



# Synthèse sur l'entrepreneuriat informel

L'activité entrepreneuriale en Europe



Les opinions exprimées et les arguments avancés dans la présente synthèse ne reflètent pas nécessairement les opinions officielles de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), des gouvernements de ses pays membres ou des États membres de l'Union européenne (UE).

Ce document, ainsi que toutes les cartes qu'il peut contenir, est sans préjudice du statut ou de la souveraineté de tout territoire, de toute délimitation de frontières et limites internationales ou du nom de tout territoire, ville ou région.

#### 1. Note de la Turquie:

Les informations figurant dans ce document et faisant référence à «Chypre» concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Turquie reconnaît l'existence de la République turque de Chypre du Nord (RTCN). Tant qu'une solution durable et équitable n'aura pas été trouvée dans le cadre des Nations unies, la Turquie maintiendra sa position en ce qui concerne la «question chypriote».

#### 2. Note de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de la Commission européenne:

La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

#### Remerciements

Ce document a été rédigé par Marco Marchese sous la supervision de Jonathan Potter, tous deux membres de la division «Développement économique et création d'emplois locaux» (LEED) de l'OCDE, avec les conseils d'expert de Colin C. Williams, professeur à l'université de Sheffield.

Ce document fait partie d'une série de synthèses relatives à l'entrepreneuriat inclusif, élaborées par le programme de développement économique et de création d'emplois locaux de l'OCDE et par la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne. Ces travaux sont menés par Jonathan Potter et David Halabisky de l'OCDE.

Les liens figurant dans cette publication étaient corrects au moment de sa rédaction.

© Photo de couverture: Corbis

Pour les photographies non protégées par les droits d'auteur de l'Union européenne, il convient de demander directement l'autorisation aux détenteurs desdits droits d'auteur pour toute utilisation ou reproduction.

***Europe Direct est un service destiné à vous aider à trouver des réponses  
aux questions que vous vous posez sur l'Union européenne.***

**Un numéro unique gratuit (\*):  
00 800 6 7 8 9 10 11**

(\* Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits (sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu>).

De nombreuses autres informations sur l'OCDE sont disponibles sur l'internet (<http://www.oecd.org>).

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2015

Commission européenne  
ISBN 978-92-79-43394-8

© Union européenne/OCDE, 2015

Reproduction autorisée, moyennant mention de la source

# **Synthèse sur l'entrepreneuriat informel**

L'activité entrepreneuriale en Europe

## ■ TABLE DES MATIÈRES

<b>PRINCIPAUX MESSAGES</b> .....	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
<b>LE VOLUME DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE ET DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL DANS L'UNION EUROPÉENNE</b> .....	<b>4</b>
<b>PRINCIPALES CAUSES DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL</b> .....	<b>8</b>
Causes économiques et démographiques.....	8
Causes institutionnelles.....	9
<b>IMPACT DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL SUR L'ÉCONOMIE</b> .....	<b>10</b>
Entrepreneurs informels.....	10
Entrepreneurs formels.....	10
Clients.....	10
Gouvernements.....	10
<b>UN CADRE CONCEPTUEL POUR LES STRATÉGIES DE FORMALISATION</b> .....	<b>11</b>
<b>MESURES DE DISSUASION</b> .....	<b>12</b>
Inspections du travail.....	12
Sanctions.....	12
Partage des informations et stratégies communes.....	13
<b>MESURES D'INCITATION</b> .....	<b>13</b>
Réductions d'impôts en termes d'offre.....	13
Ponts sociaux.....	14
Réductions d'impôts et bons d'échange pour les consommateurs.....	16
Exemptions de TVA.....	18
<b>MESURES DE PERSUASION</b> .....	<b>19</b>
Modifications des législations nationales.....	19
Conseils et formations professionnels personnalisés.....	19
<b>CONCLUSIONS</b> .....	<b>21</b>
<b>LECTURES COMPLÉMENTAIRES SUGGÉRÉES</b> .....	<b>22</b>
<b>RÉFÉRENCES</b> .....	<b>22</b>

## PRINCIPAUX MESSAGES

- Malgré un faible recul enregistré au cours des dix dernières années, l'économie informelle dans l'UE s'est montrée résistante. Cette tendance se vérifie particulièrement dans les États membres de l'est et du sud de l'UE, où elle représente parfois plus de 20% du produit intérieur brut (PIB) national.
- L'entrepreneuriat informel, c'est-à-dire le travail indépendant informel et les nouveaux entrepreneurs informels, est une composante majeure de l'économie informelle dans son ensemble. Les activités non salariées informelles comme principale source de revenu sont très fréquentes en Europe du Sud alors qu'elles ne constituent généralement que des activités occasionnelles (c'est-à-dire des services donnant droit à une rémunération) dans les pays nordiques. À l'inverse, les taux de création d'entreprises informelles sont plus élevés en Europe de l'Est et du Sud, bien qu'il existe des exceptions. Les hommes, les jeunes, les chômeurs, les travailleurs indépendants et les habitants des zones rurales sont plus enclins à prendre part à des activités non salariées informelles que les autres groupes sociaux.
- Le taux d'entrepreneuriat informel dépend des conditions macroéconomiques. Dans les périodes de croissance économique, l'économie informelle tend à reculer alors qu'elle se développe en cas de ralentissement économique. Les facteurs institutionnels revêtent également une certaine importance dans les économies avancées, telles que celles de l'UE. Les taux d'imposition élevés, les réglementations commerciales contraignantes et le manque de dissuasion sont autant de facteurs responsables de l'avancée de l'économie informelle.
- Les stratégies de formalisation reposent sur trois piliers politiques: la dissuasion, l'incitation et la persuasion. Alors que les deux premières approches visent à modifier le ratio coûts-avantages des entrepreneurs qui souhaitent rester dans le secteur informel, la troisième fait appel «à leur cœur et à leur esprit» à travers la promotion d'une culture du respect des règles.
- Les mesures de dissuasion sont le plus souvent utilisées pour faire face à l'économie informelle dans son ensemble. Néanmoins, elles peuvent ne pas être adaptées pour identifier l'entrepreneuriat informel dans la mesure où les inspections du travail se concentrent sur les entreprises immatriculées et ont généralement lieu à la suite d'une plainte déposée par un travailleur à l'encontre de son employeur. Par conséquent, les mesures incitatives joueront un rôle majeur dans la lutte contre l'entrepreneuriat informel. Elles peuvent cibler les entrepreneurs (mesures incitatives liées à l'offre) ou les consommateurs qui achètent des produits et services dans le secteur informel (mesures incitatives liées à la demande). En ce qui concerne l'offre, les mesures incitatives peuvent consister en des réductions d'impôts et des ponts sociaux qui facilitent l'incitation au retour à l'emploi des entrepreneurs informels. En termes de demande, les réductions d'impôts spécifiques à certains secteurs, les bons d'échange et les exemptions de TVA sont les mesures les plus utilisées.
- Les mesures de persuasion peuvent être des compléments efficaces aux politiques traditionnelles «du bâton et de la carotte». Elles peuvent notamment s'avérer utiles pour les groupes défavorisés sur le marché du travail (par exemple les minorités ethniques, les personnes peu instruites, les habitants de quartiers défavorisés) pour lesquels la participation à des activités d'entrepreneuriat informel résulte de différentes formes de privation (barrières culturelles et manque de compétences, par exemple) que les mesures fiscales et dissuasives ne peuvent régler seules.

## ■ INTRODUCTION

L'économie informelle s'est révélée un problème persistant, tant dans les pays émergents que dans les économies avancées comme celles de l'Union européenne. Depuis les années 1970, le dégraissage de l'industrie et le recours à la sous-traitance ont renforcé l'importance des petites entreprises, qui se montrent bien plus enclines que les grandes sociétés à dissimuler une partie de leurs activités aux autorités gouvernementales. Dans le même temps, les économies de l'UE sont devenues de plus en plus réglementées, ce qui a élevé les coûts de création et de gestion d'entreprise et a conduit davantage de sociétés et de travailleurs à se tourner vers le secteur informel.

Les travailleurs indépendants et les nouveaux entrepreneurs représentent une grande partie des personnes qui évoluent dans le secteur informel (Williams e.a., 2012; Hazans, 2011). Les travailleurs indépendants, notamment ceux qui proposent des services à la personne et des services à domicile (entretien du domicile et soins personnels, par exemple), sont ceux qui se soustraient le plus facilement au paiement de l'impôt sur le revenu et de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). D'un autre côté, les nouveaux entrepreneurs peuvent décider de créer leur entreprise dans le secteur informel afin de tester l'efficacité de leur idée à un coût moindre que s'ils s'étaient pliés entièrement à la législation.

La présente synthèse se concentre sur les travailleurs indépendants et les nouveaux entrepreneurs informels, qui constituent ensemble ce qui est défini comme l'«entrepreneuriat informel». Dans la lignée de la définition généralement utilisée de l'économie informelle, l'entrepreneuriat informel fait ici référence au «secteur de l'économie dans lequel les transactions concernent des activités légales et possèdent une composante financière mais ne sont pas déclarées dans le cadre des obligations fiscales, sociales et de droit du travail, alors qu'elles devraient l'être». L'entrepreneuriat informel intègre également les «travailleurs indépendants et créateurs d'entreprises qui mènent à bien des activités légales pour lesquelles ils reçoivent une compensation financière qui n'est pas déclarée, en tout ou en partie, dans le cadre des obligations fiscales, sociales et de droit du travail, alors qu'elle devrait l'être».

La synthèse est organisée selon les axes suivants: premièrement, des estimations du volume de l'économie informelle et de l'entrepreneuriat informel au sein de l'UE sont présentées et montrent qu'il s'agit de tendances lourdes, notamment dans certains pays et groupes sociaux. Deuxièmement, les principales causes de l'entrepreneuriat informel sont analysées. Troisièmement, il est démontré que les principales conséquences de l'entrepreneuriat informel

sur l'économie sont négatives, ce qui nécessite une intervention politique au niveau de l'UE. Quatrièmement, un cadre conceptuel de stratégies de formalisation est présenté, mettant l'accent sur

la distinction entre les mesures de dissuasion, les mesures incitatives et les mesures de persuasion. Enfin, la conclusion résume les principaux messages politiques de la synthèse.

## ■ LE VOLUME DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE ET DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL DANS L'UNION EUROPÉENNE

Évaluer le volume de l'économie informelle est un objectif difficilement atteignable dans la mesure où le but des individus travaillant dans le secteur informel est de passer inaperçus auprès des autorités publiques. Néanmoins, des estimations du volume de l'économie informelle et de l'entrepreneuriat informel sont disponibles, mais elles doivent être considérées avec une certaine prudence <sup>(1)</sup>.

Selon les estimations économétriques les plus couramment utilisées, le volume de l'économie informelle en Europe, en pourcentage du PIB national, va de moins de 8% en Autriche à près de 32% en Bulgarie. La moyenne simple de l'EU-27 est de 18,4% (Schneider, non daté).

**Tableau 1 — Volume de l'économie informelle dans l'EU-27, 2003-2012**

En pourcentage du PIB national



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Belgique	21,4	20,7	20,1	19,2	18,3	17,5	17,8	17,4	17,1	16,8
Bulgarie	35,9	35,3	34,4	34	32,7	32,1	32,5	32,6	32,3	31,9
République tchèque	19,5	19,1	18,5	18,1	17	16,6	16,9	16,7	16,4	16
Danemark	17,4	17,1	16,5	15,4	14,8	13,9	14,3	14	13,8	13,4
Allemagne	17,1	16,1	15,4	15	14,7	14,2	14,6	13,9	13,7	13,3
Estonie	30,7	30,8	30,2	29,6	29,5	29	29,6	29,3	28,6	28,2
Irlande	15,4	15,2	14,8	13,4	12,7	12,2	13,1	13	12,8	12,7
Grèce	28,2	28,1	27,6	26,2	25,1	24,3	25	25,4	24,3	24
Espagne	22,2	21,9	21,3	20,2	19,3	18,4	19,5	19,4	19,2	19,2
France	14,7	14,3	13,8	12,4	11,8	11,1	11,6	11,3	11	10,8
Italie	26,1	25,2	24,4	23,2	22,3	21,4	22	21,8	21,2	21,6
Chypre	28,7	28,3	28,1	27,9	26,5	26	26,5	26,2	26	25,6
Lettonie	30,4	30	29,5	29	27,5	26,5	27,1	27,3	26,5	26,1
Lituanie	32	31,7	31,1	30,6	29,7	29,1	29,6	29,7	29	28,5
Luxembourg	9,8	9,8	9,9	10	9,4	8,5	8,8	8,4	8,2	8,2
Hongrie	25	24,7	24,5	24,4	23,7	23	23,5	23,3	22,8	22,5
Malte	26,7	26,7	26,9	27,2	26,4	25,8	25,9	26	25,8	25,3
Pays-Bas	12,7	12,5	12	10,9	10,1	9,6	10,2	10	9,8	9,5
Autriche	10,8	11	10,3	9,7	9,4	8,1	8,5	8,2	7,9	7,6
Pologne	27,7	27,4	27,1	26,8	26	25,3	25,9	25,4	25	24,4
Portugal	22,2	21,7	21,2	20,1	19,2	18,7	19,5	19,2	19,4	19,4
Roumanie	33,6	32,5	32,2	31,4	30,2	29,4	29,4	29,8	29,6	29,1
Slovénie	26,7	26,5	26	25,8	24,7	24	24,6	24,3	24,1	23,6
Slovaquie	18,4	18,2	17,6	17,3	16,8	16	16,8	16,4	16	15,5
Finlande	17,6	17,2	16,6	15,3	14,5	13,8	14,2	14	13,7	13,3
Suède	18,6	18,1	17,5	16,2	15,6	14,9	15,4	15	14,7	14,3
Royaume-Uni	12,2	12,3	12	11,1	10,6	10,1	10,9	10,7	10,5	10,1
EU-27 (moyenne simple)	22,3	21,9	21,5	20,8	19,9	19,3	19,8	19,5	19,2	18,4

Source: Schneider F., «Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts», non daté, [http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope31\\_Jan2013.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope31_Jan2013.pdf)

(1) La plupart des tentatives de mesure de la part représentée par l'économie informelle reposent sur des modèles économétriques (par exemple les approches se basant sur la demande de devises ou sur la consommation énergétique) pour lesquels le facteur hypothétique est important — dans le cadre de l'approche se basant sur la demande de devises, il est par exemple estimé que toutes les transactions du secteur informel sont réglées en espèces — et qui permettent donc d'obtenir des estimations assez vagues. Les estimations du professeur Schneider en sont un bon exemple (voir Commission européenne, 2013b, chapitre 4). Les sondages sont une autre méthodologie très souvent utilisée (voir, par exemple, l'enquête Eurobaromètre relative au travail non déclaré, Commission européenne, 2013a), mais qui se montre peu efficace dans la mesure où les chiffres obtenus se situent généralement en deçà de la réalité, les personnes interrogées admettant difficilement leur participation à des activités économiques informelles.

