurs inférieures à 100 au cours des années suivant les augmentations de 1974 (indice = 74.4), de 1980 (indice = 89.3 sur la période 1981-1984), de 1984 (indice = 83) (Cadet 1996 : 88).

Le patronat face au maintien du pouvoir d'achat des travailleurs : entre opposition aux ajustements de salaire et détermination d'un salaire effectif supérieur au salaire minimum légal

La tendance à la baisse du salaire réel est également liée au fait que les diverses composantes du patronat se sont inscrites en faux contre l'augmentation des salaires réels, particulièrement depuis les années 80 et notamment dans l'industrie exposée à la concurrence internationale.

Ainsi, l'Association des Industries d'Haïti (ADIH) a adressé un rapport à l'Etat en 1981 demandant à celui-ci d'adopter une politique salariale fondée sur les points suivants : « maintien du niveau du salaire minimum au-dessous des niveaux d'autres pays ayant des industries d'assemblage concurrentes, *compression des salaires réels des travailleurs de*

façon à ne pas laisser le salaire minimum augmenter aussi vite que l'inflation, abaissement du salaire minimum en dehors de Port-au-Prince au niveau effectivement versé, lequel est, dans les zones rurales, inférieur à la moitié du minimum légal en vigueur » (ADIIH 1981 cité in DeWind, Kinley III 1988 : 164).

En 1991, face au relèvement du salaire minimum légal à 30 gourdes, l'argumentaire du secteur privé expose un dilemme entre le niveau des salaires et l'emploi : augmenter le premier revient à sacrifier l'emploi. Une note de presse en date du 28 août 1991, émanant des diverses associations patronales, souligne ainsi « l'impact catastrophique que (la loi) qui fait la promotion du chômage aura sur le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture » (« Salaire minimum : le secteur privé proteste et demande aux autorités d'être raisonnables », *Le Matin*, 30 août 1991, No. 30.233). Deux mois plus tôt, le *Livre Blanc du Secteur Privé National* affirmait que « le salaire minimum risque de réduire le potentiel de création d'emplois en réduisant la compétitivité industrielle » (SPN/FONDIH 1991 : 48). En 2000, le président de l'ADIIH, Richard Coles, déclarait qu'il ne fallait « pas ajouter même une gourde au salaire minimum de 36 gourdes la journée » (Cf. *La Voix des Travailleurs*, 22 décembre 2000, No. 115).

Ces informations ne doivent pas occulter le fait que les salaires effectivement versés puissent être supérieurs à la norme du salaire minimum légal (Cadet 1996, SPN/FONDIH 1991 : 27). Les discussions récentes (2003) sur le relèvement du salaire minimum légal pour tenir compte de la flambée des prix consécutive à la forte dépréciation de la gourde et de l'augmentation des prix du pétrole, ont révélé que dans certaines usines le salaire de référence payé s'élevait déjà à 70 gourdes par jour, montant que retiendra la loi du 17 avril 2003.

Toutefois il n'est pas avéré, à date, que le paiement de salaires supérieurs au salaire minimum soit une pratique *généralisée*. En un sens, une telle pratique tient plus de la volonté des employeurs dans le cadre de marges de manœuvre financières ou d'éventuels rapports de force propres à certaines activités ou à certaines entreprises. D'autre part, il faut rappeler que d'autres pratiques permettent aux employeurs de contrôler, voire empêcher, la progression des salaires. Il s'agit, par exemple, de la manipulation du barème des salaires associés au travail à la pièce. Il y a augmentation du *tarif* ou encore augmentation des quantités à produire par unité de temps. Ainsi, pour contourner le relèvement du salaire minimum établi à 36 gourdes par jour en 1995, il fallait, dans une entreprise de confection, fabriquer 250 douzaines de pantalons contre 36 gourdes, alors que le « tarif » précédant la promulgation du décret stipulait qu'un salaire de quinze gourdes constituait la contrepartie de 70 douzaines de pantalons (« 15 goud pou 70 douzèn, 36 goud pou 250 douzèn », *Libète*, Port-au-Prince, 21 Jen 1995, No. 143, p. 15).

Par ailleurs, des entreprises ne respectent pas toujours l'article 108 du CTA qui stipule que le travailleur a droit à un jour de congé payé par semaine et au repos, sans diminution de salaire, les jours fériés chômés et les jours de chômage autorisés par Arrêté présidentiel. Pourtant, même lorsque ce congé est respecté, il n'est pas payé (...). En outre, dans bien des cas, les salaires sont calculés et payés à raison de six jours par semaine et douze jours par quinzaine » (Camaz 1992 : 22).

Tout le problème est que les transgressions des dispositions du CTA par les employeurs ne font pas l'objet de sanctions par-devant les instances désignées pour ce faire.

2. Répartition de la valeur ajoutée dans l'industrie, salaire moyen et pauvreté

Selon divers témoignages recueillis auprès d'ouvriers et d'ouvrières de la sous-traitance, le faible niveau des salaires, la cherté de la vie et les pratiques qui réduisent le montant des salaires à verser conformément au CTA ne permettent pas aux travailleurs de faire face à leurs dépenses en vue de reconstituer leur force de travail et de subvenir aux besoins de leurs familles. Aussi sont-ils conduits à organiser des réseaux de solidarité (« sol »). Autrement, c'est le recours au mont-de-piété (« plan'n ») ou à l'emprunt à des taux excessifs (Pierre-Louis 1991 : 97). D'autres tentent de se mettre à leur compte, arguant que l'auto emploi leur procure une « liberté » qui se distingue de la subordination inhérente au salariat (Lamaute-Brisson 2002). A côté de ces témoignages, toute la difficulté est de pouvoir *mesurer* la relation entre les faibles salaires et la pauvreté à l'échelle des ménages, faute de données idoines. On peut au moins tenter une approximation à l'aide des comptes nationaux (IHSI 1999/2000), des données de l'Enquête Industrielle réalisée en 1999 par l'IHSI (2000a), en partant de la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profits.

L'enquête a porté sur un échantillon de 333 entreprises industrielles localisées dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince et a recueilli les informations pour l'exercice fiscal 1998-1999. Il est évident que ces informations mériteraient d'être actualisées. Elles n'en sont pas moins parlantes quant aux tendances lourdes dans le rapport salarial.

La majorité des entreprises produisent des biens de consommation pour le marché interne tandis que 25% appartiennent à l'industrie d'assemblage principalement localisée dans les parcs industriels. Dans l'ensemble, le taux de marge (Excédent Brut d'Exploitation/Valeur Ajoutée) est particulièrement élevé : 73.4%. En d'autres termes, seuls 27.6% de la valeur ajoutée sont versés aux salariés à titre de rémunération. Ces chiffres témoignent, à eux seuls, de l'ampleur des inégalités entre entreprises et travailleurs³⁴.

Certes, à regarder les branches d'activité, des situations contrastées apparaissent. On trouve des taux de marge faibles par rapport à la moyenne de l'ensemble dans la production de bois et d'articles en bois (37.4%), par exemple, mais aussi des taux très élevés et supérieurs à la moyenne (84.5% pour la fabrication de produits alimentaires/boissons/tabac). Entre ces deux extrêmes, les entreprises spécialisées dans la production d'articles d'habillement – qui constituent par ailleurs le gros de l'industrie d'assemblage – affichent un taux de marge de l'ordre de 53.5%. Plus précisément, les entreprises d'assemblage prises séparément auraient un taux de marge de 49.3% (IHSI Enquête Industrielle pp. finales).

³⁴ Ils se rapprochent des taux de marge des entreprises individuelles en France où la main-d'œuvre salariée est soit inexistante soit peu nombreuse et pas forcément rémunérée à l'année (INSEE *Le partage de la valeur ajoutée des entreprises 1994-2000*, 2000, www.insee.fr)

Des contrastes importants apparaissent également du côté des rémunérations moyennes. Les salaires moyens les plus faibles sont versés dans les industries textiles, d'articles d'habillement, de machines et d'appareils électriques. Tandis que les industries de papier, carton, édition et imprimerie, les entreprises de produits chimiques et les entreprises de produits alimentaires affichent les salaires moyens les plus élevés. Il y a vraisemblablement la qualification des salariés qui entre en ligne de compte. Reste que les écarts sont importants. Les industries de production de carton, d'édition et d'imprimerie versaient, en 1998-1999, un salaire moyen de 42456 gourdes par an, soit 3.3 fois le salaire annuel moyen dans la sous-traitance industrielle (12823 gourdes). L'industrie d'assemblage offre un salaire moyen nettement inférieur au salaire moyen de l'ensemble de l'industrie (20000 gourdes).

Partant de l'hypothèse que le salarié moyen de l'industrie, toutes branches confondues, est le seul apporteur de ressources d'un ménage urbain moyen de 5.3 membres, on peut calculer le niveau de vie de ce ménage (salaire moyen/5.3 personnes)³⁵. La dernière colonne du tableau 31 indique que le *revenu annuel (du travail salarié) per capita* du ménage urbain moyen, supporté par un salarié de l'industrie, s'élève à 3847 gourdes, soit un niveau de vie nettement inférieur au seuil de pauvreté de FAFO (5638 gourdes per capita).

Là encore, il convient de souligner les contrastes, car certaines branches procurent des *revenus annuels (du travail salarié) per capita* supérieurs (de 10 à 40%) au seuil de pauvreté. D'autres procurent des niveaux de vie très nettement inférieurs au seuil de pauvreté. C'est le cas notamment de la branche habillement (2243 gourdes soit 40% du seuil), de la branche de fabrication de machines et appareils électriques (2789 gourdes soit 50% du seuil) et des entreprises d'assemblage (2419 gourdes soit 43% du seuil).

En clair, compte tenu du nombre de dépendants, et au-delà de la question de savoir si les entreprises paient les ouvriers au salaire minimum ou au-dessus de ce salaire (ces comportements sont incorporés dans le salaire annuel moyen calculé et ne sont pas isolables), l'emploi dans les entreprises industrielles formelles peut conduire à une situation de pauvreté dès lors que la rémunération qui lui est associée est faible³⁶.

Le problème ne se pose pas en termes strictement malthusiens, c'est-à-dire en considérant uniquement le nombre de personnes à charge du salarié moyen dans un ménage moyen. Car, les salaires sont faibles pour deux raisons *immédiates* : une (relativement) faible productivité et une norme inégalitaire plus ou moins forte qui régit la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profit.

³⁵ Cette hypothèse est plausible dans la mesure où (a) l'engagement des ménages dans le système d'emploi en milieu urbain est faible, avec une majorité de ménages comptant seulement un actif occupé, (b) il existe des ménages qui ne vivent que d'une seule source de revenu, même si l'EBCM 1999-2000 ne permet pas de faire le départ entre revenus salariaux et revenus non-salariaux.

³⁶ Un patron de l'industrie d'assemblage rapporte le fait que certains ouvriers se plaignent précisément du fait d'avoir à la fois des salaires faibles et un nombre plus ou moins important de personnes à charge.

- Le graphique (12) retrace les niveaux de productivité (valeur ajoutée par tête) atteints par branche d'activité ainsi que les salaires moyens perçus dans ces mêmes branches. Il en ressort que d'une branche à l'autre le salaire moyen "évolue" avec la productivité. Aux productivités les plus élevées correspondent les salaires moyens les plus élevés. Pour l'industrie d'assemblage, le salaire moyen est plus faible que celui versé par l'ensemble des entreprises industrielles, il en est de même pour la productivité.

- La répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profit dépend de trois facteurs majeurs : le type d'entreprise (intensité capitalistique), le type de marché desservi par l'entreprise; et le rapport de forces entre les employeurs et les salariés, en particulier l'existence et l'orientation des syndicats.

- S'agissant du type d'entreprise, il convient de s'interroger sur leur *intensité capitalistique*. On observe, à tout le moins, que la taille moyenne des entreprises n'est pas très importante là où les taux de marge sont élevés (à l'exception de la production de bois). Parallèlement, lorsque la taille moyenne des entreprises est relativement élevée (supérieure à 100 salariés), le taux de marge varie entre 38% et 53.5%. Mais, si l'on admet ces chiffres, la répartition relativement moins inégalitaire de la valeur ajoutée dans les plus grandes entreprises (en termes d'actifs occupés) se double de rémunérations individuelles faibles. Il faudrait par ailleurs s'interroger sur la validité de ces taux de marge pour les grandes entreprises. Le calcul de ceux-ci dépend, pour l'enquête industrielle, des déclarations des entreprises portant sur la production et les rémunérations salariales versées. Il n'est pas sûr que ces déclarations soient toujours fiables. Entre autres, il est possible que les salaires déclarés soient surestimés par rapport aux salaires effectivement versés. En 1980, une enquête portant sur 500 ouvriers de l'assemblage et leurs employeurs avait révélé les écarts entre les déclarations des seconds sur le niveau des salaires versés et celles des premiers sur le niveau des salaires perçus (DeWind & Kinley III 1988 : 132).
- Ceci est lié au type de marché desservi par les entreprises. Actuellement, il ne s'agit pas tant de l'opposition entre marché "abrité" et marché ouvert à la concurrence internationale³⁷ que du type de concurrence auquel doivent faire face les entreprises. Les entreprises d'assemblage doivent affronter une concurrence particulièrement importante dans la mesure où elles se situent sur un segment bas de gamme de la demande de produits textiles ou de confection. Cette concurrence se joue à la fois sur la productivité (il n'est pas sûr que ce soit le point fort pour Haïti actuellement, cf. *infra*...) et sur les bas salaires.
- Mais il faut également tenir compte des rapports de force entre employeurs et salariés autour de la ligne de partage entre profits et salaires.

3. De la gestion libre de la force de travail dans l'industrie de sous-traitance

La "taylorisation sanguinaire" à laquelle se réfère Cadet (1991) s'inscrit dans une stratégie d'industrialisation consistant en l'implantation d'entreprises peu intensives en capital, orientées sur les débouchés extérieurs et "tirant leur main-d'œuvre de formes de reproduction extra-capitalistes" (Cadet 1991 : 82). En tant que rapport salarial, elle suppose "une très faible législation sociale et de très bas salaires maintenus par des méthodes répressives" (Cadet 1991 : 82).

³⁷ es industries tournées vers le marché local ont dû s'adapter et s'adaptent encore à la concurrence étrangère, formelle ou souterraine (contrebande).

En fait, la législation sociale est limitée mais les dispositions du CTA vont dans le sens d'une protection des salariés. Reste qu'elles ne sont pas appliquées, tout comme les dispositions relatives à la fixation du salaire minimum. Tout ceci relève de ce que l'on pourrait appeler une *gestion libre de la force de travail* mise en place dès la fin des années soixante, mise en cause après la chute de Duvalier, et encore pérenne pour l'essentiel. Cette gestion est le pendant du *compromis* entre l'Etat et le capital pour ce qui est de la mobilisation de la population comme main-d'œuvre. L'Etat garantit la stabilité par la neutralisation des conflits revendicatifs³⁸. Et les demandes adressées à l'Etat par le secteur privé vont en ce sens.

L'Association des Industries d'Haïti (ADIH) regroupant les nouveaux industriels de l'assemblage, demandait en 1981 la reconnaissance du principe de la libre association, et l'autorisation pour les syndicats existants à jouer leur rôle de défense des droits des travailleurs. Mais en même temps, elle recommandait aussi que l'on révisé le Code du Travail pour qu'il soit plus difficile de créer un syndicat et de faire la grève (DeWind, Kinley III 1988 : 165).

Avec la chute de Duvalier en 1986, les tentatives de syndicalisation - qui n'avaient jamais véritablement cessé sous la dictature - s'affirment³⁹. Mais la plupart des mouvements revendicatifs des salariés sont généralement réprimés (descentes de l'armée dans les usines en 1986-1987). Et si les industriels tiennent, depuis le début des années 90, un discours en faveur de la négociation tripartite entre Etat, patronat et syndicats (SPN/FONDIH 1991), si l'armée a été démantelée⁴⁰, il n'en reste pas moins que la gestion libre de la force de travail n'a pas été remise en cause dans ses fondements. En 1991 encore, le Département américain du Commerce faisait remarquer que « beaucoup d'employeurs préféreraient ne pas travailler avec des syndicats » (National Labor Committee 1994 : 146). Et, de toute évidence, l'effondrement de la sous-traitance entre 1991 et 1994 et la répression menée par les militaires de l'époque ont largement affaibli les syndicats internes aux entreprises, fragilisant ainsi les centrales syndicales, principaux interlocuteurs des organisations patronales.

³⁸ est ainsi que l'Office National pour la Promotion des Investissements (ONAPI) pouvait affirmer, en 1982, que « les grèves sont pratiquement inconnues (...), les syndicats existent dans certains secteurs de l'économie haïtienne (...) mais ils jouent un rôle négligeable dans l'industrie manufacturière » cité *in* (DeWind, Kinley III 1988 : 164). A propos des répressions contre les syndicats, voir (Hector 1985).

³⁹ Since 1986, labor union militancy is a new and troublesome fact of life adding to the challenge of industrial managers *that had grown accustomed to compliant (?) workers under the old authoritarian regime* » (IDB 1992 : 111). Le point d'interrogation est de l'auteur.

⁴⁰ « Restructuration des Forces Armées et structuration de la force de police », *Le Nouvelliste*, Port-au-Prince, 9 Janvier 1995, No. 34.886.

Tableau 30

L'EMPLOI DANS L'INDUSTRIE (AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE, 1998)

Branche d'activité	Nombre d'entreprises	Effectifs salariés			Taille moyenne	Effectifs salariés haïtiens		
		Hommes	Femmes	Total		Nombre de salariés	Emplois permanents	Emplois Temporaires
Fabrication de produits alimentaires, boissons, tabac	91	1027	3736	4763	52.3	3989	765	4754
Fabrication de textiles	14	606	839	1445	103.2	1307	138	1445
Fabrication d'articles d'habillement	58	10990	6489	17479	301.4	16365	1104	17469
Apprêt et tannage de cuirs, fabrication d'articles de voyage	9	138	370	508	56.4	494	10	504
Production de bois et d'articles en bois	8	559	1228	1787	223.4	1447	340	1787
Fabrication de papier, de carton, Edition et Imprimerie	40	230	607	837	20.9	804	32	836
Fabrication de produits chimiques	15	123	1008	1131	75.4	1105	24	1129
Fabrication d'articles en caoutchouc, plastique et produits non métalliques	36	115	2080	2195	61.0	1581	614	2195
Fabrication de produits métallurgiques de base et d'ouvrages en métaux	23	100	1476	1576	68.5	1391	170	1561
Fabrication de machines, d'appareils électriques et d'instruments divers	9	924	285	1209	134.3	1209	0	1209
Fabrication de meubles et autres fabrications	30	257	614	871	29.0	748	122	870
Ensemble	333	15069	18732	33801	101.5	30440	3319	33759
<i>Sous-traitance industrielle</i>	85			20643	242.9			

Source : IHSI (2000a). Compilation propre.

Tableau 31

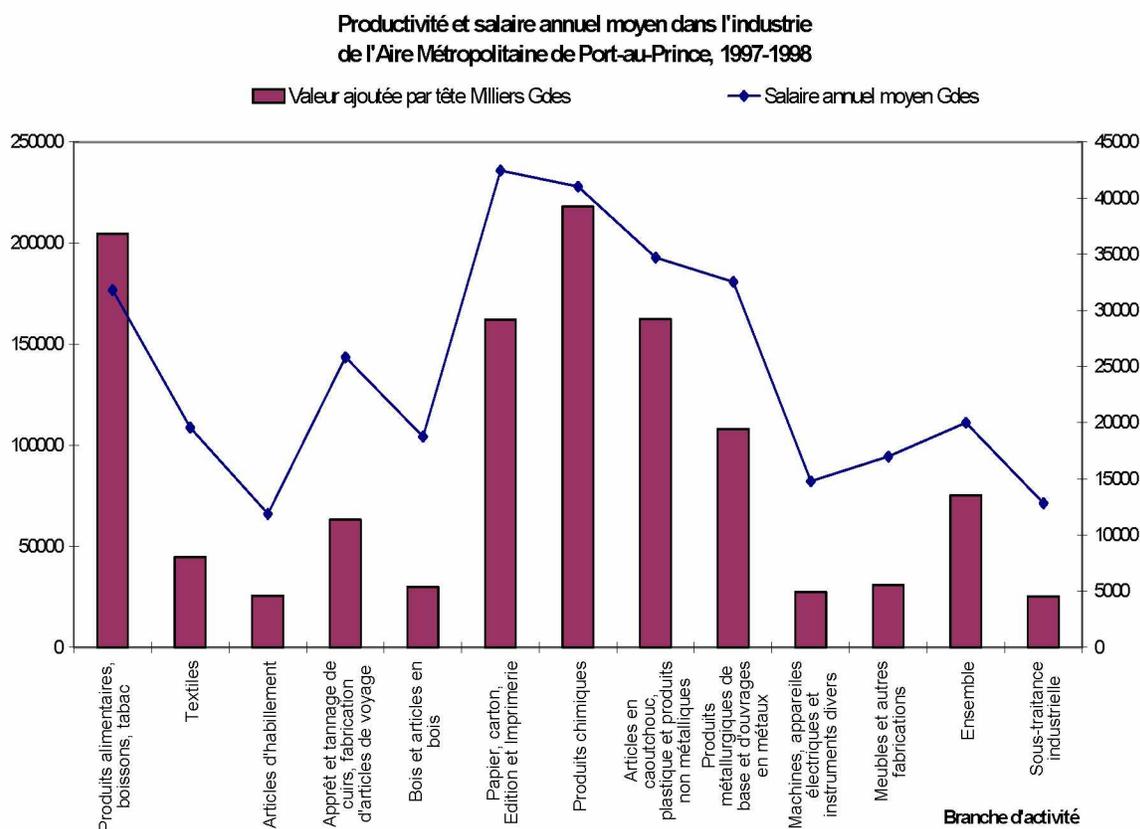
INDICES DE LA NATURE DU RAPPORT SALARIAL DANS L'INDUSTRIE (AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE, 1998)

Branche d'activité	Valeur ajoutée par tête	Taux de marge	Masse salariale	Assurance -maladie	Salaire annuel moyen	Assurance -maladie annuelle moyenne	Salaire direct +indirect (assurance-maladie)	Revenu annuel (du travail salarié) per capita (1) Hors salaire indirect	Ratio (1) / Seuil de pauvreté (5638 gdes par an per capita)
	Gourdes	%	Milliers de Gourdes	Milliers de Gourdes	Gourdes	Gourdes	Gourdes	Gourdes	
Fabrication de produits alimentaires, boissons, tabac	204644.8	84.5	151468	7194	31801.0	1510.4	33311.4	6000.2	1.1
Fabrication de textiles	44775.1	56.3	28262	740	19558.5	512.1	20070.6	3690.3	0.7
Fabrication d'articles d'habillement	25569.4	53.5	207862	7053	11892.1	403.5	12295.6	2243.8	0.4
Apprêt et tannage de cuirs, fabrication d'articles de voyage	63061.0	59.0	13124	986	25834.6	1940.9	27775.6	4874.5	0.9
Production de bois et d'articles en bois	29965.9	37.4	33518	593	18756.6	331.8	19088.4	3539.0	0.6
Fabrication de papier, de carton, Edition et Imprimerie	162236.6	73.8	35536	2097	42456.4	2505.4	44961.8	8010.6	1.4
Fabrication de produits chimiques	217962.0	81.2	46392	2458	41018.6	2173.3	43191.9	7739.4	1.4
Fabrication d'articles en caoutchouc, plastique et produits non métalliques	162306.6	78.6	76171	3091	34702.1	1408.2	36110.3	6547.6	1.2
Fabrication de produits métallurgiques de base et d'ouvrages en métaux	107936.5	69.8	51299	5072	32550.1	3218.3	35768.4	6141.5	1.1
Fabrication de machines, d'appareils électriques et d'instruments divers	27337.5	45.9	17872	1364	14782.5	1128.2	15910.7	2789.1	0.5
Fabrication de meubles et autres fabrications	31018.4	45.2	14799	782	16990.8	897.8	17888.6	3205.8	0.6
Ensemble	75165.9	73.4	676303	31430	20008.4	929.9	20938.2	3775.2	0.7
Sous-traitance industrielle		49.3	264705		12823.0			2419.4	0.4

Source : IHSI (2000a). Compilation propre. Toutes les informations sur les entreprises de sous-traitance industrielle ne figurent pas dans le rapport sur l'Enquête Industrielle de 1999 publié par l'IHSI.

Graphique 12

PRODUCTIVITE (VALEUR AJOUTEE PAR SALARIE) ET SALAIRE ANNUEL MOYEN

**DANS L'INDUSTRIE DE L'AIRE Métropolitaine de Port-au-Prince (1998).**

Source : IHSI, *Enquête Industrielle 1999*, Port-au-Prince, 2000.

C. Vers une cohérence globale des relations entre emploi et pauvreté

Les analyses précédentes sont incomplètes car elles font abstraction de la coexistence des actifs formels et informels au sein des ménages et ne prennent pas en compte les éventuelles articulations possibles entre le rapport salarial et les interrelations formel-informel. Or, il importe d'élucider les mécanismes éventuels qui permettent de passer de l'articulation formel/informel dans les ménages à la pauvreté (1.-). De plus, dans un système d'emploi hybride caractérisé par la réversibilité du salariat (cf. *supra*), il peut exister une articulation « production – reproduction » telle que les unités économiques informelles satisfassent une demande salariale faible à bas prix, permettant d'abaisser le « coût de reproduction de la force de travail ». On a vu l'importance de la consommation dans les lieux d'achat informels. Mais il faudrait au moins faire le point sur les différentiels de prix entre entreprises formelles et entreprises informelles. Ce n'est pas possible ici. Pour autant, les salariés se reproduisent bien dans l'informel (2.-).

1. Les ménages mixtes et la pauvreté : entre taille du ménage, diversification contrainte dans l'allocation de la main-d'œuvre

En premier lieu, la taille moyenne des ménages mixtes est la plus élevée (6.7 personnes), suivie de celle des ménages comptant exclusivement des actifs informels (6 personnes). De plus, si l'on compare les ménages mixtes pauvres et non-pauvres, il apparaît que la dimension des premiers est bien plus grande (7.6 personnes) que celle des seconds (6.2 personnes).

Tableau 32

INCIDENCE (%) DE L'EXTREME PAUVRETE ET DE LA PAUVRETE ET CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES (TAILLE, NOMBRE D'ACTIFS OCCUPES, RATIO DE DEPENDANCE ECONOMIQUE) DES MENAGES ACTIFS

	Ménages mono actifs		Ménages pluriactifs			Ensemble
	Un actif formel	Un actif informel	Actifs formels et informels	Actifs formels seuls	Actifs informels seuls	
Incidences de l'extrême pauvreté et de la pauvreté						
Extrême pauvreté	14.7	14.5	17.9	10.1	20.1	15.8
Pauvreté	27.5	22.9	31.9	15.9	37.1	27.7
Caractéristiques socio-économiques des ménages						
Taille moyenne du ménage	4.7	4.3	6.7	5.7	6.0	5.5
Nombre moyen d'actifs occupés	1.0	1.0	2.8	2.4	2.3	1.9
Ratio de dépendance économique moyen	4.7	4.3	2.5	2.4	2.7	3.4
Nombre moyen d'actifs informels	-	-				
Nombre estimé de ménages	82077	110896	120897	52491	71123	437485
Echantillon	322	457	482	162	328	1751

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Pour autant, la taille du ménage n'est qu'un facteur de la pauvreté des ménages, car on trouve parmi les ménages non-pauvres des ménages mixtes de grande taille. Et la comparaison entre les ménages mixtes et les ménages ayant plusieurs actifs informels indique que l'incidence de la pauvreté est plus forte chez les seconds (37.1% contre 31.9%).

Il est donc nécessaire de prendre en considération le type d'emploi occupé par les actifs formels et informels des ménages mixtes. Les spécialisations des actifs formels et informels des ménages mixtes en termes de branche d'activité sont différentes, dans le droit fil des constats antérieurs. Quel que soit le niveau de vie de ces ménages mixtes, il y a polarisation des actifs informels sur le commerce et des actifs formels sur les services à la collectivité. A ceci près que les actifs formels des ménages mixtes pauvres sont moins

concentrés sur les services à la collectivité (33%) que ceux des ménages mixtes non-pauvres (43%).

Tableau 33

DISTRIBUTION (%) DES ACTIFS FORMELS ET INFORMELS DES MENAGES MIXTES SELON LE NIVEAU DE VIE

Branche d'activité	Ménage mixte non-pauvre		Ménage mixte pauvre		Ensemble ménages mixtes	
	Actif formel	Actif informel	Actif formel	Actif informel	Actif formel	Actif informel
Agriculture/Industries extractives	3.6	6.2	9.4	10.5	5.4	7.6
Industries manufacturières	17.7	13.8	14.3	9.8	16.7	12.5
Electricité/BTP	12.5	1.9	16.9	0.7	13.9	1.5
Commerce	8.8	65.4	11.4	70.5	9.6	67.1
Transports et communications	7.0	0.3	8.7	2.4	7.5	1.0
Finances/Immobilier/Locations/Services aux entreprises	6.7	3.1	5.7		6.4	2.1
Services à la collectivité, services sociaux, personnels	43.6	9.2	33.7	6.0	40.5	8.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Population estimée	110717	116888	49053	56170	159771	173058
Echantillon	452	462	180	217	632	679

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Il n'y a là rien de nouveau, rien qui permette véritablement de trancher sur les fondements de la pauvreté des ménages mixtes. Il faut plutôt s'interroger sur le sens de la diversification de la main-d'œuvre selon les types d'emploi.

La présence des actifs formels dans les ménages mixtes ne protège pas de la pauvreté (il est vrai que *tous* les actifs formels n'appartiennent pas aux ménages non-pauvres). La diversification dans l'allocation de la main-d'œuvre disponible du ménage s'est heurtée au manque d'emplois et relèverait davantage d'une stratégie de « survie » au sens strict du terme, se traduisant par la multiplication d'emplois formels et informels de mauvaise qualité (notamment en termes de rémunération), par l'ajout d'actifs dont les revenus d'activité ne suffisent pas au ménage pour franchir le seuil de pauvreté.

Mais on ne sait pas dans quelle direction se produit la diversification : s'agit-il de ménages d'abord informels qui intègrent des actifs occupés formels ou l'inverse ? En clair,

on ne peut postuler que la diversification est systématiquement synonyme d'informalisation⁴¹.

En tout état de cause, les revenus des actifs informels des ménages mixtes ne peuvent être considérés comme des *revenus d'appoint*. Les revenus de l'activité principale informelle⁴² sont proches, en moyenne, des revenus de l'activité principale formelle dans les ménages mixtes.

Tableau 34

REVENUS D'ACTIVITE ET AUTRES REVENUS (EN GOURDES) DES ACTIFS OCCUPES DES MENAGES MIXTES

Revenus moyens des actifs des ménages mixtes (en gourdes)	Ménage mixte non-pauvre		Ménage mixte pauvre		Ensemble ménages mixtes	
	Actif formel	Actif informel	Actif formel	Actif informel	Actif formel	Actif informel
Revenus de l'activité principale non agricole	27872	25290	23956	20355	26685	23673
Revenu total d'activité	30588	28115	25407	21441	29019	25929
Revenu de transfert	2182	5650	238	392	1593	3927
Revenu du patrimoine	168	855	76	4	140	576
Autres revenus	5971	5249	3727	5641	5291	5378
Revenu total	38909	39870	29448	27477	36043	35810

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

2. Rapport salarial et interrelations formel-informel

Telle qu'énoncée plus haut, la notion de rapport salarial s'arrête à la formation du revenu. Une acception plus vaste est donnée par l'Ecole de la Régulation qui voit dans le rapport salarial "l'ensemble des conditions juridiques et institutionnelles qui régissent l'usage du travail salarié *ainsi que la reproduction de l'existence des travailleurs*" (Boillot 1988 : 486). En d'autres termes, outre l'organisation du travail, la hiérarchie des qualifications, la mobilité des travailleurs (dans et hors de l'entreprise), le mode de formation du salaire (direct et indirect), il faut considérer *l'utilisation du revenu salarial* ou encore appréhender

⁴¹ A l'échelle des individus il existe une multiplicité de trajectoires. Les passages du formel vers l'informel sont généralement plus fréquents. Toutefois, on trouve des « stratégies » de *retour* à l'emploi formel (dans la sous-traitance, par exemple) lorsque les conditions du maintien dans l'informel ne sont pas réunies. C'est le cas du tailleur, d'abord employé dans la confection dans l'industrie d'assemblage qui s'est mis à son propre compte puis a dû, en raison de la concurrence de la friperie introduite en contrebande et d'événements familiaux (décès), retourner à l'industrie d'assemblage.

⁴² Les périodes de référence pour la capture des revenus et de la situation d'activité des individus en âge de travailler diffèrent. On assimile ici les revenus d'activité perçus dans l'année précédant l'enquête au type d'emploi occupé. Par exemple, les revenus d'activité d'un actif informel sont informels.

le mode de vie des salariés régi par un ensemble de normes de consommation (Bouillot 1988 : 486) portant sur l'acquisition de biens et services et l'usage des biens collectifs/publics (Boyer 1986 : 49). Dans cette perspective, on cherche à savoir dans quelle mesure les salariés (classés pour l'essentiel comme des actifs occupés formels) ont eux aussi recours aux lieux d'achat informels.

Tableau 35

CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE SELON LA COMPOSITION DE LA MAIN-D'ŒUVRE OCCUPEE DU MENAGE. DISTRIBUTION DE LA DEMANDE ADRESSEE A L'INFORMEL ET POIDS DE LA CONSOMMATION « INFORMELLE ».

Consommation	Salariés seuls	Au moins un salarié	Indépendants seuls	Autres	Aucun actif occupé	Total
Consommation totale (en gourdes)	9,549,722,754	17,703,470,308	7,927,980,419	4,786,372,138	2,429,026,934	32,846,849,798
Distribution (%) de la consommation totale selon le type de ménage	29.1	53.9	24.1	14.6	7.4	100.0
Consommation auprès des lieux d'achat informels (en gourdes)	5,001,723,289	10,137,328,985	5,020,976,168	1,102,638,555	1,429,917,603	17,690,861,311
Poids (%) des lieux d'achat informels dans la consommation	52.4	57.3	63.3	23.0	58.9	53.9

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Les ménages ont été classés en fonction des statuts dans l'emploi de la main-d'œuvre occupée. La catégorie des ménages comptant au moins un salarié regroupe :

- les ménages où il n'y a que des salariés,
- les ménages où l'on trouve des combinaisons entre salariés et non-salariés (travailleurs indépendants, patrons ou autres non-salariés).

La catégorie "autres" intègre toutes les combinaisons entre les non-salariés (indépendants, patrons, apprentis, aides familiaux).

Plus de la moitié de la consommation monétaire des ménages avec salariés va aux lieux d'achat informels (resp. 52.4% et 57.3% pour les ménages ayant uniquement des salariés et les ménages avec au moins un salarié). C'est dire l'importance des unités informelles dans la reproduction des salariés.

Système d'emploi, mode d'insertion, rapport salarial et pauvreté

Les résultats qui précèdent permettent de construire une vue globale du système d'emploi urbain, sous réserve de la mise en lumière des spécificités "régionales" (entre Aire Métropolitaine et villes de province). Pour l'essentiel, on peut relever les traits suivants :

- le système d'emploi hybride produit la pauvreté aussi bien dans les emplois formels que dans les emplois informels

- les mécanismes à l'œuvre diffèrent selon qu'il s'agit des emplois formels ou des emplois informels en raison :

- = de *la nature des emplois* : les emplois formels salariés sont assujettis au rapport salarial, qui est l'intermédiaire des effets de la demande sur les entreprises formelles, tandis que les emplois informels, créés par les travailleurs indépendants, sont subordonnés d'abord à la demande qui leur est adressée, celle-ci venant en premier lieu de ménages dont les niveaux de vie sont divers, qu'ils soient formels ou informels, qu'ils soient des ménages de salariés ou non ;

- = des caractéristiques des entreprises (grandes ou petites) et de leur position sur les marchés ;

- = des *spécialisations dans les branches d'activité* possédant des caractéristiques propres qu'il faudra élucider (commerce et services à la collectivité en particulier), notamment pour ce qui est de la demande adressée à ces branches ;

- mais il n'y a pas à proprement parler de *dualisme* :

- = si l'informel dépend de la demande des ménages informels (à hauteur de 45% de la demande qui lui est adressée) et dans une certaine mesure de la demande financée par les transferts des émigrés, sa dynamique est également liée à celle de l'économie formelle qui détermine les niveaux de vie des ménages formels.

- = la diversité des mécanismes (au niveau des branches d'activité) relevés plus haut, est tangible tant dans l'économie formelle que dans l'économie informelle. Il faudrait pour le mesurer partir des enquêtes sur les entreprises.

- = enfin, le rapport salarial général (au-delà de l'industrie) se reproduit en partie *en articulation* avec l'économie informelle, puisque les unités informelles satisfont une partie non négligeable de la consommation des salariés. Simultanément, l'existence de l'informel est liée audit rapport salarial, en raison de l'insuffisante capacité d'absorption des entreprises employant des salariés ; en raison, aussi, de ce que l'on pourrait qualifier de "refus" du salariat bas de gamme : les travailleurs indépendants récusent le salariat tel qu'il est pratiqué, par exemple, dans l'industrie de sous-traitance internationale, et affirment leur "liberté" par opposition à la subordination inhérente au travail salarié (Lamaute 2000).

VI. PAUVRETE ET CHOMAGE

Si le fait d'exercer un emploi ne protège pas systématiquement de la pauvreté, le nonaccès à l'emploi (chômage) et le retrait du système d'emploi (inactivité) peuvent jouer un rôle dans la détermination du niveau de vie. Réciproquement, le niveau de vie peut influencer sur les décisions relatives à l'inactivité ou au chômage. Dans un premier temps, on s'attachera à décrire les relations existant entre chômage et pauvreté à partir des questions suivantes : ***Quelle est l'incidence de la pauvreté parmi les chômeurs et qui sont les chômeurs, notamment les chômeurs pauvres ? (A.-)***

Mais, on ne saurait considérer le chômage indépendamment de l'emploi et de ses formes. Selon la thèse de l'excédent structurel de main-d'œuvre, l'emploi informel est *l'alternative* au chômage. **Or, on constate dans le cas haïtien la coexistence d'un fort poids de l'informel dans l'emploi en tant que tel et d'un taux de chômage pour le moins élevé en milieu urbain et plus dans l'Aire Métropolitaine dès 1986. Est-ce à dire que l'informel a rencontré ses limites en termes d'absorption des nouveaux entrants ?**

Ceci n'est guère improbable. *A priori* les capacités d'absorption de l'informel ne sont pas illimitées. Surtout dans un pays où la croissance enregistrée après les années de l'embargo (1991-1994) n'a pas permis un rattrapage du niveau de la production observé en 1991 et où l'emploi formel urbain n'a pas augmenté de manière significative, si l'on en croit les statistiques lacunaires dont on dispose. Mais une telle perspective – *s'arrêter* sur les capacités d'absorption de l'informel – est contestable. Ce serait admettre implicitement la validité de la thèse de l'excédent structurel de main-d'œuvre. Or, trois objections peuvent être avancées.

(i) Cette thèse repose sur une hypothèse dénuée de fondement empirique : celle de l'inexistence de barrières à l'entrée⁴³ qui permet, selon B. Lautier, de « *déduire* l'existence du secteur informel de l'excédent structurel de main-d'œuvre » et de « faire du revenu la variable d'ajustement ». Et de fait, il semble bien qu'il existe des cas de figure, en Afrique du Sud par exemple, où la présence de barrières à l'entrée explique la forte incidence du chômage et la petite taille du « secteur informel » (Kingdon Gandhi, Knight 2001).

(ii) Affirmer que l'informel est *l'alternative au chômage* des personnes issues de l'exode rural - ou des individus-chômeurs créés par les politiques des entreprises et des pouvoirs publics sous des contraintes macro-économiques données – est doublement discutable. Au

43 Les critiques de l'hypothèse de l'absence de barrières à l'entrée dans l'informel sont connues. Selon B. Lautier, cette hypothèse ne vaut, au mieux, que pour un certain nombre d'activités. On trouve des barrières financières qui limitent l'accès aux activités requérant un investissement initial important. D'autres barrières d'ordre social entrent également en ligne de compte lorsqu'il s'agit d'intégrer des réseaux, des activités associées aux castes ou à l'appartenance ethnique..... De sorte que l'on peut distinguer deux segments d'activités informelles : celui où les barrières à l'entrée sont faibles voire inexistantes, et celui « protégé » par des barrières à l'entrée. En conséquence, le critère des barrières à l'entrée structure l'économie informelle : il en est l'un des principaux facteurs d'hétérogénéité. En ce sens, il ne saurait constituer le critère distinctif du « secteur informel » relativement au reste de l'économie (Lautier 1994 : 50-58).

plan analytique, l'emploi, quelles que soient ses formes, est une alternative au chômage. Car, pour l'essentiel, les ménages cherchent à assurer l'équilibre entre les besoins monétaires et les ressources monétaires, en déployant, sous contrainte de multiples stratégies telles que l'augmentation du nombre d'heures travaillées dans un même emploi, la mise au travail d'un plus grand nombre de personnes en âge de travailler, l'exercice de plusieurs activités simultanément ou au rythme des saisons (De Miras 1991). Au plan empirique, l'emploi informel comme l'emploi formel sont objectivement *des alternatives réalisées au chômage* (Lamaute-Brisson 2002 : 59-54).

(iii) Affirmer que l'informel est *l'alternative au chômage* et s'en tenir là revient en outre à faire abstraction de l'analyse du chômage en tant que tel, de ses racines et de ses formes, des trajectoires ou des comportements individuels qui mènent au chômage, des déterminants du chômage, des types d'emplois recherchés par les chômeurs, des modes de reproduction des chômeurs.

Tout d'abord, *est-on en présence d'un chômage volontaire ou involontaire, d'un chômage de longue durée, d'un chômage d'insertion (des jeunes) ou d'un chômage de crise ? Quelles sont les raisons du chômage ? Quels sont aussi les types d'emploi recherchés par les chômeurs ?* Cette dernière question est d'importance lorsqu'il s'agit d'un chômage de personnes relativement plus instruites comme cela a été constaté plus haut. D'aucuns ont assimilé le chômage des "diplômés" à un « *chômage de luxe* » (Agénor 1996 : 273). Les travailleurs potentiels non-qualifiés ne peuvent prolonger à leur gré la durée du chômage et sont souvent "contraints" d'intégrer le "secteur informel". Alors que les travailleurs *qualifiés* potentiels (relativement plus instruits) demeurent davantage en situation de chômage ouvert plutôt que d'aller travailler dans le "secteur informel". Ce chômage «quasi-volontaire»⁴⁴ s'expliquerait par le *refus* d'accepter les emplois à faibles revenus de l'informel pour l'une des trois raisons suivantes :

- le salaire de réservation, c'est-à-dire le salaire en deçà duquel le travailleur potentiel n'est pas disposé à travailler, est supérieur au salaire en vigueur dans l'informel,
- la recherche d'emploi dans le formel est moins efficace lorsque l'on travaille déjà dans l'informel,
- être issu de ménages qui disposent de revenus élevés, et pouvant, de ce fait, assurer la prise en charge de l'individu pendant toute la durée du chômage.

Peut-on affirmer que cette hypothèse du "chômage de luxe" est pertinente pour le cas haïtien ? Il faudra examiner la validité des raisons évoquées en analysant les déclarations des chômeurs et les déterminants du chômage. En l'état, les données de l'EBCM 1999-2000 ne permettent pas de répondre à toutes ces questions. Cette section mobilisera donc à la fois les données de l'EBCM 1999-2000 et les données de l'enquête emploi auprès des ménages, réalisée en 1997 dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (Lamaute 2000).

44 Sur un marché du travail segmenté (au sens néo-classique), la distinction entre chômage volontaire et chômage involontaire n'est pas de mise. D'un côté les «bons emplois» sont rationnés, et de l'autre, certains travailleurs potentiels préfèrent demeurer en situation de chômage plutôt que d'accepter un emploi jugé dévalorisant ou peu rémunérateur.

A. Chômage et pauvreté : incidences et profils

Afin de décrire les relations entre chômage et pauvreté, on examine l'incidence de l'extrême pauvreté et de la pauvreté chez les chômeurs (1.-). Les profils des chômeurs pauvres et non-pauvres sont ensuite construits en fonction de leurs caractéristiques socio-démographiques (âge et éducation). Il y a un sur-chômage des jeunes, des jeunes pauvres en particulier (2.-) et un sur-chômage des individus les plus instruits (3.-). Ces derniers sont majoritaires dans l'ensemble des chômeurs. Il n'en reste pas moins que les chômeurs pauvres sont moins bien dotés en éducation (4.-).

1. Une plus forte incidence de la pauvreté chez les chômeurs (et les inactifs)

L'incidence de la pauvreté est importante chez les personnes en situation de non-emploi, qu'il s'agisse des chômeurs ou des inactifs. Au total 20% des chômeurs et des inactifs urbains vivent dans des ménages dont le niveau de vie est inférieur au seuil d'indigence et 34.3% sont membres de ménages pauvres. Les chômeurs sont plus fréquemment pauvres (37.2%) relativement à l'ensemble de la population en âge de travailler (32.2%) et surtout relativement aux actifs occupés (29%).

