

Le secteur informel au Maroc : 1956 – 2004

RAJAA MEJJATI ALAMI

<i>Introduction</i>	421
<i>Objectifs et méthodologie</i>	421
<i>Limites méthodologiques</i>	422
1. Définitions et caractéristiques	422
1.1. Différentes approches	422
1.2. Hétérogénéité des activités du secteur informel.....	424
2. Contexte et causes de consolidation des activités du secteur informel	425
2.1. Tendances démographiques : Urbanisation et migration.....	425
2.2. Mode de développement et l'incapacité du secteur moderne de l'économie d'absorber le coût de la main d'œuvre.....	426
2.3. La situation sur le marché du travail et la crise de l'emploi officiel	427
2.4. La montée de la pauvreté	428
2.5. Le programme d'ajustement structurel (PAS)	428
2.6. La situation du système éducatif et l'insuffisance du cadre réglementaire.....	429
3. Fonctionnement du secteur informel. potentialités et contraintes	429
3.1. Vulnérabilité commerciale.....	431
3.2. Vulnérabilité financière	431
3.3. Locaux d'activité et faiblesse d'accès aux équipements de base	432
3.4. Faible accès aux services de base : Éducation-formation des chefs d'unité et de la main d'œuvre	433
3.5. Les contraintes de productivité	433
3.6. L'absence / faiblesse de logiques entrepreneuriales.....	434
3.7. Capacités organisationnelles et gouvernance interne.....	434

4. Dynamique de l'emploi informel. Vulnérabilité et précarité.....	434
4.1. L'expansion de micro entreprises.....	435
4.2. Une dynamique limitée de création d'emploi : Précarité et vulnérabilité.....	435
4.2.1. Une dynamique de prolifération.....	435
4.2.2. L'expansion de l'auto emploi.....	436
4.2.3. Précarité de statut de la main d'œuvre.....	437
4.2.4. Le travail des femmes et des enfants. Genre et vulnérabilité.....	437
4.2.5. Concentration du travail informel dans les micro-services et le micro-commerce : Le bas de gamme se consolide.....	439
4.3. Dynamique des revenus des situations variables.....	440
4.4. Précarité juridique et exclusion des droits économiques et sociaux.....	441
5. L'informel et l'État : la gouvernance globale.....	442
5.1. Quelles actions étatiques en direction de l'informel ?.....	442
5.2. L'informel et la réglementation étatique.....	445
5.2.1. Le degré de respect de la réglementation.....	445
5.2.2. Les causes de non observation de la réglementation : Tolérance, cultures locales coûts de transactions, méconnaissance.....	446
6. Quelles perspectives et politiques en direction de l'informel.....	447
6.1. Stratégies envers les micro entrepreneurs.....	447
6.2. Politiques envers la main d'œuvre.....	449
<i>Conclusion</i>	451
<i>Bibliographie</i>	451

Introduction

Il est admis, de nos jours, que les activités du secteur informel dans les villes marocaines occupent une place importante dans la création d'emplois, l'acquisition des qualifications, la distribution des revenus et les modes de produire et de consommer. Ces activités produisent des biens et services pour des populations à faibles revenus, dans l'impossibilité d'accéder aux services ou aux formes de redistributions étatiques. Dans les villes du Maroc, le nombre élevé de petits métiers et d'activités de rue qui se développent frappe souvent l'observateur... Des artisans concentrés dans des quartiers par métiers dans les médinas, des transporteurs, des petits ateliers de réparation auto, de plomberie, des maçons, des femmes de ménages, marchands ambulants etc. Ces activités jouent un rôle important dans le fonctionnement économique mais aussi dans la régulation sociale du pays.

Au Maroc, les estimations du secteur informel varient selon les définitions, le champ retenu par les enquêtes et les hypothèses à la base de telles estimations¹. Selon la dernière enquête², il occupe 39,0 % de l'emploi non agricole. L'existence du secteur informel, son ampleur et sa complexité, sont à resituer dans la longue durée de la société marocaine en tant que dynamique induite à la fois par le mode de développement que par les dynamiques endogènes.

Objectifs et méthodologie

Le présent rapport se propose de donner une vue d'ensemble sur le secteur informel depuis l'indépendance, son ampleur, sa nature, ses déterminants, le contexte dans lequel il s'est consolidé, ses potentialités, les contraintes qu'il vit et sa dynamique. Il se propose enfin de se pencher sur les relations de l'informel et de l'État et sur les perspectives d'évolution.

Les données statistiques présentées dans ce rapport sont principalement extraites de deux enquêtes et d'une étude réalisées auprès des micro entreprises informelles³ : Il s'agit de l'enquête nationale sur le secteur non structuré localisé (ENSIL) réalisée en 1988, de l'enquête nationale sur le secteur informel non agricole (ENSINA) en 2000, et de l'enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain (ESILMU 1999) par le ministère de l'emploi des affaires sociales et de la solidarité. Les deux enquêtes furent menées par la Direction de la Statistique (DS). Les autres sources indirectes utilisées, se réfèrent aux enquêtes emploi, à la rétrospective statistique (février 2004), à la base de données internationales et enfin à nos propres travaux.

1. Sur la base du critère de la population active non agricole et non salariée, tiré du recensement de la population de 1982, la part des activités informelles dans l'emploi total est estimée à 56.9 %. Voir M'Rabet, M, « L'emploi au Maroc : Sources d'information, niveaux, structures et difficultés d'approches ». Séminaire sur les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré. Rabat, 1984.

2. L'enquête a touché 8.890 unités de production informelles (UPI) identifiées à travers l'enquête nationale sur l'emploi de 1999. L'UPI retenue dans l'enquête correspond à toute unité de production de biens et/ou de services ne disposant pas de comptabilité complète (ou formelle).

3. Enquête Nationale sur les entreprises non structurées localisées en milieu urbain, Rabat, 1988; Enquête Nationale sur le Secteur Informel Non Agricole, 1999/2000; Direction de la statistique, Rabat, 2003 – Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain. Direction de l'emploi, Ministère du Développement Social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle, Rabat 1997.

Limites méthodologiques

Les premières données disponibles sur le secteur informel, remontant à la première enquête réalisée en 1988, il s'avère donc difficile d'établir des tendances antérieures à cette date. En second lieu, les études et enquêtes significatives réalisées, résultent d'enquêtes auprès d'entreprises (pour celles de 1988 et de 1999) et d'une enquête statistique mixte combinant unités de production informelles et ménages (pour celle de 2000). Elles portent certes, sur des échantillons représentatifs mais ne reposent pas sur les mêmes bases. Les champs d'observation diffèrent d'une enquête à l'autre. C'est ainsi que les enquêtes de 1988 et de 1999 ne prennent en considération que les unités localisées de moins de dix emplois de production, de services et de commerces pour la première, auxquelles s'ajoutent celles du bâtiment pour la seconde. Elles excluent de leur champ les activités considérées comme « marginales » (ambulants, activités non sédentaires...), ne s'intéressant qu'à la strate la plus « moderne » de l'informel. Elles n'intègrent pas non plus les activités productives des femmes en tant qu'aides familiales, recensées plus comme femmes au foyer.

L'enquête de 1999/2000 ne prend pas en considération le critère emploi et s'élargit aux unités non localisées ambulantes et aux unités opérant à domicile. De toute évidence, ces sous estimations et champs différents ont des implications sur l'appréciation quantitative des activités informelles.

Le présent rapport s'articule autour de six axes principaux :

1. Les définitions et les caractéristiques du secteur informel ;
2. Le contexte, et les causes de consolidation du secteur informel ;
3. Le fonctionnement du secteur informel : Ses potentialités et contraintes ;
4. La dynamique de l'emploi informel ;
5. L'informel et l'État ;
6. Les perspectives.

1. Définitions et caractéristiques

1.1. Différentes approches

L'intérêt porté au secteur informel date des années 1970. Le terme lui-même est à l'initiative de K.Hart dans son étude sur le Ghana. L'apparition de cette notion et de cette problématique est à rattacher au constat d'échec en matière d'emploi, en Afrique, à la fin des années 70.

Il n'existe pas de définition clairement reconnue. Celle de la microentreprise informelle, peut changer d'un pays à un autre et même dans un seul pays, d'une enquête à une autre. Par ailleurs, les définitions ont évolué, selon les théories, le rôle que joue ou qu'on voudrait faire jouer à ce secteur.

Selon une perspective dualiste, certaines définitions s'appuient sur des critères de repérages. Le secteur informel est ainsi défini, à partir de critères présentés comme l'image inversée du secteur formel. Cette approche est remise en question, du fait de sa vision statique, de la non prise en considération des relations existantes entre les deux secteurs...La théorie dualiste, inspirée du modèle de Lewis (1954), postule l'existence d'une séparation entre le secteur formel et le secteur informel qui se traduit par le maintien de disparités sur les marchés du travail, sur celui des biens et sur celui de la monnaie.

D'autres définitions, fonctionnalistes identifient l'informalité à la pauvreté et à la marginalité. C'est dans les relations entre le formel et l'informel et les liens de dépendance entre les deux secteurs, qu'il faut définir l'informel. Cette approche qui considère le secteur informel comme un simple lieu de survie, de la marginalité et comme simple poche de la pauvreté ne peut rendre compte de la réalité hétérogène du secteur en question.

Enfin, une dernière génération de définitions (H. De Soto, 1994), *plutôt néo institutionnalistes*, définit l'informel comme l'illégal, par référence et par opposition à l'État et à sa réglementation. C'est tout ce qui échappe à la réglementation étatique. Là également la réalité du secteur étudié est beaucoup plus complexe (voir infra).

Définitions internationales du Bureau International du Travail (BIT)

Le BIT dans son rapport sur le Kenya de 1972, rapport qu'il convient de considérer comme ayant posé les jalons de cette problématique, distingue sept critères pour définir le secteur informel : la facilité d'entrée à l'activité, un marché de concurrence non réglementé, la propriété familiale des entreprises, l'échelle restreinte des activités, le recours aux réserves locales, le recours à une technologie adaptée et à une forte intensité de travail, une formation acquise hors du système scolaire. Cette définition au fil des enquêtes et monographies va évoluer pour intégrer d'autres critères de repérage.

La dernière définition et critères de l'informalité proposés par cet organisme sont « le faible lien avec les institutions officielles, un faible niveau d'organisation, des unités qui opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993a et b)

Par ailleurs on cherche de plus en plus à distinguer l'emploi informel du secteur informel. Selon le BIT (BIT, 2002) l'emploi informel se définit par les traits de l'emploi occupé. Il s'agit du non enregistrement, de l'absence de contrat ou de protection sociale (emplois non protégés). Le secteur informel se définit par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne, l'emploi informel étant considéré comme une de ses composantes (Charmes 2003). Dans le cadre de ce rapport, c'est du secteur informel qu'il sera question.

Les définitions de l'unité de production informelle au Maroc (Direction de la Statistique)

Dans le cadre des différentes enquêtes de la direction de la statistique, le critère de repérage privilégié est celui de l'absence de tenue de comptabilité complète. L'ENSINA 1999/2000 définit comme « unité de production informelle, toute organisation destinée à la production et/ou à la vente de biens ou à la prestation de services et ne disposant pas de comptabilité complète décrivant son activité et ce, conformément à la loi comptable en vigueur depuis 1994 ». Le champ d'investigation concerne toutes les unités non agricoles marchandes (quelque soit leur taille) et exclut les activités non marchandes pour compte propre et les ménages employant du personnel domestique contre rémunération. En dépit des limites citées plus haut, on s'accorde sur l'existence de nombre de caractéristiques communes identifiées également au Maroc : multiplication des unités, date récente de leur création, jeunesse des actifs, importance de l'apprentissage sur le tas, faiblesse du capital engagé...

Au Maroc depuis le début des années 80, la plupart des études font ressortir les caractéristiques socio-démographiques (qualifications, revenu, statut...) des actifs. Le secteur informel est dominant dans la sphère urbaine (71,6 % des unités). Sont principalement concernées, certaines branches d'activité dans les secteurs employant une main d'œuvre essentiellement non salariée (alimentaire, textile, cuir, bois, travail des métaux,

construction, réparation de véhicules et d'articles personnels, commerce de détail...). Les micro entreprises de commerce dominant (notamment ambulant), suivi de l'industrie (confection, cordonnerie...), des services et le bâtiment. Près de la moitié des unités informelles ne disposent pas de local et 11,1 % exercent leur activité à domicile. La répartition géographique fait apparaître que la région Tanger Tétouan, Doukkala, Meknès, Fès, l'oriental, sont des pôles de concentration, relativement aux régions de Casablanca, Rabat Salé, et Taza El Hoceima.

Les liens sont plus ou moins étroits entre les unités formelles et informelles. Certaines activités sont le sous produit de la grande industrie (réparation télé, auto, machines à coudre...) alors que d'autres tirent partie uniquement des matières premières locales notamment pour les produits alimentaires.

1.2. Hétérogénéité des activités du secteur informel

Le secteur informel est un secteur d'une grande hétérogénéité, tant par ses activités, que par les différences de potentialités de celles-ci ou par les acteurs qui y interviennent.

L'informel est, en effet, une notion polysémique utilisée pour recouvrir des réalités aussi diversifiées que l'artisanat traditionnel, le commerce de rue, l'emploi non déclaré, la micro entreprise, le travail à domicile, les prestations de services (services personnels, d'entretien, de réparation...), les activités de transport, la contrebande ou le narcotraffic. Les secteurs d'activité économique incluent, outre celles citées, le secteur financier informel, qui joue un rôle majeur.