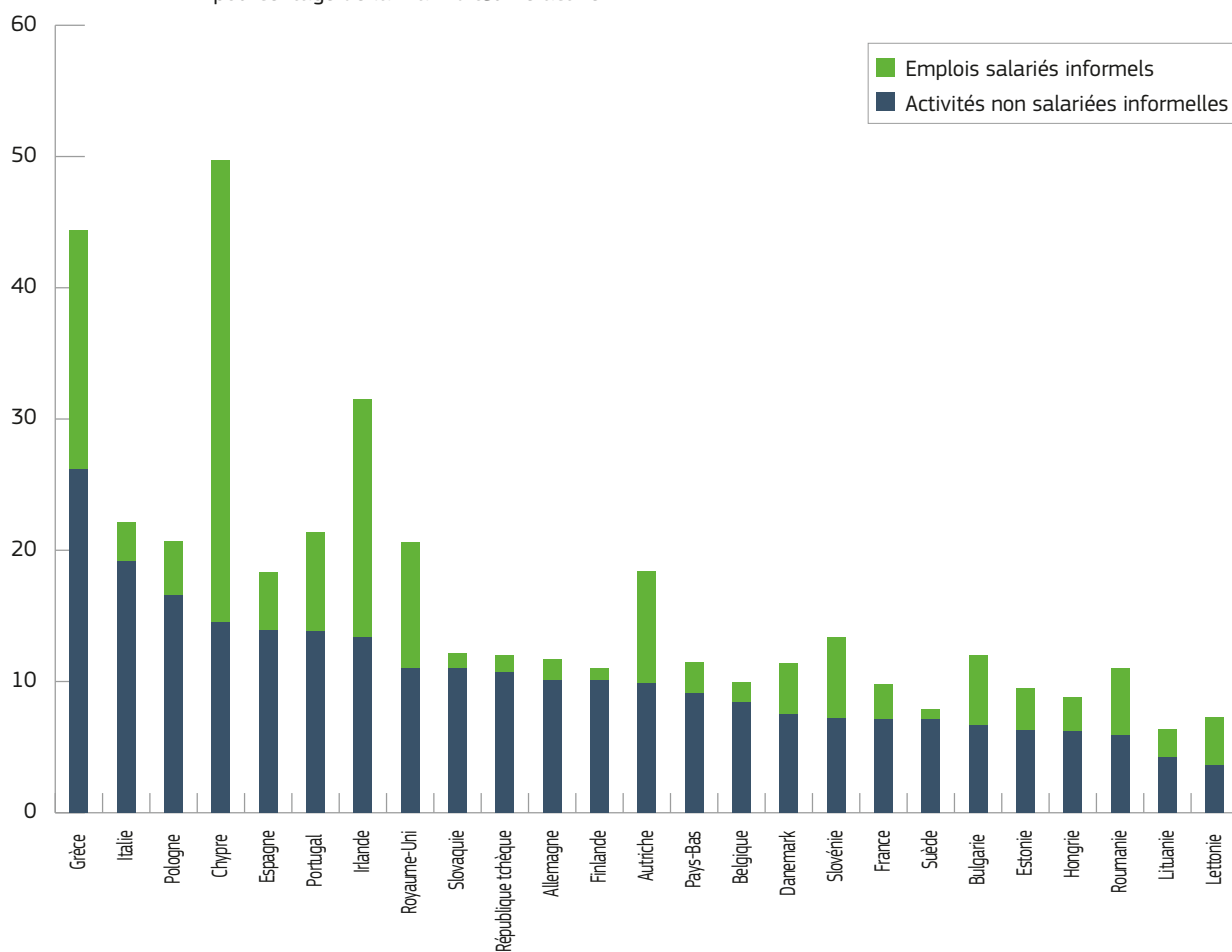
Deux tendances majeures ressortent du tableau 1. Les pays de l'est et du sud de l'Europe présentent souvent des taux supérieurs à la moyenne de l'UE, à l'exception de la République tchèque et de la Slovaquie, alors que les pays de l'ouest de l'Europe et les pays nordiques montrent des taux inférieurs à la moyenne <sup>(2)</sup>. Au cours des dix dernières années, la part de l'économie informelle dans le PIB national a reculé dans l'ensemble de l'UE, y compris dans les pays où le secteur informel occupait historiquement une place importante (en Bulgarie, en Grèce, en Italie, en Lettonie et en Roumanie, par exemple). Ce recul peut être dû à la période de croissance économique connue par la quasi-totalité de l'UE jusqu'en 2008, avant que la crise économique ne donne lieu à une nouvelle progression, bien que de courte durée, de l'économie informelle.

Il est plus difficile d'accéder à des informations relatives à l'entrepreneuriat informel qu'à des informations sur l'économie informelle dans son ensemble. Selon certaines estimations récentes, le volume d'activités non salariées informelles en Europe du Sud serait plus élevé, tandis que les différences entre l'Europe de l'Est et l'Europe de l'Ouest seraient moindres que dans le cas de l'économie souterraine dans son ensemble (Hazans, 2011) (graphique 1) <sup>(3)</sup>. En réalité, à l'exception de la Pologne et de la Slovaquie, les taux de travail indépendant informel sont légèrement plus élevés en Europe de l'Ouest et dans les pays nordiques que dans les pays d'Europe de l'Est. De manière générale, les activités non salariées informelles sont plus courantes que les activités salariées informelles dans tous les États membres de l'UE pris en compte dans cette analyse, à l'exception de Chypre et de la Lettonie.

**Graphique 1 — Taux d'activités non salariées et d'emplois salariés informels**



En pourcentage de la main-d'œuvre active



Source: Hazans, «Informal Workers across Europe: Evidence from 30 Countries», IZA Discussion Paper n° 5871, Institute for the Study of Labor, Bonn, 2011.

L'enquête Eurobaromètre a également collecté des informations relatives au travail non déclaré en 2007 et 2013 (Commission européenne, 2007a; Commission européenne, 2014a), bien que des renseignements sur le travail indépendant informel ne puissent être obtenus que sur la base de la révision des données tirées de la première des deux enquêtes (Williams

e.a., 2012). Ces études sous-estiment l'ampleur du problème, car elles dépendent de la volonté des personnes interrogées à avouer qu'elles ont travaillé ou ont eu recours à du travail dans le secteur de l'économie informelle. Néanmoins, elles ont le mérite de confirmer que le travail indépendant informel est une composante majeure du travail non déclaré.

<sup>(2)</sup> Les pays de l'est de l'Europe incluent la Bulgarie, la République tchèque, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Slovénie et la Slovaquie. Parmi les pays de l'ouest de l'Europe figurent la Belgique, l'Allemagne, la France, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche et le Royaume-Uni. Le sud de l'Europe fait référence à la Grèce, à l'Espagne, à l'Italie, à Chypre, à Malte et au Portugal. Les pays nordiques sont le Danemark, la Finlande et la Suède.

<sup>(3)</sup> Cette étude repose sur l'enquête sociale européenne, dans le cadre de laquelle les participants devaient indiquer s'ils travaillaient et s'ils étaient alors liés par un contrat de travail. Le travail salarié informel était considéré comme le travail effectué pour un employeur sans contrat de travail alors que le travail non salarié informel incluait tous les travailleurs indépendants non professionnels opérant pour leur propre compte ainsi que les employeurs ayant cinq salariés ou moins.

Selon l'enquête Eurobaromètre de 2007, seulement 5 % de la population interrogée admet avoir participé de manière active au secteur informel. Sur ces 5 %, les trois quarts (77 %) l'ont fait en tant qu'indépendants, ce qui correspond à environ 4 % de la population totale interrogée. Les données relatives aux taux de participation au travail indépendant informel dans les grandes régions de l'UE génèrent des résultats surprenants: 9 % de la population totale des pays nordiques affirment avoir exercé une activité non salariée informelle (88 % du travail non déclaré total), alors que ce taux est de 4 % en Europe de l'Est (67 % du travail non déclaré total), de 3 % en Europe de l'Ouest (63 % du travail non déclaré total) et de 2 % en Europe du Sud (76 % du travail non déclaré total) <sup>(4)</sup>. Près de trois quarts des travailleurs indépendants informels (73 %) ont proposé leurs services à leurs voisins, famille et amis (dans le cadre de ce qu'on appelle un «service donnant lieu à une rémunération»), alors que 27 % ont déjà travaillé pour des inconnus. Les services donnant lieu à une rémunération sont particulièrement courants dans les pays nordiques et en

Europe de l'Ouest, alors qu'ils sont moins fréquents en Europe de l'Est et du Sud.

En termes de secteurs, les activités non salariées informelles sont plus courantes dans le secteur des services ménagers (c'est-à-dire les services de nettoyage, de garde d'enfants et de soins aux personnes âgées) (25 % du travail indépendant informel total), dans l'industrie de la construction (19 %) et dans le secteur des services à la personne (coiffure, par exemple) (11 %), alors que, d'un point de vue socio-démographique, elles concernent principalement les hommes, les jeunes, les étudiants, les chômeurs, les travailleurs indépendants et les habitants des zones rurales. La plupart de ces groupes (c'est-à-dire les hommes, les jeunes et les populations rurales) rendent des «services donnant lieu à une rémunération». Curieusement, les femmes gagnent moins d'argent que les hommes grâce à leurs activités non salariées informelles, ce qui reflète les problématiques traditionnelles de discrimination fondée sur le sexe qui se posent sur le marché du travail formel (Williams e.a., 2012; Commission européenne, 2007a).

**Tableau 2 — Activités non salariées informelles dans l'EU-27 par région et par groupe socio-démographique, 2007**



	Pourcentage de travailleurs indépendants informels	Pourcentage de tous les travailleurs indépendants informels interrogés	Pourcentage de la population interrogée	Nombre total d'heures, moyenne	Revenus horaires informels (EUR), moyenne	Revenus totaux annuels informels (EUR), moyenne	Pourcentage des activités non salariées informelles exercées pour:	
							des proches (services donnant lieu à une rémunération)	d'autres individus/ foyers privés
EU-27	4	100	100	73	11,05	806	73	27
<b>Régions de l'UE</b>								
Nord	9	11	4	39	13,85	536	84	16
Ouest	3	49	48	58	12,78	742	83	17
Est	4	24	22	90	7,48	673	64	36
Sud	2	16	26	133	7,58	1006	53	47
<b>Sexe</b>								
Hommes	4	63	48	75	11,71	878	79	21
Femmes	2	37	52	69	8,13	561	64	36
<b>Âge</b>								
15-24 ans	6	30	15	76	9,61	736	75	25
25-39 ans	5	43	26	58	12,01	700	58	42
40-54 ans	3	24	26	68	11,25	769	71	29
plus de 55 ans	<1	3	33	69	8,5	591	0	100
<b>Statut professionnel</b>								
Travailleurs indépendants	6	12	7	34	17,39	582	72	28
Responsables	2	7	10	49	12,25	605	88	12
Autres cadres	3	9	12	55	9,47	521	83	17
Travailleurs manuels	4	29	22	74	11,71	870	75	25
Personnes au foyer	2	6	9	115	10,2	1176	71	29
Chômeurs	6	11	6	92	7,59	718	62	38
Retraités	1	8	25	66	7,84	522	74	26
Étudiants	6	18	10	66	8,84	585	69	31
<b>Zones urbaines/rurales</b>								
Zone rurale	4	40	32	79	10,4	822	80	20
Petite/moyenne ville	3	40	42	68	10,72	732	68	32
Grande zone urbaine	3	20	26	61	11,28	693	71	29

Source: Williams, C., Nadin, S., et Windebank, J., «Evaluating the prevalence and nature of self-employment in the informal economy: Evidence from a 27-nation European survey», *European Spatial Research and Policy*, vol. 19, 2012, N.1.

(4) Dans le cadre de l'enquête Eurobaromètre, la classification suivante est appliquée aux pays de l'UE: les pays nordiques incluent le Danemark, la Finlande et la Suède. L'Europe centrale et orientale incluent la Bulgarie, la République tchèque, l'Estonie, la Croatie, la Lettonie, la Lituanie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Slovaquie et la Slovaquie. L'Europe continentale inclut la Belgique, l'Allemagne, l'Irlande, la France, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche et le Royaume-Uni. Enfin, l'Europe du Sud fait référence à la Grèce, à l'Espagne, à l'Italie, à Chypre, à Malte et au Portugal. Dans la présente synthèse, le groupe de l'Europe centrale et orientale a été renommé «Europe de l'Est», alors que l'Europe continentale est désignée par «Europe de l'Ouest».



