

Rajaa Mejjati Alami

Le secteur informel au Maroc



Le secteur informel au Maroc

Association marocaine de sciences économiques

Fondée en 2006, l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE), groupement scientifique, a pour objectif de favoriser les progrès de la science économique au Maroc en développant la recherche fondamentale et appliquée, en diffusant les résultats des travaux universitaires et en multipliant les échanges entre chercheurs au niveau international.

Association marocaine de sciences économiques
Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales
Boulevard des Nations Unies, BP 721, Rabat, Maroc

**Cet ouvrage a été édité avec le concours
de l'Observatoire National du Développement Humain**

Les idées exprimées dans cet ouvrage n'engagent que son auteur

Pré-presse : *Babel com*
Impression : *El Maârif al Jadida*

Dépôt légal : 2014 MO 2406
ISBN : 978-9954-33940-4

Rajaa Mejjati Alami

Le secteur informel au Maroc



Collection Essais

Déjà parus aux Presses économiques du Maroc (PEM)

Khadija Askour, *les Réseaux de coopération productive au Maroc: le cas de la filière agro-alimentaire*, 2009.

Abdelhak Kamal, *Industrialisation et concentration urbaine au Maroc*, 2012.

Questions d'économie marocaine 2011.

Questions d'économie marocaine 2012.

Questions d'économie marocaine 2013.

Sommaire

Introduction	7
Chapitre I. – L’informel: définitions, approches, débats	11
1. Contexte, économie informelle et activités du secteur informel	11
2. Les définitions/approches sectorialistes par les critères	12
3. L’optique de la pauvreté et de la marginalité: le secteur informel lieu de survie	20
4. Economie populaire et débrouillardise	22
5. L’approche néo-institutionnaliste et légaliste	23
6. Les hypothèses et les pistes de réflexion	25
Chapitre II. – Le contexte macro-économique et l’informel ...	29
1. Éléments déterminants de l’expansion du secteur informel	29
2. L’informalisation du marché du travail officiel: une formalisation incomplète de l’emploi déclaré	44
Chapitre III. – Organisations du secteur informel: « cité domestique » normes, atouts et vulnérabilités	55
1. Les pratiques de financement: atouts et contraintes	56
2. Immobilisations et procès de production	62
3. L’insertion dans le marché des biens: pratiques et vulnérabilités ...	64
Chapitre IV. – L’emploi et les revenus dans le secteur informel: encastrement social, dynamique et vulnérabilité	71
1. Les caractéristiques socio-démographiques de la main-d’œuvre et des patrons	72
2. Formations et qualifications	73
3. Statuts de la main-d’œuvre: hybridation, précarité et prédominance de la condition non salariale	74
4. Les réseaux de recrutement et l’encastrement social	81

5. Les conditions et les relations de travail : l'instabilité juridique ...	83
6. Deux dimensions importantes du secteur informel : le travail des femmes et des enfants	86
7. Dynamique de l'emploi : le secteur informel peut-il constituer une alternative?	96
8. La dynamique des revenus et de l'accumulation	100
9. Informel choisi ou subi?	103
Chapitre V. – L'informel et l'Etat : politiques et environnement institutionnel	107
1. L'intervention étatique	107
2. L'informel et les politiques de développement	108
3. L'informel et le cadre institutionnel/réglementaire	115
Chapitre VI. – Perspectives et politique pour le secteur informel	125
1. Les principales contraintes qui pèsent sur les entreprises du secteur informel	126
2. Améliorer l'environnement macro-économique, commercial et financier	127
3. Actions envers la main-d'œuvre : une véritable réforme du marché du travail	132
Chapitre VII. – L'informel et les paradigmes du développement : pour un renouvellement des anciennes orthodoxies	135
1. Les approches globalisantes et leurs limites	136
2. La crise de l'économie du développement	139
3. L'alternative culturelle et le « refus du développement »	140
4. L'explication par les dynamiques institutionnelles : le rôle des institutions et des valeurs dans le développement	143
Conclusion générale	155
Bibliographie	159
Table des matières	169

Introduction

Depuis plus de trois décennies, la notion de «secteur informel (1)» (SI) occupe le champ de l'économie. Elle investit tout autant le domaine opérationnel que le domaine scientifique et médiatique. La crise économique, les processus d'ouverture ont accentué le poids de l'informel et, du coup, ravivé les débats. Mieux comprendre le fonctionnement des économies des pays en développement nécessite en somme une meilleure connaissance de l'informel. Cette connaissance demeure un enjeu à la fois politique, économique et social (Cling *et al.*, 2012).

En Afrique, on estime le secteur informel à près de 80 % de l'emploi non agricole, plus de 60 % de l'emploi urbain et plus de 90 % des emplois nouveaux. En Amérique latine, la part de l'emploi informel urbain par rapport à l'emploi urbain total est passée de 52 % en 1990 à 58 % en 1997 (Maldonado, 2004).

Au Maroc, selon les estimations, le secteur informel représente près de 37,3 % de l'emploi non agricole (HCP, 2010). Le contexte d'aggravation des équilibres budgétaires et financiers de l'État, la montée de la pauvreté et de l'emploi indépendant, la hausse du chômage urbain au cours des deux dernières décennies réactualisent le débat et font une large place à la lutte contre l'informel. Le rôle que ce secteur joue ou qu'on voudrait lui faire jouer est manifeste au-delà des difficultés, non moins manifestes, pour l'appréhender.

En fait, son analyse semble faire l'objet d'une grande confusion et pose un véritable défi aux économistes. L'ambiguïté a pendant longtemps régné

(1) En dépit des limites que présente cette notion et même si, tant sur le plan méthodologique que scientifique, son utilisation pose problème, par facilité on continuera à le faire.

quant à l'origine de ce secteur et à sa dynamique, aux termes et aux définitions proposés et aux fonctions qu'il assure.

Le secteur informel, notion polysémique et extensible, est assimilé soit à un secteur en voie d'absorption soit au sous-emploi et au chômage, à des activités marginales ou encore à des activités de petite production dominées et soumises au secteur formel capitaliste. Dans le sens commun, il est synonyme de pauvreté, d'activité de rue, d'absence de cadre réglementaire. Les organismes internationaux et les pouvoirs publics, quant à eux, après avoir ignoré, redécouvrent ses vertus, le considérant comme la solution miracle à la crise de l'emploi et, de plus en plus, aux déséquilibres budgétaires.

Ce livre se propose d'analyser la dynamique des activités dites informelles au Maroc, composantes essentielles de l'économie urbaine, et d'expliquer le fonctionnement, la persistance et le développement de ces structures. Dans cette visée, ce travail se situe à plusieurs niveaux. Le premier est celui du cadre macro-économique et global, qui appréhende « l'informalité » en tant que dynamique induite par le mode de développement et le régime d'accumulation. L'approche consiste à se situer dans une perspective historique et globale.

Les deux autres niveaux renvoient à une perspective méso- et micro-économique, qui consiste à mettre l'accent sur les dynamiques endogènes. Il est question de voir, au-delà de la contrainte exclusive des facteurs économiques, les logiques sociétales et institutionnelles qui sont à l'œuvre et qui « instituent » les marchés des biens, des services et de l'argent du secteur informel. Les activités informelles constituent un procès institutionnalisé selon lequel « l'économie humaine est encadrée et englobée dans des institutions économiques et non économiques (2) ». Facteurs économiques et non économiques sont en interaction mutuelle dans la structuration des activités du secteur informel. Le propos consiste ici à relativiser la contrainte exclusive des facteurs économiques dans la compréhension de ces activités et à intégrer dans une perspective institutionnaliste la dynamique des rapports sociaux, des institutions hors marché et des logiques sociétales à l'œuvre.

Enfin, l'analyse du secteur informel soulève une question centrale, nécessitant un renouvellement des paradigmes traditionnels du développement. Le développement n'est pas linéaire mais traversé de retournements, de crises,

(2) Cette hypothèse s'appuie sur les travaux de K. Polanyi (1975 et 1983).

d'instabilités et d'incertitudes. Il s'agit d'intégrer le rôle des institutions et des acteurs qui, évoluant dans un univers de règles et de normes, donnent une configuration aux marchés et à leurs pratiques.

Sept chapitres liés structurent ce livre. Le premier se penche sur les concepts, les définitions et les débats. Le deuxième analyse la place et le rôle des activités informelles dans le contexte macro-économique et global de l'économie marocaine. Le troisième et le quatrième portent sur l'analyse des dynamiques endogènes et des formes d'organisation du secteur informel en liaison avec le marché du travail. Le cinquième chapitre est consacré aux relations de l'informel à l'Etat, en analysant les politiques et l'environnement institutionnel des entreprises informelles. Le sixième chapitre se focalise sur les perspectives et les politiques à préconiser en direction de l'informel, avant de procéder, dans le septième chapitre, à une reconsidération des principaux paradigmes du développement, à la lumière des analyses précédentes.

Chapitre I

L'informel: définitions, approches, débats

L'économie marocaine a développé ces dernières décennies le champ des activités économiques informelles. Il est admis qu'elles sont sources d'emplois, qu'elles génèrent des revenus dans nombre de branches nécessaires à la satisfaction des besoins des populations urbaines tels que l'alimentation, le logement, l'habillement et le transport. Le débat a mobilisé les chercheurs qui délibèrent depuis plus de trois décennies sur le contexte de l'apparition du secteur informel, les termes et les définitions opérationnelles, la mesure de l'informalité, ses fonctions, les politiques de formalisation à entreprendre, l'extension de la protection sociale des travailleurs de ce secteur et d'autres questions, sans toujours trouver une définition acceptée de tous.