Il convient, cependant, de faire une distinction entre économie informelle et activités du secteur informel, car on a souvent tendance à les confondre. Les secondes n'étant qu'une des quatre composantes de la première (Voir encadré 1).

Encadré 1

L'économie informelle comporte quatre composantes : la production du secteur informel, l'économie souterraine, la production illégale, et la production pour usage final propre (J. Charmes 2003).

Contrairement aux activités illégales ou à l'économie souterraine, *les activités du secteur informel* ne s'expriment pas toujours par une volonté délibérée de se cacher et de transgresser les obligations légales.

L'économie souterraine renvoie aux activités qui se dissimulent afin d'échapper à la réglementation étatique (paiement des impôts, revenus, charges sociales, salaire minimum, les normes d'hygiène et de sécurité).

L'économie illégale, recouvre des activités qui sont interdites par la loi (drogue, prostitution, ...), soit parce qu'elles sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégal de la médecine), ou encore des activités telles que la contrebande, la contrefaçon, la corruption ou le recel de biens volés. Bien qu'interdites, ces activités peuvent s'exercer au grand jour.

La production pour usage final propre est une composante non marchande importante de la production de biens par les ménages.

L'hétérogénéité du secteur informel se réfère, par ailleurs, à deux catégories d'activités. Les activités involutives qui sont des activités de survie, proliférant en période de crise économique et sont majoritairement exercées par les catégories vulnérables dans le cadre d'auto emploi et/ou par les femmes et les enfants. La deuxième catégorie comporte les activités évolutives disposant de potentiel d'emplois, de revenus et d'accumulation de capital et qui, par certaines de leurs caractéristiques, sont proches des entreprises for-

nelles. Au Maroc, ces entreprises sont généralement celles qui ont plus de quatre actifs, sont pour nombre d'entre elles enregistrés sur les fichiers des patentes (49,9 %) et disposent de locaux professionnels (68 %).

Certains métiers n'opèrent pas uniquement en direction du marché domestique mais peuvent accéder aux marchés étrangers, comme ceci est le cas de certaines strates de l'artisanat, mais d'une manière générale, les activités informelles ne sont guère intégrées au marché mondial¹. Il s'agit toutefois de souligner que cette catégorie haut de gamme de l'informel n'est guère dominante, ne représentant que 4,8 % des unités informelles (ENSINA 2000 p. 33).

2. Contexte et causes de consolidation des activités du secteur informel

L'ampleur du secteur informel, sa complexité sont enchevêtrées dans des facteurs historiques s'expliquant à la fois par les limites des politiques de développement mises en œuvre au cours des dernières décennies, les ruptures et les réversibilités qui en découlent, l'affaiblissement des institutions économiques et réglementaires officielles. D'une manière générale, ces activités sont la conséquence de la migration, de l'urbanisation, de la crise de l'emploi officiel, de la situation sur le marché du travail, des difficultés de l'État à réguler l'activité économique, des politiques économiques mises en œuvre (PAS) et de la montée de la pauvreté. Elles constituent un phénomène induit à la fois par les modes de développement que par la spécificité des régulations sociales et endogènes. Nombre de causes observées depuis les dernières décennies, persistent.

2.1. Tendances démographiques : Urbanisation et migration

Le mouvement d'urbanisation et la migration de la campagne vers la ville et a été sans précédent au Maroc à partir du milieu des années 1970. La genèse et le développement du secteur informel sont indissociables de la logique historique des formes prise par la migration et des dynamiques démographiques. Le taux de croissance urbaine a été sans précédent dans les années 1960 et 1970, taux supérieur à celui de la population totale : en moyenne de 4,2 % dans les années 60 et de 4,4 % dans les années 70.

Tableau 1 : Taux d'accroissement annuel de la population et de la population urbaine

Années	1961	1970	1977	1982	1993	1994	1998	2000	2002
Taux d'accroissement de la population	2,54	2,57	2,6	2,94	1,85	1,92	1,7	1,65	1,58
Taux d'accroissement de la population urbaine	4,24	4,32	4,42	4,48	3,36	2,42	2,9	2,85	2,85

Source : tableau constitué à partir de rétrospective statistique, et rapport sur le développement humain 2003

1. Pour certaines d'entre-elles, elles dépendant en amont des biens importés.

En dépit du ralentissement du taux de croissance démographique observé ces toutes dernières années, celui-ci demeure l'un des plus forts du monde (3 % par an)¹. Les migrants provenant du monde rural qui se sont installés dans des villes et dans les périphéries, ont créé leurs activités sur place ou à proximité dans les bidonvilles ou dans les Médinas. Il faut ajouter que les migrations sont indissociables du faible dynamisme du secteur agricole, dans l'incapacité d'atténuer l'exode rural et qui, depuis plus de quarante ans, contribue à la montée de la population urbaine. Les politiques d'intervention en milieu rural et leurs effets, les ruptures intervenues dans les systèmes agricoles et les modes de régulations communautaires donnent une configuration particulière aux formes prises par la migration et conditionnent la genèse et l'extension des activités informelles.

2.2. Mode de développement et l'incapacité du secteur moderne de l'économie à absorber le croît de main d'œuvre issue de l'émigration

Le mode de développement initié depuis l'indépendance s'est révélé peu employant. En effet, comme bon nombre de pays en développement, le Maroc a connu après l'indépendance un modèle d'industrialisation centré sur l'import substitution, jusqu'à la fin des années 1960 et, après l'épuisement de ce dernier, sur la promotion des exportations à partir de 1973. Dans le contexte des années 60 et 70, il était plus question de secteur moderne et de secteur traditionnel. Selon une vision dualiste de l'économie, le premier devait absorber le second. Le secteur informel est considéré comme un ensemble transitoire, en voie de disparition sans lien avec le secteur formel. Mais que ce soit dans le cas de l'industrialisation par substitution d'importation ou le second modèle, le mode de développement mis en place s'est révélé peu employant et dans l'incapacité de développer massivement le salariat. Dans le premier cas, l'extension du salariat se trouve freiné par une forte dépendance externe du système productif, des capacités de production inutilisées... Cette situation se traduit par des substitutions au niveau des activités dites informelles et l'orientation vers les marchés extérieurs.

La promotion des exportations, initiée dans les années 1970 et se prolongeant dans le contexte de l'ajustement structurel, quant à elle, suppose une compression des salaires afin de rester compétitive sur les marchés extérieurs, et un déplacement de la demande finale vers l'extérieur. Dès lors, ce mode d'industrialisation n'a pu développer le salariat. Contrairement au processus de développement qu'on connu les pays industrialisés, les pays en développement n'ont connu qu'une « salarisation restreinte » et une « fixation restreinte » dans le salariat.

Il faut ajouter à cela, la faiblesse de l'État providence. L'épuisement du rôle régulateur de l'État, ses difficultés de prendre en charge les besoins sociaux de santé, de logement, de formation..., font que les activités informelles de petite production de commerce ou de service sont appelées à assurer cette fonction (R. Mejjati 1994). Elles correspondent à un ensemble de pratiques sociales et de comportements économiques assurant la socialisation du travail, sans que l'État soit appelé à intervenir directement comme dans les pays développés.

1. Voir A.Chevallier et D.Kessler, 1989.

2.3. La situation sur le marché du travail et la crise de l'emploi officiel

La situation sur le marché du travail est des plus sinistrée, durant les années 1980 et 1990 par rapport aux décennies antérieures.

C'est ainsi que la population active occupée augmente de 3,75 % par an entre 1989 et 1996, tandis que le chômage s'accroît deux fois plus vite (soit environ 7,5 % par an) entre 1990 et 1996.

Le chômage urbain a doublé entre 1976 et 2000 et touche des catégories plus que d'autres. De 10,8 % en 1976 à 18,4 % en 1984, 22 % en 2000 et 20 % en 2002 (rétrospective statistique 2004). Le chômage affecte prioritairement les jeunes, les femmes et les diplômés.

La partition selon le sexe montre, en effet, que les femmes sont plus touchées que les hommes. Le taux de chômage en milieu urbain est passé entre 1976 et 2003 de 10,1 % à 17,4 % pour les hommes, et de 12,3 % à 25,8 % pour les femmes. Ainsi, le chômage est général certes, mais inégal. Il est massif mais sélectif. Il existe un surchômage des femmes. Non seulement, le chômage féminin est plus élevé que le masculin, mais il est surtout plus permanent et plus durable, moins visible et plus toléré, plus difficile à quantifier à partir des instruments classiques¹.

Les taux de chômage croissent avec les niveaux d'instruction. Mais la situation des femmes est beaucoup plus problématique. Le chômage qui persiste dans la sphère urbaine est un déterminant majeur de l'insertion dans l'informel tel que le confirment les données sur les motivations des chefs d'unité pour l'exercice de l'activité; 34,3 % parmi eux ont en effet déclaré s'être insérés dans l'informel en raison du chômage, cependant que la recherche d'un meilleur gain (20,8 %), la tradition familiale (14,2 %) ou le caractère indépendant du travail (22,3 %) n'interviennent que comme motivations secondes (ENSINA, 2000). Les enquêtes antérieures vont dans le même sens.

La diminution de l'offre d'emploi dans le secteur l'industriel et manufacturier et sa faible augmentation dans l'administration, la montée des formes non salariales et du salariat non permanent débouche sur une augmentation de la pluri-activité. (Voir Rapport Baraka + Benrida).

La dégradation du salariat et la montée des catégories vulnérables. La tendance à l'effritement de la relation salariale est le signe de l'informalisation de l'emploi. La salarisation est en perte de vitesse, même si le salariat occupe la première place au sein de la population active ! La proportion des salariés dans la population active de 15 ans est plus, est passé de 43,3 % en 1987 à 38,4 % en 2000 et 39 % en 2002 (GDR 2003).

Non seulement le salariat recule mais il se fragilise. En effet, au delà de la régression du salariat, c'est la réduction des horaires de travail et la pratique du salariat temporaire qui se développent, accentuant la précarité des actifs et favorisant la double activité dans le secteur informel. Ainsi, la crise de l'emploi et la mise en défaut de l'emploi salarié ont accéléré la montée de formes d'activité non salariales. Les statistiques des situations professionnelles révèlent en effet la montée de l'emploi indépendant et de l'auto emploi, des aides familiales en particulier dans le monde rural.

Enfin, on assiste à une réallocation progressive des effectifs en direction du tertiaire. L'essoufflement du dynamisme dans le secteur secondaire semble avoir plutôt renforcé le secteur tertiaire (services et commerce), secteur soumis de plus en plus à l'informalisation. L'évolution de la structure de l'emploi global par secteur d'activité économique entre 1971 et 2002 est significative. La chute de l'emploi dans le secteur primaire et secondaire (de 25 % à 20,1 % entre les deux dates) s'accompagne d'une montée de celui-ci dans le secteur tertiaire où les effectifs employés sont passés de 25 % à 35,5 %. Dans le milieu urbain, la tendance est plus accentuée. La part du tertiaire dans l'emploi global est passée de 58,7 % à 62,2 % entre la décennie 70 et 2002 (Voir Rapport Baraka + Benrida).

1. Les femmes oscillent plus que les hommes entre inactivité et chômage, ce qui rend leur chômage invisible et il est sous estimé.

Cette expansion du tertiaire est révélatrice non pas d'un changement profond dans la structure productive, comme c'est le cas dans les pays développés, mais de l'importance et de l'évolution nouvelle du secteur des services et commerce, en particulier dans sa composante informelle. Un nombre croissant de personnes sans emplois, ou insuffisamment employées ont dû se réfugier dans ce secteur, qui ne requiert ni capital important ni hautes qualifications.

2.4. La montée de la pauvreté

Les études sur la pauvreté (Banque Mondiale 2001, DS 1999), révèlent que celle-ci a augmenté entre 1991 et 1999. L'incidence de la pauvreté est passée de 13,4 % à 19 % de la population, ce qui classe le Maroc à la 124^e place dans l'indicateur du développement humain (l'IDH). La pauvreté affecte prioritairement les ruraux (six pauvres sur dix), les femmes, de même que les travailleurs du secteur informel. La pauvreté a largement contribué à l'extension des activités informelles, en raison des incidences qu'elle exerce sur les revenus. Ce qui conduit les ménages pauvres à opter pour des stratégies de recherche de complément de revenus, dans les activités informelles ou par la pluriactivité...

2.5. Le Programme d'ajustement Structurel (PAS) et ses incidences : Les années 80 et 90 et le changement de discours

Comme bon nombre de pays en développement, le Maroc au début des années 1980, a subi les turbulences générées par les problèmes de la dette extérieure et entrepris des mesures de politiques macro-économiques de stabilisation qui conduisent à une mutation profonde des structures de l'économie. Au delà des résultats économiques, plus ou moins discutables, le Programme d'ajustement structurel (PAS) a eu un impact déstabilisateur.

Le PAS s'est accompagné dans la décennie 1980 d'une baisse du taux de croissance (4,4 % en moyenne 1980-1989) qui s'accroît au cours de la décennie 1990 (2,7 % en moyenne 1990-1999). Si les mesures standards contenues dans le PAS ont pu réaliser les rééquilibres financiers, ce programme, au prix d'une contraction de la demande interne, va générer des coûts sociaux et des effets concrets en terme d'informalisation du marché du travail avec de nouvelles recompositions en son sein¹. La montée du chômage, la compression des revenus salariaux, la régression des niveaux de vie de certaines catégories urbaines, la contraction de la demande interne, la forte dégradation des conditions de la main d'œuvre sont tout autant de facteurs impulsants.

