



HAL
open science

Entre informalisation et formalisation juridique

Annie Lamanthe

► **To cite this version:**

Annie Lamanthe. Entre informalisation et formalisation juridique: La relation salariale en tension. Annie Lamanthe; Stéphanie Moullet. Vers de nouvelles figures du salariat: entre trajectoires individuelles et contextes sociétaux, Presses Universitaires de Provence, pp.127-44, 2016, Travail et gouvernance, 9791036566752. 10.4000/books.pup.29145 . halshs-01779097

HAL Id: halshs-01779097

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01779097>

Submitted on 26 Apr 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Entre informalisation et formalisation juridique

La relation salariale en tension

Annie LAMANTHE

La problématique de l’informel, de l’informalité, a donné lieu à de nombreux travaux qui se sont focalisés sur les pays du sud, émergents, en développement ou, pour certains, qui connaissent des crises structurelles depuis les décennies 1980 et 1990. Dans les pays du nord, la question des travailleurs ou des structures placés dans de situations relativement similaires est essentiellement appréhendée au regard de la légalité (travail dissimulé) et/ou de l’accès à une norme sociale et juridique dominante (précarisation). Le propos de ce chapitre est d’interroger cette différence de traitement en inversant le regard : il s’agit de partir de réalités latino-américaines pour interroger les nôtres. L’idée est ici que ces pays du Sud peuvent être considérés comme des « pionniers » dans les transformations de la relation de travail et que ces transformations doivent être comprises dans leur rapport avec les dynamiques actuelles du capitalisme.

Pour ce faire, on s’appuie sur des observations réalisées dans une zone particulièrement développée du nord du Mexique¹. Ces observations font ressortir, d’une part, que le poids croissant du travail informel est directement associé à un processus d’informalisation de la relation salariale formelle et, d’autre part, que l’informel concerne aussi une catégorie hautement qualifiée de la population active dans des segments d’activités qui supportent la compétitivité internationale de la zone. Cette mise en perspective nous permet de soutenir l’idée selon laquelle se joueraient aujourd’hui, dans ces zones développées des pays du sud et dans les pays d’Europe du nord, des processus similaires mais qui n’emprunteraient pas les

1 les observations et échanges sur lesquels se fonde ce chapitre ont été réalisés dans le cadre de deux programmes Ecos-nord mexique.

mêmes voies : celle du détournement et de l'ignorance de la loi d'un côté, celle d'une sortie en toute légalité de l'accès aux protections sociales et juridiques pour certains travailleurs, de l'autre. Elle fait également ressortir une tension majeure qui traverse aujourd'hui la relation salariale dans les pays développés, tant dans les débats et projets politiques que dans les transformations légales et pratiques qui la concernent, à savoir l'intégration dans le droit de situations considérées comme « atypiques » qui se donne justement pour objectif de lutter contre les risques et dérives associés à l'informalité.

Problématiques et catégories de l'informalité

La notion d'informel, se référant à des situations de travail et/ou à des entités productives, renvoie à la fois à des travailleurs qui ne bénéficient pas de prestations sociales, de couverture santé ni de protection juridique et à des activités économiques n'ayant pas d'existence légale, échappant par là, à la loi, à toute obligation juridique et fiscale. L'Organisation Internationale du Travail (OIT) en avait d'abord retenu une définition qui privilégiait une entrée par les entités productives, les entreprises (notion de secteur informel), pour l'élargir en 2002 à la notion d'économie informelle qui privilégie une entrée par les emplois et intègre les travailleurs. Aussi, cette notion englobe une diversité de cas de figure, qu'il s'agisse d'activités économiques, d'unités économiques et de travailleurs :

ces activités n'entrent pas dans le champ de la loi, ce qui signifie que ces travailleurs et unités opèrent en marge de la loi ; ou bien ils ne sont pas couverts dans la pratique, ce qui signifie que la loi ne leur est pas appliquée alors même qu'ils opèrent dans le cadre de la loi ; ou bien encore la loi n'est pas respectée parce qu'elle est inadaptée, contraignante ou qu'elle impose des charges excessives. (Daza 2005 : 6)

De même, l'emploi informel recouvre une diversité de situations : travailleurs à leur compte et/ou employeurs possédant leur propre entreprise du secteur informel ; travailleurs familiaux non rémunérés travaillant dans entreprises du secteur formel ou informel ; membres de coopératives de producteurs informelles ; salariés occupant un emploi informel dans des entreprises formelles, informelles ou dans des ménages (les domestiques rémunérés par exemple) ; personnes travaillant à la production de biens à usage exclusif de leur propre ménage. Les salariés sont également inclus dans cette définition :

les salariés sont considérés comme occupant un emploi informel si leur relation d'emploi n'est pas soumise d'une manière formelle à la législation du travail et les exclut de la fiscalité, de la protection sociale ou de certains avantages liés à l'emploi (préavis en cas de licenciement, indemnité de départ, congés annuels ou congés de maladie rémunérés, etc.). (p. 7)

Leur situation relève de la non déclaration d'emplois occasionnels de courte durée, d'emplois avec un nombre d'heures de travail trop faible pour atteindre les seuils d'accès à la protection sociale, d'emplois par une entreprise non déclarée, d'emplois auquel la réglementation n'est pas applicable ou pas appliquée... Cette situation peut être le fait d'une volonté délibérée, d'ignorance des droits... *A contrario*, le formel

renvoie à ce qui est conforme aux lois et la formalité aux situations caractérisées par le respect des règles (Daza 2005).

La question de l’informalité du travail et/ou de l’emploi est généralement perçue comme une problématique associée aux pays « du sud ». Daza (2005) insiste ainsi sur le fait qu’elle fait l’objet d’une différence majeure de conception et de traitement entre les pays en développement et les pays développés. Les catégories utilisées ne sont pas les mêmes, le phénomène n’y a pas non plus la même ampleur. Dans les premiers et/ou concernant les premiers, la catégorie est explicitement utilisée. Le recours aux termes travail informel ou non organisé, entreprise, travailleur ou encore secteur informels renvoie à des situations qui seraient spécifiques à ces pays, en développement et/ou en crise, et aux situations de pauvreté et de subsistance qui leur seraient associées. Dans les seconds, on se réfère à la position d’entités et/ou de travailleurs au regard de la loi, basées sur les notions de travail illégal, clandestin, dissimulé ou encore « au noir », de travailleurs clandestins, non déclarés ou encore d’entreprises « souterraines ». Dans cette acception, domine la représentation d’une tentative de se soustraire à une réglementation afin d’accroître la profitabilité de sa situation.

Une problématique des « pays du sud »

C’est au début des années 1970 que l’informalité a commencé à faire l’objet de repérage, de catégorisations et d’interprétations dans ces pays « du sud » (en développement, émergents, en crise...). Depuis, différentes interprétations et conceptions, concurrentes, en ont été données et elles ont elles-mêmes évolué avec le temps, et sans doute avec le phénomène lui-même. Elles alimentent des modes différents de comptage. Les principales divergences ont à voir avec, d’une part, la relation que l’informalité entretient avec le capitalisme et son développement et, d’autre part, avec les caractéristiques des travailleurs qu’on y inclut.