1. Contexte, économie informelle et activités du secteur informel

L'expression « secteur informel » a été utilisée par K. Hart dans une étude portant sur le Ghana et a été reprise ensuite par le BIT dans le rapport sur le Kenya de 1972, rapport qu'il convient de considérer comme celui qui a posé les jalons d'une réflexion sur le secteur informel. L'intérêt porté à l'existence d'activités liées à des stratégies de survie et une réflexion sur « l'évolution de l'emploi et des instruments d'analyse utilisés pour l'appréhender » sont à l'origine du concept de secteur informel. L'observation a permis en effet de mettre en évidence, dans nombre de villes des pays en développement, des phénomènes complexes, parfois contradictoires: une urbanisation qui se poursuit à un rythme soutenu et qui n'est sans doute pas appelée à s'atténuer et, en même temps, une faible tendance à la salarisation de la population active

par l'économie formelle en raison du caractère peu « employant » de l'appareil productif moderne. Les modèles de développement dualiste qui voyaient un cheminement unique et une absorption de la main-d'œuvre libérée du secteur traditionnel par l'industrie sont infirmés. Ainsi, nombre d'activités permettent à ceux qui ne trouvent pas ou pas assez d'emplois dans le secteur moderne d'avoir des formes d'occupation ou tout simplement de survivre.

Depuis que cette notion est apparue, elle a fait l'objet de débats, souvent confus quant à son contenu. De plus, les perceptions et les définitions du secteur informel ont évolué, évolution qui est en lien avec un changement d'attitude à son égard et avec les fonctions différentes que l'on cherche à lui faire assurer. L'informel est une notion utilisée indifféremment pour désigner 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 narcotrafic. Les secteurs d'activité économique incluent, outre celles citées, le secteur financier informel, qui joue un rôle majeur.

Ces formes d'organisation sont désignées indistinctement sous un foisonnement d'expressions : secteur non-structuré, travail au noir, auto-production, travail domestique, entraide, économie souterraine, économie informelle, non officielle, invisible ou parallèle.

Néanmoins, il convient, de faire une distinction entre l'économie informelle et les 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). De même, il est important de distinguer les activités du secteur informel et les activités au noir, souterraines et illicites, les premières ne se réalisant pas dans l'intention délibérée d'enfreindre les réglementations.

2. Les définitions/approches sectorialistes par les critères

Depuis que cette notion a émergé, différentes approches ont marqué les débats : les approches dites sectorialistes (dualiste ou trisectorielle) qui identifient les critères de l'informalité, les approches structuralistes qui privilégient le caractère fonctionnel du secteur informel vis-à-vis du capitalisme, les perspectives culturalistes et les visions institutionnalistes.

Encadré 1

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

Les activités du secteur informel n'expriment pas toujours une volonté délibérée de se cacher et de transgresser les obligations légales, contrairement aux activités illégales ou à l'économie souterraine. Pour le BIT, les activités rentables qui transgressent délibérément la réglementation (fiscale, sociale ou autre) ne font pas partie du secteur informel, car elles ne sont généralement pas liées aux stratégies de survie des populations pauvres (qui n'ont matériellement pas les moyens de respecter les différentes réglementations). C'est aussi pour cette raison qu'il faut éviter d'utiliser l'expression « secteur informel » à propos des activités délictueuses et socialement répréhensibles telles que le trafic de stupéfiants ou la prostitution (BIT, 1993).

L'économie souterraine renvoie aux activités qui se dissimulent afin d'échapper à la réglementation étatique (fraude fiscale, charges sociales, salaire minimum, normes d'hygiène et de sécurité). Dans cette composante, on retrouve le travail au noir. Phénomène mal cerné, il est souvent identifié au travail clandestin et recouvre des activités salariées ou indépendantes. Il ne se limite pas au travail partiel mais peut être permanent.

L'économie illégale recouvre des activités interdites par la loi, soit parce qu'elles sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégal de la médecine), soit parce que ce sont des activités telles que la contrebande, la contrefaçon, la corruption, le trafic de drogue, les jeux clandestins, le proxénétisme, le blanchiment, les transferts illégaux de fonds ou le recel de biens volés. Bien qu'interdites, ces activités peuvent s'exercer au grand jour.

La production pour usage final propre, ou économie domestique, est une composante non marchande importante de la production de biens par les ménages. Elle a lieu au sein de l'unité familiale qui en est l'acteur principal. Réalisé le plus souvent par les femmes, le travail domestique n'est pas validé par le marché et se présente comme un simple apport de travail gratuit. L'économie domestique et l'économie marchande sont intimement liées.

Le principe qui sous-tend la logique de l'entraide est celui de la réciprocité et de la redistribution. Elle se fonde sur l'existence d'institutions et de réseaux de formes sociales distinctes selon les réalités socio-économiques. Ces réseaux et institutions peuvent être la famille nucléaire ou élargie, le voisinage, les amis. La réciprocité peut s'appuyer sur le don et le « contre-don », sur la dimension symbolique où le lien social est privilégié au-delà de la nature de la prestation échangée. La redistribution suppose, de son côté, non seulement la nature non monétaire du service mais également des liens de solidarité (voir Adair, 2003).

2.1. La vision dualiste et la vision trisectorielle

L'approche dualiste, dominante dans les années 60 et 70, dans le travail de Lewis (1954) et Harris et Todaro (1970), considère le secteur informel comme le segment inférieur d'un marché du travail dual, n'ayant aucun lien direct avec l'économie formelle. Chaque secteur apparaît comme ayant une logique autonome, et tous les deux ne peuvent se situer dans des rapports d'extériorité. Aucun lien ne semble exister entre la migration campagne-ville et le secteur informel. L'échec des thèses dualistes et des théories de la modernisation qui les ont accompagnées, la montée du chômage dans la sphère urbaine, le bilan tiré des révolutions vertes ont suscité une reconsidération du problème, et progressivement les théories de l'exode rural de Todaro prennent le pas sur le discours dualiste.

Dès lors, on postule l'existence d'un troisième secteur, dit informel, qui s'interposerait entre le secteur moderne et le secteur traditionnel. Ce secteur, supposé transitionnel, est considéré comme une survivance, qui finira par disparaître avec son absorption par le secteur moderne selon un schéma évolutionniste. Il s'agirait d'une espèce d'antichambre des migrants dans l'attente de leur intégration par le secteur formel. Il n'existe pas de liens entre le formel et l'informel. La préoccupation centrale est de le formaliser dans la composante micro-entreprise (politiques d'aide, de crédits, de formation...). C'est donc une perception et une définition négatives qui prévalent.

2.2. Les définitions internationales : secteur informel et emploi informel

Les premiers travaux se sont principalement intéressés aux réalités africaines, et ils s'attachent à analyser l'activité de la petite entreprise et ses modes d'organisation. Les travaux du BIT ont impulsé les débats sur les critères qui distinguent le formel de l'informel. Dans le rapport sur le Kenya, il a été proposé sept critères d'identification de l'informel : la facilité d'entrée dans l'activité, un marché de la 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 du travail, une formation acquise hors du système scolaire. Ces critères, au fil des monographies et des enquêtes, vont évoluer, sans qu'on puisse en identifier le meilleur, et l'on s'oriente progressivement vers l'illégalité et le rapport à l'État comme critère de détermination de l'informalité.

La 15^e conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1993) définira le secteur informel comme « un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, elles 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. »

En même temps, l'intérêt va porter sur l'identification du travail informel à distinguer du secteur informel. En 2002, dans le cadre de la 17^e CIST (Conférence internationale des statisticiens du travail de l'OIT), les statisticiens du travail complètent les statistiques sur l'emploi dans le secteur informel par des statistiques sur l'emploi informel.

Ce dernier est défini comme l'emploi sans protection, et de ce fait, il est constitué de deux composantes principales distinctes : l'emploi dans le secteur informel et l'emploi non protégé dans le secteur formel.

L'emploi informel englobe les catégories suivantes : les travailleurs à leur compte qui possèdent leurs propres entreprises du secteur informel, les employeurs qui possèdent leurs propres entreprises du secteur informel, les travailleurs familiaux non rémunérés, qu'ils travaillent dans des entreprises du secteur formel ou du secteur informel, les membres de coopératives de producteurs informelles, les salariés qui occupent un emploi informel, qu'ils soient employés par des entreprises du secteur formel, par des entreprises du secteur informel ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés, les personnes qui travaillent d'une manière indépendante à la production de biens destinés à l'usage final exclusif de leur ménage (OIT, 2003). En somme, l'emploi informel est défini comme celui d'un groupe professionnel pour lequel les réglementations du travail ne sont pas respectées : les salariés non-déclarés, les travailleurs établis à leur compte et les employeurs ne remplissant pas d'obligations fiscales.

Enfin, le concept « économie informelle » utilisé par l'OIT englobe aussi bien le secteur informel que l'emploi informel.