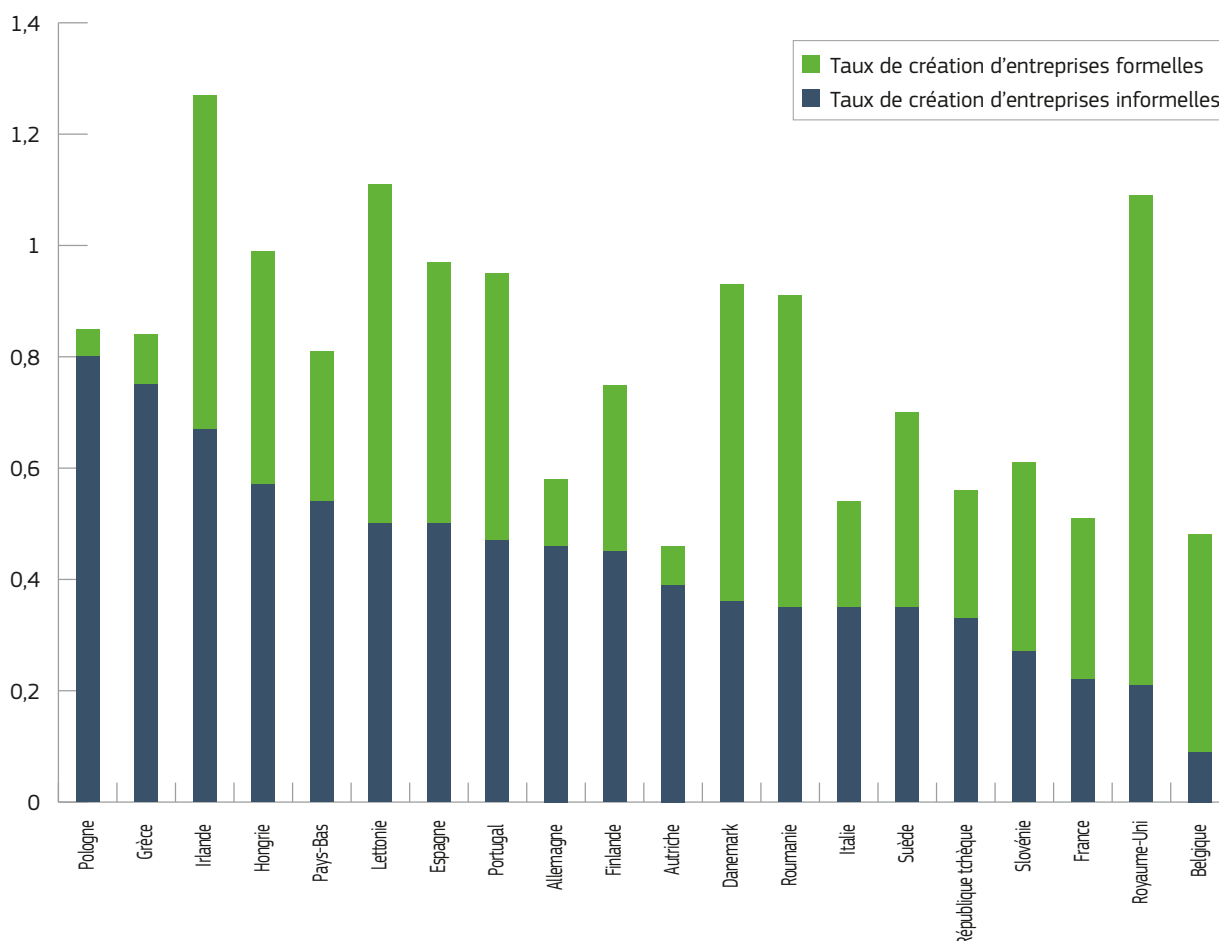
Dans son ensemble, le tableau 2 suggère que l'enquête Eurobaromètre couvre principalement le travail indépendant informel volontaire ou occasionnel. Les activités non salariées informelles en tant que principale source de revenu ne sont pas prises en compte dans le cadre de l'enquête, tel que le montrent les statistiques relatives au revenu brut et au salaire horaire et comme en témoigne le fait que les pays d'Europe du Sud semblent moins affectés par le travail informel que les pays d'Europe de l'Ouest et les pays nordiques, ce qui va à l'encontre de la plupart des preuves existantes. On peut expliquer cela par le fait que lorsque le travail informel est répandu et représente la principale source de revenu, les personnes interrogées sont moins enclines à reconnaître leur implication.

L'entrepreneuriat informel prend également en compte les taux de création d'entreprises informelles, c'est-à-dire la proportion d'individus qui créent une entreprise dans le secteur informel plutôt que dans le secteur formel. Une estimation récente des taux de création d'entreprises formelles et informelles dans vingt pays de l'UE montre que ce taux est le plus élevé en Pologne, en Grèce et en Irlande (Autio et Fu, 2014) (graphique 2). En Pologne, pour chaque nouvel entrepreneur formel, seize entrepreneurs n'immatriculent pas leur activité alors qu'en Grèce, ce ratio est de huit pour un. Néanmoins, les ratios d'entreprises créées de manière informelle par rapport à celles créées de manière formelle sont également élevés en Autriche (5,6) et en Allemagne (3,8), qui sont pourtant des pays dont on considère que le secteur informel est peu développé <sup>(5)</sup>.

**Graphique 2 — Taux de création d'entreprises formelles et informelles dans vingt pays de l'UE, 2001-2010**



Nombre de nouvelles entreprises pour 100 adultes



Source: OCDE sur la base de Autio, E., et Fu, K., «Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship», *Asia Pacific Journal of Management*, 2014, publié en ligne le 13 mai 2014.

<sup>(5)</sup> Dans cette étude, les taux de création d'entreprises formelles sont tirés de la base de données de l'enquête relative à l'entrepreneuriat de la Banque mondiale (*World Bank Entrepreneurship Survey Dataset*) et correspondent à la proportion d'individus créant une entreprise parmi la population ayant l'âge de travailler (18 à 64 ans). Les taux de création d'entreprises informelles, pour leur part, sont estimés à l'aide d'un modèle économétrique dans le cadre duquel le taux de création d'entreprises total découle de la définition GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) d'un nouvel entrepreneur (c'est-à-dire tout individu ayant versé une rémunération à toute personne pendant plus de 3 mois mais moins de 42 mois dans le cadre de son activité). Le taux de création d'entreprises informelles est tout simplement la différence entre cette estimation totale et le taux de création d'entreprises formelles tiré de la Banque mondiale.

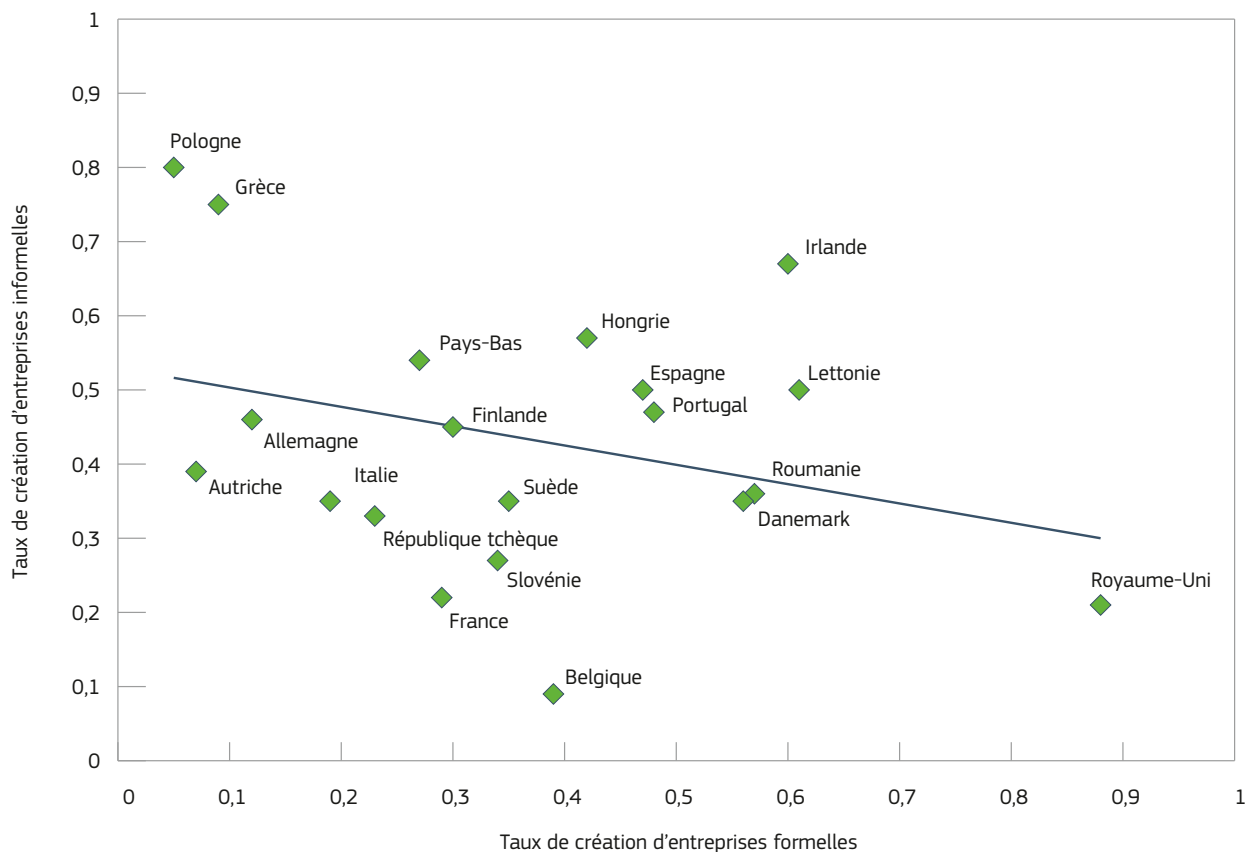
Plus généralement, il existe une corrélation négative entre les taux de création d'entreprises formelles et informelles: plus le taux de création d'entreprises informelles est élevé, plus le taux de création d'entreprises formelles est faible (graphique 3). Cela

semble indiquer qu'il existe un effet de substitution dans le choix de l'entrepreneur d'immatriculer ou non son activité, un choix qui est affecté par les conditions économiques et institutionnelles, sur lesquelles les politiques peuvent avoir une influence.

**Graphique 3 — Relation entre le taux de création d'entreprises formelles et le taux de création d'entreprises informelles**



Nombre de nouvelles entreprises pour 100 adultes



Source: OCDE sur la base de Autio, E., et Fu, K., «Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship», *Asia Pacific Journal of Management*, 2014, publié en ligne le 13 mai 2014.

## ■ PRINCIPALES CAUSES DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL

Le volume de l'entrepreneuriat informel dépend d'un grand nombre de facteurs économiques, institutionnels et sociaux, dont l'importance est déterminée par le stade de développement du pays. Dans cette section, l'accent est mis sur les principaux moteurs de l'entrepreneuriat informel dans un contexte économique avancé tel que celui de l'UE. Une distinction entre les causes économiques et les causes institutionnelles est mise en avant.

### Causes économiques et démographiques

*Conditions macroéconomiques:* la décision de travailler dans le secteur informel est influencée par les conditions macroéconomiques. Lorsque le PIB par habitant est élevé, le taux de travail informel est en effet plus bas. Le tableau 1, par exemple, montre que les pays de l'UE possédant les cinq secteurs informels les plus

importants se trouvent en Europe de l'Est (la Bulgarie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie et la Roumanie), où le revenu par habitant est inférieur à la moyenne européenne. En revanche, les cinq pays dans lesquels le secteur informel est le moins développé présentent tous des PIB par habitant supérieurs à la moyenne (la France, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche et le Royaume-Uni). La relation entre les conditions macroéconomiques et l'entrepreneuriat informel suit la même tendance: les taux de création d'entreprises informelles sont en effet les plus élevés dans les deux pays de l'UE les moins riches, à savoir la Grèce et la Pologne.

*Conditions du marché du travail:* les conditions du marché du travail sont liées aux conditions macroéconomiques, mais dépendent également des institutions du marché du travail, telles que la législation nationale en matière de protection de l'emploi. Dans la mesure où avoir recours à l'entrepreneuriat est un choix, les conditions du marché du travail influenceront la décision de créer ou

non une entreprise. C'est pourquoi une forte protection de l'emploi découragera les entrepreneurs d'officialiser leur activité et d'engager des travailleurs, alors que des taux de chômage élevés et une faible participation au marché du travail conduiront un plus grand nombre de travailleurs indépendants à travailler dans le secteur informel par nécessité. Les régions en retard de développement de l'UE sont un bon exemple de régions où taux de chômage élevé et faible participation coexistent avec de forts taux de travail indépendant informel, notamment dans certaines catégories de la population, telles que les femmes (Meldolesi et Marchese, 2005). La théorie montre une corrélation élevée entre de piètres conditions du marché du travail et un fort taux d'économie informelle (Schneider e.a., 2010, et Williams, 2014).

*Tendances macroéconomiques:* les variations de la croissance économique et du chômage ont également des conséquences sur l'entrepreneuriat informel. Les récessions conduisent un plus grand nombre d'entrepreneurs à se tourner vers l'économie souterraine pour compenser la baisse de leurs revenus, alors que, durant les périodes de croissance économique, les entrepreneurs ont moins d'avantages à rester dans le secteur informel puisque de nouvelles opportunités de travail formel se présentent.

*Structure de l'industrie:* les secteurs des services et de la construction sont plus enclins que celui de la production à abriter des activités non salariées informelles. Les pays où le secteur des services est développé ou dans lesquels l'industrie de la construction est florissante auront donc tendance à présenter des taux plus élevés d'entrepreneuriat informel. Une grande partie de cette activité économique informelle est entreprise par les groupes sociaux défavorisés sur le marché du travail, telles que les femmes travaillant dans le secteur des services ménagers ou les immigrés et les minorités ethniques dans le secteur des services à domicile et de la construction.

*Minorités ethniques et immigrés:* les pays dans lesquels les immigrés et les minorités ethniques représentent une part importante de la population ont tendance à présenter des taux plus élevés d'entrepreneuriat informel. Les nouveaux immigrés peuvent ne pas bénéficier des droits juridiques nécessaires pour vivre et travailler dans le pays d'accueil, ce qui les forcera à travailler de manière non déclarée et à exercer des activités non salariées informelles. Certaines barrières culturelles peuvent également empêcher les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques, particulièrement les femmes, de travailler dans le secteur formel. Enfin, certaines minorités ethniques sont également plus enclines que les autres à avoir recours au travail indépendant, dont une partie relève du secteur informel. Au Royaume-Uni, par exemple, le taux de travail indépendant parmi les communautés chinoise et pakistanaise s'élève à environ 20%, alors qu'il est de 12-13% chez les Bangladais et les Indiens et de 6-7% au sein de la population noire africaine et caribéenne (Basu, 2006)<sup>(6)</sup>. Les entrepreneurs informels issus des minorités ethniques ont fait l'objet de

nombreuses études, notamment les entrepreneurs chinois actifs dans les régions industrielles d'Italie et les entrepreneurs turcs en Allemagne (Dei Ottati, 2013; Constant e.a., 2003).