Pour partie, les interprétations de l’existence de l’informalité et de son accroissement renvoient aux difficultés que rencontrent des pays ou des travailleurs à s’insérer dans une économie moderne, dans le capitalisme. Il s’agit de pays en retard de développement ou qui, bien qu’ayant eu une insertion dans le capitalisme, ont connu des crises majeures, comme certains pays d’Amérique latine, l’Argentine par exemple. Certains travailleurs rencontrent des difficultés particulières pour s’insérer dans le capitalisme et les activités formelles, du fait de leur faible niveau d’éducation, leur absence de capital ou encore pour des raisons démographiques, l’économie formelle n’étant pas en mesure d’absorber toute la main-d’œuvre disponible sur le marché du travail. Dans ce cas, ces travailleurs sont renvoyés aux marges, dans des activités informelles. Dans les pays en crise, l’économie informelle apparaît comme une solution de repli pour des travailleurs qui sont sortis de l’économie formelle. Une interprétation dualiste (notamment faite par Tokman 2001) considère l’informalité comme caractérisant la situation de travailleurs qui n’ont pas été ou qui ne peuvent plus être absorbés par l’économie formelle. Les chômeurs et les salariés pauvres sont renvoyés vers des formes d’auto-subsistance, celles-ci étant perçues comme des solutions provisoires. Dans ce type d’interprétation, le formel caractérise ce qui est intégré au système économique, ce qui en fait partie, l’informel

apparaissant alors en contre point comme ce qui en est exclu, qu'il s'agisse de travailleurs ou d'entités productives (voir Busso 2005). À l'opposé, d'autres courants situent l'informalité dans une certaine fonctionnalité avec le capitalisme, les activités et le travail informels seraient structurels au capitalisme le plus moderne et associés aux politiques néolibérales (voir notamment Portes 1995). Pour Cacciamali (2004), par exemple, l'informalité est aujourd'hui étroitement associée à la « réorientation macro-économique des régimes d'accumulation » (p. 201).

Cervantès et *al.* (2009) font ressortir que ce sont les thèses de l'exclusion qui ont été privilégiées dans les travaux sur l'économie informelle : dans ses causes – comme exclusion du secteur formel, par défaut de pouvoir y entrer ou comme conséquence d'une crise ; dans ses effets – comme sanctionnant une situation où domine l'exclusion économique et sociale, d'enfermement dans des situations précaires, de pauvreté dont il ne paraît plus possible de sortir. Une position dans l'informel serait à la fois le signe et la cause d'une exclusion sociale et économique. Dans ces thèses, les travailleurs de l'informel se retrouvent dans des activités offrant des emplois précaires, des revenus inférieurs, qui ne donnent pas accès aux prestations de travail ou de santé. Ils occupent des emplois ne demandant pas d'expérience ni de niveau d'éducation, avec une durée très élevée ou, à l'inverse, très faible du temps de travail. Ils sont dans une certaine marginalité. C'est dans ce courant que s'inscrivent certains auteurs français, comme Bouquin et Georges (2011), par exemple. Ils choisissent de focaliser leur conception sur « le travailleur informel comme condition sociale faite d'une expérience commune du labeur et de la pauvreté » (p. 23) dont ils excluent les métiers, professions et activités licites ou illicites qui relèvent de niveaux de vie équilibrés ou supérieurs à la moyenne. Ils rapprochent cette conception du processus de précarisation dans les pays riches : les travailleurs pauvres sont des personnes socialement déclassées, appartenant aux mondes du travail d'en bas. Les processus d'informalisation et leur persistance dans le temps, ainsi, apportent la preuve que « le capitalisme hyper moderne tend à reproduire en son centre les formes sociales "proto-modernes" de la périphérie » (p. 25). Il s'agit ici de s'intéresser au monde de la pauvreté rejeté aux marges, y compris dans le capitalisme le plus moderne.

À l'inverse, d'autres auteurs développent la thèse de l'*escape*, comme Cervantès et *al.*, (2009) ou Cervantès et Sandoval (2010) dans laquelle l'informel est considéré comme pouvant relever d'une stratégie des personnes. Ce courant interprétatif, qui s'inspire de la thèse de Hirschman (1970), met en avant les considérations suivantes: les travailleurs font un calcul coût/avantage sur leur entrée et leur maintien dans le formel et, souvent, ils décident de ne pas franchir le pas vers le formel ; l'informalité peut correspondre à la rationalité d'une partie des travailleurs qui décident de rester dans l'informel ; les travailleurs de l'informel ne sont pas nécessairement dans des emplois précaires, car il existe, dans l'informel, des emplois rémunérateurs qui permettent une réalisation personnelle. En découle une conception de l'informel comme secteur hétérogène, composé de deux segments : segment précaire/segment des activités dans lesquelles s'opère une accumulation de richesses, les travailleurs sont dans de meilleures situations que dans le formel, avec des revenus élevés, occupant des emplois nécessitant un haut niveau d'éducation et de formation, dans des positions qui peuvent être stables, avec de bonnes perspectives économiques (micro-entreprises manufacturières et de service souvent liées

aux systèmes internationaux d'exportation dans lesquelles on trouve de meilleures conditions de travail et de revenu que dans des activités et emplois équivalents du secteur formel).

Plus récemment ont été développées des conceptions qui tendent à montrer qu'il n'est plus possible de considérer le formel et l'informel comme des mondes séparés dans la mesure où les deux seraient de plus en plus imbriqués. Ceci rend difficile de penser le phénomène en termes dichotomiques (le formel versus l'informel et réciproquement). Cette façon de penser ne semble plus pouvoir rendre compte des réalités (Azais et Steck 2010). Par ailleurs, cette réalité caractériserait le capitalisme le plus moderne. Pour Cacciarnali, dans la mesure où elle procède d'une transformation des modes d'accumulation et de régulation macro-économique, l'informalité se généralise, elle affecte désormais le système productif dans son ensemble : « les mutations de l'économie mondiale généralisent l'informalité, dès lors que les institutions de régulation du travail n'ont plus prise sur les nouvelles pratiques sociales engendrées par l'ajustement structurel » (p. 201). Et ses manifestations se diversifient : elle concerne autant le salariat que d'autres formes d'insertion dans le marché du travail. Pour cet auteur, l'informalité, comme processus, serait la caractéristique centrale de la dynamique actuelle du capitalisme et consisterait en un « processus d'ajustement des normes, légales ou non, de régulation du marché du travail et/ou de l'accès à l'activité » (p. 204).

Une problématique pour les « pays du nord »

En ce qui concerne l'analyse des réalités observées dans les pays du nord, la catégorie d'informalité est peu utilisée. C'est comme si elle renvoyait à des réalités radicalement différentes, qui ne s'observeraient pas dans les pays occidentaux, développés tant d'un point de vue économique que sur le plan des protections juridiques et sociales offertes aux travailleurs et plus largement à l'ensemble des populations, ou qui seraient d'une autre nature. Bouffartigue et Busso (2010) notent que cette catégorie polysémique de « travail informel » est peu reprise dans un pays comme la France pour rendre compte de phénomènes parfois assez voisins, au profit de la notion de précarité qui est elle-même peu utilisée dans les pays du sud. Les points de vue pris pour en rendre compte ne sont pas les mêmes. Une autre différence ressort. Dans les pays en développement, les activités informelles ont une grande visibilité. L'informalité apparaît comme un phénomène assez « naturel » que l'administration feint d'ignorer ou bien considère d'emblée qu'elle ne relève pas de la loi (Daza 2005). Dans les pays occidentaux, à l'inverse, c'est le caractère invisible, masqué, caché à la loi et aux autorités qui est mis en avant. Les activités informelles, le travail informel apparaissent comme des faits illégaux, faisant l'objet de contrôle, d'une lutte et d'une condamnation (sinon morale, du moins légale). On est ici dans une problématique soit d'activités et de travail dissimulés, dont l'appréhension est référée à la loi, soit d'activités, d'emplois et de travail qualifiés de précaires, dont l'appréhension est référée à la norme à la fois sociale et juridique de l'emploi stable à durée indéterminée.

