

Organisation
internationale
du Travail



La formalisation des PME dans les chaînes d'approvisionnement en Amérique latine : quel rôle jouent les entreprises multinationales ?

Note de synthèse thématique – La formalisation des entreprises



Copyright © Organisation internationale du Travail 2016

Première édition 2016

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: rights@ilo.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site www.ifrro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

Bureau International du Travail ; Département des entreprises

creation d'entreprise / formalisation d'entreprise / dialogue social / développement durable / informalité / global

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos digitales de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías y redes de distribución digital, u ordenándose a: ilo@turpin-distribution.com. Para más información, visite nuestro sitio web: ilo.org/publns o escribanos a: ilopubs@ilo.org.

Imprimé en Suisse

Résumé

Les petites et moyennes entreprises (PME)¹ jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale. Les PME formelles contribueraient à hauteur de 45 pour cent à l'emploi total et jusqu'à 33 pour cent au revenu national des économies émergentes, et ces chiffres sont revus à la hausse si l'on prend en compte les PME informelles². Les PME sont des acteurs clés des économies en Amérique latine, compte tenu notamment de leur contribution à la création d'emplois. Or, selon les estimations, la part des PME de la région dans la production est faible et celles-ci ont tendance à se spécialiser dans les produits à faible valeur ajoutée. De plus, beaucoup d'entre elles exercent leur activités dans l'économie informelle, ce qui hypothèque leur potentiel de croissance et leur accès aux biens productifs et restreint les prestations dont pourraient bénéficier leurs salariés en matière de protection sociale.

Conscients de cette réalité, les gouvernements de la région ont mis au point des politiques publiques pour venir en aide aux PME, réduire les barrières à la formalisation, améliorer leurs compétences et capacités de production

afin d'optimiser leurs performances sur les marchés nationaux et faciliter leur accès aux marchés internationaux. Certaines stratégies visaient aussi à promouvoir la création de liens commerciaux entre les PME et les grandes entreprises.

On a pu constater récemment qu'en Amérique latine les entreprises multinationales (EMN)³ prennent de plus en plus de mesures pour aider les PME qui opèrent au sein de leurs chaînes d'approvisionnement en tant que fournisseurs ou distributeurs de biens ou de services. Ces mesures s'inscrivent dans le cadre de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et des politiques de durabilité et elles visent à améliorer les compétences managériales des PME, la qualité de leurs produits ou services et le recours à la technologie. Ces pratiques sont préconisées par la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale (Déclaration sur les EMN) qui a pour objet d' « *encourager les entreprises multinationales à contribuer positivement au progrès économique et social, ainsi qu'à minimiser et à résoudre les difficultés que leurs diverses opérations peuvent soulever* » (Déclaration sur les EMN, paragr. 2, p. 2).

1 La définition des PME varie souvent d'un pays à l'autre et se fonde généralement sur le nombre de salariés, le chiffre d'affaires annuel ou la valeur des actifs de l'entreprise. Selon la définition la plus courante, les microentreprises comptent de 1 à 10 salariés, les petites entreprises de 10 à 100 et les entreprises de taille intermédiaire de 100 à 250. Selon la définition avancée dans le rapport de l'OIT intitulé *Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs*, est considérée comme une PME toute entreprise de moins de 250 salariés, ce qui comprend donc les microentreprises (BIT, 2015).

2 Estimations de la Banque mondiale, accessible sur le site : <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance>

3 Il est important de noter qu'aux fins de cette note de synthèse thématique, la définition d' « entreprise multinationale » comprend des entreprises, que leur capital soit public, mixte ou privé, qui possèdent ou contrôlent la production, la distribution, les services et autres moyens en dehors du pays où elles ont leur siège. Le terme se réfère également aux sociétés mères ou entités locales, ou les deux, ou à l'organisation dans son ensemble.

Encadré 1 : Au sujet de la Déclaration sur les EMN

La Déclaration sur les EMN est le seul instrument de l'OIT qui donne aux entreprises des orientations ciblées en matière de politique sociale, de pratiques inclusives, responsables et durables sur le lieu de travail. C'est le seul instrument universel dans ce domaine qui a été élaboré et adopté par les gouvernements, les employeurs et les travailleurs du monde entier. Ces principes s'adressent aux EMN, aux gouvernements et aux organisations d'employeurs et de travailleurs et ils couvrent des domaines aussi vastes que l'emploi, la formation, les conditions de travail et de vie et les relations professionnelles (conventions et recommandations de l'OIT). La Déclaration sur les EMN permet de mieux faire connaître et comprendre l'Agenda du travail décent dans le secteur privé, comme cela est souligné dans la Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable.

Pour en savoir plus sur la Déclaration sur les EMN, consulter le site www.ilo.org/mnedeclaration

Même si cela n'est pas leur objectif affiché, les mesures prises par les EMN pour venir en aide à leurs fournisseurs peuvent aussi contribuer à promouvoir la formalisation des PME. Afin d'étudier précisément le rôle que les EMN peuvent jouer à cet égard, l'OIT a commandé une étude en vue d'analyser les différentes initiatives entreprises par les EMN dans quatre pays d'Amérique latine, à savoir : le Salvador, le Costa Rica, le Chili et l'Argentine. Les études de cas donnent un aperçu des mesures prises par les EMN qui opèrent dans les divers secteurs de ces pays. L'étude montre, cette analyse à l'appui, comment les organisations d'employeurs peuvent

contribuer à promouvoir la formalisation des PME et elle propose une série de recommandations à l'intention des gouvernements comme des EMN.

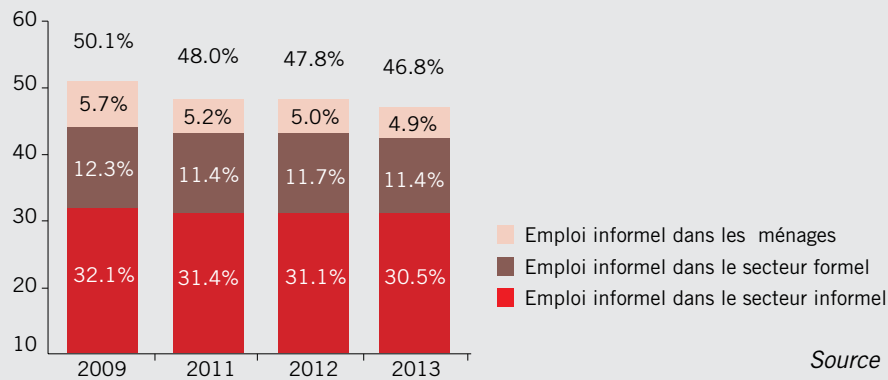
I. Introduction

La situation en Amérique latine : une informalité persistante

Les plus grands défis que l'Amérique latine doit relever sur le marché du travail, dans sa quête d'une croissance économique soutenue et d'un développement partagé, sont, entre autres, de créer davantage d'emplois, de maintenir un taux élevé d'activité et d'améliorer la qualité de sa main-d'œuvre. La croissance de l'emploi se ralentit : ainsi le ratio emploi-population en zone urbaine a chuté ces deux dernières années pour se situer désormais à 56,2 pour cent. De plus, le taux d'activité de la région, qui est représentatif du volume de la main-d'œuvre, est descendu à 59,9 pour cent en 2014. De manière symptomatique, la région compte 130 millions de travailleurs se trouvant dans une situation informelle (BIT, 2014a). Ce sont là autant de signes qui, dans la région, témoignent de l'inégalité d'accès à une éducation de qualité, de la médiocrité de l'inclusion sociale, du niveau peu élevé de la productivité totale des facteurs et de l'insuffisance des conditions de travail décent, entre autres.