Les réductions salariales dans la fonction publique. Leur variation à la baisse est estimée de moins 10 % à moins 17 % entre 1983 et 1986. Pour ne considérer que les salaires des enseignants, ceux-ci ont connu un déclin de 16 % à 21 %, selon chaque ordre d'enseignants (Morisson, 1991). La dynamique de régression des revenus salariaux n'a pas épargné les salariés de l'industrie, du secteur informel et de l'agriculture. Au cours

1. Les conséquences du PAS sur l'informel soulèvent, néanmoins des difficultés méthodologiques, et un problème d'imputation. Les unes classiques, relevant de la disponibilité des statistiques et de leur fiabilité au cours de la période en question. Les enquêtes nationales, quand elles existent donnent une information fragmentée et éparse relativisant les possibilités d'établir des liens entre activités informelles et ajustement. Mais au-delà, il s'avère délicat de circonscrire ce qui relève de la responsabilité de l'ajustement de ce qui relève de la conjoncture internationale. Voir à ce propos, P. Hugon 1989.

de la seule période de stabilisation, la baisse des salaires dans le secteur public et l'industrie atteint 13 % et dans le secteur agricole cette baisse est estimée de 20 à 25 %, aussi bien public que privé (Azam et Morisson, 1994). Entre 1980 et 1985, le salaire moyen dans l'industrie a chuté en termes réels et sur la base 100, il a atteint 73.4 % entre les deux dates.

2.6. La situation du système éducatif et l'insuffisance du cadre réglementaire (cf. infra. 5.2)

Enfin, il faut ajouter à cet ensemble de facteurs impulsant, la faiblesse du cadre réglementaire (voir infra) et la situation du système éducatif. Le secteur informel devient de plus en plus le lieu d'insertion des déscolarisés, souvent sous diplômés, parfois diplômés. En dépit de l'amélioration incontestable des taux de scolarisation, les déperditions sont nombreuses en particulier lors du passage du fondamental au collège, faisant basculer nombre de jeunes dans des activités de ce secteur.

C'est dans ce contexte qu'ont proliféré des activités de services de production et de commerces... Elles constituent une réponse aux phénomènes d'exclusion économique et sociale et permettent à des couches de la population de vivre ou de survivre. Ceux qui ne trouvent pas ou pas assez d'emplois, doivent chercher ailleurs que dans le secteur moderne d'autres formes d'occupations. Parallèlement à ces incidences, on assiste à un changement de discours et d'attitude à l'égard de l'informel. Celui-ci est supposé jouer un rôle social vital (voir infra).

3. Fonctionnement du secteur informel. Potentialités et contraintes

Il s'agit d'examiner comment fonctionne l'organisation des marchés des biens, de l'argent et celui du travail de même que les contraintes et les atouts dont disposent les micro entreprises du secteur informel.

Les atouts : Flexibilité et rôle des réseaux sociaux

On reconnaît traditionnellement au secteur informel un certain nombre d'atouts.

Le premier, se réfère aux mécanismes d'adaptation aux mutations économiques dont il dispose en période de crise : flexibilités et ajustements des effectifs et des rémunérations de la main d'œuvre, réductions des marges bénéficiaires, mobilisation de la main d'œuvre familiale et des apprentis non ou peu rémunérés.

En second lieu, il s'agit de la dimension locale, sociale et de proximité. Les marchés locaux des biens, de l'argent et du travail se caractérisent par **la force des réseaux sociaux**. En effet, les modes de produire, d'échanger les biens et services, les formes de financement et de mise au travail sont encadrés dans des relations sociales. Le secteur informel relève du fonctionnement de l'économie populaire, organisée autour de pratiques de la « débrouillardise ». La « créativité » et le « génie populaire » sont souvent mis de l'avant comme des atouts dans un environnement de crise où l'État et le secteur moderne offrent de moins en moins de possibilités d'emploi. En somme, il constituerait un palliatif provisoire au chômage.

Vulnérabilité et contraintes

Au Maroc, nombre de tendances limitent les performances des micro entreprises informelles tout en accentuant leur vulnérabilité et ceci indépendamment de leur hétérogénéité. Ces contraintes peuvent entra-

ver leurs capacités à s'accroître et surtout à profiter des opportunités qui peuvent se présenter au profit d'unités plus grandes. Plus que le cadre institutionnel inadapté, ce sont des difficultés liées aux débouchés et aux marchés, à la concurrence et au manque de moyens financiers qui sont le plus soulevées.

Tableau 2 : Entraves à l'évolution de l'établissement

Refus du changement	4,5 %	Concurrence des produits importés	17,6 %
Manque d'information	11,1 %	Manque de capitaux	62,6 %
Avenir incertain	15,6 %	Difficultés d'obtention de crédits	27,0 %
Situation économique et sociale	70,5 %	Pression fiscale	75,7 %
Volume limité du marché	79,8 %	Inadaptation des règles administratives	55,9 %
Concurrence des grandes unités	40,2 %	Absence d'encadrement administratif	62,9 %

Source : Direction de l'emploi, Ministère de l'Emploi, des Affaires Sociales et de la Solidarité, Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain, 1999, Rabat.

Les problèmes essentiels que rencontrent les chefs d'unités sont d'abord des problèmes de débouchés et de marchés (79,8 % des micro-entrepreneurs). Sont cités ensuite des problèmes liés, à la pression fiscale (75,7 %), à la situation économique et sociale (70,5 %) et au manque de ressources financières (62,6 %). Plus des trois quart des unités font état d'abord de ce type de difficultés. Les données de l'enquête 2000 concernant un échantillon plus varié et où sont questionnées les micro entreprises localisées et non localisés débouchent sur des résultats à peu près similaires. C'est d'abord des entraves liées aux débouchés, à la demande, la concurrence et aux capacités de financement, qui prédominent.

Tableau 3 : unités de production informelles selon la taille de l'unité et la difficulté principale qui empêche le développement de l'unité

Principales difficultés	Taille de l'unité				Total
	Un emploi	Deux emplois	Trois emplois	Quatre et plus	
Manque de matières premières	1,4	1,8	1,0	1,2	1,4
Faiblesse de la demande et concurrence rude	50,4	53,6	53,1	54,4	51,4
Manque de liquidités	35,8	33,2	31,1	26,6	34,6
Manque de personnel qualifié	0,2	0,3	0,8	1,0	0,3
Problèmes de locaux	5,7	4,2	2,9	3,9	5,2
Problèmes d'équipement	1,0	1,2	2,7	1,6	1,2
Problèmes techniques de fabrication	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1
Problèmes d'organisation et de gestion	0,2	0,1	0,8	1,1	0,2
Trop de réglementations d'impôts et taxes	0,7	1,3	2,1	4,4	1,1
Autres difficultés	4,6	4,3	5,4	5,5	4,6
Total	100,0	100	100,0	100,0	100,0

Source : DS : ENSINA 1999/2000, p. 262

3.1. *Vulnérabilité commerciale : La taille réduite des marchés; concurrence, faiblesse de la demande et de la sous-traitance*

La première entrave qui est évoquée par les micro-entrepreneurs est la difficulté d'écoulement de la production, suivi de la concurrence livrée par des unités similaires. Toutes les enquêtes confirment ce constat. Les marchés sont de plus en plus étroits. La méconnaissance des circuits de commercialisation et des règles de marché, fait que les secteurs involutifs pâtissent le plus de la non diversification, du manque et de l'irrégularité de la demande. D'un autre côté, la nature de la clientèle à laquelle elles s'adressent fait que la demande est faible et irrégulière. Les consommateurs de ce type de biens et services sont généralement des personnes à revenu faible et irrégulier. Les débouchés formels sont limités pour les micro entreprises.

D'une manière générale, il existe très peu de liens avec le secteur formel en aval. *Les relations de sous traitance avec les entreprises modernes sont limitées voire inexistantes*¹. Ainsi plus des trois quart (76 %) des micro entreprises ne pratiquent pas de sous traitance et dans le cas où celle-ci existe, elle est le fait des indépendants et se réalise avec des unités de même profil et non avec des unités formelles (ESILMU, direction de l'emploi, 1999).

En fait, les activités de production informelles susceptibles d'être dans des relations de sous traitance se sont peu développées. Ce qui a le plus proliféré, ce sont les services et les commerces. Or ces derniers s'adressent directement aux consommateurs finals. Enfin la visibilité et la localisation de la micro entreprise informelle influence aussi le niveau de la demande. Or la majorité des unités ne dispose pas de local ou encore est localisé à domicile et donc invisible. Ainsi la demande demeure circonscrite à un segment particulier de la clientèle. Ajoutons enfin que les unités informelles doivent souvent faire preuve de souplesse pour conserver leur clientèle en accordant à celle-ci des facilités de paiement.

La concurrence, problème très fréquemment cité, est principalement interne aux activités et provient d'unités de même type (70,7 % des micro entreprises) et non d'unités formelles. La concurrence de la grande entreprise est insignifiante (0,3 %) de même que celle des petites et moyennes entreprises. Cette exacerbation de la concurrence est révélatrice de la croissance extensive de l'emploi informel, d'une démultipliation et d'une prolifération des micro unités de même que la vulnérabilité de celles déjà existantes, face à la saturation du secteur informel.

3.2. *Vulnérabilité financière*

Le manque de financement influence négativement l'activité des micro entrepreneurs. Le secteur bancaire joue un rôle insignifiant en matière de financement des investissements.

Les pratiques de financement sont endogènes et s'appuient sur des réseaux sociaux et de proximité². Il n'existe que de faibles relations avec les institutions officielles. Face à l'impossible accès au crédit officiel, des pratiques se mettent en place, que ce soit lors de la phase de démarrage ou pour accroître les investissements. Cette exclusion du système financier formel, est liée à sa rigidité et à son manque d'adaptation (garanties exigées, coût des procédures, les modalités contraignantes au niveau des délais de remboursement...).

1. Contrairement à l'Asie du Sud où existe des relations de symbiose entre elles, permettant un va et vient entre le formel et l'informel.

2. Nombre de travaux en Afrique confirment ce constat (Lelart, M. 2003)

Le financement individuel, provenant d'une épargne antérieure constitue la source de financement dominante lors de la création de la micro entreprise. Elle est souvent complétée par la contribution des *réseaux familiaux et amicaux*. (66,3 % des cas, suivis du financement familial : 21,8 %), qui de toute évidence sont insuffisantes.

Le financement endogène peut prendre la forme d'*associations temporaires*. La prépondérance de cette forme confirme l'échelle restreinte des activités informelles qui peut être financée pour nombre d'entre elles sans grande difficultés puisque n'exigeant qu'un faible capital de départ (ambulants, petites activités sous traitantes...). Elle confirme également la sous capitalisation, trait majeur de ce secteur qui souvent n'exige au départ que quelques outils ou machines usagées.

Durant le fonctionnement, à côté de l'*auto financement* on peut identifier des pratiques *telles que celles du crédit fournisseur appelé talq*¹ fortement répandue parmi ceux qui ne disposent que de peu de liquidités et n'ont pas les moyens de constituer des stocks. La contrainte financière majeure réside dans le financement du fonds de roulement et du manque de crédits à court terme. Ceux-ci constituent un handicap à la croissance de ces micro entreprises. Ces dernières se caractérisent par une indisponibilité d'actifs circulants qui peuvent servir de garantie pour le prêt.

– *Les rares sources de financement bancaire formel*, celles de la CNCA et la BCP sont plutôt octroyées pour financer le fonds de roulement, sauf dans le cas où l'emprunteur peut justifier d'une garantie (terre, immobilisations).

Les sources endogènes présentent, certes, nombre d'avantages par rapport au crédit officiel. Elles s'appuient sur la proximité et sont enracinées dans le milieu. Néanmoins, il ne faut pas non plus surestimer les potentialités de ce système puisque le revers c'est que ce circuit peut être risqué. Certaines formes comme le recours aux usuriers demeure onéreux, les taux d'intérêt sont souvent élevés pouvant ainsi entraver l'évolution des unités.

3.3. Locaux d'activité et faiblesse d'accès aux équipements de base

Les activités se déroulent le plus souvent dans des locaux, exigus, précaires dépourvus des aménagements nécessaires. Ceci explique d'ailleurs la concentration des unités informelles dans les quartiers particulièrement défavorisés, les médina et les bidonvilles.

L'absence de locaux concerne prioritairement les activités ambulantes et les travailleurs de l'auto emploi qui ressentent des difficultés à trouver un local ou un emplacement approprié à l'exercice de leur activité. Près de la moitié des unités informelles ne disposent pas de local et 11,1 % exercent leur activité à domicile. L'accès aux services publics demeure limité dans les locaux notamment l'eau, le téléphone et le raccordement au réseau d'assainissement (ENSINA p. 30). Dans l'artisanat, les locaux sont souvent dans un état de dégradation avancé (Banque Mondiale, Préfecture Fes-Médina 1995), portant atteinte aux conditions de santé et de sécurité des travailleurs de l'informel.

1. C'est une pratique de financement de type commercial. Les fournisseurs acceptent de n'être réglés qu'ultérieurement, pour avoir plus de chance de vendre à nouveau. En fait les artisans et prestataires services se trouvent dans une position où il sont à la fois crédateurs et débiteurs.