En France particulièrement, le travail dissimulé a été l'objet d'un regain d'intérêt dans la loi au cours des années 1990, comme le souligne F. Weber (2008). Il a été

marqué par une volonté d'accroître le contrôle, associée alors à des transformations du marché du travail : la montée du chômage et la mise en place du dispositif des pré-retraites ont fait craindre au législateur le cumul de revenus dont une partie aurait une origine non légale. En 1991, une première loi est votée portant sur le travail clandestin. En 1997, une nouvelle loi revient sur cette appellation (qui est trop associée à la main-d'œuvre étrangère sans papier), pour l'abandonner au profit du terme travail dissimulé. Différentes situations peuvent être qualifiées de cette façon : elles concernent les travailleurs déclarés dont une partie des heures travaillées ou des revenus ne sont pas déclarés, qu'ils soient salariés ou indépendants (il s'agit d'heures dissimulées) ; elles concernent des activités qualifiées de dissimulées dès lors qu'elles ne font pas l'objet des déclarations légales ; elles concernent des travailleurs salariés qui ne font l'objet d'aucune déclaration. L'objectif de la loi est de combattre ces situations qui sont en premier lieu définies comme des infractions, des fraudes à la législation. En effet, ce travail dissimulé est l'objet de plusieurs types d'infractions : fiscale (revenus non déclarés), sociale (il échappe aux cotisations sociales), du point de vue de la législation du travail et de la protection sociale des salariés (non accès), d'un point de vue du code pénal (activités illégales) et vis-à-vis du droit de la résidence (travailleurs étrangers sans papier). En 1997, la Dilti (Délégation interministérielle de lutte contre le travail illégal) retenait sept formes d'expression du travail qualifié d'illégal, toutes considérées comme des fraudes à la législation sociale : travail dissimulé par dissimulation d'activité, d'emploi salarié ou d'heures travaillées ; marchandage et prêt illicite de main-d'œuvre ; fraudes à l'introduction et à l'emploi de main-d'œuvre étrangère sans titre de travail ; fraudes constatées à l'occasion de l'intervention d'entreprises étrangères sur le territoire français (fraude à la prestation de service, au monopole de l'Office des migrations internationales – OMI – , au détachement de travailleurs étrangers) ; cumul irrégulier d'emplois ; placement payant ; fraudes aux revenus de remplacement (Dilti, Programme interministériel de lutte contre le travail illégal, 1997, rapporté par Daza en 2005). Comme le travailleur informel, le travailleur au noir, ou non déclaré, ne bénéficie pas de prestations sociales (assurance maladie notamment), il n'est pas protégé contre les risques d'accidents du travail, il ne bénéficie pas de l'assurance chômage et ne cotise pas pour sa retraite. Il perd les avantages liés au contrat de travail formel (formation, augmentation conventionnelle de salaire), il échappe à la protection de la législation du travail.

Plus récemment, la lutte contre le travail dissimulé a eu tendance à être assimilée avec la lutte contre l'emploi de travailleurs clandestins et, partant, avec la problématique des travailleurs sans papier (Weber 2008). Ce recoupement a entraîné avec lui la focalisation des travaux de recherche sur cette même problématique. Il est assez convenu que, en France, le travail dissimulé concerne en priorité quelques secteurs d'activité, comme les hôtels cafés restaurants, le commerce de détail, l'agriculture ou encore le bâtiment, secteurs de petites entreprises, confrontés à une saisonnalité élevée, intensifs en main-d'œuvre et employant un nombre élevé de travailleurs migrants. Et c'est la problématique de la précarisation qui recouvre tous les autres aspects de la dégradation des conditions d'emploi et de travail.

L'Union Européenne reprend une même conception que celle qui prévaut en France. Elle focalise l'attention sur le travail non déclaré qui consiste en « toute activité rémunérée de nature légale, mais non déclarée aux pouvoirs publics,

compte tenu des différences existant entre les systèmes réglementaires des États membres » (définition de 1998 reprise par Renaut en 2002). De ce point de vue, les pays membres se caractériseraient par des pratiques différenciées, avec des niveaux de travail au noir très variables selon les cas (estimé dans une fourchette allant de 5 à plus de 20 % du PIB selon les cas en 1998, selon Renaut 2002). Dans cette vision, les causes du travail non déclaré tiennent à l'attrait qu'il représente pour des salariés, des travailleurs indépendants ou des employeurs cherchant à augmenter leurs gains et à réduire leurs coûts en échappant aux cotisations sociales et aux impôts sur le revenu. L'Union Européenne se situe dans l'optique d'une politique de lutte contre le travail non déclaré. Elle encourage les États membres à l'instauration de politiques et de mesures à la fois de contrôle et répressives, « incitatives » (adaptation des législations, réductions fiscales, libéralisation et flexibilisation des relations de travail) et d'égalité des chances.

L'aire métropolitaine de Monterrey au Mexique : un laboratoire des transformations de la relation salariale et du marché du travail

Certains pays d'Amérique latine qui, dans le passé, ont connu un niveau élevé de développement économique combiné à un haut degré d'institutionnalisation du rapport salarial, peuvent aujourd'hui être considérés comme de véritables laboratoires du point de vue d'une problématique « moderne » de l'informalité. Le cas du Mexique, et plus particulièrement, dans ce pays, celui de l'Aire Métropolitaine de Monterrey (AMM), en sont en quelque sorte emblématiques. Située dans un Etat du nord-est frontalier avec les États-Unis, le Nuevo León, l'AMM est, avec 3.6 millions d'habitants en 2005, la troisième agglomération mexicaine. Les indicateurs économiques et sociaux placent le Nuevo León parmi les États les plus « performants » du pays, qu'il s'agisse des niveaux d'éducation de la population, des niveaux de revenus ou encore de la croissance économique². Cette zone a connu une industrialisation précoce avec l'implantation de grandes entreprises et l'existence d'un salariat qui bénéficiait de protections sociales et juridiques comparables à celles des pays d'Amérique du nord et d'Europe (Palacios 2010). L'informalité a toujours existé mais l'entrée brutale dans la mondialisation de cette zone, dans le courant de la décennie 1980, lui a donné une ampleur nouvelle et en a changé la nature. Restructurations industrielles, fermetures de sites et reconversions, d'une part, nouvelles implantations et montée des investissements étrangers, de l'autre, sanctionnent l'entrée dans un nouveau modèle économique. Détérioration des salaires et du pouvoir d'achat, dégradation des conditions d'emploi, montée du chômage et de l'économie informelle, réduction des protections sociales et remontée récente du taux de pauvreté composent le versant « social » de ce processus (Bayón 2009 ; Gutierrez

2 Taux d'analphabétisme inférieur à la moyenne nationale : réciproquement 2,9 % et 8 % ; second État avec le moins de pauvreté alimentaire (9,6 % de la population totale) ; moindre proportion de personnes aux plus bas niveaux de salaire : 3,7 % de la population active percevant le salaire minimum pour 8,0 % au niveau national ; une croissance du PIB de 3,56 % en moyenne annuelle depuis 1995 ; niveau d'éducation moyen plus élevé qu'au niveau national (10 ans de scolarité en moyenne pour 7 ans dans l'ensemble du Mexique) (Rodríguez Ramírez et Kinto Reyes 2009 ; Cervantes et Puente Quintanilla 2009 ; Jurado 2001).