Quant à l'informalité, même si son taux est à la baisse, surtout ces dernières années, celle-ci n'en persiste pas moins et reste particulièrement élevée dans la région. Les chiffres montrent que dans

Figure 1 : Amérique latine et Caraïbes (14 pays) : taux d'emploi informel non agricole par composante



14 pays d'Amérique latine, quelque 46,8 pour cent d'emplois au total étaient considérés comme informels en 2013, contre 50,1 pour cent en 2009, comme l'indique la figure 1 (BIT, 2014b).

En Amérique latine, l'informalité touche davantage certains secteurs et catégories de population que d'autres. Ainsi on observe des taux d'informalité plus élevés chez les femmes (49,7 pour cent contre 44,5 pour cent chez les hommes) et les jeunes âgés de 15 à 24 ans (55,7 pour cent)⁴ et certaines activités ont des taux d'informalité supérieurs, comme dans la construction (68,6 pour cent) et le commerce, la restauration et l'hôtellerie (55,7 pour cent) (BIT, 2014b).

Le problème de l'informalité pour les PME

On estime entre 420 et 510 millions le nombre de PME dans le monde, dont 9 pour cent seulement sont formelles (à l'exclusion des microentreprises) ; 80 à 95 pour cent d'entre elles se trouvent dans les pays à faible et moyen revenus

⁴ Comme les années d'éducation augmentent, la probabilité d'accéder à un emploi formel augmente aussi.

(BIT, 2015). Les PME sont des acteurs clés dans les économies d'Amérique latine, du fait notamment qu'elles sont un véritable vecteur d'emplois. Les PME contribueraient pour plus de 50 pour cent à la création d'emplois, un quart environ du PIB généré dans la région et 8 pour cent du total des exportations (Cimoli, 2014).

Et pourtant, en dépit du potentiel qu'ont les PME à créer des liens commerciaux, de l'innovation et de la croissance économique, quelque 60 pour cent de leurs travailleurs sont employés dans des conditions informelles. De plus, ce sont les franges les plus pauvres de la population qui détiennent le plus fort pourcentage de ces emplois. La majorité des travailleurs informels de la région appartiennent aux 20 pour cent des segments les plus pauvres de la population, ce qui représente un taux d'informalité de 72 pour cent (BIT, 2014c).

On a souvent tendance à penser que les microentreprises exercent leurs activités en dehors de tout cadre institutionnel, juridique et réglementaire.

Encadré 2 : Comment définir l’informalité ?

Le secteur informel désigne, selon les définitions et classifications données par le Système de comptabilité nationale des Nations Unies, un groupe d’unités économiques engagées dans la production de biens ou de services, qui ne sont pas enregistrées selon les formes spécifiques de la législation nationale et qui ne constituent pas une personne morale distincte du ménage ou des membres du ménage auxquels elles appartiennent, et qui ne tiennent pas un ensemble complet de comptes (y compris des bilans de l’actif et du passif). Le secteur est composé d’un groupe très hétérogène, et notamment les travailleurs à leur propre compte employés dans leurs propres entreprises du secteur informel et les salariés qui occupent des emplois informels dans les entreprises du secteur informel.

Bien que l’on associe d’ordinaire l’informalité avec les emplois occupés dans les entreprises du secteur informel, ce concept comprend aussi les emplois où les droits sociaux et du travail tels que définis dans la législation nationale ne sont pas respectés, même lorsque ces emplois relèvent du secteur formel. En effet, les salariés sont considérés comme ayant un emploi informel lorsque leur relation d’emploi n’est pas assujettie, de par la loi ou la pratique, à la législation nationale du travail, à l’impôt sur le revenu, qu’ils ne bénéficient pas de la protection sociale ni du droit à certaines prestations liées à l’emploi (par exemple, préavis en cas de licenciement, indemnité de licenciement, congés payés annuels ou congés de maladie payés, etc...). Ce qui caractérise avant tout l’emploi informel, c’est l’absence de protection sociale – pas de couverture de sécurité sociale – ce qui fragilise le plus ces travailleurs.

La conception et la mesure de l’informalité a évolué au fil du temps. Elle peut désigner tout à la fois les unités de production, c’est-à-dire les entreprises, lorsqu’on se réfère au secteur informel, ou encore les emplois en tant qu’unités d’observation, lorsqu’on se réfère à l’emploi informel. Ainsi, l’économie informelle désigne aussi bien les entreprises informelles que l’emploi informel.

Il est important de bien comprendre que les critères qui président à la définition des emplois informels sont déterminés en fonction de la situation du pays et de la disponibilité des données statistiques en la matière. Compte tenu de la grande diversité des situations d’emploi informel, la collecte des statistiques sur l’emploi informel et leur harmonisation entre les pays s’avèrent relativement problématiques vu les difficultés qu’il y a à les mesurer.

Sources : Résolution concernant les statistiques de l’emploi dans le secteur informel, adoptée par la Quinzième conférence internationale des statisticiens du travail (1993) ; Directives concernant une définition statistique de l’emploi informel (2003) ; Van Elk, K. et De Kok, J. (2014).

S’il est vrai que les microentreprises relèvent du secteur informel et qu’elles ne respectent que partiellement, voire pas du tout, la réglementation, cela ne signifie pas pour autant que l’environnement réglementaire n’a pas d’importance pour elles. Il ne fait aucun doute que presque toutes les entreprises, même les petites, sont, directement ou indirectement, affectées par les cadres réglementaires.

Ainsi, un petit entrepreneur qui n’enregistre pas son entreprise pour ne pas avoir à payer d’impôts verra ses perspectives commerciales hypothéquées par cette décision même. L’entreprise ne pourra, de crainte d’être mise au jour, faire la publicité de ses produits, créer des liens commerciaux avec les entreprises établies qui ont besoin d’une certaine rigueur dans les transactions

commerciales, ou encore devenir un fournisseur du secteur public, et elle aura, entre autres difficultés, du mal à obtenir un financement (Valenzuela et al., 2006).

Cependant, l'expérience montre que la formalisation d'une entreprise et la gestion d'une entreprise formelle nécessitent d'importants investissements en temps comme en ressources financières. C'est pourquoi la plupart des PME ne respectent que partiellement la réglementation ou préfèrent même rester en dehors du cadre réglementaire. L'Amérique latine ne fait pas exception et on a pu constater que plusieurs pays de la région disposaient d'un cadre réglementaire très complexe (Valenzuela et al., 2006).