## Causes institutionnelles

*Imposition:* les taux d'imposition ont de multiples conséquences sur l'entrepreneuriat informel. Néanmoins, dans la mesure où la plupart des nouvelles entreprises et des activités non salariées ne sont pas immatriculées et donc non soumises à l'impôt sur les sociétés, le taux d'imposition sur le revenu reste le principal facteur d'influence sur le choix des entrepreneurs quant au montant de leurs revenus à déclarer. Les forts taux d'imposition des revenus professionnels sont également considérés comme l'une des causes de la progression du travail indépendant informel, car les travailleurs indépendants peuvent plus facilement dissimuler une partie de leurs revenus aux autorités fiscales ou faire passer leur consommation personnelle en coûts professionnels déductibles que les travailleurs salariés (Henrekson et Johansson, 2009). Du point de vue de la demande, les forts taux d'imposition sur le revenu des particuliers peuvent affecter l'offre proposée sur le marché des services à faibles compétences (les soins à la personne, les services de nettoyage, etc.) qui peuvent facilement être effectués au domicile ou obtenus sur le marché informel. La structure du système fiscal compte également. Les systèmes fiscaux régressifs présentant des taux d'imposition marginale limités contribueront plus à réduire les revenus, conduisant par conséquent les entrepreneurs à avoir recours à une activité informelle, tout particulièrement dans les couches de la population à faible revenu.

*Réglementations commerciales:* respecter les règles et réglementations commerciales est un processus coûteux et chronophage, dont l'ampleur est plus importante pour les travailleurs indépendants et les nouveaux entrepreneurs qui attendent de percevoir leurs premiers revenus. De nombreuses études confirment l'influence négative d'un taux d'imposition élevé et de réglementations contraignantes sur le secteur informel, en particulier dans les pays riches dont les économies sont plus réglementées (Schneider e.a., 2010). Une série de travaux plus récents contredit néanmoins ce point de vue dominant et avance que cette relation est moins solide que ce que l'on croit généralement (Renooy et Williams, 2014).

*Systèmes de sécurité sociale:* les systèmes de sécurité sociale nationaux renferment souvent des éléments dissuasifs par rapport à l'entrepreneuriat formel. Les travailleurs indépendants doivent par exemple s'acquitter de l'intégralité de leurs cotisations de retraite, ce qui n'est pas le cas des travailleurs salariés. De manière générale, cet aspect contribue à rendre l'entrepreneuriat informel plus attractif que l'entrepreneuriat formel. De la même façon, les allocataires sociaux (par exemple les chômeurs ou les personnes handicapées) peuvent manifester une préférence pour l'entrepreneuriat informel par peur de perdre les aides auxquelles ils ont droit. Les personnes âgées qui souhaitent passer d'un statut salarié à un statut de travailleur indépendant peuvent être découragées

<sup>(6)</sup> Le taux de travail indépendant correspond à la part de la population active qui n'est pas salariée. Dans le cas des groupes de minorités ethniques, le taux de travail indépendant est donc le pourcentage de travailleurs indépendants par rapport à la population active totale du groupe concerné.

de le faire par le secteur formel du fait de la séparation fréquente entre les systèmes de cotisation de retraite du travailleur et de l'employeur. Les données empiriques confirment que les systèmes de sécurité sociale étendus peuvent avoir un impact sur l'activité entrepreneuriale formelle (Hessels e.a., 2007) et que cet impact tend à être plus prononcé pour les groupes sociaux qui bénéficient davantage de ce système (notamment les chômeurs, les personnes handicapées, les femmes, etc.) (OCDE, Commission européenne, 2014).

*Manque de dissuasion:* la mise en œuvre d'une approche gouvernementale lâche pour lutter contre l'économie informelle conduit généralement à des taux plus élevés d'entrepreneuriat informel (Tanzi, 1982). De la même manière, la mauvaise application des législations et la corruption représentent autant d'incitations à

dissimuler les activités du secteur informel (Singh e.a., 2012). Néanmoins, d'autres recherches soulignent que des mesures de dissuasion trop sévères n'encourageront pas les citoyens à se conformer davantage à la loi, mais détérioreront la relation de confiance instaurée entre eux et l'État (Murphy, 2008).

*Morale fiscale:* la morale fiscale fait référence au caractère égalitaire perçu du système fiscal. Des autorités fiscales respectueuses et impartiales, appliquant des taux raisonnables et informant les contribuables de la manière dont les finances publiques sont utilisées, sont associées à un meilleur respect de la fiscalité (Williams, 2014). Les études empiriques montrent l'importance d'un système fiscal adapté pour lutter contre l'évasion fiscale, notamment le caractère égalitaire perçu du système de taxation et l'attitude des contribuables envers le gouvernement (Tanzi, 1982).

## ■ IMPACT DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL SUR L'ÉCONOMIE

Les effets de l'entrepreneuriat informel sur l'économie sont variés dans la mesure où les activités informelles peuvent être une source de concurrence déloyale pour le secteur formel mais également une source de revenus pour les chômeurs. Néanmoins, on estime généralement que, dans les économies avancées, ses inconvénients sont plus importants que ses avantages, ce qui justifie les stratégies de formalisation que la Commission européenne et les gouvernements nationaux de l'UE mènent activement. Cette section décrit les conséquences négatives et positives de l'entrepreneuriat informel pour chacun des principaux acteurs qu'il concerne directement ou indirectement.

### Entrepreneurs informels

Les entrepreneurs informels sont ceux qui tirent le plus d'avantages des activités souterraines qu'ils exercent. Ils génèrent des bénéfices supplémentaires par le biais de l'évasion fiscale, font face à des coûts de création d'entreprise moins élevés et bénéficient de modalités de travail plus flexibles. Certains de ces avantages sont particulièrement importants pour les groupes sociaux défavorisés. Des coûts de création d'entreprise moins élevés seront particulièrement appréciés des jeunes en difficulté financière et des chômeurs alors que la flexibilité profitera avant tout aux femmes qui doivent combiner vie professionnelle et vie de famille ainsi qu'aux personnes handicapées qui préfèrent travailler à domicile.

Néanmoins, les entrepreneurs informels se heurtent également à des inconvénients: premièrement, ils sont moins enclins à se développer au-delà d'un certain seuil dans la mesure où ils ne peuvent pas solliciter de prêts bancaires, participer à des appels d'offres publics ou présenter leur candidature dans le cadre de programmes publics. Deuxièmement, une formalisation tardive peut s'avérer coûteuse si l'entrepreneur doit s'acquitter de ses obligations fiscales et de sécurité sociale de manière rétroactive, ou difficile s'il ne peut prouver un certain nombre d'années d'expérience professionnelle. Enfin, les entrepreneurs informels ont moins de moyens de recours juridique vers lesquels se tourner en cas de

paiement tardif ou partiel de leurs factures, ce qui peut s'avérer particulièrement dommageable pour ceux qui sont peu familiarisés avec le fonctionnement du système juridique (par exemple, les immigrés et les personnes peu instruites).

### Entrepreneurs formels

Les entrepreneurs formels sont surtout affectés par la concurrence déloyale des entrepreneurs informels, qui peut contribuer à «tirer le marché vers le bas», ce qui conduit de nombreux entrepreneurs à emprunter des voies informelles pour survivre. Cette tendance est particulièrement vraie pour les entrepreneurs issus de groupes défavorisés qui développent des activités à faible valeur ajoutée et sont donc plus exposés à la concurrence des prix. Dans le même temps, on considère généralement que les entrepreneurs formels peuvent aussi bénéficier de l'entrepreneuriat informel s'ils sous-traitent une partie de leur production à des travailleurs indépendants informels. De nombreuses études ont confirmé que les secteurs formel et informel sont plus imbriqués que ce que l'on pense et que les liens entre eux ne sont pas rares (Portes e.a., 1989).

### Clients

La raison principale pour laquelle les clients se tournent vers des entrepreneurs informels est souvent le coût plus abordable des produits et services. Néanmoins, il existe des risques dans la mesure où ils ne savent généralement pas quelles sont les conditions de santé et de sécurité dans lesquelles la production s'est déroulée et, en cas de travail non satisfaisant, ils ne peuvent s'appuyer sur aucune garantie.

### Gouvernements

Les gouvernements sont clairement les grands perdants de l'entrepreneuriat informel. Premièrement, l'évasion fiscale fait baisser les

recettes du gouvernement et sape sa capacité à mettre en œuvre des politiques sociales et de développement économique, ce qui est particulièrement préjudiciable pour les groupes défavorisés plus enclins à travailler dans le secteur informel. Deuxièmement, des taux d'entrepreneuriat informel élevés signifient que le gouvernement n'a pas le contrôle total des conditions de travail et de la qualité des services fournis. Enfin, le développement du secteur informel peut encourager une culture de l'illégalité au sein de la société dans son ensemble.

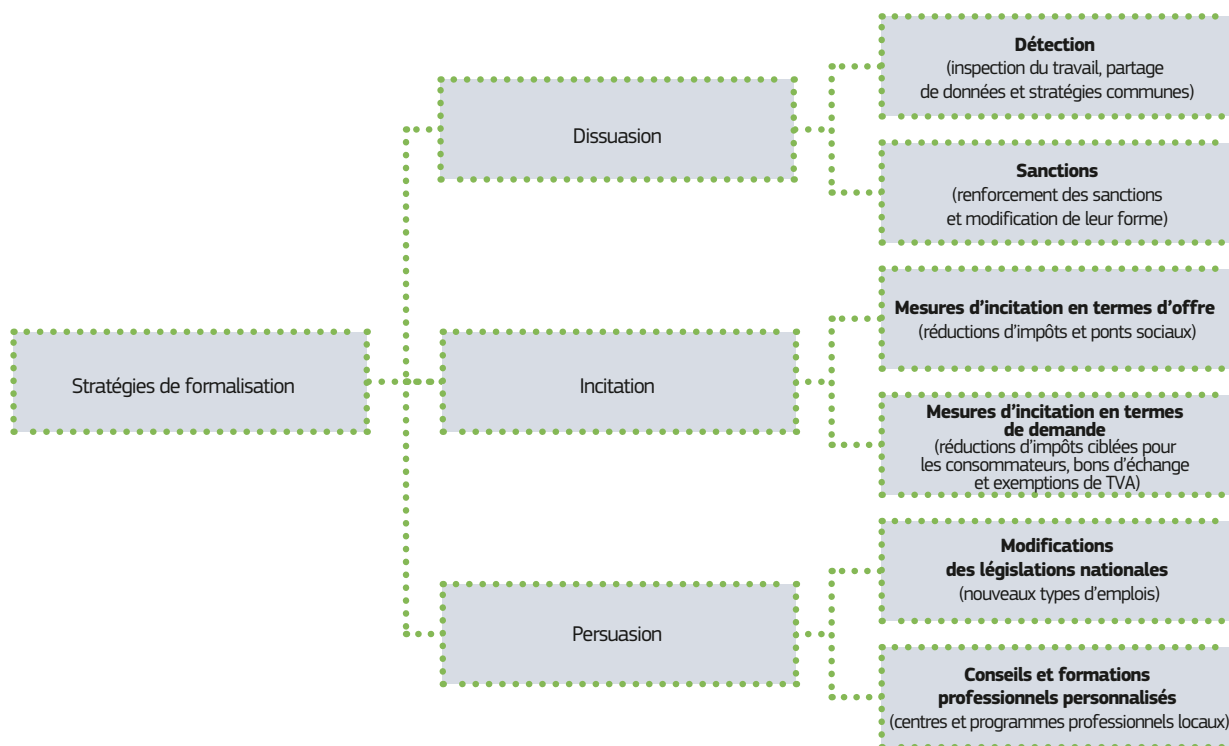
Dans le même temps, la plupart des gouvernements reconnaissent que l'entrepreneuriat informel peut être un tremplin vers l'entrepreneuriat formel. Beaucoup d'entrepreneurs qui créent leur entreprise dans le secteur informel régularisent en effet par la suite leur situation. Par conséquent, avoir recours à des mesures de «répression» envers les entrepreneurs informels n'est jamais considéré comme la seule option politique. Dans la plupart des cas, la dissuasion est associée à d'autres mesures qui encouragent la régularisation des activités.

## ■ UN CADRE CONCEPTUEL POUR LES STRATÉGIES DE FORMALISATION

Dans cette section, une distinction est faite entre les mesures de dissuasion (le bâton), les mesures d'incitation (la carotte) et les mesures de persuasion à disposition des gouvernements de l'UE afin de formaliser l'entrepreneuriat informel. Les deux premières approches reposent sur l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs sont des acteurs rationnels qui se tournent vers l'économie informelle lorsqu'ils estiment que ses avantages sont plus

importants que les coûts qui y sont associés. Ainsi, elles cherchent à modifier le ratio coûts-avantages en augmentant la probabilité d'être détecté et le coût des sanctions (dissuasion) ou en renforçant les avantages liés au travail dans le secteur formel (incitation). Les mesures de persuasion s'éloignent de cette logique de ratio coûts-avantages pour favoriser un changement des comportements par l'amélioration de la relation entre l'État et les entrepreneurs.

Graphique 4 — Un cadre conceptuel pour les stratégies de formalisation



Source: OCDE sur la base de Williams (2014).

Les stratégies de formalisation européennes mettent traditionnellement davantage l'accent sur le travail non déclaré dans son ensemble qu'elles ne se concentrent sur l'entrepreneuriat informel. En 2003, la Commission européenne a publié les lignes directrices pour l'emploi intitulées «Transformer le travail non déclaré en emploi régulier» (Commission européenne, 2003), qui encourageaient les États membres à lutter contre le travail non déclaré par l'intermédiaire d'une large gamme d'actions, allant

de la simplification de l'environnement professionnel (persuasion) à la mise en œuvre de mesures de dissuasion et d'incitation dans les systèmes fiscaux et de sécurité sociale (incitation), en passant par une meilleure application de la législation (dissuasion). En 2007, la deuxième communication de la Commission européenne publiée sur le sujet «Intensifier la lutte contre le travail non déclaré» a en outre souligné le rôle de la moralité fiscale (persuasion) dans la formalisation du travail non déclaré

(Commission européenne, 2007b). Les États membres de l'UE mettent chacun en œuvre des éléments de cette stratégie politique, bien que les mesures de persuasion et d'incitation soient

plus couramment utilisées dans les pays d'Europe du Nord et de l'Ouest, alors que les pays d'Europe de l'Est privilégient les mesures de dissuasion (Williams e.a., 2013).