1998 ; López Villafañe 2007 ; Palacios 2003, 2007 ; Solís 2007)³. Les transformations observées sur le marché du travail au cours de ces 20 à 30 dernières années dans l'AMM (Lamanthe 2010) font ressortir de nouvelles dynamiques de l'informalisation : le développement de l'informalité procède d'un vaste mouvement d'informalisation de la relation salariale formelle ; l'informalité concerne des segments hautement qualifiés de l'emploi qui sont les supports même de la compétitivité de la zone sur le marché mondial.

L'informalisation d'une relation salariale formelle

Au Mexique, les relations de travail fait de longue date l'objet d'un haut niveau d'encadrement institutionnel. Elles sont inscrites dans la Constitution de 1917 et dans la Loi Fédérale du Travail de 1931, textes tous deux inspirés par des thèses socialistes. Dans le cadre d'un fonctionnement corporatiste qui a allié de façon singulière les syndicats à l'appareil d'Etat, ces textes ont fondé un système de relations professionnelles basé sur l'existence de contrats collectifs d'entreprise. Ils ont garanti aux travailleurs une large couverture sociale associée au contrat de travail (accidents du travail, maladie, maternité, invalidité et décès, vieillesse, épargne logement) et l'accès gratuit des assurés et de leurs familles aux soins dispensés par le système national de santé. Avec la libéralisation du pays et l'ouverture des frontières, cet échafaudage institutionnel a été l'objet de nombreuses attaques. Cependant, comme le souligne Bayón (2009), on a assisté au Mexique, jusqu'à la fin de 2012, à une flexibilisation sans réforme, ou encore à un changement institutionnel « par la petite porte » : pas de réforme formelle, juridique, le modèle hérité de la période post-révolutionnaire restant en vigueur au plan de la loi. La flexibilisation a eu lieu dans les faits, dans la pratique, et s'est traduite par un écart croissant entre le cadre législatif et les situations réelles. À bien des égards, l'appareillage juridique a tenu lieu de simple habillage et on se retrouvait face au paradoxe suivant : alors que le Mexique possédait une législation du travail parmi les plus rigides de toute l'Amérique Latine, le marché du travail, quant à lui, se caractérisait par une très grande flexibilité pratique (Bayón 2009). La loi est réformée à la fin de l'année 2012, avec le double objectif de flexibiliser le marché du travail et de favoriser la création d'emplois formels. À côté d'un assouplissement du CDI (période d'essai et procédure de licenciement), de nouveaux types de contrats de travail, temporaires, sont introduits dans le droit. La sous-traitance (source de nombreux emplois informels) est réglementée.

Le déplacement de l'emploi formel vers l'emploi informel, c'est-à-dire sans sécurité et sans prestations sociales, non couvert par la législation du travail, est un des changements structurels les plus importants qu'a connu le marché du travail depuis l'ouverture de l'économie. Il sanctionne l'apparition de salariés en emploi qui

3 Entre 1980 et 2000, le salaire minimum a perdu 70 % de son pouvoir d'achat et les salaires de l'industrie, 35 % (Bayón 2009). Dans l'AMM, les salaires ont connu un certain rattrapage depuis le début des années 2000 sans toutefois retrouver leur niveau de 1965 ; tous les groupes professionnels ont été touchés par la baisse des revenus (Solís 2007). Une polarisation des revenus se maintient : entre 2000 et 2008, la part de la population occupée gagnant le salaire minimum augmente, passant de 5 % à 7 %, de même que celle qui gagne plus de 5 fois le salaire minimum, qui passe de 19,9 % à 22,5 % (Rodríguez Ramírez et Kinto Reyes 2009).

ne bénéficient plus de protections sociales ni juridiques⁴. La montée de l’informalité est directement associée à la dégradation des termes et conditions de la relation salariale et procède explicitement du vaste processus d’informalisation qui traverse la relation salariale formelle dans son ensemble, à la croisée de comportements et stratégies de tous les acteurs parties prenantes.

Dans les secteurs les plus formels de l’économie, particulièrement les grandes entreprises, la force et la portée du système de relations professionnelles se sont considérablement réduites. On observe une diminution du nombre de contrats collectifs et, partant, du nombre de travailleurs couverts ainsi qu’un assouplissement des clauses de ces contrats au profit d’une plus grande flexibilité, d’une moindre protection des travailleurs. Les employeurs ont cherché à contourner, dans la pratique, les termes de la loi, leurs obligations et les syndicats : négociations en amont avec des syndicats de leur choix, licenciements puis réembauche dans des termes moins favorables de salariés à forte ancienneté, classement extensif dans la catégorie du salariat de confiance (concernant en principe les cadres) qui n’a pas le droit de se syndiquer, ... Les directions ont favorisé le recours aux contrats temporaires et à de nouveaux types de contrats. Par exemple, le travail *por honorario* constitue une prestation de service individuelle dispensée de façon temporaire à une entreprise par un travailleur indépendant. Dans la mesure où il ne s’agit pas d’un contrat de travail, le travailleur ne bénéficie d’aucune prestation sociale ni de couverture juridique liée à l’emploi. Il doit se déclarer lui-même, ce qu’il ne fait pas systématiquement. De même, les pratiques d’externalisation et le recours à la sous-traitance se sont développés.

Les entreprises formelles ont développé des pratiques d’informalisation. Celles-ci ont pu concerner leurs propres salariés, en interne, comme le fait de cesser de déclarer ses salariés en totalité ou partiellement, d’embaucher de nouveaux salariés sans les déclarer, de ne déclarer qu’une partie de leur temps de travail, ou de déclarer un salaire qui ne correspond pas au montant effectivement perçu. Dans ces différents cas, les salariés ne perçoivent plus aucune prestation sociale ou seulement pour une durée limitée ou en rapport avec un salaire sous-déclaré. L’informalisation s’est aussi développée en externe, avec le recours à des prestataires, sous-traitants, des intermédiaires qui ne déclarent pas forcément leurs salariés et des travailleurs indépendants qui ne s’enregistrent pas eux-mêmes.

Cet affaiblissement du secteur le plus formel est aussi à relier à une transformation de l’équilibre sectoriel et de la structure de l’appareil productif. La tertiarisation a été le phénomène le plus marquant, avec la baisse de l’importance de l’industrie manufacturière au profit du commerce et des services qui ont connu une véritable explosion. Les pertes d’emploi dans les secteurs à tradition syndicale, comme l’industrie ou les entreprises nationales, ont accentué cette tendance générale. La part de la population active travaillant dans l’industrie manufacturière est ainsi passée de 29,5 % en 2000 à 23,5 % en 2008. Dans l’ensemble du Nuevo León, le poids du secteur tertiaire (commerce et services) dans l’emploi total est passé de 40 % en 1980 à 66 % en 2003 (Rodríguez Ramírez et Kinto Reyes 2009).