Les études montrent que les entreprises qui s'acquittent le plus de leurs obligations légales créent davantage d'emplois que celles, de même taille, qui tentent de s'y soustraire. De plus, dans les entreprises plus formelles, l'emploi est de meilleure qualité. Un niveau élevé d'informalité a en effet plusieurs conséquences préjudiciables, comme une faible productivité, une assiette fiscale réduite, des conditions de travail précaires et une concurrence déloyale. En somme, l'informalité des PME réduit non seulement les avantages économiques et la protection sociale des travailleurs (salaires minimum, couverture de santé, pensions, durée du travail, entre autres droits du travail), mais elle empêche aussi, de manière notoire, les entreprises de participer à des activités plus productives et plus rentables (BIT, 2015 ; BIT, 2014c ; Valenzuela et al., 2006).

Encadré 3 : Quels sont les avantages de la formalisation ?

- Possibilités accrues de se positionner sur un marché plus vaste sans avoir à se heurter à des difficultés juridiques.
- Liberté de s'associer à d'autres personnes ou entreprises pour être plus compétitif.
- Meilleure crédibilité auprès de la clientèle qui fait davantage confiance.
- Possibilités accrues d'accéder à de nouveaux marchés et de pénétrer les marchés internationaux via les exportations.
- Accès aux prêts consentis par différentes institutions financières, tant publiques que privées.
- Possibilité de payer sur facture et de bénéficier d'un crédit d'impôt.
- Possibilité de participer aux appels d'offres publics et de devenir client de l'Etat ; et aussi de figurer sur la liste des fournisseurs des grandes compagnies.
- Contribuer au développement économique et social grâce au paiement d'impôts.

Confrontés à cette réalité - à savoir un taux élevé d'informalité - de nombreux pays d'Amérique latine ont mis au point des mesures et des politiques visant à faciliter la transition vers la formalité. C'est ainsi qu'ils se sont employés à simplifier le processus d'enregistrement des entreprises informelles et à accroître les avantages découlant de la formalisation de l'emploi. Ils ont notamment simplifié les procédures administratives de l'enregistrement des entreprises, mis au point des réglementations fiscales appropriées, créé des mesures incitatives pour l'affiliation à la sécurité sociale et renforcé les systèmes d'information et d'inspection (BIT, 2014c).

D'autres mesures gouvernementales, comme les investissements dans l'éducation, les infrastructures, la productivité, les transports publics et les systèmes de protection sociale ont aussi de fortes chances de contribuer à réduire sensiblement l'informalité..

Comment les EMN peuvent-elles contribuer à promouvoir la formalisation des PME ?

Les entreprises multinationales (EMN) ont connu une croissance soutenue en Amérique latine, ce qui s'est traduit dans le volume de leurs ventes et leurs parts de marché sur les marchés nationaux. Ainsi, au milieu des années 2000, dans le secteur du commerce de détail, plus des deux tiers de l'ensemble des ventes des supermarchés de dix pays étaient concentrés dans cinq chaînes de magasins, dans lesquelles les EMN détenaient une part de quelque 70 pour cent (Readon et Berdegué, 2002).

Participer aux chaînes de valeur des EMN et obtenir un accès au marché peut être une motivation suffisante pour inciter les PME à se formaliser. Outre qu'elle est souvent le sésame indispensable pour accéder à ces filières commerciales très présentes sur le marché intérieur, la formalisation – et l'établissement de relations économiques avec les EMN – permet aux PME : i) de prendre part aux stratégies de positionnement sur le marché adoptées par les EMN, aux niveaux tant national que régional ; ii) d'accroître la valeur ajoutée de leurs produits grâce aux technologies qui leur sont souvent transférées par les EMN et, partant, de bénéficier de meilleurs prix de même que de l'information, des

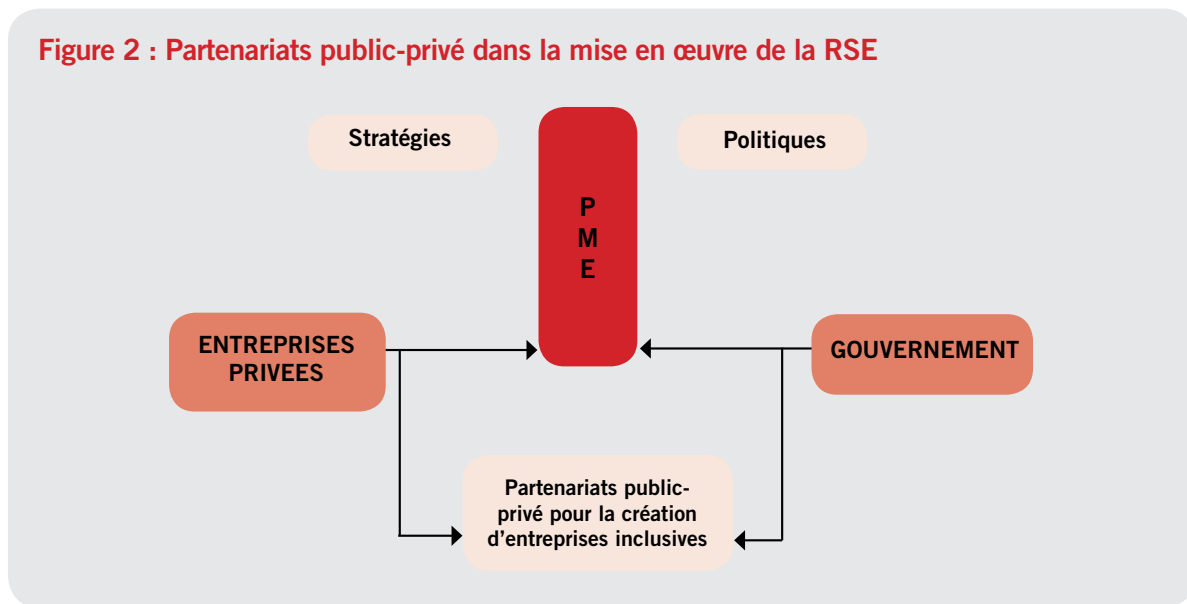
technologies et des innovations qui sont le fait des EMN ; et iii) d'adopter des techniques et contrôles administratifs qui leur permettent de mieux gérer l'entreprise.

Compte tenu du niveau élevé d'informalité, de grandes entreprises privées ont lancé leurs propres initiatives pour soutenir les PME. Il s'agit souvent d'améliorer leurs compétences managériales, la qualité de leurs produits et services et le recours à la technologie. Or, même si ce n'est pas leur objectif déclaré, ces initiatives peuvent aussi contribuer à promouvoir la formalisation des PME, du fait qu'elles les incitent à bénéficier de ces programmes d'aide et à multiplier leurs débouchés commerciaux.

Ces stratégies mises au point par les EMN et présentées dans cette note ont eu des portées et des résultats très diversifiés, comme on le verra à la section 2. Ces initiatives sont entreprises au titre de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et des politiques de durabilité et elles sont directement liées à leur activité principale, l'accent étant mis sur la promotion de l'entreprise inclusive.