## ■ MESURES DE DISSUASION

La dissuasion constitue la pierre angulaire des stratégies de formalisation élaborées par les États membres de l'UE. Néanmoins, les mesures de dissuasion seules ne peuvent suffire à formaliser l'entrepreneuriat informel pour un certain nombre de raisons. Premièrement, les inspections sont mieux adaptées pour détecter le travail salarié non déclaré (les enveloppes salariales, par exemple) que les activités non salariées informelles. Deuxièmement, des sanctions trop sévères ou des inspections du travail trop fréquentes peuvent briser la relation de confiance entre l'État et l'entrepreneur, qui aura alors tendance à «enterrer» davantage son activité plutôt qu'à la régulariser. Troisièmement, si les sanctions sont trop sévères, elles peuvent conduire les entrepreneurs sanctionnés à sortir du marché, détruisant ainsi des emplois et rendant plus vulnérables les personnes que les sanctions étaient censées protéger. Enfin, plus les sanctions sont lourdes ou plus les prérogatives des inspecteurs sont étendues, plus le risque de corruption est élevé. Les entrepreneurs et les agents du gouvernement auront alors tendance à régler les litiges via des «dessous-de-table». La dissuasion ne peut donc être le seul élément d'une stratégie de formalisation générale.

Les mesures de dissuasion dans les pays de l'UE s'appuient généralement sur des inspections du travail, des sanctions et des stratégies gouvernementales coordonnées.

### Inspections du travail

Les inspections du travail sont utilisées par tous les États membres de l'UE pour lutter contre le travail non déclaré (Williams e.a., 2013) <sup>(7)</sup>. Néanmoins, du fait de leur nature, elles sont plus susceptibles de détecter le travail non déclaré (par exemple, les enveloppes salariales et le non-paiement des cotisations sociales) que l'entrepreneuriat informel. Cela tient au fait que la plupart des inspections du travail sont lancées à la suite d'une plainte d'un employé à l'encontre de son employeur, ce qui exclut les travailleurs indépendants informels et les nouveaux entrepreneurs. En outre, même lorsqu'elles sont effectuées de manière proactive, les inspections du travail se concentrent sur les sociétés immatriculées au sujet desquelles les informations fournies aux autorités gouvernementales ne sont pas cohérentes, et passent donc à côté de tous les entrepreneurs informels. Enfin, dans la mesure où les inspecteurs du travail n'ont pas le droit de pénétrer dans les propriétés privées, les inspections ne couvrent pas les secteurs tels que les services à la personne et les services ménagers dans lesquels l'entrepreneuriat informel est courant. Malgré ces

inconvenients, les inspections du travail doivent être intégrées dans les stratégies de formalisation visant l'entrepreneuriat informel puisqu'elles peuvent détecter les travailleurs indépendants qui ne sont que partiellement informels.

Les inspections du travail dans les pays de l'UE se concentrent principalement sur les secteurs au sein desquels le travail non déclaré est réputé monnaie courante. En Roumanie, elles concernent surtout la construction et les secteurs vestimentaire et textile; en Lettonie et au Portugal, les hôtels et les restaurants, alors qu'en Suède, elles visent les taxis, les coiffeurs et les restaurants (OIT, 2010). Bien que cette cartographie ne soit pas exhaustive, elle confirme que les inspections du travail visent des secteurs où le travail salarié irrégulier est le plus courant, bien que la construction, la coiffure et même les taxis puissent donner lieu à des cas de travail indépendant informel.

Parmi les actions politiques mises en œuvre, les inspecteurs du travail ont par exemple été formés et doivent maintenant dépasser leur fonction première d'application de la loi pour former et éduquer, et ainsi aider les créateurs d'entreprises à se conformer à la loi. Dans le cadre de cette réforme, beaucoup d'inspections du travail ont introduit les «avertissements préalables» sur la base desquels un délai est octroyé pour se conformer à la loi avant qu'une sanction ne soit appliquée.

En parallèle, les fonctions des inspections du travail ont été simplifiées, celles-ci devant se concentrer sur la détection, les sanctions et l'éducation (OIT, 2010). À l'avenir, cette réorganisation des tâches pourrait aider les inspections du travail à mieux cibler l'entrepreneuriat informel, bien que cela puisse nécessiter de privilégier l'éducation par rapport aux sanctions afin d'éviter de décourager les nouveaux entrepreneurs qui souhaitent régulariser leur situation.

### Sanctions

Dans les États membres de l'UE, les sanctions appliquées sont proportionnelles à la taille de l'entreprise et à la gravité de l'infraction. C'est pourquoi celles imposées aux travailleurs indépendants informels et aux nouveaux entrepreneurs issus de groupes défavorisés sont généralement légères. Néanmoins, ces dernières années, une tendance générale au durcissement des sanctions et à l'augmentation des amendes a émergé en Europe (OIT, 2010). En France, par exemple, les sanctions appliquées aux personnes employant des travailleurs en situation irrégulière peuvent aller jusqu'à 45 000 euros et jusqu'à cinq ans d'interdiction de diriger une entreprise dans le même secteur. En 2007, en Autriche, l'amende maximale applicable dans le cas de travailleurs non

(7) Les approches se plaçant du côté de la demande, dans le cadre desquelles les clients doivent conserver et fournir les reçus des travaux effectués dans les secteurs dans lesquels les activités informelles sont répandues (par exemple, la construction, les travaux de réparation à domicile, les soins à la personne, etc.), sont moins courantes.

déclarés est passée de 3600 euros à 5000 euros pour chaque cas individuel. La Slovaquie, de son côté, a renforcé les sanctions pour les entreprises embauchant des travailleurs illégaux et pour les sociétés non immatriculées. Dans ce dernier cas, l'amende est passée à près de 17000 euros (500000 couronnes slovaques).

En outre, les sanctions prennent désormais des formes plus innovantes, comme l'interdiction pour les individus ayant enfreint le droit du travail ou le droit commercial de participer à des programmes de soutien publics, ou des initiatives de «dénonciation publique» dans le cadre desquelles les noms des contrevenants sont rendus publics. L'interdiction de percevoir des aides publiques est essentielle pour lutter contre les activités non salariées informelles, les travailleurs indépendants bénéficiant généralement d'aides publiques et d'exemptions fiscales dans la mesure où ils déclarent peu de revenus. Les initiatives de «dénonciation publique» peuvent, quant à elles, décourager les travailleurs qui envisagent l'entrepreneuriat informel de manière temporaire.

## Partage des informations et stratégies communes

Le travail non déclaré relève de la responsabilité de plusieurs ministères. Le partage des informations et la coordination politique sont donc nécessaires. Par exemple, lutter contre l'entrepreneuriat informel des immigrés illégaux demande une

collaboration entre les bureaux de l'immigration et les services de l'inspection du travail. Si la détection doit être associée à des mesures incitatives, ces derniers devront également travailler avec le ministère des finances, en ce qui concerne les réductions d'impôts, et le ministère du développement économique, en matière de participation active aux programmes de soutien (conseil en entreprise et formation, par exemple).

On retrouve un grand nombre d'exemples de collaboration interministérielle au sein de l'UE. En Pologne, les services de l'inspection du travail ont accès aux informations relatives au paiement des impôts, à l'assurance sociale et à l'identification des citoyens, détenues par différentes administrations gouvernementales. En 2009, la Belgique a introduit un système d'information relatif aux migrations internationales, désigné sous le nom de «Limosa», afin de surveiller les comportements illégaux potentiels des immigrés travaillant en contrepartie de rémunérations inférieures aux taux du marché. En France, la délégation interministérielle pour la lutte contre le travail illégal (DILTI) a adopté, entre le milieu des années 1990 et le milieu des années 2000, une approche hautement coordonnée, aux niveaux national et local, afin de lutter contre le travail non déclaré. En Italie, le Comité national pour la régularisation du travail non déclaré (Comitato per l'emersione del lavoro non regolare) a été créé en 1998 par le cabinet du Premier ministre dans le but de coordonner toutes les politiques de formalisation du pays, notamment les campagnes d'incitation (par exemple, la loi 383/2001; voir encadré 1) et de sensibilisation.

## MESURES D'INCITATION

Les mesures d'incitation à caractère financier et fiscal visent à accroître l'avantage pour les entrepreneurs de développer leurs activités dans le secteur formel. Afin de répondre au problème de l'entrepreneuriat informel, les mesures d'incitation sont plus importantes que les mesures de dissuasion, et ce pour trois raisons principales. Premièrement, comme indiqué précédemment, les inspections du travail détectent difficilement les travailleurs indépendants informels, tout particulièrement quand ils travaillent à domicile, et les nouveaux entrepreneurs dont les entreprises ne sont pas immatriculées. Deuxièmement, l'«entrepreneuriat informel» n'implique pas de relations de travail présentant une forme d'exploitation. La menace sociale qu'il représente se limite donc à l'évasion fiscale et à la concurrence déloyale, des phénomènes plus «réformables» que les pratiques de travail inacceptables. Troisièmement, de nombreux entrepreneurs informels souhaiteront régulariser leur situation au terme d'une période d'essai visant à développer leur base de clients initiale. S'attaquer à ce type d'entrepreneuriat informel uniquement par des moyens dissuasifs produira donc l'effet indésirable de décourager l'«esprit entrepreneurial» que les gouvernements essaient de promouvoir par ailleurs. Une étude réalisée en Ukraine a par exemple montré que 28% des 600 entrepreneurs interrogés travaillaient sans être immatriculés, mais qu'un tiers d'entre eux envisageaient de régulariser leur statut dans un futur proche (Williams et Nadin, 2014).

Les mesures d'incitation en matière d'entrepreneuriat informel peuvent agir à la fois sur l'offre et la demande. Les incitations en termes d'offre aideront les travailleurs indépendants et les nouveaux entrepreneurs à adopter un comportement respectueux des lois. Parmi les mesures les plus courantes, on trouve les réductions d'impôts et les ponts sociaux. Les incitations du côté de la demande essaieront de persuader les consommateurs de rechercher les produits et services dont ils ont besoin dans le secteur formel. Elles sont souvent spécifiques à un secteur donné et comprennent des déductions fiscales, bons d'échange et exemptions de TVA.

### Réductions d'impôts en termes d'offre

Les réductions d'impôts sur le revenu et les concessions accordées sur les cotisations sociales sont souvent utilisées pour faciliter la transition entre le secteur informel et le secteur formel. Des programmes à destination des femmes et des jeunes entrepreneurs, par exemple, intègrent souvent des mesures fiscales incitatives de ce type.

Les réductions d'impôts présentent l'avantage d'offrir un intérêt financier évident à rester dans le secteur formel, même si des cotisations sociales réduites peuvent limiter les perspectives de retraite des entrepreneurs. L'inconvénient de ces réductions d'impôts du point de vue de l'offre est qu'elles n'empêchent généralement les

distorsions excessives du marché que de manière temporaire, ce qui peut décourager la participation au secteur formel des entrepreneurs informels s'ils ont l'impression que les futurs coûts associés au respect des législations (c'est-à-dire le paiement intégral des impôts et l'exposition totale aux inspections) seront supérieurs aux avantages fiscaux accordés. Les réductions d'impôts sont en outre critiquées, car elles peuvent avoir un «effet de déplacement» selon lequel les entrepreneurs bénéficiant d'un soutien mettent à l'écart ceux qui n'y ont pas accès. Cette tendance se vérifie tout particulièrement

lorsque les entrepreneurs ciblés développent leurs activités dans des secteurs traditionnels (comme le commerce de détail) et dans des zones défavorisées (les périphéries urbaines, par exemple) où la concurrence repose sur les prix pratiqués.

La loi italienne 383/2001 constitue un bon exemple de réductions d'impôts visant directement les entrepreneurs informels. C'est également une preuve des limites des mesures fiscales temporaires.

### Encadré 1 — La loi 383/2001 en Italie

**Groupe cible:** les entrepreneurs intégralement ou partiellement informels se soustrayant au paiement des impôts et des cotisations sociales.

**Objectifs:** aider les entrepreneurs informels à réintégrer graduellement le secteur formel au cours d'une période de grâce de trois ans.

**Type d'intervention:** des réductions d'impôts temporaires accordées aux entrepreneurs qui souhaitent régulariser leur situation.

**Durée:** la loi a été appliquée entre 2001 et 2003. Les derniers processus de régularisation ont pris fin en 2005.

**Description:** cette loi représentait une tentative du gouvernement italien de lutter contre le travail indépendant informel et le travail non déclaré par l'intermédiaire de réductions d'impôts traditionnelles accordées aux entrepreneurs partiellement informels. Selon son objet initial, la mesure ne s'appliquait pas aux entrepreneurs dont les entreprises n'étaient pas immatriculées.

Les entrepreneurs informels qui décidaient de déclarer leurs revenus, jusqu'alors non déclarés, avaient la possibilité de payer leurs impôts de manière rétroactive à un taux d'imposition marginal de seulement 10% lors de la première année, 15% la deuxième année et 20% la troisième année. Les cotisations sociales dues par les entrepreneurs au titre de leurs employés auparavant non déclarés étaient également abaissées à 8, 10 et 12% au cours de la période de trois ans constituant le processus de régularisation. Pour leur part, les travailleurs concernés bénéficiaient de taux d'imposition favorables sur les revenus qu'ils commençaient à déclarer afin de garantir que cette régularisation leur soit également favorable. Dans ce cas, les taux appliqués étaient de 6, 8 et 10%. Le train de mesures comprenait également une amnistie générale sur les impôts et cotisations sociales non versés.

La loi a fait par deux fois l'objet d'amendements importants. Les premiers établissaient des règles spéciales pour les travailleurs indépendants travaillant à domicile, alors que les seconds prévoyaient une procédure échelonnée parallèle dans le cadre de laquelle les entreprises devaient proposer un «plan de régularisation», approuvé par les comités gouvernementaux locaux, avant de pouvoir bénéficier d'incitants fiscaux.