4 La part des salariés occupés sans prestations sociales s’élevait à 26,9 % en 1987, elle est passée à 33,8 % en 1994 puis à 37 % au cours de la crise de 1995 (Palacios Hernández 2007). Elle est plus faible en 2000 (22,5 %) mais a suivi par la suite une tendance à la hausse pour atteindre 27,7 % en 2008 (Rodríguez Ramírez et Kinto Reyes 2009).

La tertiarisation s'est accompagnée d'une part croissante de petits établissements et de petites entreprises offrant traditionnellement des conditions d'emploi moins bonnes que les plus grandes, avec une moindre présence syndicale.

Une imbrication croissante entre formel et informel

L'existence d'une économie informelle tolérée par l'État n'est pas récente mais, avant 1987, il n'y avait pas à proprement parler de salariés informels. Les deux registres, formel et informel, étaient distincts, ne concernant pas les mêmes emplois ni les mêmes populations. Ce n'est plus le cas. Plus largement, depuis les années 1980, l'informel a changé tant en termes quantitatifs que qualitatifs pour s'imbriquer de façon croissante au formel.

On observe une grande hétérogénéité et une intrication croissante des situations, avec la montée des emplois informels au sein des entreprises et secteurs formels ou, du fait de leurs pratiques, des travailleurs qui combinent un emploi formel avec une activité informelle ou qui opèrent des allers-retours entre les deux. La montée de l'informalité a donné lieu à différents types de mobilité. Avec des sorties partielles ou totales du salariat, l'apparition de nouveaux types de contrats, la croissance d'un travail indépendant d'un point de vue juridique mais pas nécessairement d'un point de vue économique, elle conduit à un brouillage de la relation salariale et du statut de salarié lui-même. La distinction entre formel et informel tend à devenir floue, les situations et les catégories se brouillent : les travailleurs des deux segments peuvent avoir les mêmes caractéristiques ; les statuts d'activité se diversifient et se combinent (travailleurs qui ignorent leur situation réelle, personnes payées *por honorario* qui se perçoivent comme salariées de l'entreprise, sortie de l'emploi formel se combinant avec la sortie du salariat...).

Le développement du secteur informel apparaît comme une conséquence de la dégradation de la relation salariale formelle, du niveau des revenus, du chômage et de la difficulté à retrouver un emploi formel. Le chômage et les licenciements ont conduit des salariés à sortir de la relation salariale formelle et à s'engager, par force, dans l'informalité (impossibilité de retrouver un emploi formel). De nombreuses personnes ont cherché d'autres voies pour améliorer leur situation ou tout simplement pour obtenir un revenu leur permettant de vivre. La vente ambulante de produits divers (alimentaire, textile, électronique...) fait partie de ces opportunités et les marchés de rue se sont multipliés. D'autres personnes se sont tournées vers le secteur informel pour tenter d'améliorer leur sort dans la mesure où la situation des travailleurs formels n'est pas nécessairement plus favorable que celle de certains travailleurs informels du point de vue des revenus ou de la stabilité de l'emploi. Pour certains, il s'agit de stratégies plus que de contraintes. Ceci conduit à observer que les situations sont très différenciées et que l'informalité ne revêt pas le même sens selon les différents segments qui la composent et les catégories de population concernées⁵ : un segment précaire concernant les personnes de faible niveau d'éducation côtoie un segment où s'opère une réelle accumulation de richesse

5 Les personnes de bas niveau d'éducation sont toujours plus concernées par l'informalité. Selon Jurado (2001), 43,4 % des travailleurs informels (tous statuts) ont une éducation de base, 28,0 % une éducation de niveau moyen et 27,5 % un niveau supérieur.

(travailleurs hautement qualifiés à leur compte). Et ceci est une autre facette du développement de l'informalité dans cette zone développée, industrialisée et insérée dans l'économie mondiale.

Un segment hautement qualifié de l'informel

Tout un courant d'analyse propose de rendre compte des phénomènes en cours dans l'aire métropolitaine de Monterrey à partir de la thèse de l'*exit*. Il s'agit de défendre l'idée selon laquelle certains acteurs sociaux peuvent décider d'entrer ou de se maintenir dans l'informalité, surtout dans les zones urbaines dans lesquelles l'emploi informel peut être considéré comme partie prenante du développement du capitalisme (Freije 2001, cité par Cervantès et al. 2009). La notion de *posinformalidad* a été proposée pour caractériser les travailleurs qui adoptent cette posture. Elle concerne particulièrement des travailleurs éduqués qui, face à la dégradation des systèmes de prestations sociales et des salaires et à la hausse des impôts décident de sortir du segment formel, soit en tant que salarié, soit en tant qu'indépendant. Cette notion vise à caractériser les conduites de travailleurs informels qui choisissent des occupations plus bénéfiques que leurs emplois précédents dans le secteur formel. Ils développent une réflexion de type coûts/avantages qui aboutit au constat que leur insertion dans le secteur informel, *i.e.* hors des protections sociales et juridiques, est plus avantageuse que de rester dans le secteur formel. Ils s'insèrent dans des segments dans lesquels ils obtiennent de hauts revenus, en rapport avec leur niveau d'éducation et de formation. Ils peuvent aussi y occuper des positions stables offrant de bonnes perspectives économiques (Cervantès et al. 2009).

Ce phénomène se produit dans les segments hautement qualifiés de l'activité et ne peut en aucun cas être considéré comme marginal par rapport au développement économique. Au contraire, il entretient avec lui une certaine fonctionnalité. Il est le résultat de tout le processus d'externalisation et de recours à la sous-traitance engagé par les grandes entreprises industrielles. Celui-ci a en effet favorisé l'émergence et le développement de tout un secteur de services hautement qualifiés aux entreprises dans lesquels les jeunes formés dans les universités de l'AMM ont trouvé à s'insérer. C'est ainsi dans les activités de micro-entreprises manufacturières et de services liées aux systèmes internationaux d'exportation que l'on trouve des emplois informels offrant de bonnes conditions de travail et de revenu, meilleures que celles offertes pour des emplois similaires dans le secteur formel. Loin d'être marginalisés, ces travailleurs sont donc insérés dans les activités les plus performantes de l'économie. Ils occupent une place sur un marché du travail moderne et hautement industrialisé.

Par ailleurs, ces segments contribuent directement à la compétitivité de la zone sur le marché mondial : ils y assurent en effet les conditions de la compétitivité des activités formelles. Cervantès et Puente Quintanilla (2009) soutiennent le point de vue selon lequel les activités informelles ne sont pas dans leur totalité un obstacle au développement économique. Dans un État comme le Nuevo León, au contraire, elles y contribuent sous certaines conditions. Ils voient ainsi une relation directe entre le progrès économique d'un État industriel développé et moderne, bien inséré dans le système capitaliste mondial, et son taux d'emploi informel. Ils remarquent

que, entre 1994 et 2008, la dynamique de création d'emplois informels a été plus forte que celle des emplois formels et que le PIB a continué à augmenter malgré que le niveau de l'économie informelle soit resté élevé. Ceci conduit ces deux auteurs à avancer que le poids de cette économie n'a pas affecté négativement la croissance. Au contraire, certaines activités de l'économie informelle participent au développement de certaines activités formelles et contribuent au développement économique. Pour ces auteurs (Cervantès et *al.* 2009 ; Cervantès et Sandoval 2010), la *posinformalidad* est un phénomène typique de zones urbaines modernes et développées. L'informalité fait partie du processus de métropolisation tel qu'il peut s'observer à Monterrey, répondant aux nouvelles réalités associées à la globalisation. L'AMM aurait ainsi ses spécificités du point de vue de l'informalité, elle s'y caractérisait par une plus grande « modernité » englobant plus de situations liées au choix et aux stratégies des travailleurs que de situations d'exclusion et de précarité.