En effet, ces dernières décennies, les entreprises exerçant leurs activités en Amérique latine ont changé de paradigme pour se tourner vers des pratiques économiques plus responsables, abandonnant de fait les méthodes plus traditionnelles tendant à privilégier le mécénat d'entreprise. Les grandes entreprises en ont profité pour créer de la valeur économique et sociale en misant sur l'entreprise inclusive et en contribuant, de diverses manières, à la réalisation des objectifs prioritaires de développement du pays.

Figure 2 : Partenariats public-privé dans la mise en œuvre de la RSE



Les EMN peuvent adapter leurs stratégies aux politiques gouvernementales de manière à encourager les partenariats public-privé (PPP) dans la mise en œuvre notamment de projets communs destinés à créer des liens commerciaux avec les PME et améliorer leurs capacités de production en les intégrant dans les chaînes de valeur. Les PPP encouragent la collaboration entre les organisations publiques et privées et peuvent s'avérer très efficaces pour créer des entreprises inclusives et, partant, promouvoir la formalisation, comme le montre la figure 2.

Méthodologie de recherche

Afin de recenser et de normaliser les expériences tentées dans quatre pays d'Amérique latine, les politiques et stratégies mises en œuvre par les gouvernements et les EMN afin de promouvoir la formalisation des PME ont été analysées dans le cadre d'une étude

conduite par FUNDES⁵, d'avril à juin 2015.

Pour le choix des études de cas, il importait que deux conditions fondamentales soient remplies. Premièrement, une chaîne de valeur devait être dirigée par une grande entreprise ayant établi des relations commerciales avec les PME dans le cadre de ses activités principales, et deuxièmement, il importait de garantir ou d'observer les normes imposées par les politiques ou le système qui présidait à la chaîne de valeur.

Guidés par ces critères, les chercheurs ont répertorié plusieurs cas possibles et en ont retenu quatre d'entre eux, relevant

⁵ FUNDES est une société de conseil spécialisée dans l'élaboration de programmes pour les gouvernements et les entreprises, visant à générer des gains de productivité, de la rentabilité, du bien-être et de l'innovation par le biais des chaînes de valeurs, des secteurs économiques et tout autre domaine qui intéresse les micro, petites et moyennes entreprises d'Amérique latine : <http://www.fundes.org/>. L'enquête d'origine portait sur cinq cas, mais la note de synthèse en présente quatre.

de pays et de secteurs économiques différents, pour illustrer la diversité des méthodes pouvant être mises au point aux fins de promouvoir la formalisation. L'analyse dresse tout d'abord un état des lieux des politiques et cadres publics existants visant à réduire l'informalité puis examine les programmes élaborés par les compagnies en vue d'apporter une aide à leurs fournisseurs.

II. Stratégies et résultats

1. El Salvador : Renforcer les compétences pour le développement des entreprises durables

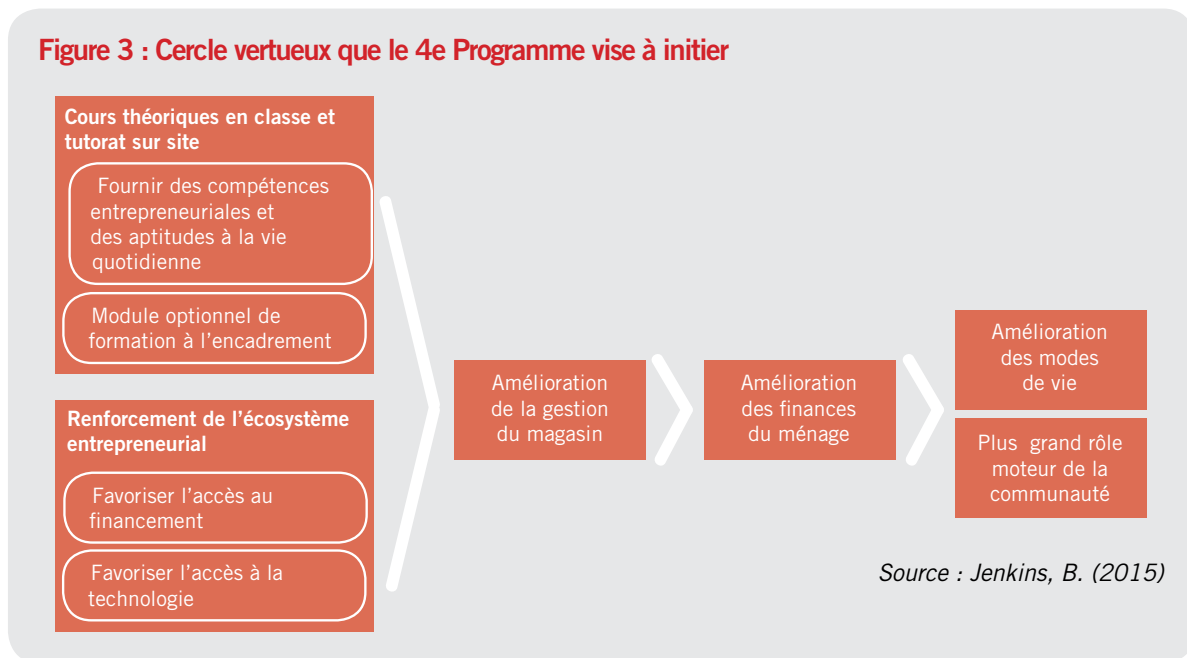
Selon le ministère de l'Économie du Salvador, 50 pour cent de la population économiquement active travaillerait dans des conditions informelles. Le gouvernement s'est employé à accroître la formalité et la qualité de l'emploi en améliorant la productivité des entreprises et des services locaux chargés de promouvoir la création d'emplois. De plus, le gouvernement a mis en œuvre des programmes ciblés pour dynamiser les PME et il envisage d'établir des partenariats public-privé pour instaurer des liens commerciaux productifs avec les EMN.

Une initiative privée d'importance, le *"4e Camino al Progreso"*, a été mise au point par une entreprise multinationale de boissons qui cherche à promouvoir la compétitivité des PME et à renforcer leurs liens commerciaux avec les grandes entreprises, en faisant essentiellement appel à des stratégies de RSE.

Ces 20 dernières années, en Amérique latine, les petits commerces de détail, épiceries ou superettes ont perdu peu à peu leur part du marché de l'alimentation du fait essentiellement de la multiplication des supermarchés.

Compte tenu de cette évolution, l'entreprise a mis en place un projet visant à renforcer les compétences commerciales et managériales des propriétaires de ses circuits traditionnels

Figure 3 : Cercle vertueux que le 4e Programme vise à initier



qui commercialisent ses produits (boissons telles que limonades et bière), surtout les petits et moyens distributeurs. Ce projet qui a été lancé pour la première fois il y a plus de dix ans au Salvador est désormais un programme applicable à l'échelle de l'Amérique latine et mis en œuvre dans cinq autres pays de la région, à savoir : le Pérou, la Colombie, l'Équateur, le Panama et le Honduras.