**Résultats obtenus:** à la fin de 2002, la première année et la meilleure en termes de résultats de la loi, 800 demandes de régularisation portant sur 1 500 travailleurs ont été soumises via une procédure automatique. Ce résultat était en deçà des attentes du gouvernement du fait notamment que cette mesure était associée à un fort taux d'incertitude.

Tout d'abord, les réductions d'impôts temporaires n'ont pas permis de convaincre un grand nombre d'entrepreneurs informels de sauter le pas vers le secteur formel. Au cours d'une étude menée dans la province de Naples, les entrepreneurs informels se sont dits inquiets de ne pas être en mesure de continuer leur activité après la période d'exemption initiale de trois ans, de devoir payer un jour pour les irrégularités fiscales du passé (malgré l'amnistie) et de faire l'objet d'inspections du travail plus systématiques (Bàculo, 2004). Dans un contexte économique ralenti, comme celui du sud de l'Italie, la politique de réductions fiscales a été minée par le manque de confiance des citoyens vis-à-vis de l'État. Des incertitudes supplémentaires sont apparues avec l'introduction d'une procédure échelonnée alternative, qui s'est révélée complexe et dont le coût final n'était pas clairement établi avant l'approbation du plan, ainsi qu'en raison du report fréquent de la date butoir d'application de la mesure, ce qui affaiblissait l'importance perçue de la loi.

**Enseignements tirés:** i) les réductions d'impôts sont un outil puissant, mais, dans des contextes économiques ralentis, elles doivent faire partie d'un train de mesures plus large — par exemple, du conseil et de la formation — pour contrebalancer les nombreux désavantages; ii) les réductions d'impôts doivent être certaines, au moins pendant une période raisonnable, et ne doivent pas être supprimées sans notification préalable si elles sont susceptibles d'avoir des conséquences sur le ratio coûts-avantages des entrepreneurs informels; iii) si elles sont associées à des amnisties, un certificat émis par le gouvernement attestant que l'entrepreneur ne pourra pas être poursuivi pour les irrégularités concernées par l'amnistie peut contribuer à renforcer la confiance des futurs participants.

Source: Bàculo, 2004.

## Ponts sociaux

Une partie de l'entrepreneuriat informel est imputable aux allocataires sociaux — principalement les chômeurs et les retraités — effrayés à l'idée de perdre leurs droits s'ils venaient à déclarer les revenus générés par leur activité. Cette crainte est renforcée par le manque fréquent de clarté des systèmes nationaux de protection sociale quant à la possibilité pour les bénéficiaires d'aides sociales d'exercer des activités professionnelles en parallèle.

La principale motivation les incitant à déclarer leurs activités non salariées serait donc la conservation de leurs aides, en tout ou en partie, malgré la création de leur entreprise. Ces mesures sont connues sous l'expression de «ponts sociaux» et visent principalement les chômeurs, même si elles peuvent en principe être appliquées à d'autres groupes, tels que les retraités et les personnes handicapées. Dans ce cas, néanmoins, les ponts sociaux devraient être permanents plutôt que temporaires, comme c'est le cas pour les chômeurs.



Les ponts sociaux relèvent principalement de trois types. Dans le premier type, le plus courant, les participants continuent de percevoir leurs prestations pendant une période pouvant aller de quelques mois à quelques années, au cours de laquelle ils démarrent une nouvelle activité génératrice de revenus. Cette approche est utilisée au Danemark, en Allemagne, en Irlande, en Suède et au Royaume-Uni. Dans le deuxième type, une somme forfaitaire est octroyée; elle correspond au montant total des prestations que le bénéficiaire aurait reçu au cours de sa période d'éligibilité au système de protection sociale. Cette approche est mise en œuvre notamment dans les pays du sud de l'Europe (par exemple, en Espagne, en Italie et au Portugal). Enfin, la troisième et dernière approche consiste à accorder une subvention équivalente pour création d'entreprise (de petite entreprise) à tous les participants, quelles que soient les aides qu'ils reçoivent. Cette politique est plus courante dans certains

pays d'Europe de l'Est comme la République tchèque, la Croatie, la Hongrie et la Slovaquie (OCDE/Commission européenne, 2014).

Outre le fait qu'ils permettent de lutter contre l'entrepreneuriat informel, les ponts sociaux renforcent la participation au marché du travail et réduisent la pression exercée sur les budgets publics grâce à des dépenses réduites (dans le cas des chômeurs dont les prestations sont progressivement supprimées) et des recettes fiscales accrues. Néanmoins, les mesures fiscales d'incitation doivent être associées à des conseils et de la formation pour convaincre les personnes éloignées depuis longtemps du marché du travail de devenir entrepreneurs. En conséquence, les ponts sociaux font souvent partie de programmes plus vastes dans le cadre desquels les participants bénéficient d'autres formes de soutien non financier. Le programme Test-Trading au Royaume-Uni en est une illustration.

## Encadré 2 — Le programme Test-Trading au Royaume-Uni

**Groupe cible:** les chômeurs ayant bénéficié d'allocations de chômage continues pendant au moins dix-huit mois (pour les chômeurs âgés de 18 à 24 ans, cette exigence a été abaissée à six mois).

**Objectifs:** offrir aux chômeurs de longue durée une porte de sortie vers le travail indépendant.

**Type d'intervention:** des ponts sociaux combinés à de l'accompagnement individualisé professionnel et à du mentorat professionnel.

**Durée:** le programme est en place depuis 1998. La participation s'étend sur une période allant jusqu'à neuf semaines de préparation, auxquelles s'ajoutent vingt-six semaines de test commercial. Au total, le programme dure donc huit à neuf mois.

**Description:** cette initiative se déroule en trois étapes. Au cours de la première étape, d'une durée d'une journée, les participants explorent des idées d'entreprise potentielles avec des mentors. Lors de la deuxième étape, les participants suivent une formation d'un jour par semaine, pouvant durer jusqu'à huit semaines, au terme de laquelle ils établissent leur plan d'affaires. La troisième étape donne la possibilité aux participants de tester leur entreprise sur une période allant jusqu'à vingt-six semaines. Ils continuent alors de percevoir une allocation correspondant aux prestations sociales qu'ils recevaient auparavant, associée à une subvention à hauteur de 400 livres sterling (environ 550 euros). Les revenus générés au cours de la période de mise à l'épreuve ne sont pas imposables et peuvent être réinvestis dans l'activité ou économisés et placés sur un compte bancaire spécifique du département gouvernemental chargé du programme (c'est-à-dire le département du travail et des retraites).

Durant le reste de la période de test commercial, les participants prennent part à des séances de formation visant à obtenir une qualification certifiée et bénéficient des conseils continus des gestionnaires du programme. Le mentorat ne s'arrête pas au terme des vingt-six semaines de mise à l'épreuve mais peut aller jusqu'à deux ans, au moment où l'entreprise est officiellement immatriculée et opérationnelle.

**Résultats obtenus:** la participation au programme a été plus significative chez les chômeurs de longue durée plus âgés que chez les jeunes. Elle s'élève à 9,4% chez les chômeurs de longue durée de plus de 50 ans, à 4,6% chez les chômeurs âgés de 25 à 50 ans et à seulement 1,6% chez les chômeurs âgés de 18 à 24 ans. Elle est également plus importante chez les chômeurs blancs, de sexe masculin, issus de l'enseignement supérieur, qui vivent dans des régions aisées, alors que certains groupes tels que les minorités ethniques n'ont que peu participé.

La seule évaluation de cette intervention a été réalisée en Irlande du Nord et a montré que 87% des participants avaient pris part à la période de mise à l'épreuve au terme des deux premières étapes, quand 62% étaient toujours travailleurs indépendants treize semaines après la fin de cette période.

Les gestionnaires du programme ont mis en évidence trois améliorations majeures possibles. Premièrement, les critères d'éligibilité auraient pu être étendus à toutes les personnes sans emploi, indépendamment de la durée de leur période de chômage. Deuxièmement, la période de mise à l'épreuve aurait pu être allongée dans la mesure où vingt-six semaines ne suffisent pas pour apprendre comment gérer une entreprise après une longue période d'inactivité. Troisièmement, mettre en place un programme aussi vaste n'aurait été possible que si les prestations sociales avaient été progressivement supprimées.

**Enseignements tirés:** i) les ponts sociaux doivent faire partie de trains de mesures plus larges associant conseil et formation afin d'aider les allocataires sociaux à surmonter les multiples obstacles (notamment le manque de compétences et de réseaux) à leur participation au marché du travail et à la création d'entreprises; ii) les ponts sociaux sont plus susceptibles de fonctionner avec certains groupes cibles (par exemple, les personnes âgées et les chômeurs de courte durée) qu'avec d'autres (par exemple, les jeunes et les minorités ethniques); iii) si les initiatives prévoyant des ponts sociaux visent des groupes difficilement atteignables, elles peuvent nécessiter la mise en œuvre d'une approche sur mesure. Les minorités ethniques pourraient par exemple être encadrées par des organisations communautaires; iv) les critères d'éligibilité doivent être suffisamment larges pour assurer une participation adaptée et des contraintes administratives moins importantes; v) les ponts sociaux doivent être conçus avec soin — notamment en ce qui concerne la durée et les droits — afin d'attirer les allocataires sociaux sans générer de situations de «mise en danger morale».

*Source:* Site internet de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound) (<http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/uk007.htm>).

## Réductions d'impôts et bons d'échange pour les consommateurs

Les mesures incitatives du côté de la demande permettent aux consommateurs d'acquérir des produits et des services auprès d'entrepreneurs formels. Elles visent généralement les secteurs dans lesquels l'entrepreneuriat informel est important, tels que les services à la personne et les services ménagers (réparations et entretien à domicile, nettoyage et jardinage, garde d'enfants et soins aux personnes âgées, etc.) ou le secteur de la construction. La Commission européenne reconnaît par exemple que, sans soutien public, l'emploi formel dans le domaine des services à la personne et des services ménagers est coûteux pour la majorité de la population, ce qui donne lieu à des taux élevés de travail non déclaré dans ce secteur. En Allemagne, on estime le nombre de travailleurs domestiques irréguliers à 600 000, alors qu'en Italie, selon les estimations, ce chiffre est compris entre 700 000 et 1,1 million de personnes (Commission européenne, 2012). Une très grande majorité des travailleurs domestiques informels sont à leur compte.

Les gouvernements peuvent encourager l'entrepreneuriat formel dans ces secteurs de différentes manières, notamment par l'octroi de réductions d'impôts sur le revenu au titre des coûts engagés pour obtenir ces services de manière légale, d'une part, et par l'émission de bons d'échange qui permettent aux consommateurs de ne payer qu'une partie du taux horaire, laissant la partie restante à la charge de l'État, d'autre part. Dans le premier cas, des déductions d'impôts sont indiquées sur la déclaration de revenus annuelle, et, dans le second, le prix des bons d'échange tient compte d'une subvention salariale octroyée par l'État.

Les réductions d'impôts et les bons d'échange sont faciles à mettre en place et représentent une incitation financière pour les consommateurs à faire appel à des travailleurs du secteur formel. Néanmoins, ils sont plus susceptibles de transformer les travailleurs indépendants informels en salariés réguliers plutôt qu'en entrepreneurs formels, s'ils favorisent la demande de services auprès de grandes entreprises certifiées, comme c'est le cas de certains programmes de bons d'échange (voir l'encadré 4, par exemple).

En outre, les décideurs politiques doivent faire preuve de prudence lorsqu'ils mettent en œuvre des politiques similaires. Tout d'abord, plus l'incitation est faible, plus le risque que la politique subventionne du travail qui se serait de toute manière développé dans le secteur formel est élevé. D'un autre côté, une subvention plus importante nécessite un engagement financier du gouvernement significatif. Deuxièmement, il existe un risque que les subventions soient compensées par le prestataire via une augmentation des prix du service dans la mesure où les prestataires raisonnables seront conscients qu'une partie des frais est à la charge de l'État. À long terme, une inflation des prix peut apparaître dans les secteurs visés par la politique. Troisièmement, pour les immigrés en situation irrégulière qui ne peuvent pas prendre part au programme, une politique de bons d'échange peut avoir l'effet pervers de diminuer davantage leur rémunération afin de pouvoir concurrencer ceux qui peuvent utiliser ces bons.

Les réductions d'impôts accordées dans le cadre de services de réparation à domicile au Danemark (encadré 3) et les bons d'échange pour des services de soins à la personne en Belgique (encadré 4) sont deux exemples typiques des politiques décrites dans cette section.

### Encadré 3 — Plan Home-Job au Danemark

**Groupe cible:** les consommateurs de services de soins à la personne et de services ménagers dans les secteurs du nettoyage, de l'entretien extérieur et intérieur du domicile, du jardinage et de la garde d'enfants.

**Objectifs:** réduire l'offre d'entrepreneuriat informel dans les secteurs visés et, plus généralement, créer de nouveaux emplois dans le secteur de la construction et encourager l'installation de solutions respectueuses de l'environnement dans les foyers danois.

**Type d'intervention:** réductions d'impôts de 15% pour chaque membre du foyer à hauteur d'un seuil de 15 000 couronnes danoises (DKK) (environ 2 000 euros) par personne et par an au titre des frais engagés pour faire l'acquisition des services visés.

**Durée:** projet pilote mis en œuvre entre juin 2011 et la fin de 2013.

**Description:** le plan Home-Job a été mis en place en 2011 sous la forme d'un projet pilote d'une durée de trois ans bénéficiant d'un budget de 1 milliard de DKK (134 millions d'euros) en 2011 et de 1,75 milliard de DKK (234 millions d'euros) en 2012 et 2013. Les règles opérationnelles étaient très simples. L'acheteur du service déclare le nom du prestataire de services, le nombre d'heures de travail et les frais encourus auprès des autorités fiscales, qui les déduiront du revenu annuel imposable. Dans plus de 95% des cas, le formulaire a été rempli en ligne, ce qui a conduit les autorités fiscales à considérer cette mesure comme révolutionnaire du point de vue de la communication numérique entre l'État et les citoyens.