Classification des travailleurs selon les approches secteur formel / secteur informel

	Emploi formel	Emploi informel
Emploi du secteur formel	<ul style="list-style-type: none"> - Salariés formels (salariés déclarés) du secteur formel - Travailleurs non-salariés formels 	<ul style="list-style-type: none"> - Salariés informels (non- déclarés)
Emploi du secteur informel	<ul style="list-style-type: none"> - Salariés formels (salariés déclarés) du secteur formel 	<ul style="list-style-type: none"> - Salariés informels (salariés non-déclarés) du secteur informel - Travailleurs non-salariés informels - Travailleurs familiaux non rémunérés

2.3. La définition nationale : les unités de production informelles

Depuis le début des années 80, les études et les enquêtes réalisées au Maroc ne portent pas sur les mêmes champs d'observation. Les deux dernières enquêtes nationales (DS, 2000 ; HCP, 2010a) définissent 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. Il exclut les activités non marchandes pour compte propre et les ménages employant du personnel domestique contre rémunération.

D'une manière générale, un consensus se dégage de la plupart des enquêtes et travaux sur un certain nombre de caractéristiques, identifiées également au Maroc : la multiplication des unités, la date récente de leur création, la jeunesse des producteurs, l'importance de l'apprentissage sur le tas, la faiblesse du capital engagé.

Elles font ressortir les caractéristiques socio-démographiques (qualification, revenu, statut...) des actifs. Selon la dernière enquête (HCP, 2010), le secteur informel représente 37,3 % de l'emploi non agricole en 2007 (contre 39 %

en 1999) et 14,3 % du PIB, et il est dominant dans la sphère urbaine. Sont principalement concernées certaines branches d'activité dans les secteurs employant une main-d'œuvre essentiellement non salariée (alimentation, textile, cuir, bois ; travail des métaux ; construction, réparation de véhicules et d'articles personnels, commerce de détail...).

Les micro-entreprises de commerce (notamment ambulant) sont les plus importantes numériquement, suivies de l'industrie, des services et du 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 les régions Tanger-Tétouan, Doukkala, Meknès, Fès et l'Oriental sont des pôles de concentration, relativement aux régions de Casablanca, Rabat-Salé, et Taza-El Hoceima.

2.4. Les insuffisances de ces approches

Les critères de repérage, pour intéressants qu'ils soient, présentent certaines limites. Au niveau empirique, ces critères ou les définitions proposées (BIT) ne peuvent rendre compte de la totalité dudit « secteur », soit qu'ils n'en désignent qu'une partie soit qu'ils sont contradictoires. Ainsi, certaines caractéristiques ne peuvent s'appliquer qu'à certaines activités et non à d'autres comme l'absence de barrières à l'entrée. A titre d'exemple, il existe bel et bien des barrières ethniques à l'entrée dans certaines activités informelles comme la petite confection d'articles traditionnels ou le délainage des peaux, pour ne citer que celles-ci.

En second lieu, le critère taille des unités de production, adopté par la plupart des instituts de statistiques nationaux, est une convention commode. Il considère comme « informelles » les unités regroupant au plus 10 personnes, mais il soulève des difficultés car il existe dans certains secteurs, particulièrement les services, des activités tout à fait structurées et déclarées mais qui sont menées à petite échelle (médecins libéraux, avocats...). Ce critère ne tient pas compte du fait que la taille varie selon la branche et le niveau d'activité.

Le critère du respect de la loi et des diverses réglementations étatiques soulève également des difficultés (voir *infra*). En premier lieu parce qu'il n'existe pas une transgression totale de la réglementation dans le secteur informel, en second lieu parce que cet irrespect peut être également le fait d'entreprises

structurées. Enfin, ce critère peut renvoyer à deux types d'activités: des activités illégales telles que le commerce de contrebande et le commerce légal, mais non enregistré, toléré et qui opère au grand jour. Or, cette distinction s'avère parfois délicate.

Les insuffisances portent également sur les méthodes d'observation et la mesure du secteur informel. Les sources relatives au secteur informel ne sont pas toujours représentatives, et les statistiques administratives, en dépit des progrès réalisés, sont souvent incomplètes. Les enquêtes significatives réalisées au Maroc portent, certes, sur des échantillons représentatifs, mais le champ d'observation diffère d'une enquête à l'autre. C'est ainsi que les enquêtes de 1988 et de 2000 ne prennent en considération que les unités localisées de moins de dix emplois. 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 plutôt comme femmes au foyer. Les deux dernières enquêtes, quant à elles, s'étendent aux unités non localisées ambulantes et aux unités opérant à domicile. Quoiqu'il en soit, ces sous-estimations et ces champs différents ont des implications sur l'ampleur du secteur informel.

Par ailleurs, cette démarche purement quantitative et la quantification, pour nécessaires qu'elles soient, sont insuffisantes pour deux raisons. En premier lieu, concernant la méthode de mesure, la mise en place des enquêtes auprès des unités demeure insuffisante, alors que des enquêtes de panel s'imposent pour aborder et analyser les dynamiques individuelles, économiques et sociales. De même, des enquêtes socio-économiques auprès des ménages portant sur les conditions de vie afin d'appréhender les questions de pauvreté sont nécessaires, à côté des enquêtes-emploi pour traiter des questions liées à l'emploi dans le secteur informel (Roubaud *et al.*, 2009). En second lieu, la mesure de l'ampleur du secteur informel reste insuffisante, si on veut comprendre la nature et la dynamique endogène du secteur informel qui s'appuie également sur le rôle des institutions, des normes et codes non marchands particulièrement difficiles à mesurer et qui appellent une approche multidimensionnelle, car il s'avère difficile de quantifier quand le marché n'est pas l'unique institution de régulation (Mejjati, 2012).

Il faut ajouter que la notion de secteur informel se réfère à une étanchéité des frontières entre secteur formel et secteur informel. Elle suppose des ruptures alors qu'il y a continuité. Si par exemple on se réfère au non-respect de la réglementation pour définir l'informalité, on peut retrouver celle-ci y compris dans le secteur formel (non-paiement des cotisations sociales ou des impôts, etc.). L'informalité existe à des degrés plus ou moins importants, dans chaque entreprise et dans chaque sphère. L'existence d'un secteur composé d'unités entièrement et exclusivement informelles n'a pas de signification concrète. On ne peut par conséquent raisonner en termes de pôles étanches qui procéderaient d'une vision figée, dichotomique, alors qu'il y a différenciation et processus de transformation permanent. En procédant de la sorte, on tend à réduire la pluralité des formes d'organisation des petits métiers et la gamme des rapports sociaux qu'elles mettent en œuvre à un secteur supposé uniforme et sans organisation.

Cependant, au Maroc comme dans nombre de pays en développement, il existe bel et bien des rapports sociaux structurant les petits métiers au niveau organisationnel, tels que les rapports familiaux ou l'appartenance communautaire, qu'ils soient géographiques ou ethniques. De même en Afrique, de nombreux travaux ont montré la « structuration » par les rapports lignagers. L'approche sectorialiste est en quelque sorte marquée par une vision normative où le secteur informel est défini par des manques et des insuffisances. C'est soit « ce qui manque des formes imposées par l'État » (absence de comptabilité, de paiement de l'impôt, de l'enregistrement...), soit ce qui manque des formes du secteur formel, ce dernier constituant la norme. Il s'agit d'une définition négative où le secteur informel se présente comme l'image inversée du secteur formel.

Enfin, le marché du travail est supposé homogène et segmenté, et il est fait ainsi abstraction de la mobilité entre les deux secteurs et de la totalité des phénomènes qui structurent le marché du travail (réseaux, relations hors marché...). C'est pourquoi, selon l'optique de la pauvreté et de la marginalité, les activités informelles ne peuvent trouver leur expression théorique que dans le cadre de la domination du capital.

3. L'optique de la pauvreté et de la marginalité : le secteur informel lieu de survie

Dans cette approche, le secteur informel se réduit à un simple secteur de survie d'une grande fraction de la population et des travailleurs démunis. Il est appréhendé comme le marché du travail d'une main-d'œuvre marginale qui développe des activités marginales (Ikonicoff et Silvia, 1980; Marie, 1983). On parle de secteur informel surexploité qui joue un rôle fonctionnel à l'égard des grandes entreprises. Pour les tenants d'une telle approche, le secteur informel jouerait un rôle positif à deux niveaux. Il constitue un réservoir de main-d'œuvre pour les entreprises et les administrations et remplit la fonction d'accueil de 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. Les activités et l'emploi informels seraient par conséquent générés par la logique de l'accumulation du capital. Les apprentis, eu égard à la quasi-gratuité du travail qu'ils fournissent ou à la faiblesse de leurs salaires, constituent le rouage d'un mécanisme « d'exploitation » et d'extorsion de surtravail. La marginalité se présente comme la situation permanente des populations d'origine rurale rejetées hors de la sphère agricole sans être absorbées par une société urbaine incapable de les intégrer. Le secteur informel trouve son explication, dans cette analyse, par la seule nécessité de survie d'une fraction de la population.

En fait, la démarche qui assimile le secteur informel à une armée de réserve soulève un certain nombre de difficultés. Tout en tenant compte de la totalité et de la diversité du système, cette analyse n'échappe pas à un certain schématisme. L'aspect principal de l'analyse reste le rôle joué par le secteur informel dans la valorisation du capital. Son existence, sa dynamique et ses pulsions ne s'expliqueraient que par les besoins du capital qui, en définitive, est surdéterminant. Cependant, les propositions de cette approche sont à nuancer.