Comme l'indique la figure 3, le programme « *4e Camino al Progreso* » est une initiative qui cherche à promouvoir le changement social en renforçant les capacités des petits commerçants et en leur fournissant l'aide nécessaire pour développer leurs compétences entrepreneuriales, assurer la durabilité de leur commerce et mettre en pratique des idées de développement communautaire. Les participants reçoivent une formation et peuvent bénéficier d'un tutorat personnalisé sur site, axé pour l'essentiel sur la vie, la famille, la communauté et les compétences en gestion de l'entreprise.

Au Salvador, c'est la brasserie *Industrias La Constancia*⁶ qui a coordonné le programme de manière à ce que tous les petits commerçants, et même les restaurants, puissent y participer. Elle s'est tout particulièrement intéressée à ces petites entreprises qui font preuve d'esprit d'initiative et se montrent prêtes à améliorer leur environnement, surtout celles situées dans les zones à faible revenu et gérées par des femmes chefs de famille, et qui représentent 70 pour cent de l'ensemble des propriétaires des petits commerces locaux (selon le département des communications et du développement durable des EMN).

Les cours théoriques en classe comprennent plusieurs modules de quatre semaines chacun et fournissent des incitations à la formalisation. Alors que la conception du projet émane de l'entreprise multinationale de boissons, c'est FUNDES qui, depuis 2013, est

⁶ Industrias La Constancia (ILC) est la plus grande brasserie du Salvador qui possède 41 pour cent des parts de marché des boissons alcoolisées et 50 pour cent des parts de marché des boissons non alcoolisées. C'est une filiale de l'entreprise multinationale de boissons.

l'agent mandaté pour mettre au point une méthodologie de formation à l'intention de ces entreprises.

Des acteurs multilatéraux et privés sont intervenus dans le cadre du projet et ils ont créé les synergies nécessaires au transfert des connaissances, de la technologie et des ressources financières en appui au projet. Il s'agit notamment de la Banque interaméricaine de développement (BID) et de son Fond multilatéral d'investissement (FOMIN) qui ont offert de nouvelles possibilités de financement grâce au microcrédit ; et de la *Banco Agrícola* qui participe au développement des compétences administratives des petits commerçants grâce au renforcement de leurs capacités dans les domaines de la finance et des nouvelles technologies.

Plusieurs années après le lancement de cette initiative, les propriétaires des entreprises ciblées ont constaté que la participation à ce projet avait été bénéfique pour eux. Ils en ont retiré plusieurs avantages concrets dont la formalisation de leurs activités ainsi que l'autonomisation des femmes propriétaires et l'augmentation des ventes, estimée à 11 pour cent (Industrias La Constancia, 2014).

Au Salvador, les PME comme le gouvernement ont tiré profit de cette initiative des EMN. En effet, elle a non seulement facilité la collecte des impôts, grâce à la visibilité des entreprises devenues formelles, mais elle a renforcé le pouvoir d'action de ces entreprises.

2. Costa Rica : Soutenir les distributeurs grâce au développement des franchises

Selon le ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Commerce du Costa Rica, les PME représentent 95 pour cent de l'ensemble des entreprises du pays, elles génèrent 46 pour cent de l'emploi total et ont contribué pour 30 pour cent au PIB en 2012.

FUNDES a estimé qu'environ 78 pour cent des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) n'exerçaient pas dans un cadre totalement légal, la principale cause de non-observation de la réglementation étant le non-paiement des cotisations à la Caisse de sécurité sociale du Costa Rica.

Le gouvernement du Costa Rica a déployé de nombreux efforts et mis en œuvre diverses stratégies pour soutenir les PME et développer leur culture d'entreprise. Par ailleurs, soucieux d'attirer les investissements étrangers directs, le Costa Rica a mis au point, il y a plusieurs années, des programmes visant à promouvoir les liens commerciaux entre les PME et les grandes entreprises multinationales.

Un des plus gros fabricants et distributeurs de matériaux en ciment du Costa Rica a lancé, en 2004, le projet « *Construred* » qui vise à renforcer les filières de distribution de ses produits grâce à la création de quincailleries et de dépôts de matériaux en franchise.

Pour mener à bien cette initiative visant à consolider les liens commerciaux et à étendre ses services et multiplier

ses ventes, l'entreprise de ciment s'emploie à renforcer les capacités et les compétences managériales des petites et moyennes entreprises dans sa chaîne de valeur spécialisée dans les matériaux de construction. Cela suppose que les responsables du projet appréhendent bien la situation et les besoins spécifiques de chaque MPME afin de mettre au point une proposition mûrement pesée qui corresponde aux réalités du secteur.

Parmi les services fournis au MPME figure la formation dispensée au personnel et aux propriétaires des entreprises sur des sujets allant de la comptabilité à l'investissement dans la technologie et la rénovation des locaux, en passant par le financement, les stocks, la gestion et la commercialisation. De plus, "Construed" a élargi son offre pour s'assurer que les banques assouplissent les conditions d'accès au crédit afin d'améliorer les possibilités d'investissement des MPME en fonction de leur plan stratégique d'entreprise. Cet aspect du projet est particulièrement important vu les difficultés auxquelles bon nombre d'entreprises sont confrontées pour accéder aux canaux officiels du crédit.

Si la formalisation des entreprises n'est pas l'objectif déclaré de cette stratégie, celle-ci a toutefois contribué à alimenter le processus. L'un des dirigeants d'entreprise associé à cette initiative a déclaré, dans le cadre de l'interrogatoire de l'enquête que : « *Même s'il ne leur est pas demandé, comme condition d'admission, d'être des entreprises formelles, ce critère est toutefois considéré comme indispensable à une croissance économique saine car il est difficile d'associer croissance économique*

et prospérité si elles [les MPME] ne se conforment pas aux lois et n'adoptent pas des pratiques commerciales loyales ». En effet, il était précisé que les distributeurs devaient respecter la réglementation fiscale, les dispositions de la Caisse de sécurité sociale du Costa Rica et autres lois de portée générale pour exercer leurs activités en qualité de franchisés.

De fait, ces petites quincailleries et dépôts de matériaux se sont taillé une plus grande part du marché des matériaux de construction grâce à la centralisation des achats et à la mutualisation des services, de même qu'à l'amélioration des règles et procédures. Il est intéressant de constater qu'ils ont été en mesure d'accroître leur pénétration sur le marché avec les partenaires commerciaux du projet, et notamment d'autres grandes entreprises associées au secteur de la construction.

Ce projet est financé uniquement par la société qui dépense entre quarante et cinquante mille dollars par an, et il a déjà eu des résultats tangibles. D'une part la société a amélioré l'efficacité de ceux qui œuvrent dans ses filières commerciales et a accru sensiblement les ventes de ses produits, et d'autre part les MPME ont également amélioré leur gestion commerciale, augmenté leurs ventes et leurs marges bénéficiaires. Les quincailleries et dépôts en franchise ont réussi à mieux maîtriser leur financement interne et à améliorer leur cycle de fonctionnement et leur système d'inventaire. A ce propos, le programme a permis d'accroître de 78 pour cent la fiabilité des stocks, réduisant de fait le coût induit par les pertes.