Tableau 36

INCIDENCE (%) DE L'EXTREME PAUVRETE ET DE LA PAUVRETE CHEZ LES INDIVIDUS EN SITUATION DE NON-EMPLOI (CHOMEURS, INACTIFS) ET CHEZ LES ACTIFS OCCUPES

Incidence des degrés de pauvreté	Situation d'activité				Population en âge de travailler
	Chômeurs BIT	Inactifs	Chômeurs+inactifs	Actifs occupés	
Extrême Pauvreté	19.1	20.1	20.0	16.3	18.5
Pauvreté	37.2	33.9	34.3	29.0	32.2
Population estimée	161878	1109200	1271078	816692	208770
Echantillon	487	4336	4823	3216	8039

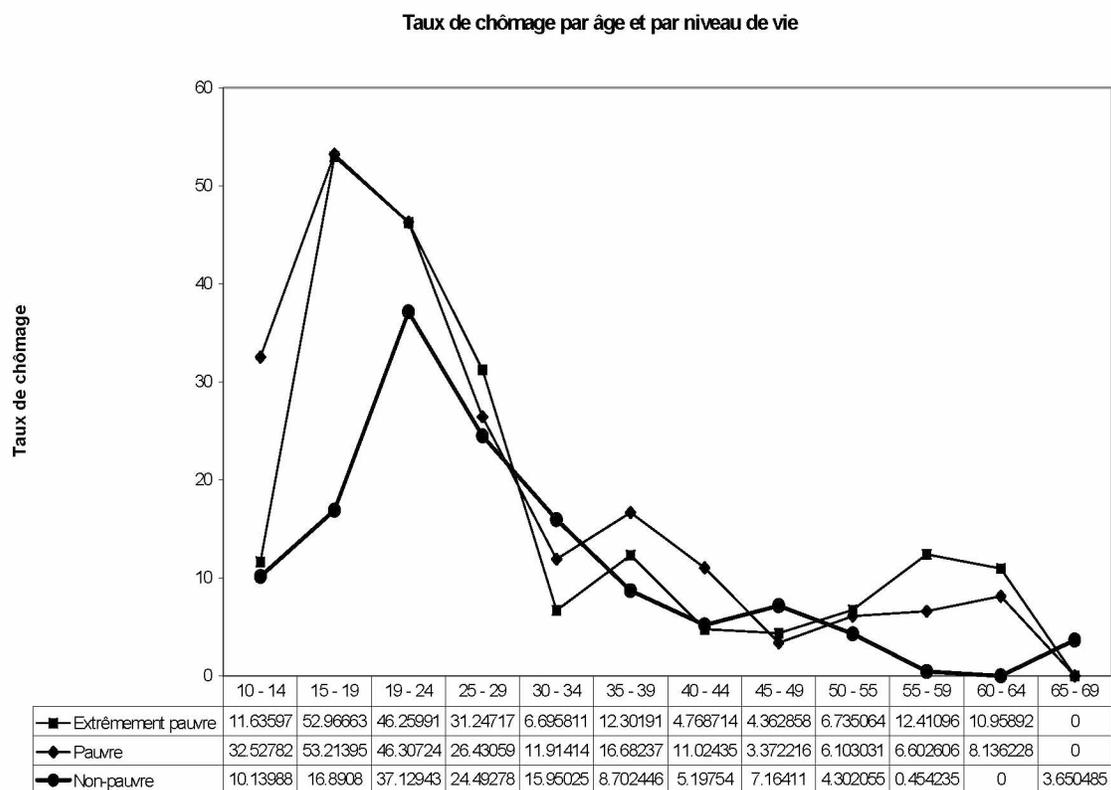
Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

2. Le sur-chômage des pauvres et des jeunes pauvres

L'incidence du chômage est clairement différenciée selon le niveau de vie. Les individus appartenant aux ménages pauvres en général sont plus touchés par le chômage (20%) que ceux vivant dans les ménages non-pauvres (15%) d'une part, et leur taux de chômage est supérieur à la moyenne des milieux urbains (16.5%).

Graphique 13

TAUX DE CHOMAGE (%) SELON L'AGE ET LE NIVEAU DE VIE



Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Le sur-chômage des jeunes de 15-24 ans est généralisé. Il touche aussi bien les ménages indigents, pauvres que les ménages non-pauvres. Parallèlement, les disparités sont importantes selon le niveau de vie. Car les jeunes des ménages extrêmement pauvres et pauvres sont sur-chômeurs avec un taux de chômage de 48%, de loin supérieur au taux de chômage global (16.5%) et au taux de chômage des jeunes non-pauvres (32%).

Tableau 37

TAUX DE CHOMAGE (%) DES JEUNES, DES ADULTES ET TAUX DE CHOMAGE GLOBAL SELON LE NIVEAU DE VIE (15 ANS ET +)

Taux de chômage par groupe d'âge et ratios	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
(1) Taux de chômage des jeunes (15-24 ans)	48.5	48.4	32.5	37.7
(2) Taux de chômage des adultes 25 ans et +	12.6	13.3	11.4	12.0
(3) Taux de chômage global	19.0	20.0	15.0	16.5
(4) Ratio (1)/(2)	3.8	3.6	2.9	3.1
Population estimée	310808	538925	1204815	1743740
Echantillon	1137	1983	4670	6653

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres. Note : On a retenu ici les indicateurs-clé de l'OIT (Key Indicators of Labor Market / KILM).

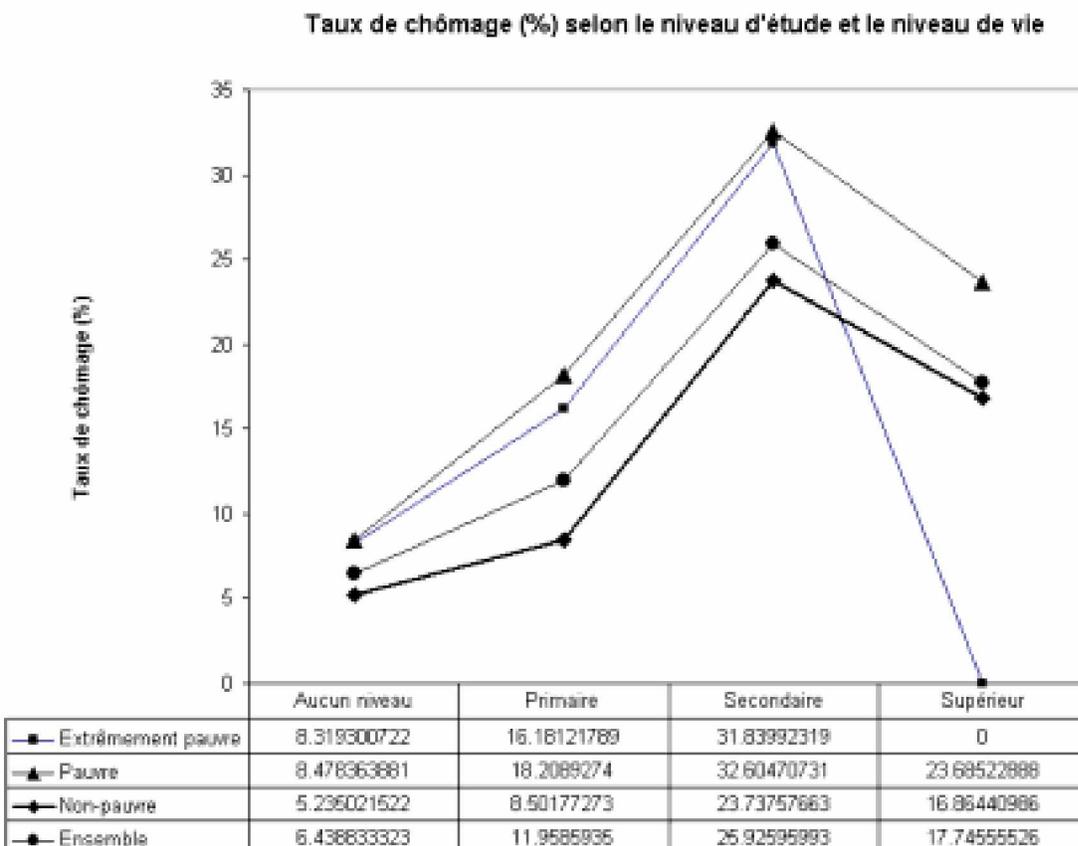
3. Le sur-chômage des plus instruits

Quel que soit le niveau de vie, les taux de chômage sont relativement élevés chez les individus ayant achevé au moins une année d'études secondaires, eu égard aux individus sans niveau d'étude ou détenteurs d'un niveau d'études primaires. Sur le graphique ci-dessous, le taux de chômage croît avec le niveau d'études jusqu'au niveau secondaire⁴⁵, en respectant la hiérarchie des niveaux de vie. Ainsi le taux de chômage des individus ayant réussi au moins une année du secondaire chez les extrêmement pauvres et chez les pauvres, est plus élevé que chez les individus de même niveau vivant dans les ménages non-pauvres.

⁴⁵ Ensuite, il décroît pour les individus titulaires d'un niveau d'études supérieures. Ceci reste à expliquer.

Graphique 14

TAUX DE CHOMAGE (%) SELON LE NIVEAU D'ETUDES ATTEINT ET LE NIVEAU DE VIE



Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

4. Une majorité de chômeurs non-pauvres mais des chômeurs pauvres moins bien dotés en éducation

Ceci étant, 69% des chômeurs détenteurs d'un niveau d'études secondaires et 82.8% de ceux titulaires d'un niveau d'études supérieures vivent dans les ménages non-pauvres⁴⁶. On pourrait alors penser que le chômage n'est pas un problème majeur du point de vue de la réduction de la pauvreté.

Le problème est que les profils selon le niveau d'étude atteint des chômeurs extrêmement pauvres et pauvres se distinguent de ceux des chômeurs vivant dans les

⁴⁶ 62.8% des chômeurs urbains vivent dans des ménages non-pauvres. Ceci est lié pour partie au fait que les chômeurs sont davantage présents dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince où l'incidence de la pauvreté est plus faible que dans les autres villes (ou dans le milieu rural). A noter également que 58.4% des chômeurs jeunes (15-24 ans) sont issus de ménages non-pauvres.

ménages non-pauvres⁴⁷. Les chômeurs des ménages pauvres sont moins bien dotés en éducation que ceux des ménages non-pauvres. 51.4% ont achevé au moins une année d'études secondaires contre les 2/3 des chômeurs non-pauvres.

B. Du chômage « de luxe »

En principe, l'analyse des types et des raisons du chômage devrait apporter à tout le moins une piste de réponse aux questions précédentes. Mais l'EBCM 1999-2000 ne fournit aucune information sur la nature des rapports entre les chômeurs et le système d'emploi, qu'il s'agisse de chômeurs anciennement insérés ou non dans l'emploi, qu'il s'agisse également des raisons *immédiates* du chômage. Bien que l'enquête emploi de 1997 ait été réalisée sur un échantillon relativement restreint (900 ménages) localisé dans l'Aire Métropolitaine, et que le clivage pauvre / non-pauvre ne puisse être appliqué à cette enquête, les principaux résultats de celle-ci peuvent jeter un éclairage sur les fondements du chômage. Le constat relatif à la coexistence d'un fort taux d'informalité (70% des emplois appartiennent à des entreprises non-enregistrées ou se retrouvent dans les ménages) et d'un taux de chômage important (34%) est déjà fait en 1997 dans le prolongement de la donne de 1986-1987. D'où une certaine *congruence* entre les deux enquêtes, au-delà des déterminants conjoncturels du chômage.

Après avoir identifié les principaux types de chômeurs et les raisons déclarées du chômage, on cherchera à savoir si l'hypothèse du "chômage de luxe" a un sens pour le cas haïtien. On est en présence d'un chômage d'insertion et de ré-insertion (1.), entre chômage volontaire et involontaire pour ceux qui ne parviennent pas à se réinsérer dans l'emploi (2.). Au-delà, primo-demandeurs d'emploi et chômeurs anciens travailleurs font le choix du salariat au prix d'une forte incidence du chômage de longue durée (3.). C'est qu'ils aspiraient, en 1997, à un salaire de réservation moyen supérieur au salaire minimum (4.) et que les chômeurs non-pauvres bénéficient plus fréquemment des transferts des émigrés et reçoivent des transferts plus élevés, se distinguant ainsi des chômeurs pauvres (5.).

1. Anciens travailleurs et primo-demandeurs d'emploi : chômage d'insertion et de ré-insertion

56.3% de l'ensemble des chômeurs et 75% des chômeurs de moins de 30 ans sont à la recherche de leur premier emploi; ce qui traduit un ajustement du « marché du travail » à travers le gel des recrutements.

⁴⁷ En *tendance*, les profils selon l'âge et le sexe sont similaires, même si, par exemple, les chômeurs extrêmement pauvres sont bien plus fréquemment des femmes (65%) que les chômeurs non-pauvres (51.2%).

Tableau 38

PRIMO-DEMANDEURS D'EMPLOI ET ANCIENS TRAVAILLEURS : DES PROFILS SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DISSEMBLABLES

Type de chômeur	Répartition des chômeurs selon le type	Age moyen (ans)	Nombre moyen d'années d'études réussies
Anciens occupés	43.7	35.5	5.5
Hommes	19.8	37.1	6.4
Femmes	24.0	34.2	4.7
Primo-demandeurs	56.3	22.7	9.4
Hommes	25.8	22.2	9.8
Femmes	30.5	23.1	9.0
Ensemble	100.0	28.3	7.7

Source : EEMUPauP1997. Calculs propres.

Ces primo-demandeurs sont, à la fois, plus jeunes et plus instruits que les anciens actifs. Leur âge moyen est de 23 ans environ, contre 36 ans pour les chômeurs ayant déjà travaillé. La durée moyenne de leur scolarité réussie est de 9.4 ans contre 5.4 ans chez les anciens travailleurs.

2. Les raisons du chômage des anciens travailleurs : entre chômage volontaire et chômage involontaire

L'une des questions-clé dans l'analyse du chômage est celle de la nature *volontaire* ou *involontaire* de celui-ci. Si l'on s'en tient aux données recueillies dans l'enquête de 1997, relative aux raisons du chômage des anciens travailleurs, il est possible de construire une catégorisation du chômage. Le chômage involontaire résulterait des politiques des entreprises tandis que le chômage volontaire résulterait des choix individuels quant au niveau des rémunérations, à la qualité des conditions de travail, au contenu de l'emploi ou à d'autres raisons.

Les anciens occupés ont subi en majeure partie (52.8%) des licenciements consécutifs aux ajustements des entreprises (réduction de personnel) ou aux fermetures d'entreprises. La crise semble avoir d'abord affecté les anciens actifs des entreprises privées et dans une moindre mesure ceux des entreprises publiques. En outre, 5.3% ont subi des licenciements pour activités syndicales.

Parallèlement, plus d'un chômeur/ancien travailleur sur cinq invoque la faiblesse des rémunérations (12.2%) et les mauvaises conditions de travail (10.6%). Ces motifs renvoient aux politiques de gestion de la main-d'œuvre mises en place par les entreprises et suggèrent l'existence de *choix contraints*. La distinction «usuelle» entre chômage «volontaire» et chômage «involontaire» reprise dans le tableau ci-dessus est dès lors très difficile à établir.

3. Choix du salariat et chômage de longue durée

En tout état de cause, pour les primo-demandeurs d'emploi comme pour les anciens travailleurs, les représentations que les chômeurs se font de l'emploi qu'ils souhaitent exercer peut les conduire à faire des choix favorisant l'enlisement dans le chômage. Il ne s'agit pas d'opposer *stricto sensu* comportements individuels et structures : les représentations des chômeurs sont aussi influencées par le fonctionnement du système d'emploi.

Quelles sont ces représentations dans l'Aire Métropolitaine ? L'enquête emploi de 1997 fournit les données relatives aux différentes dimensions de l'emploi que les chômeurs souhaitent obtenir :

- le statut socioprofessionnel (salarié, indépendant)
- le type d'employeur (administration publique, entreprise publique, grande entreprise privée, petite et moyenne entreprise, micro-entreprise)
- le temps de mobilisation de la main-d'œuvre (permanent et à temps plein, permanent et à temps partiel, temporaire)
- les domaines d'usage de la main-d'œuvre ou les qualifications requises.

En outre, pour chacune de ces dimensions, une modalité indicatrice de l'indifférence (ou mieux de l'absence de préférence) a été proposée aux chômeurs repérés. Toutes les variables ont été soumises à une analyse en correspondances multiples, en vue de faire apparaître les principales caractéristiques des emplois recherchés et à l'arrière plan, les représentations des chômeurs.

Le premier axe (15.33% d'inertie) est construit par le statut socioprofessionnel recherché, puis par le type d'employeur et le temps d'usage. Il oppose essentiellement de la gauche vers la droite l'emploi salarié et l'indifférence au statut, au travail indépendant. Il sépare aussi l'absence de préférence pour le type d'employeur de tous les autres types d'employeurs (de l'administration publique à la petite et moyenne entreprise) et de l'auto emploi. Le travail à temps plein se détache avec l'indifférence au temps de travail des autres modalités d'usage de la main-d'œuvre.

Bâti sur le statut demandé et dans une moindre mesure sur le type d'employeur et le temps d'usage, le second axe (13.08% d'inertie) isole l'emploi salarié par rapport à l'emploi indépendant, mais aussi par rapport à l'indifférence exprimée à l'égard du statut socioprofessionnel. Au total, on trouve deux *groupes* de chômeurs, indépendamment du fait qu'ils soient primo-demandeurs ou anciens travailleurs.

- *Les indifférents au statut dans l'emploi* qui ne spécifient pas, pour la plupart, ce à quoi ils aspirent en ce qui concerne les qualifications requises, les types d'employeurs et le temps d'usage de la main-d'œuvre. Ils se concentrent dans le cadran sud-ouest mais s'étendent de l'autre côté de l'axe 2 lorsque les autres dimensions de l'emploi sont précisées. Ce groupe contient également les chômeurs qui désirent avoir un emploi permanent à temps partiel et accepteraient de travailler dans un champ de compétences autre que le leur.

- *Les demandeurs d'emploi salarié* dont le comportement reflète une vision précise du salariat. Ils recherchent un poste permanent et à temps plein - qui corresponde autant que faire se peut à leurs qualifications - dans le secteur privé et plus précisément dans les PME puis dans les grandes entreprises privées⁴⁸. Ce groupe est bien plus important que le premier. Les chômeurs font massivement le choix du *salariat* (73%) plutôt que celui du travail indépendant.

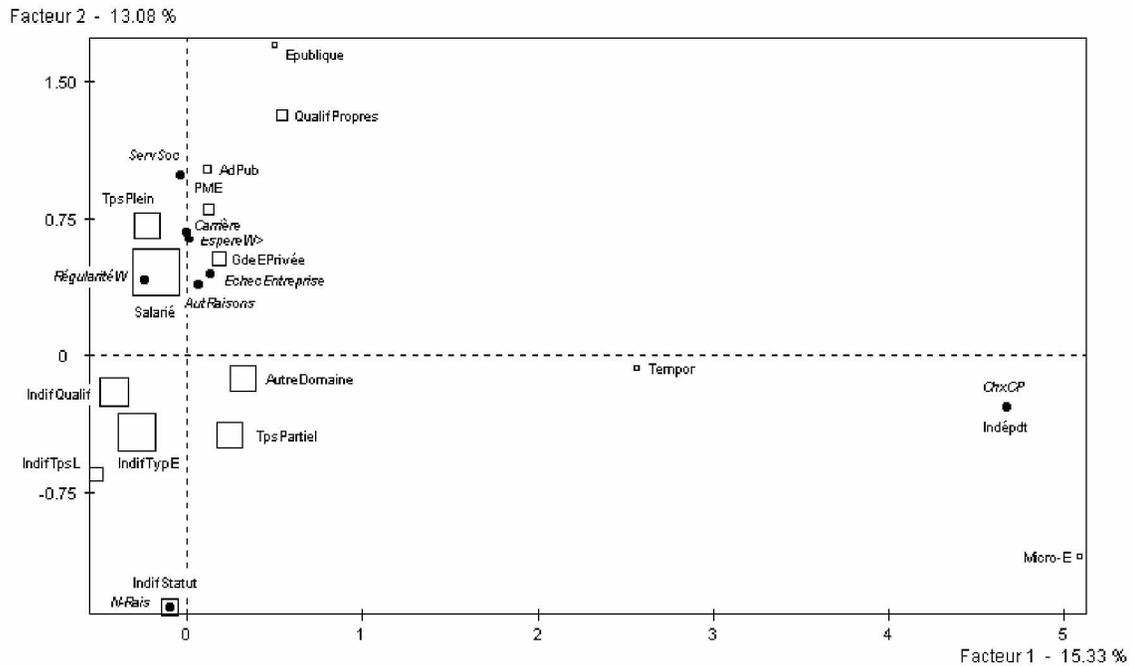
Cette prépondérance de la demande du salariat est tangible chez les anciens travailleurs et chez les primo-demandeurs d'emploi. Elle est bien plus marquée dans le second groupe (77% contre 69% des anciens actifs) dont le niveau d'études moyen est relativement plus élevé. C'est que 29% environ des anciens travailleurs déclarent être indifférents au statut dans l'emploi (contre 18.6% des primo-demandeurs). Ce qui traduit probablement une certaine lassitude dans la quête d'emploi, liée à l'intériorisation que l'emploi salarié se fait plutôt rare.

Le choix du salariat est d'autant plus remarquable que l'indifférence au type d'employeur (public/privé, grande ou petite entreprise) est exprimée par 61% des chômeurs (65% des anciens actifs). Un tel pourcentage indique que les chômeurs perçoivent la rareté des embauches comme une caractéristique partagée par les secteurs public et privé.

48 L'ordre dans lequel s'échelonne le choix de l'employeur est donné par la méthode de la description statistique. Cette méthode permet de déterminer «si une modalité d'une variable nominale est considérée comme caractéristique d'une classe si son abondance dans la classe est jugée significativement supérieure à ce qu'on peut attendre compte tenu de sa présence dans la population ». Les variables les plus caractéristiques sont celles dont les valeurs-test associées sont les plus fortes en valeur absolue (Lebart et *alii* 1995 : 182, 184).

Graphique 15

LA RECHERCHE D'EMPLOI DES CHOMEURS OU LE CHOIX DU SALARIAT



Source : EEMUPauP1997. Champ : chômeurs (privés d'emploi, et ayant effectué des démarches de recherche d'emploi au cours du mois ou de la semaine précédant l'enquête).

Légende

□ variables actives de l'analyse

Statut socioprofessionnel

Salarié Emploi salarié
 Indépt Travail à compte propre
 Publique
 IndifStatut Indifférent au statut socioprofessionnel
 Entreprise Privée

Type d'employeur

AdPub Administration Publique
 Epublique Entreprise
 GdeEPrivée Grande
 PME Petite et Moyenne
 Micro-E Entreprise des

indépendants

IndifTypE Indifférent au type

Temps d'usage de la main-d'œuvre

TpsPlein Emploi permanent, à temps plein
 chômeur

Domaines d'usage

QualifPropres Qualifications du

TpsPartiel qualifications	Emploi permanent, à temps partiel	AutreDomaine	Autres
Tempor qualifications	Emploi temporaire	IndifQualif	Indifférent aux
IndifTpsL	Indifférent au temps de travail		

• **variables supplémentaires**

Raisons du choix de l'emploi salarié

Echec Entreprise	N'a pas réussi à monter sa propre entreprise
Espère W>	Espère gagner davantage
Régularité W	Espère avoir un salaire régulier
Carrière	Souhaite faire carrière
ServSoc	Souhaite bénéficier des prestations sociales
AutrRaisons	Autres raisons

L'emploi salarié en général se faisant rare, la durée du chômage peut être importante. De fait, la durée moyenne globale du chômage est de 30 mois, avec des contrastes entre les anciens travailleurs davantage touchés par le *chômage de longue durée* – plus d'un an – (57.8%) que les primo-demandeurs (44.1%).

4. Des rémunérations désirées supérieures au salaire minimum légal (1997)

Mais, la durée du chômage peut également s'expliquer par le fait que les rémunérations demandées par les chômeurs sont relativement élevées. Les chômeurs désiraient, en 1997, être rémunérés à hauteur de 2389 gourdes *en moyenne*, soit plus du double du salaire minimum légal de l'époque. Cette demande n'est guère uniforme. Les exigences des primo-demandeurs sont plus élevées que celles des anciens actifs, celles des hommes sont supérieures à celles des femmes, abstraction faite du type de chômeur.

Tableau 39

**REMUNERATIONS ET NOMBRE D'HEURES DE TRAVAIL, DESIRES PAR LES
CHOMEURS, SELON LE TYPE DE CHOMEUR**

Type de chômeur	Rémunération désirée (moyenne en gourdes)	Acceptation de réviser le salaire désiré à la baisse (en %)	Rémunération plancher (“salaire de réservation”) (moyenne en gourdes)	Nombre d’heures hebdomadaires désiré
Anciens actifs	2097	62.2	1794	41.18
Hommes	2379	62.4	2052	41.60
Femmes	1864	62.1	1580	40.83
Primo-demandeurs	2615	69.4	1919	35.94
Hommes	2729	62.2	2072	37.26
Femmes	2518	75.6	1812	34.82
Total	2388	66.3	1868	38.23

Source : EEMUPauP1997. Calculs propres.

Au-delà de ces disparités, 66.3% des chômeurs accepteraient de réviser à la baisse les salaires demandés si le chômage se prolonge et l'écart entre le salaire désiré et le salaire minimum légal se réduit considérablement. Cependant, la rémunération plancher moyenne ou encore le “salaire de réservation” (1868 gourdes) est encore supérieur (de 73%) au salaire minimum en vigueur en 1997.

5. Les transferts externes sont importants en présence d'un chômeur dans le ménage

En toute logique, le chômage de longue durée n'est possible que par l'existence de revenus importants. Encore faut-il analyser finement les *modalités de prise en charge* des chômeurs. L'enquête emploi réalisée dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince en 1997 révèle, selon les déclarations individuelles des chômeurs :

- que près de la moitié (46.3%) des chômeurs sont pris en charge par le ménage d'appartenance (ceci vaut notamment pour les primo-demandeurs d'emploi)⁴⁹.
- que plus d'un quart des chômeurs reçoivent des transferts en provenance d'autres ménages vivant en Haïti (14.7%) ou établis à l'étranger (12.6%), les proportions étant comparables chez les primo-demandeurs et les anciens travailleurs.

Les deux résultats indiquent que la prise en charge des chômeurs ne saurait être pensée *a priori* comme relevant nécessairement d'un mécanisme de protection sociale/collective publique. Ils obligent surtout à mettre en évidence, à partir de l'EBCM 1999-2000, les principales caractéristiques de la *formation du revenu* des ménages où vivent les chômeurs, en portant une attention particulière au rôle des *revenus de transfert*,

⁴⁹ 55.4% des primo-demandeurs sont pris en charge par leur ménage d'appartenance (il faut rappeler qu'ils sont plus jeunes en moyenne que les anciens travailleurs) contre 34.6% des anciens actifs.

sachant par ailleurs qu'une étude exploratoire sur les transferts entre ménages repérés dans l'EBCM 1999-2000 a montré qu'à l'échelle nationale 82.9% et 73.6% des ménages dont le chef est en chômage ouvert ("ménages chômeurs") ou en situation d'inactivité ("ménages inactifs") reçoivent des transferts, toutes origines (internes ou externes) confondues (Lamaute-Brisson 2002b).

L'examen des données individuelles révèle que 31.3% des chômeurs urbains reçoivent des transferts internes (16.9%) et externes (10.7%) contre, respectivement, 17.7% et 13.9% des actifs occupés et des inactifs. Mais l'analyse sera menée à l'échelle des ménages, conformément à l'énoncé de l'hypothèse du "chômage de luxe". On prendra en compte la présence d'au moins un chômeur dans le ménage comme variable de référence plutôt que la situation d'activité du chef de ménage. Car la majorité des chômeurs (81%) sont des membres secondaires du ménage.

83.8% des ménages dont le chef est un chômeur et 59.7% des ménages où il existe au moins un chômeur, reçoivent des transferts internes et externes. Le fait de recevoir des transferts venant d'autres ménages ne renseigne pas sur *l'incidence de la pauvreté (a)*. De plus, il n'est pas, à lui seul, un *indicateur du niveau de vie* du ménage puisque ménages pauvres et non-pauvres reçoivent des transferts **(b)**, ni du degré de "dépendance" de ces ménages à l'égard de ces revenus de transfert **(c)**.

(a) *L'incidence de la pauvreté* chez les ménages recevant des transferts externes seuls ou en combinaison avec des transferts internes est bien plus faible (resp. 16.8% et 20%) que celle observée chez les ménages n'ayant aucun transfert (31.3%) ou recevant exclusivement des transferts internes (30.3%). Les transferts externes semblent donc jouer un rôle important dans le niveau de vie des ménages.

Ceci vaut également lorsque l'on considère la présence d'au moins un chômeur dans les ménages. Les ménages avec chômeur(s) sont généralement plus pauvres que ceux où l'on ne trouve aucun chômeur. Mais lorsque ces ménages bénéficient de transferts externes, l'incidence de la pauvreté est bien moins forte (19.2% et 27%) relativement aux ménages avec chômeur(s) dépourvus de transferts (40.1%) ou recevant seulement des transferts internes (40.6%).

Tableau 40

INCIDENCE DE LA PAUVRETE SELON LA RECEPTION DE TRANSFERTS ENTRE MENAGES ET LA PRESENCE D'AU MOINS UN CHOMEUR DANS LE MENAGE

Réception de transferts	Présence d'un chômeur dans le ménage		Ensemble
	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	
Aucun transfert	29.5	40.1	31.3
Transferts internes	27.1	40.6	30.3
Transferts externes	15.9	19.2	16.8
Transferts internes et externes	17.5	27.0	20.0
Ensemble	25.8	33.8	27.5
Nombre estimé de ménages	392167	106854	499021
Echantillon	1637	342	1979

(b) Ménages pauvres et ménages non-pauvres, avec ou sans chômeur(s) *reçoivent des transferts*. A ceci près que la proportion de ménages bénéficiaires est toujours plus élevée chez les ménages non-pauvres en général, et que quel que soit le niveau de vie, les ménages comptant au moins un chômeur sont toujours plus nombreux à recevoir des transferts que les autres.

D'autre part, *l'incidence des transferts externes* est toujours plus élevée chez les ménages non-pauvres (où vivent la majorité des chômeurs) que chez les ménages pauvres. Et si les transferts externes moyens sont toujours supérieurs aux transferts internes moyens, les disparités entre ménages pauvres et non-pauvres sont extrêmement importantes. Le transfert externe moyen reçu par un ménage non-pauvre ayant au moins un chômeur représente 3.6 fois celui reçu par un ménage pauvre du même type (cf. tableau 48) !

Au-delà de ces disparités, Coulombe (2003) montre, à l'aide d'une régression sur le niveau de vie des ménages exprimé par la consommation *per capita*, que le fait de recevoir des transferts externes agit dans le sens d'une augmentation relative du niveau de vie.

(c) Mais il faut surtout évaluer le degré de "dépendance" à l'égard des transferts. Dans un premier temps, les transferts peuvent représenter, pour certains ménages, la principale source de revenu. C'est le cas pour 20% environ des ménages urbains. Mais les disparités entre ménages pauvres et non-pauvres, entre ménages avec ou sans chômeur(s) sont remarquables. En particulier, 33.7% des ménages non-pauvres avec chômeur(s) dépendent en premier lieu des revenus de transfert (contre 22.9% des ménages pauvres correspondants) loin devant les ménages non-pauvres sans chômeurs (19.2%). Et les transferts externes sont la principale source de revenu pour 22.6% des ménages non-pauvres ayant au moins un chômeur, contre 11.4% des ménages pauvres du même type.

Dans un second temps, les revenus de transfert comptent respectivement pour 54.7% et 31.2% du revenu d'activité et du revenu total des ménages non-pauvres ayant au moins un chômeur contre 21.2% et 15.2% des ménages pauvres correspondants. Autrement

dit, *ce sont les membres actifs des ménages pauvres qui prennent en charge les chômeurs vivant avec eux tandis que chez les ménages non-pauvres, la prise en charge des chômeurs est liée aux transferts entre ménages et plus particulièrement aux transferts externes, en attendant que les chômeurs puissent contribuer à la formation du revenu d'activité du ménage ou quitter le ménage pour en fonder un autre.*

Tableau 41

MONTANTS ET POIDS DES TRANSFERTS REÇUS DANS LA FORMATION DU REVENU DES MENAGES SELON LE NIVEAU DE VIE ET LA PRESENCE D'AU MOINS UN CHOMEUR DANS LE MENAGE

Transferts reçus : montants et poids	Non-pauvre		Pauvre		Ensemble
	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	
Transfert interne moyen (en gourdes)	3855.5	10398.0	1921.4	4451.1	4442.1
Transfert externe moyen (en gourdes)	10229.6	21246.9	2181.4	5877.2	9861.9
Transfert interne/Revenu d'activité (%)	6.9	18.0	5.6	9.1	8.6
Transfert externe/Revenu d'activité (%)	18.2	36.7	6.4	12.0	19.2
Transferts internes et externes/Revenu d'activité (%)	25.1	54.7	12.0	21.2	27.8
Transfert interne /Revenu total du ménage (%)	4.5	10.3	4.1	6.6	5.6
Transfert externe/Revenu total du ménage (%)	11.9	21.0	4.7	8.7	12.5
Transferts internes et externes/Revenu total du ménage (%)	16.5	31.2	8.8	15.2	18.2

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

6. Mais ils ne financent pas le chômage en tant que tel

Sachant par ailleurs que la majorité des chômeurs vivent dans les ménages non-pauvres, que les transferts externes contribuent fortement à l' "amélioration" du niveau de vie exprimé en termes d'unités de consommation des ménages (Lamaute-Brisson 2002b) ou en termes de consommation *per capita* (cf. *supra*), on pourrait considérer les transferts externes comme un moyen de "financer" le chômage.

Le sens de la causalité entre chômage et transferts (externes) n'est, cependant, pas déterminé *a priori*. Est-ce parce que le ménage a accès – antérieurement à l'occurrence du chômage en tant que tel – aux revenus de transfert "qu'il accepte" de prendre en charge les chômeurs ? Ou est-ce parce que le ménage compte au moins un chômeur qu'il bénéficie de transferts externes ?

La première alternative semble plus plausible si l'on considère que les transferts externes participent au financement de l'éducation, permettant à certains de prolonger davantage leurs études et donc d'être relativement plus instruits, comme le sont les chômeurs jeunes. Autrement dit, le "financement" du chômage ne serait que le pendant mécanique ou presque du financement de l'éducation, l'objectif – attribué aux ménages – étant de créer ou d'accroître les "chances" d'une mobilité sociale ascendante, à tout le moins sur l'échelle des revenus.

En tout état de cause, il faudrait tester les deux alternatives. Pour l'heure, on se contentera d'apprécier l'influence, *ceteris paribus*, de la variable indicatrice de la réception (ou non) de transferts - de toutes origines - sur la probabilité d'être chômeur.

Le modèle utilisé est un modèle logit dichotomique portant sur la population active. La variable dépendante prend la valeur 1 lorsque l'individu est chômeur et 0 lorsque l'individu est un actif occupé. Les variables explicatives introduites sont les suivantes : l'âge, le sexe, le niveau d'études atteint, le statut matrimonial de l'individu et, à l'échelle du ménage, le nombre d'actifs occupés, la combinaison des situations d'activité dans le ménage (actif occupé, chômeur, inactif), la situation d'activité du chef de ménage, le type d'emploi occupé par le chef de ménage et la réception de transferts (internes et externes). Les modalités des variables explicatives n'ont pas été divisées.

Pour l'essentiel, la probabilité d'être un chômeur décroît avec la variable indicatrice de la réception des transferts, celle-ci allant de 0 à 3, c'est-à-dire du fait de ne recevoir aucun transfert (modalité 0) à celui de recevoir des transferts internes et externes (modalité 3) en passant par le fait de ne recevoir que des transferts internes (modalité 1), que des transferts externes (2). En clair, la probabilité d'être chômeur est plus forte lorsque le ménage ne reçoit aucun transfert. *Ce résultat va à l'encontre de l'idée d'un chômage de luxe généralisé financé par les transferts des émigrés*, indépendamment des autres caractéristiques de l'individu ou du ménage. Il donne, par défaut, plus de poids à la première hypothèse proposée plus haut, à savoir que le ménage dispose, avec les transferts externes, de moyens lui permettant d'accepter la *prise en charge du chômeur*. Ceci est d'ailleurs cohérent avec le fait que la probabilité d'être chômeur est plus forte lorsque le chef de ménage est un actif occupé et que l'individu est un membre secondaire du ménage.

P1-3 : Production et reproduction de la pauvreté : les contraintes subies par les entreprises et les ménages

L'analyse des données d'enquête auprès des ménages (EBCM 1999-2000) est insuffisante pour appréhender le système d'emploi dans toutes ses dimensions. Elle se focalise sur les ménages et leurs membres et ne renseigne donc pas sur les contraintes ou les difficultés rencontrées par les entreprises. Alors que ces difficultés expliquent le fait que la capacité des entreprises à créer des emplois et à assurer une certaine *qualité des emplois* soit limitée (VII).

Les analyses précédentes font également l'impasse sur les contraintes subies par les ménages urbains ou mieux sur les *ressources* dont ils disposent pour se reproduire (**VIII**). Deux questions majeures se posent. Premièrement : quelles sont les *conditions* de la mobilisation de la main-d'œuvre mises en place par les entreprises à travers leurs politiques de gestion ? Deuxièmement : quelles sont les potentialités de *mobilisation des ressources futures* pour l'accès à des emplois plus rémunérateurs et de meilleure qualité ? Sachant que ces potentialités dépendent des *politiques publiques en matière de production des ressources en travail* (éducation, formation professionnelle, etc.).

VII. CONTRAINTES SUBIES PAR LES ENTREPRISES

L'analyse des contraintes subies par les entreprises suppose de faire le distinguo entre les entreprises formelles (ou connues comme telles) et les entreprises informelles. Pour les premières, de nombreuses contraintes sont avancées par les entrepreneurs ou par les diverses associations patronales. En sus des contraintes qui touchent l'ensemble du tissu économique (A.), il faut compter les contraintes spécifiques des industries tournées vers le marché local (B.), des industries d'assemblage (C.)⁵⁰. Par ailleurs, certaines des contraintes subies par les unités économiques informelles ont pu être identifiées à l'aide de plusieurs enquêtes (D.). Une évaluation des différentes contraintes déclarées sera effectuée, toutes les fois que cela sera possible.

A. Les contraintes générales des entreprises réputées formelles

Les associations patronales ont relevé au fil du temps un ensemble de contraintes diverses qui affectent la prise de décisions, le fonctionnement et surtout la compétitivité des entreprises (ADIH 1981, SPN/FONDIH 1991, CLED 1993). Certaines d'entre elles ont été identifiées depuis les années soixante-dix, voire depuis 1949 si l'on en croit Fass (1991 : 59). Un travail récent d'identification des contraintes a été effectué par le Centre pour la Libre Entreprise et la Démocratie (CLED 2002) et quelques-unes des contraintes sont reproduites dans l'encadré 9 ci-dessous. Parmi les nombreuses contraintes, on retiendra celles liées à la gestion macroéconomique et au cadre institutionnel (1.-), les déficiences en matière d'infrastructures publiques ou collectives (2.-), et celles liées à la gestion des relations salariales par l'Etat en matière de détermination du salaire minimum.

1. Macroéconomie, fiscalité et cadre institutionnel

Depuis les années 1980, les déséquilibres macro-économiques et des politiques économiques pas toujours cohérentes (application tronquée des politiques d'ajustement structurel par exemple), une gestion contestable des déficits publics financés par la Banque Centrale et la dépréciation de la gourde, le tout dans un cadre politique plus ou moins instable selon les périodes ou peu créateur de confiance, ont rendu l'horizon macroéconomique peu lisible pour la plupart des entreprises. D'où l'insistance récurrente des diverses associations patronales sur la mise en place d'une gestion macroéconomique *saine*. Faute de quoi, les décisions d'investissement s'en ressentent. Mais le profil des taux d'investissement publiés par l'IHSI appelle des considérations sur les déficiences en matière d'infrastructures publiques. On y reviendra. Par ailleurs, la pression fiscale serait trop forte sur un petit nombre d'entreprises, tandis que le « secteur informel » ferait florès. Ce qui pénaliserait doublement les entreprises imposées : une trop forte ponction limite les marges de manœuvre pour l'expansion de l'entreprise de toutes façons entravée par la

⁵⁰ Cette focalisation sur les entreprises industrielles tient au fait que les activités de service ne sont pas très bien connues, même si elles dominent dans l'emploi urbain.

concurrence déloyale du « secteur informel ». Il est vrai que l'essentiel des recettes fiscales provient d'un nombre restreint de « grands contribuables » (*Le Nouvelliste*, 2003). Mais il faudrait une analyse systématique du système fiscal pour faire le point là-dessus, ce qui déborde les limites de ce travail.

Encadré 9

QUELQUES CONTRAINTES GÉNÉRALES PESANT SUR LES ENTREPRISES FORMELLES

- Absence d'un dialogue institutionnel
- « Notre pays souffre (...) d'un lourd héritage dirigiste » (CLED 2002 : 2).
- Cadre fiscal
- « Cette pression, (...) continue, à s'exercer sur le même petit groupe de contribuables et commence à atteindre le sommet de la courbe de Laffer, i.e. le seuil de l'intolérable. Les taxes dites « de nuisance » augmentent sans contrepartie réelle pour le contribuable, et, le secteur privé informel déjà prépondérant obtient chaque jour un avantage additionnel sur le secteur privé formel » (CLED 2002 : 3).
- Cadre social
- « (...) la détérioration croissante du niveau de qualification professionnelle et technique des ouvriers et des cadres, la faiblesse de leur éducation de base, leurs difficultés d'accès à des soins de santé de qualité, l'impossibilité de leur offrir des mécanismes alternatifs d'assurance et de protection sociale, par exemple les difficultés d'introduire des fonds de pension dans les entreprises » (CLED 2002 : 9).
- « (...) la complexité, les contradictions et le flou du nouveau Code du Travail qui protège davantage l'emploi au lieu précisément, de le développer » (CLED 2002 : 9).
- « le Code du Travail en vigueur semble pénaliser le travail de nuit » (CLED 2002 : 9).
- Insécurité physique
- « Les dépenses de gardiennage grèvent lourdement les comptes d'exploitation des entreprises et entravent leur compétitivité ; les primes d'assurance augmentent (...), le commerce formel fuit le centre-ville... Haïti est classé pays à haut risque » (CLED 2002 : 14).

Source : CLED 2002

2. Les déficiences en matière d'infrastructures et de services publics

D'une manière générale, les entreprises subissent les contraintes découlant du sous-équipement flagrant du pays en infrastructures de base : routes, électricité, eau, téléphone. En particulier, la question de l'électricité est devenue une contrainte non négligeable qui agit sur les comportements des entreprises.

La dernière enquête industrielle réalisée par l'Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique en 1999 (IHSI 2000) indique que le taux d'investissement, en 1998, des industries implantées dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince est de l'ordre de 32% (FBCF/VA) et que l'investissement consenti représente 43.6% de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) que l'on peut assimiler au profit des entreprises. De tels taux d'investissement interpellent fortement, connaissant par ailleurs la morosité des conjonctures récentes. En fait, comme le précise l'IHSI, une part non négligeable de l'investissement renvoie à « l'acquisition de génératrices et d'onduleurs de courant dans le

but de pallier l'insuffisance chronique de l'approvisionnement en électricité" (IHSI 2000 : 3).

L'achat de génératrices induit en outre des coûts supplémentaires, notamment en ce qui concerne leur entretien. De plus, les consommations intermédiaires augmentent puisqu'il faut se procurer l'essence ou le diesel devant alimenter ces appareils. En 1998, les entreprises industrielles ont produit 25.4% de la valeur de l'électricité utilisée (IHSI 2000), certaines branches (fabrication d'articles en caoutchouc, fabrication de textiles, fabrication de meubles et autres produits) étant plus dépendantes que d'autres de leurs capacités de production de l'énergie électrique.

Dans l'ensemble, il faut noter que le manque d'efficacité publique en matière d'infrastructures, conduit à « détourner » des fonds qui auraient pu servir à l'augmentation ou à l'amélioration des capacités (directes) de production, vers la production de services collectifs. La déficience générale des services publics, induit des coûts qui viennent réduire d'autant la valeur ajoutée et donc les marges de manœuvre pour le versement de salaires plus élevés.

3. Le salaire minimum légal, ennemi de l'emploi ?

Pour le secteur privé, le salaire minimum légal est (par nature) l'ennemi de l'emploi. Il réduit la compétitivité des entreprises en général, de l'industrie d'assemblage en particulier et limite d'autant le potentiel de création d'emplois.

Outre le fait qu'il n'est pas systématiquement et incontestablement démontré que le salaire minimum est contraire à l'emploi, y compris, comment *concilier* cette critique et le fait qu'un certain nombre d'entreprises parviennent à verser un salaire de base supérieur au salaire minimum légal ? Il est vrai que toutes les entreprises ne disposent pas des mêmes marges de manœuvre. Mais ceci reste à évaluer⁵¹.