La thèse de l'armée industrielle de réserve pour rendre compte de la réalité des espaces urbains dans les pays en développement est fortement contestée. En premier lieu en raison du rythme très lent de l'industrialisation dans ces pays, qui ne correspond en rien à la réalité de l'extension du capitalisme en Europe, où l'excédent de la force de travail a pu être absorbé sans déboucher sur les écarts chroniques entre population active disponible et besoins du capital. Vivement remise en cause pour spécifier l'emploi urbain dans les pays

latino-américains, cette thèse ne peut à plus forte raison rendre compte de la réalité marocaine, où le processus d'industrialisation est encore plus lent. En second lieu, l'emploi informel vers lequel s'oriente l'excédent de main-d'œuvre ne relève pas intégralement de l'armée industrielle de réserve. Au-delà de sa réalité économique, le travail revêt une dimension sociale et institutionnelle. En troisième lieu, l'explication du secteur informel comme refuge de chômeurs est à nuancer. Les activités informelles ne jouent pas un rôle anti-cyclique, et les pertes d'emplois dans le secteur moderne n'impliquent pas toujours leur augmentation dans le secteur informel. Dans certaines activités, notamment dans les micro-unités industrielles, l'emploi varie dans le même sens que celui du secteur moderne.

Par ailleurs, s'il est vrai que le secteur informel, joue un rôle de pression à la baisse des salaires, ceci ne peut être généralisable. Les salaires du secteur informel s'établissent dans certaines activités à « un niveau d'équilibre proche du salaire minimum du secteur protégé (3) ». L'écart des salaires entre les revenus permanents attendus d'un emploi informel et le salaire proposé par le secteur moderne ne se traduit pas toujours par une préférence pour ce dernier. La concurrence que livrent les activités informelles est à l'origine d'une pression des salaires vers la baisse qui incite très souvent les salariés du secteur moderne à s'orienter vers une autre activité informelle indépendante (Charmes, 1987). On peut donc difficilement délimiter deux marchés, tant le salariat et le non-salariat sont imbriqués. Enfin, on ne peut généraliser l'hypothèse de la détermination par le capital à l'ensemble des activités. L'hétérogénéité du secteur informel ne permet pas d'affirmer qu'il est globalement exploité. En somme, jusqu'au milieu des années 80, la vision et la perception de l'économie informelle sont une perception négative. La perception positive émerge lors de la phase des plans d'ajustement structurel.

(3) Comme le montre J. Charmes à travers l'exemple de Niamey au Niger, le salaire moyen (apprentis exclus) dans le SI des branches manufacturières et services s'élève à 104 % du SMIG. Le cas de la Tunisie confirme également cette tendance où le salaire moyen du SI s'établit à 107 %. Certes, ces exemples ne peuvent être généralisables, de même qu'ils cachent de fortes disparités en fonction de l'âge et du degré de qualification ; ils n'en révèlent pas moins, selon l'auteur, le caractère « ambivalent des situations du marché du travail » où les activités informelles sont dominantes.

4. Economie populaire et débrouillardise

Le terme d'économie populaire est apparu en Amérique latine à la fin des années 70, pour rendre compte de certaines pratiques d'entraide telles que les cuisines de quartier ou les écoles associatives. Cette économie était perçue comme une alternative sociale et non économique, fondée sur la prise de décision collective.

Dans les pays développés, la redécouverte de l'économie sociale et d'un tiers secteur associatif intervient dans un contexte marqué à la fois par la dégradation du mythe de l'Etat-providence et par l'émergence de nouvelles pratiques socio-culturelles d'après Mai 68. L'économie informelle apparaît davantage comme la résultante de la crise socioculturelle que de la crise économique. Elle s'expliquerait d'abord par les finalités qu'elle poursuit : convivialité, réalisation de soi, sens de l'être plutôt que de l'avoir, coopération et partage. L'économie informelle se présente comme un mouvement réactif, l'émergence de nouveaux styles de vie qui renforcent la cohésion sociale en dehors de l'Etat et du marché. A l'initiative de petits groupes solidaires et de réseaux associatifs, l'économie informelle apparaît comme une troisième voie. Cette notion d'économie sociale émane des pères fondateurs de la sociologie, pour qui toute économie est sociale. Elle désigne les organisations et les entreprises concrètes qui reconnaissent l'existence de règles sociales dans leur fonctionnement.

Dans les pays en développement, en relation avec le rôle social qu'on leur attribue, les activités informelles sont perçues comme un espace organisé autour de pratiques de solidarité et de débrouillardise (Favreau et Fréchette, 2002). La « créativité » et le « génie populaire » sont encensés dans un environnement de crise où l'État et le secteur moderne offrent de moins en moins de possibilités d'emploi. Le secteur informel traduirait, selon cette approche, une nouvelle dynamique qui constitue le ferment de nouvelles expérimentations sociales en dehors des pressions du marché et de l'État d'où les individus ont été exclus. On parle ainsi de reconquérir « des espaces d'autonomie », de « ré-encadrer la solidarité dans la société ». Le secteur informel apparaît désormais comme une voie alternative qui voudrait non seulement échapper à la contrainte du marché et de l'État, mais aussi créer de nouvelles manières de produire. Certains auteurs parlent d'une « contre-économie », d'une manière de « refuser

le développement » (Latouche, 1986) qui préfigurent un changement dans la société civile. On souligne l'importance des réseaux et des pratiques de solidarité qui constituent l'essence de l'économie informelle. Ainsi, la logique rationaliste de l'*homo economicus*, la régulation marchande et la régulation étatique ne peuvent rendre compte de la dynamique de l'économie informelle du fait que les relations sociales s'insèrent dans des réseaux de solidarité. On parle alors « d'économie populaire » comme unique alternative de développement à travers les formes d'auto-organisation (individuelles et collectives) et par la mobilisation non plus sociale (comme à la fin des années 70) mais économique.

Nous verrons plus loin que, dans le cas du Maroc, pour les acteurs du secteur informel, il faut relativiser le rôle social qu'on veut lui faire jouer, même si on peut reconnaître l'ingéniosité, les pratiques de contournement face à des logiques qui s'imposent, car la débrouillardise ne peut tenir lieu de projet social (Lautier, 2003).

5. L'approche néo-institutionnaliste et légaliste

Avec la crise des années 80, les politiques d'ajustement structurel (PAS) mises en œuvre pour y faire face, la dégradation de l'emploi et des niveaux de vie et le processus de retrait de l'État ont favorisé la régulation par l'informel, exprimant parfois une certaine dynamique de la société civile. Dès lors, un changement de discours s'est opéré et ceci sur deux plans. En premier lieu, de nouvelles qualités sont désormais attribuées aux activités informelles et plus particulièrement à la micro-entreprise considérée comme nouveau moyen de gestion de la main-d'œuvre. De la négation à des approches dualistes, on est passé à la reconnaissance positive de l'informel, et ceci aussi bien au Maroc que dans nombre de pays en développement. Le secteur informel joue désormais un rôle social vital en ce sens qu'il est supposé receler des possibilités inépuisables de créations d'emploi, de revenus en période de crise, qui lui permettent de se substituer à la crise de l'emploi officiel. Il est considéré à présent comme pouvant être le ferment du développement en raison de son dynamisme. Ses ressorts résident dans sa « flexibilité », notamment celle des rémunérations qui permet une baisse des salaires dans une conjoncture difficile, baisse d'autant plus réalisable qu'elle s'opère dans le cadre de rapports familiaux de travail et en l'absence de respect de la législation du travail.

En même temps, la définition de l'informel se pose désormais par référence à l'État et à la légalité et non plus par rapport aux formes d'organisation et aux critères de l'informalité. On se préoccupe moins de la taille ou de savoir si les activités informelles jouent un rôle de complémentarité ou de substitut, on identifie l'informalité à l'illégalité. C'est la structure réglementaire de l'entreprise et le caractère légal ou non des travailleurs qui permettent d'identifier l'informel (de Soto 1986, voir *infra*). Ces activités seraient celles qui ne respectent pas les diverses réglementations fiscales, les réglementations de l'emploi, de la santé et de la sécurité, en raison des inconvénients du système d'imposition, de sa lourdeur et des autres lois. Si les activités économiques exercées selon la norme dominante ont pour caractéristique principale de contribuer à l'impôt et aux cotisations sociales, d'être comptabilisées et soumises aux régulations des pouvoirs publics, c'est la situation inverse qui spécifie les activités informelles, l'absence de déclarations fiscale, qu'elles soient frauduleuses ou non. On insiste sur la pression fiscale et para-fiscale comme élément essentiel du développement de l'économie informelle. Le débat s'est dès lors déplacé de la micro-unité et de ses formes d'organisation vers le cadre réglementaire et pose la question du rapport de l'informel à l'État. Les micro-entrepreneurs du secteur informel préféreraient fonctionner de manière informelle afin d'éviter les coûts d'immatriculation et des autres procédures officielles (de Soto, 1989). Tant que ces coûts seront supérieurs aux avantages, les micro-entrepreneurs continueront à choisir l'informalité. Cette approche sera développée plus loin.