3.4. Faible accès aux services de base : Éducation-formation des chefs d'unité et de la main d'œuvre

Une des contraintes qui pèse sur les micro entreprises du secteur informel concerne le faible niveau de formation scolaire et professionnelle de ses chefs d'unité et de la main d'œuvre, comparativement aux autres segments de la population active.

Tableau 4 : Actifs occupés dans le secteur, selon leurs formations et leur milieu de résidence.

Caractéristiques des actifs occupés	Milieu de résidence		National
	Urbain	Rural	
Aucun niveau scolaire	25.4 %	4.4 %	9.5 %
Coranique	40.9 %	10 %	20.5 %
Préscolaire	34.9 %	17.6 %	23.7 %
Premier cycle de I EF sans FP	18.9 %	6.2 %	12.8 %
Premier cycle de I EF plus FP	20.4 %	27.1 %	21.5 %
Deuxième cycle de I EF sans FP	14.7 %	6.1 %	11.7 %
Deuxième cycle de I EF plus FP	11.2 %	12.2 %	11.3 %
Secondaire sans FP	12.7 %	8.1 %	11.8 %
Secondaire plus FP	3.2 %	6.7 %	3.4 %
Supérieure sans FP6.1	%	10.2 %	6.3 %
Supérieure plus FP	1.6 %	2.0 %	1.6 %

Source :DS ENSI 1999/2000 p. 123

Plus de 53 % des actifs n'ont aucun niveau scolaire ou ne dépassant pas le niveau le l'école coranique, 25 % ont fait des études secondaires et seulement 6,3 % ont un niveau supérieur d'instruction. Ce faible niveau d'éducation a des incidences négatives sur la gestion et sur le développement des unités informelles, dans le sens où les responsables d'unités ne disposent pas d'atouts pour accéder à une plus grande connaissance des mécanismes d'intégration au marché, au système officiel de crédit et sont privés de capacités gestionnaires.

La formation professionnelle des chefs d'unité et de la main d'œuvre se déroule à l'extérieur du système officiel et pour l'essentiel découle d'un apprentissage sur le tas. Seuls 5 % des actifs du secteur informel sont passés par un établissement de formation professionnel. Or le faible niveau de celle-ci a des incidences négatives sur la qualité des produits et amenuise l'efficacité des unités informelles. Dans un contexte d'ouverture, où la concurrence opère plus par la qualité, cet handicap pèse lourdement sur l'avenir du secteur informel.

3.5. Les contraintes de productivité

Les données ne fournissent pas directement des informations relatives à la productivité. Néanmoins, la faible qualification de la main d'œuvre et son caractère instable, l'échelle réduite des opérations, la faiblesse

de la technologie en somme la faible dotation des facteurs de production sont des entraves à la division technique du travail et des économies d'échelle ayant des incidences négatives sur la productivité. C'est ainsi que l'usage de machines modernes n'est le fait que de 23 % des unités.

3.6. L'absence/faiblesse de logiques entrepreneuriales

Cette contrainte découle de la précédente. La confusion entre les fonctions de gestionnaire et de propriétaire, entre le budget de l'unité et celui du ménage, font que la constitution de liquidités n'est pas une idée dominante de même que les logiques d'accumulation. Dans de nombreux cas, l'unité est une unité de production à des fins de redistribution et rarement à des fins d'accumulation et de création de surplus à réinvestir. Les petits producteurs de l'informel « sont entrepreneurs et non entrepreneurs, ingénieurs et non ingénieurs » (S. Latouche).

3.7. Capacités organisationnelles et gouvernance interne

L'une des entraves est le faible degré d'adhésion aux organismes professionnels qui révèle des capacités d'auto-organisation limitées au niveau des associations et une attitude de méfiance à l'égard des chambres professionnelles. Même s'il existe des structures spécifiques à l'Artisanat dans la plupart des villes marocaines, la grande majorité (85,6 % selon l'ESILMU) ne sont pas affiliés à une association ou une chambre professionnelle. Ce faible degré d'organisation a pour origine l'attitude négative à l'égard des instances représentatives.

La même attitude négative prévaut à l'égard des coopératives. En dépit de ces encouragements la pratique d'adhésion aux coopératives ne semble pas s'être répandue au sein des micro-entrepreneurs et à peine 10 % des chefs d'unités ont envisagé la participation à une coopérative. (Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain (ESILMU 1999)

4. Dynamique de l'emploi informel. Vulnérabilité et précarité

Pour nombre d'analystes et responsables du développement, l'emploi informel joue un rôle social pouvant être une solution à la chute de l'emploi et du chômage dans le secteur moderne. Le secteur informel constituerait une alternative viable en termes de revenus. Après avoir été traité négativement, durant les années 1960 et 1970, celui-ci est considéré à présent comme pouvant être le ferment du développement. Il se présenterait comme substitut à l'emploi formel dans un contexte de crise. Dans le cas du Maroc, l'évolution de l'emploi dans le secteur informel conduit à nuancer cette analyse. Ce qui le spécifie, c'est une dynamique d'expansion, de saturation, de prolifération et la mise au travail de catégories vulnérables.

4.1. L'expansion des micro entreprises

Tableau 5 : Répartition des micro-entreprises selon la date de création et le secteur d'activité

Type de local		Secteur			
		Industrie	Commerce	Bâtiment	Services
Avant 1956	- % Ligne	23,2	52,5	3,03,3	20,4
	- % Colonne	4,1	3,0	2,0	1,4
1956-59	- % Ligne	28,4	36,2	3,731,6	
	- % Colonne	3,7	1,5	1,7	1,6
1960-69	- % Ligne	19,5	37,4	4,4	38,7
	- % Colonne	7,5	4,7	6,0	5,7
1970-79	- % Ligne	15,5	40,9	5,4	38,2
	- % Colonne	12,6	10,9	15,3	11,9
1980-89	- % Ligne	18,0	42,4	5,5	34,2
	- % Colonne	36,5	28,3	39,0	26,7
1990-97	- % Ligne	10,5	46,2	3,0	40,3
	- % Colonne	35,6	51,5	36,0	52,7
Total	- % Ligne	14,4	44,0	4,1	37,5
	- % Colonne	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Direction de l'emploi, Enquête Nationale sur le secteur informel localisé en milieu urbain, 1999, p. 57.

La grande majorité des unités informelles créées l'ont été depuis les années 70 mais d'une manière plus prononcée à partir des années 80 et 1990, tout particulièrement dans le commerce et les services. Il s'agit essentiellement d'unités de petites tailles mobilisant une seule personne (70,5 % de l'ensemble des unités) alors que les unités de quatre personnes et plus ne représentent que 4,8 % des entreprises du secteur (ENSINA 1999/2000).

4.2. Une dynamique limitée de création d'emploi : Précarité, vulnérabilité et exclusion

4.2.1. Une dynamique de prolifération

Selon l'enquête 2000, l'emploi informel occupe 39,0 % de l'emploi non agricole mais, est sans doute sous estimé¹. Celui-ci mobilise essentiellement des jeunes, des migrants, des femmes des enfants mais aussi

1. Il s'agit de l'emploi au sein des micro entreprises ne disposant pas de comptabilité. L'enquête ne touche pas le travail précaire dans les unités structurées. Dans ce sens il est vraisemblablement sous estimé.

des diplômés, des petits fonctionnaires et parfois des gens de tous bords. Il existe une dynamique incontestable de créations d'emploi dans ce secteur au moment où le secteur formel offre de moins en moins d'opportunité. Néanmoins celle-ci est limitée dans le sens où elle joue en faveur de l'auto emploi (DS 2002, p. 165), d'une concentration dans les activités (commerce, services) peu exigeantes en qualification et utilisant des catégories vulnérables.

Tableau 6 : Évolution des taux de création d'emplois dans le secteur informel

Années médianes	Taux moyen des créations d'emploi (%)
1958	-
1962	12,9
1966	2,1
1970	11,2
1976	8,8
1980	6,7
1985	4,6

4.2.2. L'expansion de l'auto emploi

Tableau 7 : Actifs occupés informels selon le statut professionnel et le milieu de résidence

Statut professionnel	Milieu de résidence					
	Urbain		Rural		Ensemble	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Auto-emploi						
Indépendants	937 240	67,8	375 631	72,4	1 312 871	69,0
Employeurs informels	799 155	57,8	343 844	66,3	1 142 999	60,1
Salariés.	138 085	10,0	31 787	6,1	169 872	8,9
Non Salariés	260 074	18,8	59 980	11,6	320 054	16,8
Apprentis	185 731	13,4	83 291	16,0	269 022	14,2
Aides familiales	47 007	3,4	7 541	1,5	54 548	2,9
Personnes à statut imprécis	123 299	8,9	74 833	14,4	198 132	10,4
	15 425	1,1	917	0,1	16 342	0,9
Total	1 383 045	100,0	518 902	10	1 901 947	100

DS-ENSI 1999/2000 p. 130

La dynamique du secteur informel révèle la montée des travailleurs indépendants et de l'auto emploi qui demeure une composante essentielle du travail informel. Souvent lié à un impératif de survie, il constitue la forme dominante de création d'emploi dans le secteur informel. 69 % des actifs occupés sont des indépendants ou travaillent à compte propre. Celui-ci peut être exercé d'une manière permanente ou irrégulière et touche généralement les ménages exposés à l'irrégularité des revenus. Les petits vendeurs ambulants, cirqueurs de chaussures, gardiens de parkings sont par excellence la figure de l'auto emploi.

Celui-ci s'explique par la prolifération des unités de petites tailles mobilisant une seule personne (70,5 % de l'ensemble des unités) alors que les unités de quatre personnes et plus ne représentent que 4,8 % des entreprises du secteur. L'auto emploi est dominant essentiellement dans le commerce et les services et dans une moindre mesure dans l'industrie. Ce sont ainsi les activités peu créatrices d'emploi et à toute petite échelle qui se consolident. En 1988, les unités employant une seule personne représentent 44 % des unités, mais n'offrent que 22,6 % des emplois du secteur, au moment où les unités employant plus de 4 personnes (9,6 %) concentrent 113.533 travailleurs (23,7 %).

Ajoutons enfin que c'est cette catégorie dominante qui demeure la plus vulnérable relativement aux autres catégories socioprofessionnelles. Le taux de vulnérabilité se situe à 51,5 % ; comparativement aux salariés (42 %) ou même aux inactifs (33,4 %) (DS 2002, p.165). C'est également au sein des micro entreprises indépendantes que l'incidence de la pauvreté est la plus affirmée.

4.2.3. *Précarité des statuts de la main d'œuvre*

Le secteur informel se caractérise par la prédominance de l'auto emploi, mais aussi par des associations de risque, le travail à domicile des femmes, des aides familiales, des apprentis, de la pluri-activité. En revanche le salariat est faible. Dans un contexte de chute de l'emploi officiel, les acteurs mettent en place une diversité des formes de mise au travail.

Les associations constituent des stratégies de minimisation de risques dans un univers aléatoire. Le travail indépendant peut aussi se présenter sous la forme de petites associations de deux ou trois personnes travaillant ensemble. Cette forme de mise au travail n'est sanctionnée par aucun contrat écrit mais s'appuie sur les rapports de confiance. Le critère de partage et minimisation des risques est déterminant.

La pluri-activité est un phénomène en expansion, relativement récent et difficilement quantifiable. Elle ne concerne pas uniquement les acteurs du secteur informel, mais également certains salariés des grandes entreprises, les ménages les plus pauvres et certaines catégories de la fonction publique qui s'insèrent dans des activités informelles en plus de leur activité principale.

La faiblesse des salariés est une des caractéristiques essentielles du secteur informel ; 16,8 % seulement de la main d'œuvre est occupée sous ce statut. Le salariat est non seulement faible, mais ne revêt pas la forme classique qu'on lui connaît. A côté de ces catégories se retrouvent des actifs travaillant sous le statut de travailleurs familiaux et de travailleur(s) à domicile.

4.2.4. *Le travail des femmes et des enfants. Genre et vulnérabilité*

Les enfants : une polarisation selon le genre

Les enfants travaillant dans le secteur informel sont difficiles à dénombrer¹ et se concentrent dans les zones urbaines. Ils sont principalement mobilisés dans l'artisanat traditionnel (dinanderie, travail du cuir, poterie, tapis, agriculture traditionnelle...), dans les services (mécanique auto, plomberie...), le micro commerce de rue (petits porteurs, cireurs, laveurs de voitures, vendeurs de mouchoirs, de sacs en plastique...) ou les activités domestiques (petites bonnes). Ces activités souvent dangereuses portent atteinte à leur santé et leur sécurité (Banque Mondiale, BIT / IPEC, UNICEF 2002). L'exemple des petites filles dans le tissage du

1. Selon l'enquête emploi 2000, près de 600.000 enfants âgés de 7-14 ans, soit 11 % de ce groupe d'âge travaillent, chiffre qui sous estime la réalité « dans la mesure où les enquêtes des ménages comme LFS 2000 ne conviennent pas pour « saisir » les soit disant pires formes inconditionnelles du travail de l'enfant » (UCW 2003).

tapis, travaillant dans des locaux mal aérés, avec des durées de travail dépassant le cadre légal, usant de matériel dangereux est devenu proverbial. L'exemple des enfants dinandiers, travaillant dans le secteur du cuir, poterie, les enfants qui travaillent dans la rue ou les fillettes domestiques avec des conséquences négatives sur la santé (maladies respiratoires, de peau, sévices et risques) sont tout aussi proverbiales (Mejjati Alami Rajaa, 2003).