Apparaît ainsi un segment « haut de gamme » de l'informel, comme support explicite à la compétitivité de la zone. Il rend disponible une offre de travail hautement qualifiée, à moindre coût car échappant aux cadres sociaux, légaux et fiscaux. S'y trouvent impliquées des populations placées dans des positions équivalentes à celles du secteur formel, voire des situations moins dégradées, plus incitatives. Tout autant que les segments les plus précaires de l'informel, celui-ci possède une fonctionnalité dans le capitalisme mondialisé. À travers de nouvelles logiques du capitalisme et à travers le comportement de populations sur le marché du travail, s'inventent de nouvelles formes de l'activité qui ne semblent pas réductibles à la seule réactivation de formes « proto-modernes », pour reprendre les termes de Bouquin et Georges (2011).

Informalisation versus formalisation juridique

Déplacer le regard pour rendre compte des réalités qui caractérisent notre pays à partir de celles que connaissent d'autres pays – différents mais comparables et, à tout le moins, que l'on peut logiquement rapprocher comme dans le cas de l'Aire Métropolitaine de Monterrey au Mexique – c'est se doter d'un autre point de vue pour les observer, les analyser, les interpréter.

Cette mise en perspective nous donne les moyens de revenir sur des impensés, des évidences et des points de vue qui contribuent à rendre certains phénomènes invisibles⁶. C'est aussi chercher à poser des questions nouvelles. Ainsi, un de ses premiers effets est d'inviter à revenir sur les catégories et catégorisations avec lesquelles et à travers lesquelles sont pensées les transformations du marché du travail et de la relation salariale. En considérant le travail informel principalement sous l'angle de ses rapports avec la légalité – c'est-à-dire en termes de fraudes, de réalité déviante – ou encore sous l'angle de la précarisation au regard de la référence à une conception de l'emploi considéré comme normal – c'est-à-dire comme une situation atypique – c'est le phénomène de l'informalité qui, en tant que tel, est invisibilisé. En faisant l'exercice d'un repérage systématique des pratiques identifiées

6 Cette posture s'inspire des réflexions développées par le philosophe F. Jullien (2001) à propos de l'effet heuristique qu'il voit à s'intéresser à la Chine pour réinterroger nos propres conceptions du temps, par exemple.

dans l'AMM, nous pouvons aisément constater que des phénomènes identiques à ceux qui y sont qualifiés d'informels s'observent de façon relativement courante en France et qu'ils sont loin d'y être négligeables (sous-déclarations des personnes, des heures, des salaires ; travail « dissimulé » du fait des employeurs ou des personnes ; étrangers sans papiers travaillant sans protection ; brouillage de la relation de travail à travers la sous-traitance en cascade ...). Pour autant, le terme de marché du travail informel n'est pas entré dans notre vocabulaire. Pour cette raison, nous ne pouvons pas le penser sous l'angle de ses logiques et dynamiques propres. Quel est le sens que revêt ce segment du marché du travail aujourd'hui et quelles sont les fonctionnalités qu'il assure dans les mouvements d'ensemble du système productif et du capitalisme ? Quelles sont les caractéristiques et logiques d'action des populations qui y participent ? En quoi ces situations diffèrent-elles de celles de certains pays émergents et/ou ayant connu, avant nous, des crises structurelles ?

Cette mise en perspective fait aussi ressortir des contrastes, des différences qui permettent d'identifier des spécificités de part et d'autre, mais aussi des similitudes qui relèvent de tendances communes. Par contraste, la situation qu'a connue le Mexique pendant près de trois décennies met particulièrement en lumière certaines spécificités qui concernent notre pays. Au Mexique, et jusqu'aux réformes de la fin de l'année 2012, de vastes poches de travail informel ont pu se développer de façon parallèle à l'existence d'une législation robuste encadrant la relation salariale. Les réformes tentées à plusieurs reprises par différents acteurs sont venues buter sur la force symbolique du compromis social sur laquelle la société mexicaine s'est construite. Dans le même temps, les autorités ont montré une très grande tolérance vis-à-vis des pratiques qui se développaient hors de la loi, qu'il s'agisse des entreprises qui sortaient des cadres légaux, des individus qui cherchaient à survivre dans la situation de chômage provoquée par la crise ou, encore, en les incitant à l'auto-emploi... Les pays européens ont fait d'autres choix : en refusant la prolifération de situations de non droit, ils ont « investi les espaces qui hier seraient restés dans l'informalité par des dispositifs légaux de contrôle et de mesure » (Cingolani 2005, p.33). Ils ont perçu le travail informel à travers une interprétation essentiellement légaliste et sous l'angle de la lutte qu'il convenait de mener contre son développement. Pourtant, à bien des égards, on pourrait voir dans les voies empruntées de part et d'autre – qui ont pu apparaître comme divergentes, voire opposées – une certaine convergence dans les effets qu'elles produisent à terme.

En France, cette voie légaliste se traduit par un processus de formalisation juridique particulièrement intense⁷. Au prix d'une adaptation des cadres légaux et avec la mise en place de dispositifs dédiés, le propos est d'intégrer dans le droit des situations, des personnes et des pratiques qui, sans cela, en seraient restées à l'extérieur. Dans ce processus se combinent différents objectifs à travers un ensemble de dispositifs visant tout à la fois à lutter contre le travail dissimulé, réduire le coût du travail peu qualifié et considéré comme peu productif, permettre l'accès de

7 Cette posture fait plus largement écho au phénomène de juridicisation des rapports sociaux. On voit, par exemple, que les mouvements sociaux, et notamment quand ils concernent les travailleurs, s'engagent de plus en plus souvent dans des luttes dont l'objectif principal est l'accès aux droits et l'égalité des droits. Les luttes sociales tendent ainsi à se déployer sur le terrain du droit au détriment des projets de transformation d'ensemble de la société en prenant le risque d'avoir gain de cause mais pour un accès au droit qui peut rester largement formel.

certaines catégories de population, lutter contre le chômage et favoriser la création d'emplois... Différentes orientations sont déployées dans lesquelles se révèlent particulièrement les tensions et les contradictions qui sont attachées à ces objectifs.