3. Chili : Tirer parti des initiatives gouvernementales pour renforcer les liens commerciaux avec les fournisseurs

Au Chili, l'adoption de politiques et de stratégies public-privé pour venir en aide aux PME repose sur une solide tradition. En 2005, le Chili comptait quelque 125 mécanismes pour promouvoir la production, dont 99 étaient destinés aux PME et aux microentreprises, aux travailleurs indépendants ou aux groupes sociaux communautaires.

Le Chili ne dispose pas d'une entité à part entière pour centraliser les efforts tendant à formuler et à mettre en œuvre des politiques et réglementations à l'intention des PME, mais la plupart de ces démarches relèvent de l'Agence chilienne de développement économique (CORFO - *Corporación de Fomento de la Producción*). Celle-ci coordonne plus de 20 institutions publiques qui élaborent des programmes répondant aux besoins des PME.

Le Programme de développement des fournisseurs, qui fait partie des instruments mis à disposition par la CORFO, est la principale stratégie publique visant à promouvoir les liens commerciaux avec les PME. Ce programme tend à renforcer le diagnostic et l'élaboration de projets commerciaux tant publics que privés afin d'améliorer la qualité et la productivité des fournisseurs. Grâce à l'instauration et à la consolidation de relations de sous-traitance stables entre une entreprise et ses fournisseurs, il contribue à créer des liens commerciaux mutuellement bénéfiques.

Une éminente entreprise multinationale productrice d'acier long dans les Amériques, et l'une des plus grandes entreprises de recyclage en Amérique latine, est présente au Chili depuis 1992 et concentre ses activités sur la production de fils et produits tréfilés en acier, essentiels pour des secteurs clés comme le génie civil, la métallurgie, les mines et l'agro-industrie.

Tirant parti des initiatives de formation du Programme de développement des fournisseurs, la société a mis au point un programme qui vise à accroître la compétitivité de certaines PME en les professionnalisant afin qu'elles puissent devenir fournisseurs de ferraille dans le cadre de la chaîne de valeur de l'entreprise.

Financée à 50 pour cent par le Programme de développement des fournisseurs, cette initiative tend à consolider les liens commerciaux et a proposé d'accompagner les PME pendant une durée de trois ans en leur donnant la possibilité de renforcer leurs capacités et d'améliorer notamment leurs compétences en matière de gestion, d'entrepreneuriat, de comptabilité, d'informatique et de logiciels, de gestion des stocks et de vente, entre autres. Cette démarche s'est déroulée en trois phases distinctes : i) recensement, analyse de la faisabilité économique et formation des PME fournisseurs de ferraille recyclée, dans les domaines de la sécurité, des 5S⁷ et de l'administration : ii) octroi d'une

7 5S est le nom d'une méthode d'organisation du travail qui utilise une liste de cinq mots japonais : seiri, seiton, seiso, seiketsu et shitsuke, qui signifient débarrasser, ranger, nettoyer, maintenir l'ordre, être rigoureux. Cette démarche est parfois traduite par le mot ORDRE en français (Ordonner, Ranger, Dépoussiérer, Rendre évident, Etre rigoureux).

aide directe aux PME pour l'élaboration de leur plan d'entreprise et l'amélioration de leurs compétences en entrepreneuriat, en communication et en prise de décision ; et iii) suivi des PME sélectionnées.

Pour ajouter de nouveaux petits fournisseurs de ferraille dans la chaîne de valeur de l'entreprise, il a fallu s'employer à améliorer leurs compétences s'agissant de la qualité du produit, la réactivité par rapport aux demandes des consommateurs, la diversification permanente, le service à la clientèle et la flexibilité du processus de production.

Afin d'optimiser les impacts économiques et sociaux, il était demandé aux PME qui souhaitaient participer à cette initiative, de justifier d'une relation d'achat de 60 pour cent au moins avec l'entreprise transnationale et d'être une entreprise familiale dont les ventes annuelles n'excèdent pas 300 000 dollars E.-U.

La première année, la multinationale a constaté que le niveau de conformité des PME participant à l'initiative était d'environ 25 pour cent en moyenne. Ce chiffre est ensuite passé à 56 pour cent pour atteindre le chiffre record de 70 pour cent, témoignant du fait que le processus de formalisation a enregistré des résultats toujours plus positifs.

A la différence des exemples précédents, le gouvernement chilien a, dans le cas cité, joué un rôle fondamental car il a financé 50 pour cent du projet avec les ressources du Programme de développement des fournisseurs. Les 50 pour cent restants ont été financés par l'EMN elle-même qui a réussi à augmenter ses ventes de même que celles de ses PME fournisseurs. Même

si les relations commerciales ont été positives pour les deux parties, ce sont les plus petites entreprises qui, en devenant fournisseurs, ont été les plus grandes bénéficiaires car cela leur a donné accès à une large clientèle et leur a assuré des paiements anticipés.

4. Argentine : Promouvoir la professionnalisation et la formalisation des petits entrepreneurs

Outre les politiques nationales qui encouragent la formalisation des PME, en tentant d'améliorer leur esprit d'entreprise, leur capacité d'innovation et leur accès aux biens productifs, le gouvernement argentin a également lancé des programmes visant à mieux intégrer les fournisseurs aux chaînes de valeur. Ainsi le ministère de l'Industrie a mis au point une initiative stratégique s'orientant vers un système de substitution des importations industrielles de façon à promouvoir le développement des chaînes de valeur, à opérer des changements structurels pour dynamiser la capacité de production nationale et régionale et soutenir la balance des paiements, en coopération avec d'autres institutions étatiques.

C'est dans ce contexte qu'une institution financière privée argentine disposant d'un vaste portefeuille de clients, des EMN aux PME, a lancé, en 2007, le programme « *De l'entrepreneuriat aux PME* ». Ce programme vise à doter les entrepreneurs de nouveaux concepts, outils et compétences de manière à accroître la compétitivité, la croissance et la durabilité de leurs entreprises.

Ce programme donne aux entrepreneurs l'occasion de renforcer leur capacité dans les domaines de la gestion des entreprises,

contribuant de fait à la professionnalisation des entreprises et à leur formalisation. Il se déroule en 4 phases, sur une durée totale de deux ans.

Dans la première phase, des réunions mensuelles sont organisées pour renforcer les capacités dans les domaines suivants : ressources humaines, aspects commerciaux, juridiques et fiscaux, comptabilité et finance, plans stratégiques d'entreprise, outils de communication numérique, relations interpersonnelles, encadrement et délégation du travail. Dans la deuxième phase qui propose quelque 20 heures de tutorat virtuel, les participants reçoivent une aide pour élaborer un plan stratégique d'entreprise. Dans la troisième phase, le plan stratégique est présenté et approuvé. Des conseils sont également dispensés aux entreprises novatrices qui ne sont pas formalisées et aux entrepreneurs qui sont désireux d'entamer un processus de formalisation pour se mettre en conformité avec la loi. Dans la quatrième et dernière phase, toutes les PME qui ont été formalisées du fait de leur participation au programme ont la possibilité de demander une facilité de crédit à des conditions particulières, un taux subventionné par exemple.