Par ailleurs on assiste à une polarisation de leur travail selon le genre : les fillettes sont plus mobilisées dans le travail à domicile et dans le secteur du tapis, de plus en plus dans les activités de rue et certaines activités agricoles, alors que les garçons investissent plutôt les autres secteurs.

Les niveaux de formation scolaire et professionnels faibles de ces catégories, révèlent l'étroite corrélation entre le travail des enfants dans l'artisanat et les déperditions scolaires. La main d'œuvre enfantine est généralement jeune, occupée à des travaux subalternes et dangereux, non protégée, faiblement ou non rémunérée, fortement malléable en termes de durée et de régularité. La précarité juridique des enfants est la règle, qu'il s'agisse de l'inexistence de contrat de travail, de durée de travail qui dépasse celles fixées par la réglementation, de l'absence de protection sociale. Dans les activités des métaux et garage, la durée dépasse les 10 heures par jour pour 84 % des enfants. Peu nombreuses sont les unités qui souscrivent à une assurance pour le local (17,7 %) et encore moins nombreuses (10,7 %) celles qui déclarent avoir une assurance pour les employés. (Banque Mondiale, BIT / IPEC, UNICEF 2003).

Souvent le travail des enfants s'insère dans une stratégie de minimisation des risques que supposerait l'interruption des flux de revenus des ménages et en conséquences de la perte éventuelle d'un emploi par un membre de la famille. C'est essentiellement par le système traditionnel de l'apprentissage sur le tas qu'ils sont mobilisés. Néanmoins, la nature de celui-ci et son contenu ont changé dans un contexte de dégradation des revenus des ménages. L'apprentissage devient de plus en plus un mode de gestion de la main d'œuvre à un moindre coût.

Les femmes dans l'informel

La mise au travail des femmes, comme celui des enfants, est indissociable de la montée de la pauvreté et du secteur informel (R. Mejjati A. 2002). Celle-ci affecte prioritairement les femmes, les enfants de moins de 15 ans et les travailleurs du secteur informel. Selon les contraintes vécues par les ménages, c'est par la mobilisation et l'intensification du travail de la main d'œuvre familiale que s'opèrent les stratégies d'adaptation sur le marché du travail.

Selon l'enquête 2000, les femmes représentent 12,7 % des emplois occupées dans le secteur informel. La participation des femmes dans ce secteur est loin d'être négligeable mais comme dans de nombreux pays en développement (même les pays industrialisés), il est sous-estimé par les statistiques officielles. L'activité des femmes souvent à domicile, cachée ou peu visible est d'appréhension délicate et donc ne fait pas l'objet de dénombrement. Il faut ajouter que du point de vue culturels leurs activités ne sont pas valorisées comme des activités économiques en tant que telles. Leur insertion s'inscrit dans le cadre de stratégies familiales complexes d'acquisition des revenus ou/ et des qualifications, à travers le travail à domicile, dans les services domestiques, en tant qu'aides familiales, travailleuses indépendantes ou sous forme d'une main d'œuvre occasionnelle circulant entre pôle formel et pôle informel.

Le travail à domicile des femmes est une modalité quasi exclusivement féminine. Il existe une segmentation au sein du secteur informel liée au genre. Le travail à domicile est le lieu de polarisation des femmes (activités artisanale, broderie, couture, tissage du tapis, petites confections ou domestiques..) non occupés par les hommes, favorisé par une demande et en concordance avec les pratiques sociales. Le domicile espace traditionnellement non marchand devient aussi un lieu de travail marchand, ambivalence qui explique le caractère extrêmement précaire de cette forme de mise au travail.

Les femmes sont également mobilisées en tant *que aides familiales*¹ non rémunérées. 53,5 % d'entre elles actives sont aides familiales contre 22,4 % pour les hommes (DS, PNUD, UNIFEM, ESCWA 2003) avec des proportions encore plus significatives en milieu rural où elles sont mises à contribution dans l'artisanat, les travaux de la laine, la poterie, la vannerie. Le recours à cette main d'œuvre s'avère d'autant plus fonctionnel qu'elle est quasi-gratuite, disponible et sans charges sociales.

Tableau 8 : unités de production informelles selon le sexe du chef de l'unité et les secteurs d'activités économiques.

Secteur d'activités		Sexe du chef de l'unité informelle		Total
		masculin	féminin	
Industrie et artisanat	Effectif	162 267	95 452	257 719
	En %	63 %	37 %	100 %
Commerce et réparation	Effectif	619 326	31 574	650 900
	En %	95 %	4,9 %	100 %
Service	Effectif	222 464	25 242	247 706
	En %	89,8 %	10,2 %	100 %
Construction	Effectif	76 339	576	76 915
	En %	99,3 %	0,7 %	100 %

Source : DS-ENSINA 1999/2000 p. 92.

Comme le montre le tableau, c'est dans l'artisanat que les femmes sont les plus nombreuses (textile, broderie, habillement s'effectuant à domicile) et 10,2 % sont à la tête d'une micro entreprise de service. Néanmoins, elles sont fortement présentes dans les activités de services domestiques et dans les micro-commerces où elles interviennent comme le maillon le plus vulnérable de la chaîne commerciale des produits de contrebandes (tissu, produits alimentaires). Le secteur informel devient ainsi le réceptacle privilégié pour les femmes qui montrent ainsi une certaine capacité à créer leur propre emploi en acceptant les conditions les plus précaires à travers des formes d'emploi vulnérables.

4.2.5. Concentration du travail informel dans les micro-services et le micro-commerce : Le bas de gamme se consolide

L'évolution sectorielle de l'emploi entre 1988 et 2000 permet d'en apprécier le poids et l'évolution au cours de la période. La frange de l'informel qui se consolide, révèle une tertiarisation de l'emploi informel.

1. Par aide familiale, on se réfère à toute « personne active occupée qui travaille dans un ou plusieurs établissements pour le compte d'un membre de sa famille ou de son ménage sans contrepartie, à condition qu'elle réside chez la personne pour qui elle travaille (DS). »

Tableau 9 : Évolution de la répartition des effectifs du secteur informel localisé selon les secteurs (1988-2000 en %)

	1988 : informel localisé	1997 : localisé	2000 : localisé et non localisé
Industrie	25,5	18	25
Commerce	42	35,6	48,2 y compris réparation
Services	32,5	40,6	19,8
Bâtiment. Pour 1997 et enquête 2000	-	5,8	7

Sources : Enquête sur le SNSL. DS 1988. Enquête sur le secteur informel localisé 1997 et ENSINA 2000

De ce tableau se dégagent les constats qui suivent :

L'emploi dans le secteur informel s'est concentré au cours des dernières décennies dans les activités commerciales et de réparation qui constituent des pôles dominants de création d'emploi (Mejjati, A R, 2000). En 2000, ce type d'unités fournit 91,2 % de l'ensemble des emplois offerts. Se consolident ainsi, les activités faiblement créatrices d'emploi, improductives, peu exigeantes en capital et en qualifications particulières. Cette tendance qui avait déjà marqué les années 1980 en relation avec les politiques de restructuration semble s'accélérer dans les années 90¹ et se poursuivre au début du millénaire. Il existe certes un commerce à deux vitesses qui ne se limite pas à la survie, générateur de revenus qui amène certainement à nuancer cette affirmation. En revanche, l'emploi s'est stabilisé, voire reculé dans les micro unités de production industrielles, celles qui sont potentiellement créatrices d'emploi, affaiblissant de la sorte leur capacité d'absorption de la main d'œuvre.

4.3. Dynamique des revenus : des situations variables

Il s'agit de voir dans quelle mesure et jusqu'à quel point, le secteur informel dispose de potentialités lui permettant de dispenser des salaires qui peuvent constituer une alternative aux salaires distribués dans le secteur moderne. La prise en compte de l'hétérogénéité de la main d'œuvre est essentielle : la situation des petits patrons d'un côté et celle des travailleurs et des apprentis de l'autre.

La question des rémunérations est au cœur des débats contradictoires sur les potentialités du secteur informel. Certains estiment que les revenus dégagés par les agents du secteur informel seraient tellement dérisoires qu'ils assureraient à peine la survie. Dès lors, ce secteur se présenterait comme une simple réserve de main-d'œuvre, comme une poche de sous emploi, caractérisé par la faiblesse des revenus. Sa fonction serait aussi d'accueillir la main-d'œuvre rejetée par le secteur moderne. Ce double rôle permet de faire pression sur le niveau des salaires dans le secteur moderne.

Pour d'autres, au contraire, ledit secteur procurerait des revenus satisfaisants, offrant aux salariés du secteur moderne la possibilité de s'installer à leur compte et d'investir le surplus dégagé. Le secteur informel serait le vivier d'un petit entrepreneuriat dynamique.

1. 51,5 % des unités commerciales et 52,7 % des unités de services nouvellement créées l'ont été entre 1990 et 1997 (respectivement 28 % et 26,7 % d'unités nouvellement créées entre 1980 et 1990). En revanche, les unités industrielles connaissent une stagnation voire même un recul (36,5 % des unités créées au cours de la décennie 80 et seulement 35 % depuis 1990). Données de 1999.

Encore une fois, la réalité au Maroc est très hétérogène face aux écarts qui peuvent être observés entre, d'une part, les revenus d'appoint des vendeurs à la sauvette, celui des travailleurs occasionnels, des travailleuses à domicile et d'autre part, les revenus des patrons provenant d'activités artisanales ou micro-industrielles, organisées dans un local suffisamment équipé.

Les niveaux de rémunérations montrent que les situations sont diversifiées selon qu'on examine la situation des petits patrons d'un côté et celle des travailleurs et apprentis de l'autre. La tendance confirmée est que la rémunération des employeurs et des ouvriers qualifiés est supérieure au SMIG, alors que celle des gérants et des apprentis est inférieure (ENSINA 2000). En 1999, la situation était similaire, les revenus des chefs d'unités et de leurs associés se situent à un niveau supérieur au salaire moyen qui s'établit dans le secteur informel. Ils s'établissent même à un niveau supérieur au SMIG. Le secteur informel pourrait être considéré comme alternative pour certaines de ces catégories.

En revanche, pour les autres catégories professionnelles, la situation diffère. Les revenus salariaux s'établissent à un niveau inférieur au salaire moyen du secteur informel. Les apprentis demeurent la catégorie pour qui les revenus sont les plus bas, suivis par les aides familiales, et peuvent à peine assurer la survie. Quant aux salaires perçus par les ouvriers du secteur informel, leur niveau est à la fois inférieur au salaire moyen et au SMIG. Il faut ajouter enfin que les salaires sont irréguliers et revêtent des formes particulières qui s'appuient sur les normes propres (à la pièce, à la tâche ou à la période, la journée, non monétaire en particulier dans l'artisanat.).

4.4. Précarité juridique et exclusion des droits économiques et sociaux

Dans le domaine des conditions et des relations de travail, le secteur informel se caractérise par des relations de dépendances personnelles paternalistes, extra juridiques en particulier concernant l'apprentissage. Des pratiques coutumières, dans certains cas, organisent les relations de travail. Du fait du poids important de l'auto emploi et la faiblesse du salariat (16,8 %) le contrat de travail écrit, les rémunérations régulières et la protection sociale sont quasi inexistantes. Le contrat d'embauche n'est le fait que de 22 % des unités qui emploient des salariés et une proportion insignifiante (0,2 %) respecte les normes relatives au salaire minimum (ENSIA, 2000).

La durée de travail n'est guère mieux respectée. Les unités informelles ne sont pas soumises aux normes réglementaires, relatives à la durée de travail. Quelle que soit la taille la plupart des unités du secteur informel dépassent les normes quotidiennes et hebdomadaires de travail. Néanmoins, la situation est variable selon l'état de la demande et des commandes et selon le statut des travailleurs. En période de forte commande, les horaires dépassent les normes. En période de marasme, les horaires peuvent se réduire et les chefs d'unités fermer boutique. Par ailleurs, les salariés sont plus soumis que les autres catégories à des durées plus excessives (54,4 heures par semaines, contre 44,1 heures pour les aides familiales, 44 heures pour les employeurs et indépendants). *Quant aux congés payés*, seulement 40 % des unités s'en acquittent avec une intensité variable selon la taille. *L'affiliation la CNSS ne concerne que 5,9 % des unités informelles* en particulier les unités avec local(cf. infra).

Il est probable que les atouts du secteur informel sont les mécanismes d'adaptation aux mutations économiques dont il dispose en période de crise : flexibilité, ajustement des effectifs et des rémunérations de la main d'œuvre, réductions des marges bénéficiaires, mobilisation de la main d'œuvre familiale et des apprentis non ou peu rémunérés...Néanmoins, ce mouvement est à double tranchant. Si dans le cas de certaines entreprises, il permet de contrecarrer les effets de la dégradation économique, dans le cas d'autres entreprises, il crée de nouvelles formes d'exclusion et de pauvreté avec des poches plus informelles, où les actifs sont plus faiblement rémunérés, comme ceci est le cas des enfants et des femmes et de nombre de travailleurs de l'auto emploi, des apprentis, des aides familiales.

En définitive, il faut relativiser le rôle social et la capacité de l'emploi informel à se substituer à l'emploi formel. De même que les unités informelles constituent un régulateur provisoire mais non définitif à la crise de l'emploi du secteur moderne et ne peuvent se substituer à l'emploi formel que d'une manière très limitée. Il va de soi que le secteur informel, dans un contexte de dégradation de l'emploi et des niveaux de vie, peut être le lieu de pratique de la débrouillardise, d'ingéniosité des catégories les plus pauvres. Mais, d'une manière générale ce rôle régulateur a des limites puisque, ce sont les activités les plus informelles de l'informel qui se consolident, autrement dit le bas de gamme.