L'intégration croissante dans le droit de contrats « atypiques »

L'intégration dans le droit de contrats considérés comme atypiques débute dans les années 1970, avec la loi sur le travail intérimaire de 1972 et la loi de 1979 sur les contrats de travail à durée déterminée. L'objectif de cette intégration vise à donner aux travailleurs concernés les mêmes protections et les mêmes droits que ceux dont bénéficient les salariés embauchés en contrats à durée indéterminée, sous-tendu par une visée d'homogénéisation des conditions de l'ensemble des travailleurs autour de standards communs. Il s'agit aussi de poursuivre un objectif de régulation de l'usage de ces contrats en faisant entrer dans le droit des pratiques qui existaient déjà mais qui ne faisaient pas l'objet de réglementation, et ceci au moment où ces pratiques commencent à prendre de l'ampleur. Le registre sur lequel cette intégration s'opère est celui de l'exceptionnalité et de la dérogation au regard du contrat considéré comme la norme d'un point de vue juridique, à savoir le contrat à durée indéterminée, entendu dans le Code du travail comme « forme normale et générale de la relation de travail » (art. L1221-2C). Tous les autres contrats sont définis et régulés au regard de cette norme, leur usage devant permettre de faire face à des situations à caractère exceptionnel (remplacement d'un salarié, surcroît exceptionnel d'activité...). Depuis, de nouveaux contrats « spéciaux » n'ont cessé d'être intégrés dans le droit, notamment dans le cadre des politiques de l'emploi, de lutte contre le chômage et de soutien à l'insertion professionnelle, de réduction des coûts basée sur la multiplication des contrats aidés qui représentent, comme le souligne Dockès (2009), l'entrée dans le droit de multiples « petits statuts particuliers ».

À bien des égards, cette intégration peut être interprétée comme les signes et la source d'un affaiblissement de la force du droit. Par l'entrée dans le droit des situations « atypiques », s'opère une institutionnalisation de situations basées sur le régime de l'exceptionnalité et justifiant des dérogations au droit commun attaché au CDI (notamment concernant le licenciement). L'exceptionnalité est ainsi légalisée (Cingolani 2007). Par comparaison avec les États-Unis, D. Kesselman et C. Azais (2011) voient dans ces pratiques une forme de « déréglementation régulée » entérinant la montée du travail non standard. Il s'agit en quelque sorte d'une légalisation de situations précaires ou d'une « standardisation » de l'emploi non standard qui, par ailleurs, sanctionne la déconstruction de la norme et des avantages qui lui étaient liés. Sont ainsi légalisées des pratiques et des situations moins favorables du point de vue du droit commun. Avec le développement de tous ces contrats particuliers, c'est un brouillage du droit qui s'opère (Dockès 2005). Dans le même temps, le droit est lui-même l'objet de réformes qui réduisent les protections et avantages et sanctionnent un même processus de dégradation des conditions de la relation salariale formelle.

Dans certaines situations propres à certains de ces contrats, nous observons que l'accès des travailleurs au droit, aux protections et avantages sociaux conserve

un caractère qui reste largement formel. En effet, l'application des dispositions légales peut poser problème et, ceci, pour différentes raisons. Il peut s'agir de difficultés objectives d'application. Par exemple, l'accès aux primes d'ancienneté des travailleurs en CDD saisonnier, rendu légalement possible il y a quelques années, est conditionné au fait de réaliser plusieurs contrats pour la même entreprise, ce qui n'est pas toujours compatible avec la logique même de ce type de contrat. De même, certaines primes et certains avantages conventionnels (complémentaire santé, indemnités pour intempérie par exemple), eux-mêmes liés à l'ancienneté dans l'entreprise, échappent *de facto* à ces salariés. Un autre cas de figure est celui des travailleurs étrangers employés sous contrats de l'OFII (Office français de l'immigration et de l'insertion) dont le séjour en France est conditionné à la durée du contrat de travail (6 mois maximum par an). S'ils cotisent comme les autres, ils ont généralement des difficultés à percevoir les indemnités qu'ils seraient en droit d'attendre et, d'une façon générale, à faire valoir leurs droits du fait même de cette conditionnalité du séjour en France à la durée de leur contrat. La non application des droits peut être liée à la difficulté du contrôle, qui facilite la fraude. Ceci est le cas maintenant bien connu du détachement de travailleurs dans le cadre de la prestation de service ou de l'activité des entreprises de travail temporaire de pays de l'Union Européenne intervenant dans un autre pays membre.

Il existe d'autres situations où l'existence de droits revêt un caractère plus formel qu'effectif. Certaines formules assouplies d'embauche ont été mises en place dans le double objectif de lutter contre le travail dissimulé (accès des travailleurs aux protections, perception des cotisations) et d'encourager l'emploi dans certains secteurs particulièrement concernés. En facilitant les démarches administratives et de gestion, le chèque emploi service, par exemple, incite le particulier à déclarer la personne qu'il emploie pour des travaux domestiques. Une formule similaire a aussi été adoptée en agriculture : le Titre emploi simplifié agricole, TESA, qui centralise toutes les formalités nécessaires à l'embauche et à la relation de travail (déclarations sociales et fiscales, contrat de travail, bulletin de salaire). Ces formules incitent à la déclaration de personnes travaillant un nombre d'heures réduit pour lesquelles des cotisations sont versées mais pour qui, en définitive, elles ont peu de retombées (en termes de retraite par exemple) parce qu'elles sont d'un montant et d'une durée très faibles. Par ailleurs, les réductions fiscales attachées à ces formules ont un effet d'incitation en favorisant le recours à la main-d'œuvre temporaire au détriment de l'emploi permanent, comme nous pouvons l'observer dans la production de fruits et légumes, cible privilégiée des exonérations de charges sur l'emploi occasionnel.

À la recherche de nouveaux statuts

La volonté de prendre en compte au plan juridique des situations qui apparaissent comme inédites au regard des cadres établis se traduit aussi dans la recherche de nouveaux statuts d'activité. En France, de nombreux rapports et projets ont été formulés à cette fin. Certaines propositions se focalisent sur la constitution de nouvelles catégories juridiques qui entérineraient une hybridation entre travail salarié et travail indépendant. Il s'agirait, par là, d'améliorer la situation de ces travailleurs, « nouveaux » indépendants qui, pour l'heure, ne bénéficient que d'une protection limitée, sans toutefois leur donner accès à tous les droits dont bénéficient les salariés

(ils échapperaient au salaire minimum par exemple). On retrouve cette visée dans la proposition d'un statut de travailleur para-subordonné, qui serait juridiquement indépendant mais reconnu comme dépendant d'un point de vue économique (Antonmattei et Sciberras 2008 ; Dalmasso 2009). Ces réflexions font écho à celles qui sont conduites au niveau européen et formulées, par exemple, dans le Livre vert de 2006 « Moderniser le droit du travail pour relever les défis du XXI^e siècle » ou, encore, à des formules d'ores et déjà adoptées dans certains pays (Italie et Espagne).

D'autres propositions se formulent dans le cadre des réflexions autour des thématiques de la flexicurité et de la sécurisation des parcours. Fondé sur le présupposé selon lequel la période de l'emploi stable est révolue et qu'il convient de prendre acte du caractère désormais chaotique des carrières, il s'agit de trouver des modalités nouvelles permettant tout à la fois d'assurer plus de flexibilité au marché du travail (en vue d'encourager l'emploi) et d'assurer un certain niveau de sécurité aux travailleurs. Celle-ci ne serait plus procurée par l'occupation d'un emploi dans une entreprise en particulier mais attachée au parcours d'ensemble du travailleur en prenant en compte les différentes situations qu'il serait désormais amené à connaître. Sur la base de ce constat, les propositions jusqu'alors formulées poursuivent des objectifs différenciés et contradictoires mais qui, toutes, engagent, une adaptation du droit du travail supposant des modifications substantielles. Certaines de ces propositions sont essentiellement animées par la visée d'une flexibilisation du marché du travail, notamment à travers la formulation de nouveaux types de contrats de travail qui correspondraient mieux aux pratiques et attentes des entreprises : « contrat de projet », « contrat de mission », « contrat unique de travail » (de Virville 2004, Cahuc et Kramartz 2004). Pour d'autres, il s'agirait d'adapter le droit pour lui permettre de prendre en considération l'existence de nouvelles situations mais avec comme priorité de garantir avant tout la sécurité et la protection des individus. C'est la visée de l'« état professionnel des personnes » avancé par A. Supiot (1999), ou de la proposition d'une « sécurité sociale professionnelle » défendue par la CGT au début des années 2000. Enfin, une troisième orientation relève d'une ambition plus large dans laquelle il s'agirait de jeter les bases d'un nouveau modèle social avec l'instauration de formules qui, au-delà des seules activités professionnelles, prendraient en considération les modes de vie, les projets familiaux et personnels et favoriseraient les investissements hors travail ainsi que l'expression de nouvelles solidarités (Schmid et Gazier 2002).