En tout état de cause, le Secteur Privé National reconnaissait déjà en 1991 que les salaires versés dans les industries d'exportation étaient supérieurs au salaire minimum légal et que ces salaires "*auraient pu toutefois être plus élevés* si ce n'était (i) la baisse de productivité résultant de la détérioration du climat social et des services publics; et (ii) la hausse d'autres coûts, en particulier l'énergie et les charges portuaires" (Fondih/SPN 1991 : 27). Si tel est le cas, l'enjeu ultime est-il celui de la *compétitivité-prix fondée sur les bas salaires* ? L'interprétation de Fass est que les bas salaires *subventionnent l'inefficacité publique* (évoquée plus haut) *ainsi que l'inefficacité privée* dans la mesure où les

⁵¹ En 1999, un salarié percevant strictement le salaire minimum légal de 36 gourdes par jour gagnait 792 gourdes (à raison de 22 jours de travail). Ceci est nettement inférieur au salaire moyen calculé à partir des données de l'Enquête Industrielle de 1999, quelle que soit la branche considérée. Mais une telle comparaison est trompeuse car le salaire moyen est calculé indépendamment des niveaux de hiérarchie existant entre les salariés et donc de la hiérarchie des rémunérations. Il est en outre tiré vers le haut dès lors qu'il existe des rémunérations particulièrement élevées dans telle ou telle entreprise ou branche d'activités.

entreprises privées n'ont pas d'obligation de réduire les sources d'inefficacité en leur sein tant que la principale variable d'ajustement est le salaire (*cf.* Encadré 10). Ce point de vue est extrêmement intéressant. Il permet de faire la part des choses, face à un discours patronal qui pointe systématiquement l'inefficacité bien réelle de l'Etat, sans pour autant traquer les problèmes propres aux comportements des entreprises privées. Bien entendu, ces problèmes devraient être documentés à l'aide d'études spécifiques sur le fonctionnement des entreprises.

Encadré 10

LA MAIN-D'ŒUVRE A BON MARCHE SUBVENTIONNE L'INEFFICACITE PUBLIQUE ET PRIVEE...

« Une étude de coûts de production pour les chemises, les clignoteurs (*sic*) de voiture et l'équipement électrique, effectuée en 1984, démontre que les coûts directs de la main-d'œuvre pour ces articles étaient les moins élevés de la région, s'étendant entre 50 et 60% de la moyenne régionale (USAID 1984c). *Ce qui empêchait les salaires d'augmenter était surtout les frais généraux de manufacture, les coûts de l'administration et les frais de transport.* La dépendance des importations ne représentait pas un facteur majeur. *A part l'inefficacité administrative, les frais additionnels de production provenaient des taux de services élevés, particulièrement pour l'électricité, des droits portuaires, ainsi que d'autres services semblables à partir desquels le gouvernement taxait l'industrie d'assemblage à travers des frais de services périphériques, et les usines transféraient ces taxes directement aux employés.* Bien que les exportateurs se soient plaints au sujet de ces taxes directes (ADIH 1981), les travailleurs considéraient le salaire minimum acceptable pour que les employeurs ne jugent pas nécessaire d'appuyer leurs réclamations avec trop de vigueur, et ne voyaient pas le besoin d'améliorer leur propre efficacité de gestion. *Ce qui revient à dire que la main-d'œuvre à bon marché subventionnait l'inefficacité publique et privée. »*

Source : Fass (1991 : 83)

NDLA : le point d'interrogation introduit dans la citation précédente renvoie à une autre affirmation de Fass qui vient contredire l'idée du libre arbitre des travailleurs dans l'évaluation du niveau du salaire minimum : « Jusqu'en 1986, la docilité de la main-d'œuvre était assurée *par l'Etat*, et les propriétaires jouissaient d'une latitude suffisante pour embaucher et renvoyer leurs employés à volonté » (Fass 1991 : 62) Et de fait, à partir de 1986, les travailleurs vont revendiquer l'amélioration de leur niveau de vie. A cet égard, Fass écrit que « ce qui importait était le petit pas que faisaient les travailleurs à l'intérieur du processus et des politiques. (...) En les écoutant, les fractions intéressées de la classe politique n'entendaient pas la majorité de la population. Elles entendaient cependant une nouvelle voix qui pourrait apporter des bénéfices à cette dernière. Ces bénéfices parmi lesquels se trouvait la réduction des prix des denrées alimentaires étaient d'une importance vitale en 1986 » (Fass 1991 : 63)

Par ailleurs, il est surprenant que l'augmentation du salaire minimum légal, décidée en mai 1995, ne figure ni sur la liste des contraintes affectant la compétitivité des entreprises établie en 1996 sur la base d'un questionnaire rempli par les industries tournées vers le marché interne (*cf. infra*), ni sur la liste - datant de la même année et construite de la même manière - des contraintes au développement des industries d'assemblage (*cf.*

infra)⁵². Est-ce à dire alors que le salaire minimum n'est pas un problème *de premier plan* ? Soit parce que les entreprises qui paient un salaire plus élevé n'en font pas un enjeu – elles ont les moyens de le faire – soit parce que les autres entreprises ne paient pas systématiquement le salaire minimum, d'autant que la plupart des salariés ne sont pas déclarés et que les syndicats sont très faibles, voire inexistants, dans les industries tournées vers le marché local.

En fait, il semble que les contraintes majeures qui pèsent sur les entreprises industrielles se rapportent soit aux difficultés de maintien ou de progression des parts de marché (industrie tournée vers le marché interne) accompagnées d'une vulnérabilité à l'égard des prix des matières premières, soit aux difficultés d'accès aux marchés externes (entreprises de sous-traitance internationale) dans un contexte d'extension régionale du libre-échange.

B. Les contraintes de l'industrie tournée vers le marché local

L'industrie tournée vers le marché local est l'héritière des industries dites de substitution aux importations qui ont vu leur protection diminuée ou réduite à néant avec les mesures successives de libéralisation du commerce extérieur (1987, 1995-1996) et qui ont dû subir la concurrence des activités de contrebande et une concurrence accrue de la part des entreprises de la République Dominicaine.

Selon une étude publiée par la Commission Présidentielle pour la Croissance et la Modernisation Economiques (1996), les industries tournées vers le marché local ont connu une détérioration de leur compétitivité en raison : des effets-prix liés à la concurrence des importations, de la contrebande, de la hausse des prix des matières premières, de la baisse des droits de douane (libéralisation commerciale) et des effets qualité.

⁵² Il faudrait peut-être considérer un autre angle de vue : l'existence même de la norme du salaire minimum légal est un instrument de mobilisation des syndicats dans la dynamique du rapport salarial, cette mobilisation venant perturber plus ou moins fortement le rythme d'accomplissement du travail et donc le respect des échéances fixées par les donneurs d'ordre.

Tableau 42

**RAISONS DE LA DETERIORATION DE LA COMPETITIVITE DES INDUSTRIES
TOURNEES VERS LE MARCHE INTERNE**

Secteur d'activité	Raison No 1	Raison No 2	Raison No 3	Raison No 4
Industrie alimentaire et agro-industrie	Effet prix	Contrebande	Hausse des prix des matières premières	Baisse des droits de douane
Industrie chimique et plastique	Contrebande	Effet prix	Hausse des prix des matières premières	Baisse des droits de douane
Industrie métallique	Hausse prix des matières premières	ND	ND	ND
Ameublement	Effet prix	Contrebande	Hausse des prix des matières premières	Effet qualité
Imprimerie	Effet prix	Baisse des droits de douane	Effet qualité	ND

Source : Commission Présidentielle pour la croissance et la modernisation économique, *Enquête industrielle*, août – septembre 1996, Port-au-Prince (IHSI, recueil de statistiques sociales, volume II : 51) ND : Non disponible.

Autant de raisons qui traduisent les difficultés des entreprises industrielles travaillant pour la demande interne mais qui ne disent rien quant aux sources d'inefficacité propres aux entreprises.

En tout état de cause, il existe une dépendance plus ou moins forte, selon la branche d'activité, à l'égard des matières premières et des services importés, qui vient, elle aussi, grever la compétitivité des entreprises. Hormis les entreprises spécialisées dans la fabrication d'articles d'habillement qui relèvent essentiellement de la sous-traitance industrielle (avec 81% du coût des matières premières payé à l'étranger), certaines branches sont particulièrement vulnérables à la hausse des prix des matières premières importées. Celle-ci figurait en troisième rang des raisons de la détérioration de la compétitivité pour l'industrie agroalimentaire (27% des entreprises industrielles), de l'industrie chimique et plastique, et de l'ameublement. Au cours de ces deux dernières années, la dépréciation de la gourde a renchéri les coûts de production pour les entreprises importatrices. Et les hausses de prix internes qui ont résulté de cette dépréciation ont sensiblement érodé le pouvoir d'achat des ménages, introduisant ainsi une contrainte supplémentaire sur les débouchés internes⁵³.

⁵³ Déjà pour l'année fiscale (sept-oct) 2002, M. Baker, membre de l'Association des Industries d'Haïti explique la baisse des ventes pour la plupart des industries travaillant pour le marché interne par une diminution considérable du pouvoir d'achat du marché haïtien et l'augmentation des coûts de production. Cf. HaitiPressNetwork (HPN), <http://www.haitipressnetwork.com>, 21 Janvier 2003.

Tableau 43

COMPORTEMENTS DES ENTREPRISES (PRODUCTIVITE, PROFITS, INVESTISSEMENTS, COUTS ET PRODUCTION DE L'ELECTRICITE)

Branche d'activité	Taux de valeur ajoutée	Valeur ajoutée par tête	Taux de marge	Taux d'investissement	Distribution du Coût des matières premières et des services utilisés		Distribution de l'électricité utilisée	
	%	Gourdes	%	%	Haïti %	Etranger %	Achetée %	Produite %
Fabrication de produits alimentaires, boissons, tabac	43.5	204644.8	84.5	26.8	42.2	57.8	68.2	31.8
Fabrication de textiles	66.0	44775.1	56.3	2.8	95.9	4.1	54.5	45.5
Fabrication d'articles d'habillement	58.4	25569.4	53.5	13.2	18.9	81.1	76.3	23.7
Apprêt et tannage de cuirs, fabrication d'articles de voyage	59.7	63061.0	59.0	1.6	94.6	5.4	92.0	8.0
Production de bois et d'articles en bois	66.3	29965.9	37.4	2.9	64.1	35.9	70.7	29.3
Fabrication de papier, de carton, Edition et Imprimerie	52.2	162236.6	73.8	59.8	36.8	63.2	72.6	27.4
Fabrication de produits chimiques	26.8	217962.0	81.2	44.0	5.9	94.1	85.2	14.8
Fabrication d'articles en caoutchouc, plastique et produits non métalliques	71.3	162306.6	78.6	61.4	43.1	56.9	66.3	33.7
Fabrication de produits métallurgiques de base et d'ouvrages en métaux	17.1	107936.5	69.8	34.9	9.7	90.3	94.1	5.9
Fabrication de machines, d'appareils électriques et d'instruments divers	58.7	27337.5	45.9	41.4	60.3	39.7	84.3	15.7
Fabrication de meubles et autres fabrications	36.7	31018.4	45.2	30.1	57.8	42.2	40.2	59.8
Ensemble	42.0	75165.9	73.4	32.0	28.1	71.9	74.6	25.4

Source : IHSI, Enquête Industrielle 1999-2000.

C. Les contraintes de l'industrie de sous-traitance internationale

Plusieurs contraintes ont été identifiées depuis les années 70-80, d'autres plus récentes sont également importantes. Les industries de sous-traitance internationale ou d'assemblage font face à des contraintes plus ou moins anciennes (depuis les années 70-80), dont certaines se sont accentuées et à d'autres contraintes plus récentes. La plupart de ces contraintes ont été identifiées par les acteurs de l'industrie de l'assemblage (1) L'une des contraintes majeures identifiées récemment est le manque de qualification de la main-d'œuvre (2)

1. Les contraintes du côté de l'offre selon les acteurs de la sous-traitance internationale

Pour l'essentiel, les principales contraintes identifiées en 1996 (cf. tableau ci-dessous) valent encore pour les industries d'assemblage. Hormis les contraintes générales en matière d'infrastructures et de relations avec les administrations publiques, le climat sociopolitique apparaît comme une contrainte majeure, puisque les risques de non-exécution des commandes ou de non-respect des échéances fixées par les donneurs d'ordre sont loin d'être négligeables. La présence des syndicats intervient en troisième rang parmi les contraintes liées à l'environnement socio-politique.

Tableau 44

CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE D'ASSEMBLAGE

Ordre de contrainte	Infrastructure	Administration publique	Règlements administratifs	Financement	Environnement socio-politique
% de réponses	86.5%	55.2%	-	39.6%	47.9%
Contrainte No 1	Télécommunications	Douanes		Taux d'intérêt	Climat socio-politique
Contrainte No 2	Energie	Ports, Aéroports		Accès au crédit	Autres
Contrainte No 3	Routes	Ministère du Commerce		Garanties	Syndicats

Source : Commission Présidentielle pour la croissance et la modernisation économique, *Enquête industrielle*, août – septembre 1996, Port-au-Prince, reproduit in IHSI, *Recueil de statistiques sociales, Volume II*, août 2000 : 59.

2. Une main-d'œuvre insuffisamment qualifiée et les difficultés d'accès aux marchés

“On fait face à une certaine crise au niveau de la main-d'œuvre, car on n'a pas assez d'ouvriers qualifiés.

Nous nous sommes lancés (...) dans l'entraînement d'ouvriers parce qu'il faut bien se préparer à ce boom”

Marie-Claude Bayard,

Présidente de l'Association des Industries d'Haïti (ADIH)

La nouveauté dans le discours patronal porte sur les qualifications de la main-d'œuvre. En effet, ce problème n'est posé de manière insistante que depuis peu (CLED 2002), surtout dans le cadre de la recherche d'avantages préférentiels pour l'accès de la production textile d'Haïti au marché américain.

Cette recherche s'explique par le fait qu' Haïti est pour l'heure exclu des mécanismes préférentiels dont bénéficient les pays africains avec la loi AGOA (African Group Opportunity Group) et dont bénéficieraient les pays d'Amérique Centrale et la République Dominicaine avec les négociations autour du CAFTA (Central America Free Trade Agreement.) L'accord de libre-échange Etats-Unis/Amérique Centrale/République Dominicaine serait préjudiciable à l'industrie d'assemblage haïtienne, dès lors que les firmes étrangères installées en Haïti ou les donneurs d'ordre américains se tourneraient vers l'Amérique Centrale et la République Dominicaine qui disposent, par ailleurs, d'un environnement plus propice au développement de l'assemblage (en termes d'infrastructures par exemple.)

Les associations patronales tentent donc de faire adopter par le Congrès américain une loi dénommée HERO Act (Haïti Economic Opportunity Act.) Si celle-ci venait à être votée, le « Trade and Development Act » (2000) serait amendé de manière à ce que les produits *textiles* des entreprises d'assemblage soient exemptés de droits d'entrée aux Etats-Unis, *quelle que soit l'origine* des matières premières utilisées, que celles-ci viennent des Etats-Unis mêmes ou de pays ayant déjà des relations de libre-échange avec les Etats-Unis ou bénéficiant d'un régime préférentiel régional⁵⁴.

L'Association des Industries d'Haïti (ADIH) s'attend à un « boom » des entreprises spécialisées dans le textile si la loi HERO venait à être votée. Parallèlement, elle identifie un problème de taille qui viendrait obérer les potentialités de ce « boom » : l'insuffisance de main-d'œuvre qualifiée.

L'une des hypothèses émises par l'un des entrepreneurs de l'industrie d'assemblage est que, suite à l'effondrement de l'industrie d'assemblage, en raison de l'embargo de 1991, le gros de la main-d'œuvre employée dans les industries s'est reconverti dans des activités informelles ne requérant pas de qualifications particulières (hormis un savoir-faire de gestion.) Il est vrai qu'il y a eu passage du salariat de diverses branches vers le travail indépendant informel dans le commerce. (Lamaute 2000)

D'un autre côté, certains entrepreneurs engagés dans l'industrie de la sous-traitance estiment que la main-d'œuvre qui se propose actuellement sur les postes de travail ouverts possède de moins en moins un minimum de qualifications (comme «savoir coudre»). On peut penser ici qu'il y a un problème de transmission de savoir-faire traditionnels, d'autant que les tailleurs et couturières ont connu, avec la contrebande de friperie (vêtements d'occasion) des difficultés importantes. Par ailleurs, il est fort probable que la massification du système éducatif a pu éloigner des contingents importants de la transmission de ce type de savoir-faire. Parce que la scolarisation procède en partie d'un désir de mobilité socio-économique. Parce que l'école dispense des savoirs et des valeurs qui disqualifient les savoir-faire traditionnels.

⁵⁴ A date, l'entrée sans droits de douane sur le marché américain n'est autorisé que pour les articles assemblés à partir de matières premières en provenance des usines américaines (Conyers 2003).

Au-delà, lorsque le secteur privé pointe « la détérioration croissante du niveau de qualification professionnelle et technique des ouvriers et des cadres » ainsi que « la faiblesse de leur éducation de base », c'est l'inaction de l'Etat dans le domaine de l'éducation en général et de la formation professionnelle en particulier qui est désignée. Il est vrai que le système éducatif haïtien se caractérise par la prédominance du secteur privé dans l'offre scolaire et par une très faible régulation (contrôle des programmes, des évaluations, etc. bref contrôle de qualité) de cette offre par l'Etat. Mais il faut rappeler que, pendant des années, le principal mode de formation de la main-d'œuvre a été l'apprentissage ou le *learning by doing* dans l'industrie d'assemblage. Celle-ci semble s'être contentée de cela, hormis quelques initiatives restreintes de formation de la main-d'œuvre.

Si une telle pratique est possible sur les segments bas de gamme de la branche confection/textile, elle pose problème pour le passage à des créneaux requérant une main-d'œuvre plus qualifiée. Parce que le *learning by doing* vaut d'abord pour ceux qui sont déjà employés. L'augmentation de la main-d'œuvre qualifiée, le renouvellement de la main-d'œuvre en général, supposent la formation de contingents plus nombreux au-delà des usines, dans des dispositifs plus généraux. On trouve là *le point aveugle* du développement de l'industrie de sous-traitance, puisque les possibilités de diversification vers les segments intermédiaires ou hauts de gammes sont interdites.

Encadré 11

DIFFICULTES ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE D'ASSEMBLAGE

(...) Pour ce qui concerne le secteur qui s'occupe de l'exportation, Monsieur Baker a fractionné l'année 2002 en deux périodes distinctes. Pour la première, allant de janvier à juin, il a évoqué une stagnation de l'économie, alors que pendant celle de juin à décembre, une croissance sensible a été observée. " L'emploi dans le secteur de l'assemblage (...) est passé de vingt-cinq mille à près de trente mille", a-t-il soutenu.

" En termes de perspective, l'ADIH (Association des Industries d'Haïti), a entrepris depuis près de quinze mois une campagne agressive auprès du gouvernement américain pour obtenir la parité avec la loi AGOA (African Group Opportunity Act) pour les pays africains ". Les démarches de l'ADIH visent à solliciter du Congrès des USA les mêmes avantages que ceux qui avaient été offerts, en 2000, aux Etats du continent noir, à travers une nouvelle loi intitulée HERO Act (Haitian *Economic* Recovery Opportunity Act). (...)

En clair, l'ADIH a d'abord demandé aux Etats-Unis de lui permettre d'utiliser les matières premières haïtiennes pour les exporter ensuite vers le marché américain sans payer de droits de douane. En second lieu, elle a sollicité l'autorisation de pouvoir importer les intrants de n'importe quel pays pour la fabrication locale. Celle-ci serait écoulée sur le marché américain sans taxes et sans quota. Monsieur Jean Edouard Baker a évoqué le textile comme produit compétitif sur lequel Haïti pourrait compter pour se tailler une place importante dans les échanges commerciaux internationaux. (...)

Source : HaitiPressNetwork (HPN), <http://www.haitipressnetwork.com>, 21 janvier 2003

D. Les contraintes des unités économiques informelles

La plupart des contraintes présentées ci-après ont été identifiées par les chefs d'unités informelles interrogés en 1997. Il est probable que certaines de ces contraintes se sont desserrées depuis, mais cela reste à évaluer. Les contraintes sont perçues tant du côté de l'offre (1) que du côté de la demande (2). Il existe par ailleurs des contraintes extra-économiques qui pèsent sur l'existence et les performances des unités informelles (3)

1 - Du côté de l'offre

La forte concurrence, les limites de l'accès au crédit, le manque d'équipements pour les unités artisanales et les services (Lamaute-Brisson 2002) sont les plus importantes.

La forte concurrence est plus fréquemment évoquée par les unités commerciales (ceci est lié à l'allongement des circuits de distribution) ou de prestations de services.

Les limites de l'accès au crédit, au-delà des formes de solidarité familiale, ont pu reculer depuis l'entrée en scène, à compter de 1997, d'une banque (la BUH) et de deux groupes financiers (Sogebank et Groupe Financier National) à travers deux filiales, la Sogesol et le Micro-Crédit National (MCN). Une étude récente de *Acción Internacional* (2003) sur le type de ménages, clients de la Sogesol, montre, après ajustement pour l'inflation du seuil de pauvreté de FAFO, que respectivement 37% et 16% des clients résidant à Port-au-Prince sont pauvres et extrêmement pauvres, contre 34% et 20% des ménages de l'Aire Métropolitaine. (Acción Internacional 2003 : 6) Mais il faudrait aller plus loin en essayant de capter la part des unités informelles ayant bénéficié ou bénéficiant de crédits octroyés par les grandes entreprises de micro finance, étant entendu que jusqu'à 1997, le financement était dominé par l'épargne personnelle et les dons de la famille ou d'amis. (Lamaute-Brisson 2002 : 160-163)

2. Du côté de la demande

On se réfère ici à trois enquêtes sur les unités informelles :

- une enquête réalisée en 1992-1993 dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince et au Cap-Haïtien auprès de 1796 entreprises
- deux enquêtes réalisées dans le cadre du projet « Appui aux initiatives de base » (PNUD) de 1996 auprès des artisans (feronniers, métalliers, sculpteurs sur métal, menuisiers, sculpteurs sur bois, cordonniers, fabricants de masques, de sacs, chapeliers, fabricants de chaises) et des prestataires de services informels (garagistes, coiffeurs, restaurateurs, électroniciens, etc.).
- l'enquête de 1997 auprès de 458 unités informelles de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince. (Lamaute 2000 ; Lamaute-Brisson 2002)

Ces trois enquêtes révèlent que les contraintes sur les débouchés sont importantes. 80% des micro-entreprises interrogées en 1992-1993 et 81% des artisans rencontrés en 1996 déclarent que l'insuffisance de la demande est un problème grave, loin devant le manque de crédit, la concurrence du secteur formel commercial et la concurrence des produits importés. (Delatour, Duggleby 1993)

Bien évidemment, la contrainte sur les débouchés est plus ou moins fortement ressentie selon la branche d'activité. D'une part, 50% « seulement » des prestataires de services interrogés en 1996 soulignent l'insuffisance de la demande. De même, dans l'enquête de 1997, la faiblesse de la demande est plus fréquemment citée par les industries artisanales (75%) que par les activités de services (autour de 55%).

La contrainte sur les débouchés est d'autant plus importante que les unités informelles ont généralement un statut de *price-taker*. Ne pouvant absorber – au-delà d'un certain seuil – les hausses des prix des matières premières et des biens à revendre en l'état, ces unités répercutent en tout ou en partie les hausses subies, ce qui contribue à réduire le pouvoir d'achat de leur clientèle et donc à la diminution du chiffre d'affaires et, le cas échéant, du bénéfice. Par exemple, 69% des unités ayant au moins un an d'existence en 1997 avaient déclaré des bénéfices en baisse en raison de l'augmentation des prix des consommations intermédiaires et de la réduction du nombre de clients⁵⁵ ou plus généralement de la contraction des débouchés (Lamaute 2000).

3. La contrainte extra-économique ou l'épée de Damoclès de la tolérance étatique

La contrainte extra-économique relève de la gestion de l'ensemble des unités informelles par l'Etat. Comme le souligne Lumarque (1996 : 53), les micro-entrepreneurs informels en Haïti sont « tantôt harassés (*sans possibilité de recours*) par des inspecteurs et autres agents répressifs, tantôt tolérés par les gouvernements pour amortir des conflits sociaux ou gagner une clientèle politique (...) ». Les « déguerpissements » des unités informelles occupant la voie publique, souvent marqués par l'arbitraire (mise à sac des étalages, bris des produits, etc.) sont certes ponctuels. Mais la menace est là. Et lorsque ces déguerpissements se produisent, sans

⁵⁵ Cette diminution est aussi une conséquence de la baisse du pouvoir d'achat des clients.

qu'aucune alternative ne soit proposée, plusieurs risques se matérialisent : le risque de la faillite/disparition de l'unité économique, le risque d'une régression de l'échelle d'activité suite à la perte de biens ou de moyens de production, aux changements de localisation et donc de marché, imposés par le déguerpissement. Il faut souligner que des vulnérabilités similaires existent en raison de contrôles plus ou moins mafieux dans les marchés publics, par exemple. Mais ceci reste à documenter.

VIII. INDIVIDUS ET MENAGES : L'EXERCICE DE « MAUVAIS » EMPLOIS ET DEFICIT D'EDUCATION

Les ménages sont également contraints. *Par les politiques d'entreprise* – dans le cadre du *modus vivendi* avec l'Etat - du côté de l'emploi salarié. S'il est difficile de faire des politiques de gestion de la main-d'œuvre un objet d'analyse à part entière en l'absence d'une enquête auprès des entreprises, les informations recueillies sur les salariés à partir de l'enquête emploi de 1997, indiquent que le salariat est peu protégé par des dispositifs institutionnels de sécurité sociale. On peut parler d'insertion dans des emplois de mauvaise qualité, par opposition à l'emploi décent au sens de l'OIT (A.)

La mobilisation des ressources futures renvoie aux dotations des individus en éducation et en formation professionnelle. Constituer ces dotations est essentiel : en tendance les revenus les plus élevés vont à ceux qui sont les plus instruits, et le passage d'une production spécialisée sur des produits de bas de gamme à une production axée sur des produits appartenant à des gammes plus élevées, requiert la production d'une main-d'œuvre qualifiée. On s'intéressera ici aux dotations en éducation mesurées par le nombre d'années d'études réussies des jeunes de 15-24 ans. Les jeunes des ménages pauvres présentent un *déficit* d'éducation lié pour partie au fait que le système éducatif haïtien ne corrige guère les inégalités constatées entre les ménages s'agissant des dotations en éducation des chefs de ménage (B.)

A. Des emplois de mauvaise qualité : de la vulnérabilité au non-respect des droits

On s'intéresse dans un premier temps à la vulnérabilité vue comme exposition aux risques liés à l'emploi salarié privé⁵⁶ (1.-). Cette vulnérabilité est connue. Les chômeurs expriment toutefois une nette préférence pour le salariat par opposition à une forme de vulnérabilité propre au travail indépendant : la perception irrégulière des revenus du travail (2.-). Au-delà du clivage formel/informel, *la qualité générale des emplois* est faible, vu la quasi-inexistence de *l'emploi décent* au sens de l'OIT (3.)

1. Une protection sociale restreinte et peu effective du salariat privé

Hormis les risques économiques (faillite de l'entreprise et erreurs de production), on distingue trois catégories majeures de risques liés à l'emploi : *le risque de l'emploi* en tant que tel (perte d'emploi), les risques liés aux *conditions d'accomplissement du travail* (accidents du travail), les *risques sociaux* (perte de capacité de gains résultant de l'interruption du travail, soit pour cause de maladie, soit pour cause de vieillesse.) La

⁵⁶ Les salariés du secteur public sont exclus de l'analyse car la donne a changé en matière de protection sociale pour cette population. L'enquête-emploi de 1997 indique, qu'à l'époque, tous les salariés du *secteur public* (administration et entreprises) n'étaient pas inscrits sur les registres des organismes étatiques de protection sociale. Toutefois, depuis l'an 2000, l'Etat haïtien a recours à une firme privée pour la couverture du risque maladie pour les salariés du secteur public.

couverture des deux dernières catégories de risque est assurée en principe par l'Office Accidents du Travail Maladie Maternité (OFATMA)⁵⁷ et l'Office National d'Assurance Vieillesse. (ONA)⁵⁸

Tableau 45

AFFILIATION DES SALARIES A L'ONA ET A L'OFATMA SELON LES SEGMENTS D'EMPLOI DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE

Affiliation à l'ONA et à l'OFATMA	Affiliation dans le segment d'emploi		Affiliation par segment d'emploi	
	ONA	OFATMA A	ONA	OFATMA A
Segment d'emploi				
Public	25.4	25.4	39.0	39.0
Privé Formel	17.6	17.6	61.0	61.0
Informel	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	14.4	14.4	100.0	100.0

Source : EEMUPauP1997. Calculs propres. Tableau de gauche, lire : 17.6% des salariés du segment privé formel étaient inscrits à l'ONA et à l'OFATMA, selon les déclarations recueillies. Tableau de droite, lire : aucun salarié affilié à l'ONA ou à l'OFATMA n'exerce un emploi informel.

Les salariés des entreprises privées enregistrées bénéficient pour leur part d'une couverture sociale faible (17%), quoique non négligeable. L'assujettissement à la patente et à l'impôt des entreprises n'est donc pas synonyme d'adhésion aux normes sociales. Dans la mesure où il y aurait coexistence de salariés protégés et de salariés non-protégés, on pourrait parler de la mise en œuvre d'une *gestion duale* de la main-d'œuvre salariée au sein d'une même entreprise. A tout le moins, les éléments lacunaires qui renseignent sur la gestion de la main-d'œuvre dans les entreprises de la sous-traitance internationale, indiquent le recours à des stagiaires souvent licenciés avant la fin de la période probatoire. Ces stagiaires n'avaient pas accès aux mécanismes publics de protection sociale (DeWind, Kinley III 1988 : 132-133.) Par ailleurs, l'inscription sur les registres de l'ONA ou de l'OFATMA ne se traduit pas toujours par une protection sociale *effective* dans la plupart des cas (Pierre-Louis 1991).

Pour leur part, les salariés informels, personnels domestiques ou employés des unités économiques informelles, ne sont nullement inscrits aux registres de l'ONA et de

⁵⁷. Créé en 1949, l'OFATMA est censé couvrir tous les salariés des secteurs public et privé en matière d'accidents du travail, de maladie et de maternité. Il est financé par les cotisations patronales. Cf. Dispositions relatives à l'Office d'Assurance Accidents du Travail, de Maladie et de Maternité (OFATMA), tirées de la Loi Organique du Département des Affaires Sociales du 28 Août 1967, modifiée par le Décret du 18 février 1975 (Sales 1992 : 292 et s).

⁵⁸. Créé en 1965, l'ONA doit fournir une retraite à tous les travailleurs salariés du secteur privé. Sont exclus du champ d'application de la pension de l'ONA les « fonctionnaires, militaires, employés et salariés des administrations et organismes, assujettis au régime de la pension civile pourvu qu'ils n'exercent pas, à titre de salariés, une activité dans une entreprise commerciale, industrielle ou agricole ». Les fonds de l'ONA proviennent des cotisations versées à parts égales par les patrons et les salariés. Pour bénéficier de la retraite, la personne inscrite à l'ONA doit être âgée de 55 ans et avoir cotisé pendant 20 ans. Cf. Dispositions relatives à l'Office National d'Assurance Vieillesse (ONA) tirées de la Loi Organique du Département des Affaires Sociales du 28 Août 1967 (SALES 1992 : 345 et s).

l'OFATMA. On a pu poser un certain nombre de questions sur les raisons de la non-intégration des travailleurs informels dans les systèmes de protection sociale mis en place dans les pays en développement, notamment en Amérique Latine. Elles valent aussi pour Haïti.

(i) Du côté des décideurs, la *croyance* dans le recul des activités informelles concomitamment à la progression de l'industrialisation, et le sous-équipement de l'administration ayant vocation à gérer le système de protection sociale, ont favorisé le confinement de la protection à la population des salariés. Cette croyance se retrouve en Haïti à travers le mythe relatif à la capacité d'absorption de l'industrie de sous-traitance internationale. Mais, il faut souligner que la question de l'emploi informel n'a jamais été posée ou appropriée par les pouvoirs publics haïtiens comme en Amérique Latine où les politiques de développement du secteur informel ont été implantées en prenant acte de la *salarisation* restreinte. (Marques-Pereira 1990)

De plus, le fait que les travailleurs informels exercent des emplois précaires, procurant des revenus irréguliers, et le fait que les risques associés aux emplois informels soient particulièrement élevés ont justifié, explicitement ou non, l'absence de la prise en compte des informels. (Barrientos 2002 : 10)

A ceci il faut ajouter une question politique : il serait très difficile d'imposer aux travailleurs indépendants et aux petits patrons une contribution à la protection sociale sans que ceux-ci en perçoivent les avantages directs. (Lautier 2003)

(ii) Du côté des travailleurs informels, il faut compter avec la *non-intégration/fixation viagère de la population dans le salariat* (Lautier 2003 : 71) alors que les mécanismes existants reposent sur l'hypothèse de la fixation viagère. Il y a incapacité à participer aux mécanismes disponibles (pension) dès lors que les possibilités d'épargne sont limitées ou inexistantes et que les revenus sont irréguliers.

(iii) En considérant le fonctionnement du système d'emploi, Lautier (2003) mentionne deux autres raisons qui sont loin d'être négligeables ;

- l'importante et croissante hiérarchie des salaires qui fait que les couches élevées de salariés refusent la redistribution (Lautier 2003 : 62-63)⁵⁹;
- la redistribution très inégale des gains de productivité (Lautier 2003 : 65)⁶⁰;

Encore qu'il n'est pas sûr que l'on obtiendrait en Haïti, dans les conditions actuelles d'usage de la main-d'œuvre, des gains de productivité significatifs. Si oui, l'importance du taux de marge laisse entendre que la majeure partie des gains de productivité est captée par les patrons, au lieu d'être redistribués sous forme d'augmentation des salaires⁶¹.

⁵⁹ Ce n'est pas la défense corporative des « privilèges » des ouvriers syndiqués qui est le problème majeur mais la hiérarchie des salaires et notamment les écarts de salaires entre les ouvriers et les non-ouvriers.

⁶⁰ L'informalisation du salariat au sens de l'extension de la flexibilisation du rapport salarial (non-déclaration des salariés, généralisation des statuts dérogatoires) dans le cadre des politiques néo-libérales (Lautier 2003 : 68);

⁶¹ A moins qu'ils ne soient « redistribués » aux clients à travers la baisse des prix de vente. Ceci reste à vérifier.

2. La vulnérabilité de l'emploi indépendant vue par les chômeurs

En dépit du fait que le salariat est peu ou pas protégé, les chômeurs sont principalement à la recherche d'un emploi salarié comme on l'a vu plus haut. Il faut alors examiner les *raisons* de ce choix. Un éventail assez large de réponses a été proposé aux chômeurs : l'échec de la création de sa propre entreprise, l'espérance de revenus supérieurs, la régularité du salaire, les perspectives de carrière, l'accès aux prestations sociales. La *régularité des rémunérations* est le motif majeur de la recherche d'un emploi salarié. (Lamaute 2000) Le salariat est donc synonyme de sécurité du revenu. Les perceptions des chômeurs portent vraisemblablement l'empreinte de l'instabilité des revenus qui serait caractéristique du travail indépendant généralement informel.

3. L'absence de « l'emploi décent » au sens de l'OIT

La vulnérabilité des emplois n'est qu'une dimension de la *qualité* de ceux-ci. La question de l'amélioration de la qualité des emplois a été intégrée, depuis quelque temps, dans les enjeux identifiés par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) avec la notion de *l'emploi décent* (« decent work »). Et ceci en réponse aux processus de libéralisation des marchés du travail salarié et de « flexibilisation » du travail, liés aux PAS⁶². Pour l'OIT,

“le *travail décent* est une activité productive qui est justement rémunérée et qui est exercée en liberté, dans l'équité, en sécurité et dans le respect de la dignité humaine”.

Une batterie d'indicateurs a été mise en place en vue de mesurer l'ampleur des efforts à consentir pour la généralisation des emplois décents dans les différents pays. Le tableau suivant est construit suivant une sélection opérée dans la liste exhaustive des indicateurs de l'OIT et retrace la situation pour les milieux urbains en Haïti à partir de l'Enquête mixte emploi/unités informelles de 1997, de l'Enquête Budget-Consommation des Ménages (EBCM 1999-2000) et de quelques statistiques administratives. (IHSI 2000b)

⁶² Ces processus ont favorisé le développement d'emplois salariés peu rémunérés ou dont les salaires réels sont actuellement plus faibles qu'il y a une décennie (Tokman 1996), d'emplois salariés exercés dans des conditions de travail extrêmement difficiles (usage accru de la force de travail, etc...). Ces processus ont également, dans une certaine mesure, contribué à l'informalisation/déprotection des emplois salariés.

Tableau 46

LE TRAVAIL DECENT EN MILIEU URBAIN EN HAÏTI

Thème / Indicateur	Résultats	Notes/Commentaires
Activité productive		
Emploi dans le secteur informel	70% dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (1997), 50% pour l'ensemble du milieu urbain (1999-2000)	L'emploi informel est considéré globalement comme étant peu productif* Les deux enquêtes partent de définitions différentes de l'emploi informel
Distribution en % des niveaux d'éducation	25.1% aucun niveau d'éducation chez les actifs occupés 33.6% aucun niveau d'éducation chez les actifs informels 14.9% aucun niveau d'éducation chez les actifs formels 8.7% aucun niveau d'éducation chez les chômeurs	L'OIT demande la distribution totale. L'accent a été mis ici sur la part de ceux qui n'ont aucun bagage scolaire sanctionné par un diplôme, compte tenu du fait que la "ruée vers les écoles", primaires surtout est plutôt récente (décennie 1980)
Activité justement rémunérée		
Taux d'actifs gagnant moins que le salaire minimum légal	63.6% des actifs ont un revenu inférieur ou égal au salaire minimum (1997) 76% des actifs informels (1997) 43.4% des actifs formels (1997)	La référence au salaire minimum légal, repose sur deux hypothèses fortes et non-pertinentes pour Haïti : on est en présence de sociétés salariales et le salaire minimum légal est une norme institutionnalisée Les données ci-contre sont tirées de l'enquête emploi de 1997
Conditions de liberté		
Taux de chômage	34% dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince (1997) 16.5% dans l'ensemble urbain (1999-2000), 20.3% dans l'Aire Métropolitaine (1999-2000)	Le taux de chômage a été retenu dans la mesure où l'ampleur du chômage influe sur l'acceptation, par les travailleurs potentiels, de niveaux de salaires plus ou moins faibles La définition du chômage devrait être repensée, d'autant que la notion est née dans les sociétés marquées par une <i>salarisation</i> massive et viagère
Taux de syndicalisation	N.D.	L'absence de cet indicateur est un indice de la nature du rapport salarial Il est admis que les syndicats ont été laminés ou ont quasiment disparu dans l'industrie d'assemblage

Taux d'actifs occupés protégés par un contrat collectif	N.D.	Pas de pratiques de négociations collectives en Haïti
Conditions d'équité		
Participation et inactivité des femmes relativement aux hommes	Taux d'activité des femmes : 43.5% (1999-2000) Taux d'activité des hommes : 51.2% (1999-2000) Ratio Femmes /Hommes : 0.84	Les femmes sont moins actives que les hommes en milieu urbain. Le taux net d'activité des femmes semble être plutôt faible.
Ratio revenu des femmes/revenu des hommes	1999-2000 : Revenu total d'activité des femmes : 10216165 gourdes Revenu total d'activité des hommes : 15104503 gourdes Ratio H/F : 1.47	
Taux de chômage des <i>groupes vulnérables</i> relativement au taux de chômage global	Taux de chômage des extrêmement pauvres : 19% (1) Taux de chômage des pauvres : 20% (2) Taux de chômage global 16.5% (3) Ratio (1/3) : 1.15 Ratio (2/3) : 1.21	Il n'existe pas d'indicateurs relatifs à la vulnérabilité. On propose donc le recours à la notion de pauvreté
Conditions de sécurité : hygiène, santé au travail, conditions de travail		
Fréquence des accidents du travail (nombre d'accidents par an pour mille actifs occupés)	N.D. Occurrence des accidents du travail chez les salariés couverts par l'OFATMA : 1% (1996-1997)	Les statistiques relatives aux accidents du travail concernent exclusivement les salariés couverts par l'OFATMA. Ce qui est loin d'être suffisant. L'incidence des accidents du travail la plus forte (0.74%) est enregistrée dans les industries manufacturières (642 sur 21497 salariés) en 1996-1997
Evolution du nombre de jours non travaillés pour cause d'accidents	N.D.	N.D.
Conditions de sécurité : Systèmes de sécurité sociale		
Des dépenses publiques de santé en % du PIB	10% des dépenses publiques (hors It) totales de 2000-2001 1% du PIB de 2000-2001	Il s'agit des dépenses publiques du Ministère de la Santé Publique et de la Population (MSPP) – Budget de fonctionnement.
Taux de couverture de la sécurité sociale	N.D.	

Respect de la dignité humaine		
Taux d'actifs occupés gagnant moins que le panier alimentaire de base	Incidence de la pauvreté extrême chez les actifs occupés : 16.3% (1999-2000) Pour comparaison : incidence de la pauvreté extrême chez les chômeurs : 19.1% (1999-2000)	On a choisi l'incidence de la pauvreté extrême dans la mesure où les actifs vivant dans les ménages indigents n'ont pas accès, du point de vue de la consommation et non du revenu, au panier alimentaire de base
Taux de travail des enfants	8.2% des enfants de 5-17 ans (173 000 individus) sont des travailleurs domestiques (FAFO 2003 : 34)	L'attention accordée au travail des enfants porte essentiellement sur les enfants en domesticité

Source : EEMPauP 1997, EBCM1999-2000, IHSI 2000, Recueil de Statistiques Sociales Vol II, FAFO, *EEDH*, 2003,

Il ressort de ce tableau récapitulatif que le travail décent au sens de l'OIT est loin d'être une réalité en Haïti. Trois points majeurs doivent être soulignés :

(a) Le système se caractérise par de fortes inégalités, selon les types d'emploi, le sexe, l'âge... qui devraient être prises en considération dans une politique d'emploi.

(b) Les informations disponibles pour l'appréhension de la nature du rapport salarial indiquent que les salariés sont potentiellement soumis à l'arbitraire patronal, en l'absence d'une capacité de négocier sur les rémunérations et les modalités d'usage de la force de travail.

(c) L'intervention de l'Etat dans la reproduction des salariés est pour le moins faible.

Ce sont là autant de contraintes subies par les ménages qui n'ont, objectivement, aucune influence quant à la détermination des politiques d'entreprise (b) et des politiques publiques (c)

B. Le déficit d'éducation des jeunes pauvres

L'analyse des ressources et des contraintes des ménages en ce qui concerne la production des dotations en éducation part de la question de la reproduction intergénérationnelle de la pauvreté et des inégalités. Ce choix procède d'un constat : celui de la persistance, depuis de nombreuses années, des situations de pauvreté massive si l'on en croit la littérature disponible. (Banque Mondiale 1976, IDB 1992) Ceci suppose l'existence de mécanismes qui favorisent la reproduction de la pauvreté à travers le temps. Ces mécanismes jouent à plusieurs niveaux ou sur plusieurs registres. Il n'y a pas à date d'interrogation sur la transmission/reproduction intergénérationnelle de la pauvreté. Ce thème d'étude, particulièrement vaste et encore peu exploré, déborde en soi le cadre de ce travail. Pour autant, il est possible de poser quelques jalons en s'intéressant à « l'évolution » des niveaux d'éducation d'une génération à l'autre. Après avoir précisé les enjeux de la démarche (1), la mise en œuvre de celle-ci montre dans un premier temps qu'une mobilité ascendante des chefs de ménage aux enfants s'est

produite (2) Mais les mobilités que l'on retrouve partout ne modifient pas le schéma des inégalités d'origine - en termes de dotations des chefs de ménage (3) Les jeunes des ménages pauvres sont donc relativement moins dotés en éducation (4)

1. La mobilité intergénérationnelle en termes d'éducation : justifications

Le choix du niveau d'étude comme variable-clé pour l'analyse des mobilités intergénérationnelles repose sur trois justifications majeures. D'une part, le niveau d'études est une variable intermédiaire importante (non-exclusive) dans l'explication des mobilités socio-économiques. D'autre part, la « ruée vers les écoles » constatée depuis la fin des années 70, traduit un effort de scolarisation et d'éducation remarquable. Principalement consenti par les ménages, cet effort tient, entre autres, à la recherche d'une mobilité socio-économique par l'éducation (même si la réussite n'est pas garantie.) Enfin, la question de l'éducation est d'importance dans la lutte contre la pauvreté, et ceci pour deux raisons. Dans la mesure où les hauts revenus sont d'abord associés aux niveaux d'études les plus élevés, l'insertion dans l'emploi des jeunes sur le court terme ne devrait pas faire abstraction des inégalités, en termes d'accès aux « bons » ou aux « mauvais » emplois, liées à celles des dotations en éducation. De même, la production, sur le long terme, d'une main-d'œuvre qualifiée dépend des ressources en éducation des ménages.

2. Des chefs de ménage aux enfants : une très forte mobilité ascendante

L'EBCM 1999-2000 n'étant pas une enquête démographique, les générations ne sont pas suffisamment représentées. Les mobilités intergénérationnelles sont donc appréhendées entre le chef de ménage et ses enfants de 15-24 ans. Les jeunes de cette tranche d'âge sont censés avoir terminé au moins l'école fondamentale (9 années d'études de la première année du primaire à la troisième année du secondaire.) Ils sont peu présents dans le système d'emploi, soit comme actifs occupés, soit comme chômeurs. A noter que les individus ayant un niveau d'études supérieures ont été exclus de l'analyse, de même que ceux dont le père/la mère détient un niveau d'études supérieures, en raison de la grande faiblesse des effectifs de ces sous-populations.