De plus, il semble illusoire de considérer comme alternatives, certaines activités qui s'appuient sur le travail des enfants (l'artisanat, les activités de rue, réparation) et sur des faibles conditions d'hygiène, de salubrité et de sécurité des travailleurs et des locaux. Enfin, il s'avère délicat de parler de pratiques solidaires quand la concurrence entre les agents, qui comme ceci a été examiné plus haut, mène souvent à opter pour des stratégies individuelles.

5. L'informel et l'État : La gouvernance globale

La question du rapport de l'informel à l'État sera traitée d'un double point de vue. Le premier se rapporte à la nature de la politique en direction de l'informel? Le second soulève le débat du rapport de l'informel à l'État, puisque l'informel est désormais défini par référence et par opposition au cadre réglementaire étatique. En effet, depuis la fin de la décennie 80, et dans un contexte de retrait de l'État, on identifie l'informel à l'illégal. Ce sont la structure réglementaire de l'entreprise et le caractère légal ou non des travailleurs qui constituent l'objet premier d'étude et posent la question du rapport de l'informel à l'État et de l'État à l'informel.

5.1. Quelles actions étatiques en direction de l'informel?

La décennie 1960 et 1970 et la perception de l'informel

Dans les années 1960 et 1970, les activités informelles apparaissent comme plus ou moins ignorées à la fois du secteur moderne (banques ...) que des pouvoirs publics. Une perception négative du secteur informel dominait. Il est soit considéré comme un résidu en voie d'absorption, une espèce d'antichambre des migrants dans l'attente de leur intégration par le secteur formel. L'action de l'État s'était focalisée sur un mode de développement en direction du secteur moderne de l'économie selon un schéma d'évolution linéaire, selon lequel le secteur moderne de l'économie finirait par absorber le secteur traditionnel. Certaines actions ont concerné uniquement l'artisanat (de production et de service) et subsidiairement les travailleurs et travailleuses de l'auto emploi. Elles ont pris, selon la conjoncture, la forme soit d'encouragement à l'artisanat¹, soit de promotion des PME ou elle s'est concrétisée par des mesures financières à l'égard des jeunes diplômés sans travail (Crédits jeunes promoteurs). Ainsi la politique d'incitation à la micro-entreprise est à la fois diffuse, réservée et restrictive.

L'échec des politiques de modernisation, la crise de l'emploi dans le secteur moderne et le retrait de l'État, la montée du chômage et du sous-emploi dans la sphère urbaine ont favorisé la régulation par l'informel. Il ont suscité une reconsidération du problème et un changement de discours.

1. Au cours des années 1970, un ensemble de mesures sont mises en œuvre par les codes des investissements, incitant les petites unités artisanales au regroupement en associations professionnelles ou à la pratique des ensembles artisanaux. En contrepartie, une assistance est apportée, dont l'aspect le plus important est l'obtention de crédits. Sont prévus en outre d'autres aspects promotionnels tels que des exemptions fiscales, des exonérations d'impôts dans certains métiers comme la boucherie, la maroquinerie et le tissage.

Le changement d'attitude

Dans les années 80 et 90, le secteur informel commence à retenir l'attention de l'État avec la participation des bailleurs de fonds. Une perception positive de l'informel prédomine et de nouvelles qualités lui sont désormais attribuées. Il est supposé jouer désormais un rôle social vital, en ce sens qu'il recèlerait des possibilités inépuisables de créations d'emploi, de revenus et de formation en période de crise. On estime que ces atouts lui permettraient de se substituer à la crise de l'emploi officiel. Il apparaîtrait désormais comme une voie alternative en terme d'emploi, comme source de revenus et de formation¹.

Néanmoins, en dépit de l'importance des activités informelles et de sa reconnaissance, on ne peut véritablement parler de politiques de « promotion », tant par les modalités d'action que par les catégories visées. Non seulement existe une confusion entre activités de survie, artisanat, petite et moyenne entreprise, mais pendant longtemps les petites activités semblent délibérément délaissées. L'objectif s'est focalisé en direction de l'artisanat et des petites et moyennes entreprises (PME)², alors que l'intervention des pouvoirs publics et des organismes financiers en faveur des petites unités reste très insuffisante et inadaptée. Des actions certes timides en matière de crédit, de formation et de lutte contre la pauvreté sont entreprises. Mais, d'une manière générale la politique d'appui de l'État est faible, et les micro-entreprises sont isolées.

– *Les politiques de promotion des PMI ou PME*, intervenues dans le contexte de crise de l'emploi des années 1980 et encouragement à la création d'emploi, souffrent des mêmes ambiguïtés. En fait, là aussi une confusion règne entre secteur informel et PME et les mesures conçues sont dirigées plutôt vers ce segment précis à condition qu'il soit créateur d'emplois. Elles restent fondamentalement inadaptées aux activités des micro-entreprises³.

– *Le BAJ1 « Barnamej Al Aoulaouiyat Al Ijtimaia »*. Ce programme vise les populations vulnérables. Il est question de leur élargir l'accès aux services sociaux ainsi que les opportunités d'emploi et de revenu. La consolidation des micro entreprises déjà existantes est dans cette perspective visée comme pépinière d'entrepreneurs.

– *Le micro crédit et la politique de lutte contre la pauvreté*.

Comme examiné plus haut, les difficultés d'accès au crédit sont des obstacles majeurs au développement des activités des micro entrepreneurs. L'essor de la micro finance, fortement encouragée par l'aide au développement dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, est supposée seconder et même se substituer à l'action étatique et à celle des banques classiques. Dans ce sens, les ONG de micro finance et les institutions internationales deviennent des acteurs de taille en créant des programmes de micro crédit pour les personnes de ce secteur. La première expérience pour financer la microentreprise est celle de l'AMSED en 1993. Par la suite, différents programmes de financement de la micro entreprise sont initiés, de même que des réformes institutionnelles qui organisent la loi sur le micro crédit⁴. Parmi les initiatives, on peut citer celle du fonds Hassan II pour le développement économique et social, consistant à allouer 100 millions dh au secteur de la micro finance.

1. On verra plus loin si le secteur informel pourra se substituer ou pas au secteur formel et dans quelle mesure et jusqu'à quel point il peut constituer une alternative.

2. Voir les principales recommandations du livre blanc de l'artisanat et des métiers.

3. Prime de 5 000 dh par emploi stable créé, exonération des droits d'importation du matériel et outillage en cas de création de PMI hors de Casablanca, exonération de la TVA et des patentes et taxes pendant cinq ans, subvention de terrain industriel, qui constituent les principales mesures de promotion. Outre la prime à la création d'emploi aux entrepreneurs, les politiques d'aide s'adressent également aux jeunes diplômés sans travail.

4. La réforme du marché financier et l'adoption d'une charte générale de l'investissement en 1996 sont les principales mises en place. En février 1999, la loi sur le microcrédit a vu le jour. L'objectif est de créer un environnement favorable au développement du secteur privé.

Les principales institutions à l'œuvre sont Al Amana, Zakoura et le Fondép. Ces institutions visent une clientèle composé pour l'essentiel de commerçants, de petits artisans et de micro entrepreneurs (hommes ou femmes), dans l'impossibilité d'accéder au financement bancaire traditionnel,

Encadré 2

Le Maroc est le pays de la Méditerranée où le micro-crédit est le plus développé et où les institutions de micro-crédit sont les plus nombreuses. Les premiers programmes de prêts en direction des personnes à bas revenus destinés à financer leurs activités ont démarré dans les années 1993-94. L'organisation de la micro finance s'est appuyé sur des ONG locales, encouragée et impulsée par le gouvernement et les partenaires internationaux. En Avril 1999, une loi fixe le cadre des activités du MC. Selon la Fédération Nationale des associations de micro crédit (FNAM), en fin décembre 2003, 307 532 micro entrepreneurs sont bénéficiaires dont 75 % de femmes, faisant de l'expérience Marocaine une référence dans les pays du pourtour méditerranéen.

Selon la Banque Mondiale, les programmes de micro finance touchaient seulement 5000 clients en 1996 contre 185 000 en 2002 [PlaNet Rating, 2002]. Actuellement, on compte 13 institutions de micro crédit réglementées et plusieurs autres de moindre importance. Deux institutions se sont rapidement démarquées par l'ampleur de leur programme. Il s'agit de Al Amana constituée en 1997, avec 73000 clients actifs en juin 2002 et Zakoura, avec 60 470 en 2001 pour [PlaNet Rating, 2002]. Le Fondép quant à lui a dépassé les 10 000 emprunteurs actifs, en 2002. D'autres associations existent avec des programmes à petite échelle.

En 1998, le PNUD et le gouvernement Marocain ont mis en place le programme Microstart, visant à améliorer l'accès des micro entrepreneurs à bas revenus aux services financiers, avec une approche destinée à renforcer les capacités des associations locales. En juin 2002, la conférence de Marrakech, avait estimé que les IMF de l'ensemble des pays du MENA rassemblaient environ 450 000 emprunteurs actifs. Le Maroc en compte à lui seul 185 000, dont 133 000 pour Al Amana et Zakoura. Lors de cette même conférence, les participants avaient évalué à 2 millions d'emprunteurs le marché potentiel marocain [PlaNet Rating, 2002].

Al Amana, Fondép et Zakoura visent les commerçants, petits artisans et des microentrepreneurs (hommes ou femmes), n'ayant pas accès au financement bancaire traditionnel, en zones urbaines, péri-urbaines et rurales. Zakoura, qui au départ visait les jeunes diplômés a rapidement changé de cible. Elle s'adresse à une clientèle défavorisée dans une relation de proximité avec les clients à travers les produits non financiers de formation et d'activités annexes, qui lui assurent une réelle fidélité. Les montants moyens de prêts octroyés pour cette institution sont actuellement de 1300 DH. Cette fondation semble de plus en plus intéressée à un nouveau créneau qu'elle voudrait investir, celui de l'habitat insalubre. Al Amana leader de la région MENA octroie en moyenne des prêts de 2400 DH, dispose de 125 antenne, en fin décembre 2003 et de clients actifs au nombre de 101 553 dont la grande majorité sont des femmes. Récemment, l'agence pour le développement du nord et cette association ont signé une convention en matière de micro crédit dans la province d'Oujda, Larache et Taourirt. La fondép, dont la majorité de la clientèle sont des femmes (66 %), finance en priorité les activités de commerce(40 %) ; suivi de l'artisanat (35 %), l'agriculture et des services.

Les trois IMC se basent sur les groupes solidaires comme moyen de garantie. Parmi la gamme de prêts proposés par FONDEP, un produit – 6 mois avec remboursement mensuel – est le plus sollicité et correspond aux besoins de la population cible, principalement rurale. Le taux d'intérêt nominal est de 30 % pour les prêts solidaire sur 4 ou 6 mois. Le taux effectif global moyen de FONDEP est assez élevé, il dépasse 50 %. Quand à Al Amana, le taux effectif global moyen de son prêt le plus sollicité de 39,6 %. Ce prêt est remboursable sur 9 mois avec une fréquence bimensuelle. Zakoura, a le taux effectif global le plus faible des trois. Le taux d'intérêt nominal appliqué est de 27 % sur 2 types de prêt : le crédit à 23 semaines et le crédit à 35 semaines. [PlaNet Rating, 2002].

Les taux d'intérêt semblent excessifs. Par ailleurs des enquêtes confirment un certain nombre d'effets pervers tels que l'usage d'une main d'œuvre enfantine, pour faire face à l'activité, le détournement des crédits octroyés vers la consommation au détriment de la micro entreprise.

5.2. L'informel et la réglementation Étatique

5.2.1. Le degré de respect de la réglementation

Les données disponibles ne permettent pas de dégager des tendances sur la période objet de l'étude. L'enquête de 1988 ne fournit pas de données complètes à ce sujet. Elle se contente de signaler que 16 % des micro entreprises informelles estiment le contrôle fiscal exagéré, qu'entre 53 % et 60 % sont favorables à l'instauration d'une carte professionnelle. La sécurité sociale en dépit de son caractère obligatoire reste ignorée par 70 % des micro entrepreneurs.

Les enquêtes de 1999 et l'enquête de 2000 sont plus riches d'informations. Il s'en dégage que le secteur informel ne se caractérise pas toujours par une volonté délibérée de se cacher et de transgresser les obligations légales. Les micro entreprises ont un caractère **semi légal**. Elles connaissent différents seuils de légalité où certaines réglementations sont respectées et d'autres ne le sont pas, comme ceci est d'ailleurs observable même dans les entreprises formelles. Ainsi les micro entreprises observent davantage la législation fiscale que la législation sociale et la législation du travail.

L'enregistrement sur les fichiers des patentes est variable, selon qu'il s'agisse d'unités localisées, sans local ou exerçant à domicile. Le taux d'observation est le plus fort dans les unités localisées (84 % des unités selon l'étude de 1997, 55,7 % en 2000). Seulement 1,1 % des unités sans local l'observent. Quant aux activités informelles à domicile, elles sont toutes non inscrites à la patente. L'évolution semble confirmer que la tendance à l'enregistrement a tendance à baisser en particulier depuis 1996.