Des travailleurs exclus des protections sociales en toute légalité

Ces observations révèlent une tension majeure qui traverse aujourd'hui la relation salariale et plus largement la relation de travail, tant dans les débats et projets politiques que dans les transformations légales et pratiques qui la concernent. Elle se cristallise dans les projets d'intégration dans le droit de situations considérées comme « atypiques », visée qui se donne justement pour objectif de lutter contre les risques et dérives associés à l'informalité, de faciliter l'accès à des protections des travailleurs qui en sont exclus du fait de ces situations inédites, de faciliter l'embauche et le développement de l'emploi. Dans tous les cas, dans les pays développés, ces ambitions se fondent sur une adaptation des cadres légaux existants. En France, on voit bien comment, en contrepartie des avantages auxquels ils donneraient accès,

se profile l'émergence de statuts hybrides qui entérineraient l'existence de situations en deçà du droit commun actuel. Ces ambitions sont traversées par une tension entre un argument social d'un côté – les travailleurs exclus devraient pouvoir bénéficier de certaines protections sociales et juridiques (que l'on retrouverait formulé au niveau international par l'OIT à travers les notions de travail décent, d'insertion des travailleurs informels dans des cadres normés et réglementés) – et une visée de libéralisation de l'autre côté, que l'on trouve dans les arguments formulés par l'Union européenne et l'OCDE.

C'est cette dernière voie qui a été privilégiée par certains pays d'Europe du nord où, à la différence de la France, existent des situations d'exclusion légale, totale ou partielle, de travailleurs de l'accès aux protections sociales : dans certains cas, la couverture sociale ne s'applique pas (exigence d'un nombre minimal d'heures travaillées) ; il existe des traitements spéciaux intégrant des exceptions à l'application de certaines règles (travailleurs occasionnels par exemple) ; la réglementation n'existe pas ou seulement de façon partielle (Daza 2005). Le travail temporaire est particulièrement concerné. En France, nous l'avons vu, l'intégration des contrats atypiques dans le droit s'est accompagnée d'une forte réglementation de leurs modalités d'usage et conditions de recours. Les travailleurs concernés bénéficient, à tout le moins de façon formelle, des mêmes droits et protections que les travailleurs permanents. Certains pays d'Europe du nord ont fait d'autres choix, notamment dans le cadre des réformes de la législation et du marché du travail engagées depuis les années 1980. Au Royaume-Uni, les salariés des agences de travail temporaire n'ont pas de contrat de travail, ils sont assujettis au salaire minimum mais ne bénéficient ni de l'assurance maladie, ni de la couverture retraite ou des congés payés, et pour lesquels aucune cotisation n'est versée. Ces travailleurs n'ont pas non plus accès à certains avantages fournis par les entreprises (primes diverses). Au Pays-Bas, le travail fourni par le travail temporaire échappe à certaines régulations, il n'est pas obligatoirement soumis au salaire minimum, les travailleurs ne sont pas couverts pour la retraite, ils n'ont pas droit aux primes accessibles aux salariés permanents. En Allemagne, avec l'objectif de flexibiliser le marché du travail, les régulations du travail temporaire ont été réduites. Pour faciliter les embauches par la voie de l'intérim, la réglementation stricte qui l'encadrait (restrictions au recours et limites de la durée du recours...) a été retirée en 2003. Les intérimaires peuvent être employés en contrat à durée indéterminée par une entreprise de travail temporaire et, dans ce cas, il existe des conventions spécifiques à cette activité pouvant prévoir que l'intérimaire percevra une rémunération inférieure au salarié qu'il remplace, jusqu'à 50 % de moins. Les *mini-jobs* sont des emplois de courte durée (donnant lieu à une rémunération n'excédant pas 400 € mensuels), ils sont exonérés de cotisations sociales, de charges patronales et non imposables, ils ne donnent accès à aucune protection sociale. On le voit, dans ces pays, se rencontrent aujourd'hui des catégories de travailleurs qui, en toute légalité, sont exclues de certains droits et protections et dont la situation se rapproche, *de facto*, de celle de travailleurs informels mexicains.

Conclusion

Ce regard porté sur la France et l'Europe depuis le Mexique montre l'existence de convergences qui s'opèrent, cependant, à travers des voies différentes. Processus d'informalisation et maintien intact d'une loi qui n'apparaît plus que comme un habillage, une façade ont longtemps caractérisé le Mexique. En Europe, et particulièrement en France, une option legaliste a été privilégiée avec, en contrepartie, une adaptation croissante du droit afin d'intégrer des situations inédites. Aujourd'hui, si le Mexique emprunte des voies qui se rapprochent de celles de l'Europe, à travers des dispositifs de formalisation juridique, c'est aussi au prix d'une transformation en profondeur de la loi et d'une adaptation substantielle du droit.

Dans ce mouvement d'ensemble, certains pays d'Amérique latine dans lesquels s'était développée une société salariale offrant de hauts niveaux de protection aux travailleurs et entrés en crise dans les décennies 1980 et 1990 sont, depuis, confrontés au développement du travail informel. Comme nous l'avons vu, ce dernier ne concerne pas seulement les marges et des populations pour lesquelles il s'agirait de stratégies de survie. Le travail informel concerne aussi des segments hautement qualifiés et supports à la compétitivité internationale des activités les plus formelles. Ils tendent, ainsi, à devenir des composantes structurelles de l'économie de ces pays. Des processus de re-formalisation y sont en cours, mais sur bien d'autres bases que par le passé.

À bien des égards, ces pays peuvent être considérés comme des pionniers dans le mouvement de grande ampleur de « redistribution des cartes » qui se joue aujourd'hui. L'entrée en crise plus récente de pays d'Europe du sud en fournit une illustration parlante, avec la répétition des expériences que les pays latino-américains ont vécues. Ce sont les mêmes recettes qui sont imposées par les bailleurs de fonds pour sortir de la crise : flexibilisation du marché du travail, réduction du coût du travail et déstructuration des services publics. On l'a vu, dans l'AMM particulièrement, la dégradation des conditions de la relation salariale formelle a été une des causes du développement du travail informel, soit parce que des travailleurs ne trouvaient plus à s'y insérer, soit parce qu'ils y trouvaient des conditions moins bonnes que sur un marché du travail informel. Se pose alors la question de savoir si nous sommes en mesure de tirer des enseignements de l'expérience de ces pays, et lesquels.