Les tables de mobilité retracent la distance parcourue entre les chefs de ménage et leurs enfants de 15-24 ans⁶³. On trouve en ligne le niveau d'études atteint par les enfants et en colonne le niveau d'études atteint par le chef de ménage.

Dans la table de mobilité globale, la diagonale principale permet d'identifier les jeunes de 15-24 ans qui ont le même niveau d'études *en termes de cycle* (primaire, secondaire.) Au total, 33% des enfants des chefs de ménage ont un niveau d'études identique à celui de leur père/mère. L'« immobilité » n'est donc pas négligeable. Mais l'essentiel est que la mobilité ascendante est elle-même très forte (en dessous de la diagonale) : 6 jeunes de 15-24 ans sur dix ont un niveau d'études supérieur – en termes de cycle – à celui du chef de ménage.

⁶³ Les jeunes de niveau universitaire ont été exclus en raison de la faiblesse des effectifs ainsi que ceux dont le chef de ménage possède un niveau universitaire, car leur poids dans l'échantillon est extrêmement faible.

Pour être plus précis, la comparaison du nombre d'années d'études réussies du chef de ménage et de ses enfants (de 15-24 ans) indique que 75% des enfants ont à leur actif un niveau d'études supérieur à celui de leur père ou de leur mère.

Cette mobilité ascendante est la résultante à la fois des efforts de *scolarisation* et des efforts de *maintien* des enfants dans le système éducatif pour qu'ils poursuivent, autant que possible, leurs études (d'où l'allongement de la durée des études.)

Tableau 47

**TABLES DE MOBILITE ENTRE LE CHEF DE MENAGE ET SES ENFANTS
DE 15-24 ANS SELON LE NIVEAU D'ETUDES ATTEINT (GLOBALE,
DESTINATION ET ORIGINE)**

Mobilité globale				
Niveau d'études atteint des enfants de 15-24 ans	CM - aucun niveau	CM - primaire	CM - secondaire	Ensemble
Aucun niveau	1.2	0.8	0.1	2.0
Primaire	17.6	14.9	5.2	37.7
Secondaire	15.7	26.9	17.7	60.3
Ensemble	34.5	42.6	22.9	100.0
Origine				
Niveau d'études atteint des enfants de 15-24 ans	CM - aucun niveau	CM - primaire	CM - secondaire	Total
Aucun niveau	58.7	38.6	2.6	100.0
Primaire	46.8	39.5	13.7	100.0
Secondaire	26.0	44.7	29.4	100.0
Ensemble	34.5	42.6	22.9	100.0
Destination				
Niveau d'études atteint des enfants de 15-24 ans	CM - aucun niveau	CM - primaire	CM - secondaire	Ensemble
Aucun niveau	3.5	1.8	0.2	2.0
Primaire	51.1	34.9	22.6	37.7
Secondaire	45.4	63.2	77.2	60.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Echantillon	414	485	250	1149

Propos d'étape

L'objectif majeur de cette première partie était d'élucider les relations entre emploi et pauvreté en considérant non seulement l'insertion dans l'emploi comme facteur de pauvreté mais aussi en étudiant dans quelle mesure la pauvreté peut déterminer des insertions défavorables dans l'emploi.

Avant d'aborder le fonctionnement du système d'emploi et ses relations avec la pauvreté mesurée à l'échelle des ménages, on a tenté de retracer les faits survenus dans le domaine de l'emploi urbain sur la période 1950-1999/2000. Pour l'essentiel, on est en présence d'un système d'emploi hybride, entre emploi salarié et emploi indépendant,

marqué par des processus de *désalarisation* et de progression de l'informel vu au sens de l'auto emploi. A tel point que les taux de chômage demeurent élevés sur la période, et qu'ils coexistent avec une informalisation croissante de l'emploi entre 1982 et 1999/2000, le tout dans un contexte marqué par un faible engagement dans l'activité économique.

Le cadre ainsi connu, les relations entre pauvreté, emploi et non-emploi ont été explorées. D'un point de vue descriptif d'abord, en établissant les profils des ménages pauvres et non-pauvres, des *working poor* dans leur relation à l'emploi. Mais aussi d'un point de vue analytique en proposant, dans les limites des données disponibles et autant que faire se peut, des pistes pour l'identification des mécanismes qui mènent de l'emploi à la pauvreté.

Pour l'essentiel, les individus d'âge actif vivant dans des ménages extrêmement pauvres ou pauvres connaissent des taux d'activité plus faibles, des taux de chômage plus élevés et des taux d'emploi plus faibles que ceux des non-pauvres. Les emplois occupés par les pauvres se distinguent également de ceux des non-pauvres avec une prédominance du tertiaire commercial (branche « commerce »), une forte présence du travail indépendant et la prédominance de l'emploi informel. A ceci près que l'emploi informel est aussi majoritaire chez les non-pauvres !

Dans la mesure où l'informel constitue une modalité majeure de participation au système d'emploi, l'analyse des relations entre emploi et pauvreté passe nécessairement par celle des liens entre informalité et pauvreté.

Où l'on apprend que la traditionnelle association informalité-pauvreté, déjà critiquée ailleurs, est mise en brèche dans le cas haïtien même si l'incidence de la pauvreté est plus élevée en présence d'actifs informels dans les ménages. A l'échelle des individus puisque tous les informels ne sont pas pauvres et tous les pauvres ne sont pas informels. Les mécanismes menant à la pauvreté semblent être divers si l'on se réfère aux spécialisations par branches différenciées des actifs informels pauvres et des actifs formels pauvres. A l'échelle des ménages puisqu'il existe des ménages mixtes, combinant emplois formels et emplois informels, qui sont partiellement synonymes de pauvreté.

Par conséquent, les déterminants de la pauvreté doivent être recherchés non seulement du côté des emplois informels, mais encore du côté des emplois formels et plus particulièrement des emplois salariés.

Dans le premier cas de figure, les emplois informels et plus particulièrement les unités économiques informelles, ne peuvent être compris *en dehors* de leur mode d'insertion dans l'ensemble de l'économie, de leurs relations avec l'économie formelle. En choisissant l'angle de vue des unités informelles, il apparaît que la clôture sur l'univers domestique, en matière de financement des activités, peut conduire à la pauvreté dès lors que les ressources mobilisées sont faibles. Mais ces unités dépendent aussi fortement de la demande des ménages. L'analyse de la consommation des ménages effectuée auprès des lieux d'achat informels remet en cause les thèses traditionnelles qui s'inscrivent d'une manière ou d'une autre dans la logique d'une mise en équivalence entre informalité et pauvreté, dans la logique d'une dynamique strictement endogène du « secteur informel. » En bref, la part de la demande des ménages informels auprès des lieux d'achat informels est élevée (45%), mais elle n'est pas prédominante. Et si les pauvres s'approvisionnent en premier lieu auprès des lieux d'achat informels pour les principaux postes budgétaires (alimentation, habillement...), leur demande est très nettement minoritaire. Enfin, les transferts constituent vraisemblablement une source d'autonomie des activités informelles lorsqu'ils financent la consommation des ménages et plus particulièrement celle des ménages où le chef est chômeur ou inactif. En clair, l'informel est porteur d'une dynamique à triple détente : l'*endogénéité* qui tient au fait que tous les informels ne sont pas pauvres, l'ouverture sur l'« extérieur » avec la demande des ménages formels et sur le reste du monde avec les transferts des émigrés. Et il est nécessaire d'analyser chacune de ces dynamiques (de les mesurer ...) non seulement au niveau « global » mais en analysant les répartitions et les productions des inégalités qui déterminent des processus d'appauvrissement relatifs des ménages se répercutant sur les unités informelles, et à l'inverse des processus d'enrichissement relatifs induisant *ceteris paribus* des substitutions des lieux d'achat informels par les lieux d'achat formels.

Dans le second cas de figure, le rapport salarial – qui se décline selon des variantes à creuser – produit également la pauvreté. Les rémunérations versées sont faibles (productivité faible) et la gestion de ces rémunérations par les pouvoirs publics et les employeurs, dans le cadre d'un rapport de forces défavorable aux salariés ne vont pas, à tout le moins, dans le sens d'un maintien du pouvoir d'achat des salariés.

Au-delà, unités informelles et rapport salarial ne coexistent pas en vase clos. Le coût de la reproduction des salariés est lié aux habitudes de consommation de ces derniers dans l'informel. L'inconnue demeure le différentiel de prix entre les biens et services vendus par les entreprises formelles et les entreprises informelles. A tout le moins les services de restauration permettent aux salariés (mais aussi aux travailleurs indépendants) d'avoir accès à des biens alimentaires relativement meilleur marché. Dans cette perspective, les unités informelles contribuent partiellement à la reproduction du rapport salarial tel qu'il est. Il s'agit là d'un enjeu de politique économique.

Par ailleurs, le chômage est partiellement synonyme de pauvreté. Certes, la majorité des chômeurs vivent dans des ménages non-pauvres et les chômeurs non-pauvres ont davantage accès aux transferts des émigrés et seraient en mesure de rester éventuellement plus longtemps au chômage dans la mesure où le ménage accepte de les prendre en charge lorsqu'il bénéficie des transferts externes. Mais, la situation de chômage fait problème pour les pauvres et les plus pauvres : les individus pauvres sont généralement sur-chômeurs, et les chômeurs pauvres sont moins dotés en éducation.

Les tentatives précédentes d'analyse des liens entre emploi, non-emploi et pauvreté doivent être mises en contexte, en prenant en considération les univers de contraintes dans lesquels fonctionnent aussi les entreprises formelles (ou réputées telles) que les unités économiques informelles. Ces contraintes limitent les marges de manœuvre des unes et des autres et donc les espaces de décision.

Du côté des entreprises formelles employant des salariés, il n'existe pas de contraintes réelles en termes de « rigidité » du « marché du travail » par la régulation/institutionnalisation, compte tenu de l'inaction de l'Etat et des limites inhérentes aux dispositions légales en vigueur. De plus, il n'est pas clair qu'à l'heure actuelle la fixation du salaire minimum figure parmi l'une des principales contraintes effectives des entreprises. Soit parce que certaines entreprises peuvent aller au-dessus de la norme fixée, soit parce que les autres ont toute latitude – objectivement – pour ne pas appliquer ladite norme. En fait, une « nouvelle » contrainte est identifiée par certains industriels : le manque de main-d'œuvre qualifiée. Mais les contraintes macro-économiques font l'objet de préoccupations plus importantes, et l'environnement politique est perçu comme « paralysant ». En fonction de la branche ou du sous-secteur, il existe des contraintes spécifiques non négligeables. Celle de la concurrence de la contrebande et des importations légales liées à la libéralisation externe est fortement ressentie par l'industrie tournée vers le marché local, sans que les sources de l'inefficacité interne de cette industrie soient élucidées. Celle de l'accès aux marchés est sensible pour le développement futur de l'industrie de sous-traitance, dans la mesure où Haïti ne participe pas des accords de libre-échange régionaux lui permettant d'attirer les investisseurs ou de susciter des commandes auprès des entreprises d'assemblage déjà installées en Haïti.

Les ménages eux-aussi sont contraints. Ils ont accès à des emplois qui sont généralement de mauvaise qualité, fort éloignés des normes attachées à la notion *d'emploi décent*, en raison des politiques d'entreprise et des politiques publiques qui organisent ou entretiennent la vulnérabilité aux risques de l'emploi, qui n'ouvrent pas la voie au respect des droits. Les ménages sont aussi contraints à la fois par le fait d'être pauvres, peu dotés en éducation (niveau d'études du chef de ménage) dans un contexte où les politiques publiques ne corrigent pas les inégalités en matière d'accès à l'éducation et en matière de parcours scolaires. Ainsi, les ménages pauvres présentent un déficit d'éducation qui peut se traduire en déficit *d'employabilité*. D'où de fortes chances pour les jeunes pauvres de 15-24 ans et pour leurs enfants demain, de s'enliser dans la pauvreté si rien n'est fait.

DEUXIEME PARTIE : ELEMENTS D'UNE STRATEGIE DE LUTTE CONTRE LA PAUVRETE EN MILIEU URBAIN

“On ne lutte pas contre la pauvreté en luttant contre la pauvreté”
Bernard Friot 1998 : 270.

“(…) especially in countries struggling with abject poverty
and with a large and rapidly growing labour force,
measures should not restrict opportunities for those
who would have no other means of livelihood.
However, it should not be a job at any price or under any circumstances”
ILO, *Provisional Record* 90th Session, Geneva 2002,
Report of The Committee on the Informal Economy

“Le fait que quelqu’un soit pauvre ne signifie pas encore
qu’il appartienne à la catégorie spécifique des *pauvres*”
Georg Simmel 1907.

INTRODUCTION

Proposer les éléments d’une *stratégie non-conventionnelle* de lutte contre la pauvreté revient d’une part à dépasser les recommandations traditionnelles, c’est-à-dire déjà formulées pour Haïti. Et ceci, qu’il s’agisse des *acteurs* en présence comme les institutions internationales, les associations ou organisations de tous ordres, ou des études commanditées par les bailleurs de fonds. L’enjeu est, en fait, de naviguer entre plusieurs écueils sur plusieurs registres :

- (i) ignorer les contraintes économiques et faire de l’efficacité économique dans une économie mondialisée, l’alpha et l’oméga des politiques publiques
- (ii) choisir des objectifs à courte vue (assistance ciblée par exemple) ou renvoyer au long terme, voire *sine die*, l’impact positif des politiques devant ramener la croissance
- (iii) adopter la pure logique du *ciblage* dans la lutte contre la pauvreté et contribuer à la reproduction des clientélismes ou adopter le seul principe de l’universalité ou de l’universalisation des droits
- (iv) reconduire le discours néo-libéral qui ramène la question de l’emploi à l’existence de rigidités du “marché du travail” et, en tout cas, la subordonne à l’impératif de compétitivité internationale ou faire purement et simplement abstraction des implications de l’ouverture de l’économie sur la détermination des rémunérations tant en termes de niveau (alignement sur les bas salaires à l’échelle internationale) qu’en termes d’inégalités

(v) en relation avec le point précédent (iv), choisir le point de vue exclusif des politiques de l'offre *versus* le point de vue exclusif des politiques de la demande

(vi) partir de l'approche monétaire de la pauvreté pour concevoir des réponses strictement monétaires ou se focaliser sur les "capabilities" sans tenir compte de leurs limites. Il est extrêmement important de résoudre ce "dilemme". Le choix de l'approche monétaire est ici dicté par la disponibilité des données. Mais, ce type d'approche comporte des limites sérieuses, dont certaines ont été identifiées par Amartya Sen. Parallèlement, lorsque Sen met l'accent sur les "capacités" ("capabilities"), il ne faut pas perdre de vue la *relation* entre ces "capacités" d'une part, le fonctionnement des marchés et les politiques publiques d'autre part. Ou encore, il importe de déterminer les conditions dans lesquelles ces "capacités" peuvent être effectivement mobilisées et *lues* par les acteurs des marchés. Par ailleurs, l'enjeu n'est pas, *in fine*, de lutter contre la seule pauvreté monétaire, mais bien d'ouvrir la voie à la réduction des autres dimensions de la pauvreté.

Ces écueils, et d'autres, sont plutôt redoutables et la définition d'une "troisième voie" est loin d'être aisée. D'autant que les données d'enquête disponibles n'ont pu être raccordées en toute rigueur aux évolutions macro-économiques. On énoncera les principes et les objectifs qui permettraient de naviguer entre les écueils sus-mentionnés. Les pouvoirs publics doivent jouer un rôle-clé dans la formulation et la mise en place d'une politique d'emploi en milieu urbain, qui prenne en considération la diversité des temporalités, la question de la redistribution des revenus ainsi que la relation entre emploi et protection sociale. Parallèlement, la participation de tous, selon des modalités diverses, est essentielle dans la lutte contre la pauvreté et pour le développement. Enfin, il est essentiel de mettre en place des dispositifs de suivi et d'évaluation de l'emploi en général et de l'impact des politiques d'emploi sur l'emploi d'une part, et sur les contours (incidence et profils) de la pauvreté urbaine.

I. PRINCIPES ET OBJECTIFS

Cette section est consacrée au cadre de référence des propositions en matière de politique d'emploi, de participation des pauvres et des non-pauvres et de construction des statistiques nécessaires pour le suivi des phénomènes (fonctionnement du système d'emploi et pauvreté) et l'évaluation des politiques publiques. Ce cadre se structure sur la base d'un certain nombre de principes développés par rapport à un point nodal : l'intégration de la lutte contre la pauvreté dans une logique de développement en lieu et place des politiques spécifiques dites de réduction de la pauvreté **(A.)** Connaissant ces principes de base, les caractéristiques de l'économie de rente et les demandes exprimées explicitement ou non par les différents acteurs économiques et plus particulièrement par les offreurs de travail, il s'agit dans un second temps de jeter les bases pour la fixation des objectifs ultimes d'une stratégie de développement non-conventionnelle **(B.)**

A. Au-delà de l'ajustement structurel, de l'économie de rente et des PRSP

Malgré la diversité des acteurs (institutions internationales, organisations patronales) qui le portent, le discours néo-libéral sur les orientations de l'économie haïtienne et des politiques

publiques apparaît à date comme le discours le plus construit⁶⁴. Le corpus de propositions propres ce discours qui vaut pour les pays du Tiers-Monde en général s’articule autour de l’*ajustement structurel*. Les analyses critiques des “Poverty Reduction Strategy Paper” montrent que ceux-ci se situent dans le droit fil des principes de l’ajustement structurel **(1)** Si les propositions en matière d’ajustement structurel s’inscrivent - en grande partie - en faux contre l’économie de rente que l’on retrouve en Haïti, elles doivent être dépassées **(2)**, de même que les PRSP car les PAS et les PRSP font *l’impasse* sur des questions cruciales comme : la justice et l’accès universel aux droits **(3)**, la qualité des emplois **(4)**, la participation *universelle* des pauvres *et* des non-pauvres. **(5)**

1. Les propositions du corpus néo-libéral pour Haïti

Les principales prescriptions des institutions internationales en matière de “stratégie de développement” et plus particulièrement en matière de création d’emplois depuis les années 1980 ont été relayées pour la plupart par les organisations patronales haïtiennes. (Lamaute 1995) Ces prescriptions n’ont pas changé dans le discours des institutions internationales. Seule la prise en compte, à l’échelle internationale, de l’idée d’une croissance *pro-pauvres* apparaît comme une certaine nouveauté, par ailleurs contestée. (Habbard 2003; Klasen 2002)

La critique de l’Etat prédateur et de l’économie de rente

Le corpus néo-libéral s’organise autour du clivage entre le marché, entendu comme institution centrale, et l’Etat. Ces deux “entités” sont pensées comme étant concurrentes. De sorte que l’une des propositions majeures est celle qui se rapporte au retrait de l’Etat de l’activité économique et à la libéralisation, avec pour corollaire la promotion du secteur privé comme fer de lance de la modernisation, de l’ajustement structurel. Il y a un ensemble de propositions qui remettent en cause l’*Etat prédateur*. Elles visent à la suppression des mécanismes de captation de rentes qui pénalisent les catégories à faibles revenus comme les subventions implicites accordées aux entreprises publiques ou les prix élevés pratiqués par les entreprises dites de substitution aux importations. Les injonctions relatives à la lutte contre la corruption vont également dans le sens d’une critique de l’Etat prédateur dans la mesure où la corruption peut contribuer à la détérioration des conditions de vie. La rente étant alors confondue avec les dépenses qui n’ont pas été consenties pour les catégories à faibles revenus, pour les pauvres. (Lamaute 1995)

Le choix d’une croissance tirée par les exportations et de la compétitivité-prix fondée sur les bas salaires

Le retrait de l’Etat et la promotion du secteur privé s’articulent à l’idée de jeter les bases d’une croissance tirée par les exportations, en partant de l’industrie d’assemblage, en passant par la

⁶⁴ Il n’est pas sûr qu’il s’agisse du discours *dominant* dans la mesure où il n’a pas été entièrement « intériorisé » par les décideurs publics, même si ceux-ci doivent se plier aux accords conclus avec les institutions internationales. A tout le moins, ce discours est fortement relayé tandis que les tentatives d’expression d’un discours qui se voudrait alternatif n’est guère écouté. Par ailleurs, il faudrait prendre en considération le dernier agenda du secteur privé proposé par le Centre pour la Libre Entreprise et la Démocratie (CLEDE).

reconversion de l'industrie dite de substitution aux importations, avec un processus d'intégration agriculture-industries.

Dans cette perspective, l'existence de bas salaires est considérée comme la condition de reconversion des industries de substitution aux importations : "l'industrie locale pourrait se tourner vers des activités d'exportation efficaces *basées sur la compétitivité des salaires*, comme l'a fait l'industrie d'assemblage". (World Bank 1985) Cette focalisation sur les bas salaires ou encore l'alignement des salaires nationaux sur les plus faibles salaires des pays concurrents – demeure centrale dans le discours des organisations internationales (World Bank 1991 : 5)⁶⁵ et des institutions patronales. (SPN/FONDIH 1991; CLED 1993 : 18)

Equité ou justice : la non-prise en compte de la qualité des emplois

Et toute préoccupation sur la *qualité des emplois*, c'est-à-dire sur le niveau de vie que l'on peut atteindre avec de faibles salaires *et* sur la protection vis-à-vis des risques liés à l'emploi, est absente. Bien plus, le SPN réclamait déjà, dès 1991, une *gestion libre de la force de travail* fondée sur la liberté de licenciement (*cf. infra* Encadré 15 : *Ce que demandent les travailleurs*), la suppression de la limitation de la durée du travail⁶⁶ et réclamait la privatisation du système de protection sociale pour des raisons purement financières (suppression des risques financiers qui viendraient peser sur les finances publiques et la stabilité économique. (SPN/FONDIH 1991 : 75)) Plus généralement, c'est la notion d'équité au sens *d'accès au marché* qui prévaut, puisque le SPN affirme que "*l'existence d'industries intensives en main-d'œuvre est (...) en elle-même source d'équité sociale*". (SPN/FONDIH 1991 : 25) En d'autres termes, face à la forte ampleur du chômage, la création d'emplois, indépendamment de leur capacité de rémunération et de leur protection, devrait déjà permettre de réduire les inégalités. En fait, le Secteur Privé National adopte un parti pris tranché en faveur d'une politique de l'offre (avec des références à dominante malthusienne), en faisant abstraction de toute politique de demande et de redistribution.

Des propositions contestables : le renouvellement de l'économie de rente

La volonté de casser les rentes est manifeste, mais l'orientation vers les activités productives n'est pas dépourvue d'ambiguïtés. La libéralisation des marchés peut créer ses propres sources de rente à travers les privatisations, les opérations boursières, etc. (Boratav 1995 ; Hibou 1999) En clair, le marché produit ses propres chasseurs de rentes, alors que le modèle théorique du *rent-seeking* fait du seul Etat le lieu du déploiement des chasseurs de rentes.

⁶⁵ Dans un document sur la restauration de la croissance et le développement consacré à Haïti, la Banque Mondiale avance que « la compétitivité doit être encouragée par *la limitation des salaires* » (World Bank 1991 : 5).

⁶⁶ « La possibilité de travailler la nuit permettrait d'accroître sensiblement la productivité et la compétitivité des entreprises car elles pourraient doubler ou tripler leur volume de production à partir des mêmes actifs tangibles » (SPN 1990 : 49).

Des propositions contestables : vers une “modernisation conservatrice”

Mais, ces propositions posent un certain nombre de problèmes.

(i) En premier lieu, elles renvoient au maintien du statut périphérique de l'économie haïtienne. Les spécialisations internationales proposées (produits agricoles et agro-industriels⁶⁷ et produits industriels bas de gamme hors des segments dynamiques de la demande mondiale), la focalisation sur la compétitivité-prix et les limites à la remontée des filières (barrières à l'entrée dans les branches à forte technologie et droits de propriété intellectuelle), la priorité de l'exportation sur le marché intérieur (et donc un plus fort potentiel de vulnérabilité externe liée au choix des spécialisations et du nombre de partenaires commerciaux) dessinent en effet une insertion internationale à fort potentiel régressif ou peu porteur.

(ii) En second lieu, les orientations évoquées ci-dessus dessinent également une répartition des revenus régressive avec la restriction salariale, la non-remise en cause des inégalités et le principe de la gestion libre de la force de travail. (Lamaute 1995 : 166-177) Dans cette perspective, ces propositions ne tiennent pas compte, de manière spécifique, de la question de la pauvreté. Et, si réduction de la pauvreté il y a, celle-ci doit procéder du bon fonctionnement des marchés, suite aux mesures de libéralisation (chacun peut tirer son épingle du jeu en période de croissance) ou du recul de l'Etat prédateur. De plus, la proposition qui met l'accent sur la création d'emplois *versus* les niveaux de revenus du travail est discutable. L'idée implicite est que, la multiplication du nombre d'apporteurs de ressources monétaires dans les ménages, qui découlerait de l'augmentation des créations d'emploi, devrait conduire, malgré la faiblesse des salaires, à l'augmentation du niveau de vie du ménage. Mais il n'est pas dit que ceci permettra, au ménage d'appartenance des nouveaux salariés, de franchir le seuil de pauvreté. Si tel est le cas, il n'est pas sûr qu'il s'agirait nécessairement d'une sortie durable de la pauvreté.

Encadré 12

DES POLITIQUES DE STABILISATION ET D'AJUSTEMENT STRUCTUREL EN HAÏTI

- Plusieurs politiques de stabilisation ont été mises en place en Haïti. On mentionnera les deux premières, celles de 1982-1983 et de 1985. Ces deux politiques ont échoué. En induisant une contraction trop forte de la demande - déjà en recul en termes réels - dans une conjoncture internationale défavorable pour les exportations, dans un contexte d'accélération des fuites de capitaux, de ralentissement, voire de contraction des entrées de capitaux (1982-1983), puis de protestations contre le chômage, la misère et l'inflation, ces politiques étaient contradictoires avec l'objectif de croissance affiché. (Montas 1989, Cadet 1996 : 47-48)

- La politique d'ajustement structurel majeure mise en œuvre en Haïti porte sur la période 1986-1987. Elle se caractérise principalement par la libéralisation du commerce extérieur, la suppression de la taxe à l'exportation sur le café, la substitution des recettes internes aux recettes fiscales liées au commerce extérieur, avec une forte orientation en termes de taxation indirecte. Reste que l'application des mesures d'ajustement structurel demeure *tronquée*, en raison des résistances des tenants de l'Etat prédateur et des acteurs privés adossés à cet Etat. De telle sorte que la logique de redistribution de l'Etat (à travers l'emploi public), la poursuite de la corruption, mais aussi la relation de l'Etat *et* du « secteur privé » sur la base du *rent-seeking*, sont encore prégnants au début des années 1990. (Lamaute 1995) C'est qu'il y a un *paradoxe orthodoxe* (Kahler) : le néo-libéralisme pose l'Etat à la fois comme problème –

⁶⁷ Par exemple, le SPN insiste sur la « régénération de la production de café et de cacao pour illustrer clairement qu'une stratégie de développement par la promotion des exportations n'est pas réduite à la promotion de l'assemblage » (SPN/FONDIH 1990 : 43).

son intervention est source de distorsions – et comme solution, puisque seul l'Etat peut implanter les réformes prescrites.

L'impact de ces politiques sur l'évolution de l'emploi n'a pas été étudié. Il faut souligner que la mesure n'est pas toujours aisée puisque les différents secteurs d'activité renfermaient leurs propres facteurs de crise (Cadet 1996), qui expliquent en partie soit les destructions d'emploi, soit le gel des embauches des salariés.

Sources : Montas (1989), Cadet (1996), Lamaute (1995)

2. Des PAS/PRSP à la stratégie de développement : repenser la lutte contre la pauvreté

Le tournant des PRSP intègre la lutte contre la pauvreté comme un objectif majeur, du moins en apparence. Les PRSP s'organisent autour des points suivants :

- la croissance pro-pauvres
- l'amélioration de la gouvernance et de la gestion des finances publiques
- la mise en place de politiques et de programmes sectoriels appropriés
- l'évaluation réaliste des coûts associés aux politiques publiques.

Un certain nombre de critiques ont été adressées aux PSRP (Roubaud 2002 ; Cling 2002 ; UNCTAD 2002) et méritent d'être rappelées. A partir des expériences récentes en matière d'élaboration des PSRP, les propositions énoncées dans ces documents :

(i) sont relativement uniformes, avec une faible prise en compte des réalités propres à chaque pays ;

(ii) consistent pour l'essentiel en une reprise des politiques d'ajustement structurel antérieures avec des modifications à la marge pour établir le lien avec la pauvreté (Cling *et al.* 2002 : 199). Alors qu'il y a eu échec des politiques de libéralisation des marchés (aggravation des inégalités nationales et des divergences entre nations). Alors que l'ajustement structurel a souvent contribué à l'extension des difficultés sur les "marchés du travail" et de la pauvreté (Tokman 1996; Hugon, Pagès, 1998)⁶⁸.

(iii) se fondent sur la notion, pour le moins floue, de la croissance pro-pauvres. Les relations entre croissance et pauvreté ne sont pas solidement établies, qu'il s'agisse des rapports entre la macro-économie et les types de pauvreté, qu'il s'agisse des trappes spatiales de pauvreté (Cling 2002). De plus, il y a un chaînon manquant entre la croissance pro-pauvres et les résultats attendus (réduction de l'incidence de la pauvreté) : les mécanismes entre les politiques à mettre en œuvre et les résultats ne sont pas connus (Unctad 2002 : 170).

(iv) ne prennent pas véritablement en compte la nature multidimensionnelle de la pauvreté (Cling *et al.* 2002 : 201) et les pauvres apparaissent pour l'essentiel comme une masse indifférenciée.

⁶⁸ Même s'il n'est pas toujours évident de faire le départ entre ce qui relève de l'ajustement structurel proprement dit et des mesures de politique économique souvent définies en réaction à l'ajustement, les diverses expériences de *libéralisation des « marchés du travail »* débouchent sur une détérioration des niveaux de vie et des conditions de travail des salariés.

(v) ne comportent aucune stratégie d'insertion internationale *réaliste* (Cling *et al.* 2002 : 201), en raison de la croyance dans les vertus du libre-échange à long terme (sans tenir compte des impacts négatifs à court terme). Entre autres, miser sur l'accroissement et la diversification des exportations de produits intensifs en main-d'œuvre constitue la seule option envisagée.

(vi) font abstraction de la question des inégalités (alors que les inégalités et la pauvreté sont intimement liées) et de la cohésion sociale. La répartition des revenus n'est pas abordée et les politiques fiscales ne sont pas évoquées comme des instruments de redistribution. De même les disparités spatiales, entre villes et campagnes, ne sont pas analysées sous l'angle des inégalités liées à la nature des relations villes-campagnes. Le principe de couverture universelle de la protection sociale est mis en cause. Les ministres des finances des pays concernés par l'initiative HIPC (Heavily Indebted Poor Countries) affirment alors qu'une "attention insuffisante est accordée à la question de l'intégration sociale et à celle de l'équité dans la plupart des PRSP" (Unctad 2002 : 170).

Il ressort de l'ensemble de ces critiques que l'objectif de réduction de la pauvreté affiché par les institutions internationales, et entériné dans le cadre des Objectifs du Développement du Millénaire, n'est *in fine* qu'un objectif secondaire. Les politiques anti-pauvreté sont des politiques subsidiaires, eu égard à l'objectif de la croissance économique *via* la libéralisation des marchés.

Bien plus, à l'arrière plan, il y a l'idée de la responsabilité individuelle des pauvres et de tout un chacun à saisir les opportunités offertes par la croissance économique. En d'autres termes, la pauvreté n'aurait pas de racines structurelles. Or, non seulement celle-ci n'a pas disparu avec les phénomènes de croissance dont les contenus institutionnels varient d'un pays à l'autre, mais encore elle a, dans beaucoup de pays, connu une augmentation non négligeable. (UNCTAD 2002) Il importe alors de "re-situer" la pauvreté à la fois comme phénomène et comme base de formulation des objectifs de politique économique.

De par son caractère structurel et compte tenu de sa reproduction – avec des morphogenèses – à travers le temps (le temps de l'histoire et le temps des transmissions intergénérationnelles), la pauvreté est indissociable des systèmes économiques et sociaux dans lesquels elle prend place. L'objectif est alors de modifier autant que possible ces systèmes de manière à améliorer les conditions de vie de tous plutôt que se "contenter", avec les Objectifs du Développement du Millénaire de réduire de moitié *l'incidence* de la pauvreté monétaire.

Partant, les politiques publiques devraient être organisées en des stratégies de développement, la lutte contre la pauvreté devant être l'affaire de « tous ».

3. La qualité des emplois

On a vu plus haut que la question de la *qualité des emplois* a été évacuée tant du côté des tenants du néo-libéralisme en Haïti (comme ailleurs) que du côté des producteurs de statistiques du travail. Ceci est tout à fait logique : derrière la qualité des emplois, c'est la question de la *justice* et non celle de l'équité qui est posée. Il est, de ce point de vue, extrêmement important de sortir du dilemme traditionnellement posé entre :

- créer de nombreux emplois faiblement rémunérés
- et créer peu d'emplois avec des niveaux de salaires plus élevés (que la moyenne.)

A condition, bien évidemment, d'identifier les marges de manœuvre permettant d'allier d'importantes créations d'emplois et la qualité des emplois. Même s'il s'agit d'une amélioration progressive de la qualité des emplois.

4. L'impératif de justice et l'universalité des droits

La question de la justice et plus particulièrement de la réduction des inégalités est cruciale quand on connaît la forte ampleur des inégalités en Haïti. Les coefficients de Gini calculés sur les revenus sont particulièrement élevés (IHSI 2001 : 25)

Tableau 1

INEGALITES DE REVENU EN HAÏTI : LES COEFFICIENTS DE GINI DANS LES MILIEUX DE RESIDENCE ET DANS L'ENSEMBLE DU PAYS (EBCM 1999-2000)

	Aire Métropolitaine de Port-au-Prince	Autre urbain	Rural	Pays
Coefficient de Gini	0.50	0.61	0.60	0.63

Source : IHSI (2001: 25) * Les coefficients de Gini des milieux de résidence ont été calculés en référence aux déciles spécifiques aux milieux.

Les coefficients de Gini calculés sur la consommation totale des ménages et sur la consommation *per capita* des ménages prennent également des valeurs élevées, avec de très fortes inégalités dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince eu égard aux autres villes et au milieu rural (cf. *supra*)

Les politiques d'ajustement structurel reconduites peu ou prou par les PRSP sont porteuses d'un projet de répartition : le déplacement de la ligne de partage profit-salaires au détriment des seconds (Lhériveau 1991) sous l'impératif de *compétitivité-prix externe*, en référence à la réduction de la justice à *l'équité*. Celle-ci est principalement entendue comme l'élargissement de l'accès au marché puisque celui-ci est juste ou produit des effets justes. Or rien n'est moins évident.

Pourtant, la question de la justice a été posée sous divers angles. S'agit-il au premier chef de *l'égalité des chances* ou de *l'égalité des conditions* réalisée à travers la redistribution ? Bien plus, faut-il reconduire ce dilemme traditionnel ou chercher l'articulation entre égalité des chances et redistribution ? Dans la mesure où la pauvreté procède de causes structurelles et que les structures déterminent aussi, en majeure partie, l'accès aux droits (Sen) et donc l'égalité des chances entre les individus autonomes, c'est la seconde alternative qu'il faudrait retenir. De

toutes façons, *la demande de justice ne saurait s'arrêter ou être réduite à la diminution de l'incidence de la pauvreté.*

La justice par l'égalité des chances devrait essentiellement jouer au plan des mobilités intergénérationnelles, surtout lorsque les enfants issus de ménages pauvres sont susceptibles de s'enliser faute de moyens dans la pauvreté, de demeurer prisonniers des "trappes de pauvreté". Mais la réussite de ces mobilités suppose que l'on s'attaque aussi aux structures de la pauvreté, que des changements majeurs dans les politiques publiques et les comportements économiques soient mis en place.

Cette articulation entre structures et égalité des chances individuelles doit s'accompagner de l'universalité des droits (droit au travail, droit à la protection sociale, etc.) A date, la plupart des politiques de lutte contre la pauvreté préconisées sous l'égide des institutions internationales reposent sur le principe du *ciblage des pauvres*. La Banque Mondiale, par exemple, prône des politiques sociales ciblées sur les extrêmement pauvres et sur les groupes qui "sans être pauvres, subissent le contrecoup des réformes, comme les travailleurs licenciés par suite des privatisations ou de la compression des effectifs de la fonction publique". (Banque Mondiale 1995) Ces politiques doivent assurer à ces populations des services de première nécessité et l'accès aux infrastructures sociales. Or, le principe du ciblage est largement contestable.

(i) Il relève d'une « conception résiduelle de la politique sociale » (Salama, Valier 1994 : 133) puisqu'il s'agit de créer des palliatifs destinés aux seuls exclus du marché, étant entendu que celui-ci produit par nature des effets justes (justice commutative).

(ii) le partage entre pauvreté et misère (pauvres et extrêmement pauvres) – comme d'ailleurs le partage entre « bons pauvres » et « mauvais pauvres » - revient à réduire les populations qui devraient bénéficier de mécanismes d'aide spécifiques.

(iii) il est impossible de « définir des cibles « sûres » , sauf à tellement les réduire que le décalage entre les objectifs initiaux (« éradiquer la pauvreté») et les objectifs réels (« éradiquer la pauvreté des familles dont le chef est une femme et trois enfants au moins sont scolarisés», par exemple) devienne proprement ridicule » (Lautier 2002 : 15).

(iv) la critique précédente porte à la fois sur la faisabilité et sur la pertinence ou le sens du ciblage. Il faut ajouter que la définition des cibles « sûres » est tributaire du choix du seuil de pauvreté (quel que soit le type de pauvreté - monétaire/subjective, absolue/relative - retenu). Or, on sait que la part d'arbitraire de ce choix est telle que la cible désignée peut être contestée tant du point de vue technique (comment s'opère la délimitation des populations pauvres ou extrêmement pauvres) que du point de vue politique. Car « la façon de compter les pauvres n'est pas indépendante du type de « lutte contre la pauvreté » » (Lautier 2001 Pourquoi : 16) à instaurer⁶⁹.

⁶⁹ Il est évident que l'adoption ici, du seuil calculé par FAFO – comme de n'importe quel autre seuil – comporte une part d'arbitraire non négligeable. *In fine*, c'est au politique qu'il revient de faire le choix de la délimitation des populations pauvres. Tout le problème étant alors de faire en sorte que ce choix procède d'un choix collectif sur la base de la participation plutôt que d'un diktat.

Ces critiques ne conduisent pas à abandonner purement et simplement le principe du ciblage. Dans une optique de politiques séquentielles à mettre en place au fur et à mesure, en fonction des moyens, le ciblage peut avoir sa place. Mais il ne saurait constituer le principe premier des politiques de lutte contre la pauvreté ni d'ailleurs d'une stratégie globale de développement. Surtout lorsque l'on considère ici que la pauvreté est globalement le produit de mécanismes systémiques, et qu'elle limite, voire interdit, la participation à la citoyenneté⁷⁰. En clair, au-dessus du principe du ciblage, il est nécessaire d'adopter celui de *l'universalité des droits et en particulier des droits sociaux*. Même si la traduction de ce principe dans les faits doit prendre du temps⁷¹.

5. La participation universelle (pauvres et non-pauvres) contre la tolérance devant la pauvreté

D'une manière générale, *la participation* de la population apparaît comme un *leitmotiv* du discours des institutions internationales, en particulier à partir de la deuxième moitié des années 90 dans le cadre des thèses sur la "good governance" (George, Sabelli 1994 : 165-185).

Il est vrai que la pauvreté est à la fois un "défaut d'avoir" (revenus insuffisants/irréguliers, absence de patrimoine), un "défaut de savoir" (défaut de "capital scolaire" et culturel), et un "défaut de pouvoir". Le défaut de pouvoir se définit comme "*l'absence de maîtrise sur les conditions matérielles et institutionnelles de sa situation, la précarité (la faible capacité à faire face aux aléas de l'existence) et la dépendance institutionnelle (...) qui en résultent, la fragilité des réseaux de socialisation (...), souvent limités à la famille, l'absence surtout de capacité politique (de capacité conflictuelle, de capacité à transformer sa propre situation par la lutte collective et/ou les médiations organisationnelles ou institutionnelles*" (Bihl, Pffefferkorn 1999).

Il est vrai aussi que la plupart des études qui portent sur les perceptions de la pauvreté (du type « voices of the poor ») rapportent que les pauvres mettent aussi l'accent sur le défaut de pouvoir dans la définition de la pauvreté. Le sentiment de manquer de pouvoir et l'incapacité à se faire entendre sont évoqués par les pauvres (ou les individus réputés tels) eux-mêmes (Narayan 1999 : 29).

Face à un système social haïtien fondé sur l'exclusion économique, mais aussi sociale et politique (Midy 1991, 1996) poser le problème de la *participation* peut apparaître comme une remise en cause. Surtout lorsqu'il s'agit de la participation des pauvres dont on sait que la voix n'est effectivement pas écoutée.

Mais, il faut rappeler que les pauvres dont on parle ont été identifiés à partir d'un seuil de pauvreté lui-même issu pour partie d'un choix arbitraire. Il s'agit bien plus d'un découpage *statistique* jouant le rôle d'instrument des politiques publiques que de l'identification de groupes

⁷⁰ A noter que le ciblage des politiques sociales dites de lutte contre la pauvreté est aussi présenté comme une alternative qui justifie le démantèlement des politiques sociales à vocation universaliste.

⁷¹ A noter que l'universalisation des droits sociaux peut, par ailleurs, être conçue comme « la condition de l'efficacité de la lutte contre la pauvreté » (Lautier 2003 : 1). Un cercle vertueux « protection sociale – productivité – salaire – protection sociale » peut alors se déclencher (Lautier 2003 : 61).

sociaux dont les contours sont plus ou moins connus. L'identité sociale des *non-pauvres* est méconnue puisque cet ensemble n'est obtenu qu'en creux. On voit donc mal comment *isoler les pauvres* – de fait ils ne sont pas *isolables* – pour en faire un groupe *per se*, qui soit en mesure de se mobiliser.

On pourrait objecter que les populations-cibles des programmes de lutte contre la pauvreté constituent autant de groupes potentiellement mobilisables. Mais il ne s'agit que des individus appartenant à des ménages *extrêmement pauvres*, si l'on retient le découpage de la Banque Mondiale. Au nom de quel principe ces populations, dont les contours ont fait l'objet de choix également arbitraires pour leur ciblage, sont-elles représentatives de la population des pauvres, bornée par le seuil de pauvreté ? Sans compter les perceptions, les auto-classements subjectifs des individus et des ménages qui se considèrent comme pauvres alors qu'ils ne le sont pas du point de vue de la pauvreté monétaire. Enfin, la population des pauvres identifiés à partir du seuil de pauvreté monétaire est de toute évidence hétérogène, même si l'on est en mesure d'en repérer des dominantes. On l'a bien vu : les pauvres sont des actifs occupés, des chômeurs ou des inactifs; ils exercent des emplois formels ou informels et se plient donc à des règles distinctes, ils sont des salariés (des ouvriers ou des employés qualifiés) ou des travailleurs indépendants, ils sont jeunes, vieux, etc. Par conséquent, le défaut de pouvoir caractéristique de la pauvreté est *transversal* aux différentes catégories sociales ou aux différents "groupes" de pauvres. Il existe aussi bien chez les ouvriers formels que chez les travailleurs indépendants de l'économie informelle, aussi bien chez les ménages dont le chef a un niveau d'éducation secondaire que chez ceux dont le chef ne possède aucun bagage scolaire sanctionné par un diplôme, chez les chômeurs que chez les vieux, etc. Cette hétérogénéité pose problème :

- lorsque le ciblage consiste précisément à construire des groupes les plus homogènes possibles
- lorsque les formes d'organisation qui permettraient l'émergence d'une *voix collective* nourrie par des voix singulières sont elles-mêmes forcément hétérogènes, selon les milieux socio-économiques (et donc les intérêts) dans lesquels l'enjeu de la pauvreté est posé.

Les arguments et les questions qui précèdent visent, en dernière instance, à montrer l'inanité de l'idée de la participation *des pauvres*, dès lors que la population des pauvres n'a pas d'autre consistance que celle qui lui est conférée par les découpages statistiques. Il faut ajouter à cela une question non négligeable : Pourquoi s'en tenir à la participation des seuls *pauvres* ? Y aurait-il une citoyenneté particulière pour les pauvres auxquels on renvoie des responsabilités individuelles de la pauvreté ? Pourquoi ne pas poser, de préférence, le principe d'une participation "universelle", celle-ci devant avoir pour objectif une réelle amélioration de la situation de tous, sur la base d'une répartition plus juste des chances et des conditions de vie ?

Ce principe serait plus approprié dans un contexte (Haïti) où les clivages socio-économiques sont marqués et les résistances au changement fortes. A cet égard, il convient de rapporter les propos de Fass (1995), qui retrace les enseignements tirés d'une enquête du Centre de Promotion de la Femme Ouvrière, sur les entreprises de restauration établies aux abords des parcs industriels, abritant les entreprises d'assemblage de Port-au-Prince (CPFO 1988) et les rencontres (tenues sur l'initiative du CPFO) entre patrons de la sous-traitance, travailleurs indépendants informels et ouvriers.