**Résultats obtenus:** cette réduction d'impôt a été largement utilisée et ses ressources se sont épuisées rapidement chaque année. Pour l'année 2011, quelque 270 000 personnes ont eu recours à la réduction d'impôt, dans la plupart des cas pour un secteur tel que l'entretien du domicile ou les réparations, dans lequel l'entrepreneuriat informel est répandu. Le coût moyen de réduction d'impôt déclaré était de 9 800 DKK (1 315 euros) alors que le total des réductions accordées s'élevait à 2,7 milliards de DKK (362 millions d'euros). La mesure a été jugée utile à la fois par les consommateurs et par les associations professionnelles du secteur de la construction. La seule critique concernait le plafond des coûts déductibles (2 000 euros), considéré comme bas par rapport à d'autres interventions similaires (par exemple, 6 600 euros en Suède).

**Enseignements tirés:** i) les programmes de réductions faibles doivent être simples à gérer pour attirer les utilisateurs et minimiser leurs contraintes; ii) une gestion en ligne du programme est généralement suggérée, bien que cela risque d'exclure les populations âgées et peu instruites; iii) les réductions d'impôts doivent cibler les secteurs dans lesquels le travail indépendant non déclaré est réputé élevé; iv) l'additionnalité de la mesure ainsi que la captation des aides par les fournisseurs sont des problèmes potentiels vis-à-vis desquels les responsables politiques doivent se montrer vigilants.

*Source:* Site internet de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound) (<http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/dk015.htm>).

#### Encadré 4 — Programme de bons d'échange pour des soins à la personne en Belgique

**Groupe cible:** les clients de services à la personne et de services ménagers, au même titre que les entreprises de ces secteurs, souhaitant embaucher des chômeurs qui autrement auraient eu recours à des activités non salariées informelles. Les secteurs éligibles étaient ceux des ménages, de la préparation de repas et du transport de personnes à mobilité réduite.

**Objectifs:** réduire la part de l'emploi indépendant informel dans les secteurs ciblés en incitant les clients à faire l'acquisition de ces services auprès de sociétés immatriculées, encourager les sociétés immatriculées à embaucher des personnes sans emploi et proposer à certaines catégories de chômeurs la possibilité de passer de leur activité non salariée irrégulière à un statut d'employé régulier.

**Type d'intervention:** un bon d'échange intégrant une subvention salariale à échanger avec le prestataire du service ménager.

**Durée:** en place depuis janvier 2014.

**Description:** chaque consommateur qui souhaite faire appel à des services à la personne dans les secteurs éligibles peut acheter jusqu'à 500 bons, les 400 premiers au prix de 9 euros et les 100 derniers au prix de 10 euros (les familles peuvent demander 1 000 bons par an). Chaque bon d'échange paie une heure de travail, à un taux horaire de 22 euros. La différence entre le prix du bon et le taux horaire est financée par le gouvernement. En outre, un montant représentant jusqu'à 1 350 euros des frais engagés par les consommateurs chaque année est déductible des impôts. Les coûts nets par employé s'élevaient à 3 520 euros.

Les bons peuvent être utilisés uniquement auprès de sociétés immatriculées et certifiées qui ont embauché des personnes sans emploi. Le premier contrat de travail peut être à durée déterminée mais, après six mois, il doit se transformer en contrat à durée indéterminée, à temps plein ou à temps partiel.

**Résultats obtenus:** dans une évaluation récente de la mesure, 25 % des consommateurs de bons d'échange ont admis qu'ils se seraient tournés vers des travailleurs informels sans ce programme, bien que moins de 5 % des travailleurs employés par l'intermédiaire des bons admettent avoir travaillé dans le secteur informel auparavant. Cette mesure semble avoir été particulièrement bénéfique pour les groupes vulnérables. Les femmes peu instruites représentent la majorité écrasante des travailleurs concernés par les bons (97 %). La part de travailleurs non ressortissants de Belgique est importante (30 %) et inclut de nombreux travailleurs ne provenant pas de l'UE (un tiers du total).

À la fin de 2011, près de 110 millions de bons avaient été émis, 830 000 clients les avaient utilisés et près de 3 000 entreprises étaient concernées. On estime qu'environ 150 000 personnes ont été employées dans le cadre du programme de bons d'échange.

**Enseignements tirés:** i) les programmes de bons d'échange peuvent faire reculer le travail indépendant informel dans le secteur des services à la personne, mais favoriseront surtout la transformation des travailleurs indépendants informels en salariés formels s'ils favorisent les sociétés immatriculées certifiées; ii) le prix du bon doit être plus bas, proche du taux horaire pratiqué dans le secteur informel, afin d'attirer les clients; iii) une forte intervention de l'État en termes de subvention est dès lors nécessaire, ce qui limitera sans doute la portée de la mesure en cas de contraintes budgétaires dans le chef du gouvernement; iv) des programmes de bons d'échange similaires ne fonctionneront pas s'il n'existe pas de culture de sous-traitance des services à la personne et des services ménagers sur le marché.

Source: Williams, 2014.

## Exemptions de TVA

Une autre politique du point de vue de la demande consiste à encourager l'entrepreneuriat formel par des réductions de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) dans les secteurs où le travail non déclaré est particulièrement répandu. Cette politique est de mise dans bon nombre d'États membres de l'UE (notamment en France et en Italie). Elle repose sur l'hypothèse qu'un faible taux d'imposition renforcera la moralité fiscale. Ses principaux avantages sont sa simplicité et sa durée à long terme. Ces deux paramètres sont plus propices à promouvoir un changement des comportements que les réductions d'impôts temporaires et les bons d'échange.

Dans le même temps, les réductions de TVA ciblées posent certaines difficultés. Tout d'abord, le coût associé à la politique sera plus élevé et moins prévisible que pour des réductions d'impôts plus restreintes et des bons d'échange, dans la mesure où il dépendra des tendances de consommation dans les secteurs visés. Deuxièmement, la TVA étant un impôt à taux fixe, sa réduction aura un effet régressif qui favorisera

les consommateurs les plus riches par rapport aux consommateurs à faibles revenus. Troisièmement, au niveau politique, diminuer le taux de TVA dans certains secteurs pourra conduire d'autres groupes d'intérêts à demander un traitement similaire, entraînant un effet de spirale vers le bas qui pourrait affaiblir les finances publiques.

D'autres pays ont préféré, plutôt que réduire le taux de TVA, opter pour un système «d'autoliquidation» de la TVA, dans le cadre duquel la taxe est versée par l'acheteur du service plutôt que par le prestataire. La Suède, en 2007, et la Finlande, en 2010, ont ainsi élaboré un système d'autoliquidation de la TVA dans le secteur de la construction, une industrie dans laquelle le travail non déclaré et les activités non salariées informelles sont dissimulés dans de longues chaînes de sous-traitance. Dans les deux cas, la société principale responsable du projet de construction s'acquitte de tous les frais de TVA auprès de l'autorité fiscale, de sorte que les sous-traitants ne facturent pas la TVA. Le système d'autoliquidation de la TVA ne s'applique qu'à la prestation de services. L'achat du matériel nécessaire dans le cadre de celle-ci est exclu.

## ■ MESURES DE PERSUASION

La persuasion est le troisième élément des stratégies de formalisation, et le moins utilisé. L'objectif de ces mesures n'est pas tant de modifier le ratio coûts-avantages pour les entrepreneurs du secteur informel ou pour les clients qui achètent des produits ou services dans le secteur informel, mais de gagner «leur cœur et leur esprit» et d'insuffler par la même occasion une culture du respect de la loi et de moralité fiscale. Ces mesures se basent sur l'hypothèse que le comportement des individus ne dépend pas uniquement de leurs intérêts personnels, mais également des pratiques sociales et des institutions juridiques.

Les politiques de persuasion peuvent avoir une composante générique et spécifique. Parmi les approches génériques, on retrouve notamment les campagnes de sensibilisation et d'information fiscale qui s'adressent à la population dans son ensemble. Ces campagnes informent généralement la population des risques associés au travail ou aux achats dans le secteur informel. Les citoyens apprennent ce qui est exigé d'eux dans le cadre du système fiscal et l'utilisation qui est faite de leurs impôts. De fait, une partie importante de l'évasion fiscale n'est pas intentionnelle et résulte d'un manque de connaissances ou d'une incompréhension de la législation (Williams, 2014; Natrah, 2013).

De nombreux exemples existent au niveau de l'UE. La Bulgarie a lancé en 2007 une campagne nationale intitulée «Come into the light» dans le cadre de laquelle les associations patronales, les syndicats et les médias, avec le soutien du gouvernement, ont conçu ensemble des initiatives visant à sensibiliser la population aux conséquences négatives de l'économie informelle. Outre les initiatives de sensibilisation traditionnelles, le programme a également donné la possibilité aux internautes de suggérer des idées pour lutter contre l'économie informelle et signaler les violations fréquentes du droit du travail dans le pays <sup>(8)</sup>. En 2010, l'Estonie a lancé une campagne d'information centrée plus particulièrement sur le respect de la législation fiscale, dont les objectifs principaux étaient d'informer les contribuables sur la manière dont leurs impôts sont utilisés et de renforcer la moralité fiscale au sein de la population <sup>(9)</sup>.

En revanche, deux autres mesures plus spécifiques qui concernent directement les entrepreneurs informels sont les modifications des législations nationales, qui créent de nouveaux profils professionnels, et la mise en œuvre de programmes de conseil et de formation sur mesure.

## Modifications des législations nationales

Les modifications des législations nationales encouragent l'entrepreneuriat formel en légitimant des emplois qui, autrement, se seraient probablement développés dans le secteur informel. Elles consistent souvent en une simplification des règles et en un abaissement des cotisations sociales.

La France a par exemple introduit en 2009 le statut d'auto-entrepreneur afin de légaliser les «petits boulots» occasionnels souvent entrepris dans le secteur informel. Les entrepreneurs qui optent pour ce statut juridique sont exemptés des obligations d'immatriculation commerciales et profitent de procédures administratives simplifiées ainsi que de cotisations sociales et fiscales réduites. Ce nouveau statut devrait être principalement utilisé par des personnes sans emploi ou en situation de sous-emploi, qui ont ainsi l'opportunité de légitimer leur activité commerciale. Trois quarts des autoentrepreneurs déclarent en effet qu'ils n'auraient pas créé leur entreprise s'ils n'avaient pu bénéficier de ce régime (OCDE/Commission européenne, 2013). Certains auraient pu en revanche se tourner vers le secteur informel.

Les modifications des législations peuvent également s'appliquer à des secteurs spécifiques. En 2008, la Slovénie a mis en place un nouveau registre pour les travailleurs s'occupant d'enfants afin de lutter contre le travail non déclaré dans ce domaine. La législation prévoit que les gardes d'enfant à domicile ne peuvent être effectuées que par des travailleurs titulaires d'un diplôme de l'enseignement secondaire, associé à une formation professionnelle et à un casier judiciaire vierge. L'inscription sur ce registre spécial tenu par le ministère de l'éducation est devenue un prérequis pour pouvoir travailler avec des enfants de manière officielle <sup>(10)</sup>.

## Conseils et formations professionnels personnalisés

Les programmes de conseil et de formation sur mesure visent à préparer les entrepreneurs informels à leur entrée dans le secteur formel. Ces initiatives reconnaissent que les inconvénients auxquels sont confrontés les entrepreneurs informels ne sont pas seulement de nature économique et qu'une politique d'incitation seule ne pourra les persuader de se tourner vers le secteur formel.

Cette tendance se vérifie particulièrement dans les contextes économiques difficiles et au sein des groupes sociaux défavorisés. Dans le premier cas, des incitations à court terme ne suffisent pas à contrebalancer l'inconvénient à long terme de

<sup>(8)</sup> Vous trouverez davantage d'informations sur le site internet de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound): <http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/bg003.htm>

<sup>(9)</sup> La campagne d'information était intitulée «Unpaid taxes will leave a mark». Vous trouverez davantage d'informations sur cette initiative sur le site internet de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound): <http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/ee015.htm>

<sup>(10)</sup> Fin 2011, 149 travailleurs s'étaient inscrits. Vous trouverez davantage d'informations sur le site internet de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound): <http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/si015.htm>

travailler dans une région pauvre ou dans un quartier où les relations entre l'État et les communautés locales sont souvent tendues. Les programmes de conseil permettront donc de rétablir une confiance mutuelle entre l'État et les entrepreneurs informels. C'est l'approche adoptée par les centres de régénération urbaine CUORE à Naples, en Italie, qui ont encadré des entrepreneurs informels de certains quartiers les plus difficiles du pays.

Dans le second cas, des programmes de soutien sur mesure deviennent un prérequis à la régularisation puisque certaines catégories d'entrepreneurs comme les immigrés et les personnes peu instruites n'ont pas nécessairement les compétences requises ou une compréhension du système juridique suffisante pour créer une entreprise. C'est l'expérience menée par Spinner, dans la région italienne d'Émilie-Romagne, destinée à régulariser les entrepreneurs immigrés chinois de l'industrie textile locale.

#### Encadré 5 — Deux approches locales de conseils personnalisés destinés aux entrepreneurs informels en Italie: CUORE et Spinner

**Groupe cible:** les entrepreneurs informels des quartiers économiquement défavorisés (CUORE) et les entrepreneurs immigrés chinois dans le secteur du textile (Spinner).

**Objectifs:** favoriser la régularisation des entrepreneurs informels et la création de nouvelles entreprises en conformité avec la législation dans les groupes cibles respectifs.

**Type d'intervention:** conseils et formations professionnels personnalisés

**Durée:** les centres CUORE ont été créés en 1999 et fonctionnent encore dans quatre quartiers de Naples. Le programme Spinner a été mis en œuvre de 2000 à 2006.

**Description:** les centres CUORE ont été ouverts dans quatre quartiers défavorisés de Naples en 1999 avec un budget initial de 1,5 million d'euros alloué par la municipalité. Les centres, qui résultaient d'un accord entre la municipalité et l'université locale, se sont concentrés initialement sur la recherche et la supervision des activités professionnelles informelles dans les quatre quartiers cibles. Ce n'est que plus tard qu'ils ont commencé à proposer des services de développement professionnel aux entrepreneurs informels et aux futurs entrepreneurs. Les conseils proposés étaient à la fois génériques et personnalisés. Les conseils génériques portaient sur des problématiques de base comme l'immatriculation d'une société, la demande d'un numéro de TVA ou encore l'obtention d'une autorisation sanitaire, alors que le mentorat sur mesure consistait à aider les entrepreneurs à soumettre leur demande de participation à des programmes publics d'aide, à prendre part aux salons professionnels régionaux et nationaux et à créer des consortiums afin de renforcer leurs exportations et leur permettre d'acquérir des technologies.