Au total, aussi bien pour la vision dualiste que pour l'analyse systémique, le secteur informel ne peut être défini que par ses fonctions économiques : poche de sous-emploi, fonction de substitut à la formation professionnelle, armée industrielle de réserve... « Il ne peut être qu'un réservoir ou un déversoir [...] le secteur informel est inventé parce qu'on a d'emblée défini ses fonctions. » (Lautier, 1994.) Bien plus, ces approches n'ont pu présenter un cadre conceptuel en mesure d'expliquer ce qui est nouveau et ces dynamiques du marché du travail. L'informel n'est ni irrationalité, ni pathologie, ni retard, encore moins soumission. Considérer ces activités comme de simples catégories en voie de disparition ou comme la résultante d'une simple logique abstraite du capitalisme procède d'une vision réductrice. La spécificité des activités informelles dans les pays en développement ne saurait s'expliquer ni dans le cadre qui s'appuie sur le caractère unidimensionnel du marché (le dualisme)

ni dans le cadre de la surexploitation. Aussi cet ouvrage tentera d'explorer plusieurs hypothèses, dont les suivantes.

6. Les hypothèses et les pistes de réflexion

6.1. Des activités hétérogènes et multiformes au Maroc

Au Maroc le secteur informel représente 37,3 % des emplois non agricoles, et, comme dans nombre de pays en développement, son hétérogénéité n'est plus à démontrer et apparaît à plusieurs niveaux :

- au niveau des activités, on distingue celles de petite production marchande telles que l'artisanat, les services (réparation, mécanique, plomberie, gardiennage, etc.) le commerce (alimentation, habillement, etc.). Cette dernière composante est largement dominante en termes d'emploi, avec 53 % des actifs occupés dans le secteur informel ;

- au niveau des formes de propriété, on distingue ceux qui disposent d'une propriété individuelle, les associés et les auto-employeurs. Cette dernière catégorie englobe les trois quarts de l'ensemble de l'emploi informel ;

- au niveau du degré de mobilité des unités, on distingue les unités stables, ambulantes, localisées ou non localisées ;

- au niveau de ses acteurs, le secteur informel mobilise essentiellement des jeunes, des migrants, des femmes, des enfants et aussi des diplômés, des petits fonctionnaires et des gens de tous bords.

Enfin, cette hétérogénéité apparaît dans l'importance de la main-d'œuvre utilisée et dans les différences de potentialités. D'une manière générale, on retrouve deux catégories d'unités. La première concerne les activités de survie, qualifiées d'involutes, dans l'incapacité de dégager un surplus et qui prolifèrent en période de crise économique. Elles sont majoritairement exercées par les catégories vulnérables dans le cadre de l'auto-emploi et/ou par les femmes et les enfants (les *ferrachas* les ambulants, etc.). Numériquement importantes, ces activités ne disposent pas ou peu de capital, s'auto-reproduisent, compte tenu d'une forte concurrence et d'une entrée libre sur le marché, et les revenus qu'elles distribuent sont faibles, ne dépassant guère le stade de la subsistance. La deuxième catégorie comporte les unités qui disposent de potentiels en emplois, en revenus et en accumulation et qui par certaines de leurs caractéristiques sont proches des entreprises formelles.

Celles-ci peuvent connaître un développement vers les entreprises capitalistes ou une évolution vers la société technicienne, celle de la rationalité et de l'efficacité, s'adaptant ainsi à l'économie moderne. Au Maroc, ces entreprises sont généralement celles qui ont plus de quatre actifs, sont pour nombre d'entre elles enregistrées sur les fichiers des patentes et peuvent disposer ou non de locaux professionnels.

Certains métiers n'opèrent pas uniquement en direction du marché domestique mais peuvent aussi accéder aux marchés étrangers, comme c'est le cas de certaines strates de l'artisanat. Il s'agit toutefois de souligner que cette catégorie, le haut de gamme de l'informel, n'est pas dominante.

Selon toute évidence, ce découpage global est loin d'exclure des interférences entre les différentes strates de l'informel. L'hétérogénéité de ce dernier reste elle-même une dynamique pouvant subir des transformations permanentes, en fonction du type de liaison qu'il entretient avec le système global.

6.2. Une perspective macro-économique et globale

Il est essentiel, pour comprendre la dynamique des activités informelles, de se situer dans une perspective historique, macro-économique et globale du régime d'accumulation à l'œuvre. Les rythmes économiques des pays en développement, les formes de production – dont les activités informelles – sont en partie déterminés par les chocs, les turbulences externes et par les politiques économiques internes mises en œuvre pour les contrecarrer. Cependant, ces formes d'organisation résultent aussi d'un mode spécifique de régulation en l'absence de l'Etat-providence et d'une faible socialisation étatique de la main-d'œuvre. De par ce rôle, elles libèrent en quelque sorte l'Etat de certaines fonctions de régulation et de redistribution.

6.3. L'informel : un procès institutionnalisé

Les activités du secteur informel constituent un procès institutionnalisé. Elles tirent leur signification de leur ancrage social en se référant aux réseaux complexes de normes, de codes, de règles propres à chaque société. Au Maroc, les normes domestiques, familiales, de groupe sont au cœur de l'informel. Il est par conséquent essentiel d'introduire dans l'analyse les pratiques sociales

les réseaux et les liens institutionnels. Il existe des formes institutionnelles à côté des structures qui déterminent les relations entre stratégies des acteurs et tendances globales. Ces activités sont structurées selon un certain nombre de codes et de normes que les seuls instruments de l'analyse économique ne peuvent saisir, car il existe plusieurs formes de coordinations à côté de celle du marché. La complexité des normes appelle dès lors le refus du principe mono-économique et une approche davantage pluri-disciplinaire. Les activités dites informelles s'inscrivent dans les rapports sociaux institutionnalisés.

Les acteurs insérés dans la sphère urbaine, dans un contexte d'incertitude et de risque, peuvent réinterpréter les anciens rapports sociaux, réinventer de nouvelles organisations (Hugon *et al.*, 1993) qui peuvent « dévier » par rapport aux normes. La persistance de rapports non salariaux et l'existence de réseaux de socialisation hors marché constituent des formes de régulation et d'organisation dont l'analyse ne passe pas seulement par des relations de dominance du marché, mais aussi par des formes de résistance, de réinterprétation des rapports sociaux anciens, d'accommodement, d'adaptation, de détournement ou de contournement, face aux influences nouvelles, notamment celle de la crise.

6.4. L'informel : une modalité particulière de la dynamique sociale dans les pays en développement

Les activités informelles constituent une modalité particulière de la dynamique sociale dans les pays en développement. Elles sont une réponse de la société à des besoins nouveaux, ainsi que des inventions sociales dans un contexte précaire qui amènent les acteurs à diversifier leurs stratégies d'insertion par la pluriactivité, à minimiser les risques par la recherche d'opportunités de revenu et à s'adapter à des catégories sociales à faible pouvoir d'achat. Mais cette dynamique puise aussi sa signification dans les appartenances et les logiques de groupe. Enfin, il ne s'agit ni de condamner ni d'approuver les pratiques à l'œuvre, mais de se démarquer à la fois « du populisme idéologique qui a une vision enchantée des savoirs populaires » qui idéalise systématiquement les capacités des peuples, que ce soit en leur autonomie ou leurs résistances (de Sardan, 2008).

Chapitre II

Le contexte macro-économique et l'informel

Comprendre les origines et l'extension du secteur informel, les logiques de vie ou de survie des populations insérées dans ces activités passe inéluctablement par la mise en évidence du contexte économique et historique à l'origine de son expansion. Son importance au sein de l'emploi urbain signifie qu'il découle d'un contexte structurel dont la compréhension appelle une analyse de long terme. En somme, il est important, au-delà des aspects à court terme tels que la production, la faible productivité des micro-entreprises, les questions de réglementation ou les coûts de transaction, de faire la lumière sur les tendances lourdes, les ruptures et les réversibilités, liées au mode de développement et aux politiques macro-économiques mises en œuvre depuis l'indépendance. Une attention particulière sera portée aux programmes d'ajustement structurel et à leurs incidences sur l'informalisation de l'économie et du marché du travail.

Dans ce chapitre, il est question d'analyser, dans un premier temps, les déterminants structurels et macro de l'expansion de l'informel et, dans un second temps, l'impact sur l'informalité du marché du travail officiel.

1. Éléments déterminants de l'expansion du secteur informel

Les activités qui se développent au sein du secteur informel sont la conséquence de nombreux facteurs opérant en interaction : la migration rural-urbain, la crise de l'emploi officiel et la situation sur le marché du travail, l'incapacité de l'Etat à réguler l'activité économique, le programme d'ajustement structurel (PAS), la montée de la pauvreté et la faiblesse du cadre

réglementaire. L'informel est un phénomène induit à la fois par les processus d'ouverture, les modes de développement et par la spécificité des régulations sociales et endogènes.

1.1. L'urbanisation et les tendances démographiques

Les études sur le secteur informel mettent en évidence les liens entre les campagnes et les villes. Les mouvements de population générés par l'exode rural entraînent des contraintes qui aggravent les déséquilibres des agglomérations urbaines : détérioration des conditions de logement, de santé, de l'emploi, développement spontané de zones péri-urbaines. Au-delà de ces contraintes, la croissance urbaine contribue à fragiliser les modalités d'accès à l'emploi des jeunes générations.