Tableau 10 : Enregistrement à la patente selon l'ancienneté des unités de production informelles

Date de création de l'unité en %

Enregistrement à la patente	Avant 1981	1981-1990	1991-1995	1996-2000	Total
<i>Total des unités informelles</i>					
Oui	29,2	24,5	23,1	16,9	23,3
Non	70,8	75,5	76,9	83,1	76,7
Total	100	100	100	100	100
<i>Unités informelles avec local</i>					
Oui	68,6	66,4	60,6	35,0	55,7
Non	31,4	33,6	39,4	65,0	44,3
Total	100	100	100	100	100

D.S. ENSINA 1999/2000 p. 204

Le degré d'enregistrement des unités sur le registre du commerce est plus faible mais demeure variable selon les enquêtes et le champ retenu. (59 % des unités en 1997 et seulement 13 % en 2000 en raison de la prise en compte des ambulants).

Les contributions fiscales proprement dites sont moins bien observées que l'enregistrement. Toutefois, la majorité des responsables d'unités localisées s'acquittent des impôts professionnels (69,2 % en 1997) et surtout des impôts locaux (87 %). Les unités du secteur informel sont donc fiscalisées en partie ou en totalité, paient certains impôts et pas d'autres.

En revanche, l'inscription sur les registres de *la sécurité sociale* est la réglementation qui est la moins respectée et appliquée (93 % n'ont aucun ouvrier affilié).

Par ailleurs nous avons souligné plus haut, la précarité juridique des travailleurs que ce soit concernant le manque d'observation de la réglementation concernant les conditions et les relations de travail, la durée de travail, les congés payés ou l'affiliation à la CNSS est la règle (voir supra).

5.2.2. Les causes de non observation de la réglementation :

Tolérance, cultures locales coûts de transactions, méconnaissance...

A ce propos, plusieurs constats se dégagent. Si certaines réglementations ne sont pas respectées ou si les micro entreprises ne sont pas enregistrées ou mal enregistrés, c'est que d'autres facteurs interviennent qu'une volonté délibérée de transgresser la codification étatique.

Tableau 11 : Motifs de non-enregistrement (%)

	Patente	Registre du commerce	CNSS
Coût de l'enregistrement	3,5	3,6	17,3
Démarche complexe	0,9	2,8	-
Non obligatoire	60,5	50,6	35
Méconnaissance de la réglementation	24,4	30,8	33,1
Autres	10,7	11,2	
Total	100	100	

Tableau à partir de l'ENSINA, 2000

- Tolérance et méconnaissance

Le fait qu'elles « ne sont pas obligées » de respecter et la méconnaissance de certaines réglementations, constituent les motifs premiers invoqués par les informels. Ce qui peut vouloir dire qu'il y a tolérance de la part des pouvoirs publics à l'égard de ces activités et qui se justifie, dans la logique étatique, par nombre de raisons. La première, c'est parce que l'État est dans l'incapacité de faire respecter les réglementations qu'il promulgue, afin d'éviter les explosions sociales. La seconde c'est que ce secteur crée des emplois, procure des revenus et permet à l'État de se décharger de cette fonction sur l'informel. En fait, c'est une dynamique de tolérance-répression qui est à l'œuvre, une dynamique qui peut constituer le rouage d'autres formes d'informalité, comme la corruption, le clientélisme ou des opérations de pourchassement.

- Cultures, codes, et réglementations locales

Si certaines réglementations ne sont respectées, c'est aussi parce que les activités informelles s'appuient dans nombre de cas, comme celui de l'artisanat, sur ses propres codes et réglementations se référant aux modes d'organisations traditionnelles qui tirent leur sens de représentations sociales enracinées dans les cultures locales. Dès lors, les réglementations mises en place par l'État et la plupart du temps adaptées à d'autres pratiques sociales sont considérées comme étrangères à leur système de valeurs, non créatrices d'obligations et de la sorte ignorées.

– *Coûts de transactions*

Enfin, ce qu'il faut souligner, c'est que la complexité des procédures, le coût de l'enregistrement (les coûts des transactions) et en quelque sorte de l'accès à la formalité sont des obstacles de moindre importance (3,5 % des micro entrepreneurs pour la patente, 3,6 % pour le registre du commerce et 17,3 % pour la CNSS).

6. Quelles perspectives et politiques en direction de l'informel ?

Le secteur informel ne sera sans doute pas appelé à disparaître de si tôt. La croyance que la modernisation de l'économie et la diffusion du développement finiraient par absorber, selon un mécanisme spontané, le croît de main d'œuvre est de plus en plus infirmée. Le développement n'est ni linéaire, ni continu et se heurte à des retournements, des bifurcations. Une dynamique à la fois d'hétérogénéité, d'expansion et de saturation constituera encore des traits marquants.

L'avenir de ce secteur soulève nombre de questions. S'agit-il de substituer le formel à l'informel ou de renforcer leur complémentarité ? Faut-il réglementer ou au contraire libéraliser ? Est-ce qu'il est plus judicieux d'agir directement sur les micro entreprises informelles en privilégiant l'action sur l'offre (accès au crédit, aux matières premières...) ou mener des actions sur la demande et donc sur l'environnement ? Quelles politiques sociales et fiscale appropriées en direction de l'informel ?

L'hétérogénéité du secteur informel appelle une hétérogénéité des stratégies, consistant à agir sur plusieurs volets et selon les catégories et les strates de l'informel ; les mieux lotis (employeurs, les catégories relativement plus structurées...) ou les moins bien pourvus (les travailleurs non qualifiés, les femmes et les enfants...). Les actions devraient être différenciées selon le haut de gamme ou le bas de gamme, la strate évolutive ou la composante involutive de l'informel, les micro entreprises et la main d'œuvre.

6.1. *Stratégies envers les micro entrepreneurs*

La question qui se pose est comment faire passer les catégories les mieux loties vers une échelle supérieure ? Ce passage est conditionné par un changement d'organisation, par la visibilité, le respect des normes et des règles officielles, difficilement réalisables sans mesures d'accompagnements.

Plutôt que de chercher à surmonter les difficultés à coup d'interdictions ou de libéralisation excessives, il est plus approprié de lever les principales contraintes que vivent les micros entreprises de manière à *stabiliser leur environnement*. Il est certes, important d'agir sur les obstacles internes (crédits, formation...) mais ceci n'est pas suffisant car il se révélerait contre productif d'agir au niveau du crédit en occultant la question des débouchés, principal problème vécu par les micro-entreprises. Le choix pour une situation plus légale peut en effet avoir des avantages comme l'accès à des formes de crédits institutionnalisés, à des commandes qui pourraient être attrayants pour certains responsables d'unités...

– *Améliorer l'environnement macro économique, financier et commercial*

Il s'agit d'inscrire le développement du secteur informel dans le cadre d'interventions réaffirmeraient ses relations avec le secteur formel. Compte tenu du fait que c'est la demande qui constitue l'obstacle premier,

les pouvoirs publics devraient s'y fournir davantage en développant des marchés publics, des liens de sous-traitance. De même que l'État devrait jouer un rôle en renforçant les relations entre la grande entreprise et les unités qui présentent des potentialités.

Ce qui limite les liens entre entreprises modernes et informelles, c'est le fait que les marchés sont encore mal ancrés, et les chefs des micro entreprises encore peu formés. Les logiques entrepreneuriales sont peu développées, les producteurs n'ont qu'une connaissance limitée des techniques de production et des possibilités du marché. De toute évidence les grandes entreprises formelles, dans un tel contexte, ne vont pas s'adresser aux micro entreprises au risque que la qualité du produit en pâtisse. Dans ce contexte, il est important de les accompagner, de les protéger dans les différents stades de leurs activités afin de lever les obstacles qu'elles connaissent (approvisionnement, de la commercialisation, capital ...)

– Poursuivre simultanément des objectifs économiques et sociaux

Il s'agit aussi d'inscrire le développement du secteur informel dans une stratégie globale de politiques sociales et distributives. De véritables politiques de lutte contre le chômage. Il serait dangereux de mettre l'accent sur la production des entreprises informelles en accordant des crédits mais en oubliant le marché et les débouchés. Ceci peut menacer à la fois l'investissement et la production.

Il s'agit pareillement de s'appuyer sur les logiques endogènes; renforcer les micro institutions et ne pas ignorer le rôle des différents acteurs, mais ne pas oublier non plus que ceux-ci sont insérés dans des structures et des tendances lourdes. Certaines politiques de mise à la norme, comme la politique de crédits en direction de l'artisanat a eu des effets pervers ou ont échoué. Les sommes allouées sont orientées vers la consommation. Ceci n'est pas étonnant, car ces programmes supposent l'existence d'un individu rationnel au sens de la rationalité instrumentale. Or les logiques familiales priment sur les logiques entrepreneuriales. Les relations sociales et, d'une manière générale l'environnement au sein duquel les unités fonctionnent, sont évacuées comme éléments pouvant exercer une influence sur l'action de l'agent.

– Créer un environnement institutionnel national favorable

Ce n'est certainement pas en prônant un retour aux règles du marché (De Soto) qui d'ailleurs est incomplet et imparfait dans les pays en développement que l'on pourra « libérer les énergies entrepreneuriales » et solutionner les difficultés des micro-entreprises. « La question de l'émergence de micro entrepreneurs innovateurs est moins de retrouver les lois du marché (face aux dysfonctions de l'État) que de les créer et de voir comment ce principe trouve sa place à coté d'autres modes de coordination » (Hugon 1996). Les marchés ne sont pas une institution naturelle. Ils se construisent, et ils ne peuvent se construire sans un environnement institutionnel favorable. Les dynamiques entrepreneuriales supposent pour fonctionner un renforcement des micro institutions et de l'État et non son retrait. Nombre de trajectoires nationales montrent que c'est l'État qui a institué le marché et que ce dernier livré à lui-même peut s'auto-détruire (Mejjati A R, 2001). S'il existe un exemple à méditer, c'est bien celui des pays de l'Asie de l'Est, caractérisés par une complémentarité des relations entre État marché et micro institutions.

Dans ce cas, la conception selon laquelle il suffirait de soustraire l'activité économique et le secteur informel à tout contrôle législatif, administratif et fiscal pour assurer rapidement croissance et prospérité est simpliste. La libération totale des forces du marché ne saurait résoudre tous les types de problèmes économiques, et il appartient à l'État d'assumer une fonction essentielle, à savoir compenser les insuffisances du marché et stimuler le développement économique en facilitant l'accès au crédit et en investissant dans l'infrastructure et dans la mise en valeur des ressources humaines.

- Au niveau fiscal, toute politique de fiscalisation du secteur informel devrait en premier lieu s'accompagner de la levée des obstacles en matière de débouchés et de crédits. Il serait plus opportun de mettre en place les conditions financières permissives pour qu'ils s'acquittent des obligations fiscales (crédits

marchés...). En second lieu. Il serait souhaitable de mettre en place un système fiscal souple et **adapté** aux spécificités des unités informelles. L'établissement d'un impôt forfaitaire et constant (patente) est souvent déploré, alors que les revenus varient parfois dans des proportions considérables.

- Au niveau de la réglementation, certaines réglementations conçues dans l'intérêt collectif, se justifient économiquement et socialement et doivent être appliquées, telles que les règles d'hygiène et de santé. D'autres réglementations doivent être améliorées. Ainsi le cadre instable du travail ne permet pas d'imposer le respect de la réglementation sur le salaire minimum sans nuances (du fait du caractère saisonnier de l'activité, de l'instabilité de la main d'œuvre...).

D'autres enfin ne se justifient pas et doivent être supprimées. Dans ce sens, il semble évident que la longueur des procédures (enregistrement...) leur complexité et parfois leurs coûts ne se justifient pas.

– *Il est important de créer des liens d'interface entre l'informel et les activités modernes : La promotion de capacité associative* par le regroupement des petits producteurs indépendants sans perspectives de trouver une solution à leurs problèmes. C'est à partir d'associations que peuvent s'organiser des bases d'appui, qui à leur tour renforce la capacité de gestion, de représentation et de négociation avec le système institutionnel en place.

– *Renforcer le partenariat.* C'est davantage sur la base d'un partenariat que du contrôle absolu et de la formalisation qu'il faut opérer. En somme, il est important de définir les rapports entre l'État, le marché et la micro entreprise; Il s'agit de créer des relations et un environnement favorable au partenariat pour les producteurs les mieux lotis.

6.2. Politiques envers la main d'œuvre

– *Une véritable réforme du marché du travail*

Le rapport a mis en évidence la montée de l'auto emploi, des travailleurs indépendants qui font face à l'irrégularité du travail et des revenus et constituent la composante majoritaire. Le chômage des diplômés, devient structurel et de plus en plus régulé par l'insertion dans les activités du secteur informel. Des actions en leur direction sont nécessaires.

– *Réduire les disparités selon le genre. Deux catégories vulnérables les enfants et les femmes exigent des interventions spécifiques.*

Les premiers travaillent dans des secteurs qui menacent leur santé et leur sécurité et dans les activités qualifiées de pires formes. Les secondes, bien qu'invisibles dans certains cas, sont importantes dans le bas de gamme du secteur informel. (Petite confection, broderie à domicile, maillon dans le commerce de contrebande, domestiques...), qui est le prolongement du travail à domicile. Si le modèle de développement a eu des incidences sur l'ensemble, c'est surtout qu niveau des femmes et des enfants que les conséquences sont les plus fâcheuses. En dépit des progrès significatifs vers la réduction des inégalités, des disparités importantes entre genre persistent, que ce soit dans le processus d'accès discriminatoire sur le marché du travail (exclusion des emplois protégés, surchômage) ou au niveau éducatif et de la formation.