“Problems confronting vendors were mild compared to insults that factories hurled at their own workers. Besides the half-hour lunch, these included toilets locked except during breaks, single toilets for plants with hundreds of workers, compulsory overtime, six-hour shifts (instead of the usual eight) allowing factories to pay half the daily wage, and exchange of sex for job security. *The difference in power between poor and rich people mattered much more than differences in literacy, management training, and access to credit*”. (Fass 1995 : 1568)

Cette citation reprend la plupart des problèmes rencontrés par les travailleurs de la sous-traitance et déjà évoqués plus haut. Mais Fass pointe du doigt quelque chose d’extrêmement important : les différences entre les dotations des individus (éducation, etc.) sont là, mais l’essentiel réside ailleurs : dans *le rapport entre riches et pauvres* (ce sont là les mots du sens commun.) Ce rapport va au-delà des relations entre patrons et travailleurs, il marque aussi les relations entre les patrons et les restaurateurs de rue (“machann manje kwit”). Le dialogue lancé, sur l’initiative du CPFO, entre patrons et restaurateurs informels se solde par un échec.

“(…) the FWC (CPFO) also arranged meetings where representatives of vendors, workers, management, and public agencies debated contentious issues such as traffic, space, water, garbage, and cooking smells, and explored solutions (...) The discussions were hard. Factory owners and managers, in principle the vendors’ natural allies were not about to respect sellers more than they respected their own workers. But they talked to them (...) These efforts bore no immediate fruit”. (Fass 1995 : 1569)

Il est vrai que les efforts consentis n’ont pas eu de suite en raison de la détérioration de la situation politique en Haïti, notamment à compter de 1991. (Fass 1995 : 1569) Toutefois, ces indications sur les comportements avérés dans le cadre des relations de travail ou d’autres types de relations, pourraient être interprétées aussi par la démarche de Oyen (2002), qui s’intéresse aux agents et aux comportements *producteurs* des situations de pauvreté. Elles laissent entendre que convaincre le secteur privé capable de créer des emplois salariés à négocier un déplacement de la ligne de partage entre profit et salaire au bénéfice des salariés n’est guère évident. De la même manière, il n’est pas sûr que d’autres groupes, détenteurs d’un pouvoir économique ou politique, seraient disposés *a priori* à prendre en considération les demandes des “pauvres” ou de ceux qu’ils considèrent comme tels. La persistance de la pauvreté monétaire en Haïti (mais aussi de la pauvreté des conditions d’existence) tient aussi et surtout à ce que l’on pourrait appeler une *tolérance devant la pauvreté*.

Du côté des décideurs étatiques, cette tolérance se manifeste par l’absence ou la quasi-absence de politiques économiques *et sociales* visant, sinon à éradiquer, du moins à endiguer la progression de la pauvreté, à réduire les inégalités, etc.⁷². Par l’absence ou la quasi-absence de l’Etat *dans la reproduction de la population* :

« Je ne peux pas parler de l’Etat. Il n’y a pas d’Etat, il n’y a aucun bureau pour présenter des doléances. *Je regarde mes enfants et je ne vois pas l’Etat* », ⁷³ affirme un ferronnier indépendant informel, ex-ouvrier dans l’industrie de sous-traitance.

⁷² Mais il faudrait étudier également les *discours* des “élites” actuelles à l’égard de la pauvreté en Haïti.

⁷³ « M paka pale de leta. Pa gen leta, pa gen okenn biwo pou doleans. Map gade timoun yo, m pa wè leta ».

Cette tolérance englobe, en fait, la « *tolérance étatique* » (Lautier 1994 : 99 et s.) à l'égard de l'informel. L'informalité des petites unités économiques a une fonction politique, celle de favoriser la perpétuation des formes clientélistes de pouvoir, de reproduire des rapports sociaux de type paternaliste dans le cadre des relations de travail. La tolérance étatique signifie également que l'Etat peut se désintéresser des activités informelles tant que le non-respect des lois qu'il édicte les met « dans une situation de précarité permanente. » (Lautier 1995 : 454) Le rappel, par des répressions ponctuelles, de cette précarité est l'envers de la tolérance. Dès lors, l'usage de l'expression "Haïti, le pays le plus pauvre de l'hémisphère Nord" ou d'expressions similaires dans les négociations avec les institutions internationales ou avec les bailleurs de fonds bilatéraux, relève tout au plus d'une *instrumentalisation* de la situation de la population afin d'obtenir l'aide internationale, sous diverses formes, et alimenter ainsi les réseaux de corruption et de clientélisme qui organisent parfois une redistribution des miettes de la rente vers les pauvres (du point de vue monétaire).

Dans un tel contexte – insuffisamment documenté puisque l'on ne sait pas grand-chose du discours récent des "élites" économiques sur la pauvreté et ses causes – la *participation des pauvres*, si tant est que cette population ait des contours sociologiques réels, apparaît comme un vœu pieu, une pétition de principe. ***L'enjeu est ailleurs : conduire les différents acteurs à prendre position, à confronter leurs points de vue sur les questions de la pauvreté et des inégalités dans un cadre participatif porteur d'engagements des uns et des autres.***

B. Objectifs / Enjeux

Au-delà des critiques énoncées à l'égard du paradigme néo-libéral, la définition d'une stratégie alternative de développement demeure une tâche difficile. Il faut à tout le moins reconnaître que la redéfinition de l'insertion internationale des pays sous-développés est un enjeu de taille. La Cnuced a montré l'enchaînement des mécanismes qui vont d'une insertion internationale défavorable, axée sur les matières premières, à la pauvreté dans les économies nationales concernées. Ce type de spécialisation internationale enferme les pays dans une *trappe à pauvreté* dont il est malaisé de sortir. Comment, aujourd'hui, définir et mettre en place de nouvelles spécialisations permettant l'apparition de mécanismes qui favorisent la réduction de la pauvreté mais, de façon plus générale, le développement ? Dans ce cadre global, comment concevoir les objectifs en termes d'emplois, connaissant la coexistence et les interrelations entre les emplois formels et informels ? Ici, est-ce la question de la *réversibilité de l'informalisation* qui doit être posée ou faut-il considérer ensemble emplois formels et emplois informels ? Le troisième enjeu est de traduire l'impératif de justice dans les faits notamment avec l'universalisation de la *protection sociale, au-delà des clivages salariat/non-salariat, formel/informel*. Enfin, dans la mesure où la conception des emplois décents, au sens du BIT, n'intègre pas la question de la redistribution, il importe d'aborder le rôle de la réduction des inégalités.

1. Le choix du modèle d'exportations et l'enjeu de l'éducation : aujourd'hui et demain

Le rapport de la Cnuced *Escaping the Poverty Trap* analyse, pour les pays les moins développés (Least Developed Countries/LDC), la production de la pauvreté en étudiant l'impact de la nature

des insertions internationales de ces pays sur la génération et le niveau des revenus. Pour l'essentiel, les LDC spécialisés sur les matières premières ont subi

(i) la relative faiblesse des prix et la plus ou moins forte volatilité des prix des matières premières. D'où la perte directe de revenus associés aux fluctuations des prix à la baisse et la détérioration des termes de l'échange, à laquelle s'ajoute la contrainte extérieure en matière de détermination du change. Partant, une diminution de l'utilisation des capacités de production, une diminution de l'efficacité de l'usage des ressources mais aussi la baisse des opportunités d'emploi en ont résulté.

(ii) la faible productivité et par conséquent de faibles niveaux de compétitivité-prix, associée à une demande mondiale des matières premières en recul, l'échec ou l'incapacité de diversifier vers les branches ou les secteurs d'activité plus dynamiques, en vue de capter une plus grande part de la valeur ajoutée à travers l'amélioration de la qualité, la différenciation des produits, ont également favorisé la formation de faibles revenus dans les LDC.

En conséquence, une forte incidence de la pauvreté au seuil de 1\$ par jour en PPA calculé sur les comptes nationaux des LDC a pu être observée. Celle-ci tend à se reproduire, dans la mesure où les mécanismes décrits plus haut conduisent à une sorte de cercle vicieux : une insertion internationale défavorable ne génère pas suffisamment de ressources permettant de financer la diversification, d'où le maintien de ladite spécialisation. Et *in fine* il y a enlisement dans la *trappe à pauvreté*.

Dans l'ensemble, une telle analyse s'applique au cas haïtien, même si d'autres facteurs internes ont joué, à la fois conséquence de l'insertion internationale et des facteurs favorisant de cette insertion. (INESA 2001) En outre, depuis le recul considérable des exportations de café dans le commerce extérieur haïtien, Haïti se trouve dans une situation qui apparaît, *de prime abord*, paradoxale. On est, en effet, en présence d'un pays où les principales exportations sont des produits manufacturés (BRH 2002), alors que 50% de sa population active occupée travaille encore dans l'agriculture ! (IHSI 2000)

Ceci étant, il y a là d'autres mécanismes d'enlisement dans une trappe à pauvreté ancienne. La spécialisation d'Haïti porte sur les seules opérations d'assemblage des produits industriels bas de gamme. Actuellement, l'industrie de sous-traitance internationale, qui fournit la majeure partie des exportations, est fortement spécialisée, dans la branche "textile et confection" (Salomon 2003), dans des produits qui requièrent une main-d'œuvre peu qualifiée pour les travaux d'exécution et dont la production se fait au sein d'une enclave, l'essentiel des intrants étant importé. (cf. *supra*)

Bien entendu, compte tenu des principales caractéristiques de la main-d'œuvre actuellement disponible et des aspirations des chômeurs et des *travailleurs découragés*, il est possible d'affirmer que, dans les faits, l'économie haïtienne – celle que l'on peut mesurer en tout cas – est effectivement prisonnière de la trappe à pauvreté, puisqu'elle ne dispose même pas des moyens pour sa diversification à partir d'une main-d'œuvre semi-qualifiée ou qualifiée.

Dans ces conditions l'enjeu est double : réussir une meilleure insertion internationale sur les segments bas de gamme dans un premier temps, et jeter les bases d'une insertion

internationale progressive dans des segments porteurs, requérant une main-d'œuvre plus qualifiée.

A condition que soient mises en place des politiques d'éducation qui intègrent, dans leur formulation, les nouvelles polarisations à l'échelle mondiale. Rappelons à cet égard que s'est développée à l'échelle mondiale une *division cognitive du travail*, c'est-à-dire un "fractionnement des processus de production selon la nature des blocs de savoir qui sont mobilisés. Les entreprises redéfinissent le contenu de leur activité basée sur des compétences concentrées sur un ensemble cohérent de blocs de savoir, et adoptent alors des modes d'organisation orientés vers la maximisation de la capacité d'apprentissage et d'innovation." (Mouhoub 2003 : 8)

L'idée n'est pas tant de reprendre le cliché selon lequel le *capital humain* est nécessaire à la croissance économique et à la compétitivité internationale en faisant abstraction non seulement des spécificités haïtiennes et du fait que « la dynamique de globalisation a des effets sur toutes les variables d'environnement des systèmes éducatifs: les choix de politique économique, l'emploi (quantitatif et qualitatif), la répartition des revenus, les migrations, la fiscalité et les dépenses publiques, la technologie (...) » (Vinokur 2001 : 1)

Il y a des enjeux majeurs au vu des caractéristiques de l'éducation en Haïti. En peu de mots :

(i) la scolarisation universelle pour les enfants en âge d'aller à l'école primaire demeure un objectif à atteindre (IHSI 2003)

(ii) la scolarisation des jeunes achoppe sur les difficultés à poursuivre un cursus régulier, continu. (Locher 1991) Ce qui débouche fréquemment sur la difficulté de franchir la barre de l'entrée au secondaire

(iii) si des progrès ont été réalisés, notamment lorsque l'on compare les générations des 25-29 ans et des 50-54 ans dans l'EBCM 1999-2000 (IHSI 2001), il n'en demeure pas moins que la qualité de l'éducation laisse encore à désirer, faute de ressources humaines suffisantes pour l'encadrement scolaire (enseignants, formation de maîtres, etc.) Il faut même aller plus loin. La qualité de l'éducation doit être analysée de deux points de vue : Celui de la *fonctionnalité* ou de l'adéquation de l'éducation acquise, eu égard aux exigences du système économique, et celui de la *socialisation* des individus. Le premier paraît évident. En réalité la reproduction du système économique telle qu'elle s'est déroulée n'a pas commandé une véritable amélioration de la qualité de l'éducation.

Le second est extrêmement important : l'école est l'un des lieux majeurs de socialisation, au-delà de la famille. Actuellement, dans la mesure où l'Etat n'assume pas concrètement son rôle de régulation de l'offre scolaire marquée par la prépondérance d'un secteur privé hétérogène (écoles à but lucratif, écoles à but non lucratif), et dans la mesure où les rapports entre les parents – souvent peu ou pas éduqués – et l'école sont loin d'être évidents, il est permis de s'interroger sur le sens de la socialisation par l'école. Il ne faudrait donc pas que les enjeux de l'éducation se réduisent à la soumission exclusive des individus aux impératifs de compétitivité.

(iv) dans la mesure où l'essentiel de la population scolarisée l'est dans des établissements privés (Salmi 1998), et que la demande d'éducation est portée principalement par les ménages (Salmi 1998, Fass 1995), la question de la répartition des revenus se pose avec une acuité toute particulière. Il y a en effet des arbitrages pour le moins conflictuels à réaliser. Entre riches et pauvres, si les premiers sont en mesure par exemple de financer eux-mêmes l'éducation de leurs enfants et de refuser de participer à l'éducation soit en termes d'extension de l'offre scolaire, soit en termes d'amélioration de l'offre scolaire pour les pauvres. Comment, alors, faire en sorte que le principe d'universalité dans la scolarisation se traduise dans les faits de manière à ne pas exclure les plus pauvres ?

2. La création d'emplois décents et la réversibilité de l'informalisation

La formalisation de l'informel

Dans la littérature existante, comme chez la plupart des décideurs, l'une des réponses récurrentes à l'extension des emplois informels a été celle de la *formalisation de l'informel*. Il s'agissait, il s'agit encore, de transformer les petites activités informelles, les micro-entreprises en des entités économiques capables non plus seulement d'assurer la reproduction des ménages mais encore d'accumuler.

Le passage de la micro-entreprise à l'entreprise capitaliste n'est guère mécanique. Et, à supposer que la mutation se produise, l'effet en termes d'augmentation de l'emploi (création nette d'emplois) n'est pas certain. Car les micro-entreprises qui réussissent à se transformer modifient de ce fait les conditions de la concurrence avec les autres micro-entreprises et ceci peut conduire à des destructions d'emplois, suite aux disparitions des micro-entreprises incapables d'affronter les nouvelles formes de la concurrence. Entre créations d'emplois, liées à l'augmentation de la taille d'une frange de micro-entreprises, et destructions d'emplois, le solde n'est pas nécessairement positif.

La réversibilité du processus d'informalisation

Une autre proposition, moins évidente celle-là, consiste à *rendre réversible le processus d'informalisation* (Heintz, Pollin 2002 : 1) en augmentant le poids des *emplois formels décents* dans l'emploi total. Ceci passerait par l'augmentation du taux de croissance de l'économie nationale et par l'amélioration de la régulation des marchés du travail. (Heintz, Pollin 2002 : 1) Cette proposition présente des points faibles qu'il importe d'élucider.

(i) *La réversibilité de l'emploi informel n'est pas le pendant mécanique de l'augmentation des emplois formels*, en raison de la nature des relations entre l'économie formelle et l'économie informelle, en raison des modalités et des formes de la croissance, du contexte institutionnel, etc. Par exemple, la multiplication d'emplois formels décents peut déboucher dans un premier temps sur l'amélioration des revenus des emplois informels, voire susciter la création d'unités informelles supplémentaires.

(ii) *La réversibilité de l'emploi informel n'est pas une conséquence mécanique de la croissance.* Il existe dans la littérature un fort biais vers l'idée que l'informalisation, au sens d'extension relative croissante des emplois informels dans l'emploi global, serait un signe ou un révélateur de crise. Or, on a pu montrer qu'il n'y a pas *un* comportement pro-cyclique du "secteur informel." (Roubaud 1996) En d'autres termes, l'informel peut croître en période de croissance comme en période de récession ou de crise (Heintz, Pollin 2002). Tout comme il n'est pas exclu *a priori* que le poids relatif des emplois informels régresse en période de crise ou plutôt que certains emplois informels évoluent dans le même sens que le PIB et que d'autres apparaissent nettement comme étant contra-cycliques. (Roubaud 1996) Toute la question est de connaître les mécanismes intermédiaires qui se mettent en place entre la croissance du PIB et l'emploi informel, compte tenu de la nature des relations - complémentarité ou concurrence - entre les emplois formels et emplois informels.

(iii) *La croissance peut renforcer l'informalisation. L'informalisation-flexibilisation-déprotection du salariat,* si elle prend appui sur une insertion internationale telle que la *globalisation*, produit des emplois salariés non-déclarés et non-protégés. Mais aussi l'informalisation au sens de l'augmentation du travail à compte propre, si elle entraîne l'extension des relations de sous-traitance non-régulées entre grandes et petites entreprises.

Dépasser le dilemme entre formalisation des entreprises et réversibilité de l'informalisation

Toutefois, la proposition de Heintz et Pollin présente une certaine originalité : il s'agit non pas d'augmenter purement et simplement la proportion d'emplois formels mais d'accroître l'importance relative *d'emplois formels décents*. Implicitement, c'est qu'il y a reconnaissance du fait qu'il existe des emplois formels dont la qualité laisse à désirer, des emplois formels qui produisent des "working poor". La difficulté réside dans l'identification des leviers qui peuvent *tendre* vers un tel objectif, tout en tenant compte de la nature – par ailleurs changeante – des déterminants de l'informalisation et des interrelations entre l'économie formelle et l'économie informelle.

Toutes ces remarques conduisent à dépasser le dilemme entre la réversibilité de l'informalisation en tant que telle et l'appui pur et simple aux "micro-entreprises" en vue de leur "formalisation". En réalité, il faut

(i) augmenter l'emploi et plus concrètement le taux d'emploi de la population en âge de travailler par tous les moyens, en s'assurant bien entendu de la cohérence entre les mesures à mettre en place ;

(ii) améliorer la qualité des emplois, quel qu'en soit le type, formel ou informel...

Il est vrai que les emplois informels, qui échappent à la régulation étatique, ne peuvent voir leur qualité améliorée s'il n'y a pas un processus de "formalisation", c'est-à-dire de transformation des conditions dans lesquelles ces emplois sont exercés. A tout le moins, la formalisation juridique pourrait être mise en place progressivement, sans que les prélèvements obligatoires menacent la pérennité de l'activité. Et d'une manière générale, la création d'emplois formels décents suppose la mise en place d'instances de régulation du système d'emploi urbain,

le développement de processus d'institutionnalisation de ce système d'emploi devant garantir la pérennité de la qualité des emplois au sens de l'emploi décent.

3. L'universalité du droit à la protection sociale

Ce qui précède insiste fortement sur la création *d'emplois décents*. L'une des dimensions centrales de l'emploi décent au sens de l'OIT est la protection sociale.

Dans un contexte marqué par l'hétérogénéité des systèmes d'emploi urbains, la focalisation des mécanismes de protection sociale sur le salariat, mieux, sur une fraction du salariat, exclut dans son principe même une part importante de la population active occupée et par ricochet les dépendants de celle-ci. Il est donc essentiel *d'élargir*, sur la base du principe d'universalité des droits sociaux, le champ de couverture de la protection sociale aux non-salariés, mais aussi aux travailleurs informels, travailleurs à compte-propre ou salariés. L'intégration des actifs informels est extrêmement importante dans la mesure où :

(i) il ne s'agit pas de reproduire les clivages « traditionnels » et de consacrer ainsi les inégalités observées

(ii) les travailleurs informels sont eux aussi – sinon plus – vulnérables aux risques liés au fonctionnement du système d'emploi, sans compter les risques propres au marché des biens et services qu'ils desservent (chocs de demande et d'offre/prix) lorsqu'ils sont établis à leur propre compte.

(iii) la *réversibilité* des processus d'informalisation n'est pas acquise, ni d'un point de vue théorique et encore moins d'un point de vue empirique, comme on l'a vu plus haut.

Au-delà de la croyance dans l'extension irréversible du salariat, la question de la protection sociale n'a jamais été appropriée comme une priorité majeure de l'Etat haïtien, dans la mesure où c'est la logique de la prédation qui a prévalu et prévaut encore devant la reproduction de la population en tant que telle. Qu'il s'agisse de la protection contre les risques sociaux ou de la réduction des inégalités. Pourtant, Hurbon souligne que

« l'inquiétant paradoxe que nous vivons en Haïti est ce caractère lacunaire de l'Etat auquel on ne cesse cependant d'adresser des doléances qui portent sur l'emploi (il appartient au gouvernement de nous donner de l'emploi et de quoi manger tous les jours), comme si était constamment hallucinée l'existence d'un Etat-providence. » (Hurbon 1998 : 60)

De fait, l'un des résultats majeurs de l'analyse de l'économie informelle à Port-au-Prince est précisément celui de la *demande d'Etat* exprimée par les chefs d'unités informelles (Lamaute-Brisson 2002 : 203 et s.) « L'Etat est perçu comme la seule instance de recours face à une situation où les unités informelles (...) subissent de fortes contraintes sur le plan des relations commerciales et sur le plan du financement de l'activité. » (Lamaute-Brisson 2002 : 224) En d'autres termes, cette demande serait l'expression de la vulnérabilité des unités informelles. En réalité, elle est bien plus que cela. Il y a aussi, très clairement, une demande d'intervention de

l'Etat dans la *reproduction de la population*. Tant sur les marchés (l'Etat doit veiller à l'évolution des prix, créer des banques pour les petits revenus, etc.) que dans la sphère domestique proprement dite (l'Etat doit fournir un meilleur accès à la santé, à l'éducation, etc.) pour l'individu concerné comme pour sa descendance (Lamaute-Brisson 2002 : 224 et s.)

On a pu recommander que les mécanismes « informels » de protection des individus et des familles, tels que les systèmes de solidarité financière (tontines ou « sol ») soient renforcés. Il n'est pas sûr que ce soit le meilleur chemin à prendre. Ces mécanismes s'inscrivent dans un contexte inégalitaire qu'ils ne contribuent pas forcément à modifier dans le sens d'une plus juste répartition.

Dans le cas d'Haïti, et tout particulièrement du milieu urbain, la proposition normative centrale est que le système de protection sociale existant doit être à la fois :

- (i) renforcé, afin de le rendre effectif, opérationnel pour tous
- (ii) étendu aux catégories salariées les plus pauvres, en incitant les entreprises à les déclarer,
- (iii) ouvert aux travailleurs indépendants et plus généralement aux travailleurs informels, qu'ils exercent un emploi dans une entreprise informelle (non-enregistrée, adossée à la sphère domestique) ou qu'ils travaillent dans une entreprise formelle sans avoir été déclarés par ladite entreprise.

Bien entendu, ces propositions supposent une augmentation du taux d'emploi de la population pour une assiette plus ou moins large de prélèvement des cotisations sous condition de ressources, sachant que le financement de la protection sociale pourrait être mixte, c'est-à-dire combiner cotisations et impôt.

4. De la réduction des inégalités, un complément obligé de l'emploi décent

Si la notion de *travail décent* est intéressante et témoigne d'un véritable progrès dans l'appréhension de la qualité des emplois et dans la formulation d'une voie alternative au dilemme libéral, elle ne pose pas véritablement la question de la réduction des inégalités des rémunérations.

Le travail décent recouvre une activité productive *justement* rémunérée. Lorsque la référence est le salaire minimum légal (voir la batterie d'indicateurs de l'OIT), quel est le *sens* de la justice ?

- On sait que la norme du salaire minimum légal n'est pas toujours adaptée, surtout en l'absence d'une véritable régulation institutionnalisée du système d'emploi (cf. *supra*).

Le minimum légal peut être fixé en dessous du *minimum vital*⁷⁴.

⁷⁴ Il ne faut pas non plus perdre de vue qu'il s'agit du minimum vital individuel. Alors que la pauvreté est appréhendée à l'échelle des ménages.

- A supposer qu'il s'agisse dans les faits du minimum vital, il faut impérativement tenir compte de la hiérarchie des salaires. Surtout lorsque les écarts entre les salaires sont particulièrement importants (entre un "manager" qui perçoit 125 dollars US par jour et un ouvrier qui perçoit 1.55 dollars US par jour, i.e. le salaire minimum légal de 70 gourdes au taux de change de 45 gourdes pour 1 dollar), et qu'il n'existe aucune tendance à la réduction de ces écarts

Il faudrait à tout le moins que la fixation des rémunérations obéisse au principe de la redistribution – même partielle – des *gains de productivité*, afin de réduire progressivement les écarts de revenus. D'autre part, les politiques fiscales devraient être élaborées en vue de réduire précisément les inégalités de revenus (Montas 2003).

II. LES POUVOIRS PUBLICS ET LA POLITIQUE D'EMPLOI

La centralisation de l'emploi en milieu urbain, le faible taux d'activité des individus d'âge actif, la part considérable des revenus d'activité dans le revenu total des ménages urbains, la forte présence de l'emploi informel (avec très probablement une incidence non négligeable du sous-emploi), des mobilités professionnelles allant principalement de l'emploi formel à l'emploi informel et entre emplois informels, un taux de chômage important traduisant à la fois des difficultés d'insertion (des jeunes et des individus de niveau d'études secondaires) et l'attente d'un « bon » emploi, exigent la définition d'une *politique d'emploi*.

La notion même de politique de l'emploi naît, dans les pays occidentaux, du constat de *déséquilibres* sur le marché du travail (Freysinet 1994 : 92 et s.), dans des contextes où la quasi-totalité de la population au travail est salariée. Bien plus, l'absence -ou la quasi-absence- des politiques d'emploi dans les pays du Tiers-Monde, tiennent au fait que celles-ci supposent une « fixation dans le salariat » sur une longue durée. Quel que soit le cadre théorique mobilisé, le niveau de l'emploi est déterminé par le marché et la mobilité des travailleurs est, comme le souligne Lautier (1987 : 354), « une mobilité à l'intérieur du salariat » (entre activités ou entre activité et chômage.) Or, cette fixation est loin d'être acquise au vu des divers processus d'informalisation qui ont pu se produire et se produisent encore, en période de croissance comme en période de crise.

Comment alors *repenser* les politiques d'emploi visant à agir sur, à re-configurer des *systèmes d'emploi* complexes, articulant travail salarié et travail non-salarié à travers les mobilités professionnelles et au sein des ménages ?

Cette question est d'autant plus importante qu'il existe par ailleurs une demande d'intervention des pouvoirs publics en matière de création d'emplois. L'enquête de 1997 auprès des unités informelles révèle que neuf chefs d'unités sur dix estiment que l'Etat doit « favoriser la création d'emplois » et 4 chefs d'unités sur dix déclarent que l'Etat doit créer des emplois publics. Implicitement, les chefs d'unités informelles ont compris que la distribution de revenus liée aux nouveaux emplois leur permettrait d'avoir accès à une demande plus importante.

Globalement, la politique d'emploi doit être menée sur deux fronts majeurs :

- (i) la **création d'emplois** associée à une politique de main-d'œuvre selon des temporalités diverses **(A)** et en tenant compte des enjeux spécifiques des unités informelles en ce qui a trait à la dynamisation de la demande qui leur est adressée **(B)**
- (ii) **l'amélioration de la qualité des emplois** sur la base de la régulation et de l'institutionnalisation du système d'emploi **(C)** et de l'extension de la protection sociale. **(D)**

A. Création d'emplois et politique de main-d'œuvre : temporalités

On retient ici le découpage classique entre le court, le moyen et le long terme. Les mesures envisagées pour le court terme s'inscrivent bien évidemment dans une logique de *gestion de l'existant*. **(1)** Pour le moyen terme, il s'agit de jeter les bases d'une croissance riche en emplois de qualité et, parallèlement, d'agir sur l'offre de travail à travers la formation professionnelle. **(2)** Enfin, le long terme correspond au temps de la stratégie de développement, aux choix majeurs en termes de secteurs porteurs du côté de la demande de travail et d'*employabilité* des enfants des pauvres du côté de l'offre de travail. **(3)**

1. La gestion de l'existant : appui aux micro-entreprises et HIMO

La gestion de l'existant comporte deux axes majeurs : l'appui aux micro-entreprises ou aux unités économiques informelles et la mise en place de travaux à haute intensité de main-d'œuvre.

(i) **l'appui aux micro-entreprises** est important dans une optique de *maintien des emplois existants*, voire d'une certaine amélioration des emplois à compte propre et non dans l'objectif d'une *augmentation* des emplois dans les micro-entreprises⁷⁵. A cet égard, il convient de dresser un bilan des diverses initiatives, en matière de micro-crédit notamment, qu'elles viennent des ONG ou des groupes financiers ayant investi dans le marché du micro-crédit. Les pouvoirs publics devront alors prendre des dispositions pour favoriser les meilleures initiatives et organiser le marché du micro-crédit. A ceci devrait s'ajouter, en parallèle, *l'élaboration d'une politique de gestion des marchés de rue et des marchés publics, afin d'éviter les actes de prédation ainsi que les répressions ponctuelles* (qui passent par la mise à sac des étalages et des marchandises) à l'encontre des actifs occupés informels exerçant leurs emplois sur la voie publique. Car la prédation et la répression sont *producteurs de pauvreté*. Elles limitent ou détruisent les capacités d'assurer la pérennité de l'entreprise, sans que les micro-entrepreneurs soient toujours en mesure de se maintenir ou de revenir sur le marché. Il faut ajouter que, dans certains cas, les "déguerpissements" sont organisés de manière à ce que de nouvelles formes de prédation s'instaurent : les micro-entrepreneurs ne reviennent sur les lieux qu'à condition de payer ceux qui procèdent aux « déguerpissements ».

(ii) la mise en place de **travaux à haute intensité de main-d'œuvre** peut apparaître comme une solution *traditionnelle, éculée*. Pourtant, il est difficile de les mettre de côté. Ces travaux doivent

⁷⁵ L'objectif d'augmentation des emplois repose sur l'idée du passage de la logique de survie à une logique d'accumulation. Dans les faits, ceci n'est guère évident.

être intégrés dans une *vraie politique d'équipement du pays en infrastructures de base*, face à une disponibilité limitée des infrastructures publiques tant pour les ménages que pour les entreprises.

➤ Une telle politique permettrait, d'abord dans le court terme, puis sur le moyen et le long terme, d'améliorer les conditions d'existence de la population à travers une plus grande fréquence d'accès aux équipements de base et à travers la distribution de salaires⁷⁶. La distribution de salaires devrait alimenter la demande adressée notamment aux marchés publics, boutiques et marchés de rue ou encore aux unités informelles pour ce qui est des travaux en milieu urbain. Il faudra bien entendu s'assurer

- d'un « équilibre » entre les infrastructures à implanter en milieu urbain et celles à implanter en milieu rural (pour limiter les effets d'appel d'une migration rural-urbain déjà importante.)

- que ces travaux n'aillent pas déstabiliser/détériorer les « équilibres locaux. » (Charlier 1998)

- que les emplois créés seront assortis d'un minimum de protection sociale de manière à « compenser » la faiblesse des salaires directs par l'accès à un salaire indirect.

➤ L'extension progressive de l'équipement du pays en infrastructures de base devrait également produire des effets d'appel pour les investisseurs privés, ouvrant ainsi la voie à des créations supplémentaires d'emplois.

➤ Une plus grande disponibilité d'infrastructures devrait aussi contribuer à l'abaissement des coûts fixes de production des entreprises, plus globalement réduire les consommations intermédiaires et permettre ainsi de *générer des taux de valeur ajoutée plus importants afin de permettre une meilleure répartition de celle-ci entre salaires et profit. Ces effets se feront plutôt sentir de manière globale, collective, à compter du moyen terme, à condition que le partage de la valeur ajoutée soit négocié.*

2. Le moyen terme : les moyens de la reprise (croissance), la création d'emplois et la formation professionnelle des jeunes et des chômeurs⁷⁷

(i) Le choix *exclusif* de la stabilisation et de l'ajustement structurel doit être évité à tout prix. Certes, les relations avec les institutions internationales se caractérisent par un rapport de forces défavorable à Haïti (comme à la plupart des pays les moins développés. (Unctad 2002) Certes, le cadrage macro-économique pose un certain nombre de problèmes. Toute la question est celle du *fine tuning* entre les exigences de la stabilité de la monnaie nationale, de rééquilibrage des comptes internes (déficits publics) et des comptes extérieurs d'une part, et des mesures visant à favoriser la croissance économique, l'augmentation des créations nettes positives d'emplois et l'amélioration de la qualité des emplois.

⁷⁶ Autrement dit, il s'agit là de l'un des fronts sur lesquels la pauvreté multidimensionnelle pourra être combattue.

⁷⁷ Les travaux réalisés dans le cadre du projet Emplois Productifs mis en place par le BIT et le PNUD. et tout particulièrement l'ensemble des recommandations formulées pour la création d'emplois productifs en Haïti, constituent une pièce importante à verser au dossier de l'élaboration de la politique d'emploi en Haïti.

(ii) La politique d'emploi en tant que telle devrait s'articuler autour des axes suivants :

- Favoriser une *croissance économique riche en emplois* par élargissement et diversification des secteurs d'activité et sur la base de gains de productivité.
- Construire *l'employabilité de la main-d'œuvre* en général et des jeunes chômeurs issus de ménages pauvres d'abord, mais aussi de ménages non-pauvres, de manière à lancer/consolider la diversification des secteurs, sachant que, dans le cadre de l'économie de rente/de prédation, l'amélioration du potentiel des ressources humaines n'a pas été une priorité pour l'Etat, comme pour les entreprises privées qui se retrouvent aujourd'hui face à un manque de travailleurs qualifiés.
- Jeter les bases de *l'amélioration de la qualité des emplois*. Il ne s'agit véritablement d'une priorité ni pour l'Etat, ni pour le secteur privé. Si cette question a été traitée par le Projet Emplois Productifs PNUD/BIT (cf. Encadré 14), il importe d'en préciser les contours, autant que faire se peut.

1. Favoriser une croissance économique riche en emplois, avec des gains de productivité

1.1. Du côté de l'industrie

- 1.1.1. Attraction des investissements directs étrangers afin d'élargir le potentiel de l'industrie d'assemblage, notamment où prédominent les investisseurs haïtiens (mesures légales et fiscales et poursuite des travaux d'infrastructure/d'aménagement du territoire.)
- 1.1.2. Diversification des exportations des industries d'assemblage/sous-traitance internationale sur les segments bas de gamme de la demande mondiale (du textile à l'industrie électronique...) mais avec une focalisation sur la création d'une plus forte valeur ajoutée.
- 1.1.3. Production de biens (et services) en amont de l'activité d'assemblage dans certaines branches d'activité comme l'industrie textile/confection.

Commentaire :

La croissance n'est pas, *en soi*, riche en emplois. Il faudra donc veiller à cela. L'extension de l'industrie d'assemblage permettrait dans un premier temps de créer davantage d'emplois. Mais la démarche devrait être plus complexe. Compte tenu des caractéristiques actuelles de la main-d'œuvre haïtienne (faible qualification), les opportunités de diversification des exportations de produits industriels *par le passage du bas de gamme aux gammes intermédiaires* sont fort peu nombreuses. Toutefois, on peut considérer le développement de certaines branches au-delà des seules tâches d'assemblage jusqu'ici dévolues aux entreprises de sous-traitance. Par exemple, la branche textile et confection (articles d'habillement), actuellement prédominante dans l'industrie d'assemblage, pourrait être "étendue" à des tâches en amont de l'assemblage. Ce qui permettrait sinon de désenclaver ce type d'activités, du moins de créer davantage de valeur ajoutée dans

l'économie nationale. En outre, cela permettrait, *selon certains entrepreneurs*, de créer environ 80000 emplois en 8-10 ans. A condition, bien évidemment, de lever les principales contraintes : manque d'infrastructures, climat politique dégradé, mauvaise image d'Haiti à l'étranger.

Encadré 13

Les propositions « conventionnelles » du Secteur Privé pour la reprise de la croissance et la création d'emplois en Haïti

SPN/Fondih 1991

1. Croissance tirée par les exportations (il n'y a pas de possibilité de croissance du marché extérieur), en mettant l'accent sur la *compétitivité* des exportations
2. Assainissement du secteur public (réduction des déficits publics)
3. Privatisation des entreprises publiques
4. Rationalisation / Libéralisation du régime du commerce international
5. Simplification et modernisation du cadre légal, institutionnel et de régulation des affaires
6. Adopter la démarche suivante en matière de fixation des salaires et des conditions de travail :
 - 6.1. L'ajustement du salaire minimum doit être décidé après « examen objectif » de la compétitivité internationale des industries touchées.(27)
 - 6.2. L'indexation des salaires est génératrice d'inflation et affecterait la compétitivité internationale.
 - 6.3. L'amélioration des conditions de travail passe par l'organisation de transports collectifs, l'établissement de cantines, la construction de logements sociaux, l'amélioration de la sécurité sociale.
 - 6.4. Amender le Code du Travail en matière de résiliation des contrats de travail, préavis, durée du travail, jours fériés, travail de nuit, congés, mode de calcul des bonis, transport du personnel.

CLED 1993 : La croissance est le “meilleur chemin pour réduire les *inégalités* et réduire la *pauvreté*.” (p.4)

1. Croissance tirée par les exportations (diversifiées géographiquement) avec un cadre macro-économique rigoureux
2. Libre-échange (free port regime (zero import tariff)) du côté haïtien et suppression, par les Etats-Unis, des taxes sur les importations américaines en provenance d'Haïti pour 10 ans au moins
3. Privatiser les entreprises publiques pour un “*capitalisme populaire*” (CLED 1993 : 5)
4. Etendre la souveraineté du consommateur aux choix électoraux et engagement des organisations du secteur privé envers l'expérimentation démocratique
5. Adopter des comportements fair-play et de concurrence, tant dans la sphère économique que dans la sphère politique
6. Adopter les principes/mesures suivants pour la fixation des salaires et des conditions de travail :
 - 6.1. La fixation des salaires doit être subordonnée à l'impératif de croissance des exportations
 - 6.2. Le salaire minimum courant ne doit pas être révisé, afin d'améliorer l'attractivité d'Haïti comme source d'importations (pour le Reste du Monde) et comme destination des investissements étrangers
 - 6.3. L'ajustement des salaires des travailleurs doit être le produit d'une décision volontaire de l'ensemble du secteur privé qui s'engage à appliquer ladite décision
 - 6.4. Le suivi et l'application des mesures précédentes doivent être assuré par un comité mixte du travail
 - 6.5. Le Code du Travail doit être clarifié et modernisé, avec la suppression des dispositions qui découragent les exportations et l'investissement du secteur privé en général
 - 6.6. Les syndicats doivent être renforcés et modernisés en congruence avec la stratégie de croissance tirée par les exportations

Sources : SPN/FONDIH 1991, CLED 1993

1.2. Du côté des services

1.2.1. Elargir et diversifier la gamme de *services* dans l'économie à travers la promotion de *services* à forte valeur ajoutée, en vue de réduire, entre autres, la forte polarisation des emplois informels sur le commerce.

1.2.2. Développer l'exportation de services en tenant compte des caractéristiques de la main-d'œuvre disponible. On peut tenter de tabler sur la fraction de la main-d'œuvre relativement plus instruite (niveau secondaire) pour des tâches liées aux NTIC (saisie de données, etc.) qui constituent un créneau majeur dans la mondialisation.

Commentaire :

La diversification des secteurs d'activité vers les services et la diversification intra-tertiaire est un axe important. L'économie haïtienne, en particulier l'économie urbaine, s'est fortement *tertiarisée* tant du point de vue de la contribution au PIB que du point de vue de l'emploi. Mais il s'agit d'une tertiariation à double détente. Elle relève d'un côté d'une certaine "modernisation" avec l'extension des services bancaires et des services informatiques liés aux NTIC. De l'autre côté, la tertiariation est portée par une logique de sous-développement puisqu'elle se situe dans le prolongement de la logique de rente, avec l'extension du commerce et l'allongement des circuits de distribution par l'apparition d'une multitude de petits intermédiaires entre les importateurs (formels ou non) et la demande des ménages. La logique de "modernisation", telle que déployée à date, n'a pas eu d'impact significatif en matière de création d'emplois, contrairement à celle du sous-développement (y compris dans les services aux ménages informels). Tout l'enjeu est de parvenir à réduire la part relative des emplois de la branche commerce (notamment dans sa composante informelle). Pour y parvenir, il faudrait :

- réorienter une partie des "anciens" actifs de cette branche vers des emplois productifs dans l'industrie **et** dans les services. Il faudra mesurer les difficultés inhérentes à ce pari. En particulier, la majorité de ces actifs est généralement plus ou moins dépourvue de qualifications, les femmes notamment.
- développer des activités de services qui tiennent compte du potentiel actuel de la main-d'œuvre issue du système éducatif et qui pourraient être exportés (activités bas de gamme dans l'informatique et éventuellement des NTIC), en articulation avec des politiques de construction de l'*employabilité*.

Encadré 14

Les propositions du BIT pour la reprise de la croissance et la création d'emplois en Haïti

Axe stratégique No. 1 Promotion d'emplois productifs

1. Cadre favorable pour le développement des investissements, de la production, des exportations et de l'emploi
 - 1.1. Etablissement du partenariat social pour l'emploi productif
 - 1.2. Renforcement de la gouvernance économique pour l'emploi productif
 - 1.3. Dispositif national de promotion des investissements, de la production et des exportations
 - 1.4. Zones spéciales pour le développement des infrastructures économiques en Haïti
2. Développement des ressources humaines, renforcement des compétences, des capacités technologiques et productives et de la compétitivité
 - 2.1. Développement et valorisation des ressources humaines
 - 2.2. Dispositif d'appui technique aux entrepreneurs des secteurs industriel et commercial
 - 2.3. Renforcement du dispositif d'appui technique au secteur agricole
3. Promotion de la création et du développement d'emplois productifs
 - 3.1. Promotion d'emplois productifs en milieu rural
 - 3.2. Promotion et financement du démarrage et du développement de micro, petites et moyennes entreprises

Axe stratégique No. 2 Lutte contre l'exclusion sociale

1. Renforcement du cadre d'intervention sociale
 - 1.1. Etablissement d'un contrat social et renforcement du partenariat communautaire
 - 1.2. Systématisation de la cueillette et du traitement des statistiques sociales
2. Renforcement de l'insertion sociale
 - 2.1. Insertion des pauvres et des groupes vulnérables
 - 2.2. Renforcement du crédit solidaire
 - 2.3. Amélioration de l'accès au logement et à l'eau potable (logement décent)
 - 2.4. Initiation du programme de formalisation de la propriété informelle urbaine en Haïti
3. Amélioration de l'accès aux services de protection sociale
 - 3.1. Amélioration de l'efficacité et développement du système public de sécurité sociale
 - 3.2. Extension de la protection sociale (travailleurs et micro-entrepreneurs du secteur informel et de leurs familles)
 - 3.3. Renforcement de l'assistance sociale

Source : BIT, *Projet d'Appui au Développement d'un partenariat national pour l'intégration économique & sociale et l'implantation d'un programme national de la promotion d'emplois productifs et de lutte contre l'exclusion sociale.*

1.3. Basculement progressif de la fiscalité indirecte vers la fiscalité directe afin d'accroître la propension à consommer des ménages pour les entreprises informelles et plus généralement pour toutes les entreprises tournées vers le marché local. *Cette proposition ne tient pas compte des contraintes des industries tournées vers le marché local en termes d'offre (concurrence étrangère.) L'augmentation de la demande peut favoriser davantage d'importations.*

2. **Construire l'employabilité de la main-d'œuvre disponible.** Cet axe est essentiel, car l'augmentation de la productivité à moyen et surtout à long terme passe par une main-d'œuvre mieux formée. Il s'agira d'appuyer en particulier les chômeurs jeunes issus de ménages pauvres, sans pour autant laisser de côté les chômeurs non-pauvres les plus instruits.

2.1. Créer les conditions de négociations *pluripartites* (Etat, employeurs, salariés, chômeurs, travailleurs indépendants informels) sur les programmes de formation professionnelle à mettre en place (contenu et publics-cibles.) Elargir l'éventail des programmes en fonction du long terme.

2.2. Augmenter la capacité d'absorption des écoles professionnelles, créer des écoles professionnelles permettant la diversification des activités dans l'industrie et les services, en tenant compte du profil des jeunes chômeurs, ceux des ménages pauvres en particulier.

2.3. Réguler les écoles/universités privées qui proposent des formations professionnelles, notamment les formations tertiaires (informatique par exemple), dans les domaines suivants : définition des programmes, contrôle de qualité et critères d'attribution de diplômes.

Commentaire :

L'impératif de diversification, pour sortir de la trappe à pauvreté internationale, ne peut être atteint que si les pouvoirs publics agissent sur les caractéristiques de l'offre de travail ou encore sur l'*employabilité* des *travailleurs effectifs et des travailleurs potentiels (chômeurs et inactifs découragés.)* Il faut donc :

- s'assurer de la mise en place de ***programmes de formation continue en entreprise.***
- revoir la politique de formation professionnelle, sans perdre de vue la nécessité d'une refonte de la politique globale d'éducation en tant que telle.
- mettre l'accent sur l'adéquation entre offre de travail et demande de travail chez les jeunes (dont on connaît les difficultés d'insertion dans le système d'emploi), chez les chômeurs en particulier (la recherche d'emploi devrait être accompagnée de formation en vue d'accroître l'*employabilité* des chômeurs.) On sait que ces deux "catégories", jeunes et chômeurs se recouvrent (voir *le chômage des jeunes*), qu'elles sont hétérogènes (jeunes pauvres *versus* jeunes non-pauvres.) Les dispositifs d'éducation et de formation devront prendre en compte ces différenciations et ces chevauchements, et insister sur l'*employabilité* des jeunes ou des chômeurs issus de ménages pauvres.