Au Maroc, à l'instar de nombre de pays en développement, un des faits remarquables des deux dernières décennies est la poussée démographique et l'accroissement sans précédent de la population urbaine. La population marocaine est passée de 11,63 millions en 1960 à 26,07 millions en 1997 et 29,89 millions en 2004 (HDR, 50 b). Dans le même sens, la migration de la campagne vers la ville a été sans précédent à partir du milieu des années 70. Le taux d'urbanisation est passé de 29,3 % en 1960 à 55,1 % en 2004, le renversement de tendance s'étant fait en 1994.

Tableau 1
Taux d'accroissement annuel de la population (en %)

Période	1960-1971	1971-1982	1982-1994	1994-2005
Population totale	2,51	2,57	2,04	1,66
Population urbaine	4,13	4,24	3,61	2,91
Population rurale	1,72	1,44	0,67	0,17

Source : HDR 50.

L'intensité des flux migratoires est manifeste depuis les années 60, et le taux de croissance annuel de la population urbaine est passé de 4,13 % entre 1960 et 1971 à 4,24 % entre 1971 et 1982, pour tomber à 2,91 % entre 1994 et 2005. L'évolution de la population rurale est moins importante. Son taux de croissance annuel est en baisse. 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.

La dynamique de la mobilité rural-urbain est à rattacher à plusieurs facteurs.

Le premier facteur est lié aux ruptures intervenues dans les systèmes agricoles et les modes de régulation communautaire pendant la période coloniale. Dans la plupart des pays en développement, les migrations ne sont pas, comme en Occident, liées à une révolution agricole relevant d'une dynamique endogène, mais leur genèse et leur essor relèvent des pratiques coloniales. En effet, durant cette période, les moyens mis en place pour organiser les migrations renvoient certes à la pénétration des rapports marchands, mais aussi à l'intervention du politico-administratif. Sans entrer dans les détails, on peut considérer que plusieurs phases d'un processus de « dissolution conservation » affectent les sociétés paysannes en accélérant leur intégration à la logique du marché : le travail forcé pour surmonter la pénurie de main-d'œuvre a permis la construction des infrastructures ; l'impôt obligatoire et sa monétarisation qui précipitent les communautés dans la migration tournante et la recherche de revenus monétaires.

Enfin, la constitution de la propriété terrienne (par l'immatriculation foncière) non seulement accentue la concentration terrienne mais aussi l'expropriation des paysans qui, dépourvus de terre et sous la pression des besoins monétaires, par leur exode définitif ou provisoire vont s'enrôler dans des formes salariales ambiguës relevant des migrations tournantes. En somme, le type d'articulation entre sphère rurale et sphère urbaine qui en découle est en partie à l'origine de la dynamique des activités informelles. C'est dire aussi que les déterminants de la migration sont bien plus complexes qu'un simple afflux de migrants attirés par de hauts salaires et les « lumières de la ville » comme l'avance la thèse dualiste. L'enrôlement dans le salariat, dès la période coloniale, n'a jamais été définitif. Les mouvements d'entrée et de sortie, liés à la pression des besoins monétaires et au mode de développement colonial, montrent le caractère réversible de la salarisation et sa fixation limitée.

Le second facteur est à mettre en lien avec les politiques d'intervention en milieu rural durant la phase post-coloniale. Sans entrer dans les détails, après l'Indépendance, la mobilité rural-urbain n'a guère fléchi en raison du faible dynamisme du secteur agricole dans l'incapacité d'atténuer l'exode rural depuis plus de quarante ans. Les politiques d'intervention en milieu rural et les

distorsions qu'elles ont provoquées, en particulier le déséquilibre population-ressources et les déficits vivriers, donnent une configuration particulière aux formes prises par la migration et se traduisent par une profonde mutation de l'emploi rural et urbain. La sphère rurale est de moins en moins créatrice d'emplois et conditionne la genèse et l'extension des activités informelles.

1.2. Les modes d'industrialisation peu employants et la salarisation restreinte

La multiplication des statuts d'emploi informels est à mettre en relation avec la faiblesse de la salarisation dont l'origine est à rechercher dans le mode de développement issu de la période coloniale et de celui qui lui a succédé jusqu'à nos jours.

Depuis l'époque coloniale, les tentatives pour développer une industrialisation qui suivrait le schéma d'évolution des pays industrialisés semblent avoir échoué et avec elles les politiques des modernisations. Celles-ci étaient supposées développer massivement le salariat, par une absorption de la main-d'œuvre libérée par le secteur traditionnel. Au cours de la phase agro-exportatrice, qui correspond aussi à la période coloniale, l'industrialisation et le salariat qui en découle n'ont jamais pris leur essor et se sont cantonnés à quelques activités agricoles (Mejjati, 1994).

Après l'Indépendance, le Maroc, comme bon nombre de pays en développement, a connu un mode de développement se rapprochant du modèle classique agro-exportateur, fonctionnant sur la base de l'exploitation agricole, puis, jusqu'à la fin des années 60, un modèle d'industrialisation centré sur l'import-substitution, et après l'épuisement de ce dernier, l'accent est mis sur la promotion des exportations. Ces modèles d'abord mis en œuvre en Amérique latine ont été étendus plus tard à certains pays africains. Dans les deux cas, l'industrialisation s'est révélée dans l'incapacité de développer le salariat.

Le mode d'industrialisation par substitution aux importations (ISI) adopté par le Maroc a mis l'accent sur le développement d'industries fortement protégées de la concurrence étrangère par des barrières douanières.

Cependant, ce modèle a rencontré rapidement des limites dont les causes sont bien connues (4). L'extension du salariat, clef de réussite du modèle, s'est trouvé freiné par les chocs et les instabilités internationales. Par ailleurs, la « remontée de la filière » ne s'est guère réalisée, et la substitution n'a pu franchir la première étape, si bien que les retombées sur les créations d'emploi n'ont guère été significatives. Un autre facteur important relève de l'exiguïté du marché intérieur. Dans les pays industrialisés, le mode de régulation monopoliste centré sur la consommation de masse n'a pu prendre de l'ampleur que parce que les salaires intègrent les gains de productivité. Dans les pays en développement, cette réalité semble infirmée, puisque le profil de la demande ne suit pas, en raison d'une concentration des revenus. En somme, il existe une dissymétrie entre la structure productive et la norme de consommation, et le marché interne s'est trouvé contraint par l'insuffisance de la demande solvable résultant de la stagnation des salaires réels. C'est ce qui explique, d'ailleurs, l'orientation vers les marchés extérieurs.

La phase qui succède, celle d'une croissance tirée par les exportations, résulte non seulement des contradictions économiques et sociales du régime d'accumulation précédent, mais elle s'inscrit également dans le cadre des nouveaux rapports économiques internationaux liés à l'endettement et à l'intervention du FMI et de l'ajustement structurel. Ce modèle se fonde désormais sur les industries de main-d'œuvre pour lesquelles le Maroc est sensé avoir des avantages comparatifs et sur la nature de la demande finale, compte tenu des bas salaires.

Dans le cas de l'industrialisation par substitution aux importations, cette demande est interne et suppose la croissance du pouvoir d'achat interne et une extension du salariat. Dans le second cas, au contraire, le mode de développement suppose une compression des salaires afin de rester compétitif sur les marchés extérieurs et signifie un déplacement de la demande finale vers l'extérieur plutôt qu'un élargissement du marché interne et du pouvoir d'achat qui l'accompagne (El Aoufi, 1991). On assiste à une dichotomie entre norme de production et norme de consommation, à un freinage du processus de salarisation et à des substitutions par l'informel.

(4) Pour de plus amples développements, cf. Mejjati (1994).

Au total, le mode de développement industriel, de par sa nature, se révèle dans l'incapacité de développer massivement le rapport salarial qui aurait été à l'origine d'une intégration par le secteur formel. La faiblesse des rapports salariaux s'explique certes par des mécanismes de régulation propres aux pays en développement, mais elle est imputable aussi au régime d'accumulation industriel qui se caractérise par une dissymétrie entre structure de production et norme de consommation.

1.3. Faiblesse de l'Etat-providence, citoyenneté non salariale : socialisation par l'informel

L'extension du secteur informel n'est pas indépendante de la faiblesse de l'Etat-providence. Dans les pays en développement, en raison de la faible prise en charge par l'Etat des besoins sociaux (logement, formation...), les activités informelles sont appelées à se substituer à lui dans cette fonction.

Dans les pays développés, l'instauration et le développement de l'Etat-providence se sont accompagnés de la généralisation du régime de la sécurité sociale, du système éducatif, de la formation et du logement social, en somme de la constitution et de l'expansion rapide du salaire indirect. Cette dynamique suppose la généralisation du salariat et la lenteur de cette généralisation (Lautier, 1992). Le changement majeur a été l'apparition de l'Etat-providence qui implique une mutation dans la conception juridique et économique des rapports sociaux. Dans ce contexte, l'intervention de l'État a progressivement et partiellement remplacé la sphère domestique dans la reproduction de la force de travail et dans sa socialisation hors marché. L'essor du salaire indirect a conditionné une harmonisation entre norme de production et norme de consommation. Avec l'extension du fordisme, la reproduction de la force de travail est assurée par la marchandise capitaliste. Le travail salarié, quant à lui, dérive du travail non salarié, et son modèle de référence est la « citoyenneté salariale » donnant accès au droit étatique.