A la différence des autres programmes qui s'attachent à promouvoir les liens commerciaux et à mieux intégrer les fournisseurs aux chaînes de valeur, cette initiative s'adresse aux entreprises informelles, pourvu qu'elles soient installées depuis une année et que le montant de leurs factures ne soit pas supérieur à 50 000 dollars E.-U. Grâce à ce programme, les entreprises informelles obtiennent des informations complémentaires sur la façon de se

formaliser et d'accéder au crédit une fois le processus de formalisation terminé. Ce programme est également accessible aux PME qui ne sont pas clientes de la banque et il a donc une portée plus large que les autres programmes étudiés.

La banque finance non seulement la totalité du projet mais elle est aussi, de concert avec d'autres partenaires stratégiques, responsable de toute la logistique liée à sa mise en œuvre. Les PME en retirent des avantages tangibles : professionnalisation de leurs activités et amélioration de leur compétitivité grâce aux nouveaux outils qu'elles ont acquis et qui renforcent leur durabilité.

III. Conclusions et recommandations

Tout d'abord, une législation nationale et des mécanismes de contrôle appropriés s'avèrent nécessaires, parallèlement à une combinaison judicieuse de politiques publiques, pour traiter les causes diverses et complexes de l'informalité. Or les faits présentés ont montré que les EMN pouvaient largement contribuer à la formalisation des PME en Amérique latine, en tant que vecteur de la promotion et de la diffusion de bonnes pratiques aux entreprises dans leurs chaînes de valeur. Même si, dans les cas étudiés, la formalisation des PME n'était pas un objectif en soi, les initiatives visant à épauler les PME dans les domaines de la gestion et des pratiques entrepreneuriales ont eu des incidences positives sur la formalisation.

Les expériences rapportées ont également montré que, lorsqu'il y a collaboration entre les secteurs public et privé – même si ce n'est pas souvent le cas – les chances de réussite s'en trouvent augmentées et l'impact démultiplié. Lorsqu'il existe des politiques et cadres publics pour promouvoir et faciliter la formalisation, les EMN peuvent rechercher les moyens de collaborer et d'apporter leur écot. Il existe donc une grande marge de manœuvre pour améliorer la collaboration entre les secteurs public et privé, chacun assumant son propre rôle et ses propres responsabilités.

Les organisations d'employeurs ont, à cet égard, un rôle essentiel à jouer. Elles peuvent par exemple mettre au point et dispenser des modules de

formation contenant des informations sur les processus de formalisation, qui s'adressent aux fournisseurs des grandes sociétés. Elles peuvent aussi informer les gouvernements des difficultés rencontrées par les PME en voie de formalisation et des conditions requises par les EMN, et participer à l'évaluation des politiques de formalisation. Les organisations d'employeurs peuvent également conseiller les EMN sur la manière de trouver de nouveaux moyens d'aider les PME dans leurs chaînes de valeur. Elles peuvent donc être des partenaires de poids tant dans la conception, la mise en application et l'évaluation des politiques publiques visant à réduire l'informalité que dans l'élaboration de programmes que les entreprises destinent à leurs fournisseurs.

Voici une série de recommandations destinées aux gouvernements et aux EMN pour leur permettre de contribuer plus efficacement au processus de formalisation des PME.

1. Recommandations à l'intention des gouvernements

- ***Adopter des stratégies intégrées et globales pour créer un environnement favorable :***

Afin de faire progresser la formalisation des PME, il importe d'adopter des stratégies intégrées s'attaquant aux causes multiples et complexes de l'informalité – questions relatives à la réglementation administrative, fiscale et du travail, à l'accès à la sécurité sociale, aux stratégies de développement du secteur privé –

tout en apportant des améliorations aux systèmes de transport et à l'infrastructure publics. Les politiques doivent trouver des stratégies visant à accroître la productivité, améliorer les normes et réglementations, créer des incitations à la formalisation et renforcer la capacité du gouvernement à contrôler la mise en conformité. Ces stratégies doivent traiter les différents paramètres de l'informalité et se doivent donc d'être complètes. A titre d'exemple, le fait de réduire la charge administrative en termes de coûts et de durée des procédures ne peut guère être efficace si cette réduction ne s'accompagne pas d'efforts continus tendant à améliorer la compétitivité des petites entreprises grâce à des politiques efficaces de développement des entreprises. Parallèlement, il est nécessaire de fournir les bonnes mesures incitatives, au titre de la formalisation, qui tiennent compte des besoins et des intérêts des petites entreprises et de leurs travailleurs. Ces efforts doivent être complétés par des politiques visant à améliorer l'inspection et à sensibiliser les employeurs et les travailleurs aux obligations et aux avantages qui découlent de la formalisation. Pour mener à bien cette tâche multidimensionnelle, il importe de trouver un juste équilibre entre mesures incitatives et sanctions. Le défi, pour les décideurs, est de trouver la bonne combinaison d'instruments pour chaque contexte, en s'assurant que la formalisation reste une option attractive tant pour les entreprises que pour leurs travailleurs (BIT, 2014c ; BIT, 2014d ; Van Elk, K. et De Kok, J. 2014).

- ***Compléter les politiques nationales par des stratégies infranationales :***

Si, dans la plupart des cas, les politiques visant à simplifier le processus de formalisation sont conçues au niveau national, ce sont souvent les collectivités locales qui jouent un rôle de premier plan dans leur mise en application. En effet, elles ont souvent une meilleure appréhension des problèmes socio-économiques que recèlent leurs territoires mais aussi des possibilités qu'ils offrent, et elles savent pertinemment de quelles politiques publiques leurs populations ont besoin. Ces mesures seront d'autant plus fructueuses que les collectivités locales auront été associées à la conception des politiques, qu'elles disposeront de moyens renforcés pour leur mise en application et qu'elles auront suffisamment de latitude pour les adapter au contexte local, le cas échéant.

- ***Mettre en œuvre des méthodes d'évaluation de l'impact :***

Il est important que les politiques d'aide aux PME s'inscrivent dans des cadres logiques, dotés d'indicateurs clairs et spécifiques. Il est essentiel, pour optimiser l'utilisation des ressources et les efforts tendant à la professionnalisation et à la formalisation des PME, que les politiques soient suivies, évaluées et examinées à l'aune des résultats obtenus. Ce n'est qu'à cette condition qu'il sera possible de définir les bonnes pratiques à observer dans le futur.