Par ailleurs, le principe des négociations *pluripartites* avec l'intégration des chômeurs est extrêmement important. On sait que la catégorie du "chômeur" n'a aucune existence administrative à date (l'Etat ne comptabilise pas les chômeurs), que *les chômeurs* n'existent pas en tant que "groupe social" organisé à ce jour. Toutefois, l'*employabilité* ne peut être construite

en dehors d'un enregistrement des chômeurs comme population-cible des dispositifs de formation professionnelle.

Quant aux travailleurs indépendants (informels), on pourrait considérer que leur formation relèverait des dispositifs d'aide spécifiquement orientés vers les micro-entreprises. Ceci étant, la reconversion d'une partie d'entre eux, du commerce vers des emplois productifs de valeur ajoutée, devrait être gérée par des dispositifs plus généraux.

3. Jeter les bases de l'amélioration de la qualité des emplois

3.1. Extension de l'accès à la protection sociale en matière d'accidents du travail, maternité et maladie pour les actifs occupés formels *et* informels sur la base d'une cotisation *en fonction des ressources* – les employeurs des salariés devant cotiser également selon des modalités à définir. Ceci suppose de convaincre non seulement les salariés formels et informels mais aussi les travailleurs indépendants formels et informels. Car parmi les salariés formels, il s'en trouve qui préfèrent recevoir l'intégralité de leur salaire plutôt que de subir la retenue à la source devant être acheminée aux organismes de protection sociale. Car, l'informalité sous toutes ses variantes est essentiellement révélatrice d'un déficit de légitimation de l'Etat : le paiement d'une cotisation peut être perçu comme une forme de prédation de plus si l'Etat ne s'engage pas à verser les contreparties.

3.2. Créer les conditions de négociations tripartites (Etat, employeurs, salariés) à propos de la progression des salaires en fonction des gains de productivité et de l'amélioration des conditions de travail.

3. Le long terme : choix des secteurs porteurs et employabilité des enfants des pauvres

Il est extrêmement difficile de définir les orientations *concrètes* pour le long terme. Les propositions qui suivent construisent – autant que faire se peut – un cadre général qui devrait guider la définition des futures politiques économiques et de la stratégie de développement en tant que telle.

1. Quatre grands **principes** apparaissent indispensables en ce qui concerne les **bases de la croissance** :

1.1. Du côté des activités exportatrices, le passage du *bas de gamme* aux *gammes intermédiaires* dans différentes branches industrielles et tertiaires

1.2. Du côté des activités industrielles tournées vers le marché local : une double diversification vers les consommateurs et les activités exportatrices (en fonction du choix des types d'exportations)

1.3. Consolidation et poursuite de la diversification du secteur tertiaire en misant sur les gains de productivité et la qualité des produits.

2. Pour cela, il est nécessaire de consolider et d'amplifier les **dispositifs de formation professionnelle d'une part, de ré-orienter le système éducatif** en général pour que celui-ci produise à la fois des citoyens et une main-d'œuvre plus ou moins qualifiée, capable de s'adapter et d'intégrer les nouveaux savoirs. Et ceci sur l'ensemble du territoire : il faut réduire les disparités spatiales (rural/urbain), particulièrement criantes en matière de scolarisation et de niveaux d'études atteints. (IHSI 2003) C'est là un objectif ambitieux eu égard aux faiblesses actuelles du système éducatif haïtien. (Locher 1991) Mais il est impératif, si l'on veut changer de spécialisation internationale. Par ailleurs, il faudra une vigilance particulière pour que les *jeunes enfants* des ménages classés comme pauvres sur le court et le moyen terme, réussissent en matière d'éducation de manière comparable à ceux des ménages non-pauvres.

3. Parallèlement, **l'extension de la protection sociale à l'ensemble des actifs occupés et l'élargissement de la couverture** selon les types de prestation (santé et autres) doivent être des priorités sur le long terme.

Encadré 15

Etat des lieux des débats et des interrogations sur les politiques d'emploi

Le consensus (libéral) sur les politiques en matière d'emploi

-
- la création d'emplois dépend de la croissance, qui dépend à son tour de l'investissement et de l'épargne
- les politiques industrielles sont requises pour la création d'emplois en fonction des secteurs d'activité, de la localisation et de la taille des entreprises
- l'investissement dans les individus, particulièrement en matière d'éducation et de formation, est nécessaire sous peine de marginalisation des individus dans un monde marqué par les progrès technologiques et les changements de qualification de la main-d'œuvre
- L'augmentation de la richesse en emplois de la croissance compte tenu de la faiblesse et les différentiels de la productivité dans les pays d'Amérique Latine
- le ciblage des groupes vulnérables
- *Les discussions sur les politiques de création d'emplois. Accroître la flexibilisation du travail et renforcer les acteurs sociaux*
- Redéfinir et élargir la protection sociale : pour "protéger la mobilité" plutôt que de se baser sur l'emploi "permanent" et afin d'inclure des catégories de travailleurs traditionnellement exclus
- Réduire les coûts du travail pour assurer la compétitivité internationale

Tokman : emplois et solidarité, les bases pour une nouvelle génération de politiques publiques

- La qualité des emplois demeure un problème non-résolu. En Amérique Latine, la croissance post-ajustement a été riche en emplois, mais il s'agit d'une augmentation rapide d'emplois à faible productivité. Et les emplois de faible qualité se concentrent chez les pauvres, tandis que les meilleurs postes sont occupés par les individus appartenant aux groupes ayant le niveau de vie le plus élevé
- L'équité demeure un objectif à atteindre car les inégalités se sont accrues après l'ajustement structurel. Et ce, en raison du fait que les objectifs ultimes de *plein-emploi* et de *solidarité systémique* ont été abandonnés

Source : Tokman Victor E., *Jobs and solidarity. Main challenges for the Post-adjustment in Latin America*, Development Thinking and Practice Conference, IADB, Washington D.C., September 3-5 1996

B. Créations d'emplois : politique de demande et redistribution des revenus

Les mesures en matière de création d'emplois ou de maintien des emplois existants, évoquées précédemment, ne prennent pas en considération l'une des contraintes majeures auxquelles doivent faire face les unités informelles : les limites de la demande qui leur est adressée. Il convient d'examiner cette question avec une attention particulière. Maldonado (1996) a proposé de *dynamiser* la demande adressée aux unités informelles en Haïti (1) Si le versant de la demande de biens et services est bien intégré dans l'analyse, la démarche est portée par une logique de *ciblage* dont les limites et les conditions d'application doivent être exposées (2) En réalité, il faudrait favoriser la demande à travers les créations d'emplois *décents* et la refonte de la fiscalité dans un sens progressif (3)

1. Dynamiser la demande aux unités informelles : ciblage et marchés porteurs (Maldonado 1996)

Selon Maldonado (1996), la principale contrainte confrontée par les micro-entrepreneurs en Haïti est l'étroitesse du marché interne, compte tenu de l'extension considérable de la pauvreté absolue, tant en milieu urbain qu'en milieu rural, et de la détérioration du pouvoir d'achat, enregistrée entre 1991 et 1994 - le revenu moyen per capita est passé de \$380 à \$250. La croissance du secteur informel en termes d'emplois vient aggraver cette première contrainte.

La stratégie consiste donc - sans abandonner les volets d'aide au crédit, aux techniques de gestion et de production - à *dynamiser la demande*. Il s'agit alors d'explorer, pour les micro-entreprises de production de biens et de services, les pistes suivantes (Maldonado 1996) :

- le marché des organisations de coopération et de développement (étant entendu que le pays recevait encore en 1996 un volume d'aide considérable) ;
- les marchés publics de l'Etat central et surtout des municipalités qui devraient disposer de budgets propres dans le cadre du processus de décentralisation;
- l'établissement de relations de sous-traitance avec les entreprises modernes.

L'objectif est donc de trouver les *marchés porteurs* en vue d'infléchir la tendance régressive que suit actuellement le secteur informel. Il s'agit plus clairement d'opérer un déplacement des unités informelles de la « demande des pauvres », dont on suppose la prépondérance dans la demande adressée à l'informel, vers une demande dont la solvabilité ne fait pas de doute. Deux constats sous-tendent ce projet :

- Les politiques keynésiennes n'ont pas leur place dans des contextes caractérisés par de fortes contraintes budgétaires qui laissent peu de champ à une redistribution budgétaire via l'augmentation de la masse salariale (soit à travers l'embauche de nouveaux salariés, soit à travers l'augmentation des rémunérations des salariés déjà intégrés) ou à la hausse des dépenses publiques d'investissement. A moins que ces dernières ne soient financées en majeure partie par l'aide internationale. La stabilisation et l'ajustement structurel sont perçus comme une donnée presque intangible qui limite les marges de manœuvre.
- Il est en outre difficile de compter directement sur la demande externe. L'essentiel des biens et services vendus par l'informel ont pour destination la demande privée des ménages et on voit mal comment les produits fabriqués dans l'informel peuvent, à quelques exceptions près, soutenir la concurrence sur le marché international.

Somme toute, la politique proposée prend la forme d'un ciblage de la demande, associé à un ciblage des unités informelles à promouvoir : la dynamisation de la demande est censée compléter la panoplie des aides classiques du côté de l'offre.

2. Favoriser la demande : limites et conditions du ciblage

On est davantage dans une logique de projet que dans une logique de politique économique. Néanmoins, la question n'est pas tant d'abandonner le ciblage de la demande que de l'inscrire dans une politique globale.

(i) *Le ciblage, un moment de la politique économique.* Le ciblage ne serait qu'un *moment* de la politique économique, et vaudrait d'abord sur le court terme. Il aurait alors pour vocation de *maintenir* autant que possible les emplois informels existants en améliorant la qualité du point de vue du niveau des rémunérations. Au-delà de cet objectif, il n'est pas évident que les unités les plus performantes accroissent leur demande de travail. La réduction des fluctuations de la demande (les voies et moyens pour y parvenir ne sont pas spécifiés) et la capitalisation des unités informelles doivent « inciter les chefs de micro-entreprises à choisir d'autres combinaisons de facteurs productifs et par suite à embaucher des salariés. » (Mead, Morrisson 1996 : 20) De plus, la quasi-absence du salariat est la résultante des stratégies des micro-entrepreneurs. Contraints par le manque de ressources (faible capitalisation) et la volatilité de la demande, ceux-ci minimisent le ratio coût fixe/coût total en travaillant seuls ou en engageant de la main-d'œuvre non rémunérée comme les travailleurs familiaux et les apprentis. Sans compter avec le fait que les unités informelles sont d'abord marquées par une *logique de reproduction familiale*. (Lamaute 1996; Lamaute-Brisson 2002)

(ii) *Les conditions du ciblage.* Il est essentiel que la décision de cibler repose sur une analyse fine du tissu inter-entreprise dans une filière ou une localité donnée.

- Dans une situation de grande concurrence du côté de l'offre, et de limitation des débouchés, le renforcement des capacités de petits entrepreneurs, escompté à travers la promotion axée exclusivement sur l'offre, renvoie à l'éviction des unités les moins productives et entraîne des destructions d'emplois. Le solde des créations nettes d'emplois est alors une inconnue. Dans ces conditions, l'augmentation de la demande peut, à tout le moins, réduire les risques d'éviction du marché. Reste que les résultats, en termes de création nette positive d'emplois, sont incertains. Du moins en termes d'emplois permanents si l'on se réfère aux marchés de l'aide internationale et surtout aux marchés publics.

- Si les unités économiques informelles d'une filière donnée sont très liées entre elles, sur le mode d'une "communauté d'ateliers" (Pourcet 1995) où les processus productifs sont découpés en fonction des qualifications de chacun (tel artisan sous-traite à tel autre), il faudra examiner les répercussions potentielles du ciblage de la demande en termes de changement de taille des entreprises et de modification/ou d'éclatement de la "communauté d'ateliers". Là encore, l'impact en termes de création nette d'emplois doit être évalué.

3. Favoriser la demande : emplois décents et redistribution fiscale

Les interrogations relatives aux politiques axées sur la demande adressée aux unités économiques informelles sont relativement récentes (Marniesse 2001, DIAL/DSCN 1993, Projet Madio 1996, Maldonado 1996). Deux problèmes se posent. Quel peut être l'impact du déplacement vers

certaines marchés porteurs en termes de création d'emplois décents ? Si l'on se base sur les analyses du (des) rôle(s) de la demande des ménages auprès des unités informelles, comment agir sur la demande de ces ménages pour offrir des débouchés plus importants et en croissance ?

(i) Maldonado propose, on l'a vu, l'établissement de relations de sous-traitance avec les entreprises dites modernes. L'enjeu est de créer un maillage plus serré de relations industrielles, notamment en désenclavant les industries dites d'assemblage dont les marchés comme les fournisseurs sont exogènes à l'économie nationale. Il semble que de telles relations de sous-traitance ont existé dans le temps, en Haïti. Une enquête, menée à l'échelle nationale en 1979 auprès de 5000 petites entreprises industrielles employant entre 1 et 50 actifs, avait en effet révélé que respectivement 21%, 20%, et 11% des entreprises spécialisées dans le travail du bois, la fabrication de blocs de ciment et la fabrication de vêtements (« tailoring ») avaient pour donneurs d'ordres des firmes de plus grande taille et plus formelles (IDB 1992 : 97)⁷⁸. En 1991 encore, 20% des firmes industrielles interrogées sous-traitaient environ 10% de la valeur de leur production à des artisans individuels et de petites entreprises. A date, il est possible que ces relations de sous-traitance se soient disloquées pour la plupart, compte tenu des difficultés des firmes industrielles depuis la deuxième moitié des années 80 et plus particulièrement depuis 1991-1994. En tout état de cause, il n'y a aucune information sur la *qualité* des emplois créés pour la période évoquée. A l'heure actuelle, dans un contexte de mondialisation qui laisse les moins dotés à l'arrière du train, dans un contexte où les entreprises formelles connaissent des difficultés en termes d'accès aux marchés internationaux/mondiaux, il n'est pas sûr que les relations de sous-traitance vont nécessairement conduire à la création d'emplois de bonne qualité, durables. Car la concurrence internationale/mondiale peut forcer les entreprises à adopter des stratégies de *flexibilisation externe* de la main-d'œuvre disponible et induire la création d'emplois, éventuellement nombreux mais précaires.

(ii) *Pour l'augmentation de la demande des ménages.* Maldonado prend pour acquis la réduction ou la faiblesse de la demande des ménages vis-à-vis des unités économiques informelles⁷⁹. Mais on peut envisager l'augmentation de la demande en provenance des ménages selon diverses modalités.

- Une augmentation de la demande totale découlant, dans un premier temps, de la dynamisation des « grandes » entreprises formelles qui, embauchant davantage de salariés, seraient en mesure de distribuer une masse de revenus salariaux plus élevée, dont bénéficieraient les ménages formels et les ménages mixtes.

- Une augmentation de la demande des ménages aujourd'hui classés comme pauvres ou extrêmement pauvres selon deux mécanismes : l'accès aux emplois décents (dont les rémunérations permettent de franchir le seuil de pauvreté), le basculement de la fiscalité indirecte fortement régressive pour les pauvres et les extrêmement pauvres vers une fiscalité directe de type progressif.

⁷⁸ Ces entreprises employaient, au moment de l'enquête, 20000 personnes, soit plus de la moitié des effectifs de l'industrie (35599) en 1980 selon l'enquête industrielle du Projet PNUD/OIT-HAI/74/014 *Planification des ressources humaines et de l'emploi*.

⁷⁹ Il faut rappeler que les unités artisanales/industrielles sont plus affectées par les contraintes sur les débouchés (Lamaute-Brisson 2002 : 202) que les autres.

C. Qualité des emplois : régulation et institutionnalisation du système d'emploi

L'analyse du fonctionnement du système d'emploi a révélé que celui-ci est peu institutionnalisé, laissant ainsi la porte ouverte à des déterminations privées (politiques d'entreprise) qui favorisent les inégalités et la précarité des emplois aussi bien formels qu'informels. Procéder à l'instauration de mécanismes institutionnels de régulation du système d'emploi s'avère être un enjeu de taille. C'est que le caractère hybride de ce système conduit à considérer des dispositifs spécifiques pour la régulation du « marché du travail salarié » (1) et celle de l'emploi informel et plus précisément de l'emploi des micro-entreprises. (2)

1. La régulation du « marché du travail salarié »

La régulation du « marché du travail salarié » doit avoir les objectifs suivants :

- des conditions de vie décentes pour les travailleurs salariés en fonction de rémunérations déterminées en référence à un salaire minimum dont le pouvoir d'achat ne se déprécie pas
- la réduction des inégalités de revenus entre salariés
- des conditions de travail décentes
- la protection des travailleurs face à l'arbitraire patronal en amont (définition des normes régissant la relation employeur – salarié et vigilance étatique quant au respect de ces normes) comme en aval (recours en justice)
- la liberté d'association en vue de permettre aux salariés d'être représentés devant leur(s) employeur(s) et de participer activement aux négociations multipartites relatives à la politique d'emploi (élaboration et mise en place.)

La régulation passe non seulement par l'énoncé de dispositions légales venant amender, compléter, améliorer le Code du Travail existant, mais aussi par la mise en place ou le renforcement d'institutions chargées de veiller à la stricte application du droit du travail et à l'existence de possibilités de recours pour les salariés. Les revendications spécifiques des salariés sont présentées dans l'encadré 16 ci-après.

Encadré 16

Ce que demandent les travailleurs : Le code du Travail doit protéger le travailleur face à l'arbitraire et aux aléas

- Protection du droit à la syndicalisation et suppression des limitations au droit de grève
- Respect du droit au travail et sécurité de l'emploi par opposition aux révocations abusives courantes.
- Définition des conditions minimales de travail et renforcement des moyens pour le respect effectif de ces conditions
- Généralisation des normes essentielles à l'ensemble des travailleurs sur l'ensemble du territoire national pour éviter de « raccrocher inopinément au Code de plus en plus de régimes spéciaux. » (Antèn Ouvriye 2000)
- Gestion des conflits du travail : abolition de l'intervention des forces répressives dans les conflits de travail (armée, police et *agents de sécurité privés*) et réorientation des instances telles que le Ministère des Affaires Sociales et le Tribunal du Travail qui conduisent les ouvriers à abandonner réclamations et poursuites
- Provisions légales pour faire respecter les décisions du Tribunal du Travail par les patrons

Sources : Antèn Ouvriye, « Avant-Projet de Révision ou Avant-Goût de désillusion », *Le Nouvelliste*, No. 35978, Port-au-Prince, 15 juin 2000

Collectif (Antèn Ouvriye, Batay Ouvriye, Aksyon katolik ouvriye (ACO), Chandèl, Tèt Kole Ti Peyizan Ayisyen, Jistis ak Lapè Potoprens), *Kod travay Divalye ak Avan-Pwojè Kod Travay*, Port-au-Prince, août 2000

2. La régulation de l'emploi informel

L'Organisation Internationale du Travail (OIT/ILO) affirme que *l'informalité est une affaire de gouvernance*. (ILO 2003) Pour bien cerner cette proposition et ses implications en termes de politique d'emploi, il importe de rappeler les résultats des enquêtes réalisées sur l'emploi informel. (Lamaute 2000; Lamaute-Brisson 2002)

L'emploi informel : entre "gouvernance" et sphère domestique

L'enquête mixte de 1997 aborde l'emploi informel comme étant celui créé (et exercé) dans les entreprises non-enregistrées auprès des instances étatiques concernées et révèle que 70% des emplois de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince sont informels. Cette distance à l'égard de l'Etat est la résultante du jeu entre

- la tolérance de l'Etat en tant que tel, renforcée par la faiblesse de ses moyens, elle-même liée à l'existence de l'informalité en son propre sein, et - les comportements des travailleurs indépendants ou des petits patrons informels qui marquent leur propre *territoire* (tout en sachant que les frontières de celui-ci peuvent toujours être remises en cause par l'Etat.) Ces comportements traduisent le défaut de légitimité de l'Etat qui n'intervient pas dans la reproduction de la population (Lamaute 2000). En même temps, l'informalité juridique est signe de précarité. Lorsque l'unité économique est informelle, aucun recours par les voies légales n'est possible en cas de problème.

D'autre part, le non-enregistrement ne signifie nullement que l'informel échappe totalement à l'emprise de l'Etat. Il faut compter avec la taxation indirecte qui est le principal mode de prélèvement obligatoire en Haïti et avec les taxations indues, découlant des ponctions

opérées par les fonctionnaires publics. Certes, ces fonctions constituent un manque à gagner pour l'Etat fiscal, mais elles sont nécessaires à la pérennité de l'Etat comme *institution* qui se dédouble entre sa cohérence globale et les comportements individuels de ses fonctionnaires, comportements qui vont à l'encontre de l'Etat fiscal en tant que tel. Ceci étant, la soumission des unités informelles aux relations marchandes est aussi une soumission à l'Etat, puisque celles-ci sont assujetties à la taxation indirecte (la TCA notamment.) De plus, les ménages dont les actifs occupés sont totalement ou partiellement engagés dans l'économie informelle paient aussi les taxes indirectes sur les produits, notamment les biens de première nécessité⁸⁰.

En outre, l'informalité n'est pas qu'une simple affaire de non-enregistrement ou de comportements d'esquive vis-à-vis de l'Etat. Elle est aussi un mode d'articulation entre la sphère marchande et la sphère domestique au sens strict (imbrication des activités de l'entreprise et de la vie du ménage d'appartenance), entre la sphère marchande et la sphère domestique au sens large (lorsque des conventions ou des accords non-marchands sont conclus entre acteurs informels.) Et cette articulation sphère marchande/sphère domestique, qui se décline selon plusieurs modalités, ne disparaît pas nécessairement à la suite d'une formalisation juridique. La séparation entre l'unité économique, qui prend des risques sur le marché, et le ménage est loin d'être évidente.

Il faut noter que les considérations précédentes font abstraction des travailleurs informels salariés, aides familiaux ou apprentis. Il existe peu d'informations sur ces catégories. Si l'on en croit les déclarations des chefs d'unités informelles, enquêtés en 1997, l'embauche de ces catégories d'actifs semble être marginale. Encore que l'enquête n'ait pu saisir les mouvements saisonniers de main-d'œuvre (recrutement de salariés temporaires au moment de la rentrée des classes, par exemple.) Quoi qu'il en soit, les relations de travail au sein des unités informelles sont marquées par la précarité de la main-d'œuvre dépendante (entente verbale avec l'employeur, absence totale de protection sociale, éventuellement compensée – le cas échéant – par les relations personnalisées/de parenté avec les employeurs.) (Lamaute 2002)

La régulation de l'emploi informel

La régulation de l'emploi informel a pour but d'*intégrer* les unités informelles dans un cadre légal reconnu par tous, y compris par l'Etat, tout en préservant autant que possible les emplois existant dans ces unités. Cette régulation doit s'organiser autour des axes suivants :

- organiser l'enregistrement des unités économiques informelles sur une base unique, sans que celui-ci ne soit dès le départ un instrument de prélèvement direct de l'impôt;

⁸⁰Selon la Banque Centrale, l'accroissement des recettes fiscales au titre de la taxe sur le chiffre d'affaires (TCA) est dû à l'élargissement de l'assiette de prélèvement qui inclut les agios et commissions du système bancaire, certains produits importés, autrefois assujettis aux droits de douane *et plusieurs denrées de première nécessité*. Cf. BANQUE DE LA REPUBLIQUE D'HAITI (BRH), *Rapport Annuel 1996*, Port-au-Prince, Mai 1997, 123 p. et annexes, p. 36.

- moduler la taxation directe en fonction des modalités/degrés d'articulation entre la sphère marchande et la sphère domestique, de l'ancienneté de l'entreprise et de la saisonnalité de l'activité⁸¹.

Des réflexions approfondies sur le coût de l'accès à la protection sociale et de ses implications sur le fonctionnement de l'unité économique devront bien évidemment être menées.

- rationaliser l'usage et l'occupation des espaces publics et plus particulièrement de la voie publique en créant des espaces d'exercice des activités informelles

- veiller à ce que les entreprises formelles déclarent la main-d'œuvre recrutée auprès des institutions compétentes, dès lors que les salariés non-déclarés font partie de l'*emploi informel* (Huysmans 2002), au-delà du « secteur informel » entendu comme ensemble d'entreprises non-enregistrées et de petite taille.

D. Qualité des emplois : pour la construction d'une protection sociale *universelle*

Les institutions internationales, la Banque Mondiale en particulier, ont intégré depuis peu la notion de protection sociale dans le corpus des propositions de lutte contre la pauvreté. Il est postulé que les *causes de la pauvreté* résident dans la multitude de *risques sociaux* auxquels sont confrontés les pauvres, compte tenu de leur vulnérabilité à la réalisation de ces risques et dans leurs comportements de réponse aux chocs. (World Bank 2001)

Il est clair que la notion de risque social est au cœur des dispositifs de protection sociale existants.

Mais, il est excessif de faire des risques sociaux les *principales causes de la pauvreté*. Certes, l'existence de ces risques peut déterminer des comportements économiques qui favorisent le *maintien dans la pauvreté*. De même, la concrétisation de ces risques peut précipiter les ménages en dessous du seuil de pauvreté. Mais, les causes « profondes » de la pauvreté sont ailleurs.

D'un autre côté, le découpage entre pauvres et extrêmement pauvres, établi par la Banque Mondiale, et retenu dans les PRSP/CSLP, sert de fondement à la mise en place de « filets de sécurité » (« safety nets ») pour les individus vivant au-dessous du seuil d'indigence. Ces filets de sécurité ont déjà été critiqués : jouant un rôle palliatif, ils sont le support de politiques sociales inégalitaires. (Marcus, Wilkinson 2002) Sur la base d'une gradation de la vulnérabilité, on est loin du principe de l'accès universel aux droits et à la protection sociale.

Définir un système de protection sociale fondé sur ce principe déborde le cadre de ce travail. Toutefois, il importe de mettre l'accent sur trois points :

⁸¹ Il ne faut pas oublier qu'il existe, à côté des unités économiques informelles plus ou moins « anciennes » (7 ans en moyenne dans l'Aire Métropolitaine en 1997, Lamaute-Brisson 2002 : 122), d'autres unités dont la durée de vie est courte, surtout lorsqu'il s'agit d'activités créées pour saisir les opportunités d'une période (rentrée des classes, fêtes de fin d'année, etc...)

(i) l'extension/remodelage du système de protection sociale suppose la double prise en compte des précarités de l'emploi et des mobilités professionnelles

(ii) l'extension devrait être progressive, afin de tenir compte des contraintes financières, allant de la prise en charge partielle des soins de santé à la protection contre les risques associés au système d'emploi

(iii) l'articulation entre secteur public et secteur privé est cruciale.

1. L'extension au travail non-salarié et au travail informel : précarités, mobilités et transférabilité des droits à la protection

Alors que le dilemme entre le niveau de l'emploi et le niveau des rémunérations a longtemps prévalu, non seulement pour le travail salarié (cas de la sous-traitance industrielle) mais aussi pour le secteur informel (OIT), des voix s'élèvent pour que de fortes créations d'emplois et une amélioration de la qualité des emplois marchent de pair. C'est dans cette perspective que le BIT envisage les mesures suivantes :

- des mécanismes spécifiques d'assurance,
- l'assistance sociale (services de santé, d'alimentation et d'éducation),
- l'extension et la réforme de l'assurance sociale du "secteur formel"
- et la mise en place de mécanismes innovants de sécurité sociale.

Ce "paquet" de recommandations peut être adopté à ceci près que l'assistance sociale ne devrait être qu'un volet subsidiaire de la politique sociale, et que l'extension et la réforme de l'assurance sociale du "secteur formel" devraient prendre en compte la précarité de certains emplois formels et les mobilités professionnelles entre emplois formels et informels, mais aussi entre emplois informels, sur la base d'un financement partiel de la protection sociale par les non-salariés et les salariés pauvres, sous condition de ressources.

On a vu plus haut que les données de l'OFATMA sont en deçà du chiffre réel de salariés effectivement employés. Ceci est lié pour l'essentiel au fait que les entreprises réputées formelles ne déclarent pas l'intégralité de leurs effectifs employés. Mais il faut aussi tenir compte des comportements, des discours et des revendications des ouvriers par rapport à leurs employeurs et à l'assurance sociale.

(i) L'important *turnover* dans les entreprises d'assemblage lié aux mauvaises conditions de travail, et aux politiques d'embauche des entreprises, déterminées pour partie par la régularité des relations entre l'entreprise et les donneurs d'ordres, les autres dimensions de la précarité de l'emploi (embauches à l'essai, dépendance à l'égard des superviseurs, etc.) font qu'il n'y a pas de *stabilité dans l'emploi salarié*. D'où l'impossibilité de cumuler les cotisations d'année en année et d'avoir droit à une pension par exemple. Les ouvriers ne sont alors pas intéressés à participer

au paiement des cotisations sociales. Bien plus, ils réclament les prélèvements à la source opérés par les patrons pour le versement des cotisations des salariés à l'ONA et à l'OFATMA, de manière à percevoir un salaire "direct" plus important dans l'immédiat.

(ii) *Mais, plus qu'un problème de stabilité dans l'emploi, c'est d'une stabilité, voire même d'une fixation, dans le salariat qu'il s'agit.* Il existe des mobilités professionnelles qui en attestent. Les résultats de l'enquête emploi de 1997 réalisée dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince indiquent que la mobilité professionnelle des actifs occupés est peu massive mais non négligeable (26.4%). Chez ceux qui ont changé d'emploi, le taux global d'immobilité est élevé. 56.5% des anciens actifs ont changé d'emploi sans changer de segment. Ceci étant, les passages d'un segment à l'autre ont généré une importante déformation de la structure des emplois occupés par les anciens travailleurs. Ceux-ci se partageaient, presque à parité, entre les emplois formels (51%) et les emplois informels (49%). Dans l'emploi actuel, l'informel a pris une extension considérable, allant jusqu'à compter pour plus des trois quarts des emplois. Pour l'essentiel, trois mouvements majeurs (quant à leur sens) sont à souligner : *la mobilité des salariés issus d'emplois formels vers l'informel, la mobilité interne à l'informel et la mobilité au sein du formel lato sensu (public et privé).*

➤ L'informel accueille plus de 60% des anciens actifs publics et privés formels. Cette fonction de refuge est essentielle car la porosité du formel à l'égard des anciens actifs informels est réduite. *Du point de vue statutaire, il s'est produit un processus de désalarisation qui renvoie à l'informalisation croissante du système d'emploi.* Près des trois quarts des anciens actifs (74.3%) étaient salariés, tous segments confondus. Le taux de *salarisation* dans l'emploi actuel n'est plus que de 27.1%⁸². Parallèlement, le travail indépendant s'est étendu, en puisant dans les effectifs des anciens salariés. Les travailleurs à compte propre actuels, majoritaires, se recrutent en effet à hauteur de 72.7% chez les anciens salariés.

➤ 49.1% des actifs qui ont changé d'emploi viennent de l'informel et l'immense majorité de ceux-ci (89%) y sont restés. *La mobilité interne à l'informel se traduit également par la progression du travail à compte propre.* Les salariés non-qualifiés représentaient 34.7% chez les anciens travailleurs informels ; ils disparaissent quasiment de la distribution actuelle, fortement concentrée sur le travail indépendant (78.9%) Mais l'accès au travail indépendant est inégalitaire. Si plus de 70% des anciens salariés se sont installés à leur compte, seuls 33.3% des apprentis et aides familiaux ont pu faire de même.

➤ Les changements d'emploi dans le segment formel au sens large représentent moins de 20% de l'ensemble des mobilités. Ils se produisent principalement au sein du salariat : seuls 19.5% des anciens salariés des segments public et privé formel sont devenus des patrons ou des travailleurs indépendants dirigeant des entreprises enregistrées. En fait, *la mobilité interne au formel s'inscrit dans une logique de proximité sociale en mettant en relation, sinon des emplois du même type, du moins des catégories socioprofessionnelles proches l'une de l'autre.* En revanche, les mobilités du formel vers l'informel et au sein de l'informel sont transversales en ce qu'elles mettent en relation salariat et travail indépendant.

⁸²Ce taux de salarisation concerne exclusivement les actifs ayant exercé un emploi autre que l'emploi actuel et diffère donc du taux de salarisation de l'ensemble du système d'emploi (34.7%).

Tableau 2

**MOBILITES PROFESSIONNELLES INTER ET INTRA-SEGMENTS D'EMPLOI DANS
L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1997)**

Emploi actuel	Mobilité en termes de destinée				Mobilité en termes d'origine			
	Public	Privé Formel	Informel	Total	Public	Privé Formel	Informel	Total
Emploi antérieur								
Public	12.0	28.0	60.0	100.0	33.3	15.9	9.1	11.5
Privé Formel	7.0	29.1	64.0	100.0	66.7	56.8	33.3	39.5
Informel	0.0	11.2	88.8	100.0	0.0	27.3	57.6	49.1
Total	4.1	20.2	75.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : EEMUPauP1997. Calculs propres.

En somme, on trouve toutes sortes de mobilités *statutaires*, d'une catégorie socioprofessionnelle à l'autre, entre distance et proximité (entre emplois salariés mais aussi entre emplois à compte propre) sociales. Alors que le système de protection sociale établi a pour référence le salariat, et en particulier un salariat stable et viager. Dès lors que les mobilités entérinent les ruptures (licenciements, départs volontaires, faillites, etc.) qui poussent vers un autre emploi, il faudrait que les passages d'un type d'emploi à l'autre ne se traduisent pas par des coupures dans les périodes de cotisation, par un décrochage vis-à-vis du système de protection sociale. En d'autres termes, les droits acquis au cours de la période antérieure doivent être transférés au moment de l'entrée dans le nouvel emploi.

(iii) Des périodes de non-emploi peuvent séparer l'exercice de deux emplois dans la mesure où la réinsertion dans l'emploi n'est pas nécessairement évidente, soit en raison du fonctionnement du système d'emploi (existence d'opportunités d'emploi), soit en raison d'une *employabilité* limitée des individus. Ou encore, la réinsertion n'a pas lieu, tout simplement, l'individu demeurant longtemps en situation de non-emploi, quittant même le "marché du travail" pour se replier dans la sphère domestique (inactif). Dans un cas comme dans l'autre, l'idée est d'instituer l'allocation d'un revenu de remplacement. Ceci semble plutôt problématique dans l'immédiat car il faut trouver les ressources pour ce faire. A défaut d'un revenu de remplacement minimum, les soins de santé de base (en dehors de mécanismes d'assistance sociale) devraient être pris en charge au cours de la période du non-emploi, de la transition entre deux emplois.

2. Une démarche progressive : des services de santé aux revenus de remplacement

Pour le BIT, la sécurité sociale doit être prise au sens large : "les ménages et les individus devraient percevoir des "allocations" à travers des arrangements publics ou collectifs, afin de les protéger contre la faiblesse ou la diminution du niveau de vie résultant de risques et de nécessités de base (ILO 2000 : 16).

Il faudrait que les premiers dispositifs de protection sociale (assurance-santé par exemple) relèvent de mécanismes immédiatement universels. Un bon point de départ serait celui des prestations en matière de santé. On peut aussi considérer que les pauvres sont plus vulnérables

aux risques de maladies ou d'accidents que les autres, et l'occurrence de ces risques a des répercussions parfois désastreuses sur la génération de revenus, puisque la force de travail est le premier actif (« asset ») des pauvres et des extrêmement pauvres.

La mise en place des autres prestations, en particulier des *revenus de remplacement* (en cas de chômage notamment) se ferait progressivement, une fois l'essentiel des besoins en santé couverts.

3. Dispositifs institutionnels : l'articulation public-privé

Une amélioration – limitée – a pu être observée à l'aide de certains indicateurs en ce qui a trait à la santé de la population (Laleau 2002; EMMUS-II; EMMUS-III), même si la situation d'Haïti est encore déplorable eu égard au reste de la région Caraïbe/Amérique Latine. (Cadet 2003) Ceci peut paraître paradoxal compte tenu des difficultés du point de vue de la pauvreté monétaire. Il faut compter pourtant avec les interventions des ONG et plus particulièrement des ONG spécialisées dans la santé qui ont contribué à l'augmentation de l'offre de santé.

Compte tenu des faiblesses du système public de santé (d'autant que l'OFATMA ne possède qu'un seul hôpital à Port-au-Prince), et de l'impératif de fournir en premier lieu les soins de santé à tous, il faut articuler les dispositifs publics et privés de manière à valoriser et à améliorer le maillage territorial des centres de santé ou dispensaires privés, et pour qu'une meilleure régulation du secteur de la santé puisse être fonctionnelle. Les modalités concrètes de l'articulation en amont, c'est-à-dire du côté du financement de ces soins de santé, restent à définir.

III. LA PARTICIPATION DANS L'ESPACE PUBLIC : « PRISE(S) DE PAROLE » ET REFORME DE L'ETAT :

Le principe de la participation universelle a déjà été posé. Mais reste la question du *sens* de cette participation. En réponse au défaut de pouvoir des pauvres, les institutions internationales mobilisent la notion *d'empowerment* qui renvoie à "l'acquisition de la force nécessaire sur tous les plans pour pouvoir s'extraire de la pauvreté, plutôt que la 'prise de pouvoir sur quelqu'un d'autre' au niveau purement politique" (Schneider 1999 : 16). En d'autres termes, il s'agit *d'apprendre aux pauvres à se débrouiller par eux-mêmes* ("helping the poor to help themselves.") Il y a là un glissement contestable : on passe du relais de la voix des pauvres, qui soulignent les relations de pouvoir, à une conception qui fait porter la responsabilité de la pauvreté sur les comportements des pauvres eux-mêmes⁸³.

Ici, la participation est considérée comme l'un des moyens institutionnels visant à une "prise de parole" (au sens de Hirschmann) collective dans les différents groupes ou milieux socio-économiques concernés par la question de la pauvreté. Cette « prise de parole » est essentielle pour trois raisons majeures :

- La première est que la reproduction de la pauvreté tient à la pérennisation de structures et de formes de pouvoir marquées par l'indifférence, le mépris et la répression des « pauvres ». Ces structures et formes de pouvoir se reproduisent en milieu urbain, entre autres, « à l'aide » des relations de type *patron-client* qui permettent aux pauvres d'avoir accès à un certain nombre de choses en contrepartie – implicitement – de leur « silence ». En d'autres termes, ces relations *patron-client*, d'ordre proprement politique ou non, limitent la contestation ouverte des structures et des formes de pouvoir.

- La seconde est qu'il est nécessaire de casser le *paradoxe orthodoxe/néo-libéral* (Kahler) où l'Etat est à la fois le problème (comme chasseur de rentes) et la solution, et en même temps d'échapper à ce que l'on pourrait appeler un « biais étatiste » qui consisterait à confier à l'Etat, et rien qu'à l'Etat, la direction du changement. Alors que celui-ci n'a, toutes choses étant égales par ailleurs, aucune raison de se réformer lui-même.

- La troisième est que si les « pauvres », des bidonvilles par exemple, ont appris dans une certaine mesure à vivre « sans » l'Etat (Barthélemy, 2001), en prenant des initiatives diverses pour aménager, par exemple, leurs espaces de vie (Goulet 2003), il n'en demeure pas moins qu'il s'agit là d'initiatives *localisées* dont la portée est forcément limitée : elles n'appellent pas au changement des orientations majeures, tant au plan politique qu'au plan économique. C'est qu'elles ne cherchent pas forcément à *peser* sur les pouvoirs publics.

Toutes ces raisons obligent à préciser, dans un premier temps, l'enjeu central de la participation au sens de prise de parole : celui de la *citoyenneté*. C'est la notion de citoyenneté

⁸³ Il est vrai, par exemple, que certaines réponses à l'occurrence des risques ou certaines décisions anticipant l'occurrence des risques peuvent contribuer au maintien de la pauvreté. Pour autant, la pauvreté est d'abord *un effet de système* et c'est précisément ceci qui lui permet de se reproduire.

qui permet de franchir les frontières (statistiques) de la pauvreté monétaire. De poser le problème de *l'universalité* de la lutte contre la pauvreté sous toutes ses formes. C'est la notion de citoyenneté qui peut être mobilisée pour remédier au *défaut de pouvoir* des « pauvres » (A.-).

Celui-ci se retrouve dans les relations entre les « pauvres » et l'Etat mais aussi dans les relations entre les « pauvres » d'une part, les marchés, les propriétaires terriens, les banquiers, les prêteurs d'argent (usuriers, etc.) et les employeurs d'autre part. (Narayan 1999 : 33) De sorte qu'il y a d'emblée multiplicité des *champs* de prise de parole et des acteurs. La participation se décline alors en fonction d'intérêts catégoriels sur plusieurs modes, selon diverses formes organisationnelles, porteurs de citoyenneté, à condition que pouvoirs publics et acteurs collectifs instaurent un véritable *espace public* (B)

A. De la pauvreté monétaire au « défaut de pouvoir » : les enjeux de la citoyenneté

La littérature sur la nature de l'Etat en Haïti et sur le déni du statut de citoyen est plutôt abondante (Trouillot 1986 ; Midy 1991a, 1991b, 2002 ; Gilles 1991 ; Dahomay 1991). Il ne s'agit pas de la reprendre ici mais plutôt de montrer les enjeux de la construction d'une citoyenneté multidimensionnelle - politique, économique et sociale - (1) dans une société où les relations *privées* d'ordre clientéliste l'emportent sur la formation de l'*espace public*. Il faut reconnaître que la notion de clientélisme possède des acceptions variées et que les discuter déborderait largement le cadre de ce travail. On se contentera de faire apparaître une gamme de relations de type "patron-client" allant des pratiques clientélistes étatiques (mais non *publiques*) à la sphère privée (2), à l'*ordre domestique* et de montrer en quoi ces relations s'opposent objectivement à l'émergence de la citoyenneté et donc à la prise de parole des différents groupes ou catégories, y compris celle des "pauvres" se retrouvant dans ces groupes (3).

1. La triple dimension de la citoyenneté : politique, économique et sociale

D'une manière générale, les discussions sur la question de la citoyenneté en Haïti se réfèrent presque exclusivement au rôle politique du citoyen. La notion même est inconcevable dans un système politique qui utilise peu le droit ou qui a recours au droit pour mieux l'annihiler. Ici, - et l'on raisonne d'un point de vue normatif - la citoyenneté ne saurait se réduire à l'existence d'un individu assorti de droits politiques face à l'Etat et dans ses relations avec d'autres individus assortis des mêmes droits. La citoyenneté doit être aussi économique. En ce sens, la question de l'accès à l'emploi est centrale dans la mesure où l'emploi donnerait accès à des moyens d'exercice de la citoyenneté politique. La citoyenneté doit être sociale au sens où les individus doivent être, autant que possible, protégés ou encore bénéficier d'un système de protection sociale permettant une certaine couverture des risques, une hausse du revenu, une réduction de la vulnérabilité. Bien entendu, les contours de ces droits dépendent plus ou moins étroitement des *choix* politiques effectués par l'Etat.

2. Des relations patron-client en milieu urbain

Sur un plan très général, la relation patron-client est un arrangement qui définit des obligations mutuelles entre un individu qui a de l'autorité, un statut social, de la richesse ou toute autre ressource personnelle, et un autre individu qui bénéficie du support ou de l'influence du premier⁸⁴. Ces relations peuvent être essentiellement d'ordre politique ou se mettre en place dans la sphère privée, sans raccordement explicite à l'ordre politique.

Peu d'auteurs interviennent sur l'existence de relations *patron-client* en Haïti.

(i) S'agissant des relations de type proprement politique, c'est-à-dire qui relie une partie de la population aux réseaux du pouvoir étatique, Trouillot analyse la logique de la *redistribution* du surplus prélevé sur la paysannerie par l'Etat au bénéfice d'une multitude d'individus (Trouillot 1986 : 164-167). Mais c'est Fass qui évoque l'existence de relations patron-client unissant chaque famille membre des corps ou des réseaux mis en place par la dictature *duvaliérienne* aux non-membres (Fass 1991 : 23). Il ne semble pas que ces mécanismes ou en tout cas les velléités d'instauration du clientélisme politique, aient disparu dans les "bidonvilles" de l'Aire Métropolitaine (Goulet 2003). Dans certains quartiers, le phénomène de la "gentrification" des bidonvilles, qui se traduit par la construction de maisons d'un standard plus élevé que la moyenne, s'explique en partie par le *clientélisme lié à l'Etat* (Goulet 2003 : 9).

(ii) Parallèlement, Locher (1973) met en évidence des relations patron-client moins politiques ou moins politisées mais qui sont tout aussi importantes, en étudiant les liens sociaux dans le quartier du *Portail Léogâne* de Port-au-Prince. Ce quartier aurait pu être assimilé, au début des années soixante-dix, à un bidonville de marginaux ("marginal slum dwellers"), n'était-ce l'existence de divers liens sociaux rattachant les habitants dudit quartier au reste de Port-au-Prince, et plus particulièrement les relations de type *patron-client*. Locher identifie pour sa part un *continuum* de ces relations en milieu urbain sur la base de trois critères : l'espace géographique, la fréquence des contacts et le sens des "échanges" entre les individus (Locher 1973 : 199). Non seulement l'espace géographique des fréquentations des individus interrogés au *Portail Léogâne* débordait les limites du quartier. Mais encore les « échanges » ne se déroulent pas toujours entre un patron « supérieur » qui serait en position d'ordonner une absolue loyauté de la part de ses clients. Il semble qu'il y aurait des combinaisons variées de relations amicales et de « patronism » au sens premier du terme, jusqu'à l'idéal type du patron qui prête de l'argent, trouve un emploi et reçoit des visites d'un client dont il ne dépend aucunement, dont il ne connaît même pas le domicile (Locher 1973 : 208).