Dans les pays en développement comme le Maroc, les organismes socialisés interviennent faiblement dans la reproduction de la force de travail et de l'énergie humaine. La socialisation étatique de la force de travail y est beaucoup plus faible que dans les pays industrialisés et touche par définition le secteur formel. Non seulement le salariat est limité, mais le processus d'irréversibilité

du salariat, tel qu'il a fonctionné dans les pays industrialisés, n'a pas joué. Dès lors, l'intervention étatique dans la reproduction de la force de travail à travers le salaire indirect est très limitée, comme on peut s'en rendre compte devant le faible nombre des salariés affiliés à la sécurité sociale. C'est donc un modèle «de citoyenneté non salariale» qui fixe son empreinte sur le salariat (Lautier, 1994). Plus que cela, le mouvement vers le salariat est en permanence objet de retournement.

Dans un contexte où l'Etat-providence est faible, se désengage des secteurs sociaux et est de plus en plus remis en cause par les processus d'ouverture, la socialisation hors marché passe par les activités informelles. Face à la faible prise en charge par l'Etat des besoins sociaux de santé, de logement et de formation et les activités informelles de petite production, de commerce, de services et la sphère domestique sont appelées à assurer cette fonction. 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. Dans un contexte de crise, en développant des modes de vie à faible coût, elles libèrent l'État de certaines fonctions régulatrices (y compris la régulation sur le marché du travail).

1.4. La dynamique de la pauvreté

Quand on se penche sur la pauvreté, une série de questions se pose, en particulier celles ayant trait à la définition et à la mesure de la pauvreté et aux catégories les plus affectées.

La définition classique de la pauvreté est celle de la Banque mondiale pour qui «être pauvre c'est ne pas pouvoir atteindre un niveau de vie minimum (5)». Par ailleurs, on identifie deux seuils de pauvreté : la pauvreté et la pauvreté absolue. Mais cet indicateur est statique car ne montre pas le coût de résorption de la pauvreté.

(5) Cette définition soulève néanmoins des difficultés : le problème de la mesure du niveau de vie et de celle du niveau de vie minimum. En effet, la mesure du niveau de vie s'appuie soit sur le revenu soit sur les dépenses. Les deux optiques ont des inconvénients. L'optique dépense est longue et coûteuse. L'optique revenu, la plus commune, ne prend pas en considération l'auto-consommation et l'auto-production. Quant au niveau de vie minimum, sa mesure varie selon les pays.

La pauvreté est un phénomène multidimensionnel qui ne se limite pas à l'insuffisance des revenus ou de l'apport en calories. Elle a différentes facettes et englobe les questions de santé, d'illettrisme, l'impossibilité d'accéder aux services essentiels, l'insécurité, l'absence de moyens d'action, l'exclusion sociale, l'isolement physique et la vulnérabilité.

Il n'y a guère de consensus global sur les différentes formes de pauvreté. Cependant, on en distingue trois formes : la pauvreté monétaire ou de revenu, caractérisée par un revenu insuffisant ou par une trop faible consommation, la pauvreté des conditions de vie ou d'existence (difficultés d'accès aux services sociaux, éducation, santé et dégradation du lien social) et la pauvreté de potentialité ou de capacité liée à l'impossibilité de réaliser une potentialité qui aiderait à mieux fonctionner dans la vie (privation de droits). Elle correspond à l'inégalité des chances (Sen, 2000).

Il est admis que la pauvreté a largement contribué à l'extension des activités informelles, en raison des incidences qu'elle exerce sur les revenus. Au Maroc, les études (Banque mondiale et Direction de la statistique 2001, Banque mondiale 1993, Haut-commissariat au Plan 2010) révèlent qu'entre 1991 et 1998, la pauvreté absolue et la pauvreté relative ont progressé de 7 % à 10 % pour la première et de 14,6 % à 19 % pour la seconde. Selon le HCP, ce taux a baissé entre 2001 et 2007, passant de 15 % à environ 9 %, concernant environ 2,7 millions de personnes. Cependant, 17,5 % de la population se situe juste au-dessus du seuil de pauvreté, ce qui signifie que près de 8 millions de personnes sont soit dans la pauvreté absolue soit en mesure d'y tomber. La pauvreté affecte les déjà pauvres ou les catégories moyennes, tandis que les 20 % les plus riches ont vu leur part dans les dépenses augmenter. La pauvreté est sélective, avec une dimension genre, affectant plus les femmes que les hommes, en raison des disparités de statut au sein de l'emploi, de la sécurité de l'emploi, des salaires et de l'éducation. On parle de « féminisation » des travailleurs pauvres. Elle affecte essentiellement les travailleurs du secteur informel, et le taux de chômage est plus élevé parmi les pauvres en particulier dans les villes. Enfin, elle n'ignore pas les enfants puisque son incidence sur les enfants est 1,5 fois plus élevée que parmi les adultes. La pauvreté affecte prioritairement les ruraux ; toutefois, l'urbanisation et l'exode rural et la montée du chômage ont accentué la pauvreté en milieu urbain. La proportion des pauvres urbains est passée de 27 % à 34 % entre

1989 et 1999. La croissance de la pauvreté urbaine a été quatre fois plus rapide que la migration rurale urbaine.

1.5. La situation du système éducatif et l'insuffisance du cadre réglementaire

Enfin, il faut ajouter à cet ensemble de facteurs la faiblesse du cadre réglementaire (voir *infra*) et la situation du système éducatif.

En dépit des progrès accomplis en matière de taux de scolarisation, l'accès et la rétention à l'école demeurent problématiques, mettant sur le marché du travail de plus en plus d'enfants. Le Maroc accuse des déficits importants en matière d'éducation, déficits récemment décriés à la fois par les responsables gouvernementaux par les organismes internationaux, et les taux de redoublement sont comparables voire supérieurs à ceux de pays comme le Burkina Faso ou le Sénégal.

Les déperditions nombreuses, en particulier lors du passage du fondamental au collège, et le chômage des diplômés (cf. *infra*) font basculer nombre de jeunes scolarisés dans le secteur informel, en l'absence d'un dispositif de formation viable pour les déscolarisés du primaire et du collégial. Les disparités des taux de scolarisation sont marquées entre villes et campagnes, entre les sexes et entre les régions. A titre d'exemple, pour les seules années 1998-1999 et 1999-2000, les taux d'abandon scolaire ont augmenté de 21 %, passant de 1,9 % à 2,3 %, pour chuter en 2002 à 1,8 % (HDR 50, 2006), avec une aggravation de la situation en milieu rural et pour les filles. Dès lors, le secteur informel, devient le principal réceptacle des déscolarisés.

1.6. L'ajustement structurel et ses incidences

On ne peut comprendre la croissance du secteur informel urbain dans les années 80 sans prendre en compte les effets de la crise des années 80, de la récession subséquente et des mesures prises pour y faire face. La récession des années 80 et la phase d'ajustement qui l'a suivie ont contribué à accélérer le phénomène de l'informalisation de l'économie d'une manière directe ou indirecte, suite à la compression des effectifs du secteur formel moderne, au

gel ou à la réduction des salaires, aux mesures visant à réduire le déficit par la compression de la demande globale, etc.

Les principales mesures du PAS

Comme bon nombre de pays en développement, écrasés sous le poids du service de la dette, de la chute des revenus des exportations et des déficits internes et externes, le Maroc s'engage, dès 1983, en concertation avec le FMI, dans une politique d'assainissement économique-financière. Destiné à équilibrer la balance des paiements ou à générer la croissance par des changements structurels, le programme d'ajustement structurel (1983-1992) est conditionné par un plan de réorganisation de l'économie. Il comporte un mélange de mesures : des mesures générales d'ordre déflationniste et des plans de relance sectoriels. Elles visent à mener de pair réformes sectorielles et réorganisation macro-économique par l'accroissement du rôle du secteur privé et la réorientation du rôle de l'Etat. Liberté des échanges, croissance tirée par les exportations, remise en cause de l'intervention de l'Etat par une compression de ses activités dans les domaines économiques et sociaux, accroissement du rôle du secteur privé et recherche d'une régulation par le marché en constituent les principales lignes. Plus précisément, on peut identifier plusieurs aspects de ces mesures.

Le premier aspect comporte des mesures visant à réduire le déficit par une compression de la demande globale et par la mobilisation de recettes supplémentaires, la réduction des dépenses publiques, l'abolition ou la réduction des subventions des biens de consommation, la réforme de la fiscalité par la création ou l'extension de certaines taxes (TVA, IGR) et la hausse des tarifs des entreprises publiques. Les mesures de réduction des dépenses de fonctionnement comportent en outre un volet immédiat consistant en une compression de la masse salariale et une réduction de l'emploi.

Le second aspect du PAS se réfère à la relance de l'offre dont les vecteurs sont la politique des prix et des réformes structurelles. Ces mesures visent à accroître l'incitation du système productif par des dévaluations de la monnaie, l'élimination du contrôle des prix et des marchés, la libéralisation des circuits internes et du commerce extérieur. Elles concernent aussi le secteur public, avec un programme de privatisation consistant à limiter les bases économiques de l'appareil d'Etat. Le désengagement de l'Etat passe par une compression

de ses activités dans les domaines sociaux et économiques et une réaffectation des ressources en faveur du secteur privé.