- ***Mieux comprendre la situation des PME et les conditions requises par les EMN :***

Les politiques visant à promouvoir les liens commerciaux peuvent vivement inciter les PME à devenir formelles pour bénéficier de nouveaux débouchés commerciaux et pénétrer de nouveaux marchés. Ces politiques doivent toutefois reposer sur une compréhension approfondie des conditions requises par les EMN d'une part, et des difficultés que les PME peuvent rencontrer pour les satisfaire, d'autre part. Les politiques peuvent donc fournir une aide adaptée aux PME, leur permettant de surmonter les obstacles qui les empêchent de s'intégrer dans les chaînes de valeur locales, nationales ou internationales.

- ***Encourager les grandes entreprises à dispenser des services aux PME dans leurs chaînes de valeur :***

Certains pays ont enregistré des résultats positifs du fait que les grandes entreprises ont contribué à fournir les financements, la formation et les services novateurs dont les PME avaient besoin, surtout lorsque celles-ci participaient aux chaînes de valeur. L'impact positif ne se réduit pas au partage des ressources, car ces démarches peuvent permettre aux PME d'avoir accès à des marchés plus vastes et plus efficaces grâce aux services fournis. Les partenariats public-privé visant à promouvoir la formalisation peuvent présenter d'autres avantages, et notamment le transfert de savoir-

faire et de technologie, l'amélioration des compétences et l'accès au financement. Les grandes entreprises peuvent tirer parti de l'instauration de relations à long terme avec leurs fournisseurs et d'une fiabilité accrue.

2. Recommandations à l'intention des EMN

- ***Il n'existe pas de recette universelle qui préside à l'élaboration, par les EMN, de politiques destinées à soutenir les PME dans leurs chaînes de valeur :***

Les études de cas présentées montrent que chaque EMN définit la stratégie qui correspond le mieux à ses besoins. Si dans certains cas, le facteur de réussite résidait dans la capacité d'encadrement dont l'EMN faisait preuve tout au long de l'élaboration et de l'exécution du projet, dans d'autres il tenait plus de l'intervention d'organisations externes qui facilitaient et géraient le projet au quotidien. Il est essentiel que dans le processus d'élaboration et de gestion du projet, les EMN n'aient pas uniquement conscience du rôle qu'elles peuvent jouer mais aussi des besoins spécifiques des PME dans leurs chaînes de valeur et de l'existence de cadres nationaux servant les mêmes objectifs. Quelle que soit sa stratégie, tout projet mis au point par une EMN pour venir en aide à ses fournisseurs doit, pour être assuré du succès, tenir compte avant tout des besoins des PME.

- ***Il est essentiel d'exploiter et de compléter les efforts du gouvernement :***

Afin d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies et programmes visant à promouvoir la compétitivité des PME et leur intégration dans les chaînes de valeur, il importe de prendre en compte et d'exploiter les initiatives engagées par le gouvernement, faute de quoi on assisterait à une duplication et une fragmentation des responsabilités et des initiatives. Avant d'entreprendre toute nouvelle démarche, les grandes entreprises doivent commencer par passer en revue les mesures gouvernementales en vigueur afin de les compléter.

Notes finales

Cette note de synthèse thématique s'inscrit dans le cadre d'un ensemble de notes de synthèse portant sur la formalisation des entreprises et comportant une série de notes régionales et de notes thématiques. Elle fait état des principaux résultats d'une étude qui a examiné la façon dont les entreprises multinationales s'emploient à promouvoir la formalisation chez leurs fournisseurs, dans le cadre de leurs politiques de responsabilité sociale des entreprises. L'étude a été conduite par FUNDES et résumée par Mme Anna-Maria Fyfe. Les observations formulées dans cette note et d'autres notes similaires sont synthétisées dans une note introductive qui présente certaines des données récentes les plus importantes recueillies dans ce domaine sous forme d'un résumé clair et concis des principales problématiques et stratégies correspondantes.

Liste des références

Banco Galicia (2009) : “Programa Del Empredimiento a la PYME”. Disponible à l’adresse : <http://www.galiciasustentable.com/portal/site/galiciasustentable/menuitem.4c8c16a46066d133152d7f46122011ca> (consulté le 30/7/2015).

Bureau international du Travail (BIT) (2006) : *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale* (Déclaration sur les EMN), quatrième édition (Genève).

— (2014a) : 2014 Panorama Laboral, América Latina y el Caribe (Panorama du travail 2014 de l’Amérique latine et des Caraïbes). Bureau régional de l’OIT pour l’Amérique latine et les Caraïbes, Lima.

— (2014b) : Thematic Labour Overview: Transition to Formality in Latin America and the Caribbean. Bureau régional de l’OIT pour l’Amérique latine et les Caraïbes, Lima.

— (2014c) : *Policies for the formalization of micro and small enterprises*. Notes on Policies for the Formalization of Micro and Small Enterprises. Programme régional de l’OIT pour la promotion de la formalisation en Amérique latine et dans les Caraïbes (FORLAC), Bureau régional de l’OIT pour l’Amérique latine et les Caraïbes, Lima.

— (2014d) : *Recent experiences of formalization in Latin America and the Caribbean*. Notes on Formalization. Programme régional de l’OIT pour la promotion de la formalisation en Amérique latine et dans les Caraïbes (FORLAC), Bureau régional de l’OIT pour l’Amérique latine et les Caraïbes, Lima.

— (2015) : *Les petites et moyennes entreprises et la création d’emplois décents et productifs*, Rapport IV, Conférence internationale du Travail, 104e session, Genève.

Cimoli, M. (2014) : “Inversión Extranjera Directa y PYMESs: Una Oportunidad para reforzar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina

y el Caribe”. CEPAL. Disponible à l’adresse : http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/45599/mario_cimoli.pdf

Conférence internationale des statisticiens du travail (janvier 1993) : *Résolution concernant les statistiques de l’emploi dans le secteur informel*. Disponible à l’adresse : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087485.pdf

— (2003) : *Directives concernant une définition statistique de l’emploi informel*. Disponible à l’adresse : http://www.oit.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087624.pdf

Industrias La Constancia (2014): “Reporte de Desarrollo Sostenible 2014. Mejorando las Condiciones de Vida de la Comunidades”. Disponible à l’adresse : <http://www.laconstancia.com/centro-de-documentos>

Jenkins, B. (2015) : “Empowering Small Businesses in Corporate Value Chains. The CSR Initiative at the Harvard Kennedy School and Business Fights Poverty”. Cambridge, MA.

Reardon, T. et Berdegué, J. (2002) : “La Rápida Expansión de los Supermercados en América Latina: Desafíos y Oportunidades para el Desarrollo”. Disponible à l’adresse : http://www.pymesonline.com/uploads/tx_icticontent/R01879_supermercado.pdf

Valenzuela, M.; Di Meglio, R.; Reinecke, G. (2006) : “De la Casa a la Formalidad. Experiencias de la Ley de Microempresas Familiares en Chile”. Organisation internationale du Travail, Santiago.

Van Elk, K. et De Kok, J. (2014) : *Enterprise formalization: Fact or fiction? A quest for case studies*. Bureau international du Travail (BIT) et Agence allemande de coopération internationale (GIZ) pour le compte du Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du développement (BMZ).



40	77,85	1,10%	81,05
	1,20%		132,05
5	0,5		15,10