L'identification des relations patron-client n'a pas fait l'objet d'un traitement systématique dans ce travail. Toutefois, des familles considérées comme pauvres (ou qui se considèrent comme telles) ont recours à d'autres familles, par exemple celle de leur employeur ou de leur ancien employeur pour faire face notamment aux problèmes qui viennent affecter la sécurité/vulnérabilité de leur *système de vie*, qu'il s'agisse du logement, de la scolarisation des enfants ou de l'accès aux soins de santé. On demande par exemple au *patron* de scolariser un ou

⁸⁴ Selon Wolf (repris par Locher), le patron fournit une aide économique et de la protection vis-à-vis des exactions légales et illégales, tandis que le client fournit par exemple des informations.

deux enfants (payer l'écolage tous les mois et/ou acheter les matériels scolaires et les livres et/ou acheter les uniformes), de prêter ou de donner l'argent pour le paiement du loyer, pour faire face aux dépenses soudaines de santé, etc. Si la contrepartie n'est pas la loyauté au sens politique, le client peut, à l'occasion, rendre des services au patron (s'occuper de questions administratives en recourant aux racketteurs ordinaires, porter des messages, etc.). Le patron étant presque toujours un individu appartenant à une famille mieux dotée, tant en termes économiques qu'en termes de relations sociales, sans qu'il s'agisse forcément d'une famille *riche*. Il existe même des cas où les individus sont des pivots : ils sont à la fois clients d'un patron (mieux placé) et patron d'un client (moins bien placé). D'autres ont plusieurs patrons.

Pour Locher, ces relations constituent un "important mécanisme d'adaptation dans un contexte marqué par l'insécurité économique généralisée et la vulnérabilité sociale" (Locher 1973 : 210)⁸⁵. En fait, à bien lire Locher, il apparaît que ces relations permettent de réduire la vulnérabilité de ceux qui sont moins dotés *et/ou* de poursuivre des stratégies (la scolarisation des enfants, pour une éventuelle mobilité sociale ascendante) pour lesquelles ils ne disposent pas de ressources propres. En d'autres termes, les relations patron-client permettent à la fois la recherche *de sécurité* et la recherche d'un *avancement* ou d'une *mobilité sociale*.

Il serait intéressant de poursuivre de manière systématique (à l'aide d'une enquête quantitative) l'étendue de ce type de relations, de voir dans quelle mesure les transferts de la diaspora jouent, peu ou prou, un rôle dans le maintien des relations patron-client ou au contraire contribuent au relâchement de ces relations.

En l'état, il semble que plusieurs tendances sont à l'œuvre :

- du côté du clientélisme politique, de nouveaux acteurs ont émergé : les structures associatives plus ou moins flexibles liées au pouvoir politique ainsi que les membres des mafias liées au trafic de drogue et à la contrebande. Bien que ces derniers opèrent dans l'économie souterraine, ils n'en sont pas moins liés à l'Etat.

- la reproduction de ces relations générales patron-client au sens de Locher rencontre aujourd'hui des difficultés, notamment pour ce qui est des relations entre des patrons appartenant aux "classes moyennes" en voie d'appauvrissement ou de paupérisation selon les couches et des clients qui deviennent de plus en plus vulnérables. Le recours à ces patrons devient soit impossible, soit extrêmement limité, réduisant ainsi les chances de la mobilité ascendante.

- d'autres patrons non-politiques ont également émergé : les ONG (ou mieux leurs représentants, lorsque ceux-ci ne demeurent pas dans le cadre institutionnel qui leur est fixé) et des structures associatives liées aux premières. Il ne s'agit pas de faire un procès d'intention aux ONG (en général), ni d'ailleurs d'affirmer que l'entité ONG fait elle-même office de patron. Il s'agit d'une part de pointer du doigt le fait que l'engouement des "pauvres" des quartiers urbains, exprimé envers les structures associatives liées aux ONG tient pour partie à la recherche, sinon d'une

⁸⁵ « Patronism – « lopsided friendship » - is the principal adaptative strategy used by the people of Portail L'éogâne in the struggle of their daily lives. Virtually none of these people have sound occupational careers, steady incomes, safe leases on their living quarters and material resources which could provide security in critical situations of any kind. Therefore, they spend much time and energy on the planning and maintenance of patron-client ties » (Locher 1973 : 212).

protection – contre l’insécurité économique – du moins de possibilités de faire face à certains besoins (la santé) et de possibilités d’avancement ou de mobilité sociale. D’autre part, l’accès à ces possibilités est déterminé par la nature des relations qui se tissent entre les représentants des ONG/des structures associatives et le reste de la population. La loyauté explicite ou implicite envers l’ONG ou l’association *via* la loyauté envers leurs représentants ou leurs membres est la contrepartie implicite des “aides” reçues.

Ces trois tendances doivent être étudiées de près pour en élucider les fondements et les implications sociologiques et économiques.

3. Relations patron-client et pauvreté : les limites de l’espace public et de la citoyenneté

Dans un cas comme dans l’autre, *tous* les “pauvres” et encore moins les “extrêmement pauvres” du point de vue monétaire n’ont pas accès aux relations patron-client. Ne pas y avoir accès est peut-être signe que la pauvreté est encore plus importante qu’on ne l’aurait pensé, en se référant exclusivement aux indicateurs monétaires. Y avoir accès pose le problème de l’émergence du *citoyen pourvu de droits et de devoirs*.

Les relations patron-client sont d’ordre privé. Les clients dépendent du bon vouloir des patrons pour ce qui est de l’octroi de prêts, de la recherche d’emploi, de la scolarisation des enfants, etc. C’est le régime de la *faveur* qui prévaut, avec ses implications en termes de maintien ou de creusement des inégalités : tous n’ont pas accès au même type de patron, à des patrons possédant des ressources similaires ; pour un même patron, les faveurs sont inégales en fonction des clients, etc.

Il y a là plusieurs problèmes – liés entre eux. Le régime de la *faveur* est un régime d’ordre *privé* où il n’existe aucun recours “neutre” permettant de trancher les litiges éventuels. En second lieu, le régime de la *faveur* est aux antipodes du couple droits/devoirs du citoyen (envers l’Etat) qui place les individus sur un plan d’égalité et dont la pérennisation n’est permise que dans un *espace public* où droits (économiques, sociaux et politiques) et devoirs sont reconnus par tous et pour tous. En définitive, le régime de la *faveur* consacre et pérennise le défaut de pouvoir des individus et des “pauvres” en particulier.

B. La participation au-delà des « frontières » de la pauvreté : les intérêts catégoriels dans l’espace public

Une fois le principe de la participation universelle admis comme fondement de la construction de la citoyenneté, il faut poser la question des *formes* de la participation *pour l’emploi*, en fonction de la situation dans le système d’emploi ou encore des intérêts catégoriels ou éventuellement plus larges **(1)** Il faut aussi et surtout poser la question de l’adéquation entre ces *formes* et les objectifs spécifiques de la lutte contre la pauvreté (elle-même intégrée dans une stratégie de développement) **(2)** Bien entendu, l’existence de ces formes est censée déterminer l’émergence d’un espace public, à condition que l’Etat joue sa propre partition dans la construction de la citoyenneté. **(3)**

1. Actifs occupés informels, salariés, chômeurs et regroupements de quartier : des formes d'organisation multiples

On envisage ici des regroupements divers, en fonction des principaux acteurs du système d'emploi affectés à un degré ou à un autre par la pauvreté. Mais la défense ou la promotion des intérêts catégoriels ne saurait être exclusive d'autres formes de participation, en particulier dans les associations de quartier qui ont montré une certaine vivacité ces dernières années (Goulet 2003).

(i) *L'organisation des actifs occupés informels : entre hétérogénéité des intérêts et « gouvernance »*

L'ensemble des actifs occupés informels est hétérogène en raison de la diversité des statuts dans l'emploi, et des formes d'organisation du travail selon les branches. Ces facteurs d'hétérogénéité peuvent déterminer des regroupements distincts, éventuellement conflictuels (tailleurs *versus* revendeurs de friperie, travailleurs indépendants *versus* salariés). En soi, la multiplicité des regroupements n'est pas un problème, dès qu'il ne s'agit pas d'un éparpillement stérile.

Un enjeu majeur, pour l'ensemble des acteurs est celui de la « gouvernance », de la *redéfinition* du rapport à l'Etat en fonction de la *demande d'Etat* maintes fois exprimée, mais aussi de la nécessité d'établir des règles du jeu s'appliquant à tous, aux acteurs formels jouant sur les registres de la formalité et de l'informalité, et aux acteurs informels « purs »⁸⁶, de la nécessité de porter le projet de l'universalisation de la protection sociale.

(ii) *L'organisation des salariés : pour un syndicalisme responsable dans les négociations multipartites*

Les syndicats de salariés encore existants sont faibles, suite aux répressions mais aussi en raison des caractéristiques de la main-d'œuvre. Celle-ci est, dans l'industrie de la sous-traitance, majoritairement composée de femmes pour lesquelles la *mise au travail* est déterminée par la « contrainte du ventre ». D'autre part, dans la mesure où il n'y a pas eu un mouvement massif de fixation viagère dans le salariat, où le *turn-over* n'est pas rare en raison des politiques d'entreprises, il n'y a pas à proprement parler émergence de « traditions » ouvrières, ni d'ailleurs de *reproduction intergénérationnelle* significative du salariat industriel. La composition des syndicats, lorsqu'ils existent, est donc plutôt instable, ce qui les fragilise d'autant.

D'autre part, pour des raisons qu'il convient d'élucider, la constitution des syndicats comporte un « biais » industriel, comme si les salariés des petites entreprises artisanales et les

⁸⁶ A date, il n'existe qu'une association de commerçants informels, importateurs de leur état : l'*Association des Commerçants du Secteur Informel*. De formation récente, cette association a présenté des revendications pour l'assouplissement ou la suppression du SGS, nouveau dispositif visant à contrôler au port d'embarquement les cargaisons de marchandises importées par les entreprises haïtiennes. On ne connaît pas encore l'efficacité du dispositif. A date, ce contrôle semble être problématique pour les importateurs pratiquant la sous-déclaration et l'assouplissement de ce dispositif pose un problème de « gouvernance ». D'autres informations devraient être recueillies pour une meilleure maîtrise de ce dossier.

salariés du tertiaire (hormis les syndicats d'enseignants) n'en étaient pas. Ceux-ci demeurent "invisibles".

En tout état de cause, l'enjeu est de construire, compte tenu des contraintes évoquées plus haut, un syndicalisme responsable qui interpelle aussi bien le patronat que les pouvoirs publics, dont l'inaction et les comportements de recherche de rente limitent – pour partie – les possibilités d'une augmentation du taux de valeur ajoutée et de négociation de la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profit.

(iii) *Les chômeurs : atomisation, regroupement spécifique ou interconnexion avec les salariés ?*

L'organisation des chômeurs est difficilement concevable dans les traditions syndicales ancrées dans le salariat viager. Elle est loin d'être évidente dans les systèmes d'emploi hybrides et peu ou prou institutionnalisés où il n'existe aucune reconnaissance formelle des chômeurs comme catégorie spécifique. En outre, dans la mesure où la majorité des chômeurs urbains vivent dans des ménages non-pauvres, dont une proportion non négligeable reçoit des transferts des émigrés, on pourrait penser qu'il n'y a pas d'enjeu du côté des chômeurs. Or, le type de chômage est révélateur d'un blocage du système d'emploi et les inégalités sont là entre chômeurs pauvres et non-pauvres.

Dans la mesure où il n'existe pas, à date, de reconnaissance institutionnelle de la catégorie de chômeur, il est suggéré que les chômeurs se regroupent pour obtenir une telle reconnaissance qui permettrait, dans un premier temps, de fonder les dispositifs d'aide à la recherche d'emplois pour les chômeurs de longue durée et d'articuler les revendications des chômeurs aux dispositifs de formation professionnelle qui leur sont destinés.

(iv) *Les associations de quartier*

Les associations de quartier, souvent mobilisées dans l'aménagement de services de base (eau, routes, assainissement) et aidées en cela par des ONG pour la plupart, peuvent être un acteur de poids, en particulier en ce qui concerne les projets d'infrastructure. L'aménagement à grande échelle des quartiers de résidence constitue à soi seul un vaste chantier potentiellement créateur d'emplois.

2. Des intérêts catégoriels à la défense de l'emploi pour tous et pour les plus pauvres : la question des inégalités

La mise en place des recommandations – générales – qui précèdent suppose, bien entendu, une évaluation des contours sociologiques des différentes catégories identifiées et surtout des possibilités de créer des regroupements, compte tenu des multiples liens sociaux qui font tenir ensemble les membres ou les espaces d'une société fortement inégalitaire. Elle suppose également que, dès le départ, l'ambiguïté entre le principe de l'universalité (défendre l'emploi *pour tous*) et la prise en compte des intérêts particuliers des couches pauvres à l'intérieur de chacune des catégories soit intériorisée, acceptée et gérée au mieux. Il semble que pour ce faire c'est la notion d'inégalités qui doit être mise en avant. La recherche de l'universalité doit aller de pair avec la recherche de la réduction des inégalités.

3. Les conditions de l'émergence de l'espace public : la question du volontarisme étatique

Dès lors que la figure de citoyen n'existe que dans l'espace public conçu comme une communauté de droits, où l'individu est « égal aux autres, échangeant droits et obligations pour le bien public et investissant du loyalisme dans la cité » (Leca 1986, rééd. 1991 : 207), cet espace reste à construire à la fois par les acteurs collectifs, qui assument les prises de parole, et par l'Etat. L'Etat joue un rôle central puisqu'il participe du tracé de la frontière public/privé. Les prises de parole ne sont *re-commues* et potentiellement *intériorisées* que lorsque les pouvoirs publics manifestent une certaine ouverture quant à l'expression de la multiplicité des intérêts en jeu. Cette ouverture est elle-même à construire par l'Etat en intégrant, en premier lieu, le principe des négociations multipartites et en supprimant les comportements *producteurs* de pauvreté, en particulier les comportements de prédation que l'on retrouve, par exemple, dans les *déguerpissements* des agents économiques informels.

Une telle proposition suppose la mise en branle d'un véritable *volontarisme étatique* dont on ne peut élucider les fondements qu'*a posteriori*.

IV. SUIVI ET EVALUATION DES POLITIQUES D'EMPLOI ET DE LA PAUVRETE

L'une des principales difficultés de ce travail est le manque de données cruciales sur le fonctionnement du système d'emploi. Non seulement sur le mode dynamique, d'une période à l'autre, mais aussi en fonction des multiples points de vue à partir desquels on peut construire le système d'emploi : du côté des individus et des ménages d'une part, du côté des entreprises, grandes et petites, de l'autre. D'où la difficulté de formuler des propositions adéquates. D'autre part, les phénomènes étudiés à l'aide des données disponibles appellent de nouvelles questions. Cette section s'attache donc à faire des propositions en ce qui a trait à la construction, sur une base régulière, des statistiques nécessaires à une bonne connaissance – autant que possible – des systèmes d'emploi urbains, des diverses formes de la pauvreté (A.-), en ce qui a trait au *suiti* des politiques d'emploi et de la pauvreté en milieu urbain (B.-).

A. Des conventions statistiques à refonder, des problématiques à intégrer

L'un des enjeux majeurs de la construction des statistiques est le travail de réflexion à mener en amont sur les concepts et les conventions statistiques, en particulier en ce qui concerne la définition du chômage (1). Le second enjeu consiste à intégrer de nouvelles problématiques dans le champ des statistiques sociales en Haïti avec l'analyse de *l'emploi informel*, ses caractéristiques et ses dynamiques (2), avec l'analyse des mobilités professionnelles et socio-économiques (3) et des dynamiques de la pauvreté (4). La question de la qualité des emplois pouvant être traitée à l'aide des indicateurs proposés par le BIT pour l'emploi décent, tant dans les enquêtes-emploi que les enquêtes auprès des entreprises, sous réserve des limites déjà identifiées (cf. *supra*). Il faut aussi insister sur la nécessité de mener des enquêtes auprès des entreprises pour mieux saisir la *demande de travail* émanant de celles-ci, ainsi que les modes de gestion de la main-d'œuvre (5).

1. La notion de chômage

La notion de "chômage" a une histoire (Salais, Reynaud, Baverez 1986). Elle prend racine dans des sociétés marquées par des processus de *salarisation* de longue durée, avec une lourde tendance à la fixation viagère et intergénérationnelle dans le salariat. Cette notion renvoie à l'existence de dispositifs ou de mécanismes institutionnels relatifs à la recherche d'emploi et/ou qui permettent de *nommer* les chômeurs.

On peut s'interroger sur la pertinence de cette notion ou, en tout cas, des critères utilisés pour classer les chômeurs pour le cas haïtien : être privé d'emploi, être disponible dans les quinze prochains jours, rechercher activement un emploi. Le dernier critère est loin d'être évident dans le cadre d'un "marché" du travail salarié peu institutionnalisé. La majorité des chômeurs déclarent rechercher un emploi à travers les réseaux de parents, d'amis (Lamaute 2000 :). D'autres témoignages font état de "courtiers" ou encore d'intermédiaires qui mettent en relation demandeurs d'emploi et offreurs d'emploi contre rémunération. C'est par ailleurs l'appartenance

aux réseaux clientélistes qui détermine l'accès à l'emploi salarié, dans la fonction publique ou ailleurs. De fait, il ne s'agit pas de recherche *active* d'emploi, comme dans les pays occidentaux, par exemple, où les démarches effectuées peuvent être suivies, retracées par les organismes publics ou para-publics de placement des chômeurs. Dans ces conditions, la notion de chômage doit être repensée.

2. Du « secteur informel » à « l'emploi informel » : caractéristiques et dynamiques

L'emploi informel

Les statistiques publiques du travail disponibles en Haïti n'ont pas intégré la question de l'emploi informel. Parallèlement, l'OIT a évolué passant de la notion de "secteur informel" à celle de l'"emploi informel". Initialement, l'emploi informel était celui créé dans le *secteur informel* entendu comme ensemble d'unités de production particulières (travail indépendant, petite taille, non-enregistrement, etc.). L'*emploi informel*, tel que conçu par le Groupe de Delhi et repris officiellement par l'OIT, regroupe tous les emplois créés non-couverts par la législation du travail⁸⁷ dans les entreprises formelles, les emplois créés dans les entreprises informelles ou par les ménages, quel que soit le statut dans l'emploi, et qu'il s'agisse ou non de l'activité principale de l'individu (Huysmans 2002 :).

L'avantage d'une telle notion est qu'elle réconcilie deux approches jusque-là considérées comme nettement séparées : *l'approche par les entreprises* (celle du "secteur informel" de l'OIT) et *l'approche par les actifs occupés*, qui permettait d'appréhender la diversité des insertions dans l'emploi à l'instant t, au cours du cycle de vie, entre pluri-activité et succession d'emplois formels ou informels, salariés ou non-salariés, etc.

⁸⁷ C'est-à-dire les emplois dits *atypiques* ou encore temporaires, à temps partiel, à domicile, les emplois liés aux arrangements de sous-traitance entre donneurs d'ordres et petites entreprises.

Encadré 17

L'EMPLOI INFORMEL SELON LE GROUPE DE DELHI (ILO/OIT)

A proposal for defining informal employment has been made in the ILO report on 'Decent Work and the Informal Economy (ILO 2002a). The report defines informal employment as the total number of informal jobs, whether carried out in formal sector enterprises, informal sector enterprises, or households, or the total number of persons engaged in informal jobs during a given reference period.

Accordingly, informal employment comprises:

- own-account workers and employers who have their own informal sector enterprises (Cells 3 and 4);
- contributing family workers, irrespective of whether they work in formal or informal sector enterprises (Cells 1 and 5);
- employees who have informal jobs, whether employed by formal sector enterprises, informal sector enterprises, or as paid domestic workers by households (Cells 2, 6 and 10);
- members of informal producers' cooperatives (Cell 8); Producers' cooperatives, which are formally established as legal entities, are incorporated enterprises and, hence, part of the formal sector. Members of such formally established producers' cooperatives are considered to have formal jobs. Producers' cooperatives, which are not formally established as legal entities, are treated as private unincorporated enterprises owned by members of several households. They are part of the informal sector if they meet all the criteria of the definition
- persons engaged in the own-account production of goods exclusively for own final use by their household, such as subsistence farming or do-it-yourself construction of own dwellings (Cell 9).

The basis used for distinguishing informal jobs is that they are outside the framework of regulations either because (a) the enterprises, in which the jobs are located, are too small and/or not registered, or (b) labour legislation does not specifically cover or has not been tested in application relating to atypical jobs (such as casual, part-time, temporary or home-based jobs) or to subcontracting arrangements in production chains (such as industrial outwork), so that the jobs (and, therefore, their incumbents) are unprotected by labour legislation. In order for most labour law to be implemented, it is necessary to recognise the existence of an employment relationship between employer and employee. Informal jobs, however, include forms of employment for which there is no clear employer-employee relationship.

Dark grey cells refer to jobs that by definition do not exist in the type of production units in question.

Light grey cells refer to jobs which exist in the type of production units in question but which are not relevant to informal employment.. Un-shaded cells refer to types of jobs that represent the different segments of informal employment.

Cells 1 and 5: Contributing family workers: no contract of employment and no legal or social protection arising from the job, in formal sector enterprises (cell 1) or informal sector enterprises (cell 5). The informal nature of their jobs follows directly from the status in employment.

Cells 2, 6 and 10: Employees who have informal jobs, whether employed by formal sector enterprises (cell 2), informal sector enterprises (cell 6) or as paid domestic workers by households (cell 10).

Cells 3 and 4: Own-account workers (cell 3) and employers (cell 4) who have their own informal sector enterprises. The informal nature of their jobs follows directly from the characteristics of the enterprise they own.

Cell 7: Employees working in informal sector enterprises but having formal jobs.

Such cases may occur when enterprises are defined as informal in using size as the only criterion, or where there is no administrative link between the registration of employees and the registration of their employers. However, the number of such employees is likely to be small in most countries. Where the number is significant, it would be useful to define the informal sector in such a way that enterprises employing formal employees are excluded. Such a definition has been proposed, for example, for Argentina (Pok 1992) and is in line with the 15th ICLS resolution,

which includes the non-registration of the employees of the enterprise among the criteria for defining the informal sector (ILO 2000)

Cell 8: Members of informal producers' cooperatives. The informal nature of their jobs follows directly from the characteristics of the producers' cooperative of which they are member.

Cell 9: Producers of goods exclusively for own final use by their household (e.g. subsistence farming).

Employment in the informal sector: Cells 3 to 8.

Informal employment: Cells 1 to 6 and 8 to 10.

Informal employment outside the informal sector: Cells 1, 2, 9 and 10.

Source : Ralf Hussmanns, *A labour force survey module on informal employment (including employment in the informal sector) as a tool for enhancing the international comparability of data*, International Labour Office, Bureau of Statistics, Switzerland, September 2002

Dynamiques de l'emploi informel : les interrelations formel – informel et les structures de marché

L'emploi informel a connu des mutations au fil du temps, de 1950 à 1999-2000 (*cf. supra*), et devrait encore connaître des modifications. Ces changements sont liés à l'évolution de l'économie formelle d'une part, mais aussi aux changements qui se produisent dans la structure des marchés. On a vu que la connaissance des interrelations formel-informel est cruciale pour saisir les mécanismes producteurs de la pauvreté, les structures de marché jouant un rôle non élucidé ici. L'enjeu est de chercher, en croisant ces deux axes (interrelations et structures de marché), à identifier les composantes majeures des emplois informels (principalement au sens du « secteur informel ») et le sens de leurs dynamiques (pro ou contra-cycliques) par rapport à l'économie formelle. En fin de parcours, ce sont les leviers d'action sur l'économie informelle qui doivent être identifiés ainsi que leur impact sur les créations et les destructions d'emplois concomitantes aux dynamiques des entreprises.

3. Mobilités professionnelles et mobilités socio-économiques

Mobilités professionnelles et mobilités socio-économiques sont deux thèmes qu'il importe d'intégrer dans le système des statistiques sociales en Haïti.

(i) *Mobilités professionnelles.* Le système d'emploi n'est pas seulement un système de places occupées à un moment donné, pour une période donnée. C'est aussi un système de mobilités entre les emplois, entre les statuts dans l'emploi, liées aux décisions des entreprises, aux événements qui se produisent sur le marché des biens et des services, aux profils des individus passant d'un emploi à l'autre. Ces mobilités sont peu connues en Haïti, hormis les résultats de l'enquête de 1997. D'ailleurs ces résultats concernaient exclusivement l'ensemble des mobilités observées, sans faire le distinguo entre les mobilités de court terme, plutôt liées aux évolutions conjoncturelles (3 à 6 mois, 6 mois à un an) et les mobilités de moyen ou de long terme.

➤ Cette analyse des flux entre situations d'activité (actif occupé, chômeur, inactif) et entre emplois est cruciale pour la connaissance du *fonctionnement en dynamique du système d'emploi*

et, partant, pour l'évaluation de *l'impact des politiques d'emploi et des évolutions macro-économiques* sur le niveau, la structure et la qualité des emplois.

➤ La connaissance des flux entre situations d'activité et entre emplois est essentielle pour l'élaboration et la mise en place des mécanismes de protection sociale. Comment et jusqu'où tenir compte des passages par l'inactivité et le chômage, comment ou à quelles conditions assurer la *transférabilité* des droits à la protection sociale d'un emploi à l'autre avec ou sans passages par l'inactivité ou le chômage ? Faut-il, comment et jusqu'où, protéger les individus lors des périodes de transition entre deux emplois ?

➤ La connaissance des flux entre situations d'activité et entre emplois est également essentielle pour la définition des politiques d'*employabilité*. Puisqu'il sera possible de dresser les profils des individus se déplaçant dans le système d'emploi et de connaître les obstacles à l'insertion des inactifs et des chômeurs dans l'emploi, c'est-à-dire à la mobilité des personnes privées d'emploi vers l'emploi.

➤ Dans la mesure où la définition de *l'emploi informel* du Groupe de Delhi est retenue (qu'elle soit appliquée telle quelle ou adaptée en tenant compte des impératifs de comparabilité internationale), l'analyse des mobilités professionnelles deviendra particulièrement intéressante. D'un côté, les mobilités internes à l'emploi informel seront mieux spécifiées, entre emplois salariés non protégés, par exemple, et travail indépendant. Ce qui n'a pas été saisi dans l'enquête de 1997.

Les mobilités professionnelles devraient être captées selon une périodicité bien établie, calquée, par exemple, sur celle de l'enquête emploi en milieu urbain (i.e. chaque année). Mais il faudrait également saisir les mobilités de court terme, en particulier celles qui correspondent à des emplois de type saisonnier.

(ii) *Mobilités socio-économiques*. Les mobilités socio-économiques se situent dans l'horizon intergénérationnel. Quelle transmission des statuts socio-économiques est-elle assurée d'une génération à l'autre ? Ou quelles trajectoires, « ascendantes », « descendantes » ou transversales (du salariat au travail indépendant et vice-versa), se sont déroulées des parents aux enfants ?

➤ Ces questions ne sont guère anodines : les mobilités intergénérationnelles dans l'espace social, liées aux insertions des individus et de leurs parents dans l'emploi, doivent être connues étant donné la centralisation de l'emploi dans la reproduction des ménages en milieu urbain.

➤ Ces questions sont importantes eu égard aux recommandations récurrentes sur l'*employabilité* et l'éducation des enfants. Ces recommandations reposent généralement sur des constats, somme toute banals, sur la relation entre les niveaux d'éducation et les niveaux de revenus. Les revenus les plus élevés sont perçus par les individus les plus éduqués. Donc, il faut s'instruire davantage pour obtenir des revenus relativement plus importants. Mais, il existe, notamment en sociologie, des débats à propos des influences respectives des milieux sociaux d'origine et des niveaux d'éducation sur l'insertion dans l'emploi, la qualité des emplois occupés, etc. Ce type d'analyse devrait permettre de mieux peaufiner les politiques d'emploi et plus particulièrement les politiques d'*employabilité*.

4. Analyser les dynamiques de la pauvreté et les relations politiques d'emploi - pauvreté

Pour une enquête donnée, l'évaluation de la pauvreté est nécessairement statique. L'analyse des déterminants de la pauvreté ne vaut alors que pour le moment de l'enquête, qui photographie les ménages à l'instant t . Alors qu'il y a une persistance de la pauvreté en Haïti. Cette persistance, dans des contextes macro-économiques et institutionnels qui se modifient au cours du temps, oblige à s'interroger sur les formes changeantes de la pauvreté ou l'apparition de nouveaux facteurs de pauvreté. Il faudrait, plus précisément, porter l'analyse sur les points suivants :

(i) *La pauvreté transmise entre les générations.* La reproduction de la pauvreté à travers les générations mérite d'être documentée pour Haïti. Un regard superficiel sur la configuration sociale de Port-au-Prince, par exemple, laisse apparaître des trajectoires de mobilité sociale ascendante. Davantage d'individus ou de ménages (il ne s'agit pas forcément d'un phénomène *massif*) ont aujourd'hui ou depuis quelques années accès à des niveaux de revenus, des biens (voitures, maisons), alors que ceci pouvait être considéré comme inconcevable il y a 20-30-40 ans. Parce que de nouveaux champs se sont ouverts, parce que les banques font du crédit à la consommation ou du crédit immobilier, avec des ressources plus importantes en raison de l'extension du système bancaire, etc. Mais, dans le même temps, il faudrait se demander quelle est à la fois l'ampleur de ces mobilités ascendantes, celle des mobilités qui traduisent des processus d'appauvrissement, et le poids de ceux dont la situation socio-économique n'a pas fondamentalement changé. Dans ce dernier groupe, les déterminants de l'enfermement dans la trappe à pauvreté doivent être élucidés.

(ii) *La pauvreté persistante ou encore la pauvreté chronique.* La variable centrale ici est celle de la durée dans la pauvreté. Elle a des implications importantes pour la lutte contre la pauvreté. Selon que l'appartenance à l'ensemble des pauvres relève ou non de la longue durée, il faut mettre en œuvre soit des politiques structurelles, agissant sur le long terme, soit des politiques d'assistance permettant une sortie de la pauvreté « transitoire ».

(iii) *Les entrées et les sorties de la pauvreté.* L'évaluation des taux d'entrée et de sortie de la pauvreté, à l'aide de la restitution des trajectoires des ménages d'une année à l'autre permet de faire le départ entre la pauvreté transitoire et la pauvreté structurelle. La première serait due à une conjoncture difficile mais les ménages auraient les moyens de s'en sortir, tandis que la pauvreté structurelle renvoie au long terme et les capacités des ménages à sortir durablement de la pauvreté ne sont pas disponibles.

(iv) *Les déplacements, au sein de la population, des pauvres autour du seuil de pauvreté.* L'amélioration du revenu (ou de la consommation), à travers la réception de transferts par exemple, ne suffit pas en soi à la sortie de la pauvreté, selon la position initiale de certains ménages pauvres par rapport au seuil. S'il s'agit, par exemple, des ménages « extrêmement » pauvres, une faible augmentation du revenu ne conduit pas à dépasser le seuil.

Il est bien évident que ces problématiques requièrent des dispositifs d'enquête différents. La transmission intergénérationnelle de la pauvreté mais aussi, d'une manière générale, les mobilités sociales de divers ordres, ne peuvent être appréhendées qu'à l'aide d'enquêtes

démographiques qui partent précisément des *générations*. La mise en évidence de la pauvreté chronique et de ses déterminants suppose la connaissance des *systèmes de vie* des populations, ce qui appelle une enquête de type *conditions de vie*. Les déplacements par rapport au seuil de pauvreté, qu'il s'agisse des entrées ou des sorties de la pauvreté ou des déplacements au sein de l'ensemble des pauvres, ne peuvent être saisis que sur des données de panel. En d'autres termes, il faudrait constituer un échantillon de ménages (modifiable au tiers) et le suivre dans le temps, afin de déterminer si les niveaux de vie des ménages ont varié au point de modifier leur position relative dans la hiérarchie des niveaux de vie et, plus particulièrement, eu égard au seuil de pauvreté.

Il est extrêmement important de ne pas faire l'impasse sur les dynamiques de la pauvreté. A la fois pour mieux en comprendre les causes mais aussi pour mieux définir les politiques publiques et mieux évaluer l'impact de ces politiques.

- On a assez souligné la nécessité de l'universalisation de la protection sociale, sans approfondir du côté des *mécanismes* de protection sociale à mettre en place. Or, même lorsque l'on sait que la frontière entre pauvreté chronique et pauvreté transitoire n'est pas tranchée une fois pour toutes, les mesures de protection sociale vis-à-vis des ménages en situation de pauvreté chronique ne sont pas forcément les mêmes que celles à mettre en œuvre au bénéfice des ménages dont le niveau de vie est tombé en-dessous du seuil de pauvreté.

- On peut aussi mesurer l'impact de la politique d'emploi en termes d'entrées et de sorties de la pauvreté sur les données de panel. Par exemple, il est possible, à l'aide des données de panel, de connaître les trajectoires des ménages qui, initialement dépourvus d'actifs occupés, ont vu certains de leurs membres s'insérer dans l'emploi. Ces insertions ont-elles permis une sortie de la pauvreté ou simplement un rapprochement au seuil de pauvreté, c'est-à-dire un déplacement dans l'ensemble des pauvres ?

5. Du côté des entreprises : pour une meilleure connaissance des unités économiques informelles et des entreprises formelles toutes branches confondues

Toutes les propositions précédentes partent essentiellement du point de vue des individus et des ménages. Il importe également de construire des dispositifs d'enquête auprès des entreprises elles-mêmes. D'abord, pour mieux connaître le « secteur informel » et sa contribution – directe ou indirecte – à la production de richesses. Ensuite, il faudrait élargir l'enquête industrielle à l'ensemble des entreprises « formelles », mieux capter leur position sur les marchés, leurs coûts et leurs contraintes, et surtout suivre l'emploi créé par ces entreprises, qu'il s'agisse de l'emploi « interne » ou de l'emploi indirect créé à travers des relations de sous-traitance (*flexibilisation* externe de la main-d'œuvre). Le tout afin de mettre en relation les caractéristiques des entreprises et leurs politiques de gestion de la main-d'œuvre et d'en évaluer, en dernière instance, leur potentiel de création d'*emplois décents*.

B. Le suivi des politiques d'emploi et de la pauvreté

En tenant compte des propositions relatives à la politique d'emploi des pouvoirs publics et à l'intégration de nouveaux concepts et de nouvelles problématiques, l'objet ici est de mettre en relation les principales composantes de la politique d'emploi et les indicateurs pertinents.

Le tableau ci-après est organisé en 7 rubriques :

1. *Les objectifs de la politique d'emploi.* On reprend ici les principaux *axes* de la politique d'emploi, énoncés plus haut, en tenant compte du découpage temporel (court, moyen, long terme)
2. *Les mesures à mettre en place.* Il s'agit, autant que possible, des batteries de mesures correspondant à chacun des axes.
3. *Les résultats opérationnels à obtenir.* Ce sont les résultats immédiats de la mise en place des mesures retenues. Ils doivent ouvrir la voie aux résultats intermédiaires et aux résultats finals.
4. *Les résultats intermédiaires.* Ce sont les résultats concrets en termes de *création d'emploi*, de maintien des emplois, etc.
5. *Les résultats finals de la politique d'emploi en tant que telle.* Les résultats intermédiaires ont une incidence sur les principales statistiques du travail (taux de participation, taux d'emploi, etc.). Ce sont donc les évolutions de ces statistiques qui sont prises en considération sous cette rubrique.
6. *Les résultats finals de la politique d'emploi par rapport à l'incidence et aux dynamiques de la pauvreté.* Il s'agit là d'étudier les relations entre emploi et pauvreté à l'aide des indicateurs pertinents.
7. *L'évolution des perceptions de la population par rapport à l'emploi, la politique d'emploi et la pauvreté.* La prise en compte des perceptions de la population (pauvre et non-pauvre) étant une composante majeure des processus participatifs, il importe de suivre les évolutions des indicateurs reflétant les perceptions à l'égard des politiques publiques, des évolutions de l'emploi et de la pauvreté.

Le tableau compte trois parties :

- la première sur les mesures de court terme
- la seconde sur les mesures de moyen et de long terme
- la troisième sur la régulation du système d'emploi, tant du côté des salariés que de celui des travailleurs indépendants ou des petits patrons.

I.- Court terme				
	Objectifs de la politique d'emploi	Encouragement des activités à haute intensité de main-d'œuvre (HIMO) / Infrastructures	Promotion des micro-entreprises	Promotion du secteur privé
	Mesures	Identification des lieux d'implantation des infrastructures (économies d'échelle, effets d'entraînement, migrations) Recherche de bailleurs de fonds internationaux et lutte contre la corruption dans le domaine des travaux publics/infrastructures	Reconnaissance juridique des entreprises existantes Simplification des démarches pour la création des entreprises Appui(s) aux institutions de micro-crédit et coordination des institutions Cadre légal pour la micro-finance Fiscalité directe : réduction inégalités de la demande jusque vers le moyen et long terme	Cadre macro-économique stable mais sans politiques à dominante restrictive Fiscalité attractive pour les IDE Infrastructures pour réduction des coûts (CI) et augmentation de la VA (cf. HIMO) Incitations au réinvestissement sur place pour limiter la fuite des capitaux Faciliter la recherche de nouveaux marchés externes Lutte contre la corruption
	Résultat opérationnel	Mise en œuvre de projets d'infrastructures HIMO	Création / Renforcement d'institutions de micro-crédit	Lois et mise en place de dispositifs pour l'application des lois
	Résultat intermédiaire / Incidence directe	Nombre de projets et d'emplois créés Réduction (plutôt sur le moyen terme) des coûts fixes des entreprises formelles et augmentation des taux de valeur ajoutée	Nombre de micro-entreprises / emplois créés Nombre d'entreprises aidées Créations <u>nettes</u> d'emploi (compte tenu des micro-entreprises aidées/soutenues, des emplois sauvegardés et des emplois détruits) Augmentation de la demande et Revenus des emplois maintenus et créés Comportement des micro-entrepreneurs (Investissement, emploi, sphère domestique) et Mobilité des micro-entreprises	Nombre d'entreprises créées Nombre d'emplois (directs et indirects) créés et taille des entreprises par branche et secteur d'activité Mobilités des entreprises en termes de performances (augmentation, stagnation ou réduction du Chiffre d'Affaires et donc des parts de marché, des profits, etc.)
	Résultat final / global sur le système d'emploi	Taux d'activité Taux de chômage global, Taux de chômage des jeunes, du taux de chômage des individus de niveau secondaire, Taux de chômage chez les pauvres Taux d'emploi global, Taux d'emploi des jeunes % d'emplois formels et informels au niveau global et chez les pauvres Revenu d'activité des individus et des ménages (salarial/non-salarial, formel/informel) % d'emplois générant des revenus inférieurs au salaire minimum, au salaire moyen et au revenu moyen du travail indépendant Hiérarchie des revenus d'activité et inégalités (Courbe de Lorenz et coefficient de Gini) des revenus d'activité selon les types d'emploi % de ménages ayant des micro-entreprises en dessous du seuil de pauvreté Productivité par tête par branche et par secteur d'activités		

Résultat final % pauvreté	Réduction de l'incidence de la pauvreté parmi les <u>actifs occupés</u> en général, chez les actifs occupés formels et informels, chez les <u>ménages</u> actifs (formels, informels ou mixtes) % de sorties de la pauvreté en général, chez les actifs occupés formels et informels Amélioration de la couverture des actifs occupés par rapport aux risques liés à l'emploi
Evolution des perceptions de la population	Perceptions plus optimistes du système d'emploi et diminution des « travailleurs découragés »

Moyen terme – Long Terme			
Objectifs de la politique d'emploi	Formation professionnelle	Education	Protection sociale
Mesures	Définition des lignes directrices des programmes de formation professionnelle dans le cadre de négociations multipartites Formation professionnelle pour les jeunes et les chômeurs, <i>focus</i> sur les pauvres Partenariats public/privé pour la mise en place de stages en entreprise	Refonte des cursus scolaires pour adéquation offre/demande de travail Formation des maîtres dans le cadre de la refonte Extension des écoles et des enseignants en milieu rural Partenariats public/privé pour la mise en place de stages en entreprise	Elargissement de la protection sociale aux actifs occupés informels Etablissement de mécanismes d'assurance santé pour tous (pour les actifs occupés d'abord, leurs dépendants ensuite) Partenariats public/privé/ONG pour la fourniture des services de santé
Résultat opérationnel	Mise en œuvre des programmes de formation en tenant compte des disparités spatiales	Application progressive des nouveaux cursus en tenant compte des disparités spatiales qui doivent être réduites	Réseau de centres de santé publics et privés relevant des mécanismes d'assurance santé
Résultat intermédiaire / Incidence directe	Nombre de programmes de formation mis en œuvre et nombre de bénéficiaires, selon le niveau de vie Nombre de programmes de stages et nombre de stagiaires selon le niveau de vie	Nombre d'écoles (et nombre d'élèves) concerné(e)s par l'application des nouveaux cursus	Nombre (+élevé) d'actifs occupés bénéficiant d'une couverture sociale (inscription) Nombre (et %) d'actifs occupés ayant eu accès aux soins (voir aussi les indicateurs du travail décent/ « decent work »).

Résultat final / global sur le système d'emploi	Taux de réussite des bénéficiaires de la formation professionnelle % de la main-d'œuvre totale (population active) bénéficiaire d'une formation professionnelle Insertion et accès au système d'emploi (% d'embauches, type d'emplois occupés, branches et secteur d'activité)	Sur le long terme, accès des bénéficiaires des nouveaux cursus au système d'emploi.	% d'emplois protégés selon le type (salarial/non-salarial), la taille, la branche d'activité des entreprises % de ménages couverts par les mécanismes d'assurance (en fonction du type de combinaison d'emploi au sein du ménage)
Résultat final % pauvreté	% de pauvres bénéficiaires de la formation professionnelle, Sorties de la pauvreté à partir de l'accès à l'emploi	% des enfants des ménages initialement pauvres insérés dans de « bons emplois » (« decent work »)	Incidence de la protection sociale sur les mécanismes de la pauvreté, en particulier sur les entrées dans la pauvreté. Réduction de la vulnérabilité
Evolution des perceptions de la population	Perceptions des programmes de formation professionnelle et de leurs retombées en termes d'emploi Perceptions de la qualité de la formation professionnelle du côté des employeurs	Perceptions de la réforme des cursus scolaires	Perception de la réalité des prestations-santé : accès effectif ou non aux soins Perception de la <i>qualité</i> des prestations reçues

Régulation du système d'emploi – Du court vers le moyen et le long terme		
Objectifs de la politique d'emploi	Régulation du travail salarié	Régulation de l'emploi dans les micro-entreprises informelles
Mesures	Négociations multipartites pour la répartition de la valeur ajoutée / la détermination des salaires Indexation des salaires sur l'inflation selon les mécanismes négociés Négociations multipartites pour la réforme du code du travail dans le sens d'une meilleure protection des travailleurs Révision des procédures et des mécanismes de conciliation Révision des procédures et des mécanismes de distribution de la justice dans les Tribunaux du travail	Enregistrement des micro-entreprises pour leur reconnaissance légale (établissement des droits de propriété, ouverture aux possibilités de recours en justice le cas échéant) Moduler la taxation en fonction des modalités d'articulation entre la sphère marchande et la sphère domestique (cette mesure est le pendant de la réforme fiscale visant à réduire, voire à supprimer la taxation indirecte) Négociations multipartites pour la gestion et l'occupation des espaces publics (en vue de supprimer les opérations de déguerpissement et de préserver l'emploi) Dispositions légales pour le recours en justice en cas de ponctions indues de la part des fonctionnaires ou d'autres acteurs privés
Résultat opérationnel	Mécanisme de suivi de la répartition de la valeur ajoutée, de la hiérarchie des salaires nominaux et des salaires réels Large diffusion du contenu du Code du Travail pour l'information de tous Renforcement des moyens des instances de conciliation / Réduction des coûts de la conciliation Augmentation des Tribunaux du Travail et accélération des procédures	Large diffusion du Code du Travail pour les salariés des micro-entreprises, pour l'information de tous Inscription de la main-d'œuvre temporaire des micro-entreprises auprès des organismes de sécurité sociale Réduction du nombre des « déguerpissements » arbitraires et destructeurs
Résultat intermédiaire / Incidence directe	Augmentation des niveaux de salaires (en fonction de la répartition de la valeur ajoutée) Indexation annuelle des salaires nominaux sur l'évolution des prix (dans les marges des gains de productivité) Meilleure gestion des travailleurs, diminution du <i>turn-over</i> et réduction des mobilités forcées	Nombre de micro-entreprises enregistrées Distribution des micro-entreprises selon leur organisation et leur échelle d'activité Nombre de salariés temporaires ou permanents des micro-entreprises inscrits sur les registres des organismes de sécurité sociale Identification des tentatives de ponctions indues ou des ponctions indues opérées sur les micro-entreprises et recours en justice
Résultat final / global sur le système d'emploi	Augmentation de la proportion d'emplois décents dans l'emploi salarié	Augmentation de la proportion d'emplois décents dans l'emploi indépendant/les micro-entreprises Réduction de la vulnérabilité des micro-entreprises à l'arbitraire étatique

	Résultat final % pauvreté	% de salariés des ménages pauvres et non-pauvres ayant accès à un emploi « décent »	% d'actifs pauvres et non-pauvres ayant accès à la protection sociale des salariés des micro-entreprises
	Evolution des perceptions de la population	Perceptions des négociations multipartites et de leurs acteurs Perceptions de la gestion du salaire minimum Perceptions des règlements des conflits et de leurs acteurs	Perception de la taxation des micro-entreprises Perceptions des négociations multipartites et de leurs acteurs

Conclusion générale

L'analyse de la configuration du système d'emploi urbain (intégrant l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince et les villes de province) a révélé quelques faits majeurs :

- *le taux d'activité et le taux d'emploi sont faibles* : il importe de mettre la population au travail, sans pour autant négliger sa formation de base et sa formation professionnelle.