L'adoption de certaines normes sociales du travail telles que la suppression **progressive** du travail des enfants, la lutte contre les formes de discrimination en direction des femmes, en matière d'emploi, de formation, d'accès à l'éducation, et l'amélioration des conditions de travail, s'avèrent être des objectifs prioritaires de développement humain.

- *La mise en place d'un filet de protection sociale minimale* pour la main d'œuvre, à un coût moindre et plus compatible avec les systèmes organisationnels des micro entreprises est fortement recommandable. Même si elle est coûteuse pour de nombreuses unités du secteur informel, on ne peut se fixer comme principe la non application de la protection sociale dans un secteur dont certaines des composantes en ont le plus besoin. On peut prévoir des conditions spéciales pour les unités du secteur informel, comme un taux très faible de cotisation pour les patrons comparé aux autres entreprises. Mais leur imposer cette obligation telle qu'elle peut les amener à détourner cette règle par l'usage d'une main d'œuvre salariée sous un statut de non salarié ne bénéficiant d'aucune protection.

- *Améliorer les conditions de travail en particulier pour les catégories vulnérables* (enfants). Les règles qui protègent des mauvaises conditions de travail, sont totalement justifiées et doivent s'imposer tout en les adaptant à la réalité des unités informelles, avec un certain soutien financier. Les critères en vigueur dans les entreprises modernes semblent difficilement être imposés à l'informel en raison du coût que certains ne peuvent prendre en charge. Mais il ne s'agit pas d'en dispenser les unités de l'informel surtout qu'il s'agit de la santé et de la sécurité des actifs.

- *Les travailleurs de l'auto emploi, les travailleurs non qualifiés, les apprentis, les ambulants* nécessitent également des actions particulières (regroupement, associations... cf. plus haut). Même si le revenu n'est qu'un élément du développement humain, ces catégories ne disposent pas de suffisamment de revenus leur permettant d'exercer leurs capacités. Des subventions à l'installation des locaux et l'organisation d'espaces pour faciliter leur acquisition pour les ambulants apparaît comme une action essentielle.

- *Un meilleur et plus grand accès aux services de base*. Des actions en direction de *la formation et de l'éducation des actifs* du secteur informel sont souhaitables. Les unités informelles, en dépit du rôle joué dans la formation, ne peuvent à elles seules prendre en charge la formation des jeunes, ni se substituer totalement au système de formation professionnelle. La formation qui y est dispensée est insuffisante et se répercute forcément sur la qualité des produits. Il s'agit d'assurer des formations en matière de comptabilité, et de calcul des coûts, de capacités gestionnaires, indispensables au passage à une échelle supérieure. Il s'agit aussi d'articuler les systèmes de formation des centres de formation professionnelle avec les modes de transmission de qualifications qui ont cours au sein des unités (stages des actifs de l'informel au sein des centres de formation professionnelle qui impliqueraient la contribution des chambres de l'artisanat, des associations professionnelles, ...).

- Tout ceci suppose de favoriser l'accès aux droits fondamentaux, de contribuer à la satisfaction de ces droits (droit de travailler avec un revenu décent, à une protection sociale, à un niveau de vie adéquat) avec une approche en termes de droits humains et avec une référence à la dimension de citoyenneté.
- *Enfin, toute prospective devrait mieux appréhender les activités du secteur informel, secteur qui demeure mal connu*. Il s'agit de mettre en place des méthodologies de recherche adaptées à certaines catégories, les femmes et les enfants, tout en les intégrant plus dans l'appareillage statistique. Il s'agit aussi d'articuler des approches plus novatrices avec les instruments statistiques de manière à les adapter à une réalité hétérogène et mouvante qu'est celle du secteur informel. Des approches plus empiriques peuvent constituer des moyens d'enrichir les données (rares) sur le secteur informel et cerner plus précisément le rôle et le fonctionnement du marché du travail.

Conclusion

Développement humain : Le rôle des institutions et des valeurs

L'analyse des activités informelles montre les limites des anciennes orthodoxies. Si la croissance économique est nécessaire, elle n'est pas non plus suffisante. Les modèles de croissance économique visent plus l'augmentation du PNB que l'amélioration des conditions de vie et du bien être. Le développement est humain, en ce sens qu'on ajoute au premier terme, l'amélioration du bien être que ce soit l'alimentation, l'éducation-formation, la couverture sanitaire, la lutte contre le travail précaire... Mais le développement humain est également pluridimensionnel et devrait tenir compte des complexités institutionnelles de celui-ci et du rôle particulier des valeurs dans les comportements économiques et sociaux.

L'approche en termes de développement humain cherche à introduire les valeurs dans l'analyse économique. Cette approche développée par Amartya SEN montre comment l'analyse économique a privilégié dans le passé l'accroissement de la disponibilité des biens plutôt que celui des droits et des capacités des individus. En insistant sur le fait que le développement concerne tous les êtres humains, Amartya SEN pose des balises pour une approche multidimensionnelle du développement. Celui-ci est défini comme « *la suppression des principaux facteurs qui s'opposent aux libertés; la pauvreté comme la tyrannie; l'absence d'opportunités économiques comme les conditions sociales précaires; l'inexistence de services publics autant que l'intolérance ou la répression systématique exercée par les autorités* » (SEN 2000). Ces attributs déterminent pour les individus une capacité d'accès aux aliments. Pour SEN, qui cherche à expliquer les famines : a faims, celui qui n'a rien ou pas assez pour échanger, que ce soit son travail, de l'argent, la terre ou tout autre droit qu'il peut négocier sur le marché et faire valoir pour obtenir des aliments. Le développement est donc engagement. Il correspond à des valeurs. Le développement humain durable suppose une réhabilitation des politiques économiques et sociales actives de contrôle du marché. Il suppose également de revenir sur le principe de dérégulation, source principale de dysfonctionnement. Une dernière conséquence de cette analyse est que le développement humain durable renvoie à une dimension de citoyenneté¹.

Bibliographie

- Adair, P., 2003, « L'économie informelle au Maghreb : une perspective comparatiste », Colloque *L'économie informelle au Maroc, évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement*. Université Hassan II-Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril.
- Addison, T., Demery, L., 1987, *The alleviation of poverty under structural adjustment*, World Bank E.
- Archambault, X. Greffe, 1985, *Les économies non officielles*, Paris, La Découverte.
- Azam, J.P. et Morisson. J.P, 1994, *La faisabilité politique de l'ajustement en Côte D'ivoire et au Maroc*. Série la faisabilité politique de l'ajustement. OCDE,
- Banque Mondiale, 2001, Royaume du Maroc. *Mise à jour de la pauvreté*, volume I, rapport principal.
- Banque Mondiale, Organisation Internationale du Travail, Unicef, 2003, *Understanding Children's Work in Morocco*,

1. Le développement humain a ainsi deux aspects. Le premier concerne la mise en place de champs des possibles-tels que l'amélioration de la santé, des connaissances, et des aptitudes. Le second, a trait à l'utilisation que les individus font des potentialités qu'ils ont acquises-qu'ils les consacrent à la production, aux loisirs, ou encore à des activités culturelles, sociales ou politiques (PNUD 1995, p. 13-14).

- Banque Mondiale, Préfecture Fes Médina, 1995, *Évaluation sociale de la sauvegarde de la médina de Fès. Composante activités économiques.*
- Banque Mondiale, 1993, Poverty, Adjustment, & growth, Kingdom of Morocco, July
- BIT, 2002, travail décent et économie informelle, Conférence Internationale du Travail, 87^e session, Genève, BIT
- BIT, 1993a, Statistiques de l'emploi dans le secteur informel, Rapport pour la XV^e conférence Internationale des statisticiens du Travail, Genève 19-28 Janvier 1993, BIT.
- BIT, 1993b, Rapport de la conférence, Rapport pour la XV^e conférence Internationale des statisticiens du Travail, Genève 19-28 Janvier 1993, BIT.
- Charmes, J., 2003, *Progrès récents et lacunes persistantes dans la mesure de l'économie informelle*, Colloque de l'Université Hassan II-Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril 2003.
- J. Charmes, 1990, « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », dans *Une nouvelle approche du secteur informel*, OCDE.
- Chevallier et D.Kessler, 1989 « Économie en développement et défis démographiques, Algérie, Égypte, Maroc, Tunisie. », *la documentation française : notes et études documentaires* n° 4878.
- HDR 50, 2004, « Base de données internationales »
- Do Soto, H, 1994, *L'autre sentier. La révolution informelle.* La Découverte, Paris.
- (DS) Direction de la Statistique, 2002, *Répartition des niveaux de vie au Maroc*, Rabat.
- (DS) Direction de la Statistique, 2002, *Population défavorisée ; profil, schéma de consommation et source de revenus*, Rabat.
- (DS) Direction de la statistique, 2000, *Enquête Nationale sur le Secteur informel non Agricole*, (ENSINA) Rabat.
- (DS) Direction de la Statistique, 1999, *Enquête Nationale sur le Niveau de Vie des ménages au Maroc 1998/99*, Rabat.
- (DS) Direction De La Statistique, 1988, *Enquête Nationale sur les entreprises non structurées localisées en milieu urbain*, Rabat.
- (DS) Direction De La Statistique, *Activité Emploi et chômage, Rapports de synthèse* 1997, 1998, 1999. Rabat.
- (DS) Direction De La Statistique, 1991, *Enquête Nationale sur les niveaux de vie des ménages 1990/91, rapport de synthèse.* Rabat.
- (DS) Direction de la Statistique, PNUD, UNIFEM, ESCWA, 2003, *Femmes et hommes au Maroc : Analyse de la situation et de l'évolution des écarts dans une perspective genre*, Rabat, Mars.
- Hugon, P. 1996, *préface* dans *La petite entreprise Africaine : mort ou résurrection* de J.L. Camillieri, L'Harmattan.
- Hugon, P. G.Pourcet, S.Quiers-Valette, 1993, *Risques, instabilités, incertitudes en Afrique*, Cahiers de GEM-DEV, no. 19, Février
- Hugon, P., 1990, « Approche pour l'étude du secteur informel dans le contexte Africain » dans *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Centre de développement, Paris.
- Hugon, P. 1989 « Les incidences sociales des politiques d'ajustement » *Revue Tiers-monde*, n° 117, Janvier Mars
- Lautier, B., 1994 « L'économie informelle dans le Tiers-monde », la Découverte.
- Lautier, B., 1991 « les travailleurs n'ont pas la forme » dans *L'État et l'informel*, l'harmattan, Paris.
- Lelart, M., 2003, *Le financement du secteur informel : Que nous apprennent les enquêtes ?* Colloque sur L'économie informelle au Maroc : Évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement, 17-18 avril 2003, Université Hassan II-Casablanca

- Mahieu, F., 1989, « Principes économiques et société africaine », *Revue Tiers-monde*, n° 120, octobre décembre, Paris.
- Maldonado, C., Gaufryau et al. 2001, *L'économie informelle en Afrique Francophone*, BIT, Genève.
- Maldonado, C. et al, 1999, *Le secteur informel e Afrique; face aux contraintes légales et institutionnelles*, BIT; Genève
- Ministère de L'emploi Des Affaires Sociales et de La Solidarité; 1999, *enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain* (ESILMU), Rabat.
- Mejjati Alami Rajaa, 2003, *Le travail des enfants au Maroc : approche socio-économique*. Child Labour initiative in Morocco. UNICEF — Banque Mondiale BIT/IPEC.
- Mejjati Alami Rajaa, 2002, *Pauvreté-vulnérabilité des femmes sur le marché du travail au Maroc*, Revue de Droit et d'Économie, n° 19, Université Mohamed Ben Abdellah, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Fes.
- Mejjati Alami Rajaa, 2001, « État, marché et micro-entreprises », *Quel État pour le xx^e siècle ?* L'HARMATTAN-GRET, Paris.
- Mejjati Alami Rajaa, 2000, « L'Ajustement structurel et la dynamique de l'emploi informel au Maroc ». *Revue Critique Économique* n.2, Été 2000, Rabat
- Mejjati, Alami, Rajaa., 1996 « Crise et mutations socio-économiques : Le cas du secteur informel ». *Revista International De Sociologia, CSIC, IESA*. Mai-Août CORDOUE, ESPAGNE,
- Mejjati, Alami, Rajaa., 1994, *Le secteur informel urbain dans les pays sous-développés : rationalités et organisations à partir d'une approche socio-économique de la petite confection à Fès*. Thèse de doctorat, département de sociologie, UQAM, Montréal, Canada
- Ministère de l'Économie Sociale des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Artisanat, 2001, *Livre blanc de l'artisanat et des métiers*, Rabat.
- Morisson, C. et Al., 1994, *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Paris OCDE.
- MORISSON, C., 1991, *Ajustement et équité au Maroc*, Série ajustement et équité dans les pays en développement, OCDE.
- M'Rabet, M., 1984, « L'emploi au Maroc : Sources d'information, niveaux, structures et difficultés d'approches ». *Séminaire sur les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré*. Rabat.
- Portes, A., Castells, M., Benton, L. A. (eds.), 1989, *The Informal Economy — Studies in advanced and less developed countries*, John Hopkins University Press.
- Polanyi, K., 1972, *La grande transformation*, La découverte, Paris.
- SEN, A., 2000, *Repenser l'inégalité*, Seuil, collection l'histoire immédiate, Paris.

Site WEB

PlaNet Rating, 2002

www.fondep.org

www.alaman.com

www.Zakoura.ma