Le programme Spinner était une initiative impliquant plusieurs partenaires, soutenue par le Fonds social européen, le gouvernement régional d'Émilie-Romagne et l'Agence nationale pour le développement des entreprises et l'attraction des investissements. Les activités du programme visaient la grande communauté d'entrepreneurs chinois travaillant dans le secteur du textile d'Émilie-Romagne, pour la plupart engagés dans des activités à faibles compétences, à la limite de la légalité (par exemple la couture). Pour ce faire, le programme Spinner a embauché des facilitateurs linguistiques et culturels dans le but de bâtir une relation de confiance entre la communauté chinoise et les pouvoirs publics, en fournissant des informations relatives au processus de formalisation des activités et en facilitant la transition des dirigeants d'entreprises informelles et des travailleurs indépendants informels vers le secteur formel. Dans cette optique, les membres du projet Spinner ont également élaboré des plans de formalisation détaillant les coûts et les opportunités liés au processus de formalisation ainsi que les différentes étapes à valider par l'entrepreneur pour mettre son activité en conformité avec la législation. L'expérience acquise à travers l'accompagnement d'entrepreneurs informels a été transcrite dans un guide détaillant les différents cas d'entrepreneuriat informel et les voies à emprunter pour régulariser une activité.

**Résultats obtenus:** en 2009, CUORE avait aidé 3 600 entrepreneurs naissants à créer leur entreprise, dont près de 50 % étaient des femmes. 1 280 entrepreneurs informels ont reçu des conseils en matière de formalisation et un quart d'entre eux (325) ont mené à bien la transition vers le secteur formel. Afin d'encourager indirectement la formalisation, la coopération avec les entrepreneurs locaux a également été soutenue. Près de 100 entrepreneurs ont collaboré dans le cadre de projets à petite échelle, incluant la participation à des salons régionaux et nationaux et la création d'un consortium d'entreprises.

Par ailleurs, au cours de ses six années d'existence (2000-2006), le programme Spinner est entré en contact avec près de 400 dirigeants d'entreprises de textile chinois, ce qui correspond à un tiers du total de la région d'Émilie-Romagne. Près de 50 % d'entre eux ont participé à une formation, principalement en matière de respect des normes sanitaires et des conditions de sécurité sur le lieu de travail. Des activités de mentorat spécialisé ont également été proposées sur des sujets tels que le droit du travail, les impôts ou l'urbanisation. Dans 25 cas, Spinner a élaboré des plans de formalisation sur mesure qui expliquaient les différentes étapes à suivre pour transformer une activité informelle en entreprise formelle.

**Enseignements tirés:** i) les conseils et formations professionnels sont des moyens importants d'encourager la formalisation des activités, mais ils nécessitent plus de temps que les incitations fiscales directes pour atteindre des résultats significatifs; ii) les conseils sur mesure se montrent potentiellement plus efficaces que les formations générales sur le respect de la législation; iii) la formation des membres du programme est essentielle pour qu'ils proposent des activités de mentorat et un accompagnement individualisé de qualité et améliorent ainsi la réputation des autorités auprès des entrepreneurs ciblés; iv) embaucher des membres du personnel issus de la même communauté que les entrepreneurs ciblés joue un rôle important pour gagner la confiance des participants.

*Source:* Site internet de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound) (<http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/it001.htm>; <http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/it009.htm>); Báculo, 2004.

## ■ CONCLUSIONS

Un secteur informel très développé est un obstacle majeur au développement des économies avancées telles que l'économie de l'UE du fait de la concurrence déloyale qu'il représente pour le secteur formel, de la perte de recettes publiques qu'il implique et de la désinvolture face aux considérations légales qu'il peut susciter au sein de la société dans son ensemble. L'entrepreneuriat informel est une composante importante du secteur informel, bien que son volume varie grandement au sein de l'UE (les taux les plus élevés sont enregistrés dans le sud et l'est de l'Europe). Dans le contexte de l'UE, les stratégies visant à régulariser l'entrepreneuriat informel reposeront sur trois grands piliers, à savoir: des mesures de dissuasion, des mesures d'incitation et des mesures de persuasion.

Les inspections du travail et fiscale représentent les formes les plus courantes de dissuasion, mais elles se concentrent principalement sur le respect total des normes professionnelles et fiscales par les employeurs plutôt que sur le respect de la loi par les travailleurs indépendants. Cette tendance peut s'expliquer par diverses raisons, notamment la difficulté de détecter les activités exercées à domicile et l'habitude pour les services de l'inspection du travail de n'effectuer que des visites dans le but principalement d'enquêter sur la base de plaintes émises par des travailleurs. À l'avenir, les services de l'inspection du travail pourront avoir à adopter une approche plus proactive pour prendre davantage en compte les entrepreneurs informels.

Bien que la dissuasion doive faire partie des stratégies de formalisation, les incitations fiscales joueront le rôle le plus important pour faire reculer l'entrepreneuriat informel dans les pays de l'UE. Les réductions d'impôts générales et autres allègements fiscaux temporaires qui ciblent directement les entrepreneurs informels sont les mesures qui auront le plus de chance de faire diminuer les coûts associés au secteur formel. Dans le même temps, les réductions d'impôts accordées aux clients de certains secteurs spécifiques contribueront à diminuer la part de l'entrepreneuriat informel, notamment dans les

secteurs où cette tendance est courante comme la construction, les services à la personne et les services ménagers.

Enfin, l'accent est également mis sur les mesures de persuasion, telles que les campagnes de sensibilisation, la simplification des réglementations liées aux entreprises ainsi que les conseils et formations professionnels à destination des entrepreneurs informels. Ces mesures présentent l'avantage d'être relativement peu coûteuses par rapport aux inspections et aux incitations fiscales et peuvent s'avérer cruciales lorsque l'activité informelle présente un enracinement culturel. Néanmoins, il est peu probable qu'elles parviennent à elles seules à faire reculer l'entrepreneuriat informel de manière significative.

En conclusion, il est recommandé:

- d'élargir la portée des inspections du travail et fiscale de manière à mieux couvrir l'entrepreneuriat informel. Cela peut impliquer de trouver un nouvel équilibre entre inspections réactives et inspections proactives;
- d'accorder des réductions d'impôts temporaires pour faciliter la transition entre le secteur informel et le secteur formel; dans le même temps, il est recommandé de réduire les taux d'imposition généraux, notamment de l'impôt sur le revenu, afin que les réductions accordées aux entrepreneurs informels soient durables dans le temps;
- d'adopter des réductions d'impôts sectorielles ciblant les clients des secteurs de l'économie nationale dans lesquels l'entrepreneuriat informel est le plus répandu afin de diminuer l'attrait du secteur informel du point de vue de la demande;
- de proposer des programmes d'accompagnement individualisé, de mentorat et de formation personnalisés destinés aux entrepreneurs informels, en particulier si le secteur informel connaît un enracinement culturel profond.

## ■ LECTURES COMPLÉMENTAIRES SUGGÉRÉES

OCDE/Commission européenne (2014), «Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2014: politiques d'entrepreneuriat inclusif en Europe», publication de l'OCDE, doi: 10.1787/9789264213593-en (version en anglais; la version en français est à paraître).

OCDE/Commission européenne (2013), «Pallier la pénurie d'entrepreneurs: politiques d'entrepreneuriat inclusif en Europe», publication de l'OCDE, doi: 10.1787/9789264188211-fr.

Williams, C. (2014), «Background paper on Informal Sector Entrepreneurship», rédigé dans le cadre du programme OCDE/LEED, Paris.

## ■ RÉFÉRENCES

Autio, E., et Fu, K. (2014), «Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship», *Asia Pacific Journal of Management*, publié en ligne le 13 mai 2014.

Bàculo, L. (éd.) (2004), *Politiche di emersione e politiche di sviluppo locale*, Edizioni Scientifiche Italiane, Naples.

Basu, A. (2006), «Ethnic Minority Entrepreneurship», dans Casson, M., Yeung, B., Basu, A., et Wadeson, N. (éd.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, New York.

Commission européenne (2014a), *Travail non déclaré dans l'Union européenne*, enquête Eurobaromètre n° 402, Bruxelles.

Commission européenne (2014b), *Employment and social developments in Europe 2013*, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg.

Commission européenne (2013a), *Travail non déclaré dans l'Union européenne*, enquête Eurobaromètre n° 402, Bruxelles, [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_402\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_402_en.pdf)

Commission européenne (2013b), *Employment and social developments in Europe 2012*, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg.

Commission européenne (2012), *Communication on exploiting the potential of the personal and household services*, Bruxelles.

Commission européenne (2007a), *Travail non déclaré dans l'Union européenne*, enquête Eurobaromètre n° 284, Bruxelles.

Commission européenne (2007b), *Intensifier la lutte contre le travail non déclaré*, Bruxelles.

Communication européenne (2003), résolution du Conseil relative à la transformation du travail non déclaré en emploi régulier, JO C 260 du 29 octobre 2003, p. 1, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:32003G1029%2801%29>

Constant, A., Shachmurove, Y., et Zimmermann, K. (2003), «What makes an entrepreneur and does it pay? Native men, Turks, and other migrants in Germany», *IZA Discussion Paper n° 904*, Bonn.

Dei Ottati, G. (2013), «Imprese di immigrati e distretto industriale: un'interpretazione dello sviluppo delle imprese cinesi a Prato», *Stato e Mercato*, vol. 98, p. 171-202.

Hazans (2011), «Informal workers across Europe: evidence from 30 countries», *IZA Discussion Paper n° 5871*, Institute for the Study of Labor, Bonn.

Henrekson, M., et Johansson, D. (2009), «Competences and institutions fostering high-growth firms», *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 5, n° 1, p. 1-80.

Hessels, J., Van Stel, P., Brouwer, P., et Wennekers, S. (2007), *Social security arrangements and early-stage entrepreneurial activity*, Zoetermeer, Pays-Bas.

Meldolesi, L., et Marchese, M. (éd.) (2005), *Emersione al femminile*, Carocci, Rome.



Murphy, K. (2008), «Enforcing tax compliance: to punish or persuade?», *Economic Analysis and Policy*, vol. 38, n° 1, p. 113-135.

Natrah, S. (2013), «Tax knowledge, tax complexity and tax compliance: taxpayers' view», *Procedia: Social and Behavioural Sciences*, vol. 109, p. 1069-1076.

OCDE (2014), «The SME Ombudsman: international profiles», rapport non publié, octobre 2014.

Organisation internationale du travail (OIT) (2010), «Labour inspection in Europe: undeclared work, migration, trafficking», Labour Administration and Inspection Programme, *Working Document n° 7*, Genève.

Portes, A., Castells, M., et Benton, L. (éd.) (1989), *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore et Londres.

Renooy, P., et Williams, C. (2014), *Flexibility @ Work: 2014*, Randstad, Amsterdam.

Schneider, F. (non daté), «Size and development of the shadow economy of 31 European and 5 other OECD countries from 2003 to 2012: some new facts», [http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope31\\_Jan2013.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope31_Jan2013.pdf)

Schneider, F., Buehn, A., et Montenegro, C. (2010), «New estimates for the shadow economies all over the world», *International Economic Journal*, vol. 24, p. 443-461.

Singh, A., Jain-Chandra, S., et Mohammad, A. (2012), «Inclusive growth, institutions and the underground economy», *IMF Working Paper 12/47*, Washington DC.

Tanzi, V. (éd.) (1982), *The underground economy in the United States and abroad*, Lexington Books.

Williams, C., et Nadin, S. (2014), «Facilitating the formalisation of entrepreneurs in the informal economy: towards a variegated policy approach», *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 3, n° 1, p. 33-48.

Williams, C., Nadin, S., et Windebank, J. (2012), «Evaluating the prevalence and nature of self-employment in the informal economy: evidence from a 27-nation European survey», *European Spatial Research and Policy*, vol. 19, n° 1, p. 129-142.

Williams, C., Windebank, J., Baric, M., et Nadin, S. (2013), «Public policy innovations: the case of undeclared work», *Management Decisions*, vol. 51, n° 6, p. 1161-1175.



Cette synthèse se concentre sur les travailleurs indépendants et les entrepreneurs informels, qui constituent ensemble ce que l'on définit comme l'«entrepreneuriat informel». Elle propose des estimations du volume de l'économie informelle et de l'entrepreneuriat informel dans l'UE, analyse leurs principales causes et leurs effets sur l'économie, puis présente un cadre politique de stratégies de formalisation reposant sur la distinction entre mesures de dissuasion, mesures d'incitation et mesures de persuasion.

Cette synthèse s'inscrit dans le cadre d'une série de documents sur l'entrepreneuriat inclusif produits par l'OCDE et la Commission européenne. Cette série comprend des synthèses sur l'entrepreneuriat des jeunes, l'entrepreneuriat des seniors, l'entrepreneuriat social, l'évaluation des actions pour l'entrepreneuriat inclusif, l'accès au financement pour la création d'entreprises dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif et l'entrepreneuriat des personnes handicapées, ainsi qu'un rapport intitulé «Pallier la pénurie d'entrepreneurs». Tous ces documents sont disponibles en allemand, en anglais et en français à l'adresse suivante: <http://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

### **COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE?**

#### **Publications gratuites:**

- un seul exemplaire:  
sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- exemplaires multiples/posters/cartes:  
auprès des représentations de l'Union européenne ([http://ec.europa.eu/represent\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/represent_fr.htm)),  
des délégations dans les pays hors UE ([http://eeas.europa.eu/delegations/index\\_fr.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/index_fr.htm)),  
en contactant le réseau Europe Direct ([http://europa.eu/europedirect/index\\_fr.htm](http://europa.eu/europedirect/index_fr.htm))  
ou le numéro 0080067891011 (gratuit dans toute l'UE) (\*).

(\* ) Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits  
(sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

#### **Publications payantes:**

- sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Cette synthèse a été préparée par la division «Développement économique et création d'emplois locaux» (LEED) de l'OCDE avec le soutien financier de la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne.