- *l'emploi ne protège pas systématiquement de la pauvreté*. On retrouve celle-ci dans l'emploi formel et dans l'emploi informel. De sorte qu'il ne s'agit pas de privilégier l'un ou l'autre, d'autant que ces deux types d'emploi coexistent chez une fraction non négligeable des ménages et que, surtout, le rapport salarial et les unités économiques informelles n'existent pas l'un sans les autres et *vice-versa*. L'enjeu est de mettre en place une politique d'emploi globale qui *dépasse le clivage formel/informel* à travers la création d'emplois plus rémunérateurs. Mieux à travers la création d'emplois décents.

- alors que l'on aurait pu penser que la pauvreté est intimement liée au chômage, il apparaît que le chômage n'est que partiellement synonyme de pauvreté. Mais l'essentiel est ailleurs : *à travers l'analyse du chômage, c'est aussi le problème des dotations en éducation des jeunes qui est posé*. On retrouve des chômeurs jeunes et éduqués dans tous les ménages. Ils vivent majoritairement dans des ménages non-pauvres, mais... les jeunes chômeurs pauvres ont un niveau d'étude plus faible. Et, plus généralement, ce sont les jeunes de 15-24 ans des ménages pauvres qui sont les moins bien lotis, présentant un déficit d'éducation et donc un déficit immédiat ou futur d'employabilité. On trouve là l'un des vecteurs de la reproduction des inégalités d'une génération à l'autre : les jeunes de 15-24 ans dont le père ou la mère ne possède aucun niveau d'éducation réussissent moins bien que les autres.

- ce constat vient simplement renforcer l'impératif de la réduction des inégalités dans la lutte contre la pauvreté. Les inégalités constatées en termes de revenus ou de consommation sont « instantanées » au sens où elles ne sont mises en évidence que sur un point dans le temps. Pourtant, elles trouvent leur ancrage dans un système d'inégalités entre hommes et femmes (il y a plus de femmes dans l'emploi informel par exemple), entre niveaux d'études (la probabilité d'être un actif pauvre décroît avec le niveau d'études atteint par l'individu exerçant un emploi), entre les ménages récipiendaires de transferts externes, bénéficiaires de transferts internes et ceux qui ne perçoivent aucun transfert (les transferts externes « aident à sortir » de la pauvreté), etc. Autant d'inégalités qui vont au-delà du simple clivage pauvres/non-pauvres. Si la reproduction intergénérationnelle des inégalités n'est que faiblement documentée, les analyses exploratoires disponibles mettent en évidence une exigence majeure pour leur élucidation et la mise en place de mécanismes correcteurs.

Tous ces enjeux et d'autres viennent conforter le choix de construire, autant que possible, une *stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté*. Une stratégie qui s'inscrit dans une vision globale du développement, surtout pour un pays où a longtemps prévalu et prévaut encore une économie de rente. Celle-ci s'est constituée et se reproduit encore à travers la création de marchés captifs, les prélèvements sur l'activité économique sans réinvestissement, les clientélismes politico-économiques. Elle a imposé des freins à l'extension d'une dynamique d'accumulation, elle a interdit l'extension de mécanismes collectifs, publics, de protection de la

population urbaine (mais aussi rurale) en général et de la population salariée en particulier, elle s'est accommodée de l'extension de l'emploi informel, pour en faire une autre source de rentes (à travers les prélèvements indus des fonctionnaires), comme d'une politique d'emploi par défaut.

Une stratégie qui pose, progressivement, les bases d'une croissance portée par une meilleure insertion internationale, moins vulnérable, plus rémunératrice aussi. Une stratégie dont l'un des objectifs majeurs serait non seulement la réduction de l'incidence de la pauvreté, mais l'amélioration des niveaux de vie dans un processus de réduction des inégalités. Sur la base de négociations entre les acteurs majeurs que sont l'Etat, le secteur privé formel, les salariés, les chômeurs et les chefs d'unités informelles. Dans un cadre où la participation de chacun est d'abord un droit citoyen et non une faveur octroyée.

Mais reste la question centrale de la *faisabilité politique d'une telle stratégie non-conventionnelle de lutte contre la pauvreté*. Les enjeux, voire les défis posés, sont loin de la préférence traditionnelle des décideurs pour le court terme. Cette myopie est caractéristique des pouvoirs publics portés par la logique de prédation, elle n'est pas forcément absente de l'ensemble du secteur privé formel qui reproduit, dans sa diversité, les prescriptions néo-libérales, sans poser l'enjeu à long terme d'une modification de l'insertion internationale d'Haïti, sans aussi faire le point sur ses propres faiblesses. Et la construction de l'espace public comme espace de participation et de négociation apparaît comme une gageure en l'absence d'un volontarisme étatique axé sur le passage de la prédation à la mise en place de dynamiques constructives.

BIBLIOGRAPHIE

- Banque Mondiale, *Haïti : les Défis de la Lutte contre la Pauvreté*, août 1998
- Barrientos Armando, *Social protection and informal employment in Latin America. From the weak to the strong*, Communication au Colloque Rethinking Labor Market Informalization : Precarious Jobs, Poverty and Social Protection, Cornell University, Octobre 2002
- Bureau of Labor Statistics 1997, *A profile of the working poor 1996*, US Department of Labor, Washington, Report No. 918.
- Cadet Charles L., *Crise, paupérisation et marginalisation dans l'Haïti contemporaine*, UNICEF, Port-au-Prince, 1996, 146 p.
- Cartaya Vanessa, « Informality and Poverty : Causal Relationship or Coincidence ? », in Rakowski Cathy, *Contrapunto*, 1994, pp. 223-249.
- Cling Jean-Pierre, Razafindrakoto Mireille, Roubaud François (dir.), *Les nouvelles stratégies internationales de lutte contre la pauvreté*, DIAL / Economica, Paris, 2002
- Cling Jean-Pierre, Razafindrakoto Mireille, Roubaud François, « Elaboration, mise en œuvre et contenu des DSRP : portée et limites », in Cling J.-P. et al. (dir.), 2002, pp.169-218.
- Cogneau Denis, Maurin Eric, Pasquier Laure, *Social mobility in Africa. A comparative analysis of five sub-saharan societies*, Preliminary Handout, ISA RC28 meeting, Mannheim, 2001, 11 p.
- Cogneau Denis, « Pauvreté, inégalités des conditions et inégalité des chances », in Cling J.-P. et al., *Les nouvelles stratégies internationales de lutte contre la pauvreté*, DIAL / Economica, Paris, 2002, pp. 53-82.
- De Oliveira Orlandina, Roberts Bryan, « The Many Roles of the Informal Sector in Development : Evidence from Urban Labor Market Research, 1940-1989 », in Rakowski Cathy, *Contrapunto*, 1994, pp. 51-71
- El Mouhoub Mouhoub, *Division internationale du travail et économie de la connaissance*, Intervention au Séminaire "Hétérodoxies", Laboratoire MATISSE – Université Paris I, 24 janvier 2003, 18 p / in Vercellone Carlo, *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Editions La Dispute, 2002, pp. 121-136.
- Freyssinet Jacques, *Le chômage*, Editions La Découverte, coll. Repères, Paris, 1994, 124 p.
- Fass Simon M., *Political economy in Haïti. The Drama of survival*, ...1988
- Fass Simon M., « Fast Food in Development », *World Development*, 1995 Vol. 23 (9), pp. 1555-1573.

- Galli Rossana, Kucera David, *Informal employment in Latin America : Movements over business cycles and the effects of worker rights*, International Institute for Labour Studies (IIES), Discussion paper DP/145/2003 Decent Work Research Programme
- Gazier Bernard, *Assurance-chômage, employabilité et marchés transitionnels du travail*, 2002, 18 p.
- Heintz James, Pollin Robert, *Informalization, Economic Growth and the Challenge of Creating Viable Labor Standards in Developing Countries*, Communication au Colloque *Rethinking Labor Market Informalization : Precarious Jobs, Poverty and Social Protection*, Cornell University, Octobre 2002
- IHSI (2000a), *Enquête industrielle de 1999. Résultats définitifs*, septembre, Port-au-Prince,
- IHSI, *Enquête Budget-Consommation des Ménages 1999-2000. Volume I*
- IHSI, *Enquête Budget-Consommation des Ménages 1991-2000. Volume II*
- ILO / Committee on Employment and Social Policy, *Employment and social protection in the informal sector*, GB.277/ESP/1/1 277th Session, Geneva, March 2000,
- INSEE, Mesurer la pauvreté aujourd'hui, *Economie et Statistique*, 1997, Nos. 308-309-310
- Klasen Stephan 2001, *In Search of the Holy Grail : How to achieve Pro-Poor Growth ?* Background Paper to SPA Task Team "Growth and Equity", Eschborn, GTA. Communication au "SPA Task Team Meetings", Adis-Abeba, novembre 2001
- Kingdon Gandhi G., Knight J. 2001, *Why high open unemployment and small informal sector in South Africa ?*, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, 23 p.
- Lagarenne C., Legendre N. 2000, « Les travailleurs pauvres en France : facteurs individuels et familiaux », *Economie et Statistique*, No. 335, INSEE
- Laleau Wilson, *Les objectifs de Développement du Millénaire. Une revue de la situation haïtienne*, Communication au Colloque La pauvreté en Haïti et en République Dominicaine, PUCMM, Santo Domingo, novembre 2002,
- Lamaute Nathalie, *Le projet néo-libéral pour Haïti : Une modernisation conservatrice*, DEA, Université Paris X-Nanterre, Paris, 1995
- Lamaute-Brisson Nathalie, « L'informel en Haïti. De la promotion des micro-entreprises à la nécessité d'une politique d'emploi », *Cahiers de la Rue Voltaire* Paris, octobre 1997, 10 p.
- Lamaute Nathalie, *L'économie informelle en Haïti. Le cas de l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince*, Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Université de Paris X-Nanterre, juin 2000, 487 p.

- Lamaute-Brisson Nathalie, *L'économie informelle en Haïti. De la reproduction urbaine à Port-au-Prince*, Editions L'Harmattan, 2002, 318 p.
- Lamaute-Brisson Nathalie, « Economie des transferts privés en Haïti », in PNUD, *La situation économique et sociale d'Haïti en 2002*, mars 2003, pp.
- Lautier Bruno, *La Banque Mondiale et sa lutte contre la pauvreté : sous la morale, la politique*, 2002a
- Lautier Bruno, *Pourquoi faut-il aider les pauvres ? Une étude critique du discours de la Banque Mondiale sur la pauvreté*, 2002b, 26 p.
- Lautier Bruno, *Une protection sociale mutualiste et universelle : la condition de l'efficacité de la lutte contre la pauvreté*, document de travail pour la CEPAL, Paris, mai 2003a
- Lim Lin Lean, *Decent work and the Informal Economy*, Communication au Colloque *Rethinking Labor Market Informalization : Precarious Jobs, Poverty and Social Protection*, Cornell University, octobre 2002
- Majid Nomaan, *The size of the working poor population in developing countries*, Employment Paper 2001/16, ILO (Employment Strategy Department), May 2001, 25 p.
- Marcus Rachel, Wilkinson John, *Whose poverty matters ? Vulnerability, Social Protection and PRSPs*, Childhood Poverty Research and Policy Centre (CHIPW) Working Paper, London, 2002, 58 p.
- Marquez Gustavo, « Social Protection for the Unemployed : Programs in Latin America », in Lustig Nora, *Shielding the Poor. Social Protection in the Developing World*, pp.42-62.
- Mathelier Richard, Montas Rémy (en coll.), “L’emploi en Haïti”, in PNUD, *La situation économique et sociale d’Haïti en 2002*, mars 2003
- Mesa-Lago Carmelo, « Seguridad social y pobreza », in Naciones Unidas / CEPAL / PNUD, *Se puede superar la pobreza ? Realidad y perspectivas en América Latina*, Proyecto CEPAL/PNUD “La pobreza crítica en América Latina”, Santiago de Chile, 1980, pp. 161-189.
- Mesa-Lago Carmelo, *La seguridad social y el sector informal*, PREALC / Oficina Internacional del Trabajo, Investigaciones sobre empleo 32, Chile, 1990
- Mesa-Lago Carmelo, « Social security and extreme poverty in Latin America », *Journal of Development Economics*, Vol. 12, 1983, pp. 83-110.
- Mesa-Lago Carmelo, « Protection for the Informal Sector in Latin America and the Caribbean by Social Security or Alternative Means », in V. E. Tokman (ed.), *Beyond regulation. Informal economy in Latin American*, 1992, pp. 169-206.

- Mesa-Lago Carmelo, «Social Assistance on Pensions and Health Care for the Poor in Latin America and the Caribbean», in Lustig Nora, *Shielding the Poor. Social Protection in the Developing World*, pp.175-215.
- Montas Rémy, Evolutions macro-économiques, pauvreté et inégalité en Haïti (1986 – 2001), PNUD, février 2002
- Montas Rémy, « Emploi et répartition : quelle politique macro-économique pour lutter contre la pauvreté en Haïti ? », Bulletin de l’AHE, Vol. 1., No. 3, décembre 2002, Port-au-Prince, pp. 6-13.
- Narayan Deepa, *Can Anyone Hear Us ? Voices From 47 Countries*, Poverty Group, PREM, World Bank, December 1999
- Oyen Else, « Poverty production : a different approach to poverty understanding », International Social Science Council, Comparative Research Programme on Poverty (CROP), Site internet : <http://www.crop.org>
- Proulx Marc-Urbain, INESA, « La situation de l’emploi en Haïti et problématique de la création d’emplois dans les arrondissements », in Proulx, INESA, *Stratégies et initiatives de développement économique régional et local dans une stratégie globale de promotion d’emplois productifs et de lutte contre l’exclusion sociale*, Projet MPCE/BIT/PNUD HAI/99/001, Port-au-Prince, août 2000, 82 p.
- Razafindrakoto Mireille, Roubaud François, « Pauvreté urbaine et récession en Afrique subsaharienne : éléments de diagnostic », in Cling J.-P. et al., pp. 111-140.
- Razafindrakoto Mireille, Roubaud François, *Les multiples facettes de la pauvreté dans un pays en développement : le cas de la capitale malgache*, Document de travail (DT/2002/07), DIAL, Paris, 2001, 41 p.
- Rosenbluth Guillermo, “Informalidad y pobreza en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, No. 52, Abril 1994, pp.157-178
- Roubaud François, *L’économie informelle au Mexique. Deux ou trois choses que je sais d’eux*, Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Université de Paris X-Nanterre, Paris, 1991, 700 p.
- Roubaud François, *L’économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Karthala, Paris, 1994
- Samuel W., « Migración y remesas : un estudio de caso del Caribe », *Notas de Población*, CEPAL, No. 73, Septiembre 2001, pp. 195-218.
- Sethuraman S.V., *Urban poverty and the informal sector. A critical assessment of Current Strategies*, August 1997, <http://www.ilo.org/public/english/employment/recon/eiip/publ/1998/urbpover.htm>, downloaded 3/10/2003

St-Louis Harold, “La sous-traitance haïtienne, de nouveau attractive”, *Le Nouvelliste*, mardi 15 avril 2003, No. 36664 : 2.

Tokman Victor E., *Jobs and solidarity. Main challenges for the post-adjustment in Latin America*, Communication : *Development Thinking and Practice Conference*, Interamerican Development Bank, Septembre 3-5, 1996, Washington D.C., 30 p.

UNCTAD, *The least developed countries report 2002. Escaping the poverty trap*, 2002

Zoyem Jean-Paul, La dynamique des bas revenus : Une analyse des entrées-sorties de pauvreté, Document de Travail G 2002/11, Direction des Etudes et Synthèses Economiques, INSEE

Vinokur Annie, Les politiques nationales d'éducation entre le global et le local, Communication au CICRED, 2001.

Annexe 1. Liste des tableaux inclus dans le texte

TABEAU: CROISSANCE ECONOMIQUE, POPULATION EN AGE DE TRAVAILLER, POPULATION ACTIVE ET CHOMAGE DANS L' AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986/1987);ERROR!**
MARCADOR NO DEFINIDO.**

TABEAU 2 DISTRIBUTION DES ACTIFS OCCUPES DE L' AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE PAR SECTEUR ET BRANCHE D' ACTIVITE ET STRUCTURE (%) DE L' EMPLOI SELON LE SECTEUR ET LA BRANCHE D' ACTIVITE (1950-1986/1987)

TABEAU 3 EVOLUTION DU SALARIAT COUVERT PAR L' OFATMA (EFFECTIFS ET TAUX DE CROISSANCE ANNUELS) (1996-2000)

TABEAU 4 EVOLUTION DE L' EMPLOI DANS LES INDUSTRIES D' ASSEMBLAGE 1996-1999

TABEAU 5 TAUX DE CHOMAGE (%) SELON LE SEXE PAR MILIEU DE RESIDENCE URBAIN (1999-2000)

TABEAU 6 TAUX DE CHOMAGE (%) GLOBAL, TAUX DE CHOMAGE DES JEUNES, ET TAUX DE CHOMAGE DES ADULTES EN MILIEU URBAIN

TABEAU 7 INCIDENCE (EN % DES MENAGES) DE LA PAUVRETE EXTREME ET DE LA PAUVRETE SELON LES MILIEUX DE RESIDENCE

TABEAU 8 INCIDENCE (EN % DE LA POPULATION) DE LA PAUVRETE EXTREME ET DE LA PAUVRETE SELON LES MILIEUX DE RESIDENCE

TABEAU 9 INCIDENCE (EN % DES MENAGES) DE LA PAUVRETE EXTREME ET DE LA PAUVRETE EN MILIEU URBAIN SELON LES CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DU CHEF DE MENAGE

TABEAU 10 TAILLE (MOYENNE, MEDIANE) DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE

TABEAU 11 DISTRIBUTION DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE ET LES CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DU CHEF DE MENAGE

TABEAU 12 NOMBRE (MOYEN, MEDIAN) D' ACTIFS OCCUPES CHEZ LES MENAGES URBAINS AYANT AU MOINS UN ACTIF OCCUPE SELON LE NIVEAU DE VIE

TABEAU 13 RATIO DE DEPENDANCE ECONOMIQUE DES MENAGES AYANT AU MOINS UN ACTIF OCCUPE

TABEAU 14 DISTRIBUTION (%) DU REVENU TOTAL DES MENAGES URBAINS SELON LE TYPE DE REVENU PAR NIVEAU DE VIE DU MENAGE, REVENU TOTAL ET REVENU PER CAPITA

TABLEAU 15 DISTRIBUTION (%) DES MASSES DE REVENUS DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE PAR TYPE DE REVENU

TABLEAU 16 TAUX NET D'ACTIVITE (%) EN MILIEU URBAIN SELON LE SEXE ET LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE D'APPARTENANCE

TABLEAU 17 TAUX DE CHOMAGE (%) EN MILIEU URBAIN SELON LE SEXE ET LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE D'APPARTENANCE

TABLEAU 18 TAUX D'EMPLOI (%) EN MILIEU URBAIN SELON LE SEXE ET LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE D'APPARTENANCE

TABLEAU 19 DISTRIBUTION (%) DES ACTIFS SELON LES CARACTERISTIQUES DE L'EMPLOI ET LE NIVEAU DE VIE

TABLEAU 20 INCIDENCE (%) DE LA PAUVRETE CHEZ LES ACTIFS OCCUPES URBAINS SELON LE TYPE D'EMPLOI (FORMEL/INFORMEL) PAR MILIEU DE RESIDENCE

TABLEAU 21 TAUX D'INFORMALITE (%) DES ACTIFS OCCUPES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE

TABLEAU 22 CARACTERISTIQUES SOCIODEMOGRAPHIQUES DES ACTIFS *PAUVRES* FORMELS ET INFORMELS

TABLEAU 23 DISTRIBUTION (%) DES MENAGES URBAINS *ACTIFS* SELON LES COMBINAISONS D'EMPLOI (FORMEL/INFORMEL) DANS LE MENAGE ET LE MILIEU DE RESIDENCE

TABLEAU 24 INCIDENCE (%) DE L'EXTREME PAUVRETE ET DE LA PAUVRETE CHEZ LES MENAGES URBAINS SELON LES COMBINAISONS D'EMPLOI (FORMEL/INFORMEL) DANS LE MENAGE

TABLEAU 25 PART (%) DE LA CONSOMMATION MONETAIRE EFFECTUEE PAR POSTE BUDGETAIRE DANS LES LIEUX D'ACHAT INFORMELS SELON LE NIVEAU DE VIE

TABLEAU 26 CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE SELON L'INSERTION DANS L'EMPLOI DU CHEF DE MENAGE. DISTRIBUTION DE LA DEMANDE ADRESSEE A L'INFORMEL ET POIDS DE LA CONSOMMATION « INFORMELLE ».

TABLEAU 27 DISTRIBUTION (%) DE LA CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE SELON LE LIEU D'ACHAT DES BIENS ET SERVICES PAR NIVEAU DE VIE, SELON LE NIVEAU DE VIE PAR LIEU D'ACHAT. EVALUATION DU POIDS (%) DE LA DEMANDE ADRESSEE AUX LIEUX D'ACHAT INFORMELS ET DU POIDS DE LA "DEMANDE DES PAUVRES"

TABLE 28 : INEGALITES DE CONSOMMATION EN HAÏTI : LES COEFFICIENTS DE GINI DES ENQUETES BUDGET-CONSOMMATION DES MENAGES (EBCM 1986/1987 ET EBCM 1999/2000)

TABLEAU 29 RELEVEMENTS SUCCESSIFS DU SALAIRE MINIMUM LEGAL PAR JOURNEE DE 8 HEURES DANS LES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS, COMMERCIAUX ET AGRICOLES

TABLEAU 30 L'EMPLOI DANS L'INDUSTRIE (AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE, 1998)

TABLEAU 31 INDICES DE LA NATURE DU RAPPORT SALARIAL DANS L'INDUSTRIE (AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE, 1998)

TABLEAU 32 INCIDENCE (%) DE L'EXTREME PAUVRETE ET DE LA PAUVRETE ET CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES (TAILLE, NOMBRE D'ACTIFS OCCUPES, RATIO DE DEPENDANCE ECONOMIQUE) DES MENAGES ACTIFS

TABLEAU 33 DISTRIBUTION (%) DES ACTIFS FORMELS ET INFORMELS DES MENAGES MIXTES SELON LE NIVEAU DE VIE

TABLEAU 34 REVENUS D'ACTIVITE ET AUTRES REVENUS (EN GOURDES) DES ACTIFS OCCUPES DES MENAGES MIXTES

TABLEAU 35 CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE SELON LA COMPOSITION DE LA MAIN-D'ŒUVRE OCCUPEE DU MENAGE. DISTRIBUTION DE LA DEMANDE ADRESSEE A L'INFORMEL ET POIDS DE LA CONSOMMATION « INFORMELLE ».

TABLEAU 36 INCIDENCE (%) DE L'EXTREME PAUVRETE ET DE LA PAUVRETE CHEZ LES INDIVIDUS EN SITUATION DE NON-EMPLOI (CHOMEURS, INACTIFS) ET CHEZ LES ACTIFS OCCUPES

TABLEAU 37 TAUX DE CHOMAGE (%) DES JEUNES, DES ADULTES ET TAUX DE CHOMAGE GLOBAL SELON LE NIVEAU DE VIE (15 ANS ET +)

TABLEAU 38 PRIMO-DEMANDEURS D'EMPLOI ET ANCIENS TRAVAILLEURS : DES PROFILS SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DISSEMBLABLES

TABLEAU 39 REMUNERATIONS ET NOMBRE D'HEURES DE TRAVAIL DESIRES PAR LES CHOMEURS SELON LE TYPE DE CHOMEUR

TABLEAU 40 INCIDENCE DE LA PAUVRETE SELON LA RECEPTION DE TRANSFERTS ENTRE MENAGES ET LA PRESENCE D'AU MOINS UN CHOMEUR DANS LE MENAGE

TABLEAU 41 MONTANTS ET POIDS DES TRANSFERTS REÇUS DANS LA FORMATION DU REVENU DES MENAGES SELON LE NIVEAU DE VIE ET LA PRESENCE D'AU MOINS UN CHOMEUR DANS LE MENAGE

TABLEAU 42 RAISONS DE LA DETERIORATION DE LA COMPETITIVITE DES INDUSTRIES TOURNEES VERS LE MARCHE INTERNE

TABLEAU 43 COMPORTEMENTS DES ENTREPRISES (PRODUCTIVITE, PROFITS, INVESTISSEMENTS, COÛTS ET PRODUCTION DE L'ELECTRICITE)

TABLEAU 44 CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE D'ASSEMBLAGE

TABLEAU 45 AFFILIATION DES SALARIES A L'ONA ET A L'OFATMA SELON LES SEGMENTS D'EMPLOI DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE

TABLEAU 46 LE TRAVAIL DECENT EN MILIEU URBAIN EN HAÏTI

TABLEAU 47 TABLES DE MOBILITE ENTRE LE CHEF DE MENAGE ET SES ENFANTS DE 15-24 ANS
SELON LE NIVEAU D'ETUDES ATTEINT (GLOBALE, DESTINATION ET ORIGINE)

TABLEAU 48 INEGALITES DE REVENU EN HAÏTI : LES COEFFICIENTS DE GINI DANS LES MILIEUX DE
RESIDENCE ET DANS L'ENSEMBLE DU PAYS (EBCM 1999-2000)

TABLEAU 49 MOBILITES PROFESSIONNELLES INTER ET INTRA-SEGMENTS D'EMPLOI DANS L'AIRE
METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1997)

Annexe 2. Liste des graphiques

GRAPHIQUE 1 : DISTRIBUTION (%) DES ACTIFS OCCUPES SELON LE STATUT DANS L'EMPLOI DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986)

GRAPHIQUE 2 : DISTRIBUTION (%) DES TRAVAILLEURS INDEPENDANTS SELON LA BRANCHE D'ACTIVITE DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986)

GRAPHIQUE 3 : INFORMALISATION DES BRANCHES D'ACTIVITE DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1950-1986)

GRAPHIQUE 4 : EVOLUTION DES EFFECTIFS SALARIES INSCRITS A L'OFATMA DANS L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1986-1996)

GRAPHIQUE 5 : TAUX D'ACTIVITE (%) PAR SEXE ET PAR AGE EN MILIEU URBAIN (1999-2000)

GRAPHIQUE 6 TAUX DE CHOMAGE (%) PAR AGE ET PAR MILIEU DE RESIDENCE URBAIN (%)

GRAPHIQUE 7 : TAUX DE CHOMAGE (%) PAR NIVEAU D'ETUDES SELON LE MILIEU DE RESIDENCE URBAIN

GRAPHIQUE 8 : STRUCTURE DE LA CONSOMMATION DES MENAGES URBAINS (PAR POSTE BUDGETAIRE) SELON LE NIVEAU DE VIE

GRAPHIQUE 9 : ACCES DES MENAGES AUX INFRASTRUCTURES DE BASE EN MILIEU URBAIN SELON LE NIVEAU DE VIE

GRAPHIQUE 10 : ACTIFS OCCUPES PAR AGE SELON LE NIVEAU DE VIE

GRAPHIQUE 11 : ACTIFS OCCUPES PAR NIVEAU D'ETUDES SELON LE NIVEAU DE VIE

GRAPHIQUE 12 : PRODUCTIVITE (VALEUR AJOUTEE PAR SALARIE) ET SALAIRE ANNUEL MOYEN DANS L'INDUSTRIE DE L'AIRE METROPOLITAINE DE PORT-AU-PRINCE (1998)

GRAPHIQUE 13 : TAUX DE CHOMAGE (%) SELON L'AGE ET LE NIVEAU DE VIE

GRAPHIQUE 14 : TAUX DE CHOMAGE (%) SELON LE NIVEAU D'ETUDES ATTEINT ET LE NIVEAU DE VIE

GRAPHIQUE 15 : LA RECHERCHE D'EMPLOI DES CHOMEURS OU LE CHOIX DU SALARIAT

Annexe 3. Autres tableaux

Tableau 3

DISTRIBUTION DES CHOMEURS ET DES ACTIFS OCCUPES SELON LE NIVEAU D'ETUDES
ATTEINT EN MILIEU URBAIN

Niveau d'étude atteint	Chômeurs BIT	Actifs occupés
Aucun niveau	8.7	25.1
Primaire	23.6	34.4
Secondaire	61.6	34.9
Universitaire	6.1	5.6
Total	100.0	100.0
Population estimée	161878	816692
Echantillon	487	3216

Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Tableau 4

PROPORTION (%) DES MENAGES URBAINS AYANT ACCES AUX SERVICES DE BASE SELON
LE NIVEAU DE VIE

Service de base	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Eau courante dans le logement	8.8	11.0	31.8	26.1
Electricité de ville	69.6	71.7	76.7	75.3
Téléphone dans le logement	3.6	3.5	18.4	14.3
Nombre de ménages estimé*	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	1465	1979

Source : IHSI, EBCM 1999-2000. Calculs propres.

* Les ménages extrêmement pauvres forment un sous-ensemble des ménages pauvres. La sommation des effectifs des trois catégories de ménages est donc supérieure au nombre effectif de ménages pour le milieu urbain.

Tableau 5

DISTRIBUTION DES MENAGES URBAINS SELON LE NIVEAU DE VIE ET LE LIEN DU MENAGE AVEC LE SYSTEME D'EMPLOI

Lien du ménage avec le système d'emploi	Niveau de vie			
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Au moins un actif occupé	88.7	88.4	87.4	87.7
Aucun actif occupé, au moins un chômeur	2.7	4.3	4.1	4.1
Inactifs seulement	8.6	7.3	8.5	8.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Nombre de ménages estimé	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	1465	1979

Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Tableau 6

DISTRIBUTION DES MENAGES URBAINS AYANT AU MOINS UN ACTIF OCCUPE SELON LE NIVEAU DE VIE ET LE NOMBRE D'ACTIFS OCCUPES DANS LE MENAGE

Nombre d'actifs occupés dans le ménage	Niveau de vie			
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Un actif occupé	40.6	39.6	45.8	44.1
Deux actifs occupés	38.0	37.4	35.3	35.9
Trois actifs occupés	12.2	14.8	12.4	13.0
Plus de trois actifs occupés	9.2	8.3	6.4	7.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Nombre de ménages estimé	69322	121206	316279	437485
Echantillon	265	466	1285	1751

Source : IHSI / EBCM 1999-2000. Calculs propres.

Tableau 7

DISTRIBUTION (%) DES MENAGES URBAINS SELON LA PRINCIPALE SOURCE DE REVENU DU MENAGE SELON LE NIVEAU DE VIE

Principale source de revenu du ménage	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-Pauvre	
Revenu d'activité	74.8	74.3	69.3	70.7
Revenu de transfert	11.7	14.1	22.1	19.9
Revenu du patrimoine	0.6	0.4	1.3	1.1
Autres revenus	12.9	11.1	7.3	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Nombre de ménages estimé	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	514	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Tableau 8

PROPORTION (%) DE MENAGES URBAINS AYANT PERÇU LES REVENUS D'ACTIVITE SELON LE NIVEAU DE VIE

Source des revenus d'activité	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Non-pauvre	Pauvre	
Activité principale non-agricole	78.9	77.5	78.2	78.0
Activité secondaire non agricole	11.5	11.7	14.6	13.8
Activité agricole ou connexe	14.2	13.9	11.0	11.8
<i>Au moins l'un des revenus d'activité</i>	<i>87.7</i>	<i>86.0</i>	<i>86.2</i>	<i>86.1</i>
Nombre de ménages estimé	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	1465	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres. Le total excède 100 car les ménages peuvent cumuler deux ou trois sources de revenus d'activité.

Tableau 9

**PROPORTION (%) DE MENAGES URBAINS RECEVANT DES REVENUS DE
TRANSFERT EN PROVENANCE D'AUTRES MENAGES**

Existence de transfert en provenance d'autres ménages	Niveau de vie			Ensemble
	Extrême- ment pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Aucun transfert	61.2	57.7	48.0	50.7
Transfert interne	24.7	25.2	21.9	22.8
Transfert externe	10.2	11.3	21.1	18.4
Transfert interne et externe	3.8	5.9	8.9	8.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Nombre de ménages estimé	78126	137128	361893	499021
Echantillon	290	514	1465	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Tableau 10

**DISTRIBUTION (%) DES MENAGES URBAINS SELON LES COMBINAISONS D'EMPLOI
(FORMEL/INFORMEL) DANS LE MENAGE ET LE MILIEU DE RESIDENCE**

Combinaison d'emploi	Milieu de résidence		
	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Ensemble urbain
Formel et informel	24.6	23.6	24.2
Actifs formels et informels	24.6	23.6	24.2
Formel seul	29.5	23.3	27.0
Un actif formel	16.0	17.0	16.4
Actifs formels seuls	16.7	6.3	10.5
Informel seul	32.7	42.0	36.5
Un actif informel	20.7	24.5	22.2
Actifs informels seuls	12.1	17.4	14.3
Aucun actif occupé	13.2	11.1	12.3
Total	100.0	100.0	100.0
Nombre de ménages estimé	296488	202533	499021
Echantillon	791	1188	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres

Tableau 11

DISTRIBUTION (%) DES MENAGES URBAINS ACTIFS SELON LA COMBINAISON D'EMPLOI (FORMEL/INFORMEL) DANS LE MENAGE ET LE NIVEAU DE VIE

Combinaison d'emploi dans le ménage	Niveau de vie			Ensemble
	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	
Formel et informel	31.2	31.8	26.0	27.6
Formel seul	25.0	25.5	32.8	30.8
Informel seul	43.8	42.7	41.2	41.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Nombre de ménages estimé	69322	121206	316279	437485
Echantillon	265	466	1285	1751

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres

Tableau 12

EVOLUTION DU SALAIRE MINIMUM LEGAL EN TERMES NOMINAUX PAR JOURNEE DE 8 HEURES DANS LES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS, COMMERCIAUX ET AGRICOLES ET INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION

Année	Salaire minimum légal nominal en gourdes	IPC (Septembre)
1983	13.2	6.16
1984	13.2	12.3
1985	15.0	6.1
1986	15.0	14.96
1987	15.0	-0.49
1988	15.0	-13.83
1989	15.0	8.35
1990	15.0	6.97
1991	15.0	24.64
1992	15.0	18.43
1993	15.0	37.87
1994	15.0	51.08
1995	36.0	17.26
1996	36.0	17.01
1997	36.0	16.95
1998	36.0	8.27
1999	36.0	9.92
2000	36.0	15.32
2001	36.0	12.34
2002	36.0	10.07

Source : Banque de la République d'Haïti, *Rapport annuel 2002*, Port-au-Prince, 2003.

Tableau 13

RECEPTION DE TRANSFERTS A L'ECHELLE DES MENAGES URBAINS SELON LE
NIVEAU DE VIE ET LA PRESENCE D'UN CHOMEUR DANS LE MENAGE

Proportion de ménages recevant des transferts	Non-pauvre		Pauvre		Ensemble
	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	
Reçoit des transferts	49.1	63.6	38.8	52.2	49.3
Transferts internes	21.8	22.6	23.4	30.2	22.8
Transferts externes	19.0	30.0	10.3	14.0	18.4
Transferts internes et externes	8.4	11.0	5.1	8.0	8.1
Nombre de ménages estimé	291138	70755	101030	36099	499021
Echantillon	1228	237	409	105	1979

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres. Lire : 30.2% des ménages pauvres ayant au moins un chômeur perçoivent des transferts internes.

Tableau 14

PROPORTION DE MENAGES OU LES TRANSFERTS CONSTITUENT LA PRINCIPALE
SOURCE DE REVENU

Type de transfert	Non-pauvre		Pauvre		Ensemble
	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	Aucun chômeur	Au moins un chômeur	
Revenu de transfert	19.2	33.7	10.9	22.9	19.9
Transfert interne	7.5	10.5	7.8	11.4	8.3
Transfert externe	10.8	22.6	3.3	11.4	11.0
Nombre de ménages estimé	289246	70755	100003	36099	496103
Echantillon	1218	237	405	105	1965

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres. Lire : Pour 22.9% des ménages pauvres ayant au moins un chômeur, les revenus de transfert (en général) constituent la principale source de revenu. Chez 11.4% de ces ménages, la principale source de revenu est le transfert en provenance de ménages non-résidents.

Tableau 15

PROFILS DES CHOMEURS PAR SEXE, AGE, NIVEAU D'ETUDES ATTEINT SELON LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE

Sexe	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Homme	34.8	41.7	48.8	46.1
Femme	65.2	58.3	51.2	53.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Groupe d'âge	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
10 - 14	1.1	4.0	1.4	2.4
15 - 24	44.8	44.0	36.6	39.3
25 et +	54.1	52.0	62.1	58.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Niveau d'études atteint	Extrêmement pauvre	Pauvre	Non-pauvre	Ensemble
Aucun niveau	12.7	11.5	7.1	8.7
Primaire	32.8	34.3	17.2	23.6
Secondaire	54.6	51.4	67.7	61.6
Supérieur	0.0	2.8	8.0	6.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Population estimée	30884	60243	101635	161878
Echantillon	83	165	322	487

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres

Tableau 16

DISTRIBUTION DES CHOMEURS (10 ANS ET +) CLASSES PAR SEXE, AGE, NIVEAU D'ETUDES ATTEINT SELON LE NIVEAU DE VIE DU MENAGE

	Pauvre	<i>Dont : Extrêmement pauvre</i>	Non-pauvre	Total	Population estimée	Echantillon
Sexe						
Homme	33.6	14.4	66.4	100.0	74706	227
Femme	40.3	23.1	59.7	100.0	87173	260
Age						
15 - 24	41.6	21.7	58.4	100.0		183
25 et +	33.2	17.7	66.8	100.0		294
Niveau d'études atteint						
Aucun niveau	48.9	27.7	51.1	100.0	14119	43
Primaire	54.2	26.5	45.8	100.0	38140	115
Secondaire	31.0	16.9	69.0	100.0	99751	308
	37.2	19.1	62.8	100.0	161878	487

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres. Les extrêmement pauvres font partie de l'ensemble des pauvres. Les effectifs des 10-14 ans et des chômeurs titulaires d'un niveau d'études supérieures sont trop faibles. Ces catégories ne sont donc pas présentées ici.

Tableau 17

DISTRIBUTION (%) DES CHOMEURS/ANCIENS TRAVAILLEURS SELON LES RAISONS DE L'ENTREE EN CHOMAGE

Chômage «involontaire »	52.8
Réduction de personnel Entreprise privée	10.6
Fermeture Entreprise privée	24.5
Fermeture Entreprise publique	5.3
Réduction de personnel Entreprise publique	2.1
Licenciement pour activités syndicales	5.3
Fin de contrat	4.8
Chômage «volontaire »	29.3
Salaire trop faible	12.2
Mauvaises conditions de travail	10.6
Travail "inintéressant"	6.4
Autres (raisons non précisées)	18.1
Total	100.0

Source : EEMUPauP1997. Calculs propres.

Tableau 18

DUREE MOYENNE DU CHOMAGE SELON LE TYPE DE CHOMEUR ET AMPLEUR DU CHOMAGE DE LONGUE DUREE

Chômeurs	Durée moyenne du chômage (en mois)	Poids des chômeurs de longue durée (plus d'un an, en %)
Anciens occupés	38.4	57.8
Hommes	42.0	62.8
Femmes	36.0	53.8
Primo-demandeurs	22.8	44.1
Hommes	22.8	52.7
Femmes	22.8	36.7
Ensemble	30.0	50.2

Source : EEMUPauP1997. Calculs propres.

Tableau 19

DISTRIBUTION DE LA CONSOMMATION MONETAIRE ANNUELLE SELON LE NIVEAU DE VIE ET LE LIEU D'ACHAT DES BIENS ET SERVICES. EVALUATION DE LA DEMANDE ADRESSEE AUX LIEUX D'ACHAT INFORMELS. EN GOURDES.

Lieu d'achat	Non-pauvre	Pauvre	Ensemble
(1) Marchés publics	8,316,217,941	1,464,786,795	9,781,004,737
(2) Marchés des rues	3,071,692,241	513,982,282	3,585,674,523
(3) Boutiques	3,787,906,861	503,162,911	4,291,069,771
(4) Dépôts pèpè	23,033,264	10,079,016	33,112,280
Supermarchés, magasins	2,462,108,710	104,018,670	2,566,127,380
Secteur public	145,550,975	36,133,628	181,684,604
Services privés	4,459,437,802	208,281,978	4,667,719,780
Pays étrangers	40,773,437	11,306,285	52,079,722
Hôtels, Bars, Restaurants	2,196,293,993	6,621,243	2,202,915,236
Autres	5,199,593,339	285,868,427	5,485,461,766
(5) Consommation monétaire annuelle	29,702,608,564	3,144,241,235	32,846,849,798
(6) Consommation monétaire dans les lieux d'achat informels (1+2+3+4)	15,198,850,307	2,492,011,004	17,690,861,311
(7) Consommation monétaire dans les lieux d'achat informels + Hôtels, bars, restaurants	17,395,144,300	2,498,632,247	19,893,776,547

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Tableau 20

CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DES MENAGES MIXTES SELON LE NIVEAU DE VIE

Caractéristiques socio-économiques	Non-pauvre	Pauvre
Taille du ménage	6.2	7.6
Nombre d'actifs occupés dans le ménage	2.8	2.7
Ratio de dépendance moyen	2.3	3.0
Nombre moyen d'actifs informels	1.4	1.5
Nombre de ménages estimé	82367	38530
Echantillon	334	148

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Tableau 21

REVENUS D'ACTIVITE ET AUTRES REVENUS (DISTRIBUTION (%)) DES ACTIFS OCCUPES
DES MENAGES MIXTES

	Ménage mixte non-pauvre		Ménage mixte pauvre		Ensemble ménages mixtes	
	Actif formel	Actif informel	Actif formel	Actif informel	Actif formel	Actif informel
Poids du revenu de l'activité principale non-agricole dans le revenu total (%)	72	63	81	74	74	66
Distribution (%) du revenu total selon le type de revenu						
Revenu d'activité principale et secondaire	79	71	86	78	81	72
Revenu de transfert	6	14	1	1	4	11
Revenu du patrimoine	0	2	0	0	0	2
Autres revenus	15	13	13	21	15	15
Revenu total	100	100	100	100	100	100
Distribution (%) des types de revenu selon le type d'emploi occupé						
Revenus de l'activité principale non agricole	52	48	54	46	53	47
Revenu d'activité total	52	48	54	46	53	47
Revenu de transfert	28	72	38	62	29	71
Revenu du patrimoine	16	84	95	5	20	80
Autres revenus	53	47	40	60	50	50
Revenu total	49	51	52	48	50	50

Source : IHSI/EBCM1999-2000. Calculs propres.

Annexe 4. Glossaire

Population en âge de travailler	:	Dans le cas de l'EBCM 1999-2000, population de 10 ans et plus.
Population active	:	Population de 10 ans et plus participant effectivement (actif occupé) ou désirant participer (chômeur) à la production de biens ou de services marchands ou collectifs recensés. sous la catégorie du PIB).
Actif occupé	:	Individu de 10 ans et plus ayant travaillé au moins une heure au cours de la semaine précédant le passage de l'enquêteur.
Chômeur	:	Individu de 10 ans et plus privé d'emploi (n'ayant pas travaillé, ne serait-ce qu'une heure au cours de la semaine précédant le passage de l'enquêteur), à la recherche d'un emploi (au cours des 7 jours précédant l'enquête ou au cours des 30 jours précédant l'enquête) et disponible dans les quinze prochains jours.
Inactif	:	Individu de 10 ans et plus privé d'emploi, n'ayant pas cherché un emploi au cours de la période de référence (7 jours avant l'enquête).
Travailleur découragé	:	Individu de 10 ans et plus qui a abandonné toute recherche d'emploi parce qu'il pense ne pas être embauché (en raison de la dégradation du marché du travail, de la faiblesse ou de l'absence de qualifications propres), parce qu'il ne sait comment chercher du travail ou déclare explicitement son découragement ("est découragé), et qui serait disponible dans les 15 prochains jours.
Taux d'activité	:	Ou Taux net d'activité, rapport entre la population active et la population en âge de travailler.

Taux de chômage	:	Rapport entre la population des chômeurs et la population active.
Taux d'emploi	:	Rapport entre la population des actifs occupés et la population en âge de travailler.
Emploi informel	:	Par convention construite sur la base de données de l'EBCM, l'emploi informel regroupe : des emplois domestiques créés par un ménage, des emplois salariés créés par une entreprise familiale ou un ménage apparenté, des emplois à compte propre (travailleur indépendant) et des emplois créés dans des entreprises non-spécifiées.
Emploi formel	:	Par opposition, l'emploi formel regroupe tous ceux qui travaillent dans l'administration publique, les entreprises publiques, les organisations internationales et les coopératives (dont on suppose qu'elles sont enregistrées), les salariés des entreprises privées.