Le troisième aspect concerne les mesures sectorielles de relance tant dans l'industrie (orientation vers les marchés extérieurs (cf. *supra*) et dans l'agriculture.

Les effets du PAS : coûts sociaux et informalisation

Les incidences néfastes des PAS en termes de coûts sociaux ont été analysés dès 1986 par les organismes internationaux qui préconisent « un ajustement à visage humain » (Unicef, 1987). En particulier, on réalise que ces coûts sociaux sont de moins en moins maîtrisables en milieu urbain et tendent à accélérer une crise qu'on a pensé solutionner par de simples rééquilibrages financiers. Au-delà des équilibres financiers réalisés, le PAS, par des effets directs et indirects, a accentué l'informalisation de l'économie.

Les distorsions sur le plan de l'emploi

La dégradation du marché du travail officiel et son informalisation seront examinés plus loin. Le PAS s'est accompagné d'un ralentissement de la croissance, d'une baisse de l'investissement de l'Etat qui a affecté aussi bien le secteur moderne public que le secteur privé et les micro-unités industrielles. La baisse du PIB est manifeste sur la période 1980-1986 (2,8 %) par rapport à la période 1973-1979 (7,6 %), alors que le taux de croissance démographique atteint les 3 % par an. Les investissements de l'Etat sont passés de 10,6 % du PIB en 1982 à 4,5 % en 1986.

Par ailleurs, les dévaluations s'accompagnent d'une hausse des prix des importations des biens d'équipements, entraînant des blocages dans l'industrie, du fait de la hausse des prix des importations de biens d'équipement et des restrictions imposées, avec des effets négatifs sur l'emploi. Les mesures de restructuration des entreprises publiques, le blocage automatique dans la fonction publique ont induit des pertes d'emploi et une décodification salariale. Le PAS, même quand il ne s'accompagne pas de licenciements, implique une modification de la structure interne de la main-d'œuvre par la substitution d'une main-d'œuvre temporaire à une main-d'œuvre permanente (Mejjati, 1996). Non seulement l'emploi recule, mais il se complexifie, générant des modes de réinsertion qui se manifestent par la simultanéité de l'emploi dans le secteur formel et dans le secteur informel (cf. *infra*).

La compression de la demande interne résultant des mesures d'austérité va générer des effets concrets qui se traduisent par l'informalisation du marché du travail avec de nouvelles recompositions en son sein (6) : crise de l'emploi, compression des revenus salariaux, régression des niveaux de vie de certaines catégories urbaines (voir § 2.2).

Les effets redistributifs du PAS sur les micro-entreprises et les pauvres

Le PAS a non seulement généré de nouveaux reclassements sur le marché du travail mais aussi une modification dans les processus redistributifs qui affecte aussi bien les micro-unités que les groupes les plus pauvres. En effet, les modifications sectorielles des transferts, la réduction des transferts étatiques, le retrait de l'Etat des secteurs sociaux, les modifications des prix relatifs (dévaluations) affectent négativement les micro-unités de l'informel et les différentes catégories sociales, en particulier les plus pauvres (Mejjati, 1994, Hugon, 1994).

Dans le secteur agricole, l'amélioration des revenus des ruraux, consécutive à la valorisation des prix s'est faite surtout en faveur des moyens et grands exploitants, fortement insérées dans les circuits d'échanges. De l'avis même des experts de la Banque mondiale, la politique des prix conduite de 1982 à 1988 n'a pas été favorable aux petits agriculteurs et aux paysans pauvres, la majorité d'entre eux vendant leurs produits directement aux commerçants à un prix inférieur au prix officiel (Word Bank, 1993).

Dans la fonction publique, la détérioration des revenus salariaux a touché les petits fonctionnaires, puisque les détenteurs de bas salaires seraient passés de 30 % à 51,9 % (Morisson, 1991, p. 58). Les salariés de l'industrie, du secteur informel et de l'agriculture ne sont pas épargnés. Au cours de la seule

(6) 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 – quant 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 distinguer ce qui relève de la responsabilité de l'ajustement de ce qui relève de la conjoncture internationale. En outre se pose le problème de la méthode à utiliser : comparer, à l'intérieur d'un même pays, la situation avant et après l'ajustement, ou alors comparer la situation des pays l'ayant expérimenté avec ceux qui ne l'ont pas adopté ? Voir à ce propos P. Hugon, « Les incidences sociales des politiques d'ajustement », revue *Tiers-Monde*, n° 17, janvier-mars 1989.

période de stabilisation, la baisse des salaires dans le secteur public et l'industrie atteint 13 %, dans le secteur agricole 20 à 25 % (Azam et Morisson, 1994). Cette dynamique de régression des revenus salariaux peut être appréciée à partir de l'évolution du salaire minimum qui commence à reculer dès 1985, avec une chute de 26,6 % en 1986.

Par ailleurs, concernant les subventions aux produits de première nécessité et les dépenses sociales, l'ajustement budgétaire s'est opéré au détriment des subventions, dont la part dans les dépenses ordinaires a chuté, passant de 7,5 % en 1983 à 2,4 % en 1990 et touchant essentiellement les ménages les plus pauvres. Or, ces subventions représentent 20 % de leurs dépenses (au lieu de 2 à 3 % pour les ménages les plus riches).

Il faut ajouter que le retrait de l'Etat des secteurs sociaux s'est accompagné d'une régression des dépenses sociales de 13 % entre 1983 et 1986. Ces réductions ont concerné les dépenses d'éducation et les dépenses de santé (Azam et Morisson). Au total, c'est la situation des ménages pauvres urbains qui s'est le plus détériorée et « particulièrement les familles dont le chef travaille dans le secteur informel » (Bank Al Maghrib, p. 89).

La crise des systèmes redistributifs intra-groupe

La réorientation des revenus par l'intervention des organismes internationaux, la réduction des transferts étatiques et des revenus officiels remettent en cause le système de transfert à l'intérieur des groupes familiaux et des communautés, puisque les revenus sont redistribués selon la logique des droits et des obligations (Mahieu, 1990). Dans les pays en développement, le calcul économique individuel ne joue qu'un rôle limité face aux calculs économiques de groupe. Les inégalités de revenus sont généralement atténuées par les mécanismes redistributifs. La complexité du normatif nécessite de se plier à certaines obligations au risque de se faire exclure. Or, la crise et l'ajustement ont introduit des turbulences au sein de ce système, la réduction des transferts étatiques et des revenus élimine certains agents des réseaux communautaires (en raison des difficultés qu'ils ont à remplir totalement leur obligations) et du coup affecte les réseaux de solidarité.

Au total, au cours des années 80, la compression des revenus salariaux, la régression des niveaux de vie de certaines catégories urbaines, en plus du déclin de l'emploi et sa désalarisation (voir *infra*) impulsent de nouvelles pratiques

de recherche de complément de revenus, faisant basculer de nombreux urbains dans le secteur informel. En adoptant des stratégies de survie «les groupes vulnérables» renforcent la parfois la strate la plus précaire de l'informel, par la pluriactivité, la mobilisation du travail des femmes, celui des enfants et des catégories précaires.

1.7. Le post-ajustement et la mondialisation

La période du post-ajustement, à l'œuvre à partir du milieu des années 90, fait suite au déclin des PAS et induit l'émergence d'un nouveau paradigme du développement (cf. chap. 7) et l'approfondissement de l'ouverture. La mondialisation est la forme générale d'un ensemble de processus. Elle fait référence à certains phénomènes qui sont apparus ou se sont accélérés ces dernières années : le développement des échanges commerciaux, les processus d'ouverture des économies nationales, la mondialisation des flux financiers, des normes économiques, la multiplication et l'intensification d'interdépendances, le développement des investissements extérieurs directs, des moyens de communication, des produits culturels et des normes sociales.

Au Maroc, en matière de politiques économiques, les dernières décennies ont été marquées par la poursuite du processus de libéralisation de l'économie et l'intégration dans l'économie mondiale. Il s'agit en particulier de l'adhésion à l'OMC (1994) et la signature des accords de libre-échange avec l'Union européenne (1996), avec les Etats-Unis et les pays arabes. Par ailleurs, les orientations en faveur du développement du secteur privé, adoptées durant la période précédente, ont été renforcées. Les réformes de la gouvernance, du code du travail, la mise en place d'un filet de protection sociale et la lutte contre la pauvreté sont à l'ordre du jour (7). La question qui est posée est : la mondialisation renforce-t-elle ou non l'informalisation des économies ?

La relation entre mondialisation et informalisation *via* la montée du chômage fait l'objet de débats ; de même, les inégalités qu'elle provoque à l'intérieur d'un pays et entre les pays ont souvent été soulignées. Une étude portant sur les liens entre la mondialisation et l'emploi informel dans les pays

(7) Les organisations internationales, notamment le PNUD, le Bureau international du travail et la Banque mondiale, ont été étroitement associées à l'ouverture des chantiers de réforme sur ces thèmes.

en développement (OIT et OMC, 2009) révèle que l'impact de l'ouverture commerciale sur l'informalité dépend fortement des circonstances particulières des pays. Ainsi, si l'ouverture du commerce a augmenté l'informalité en Colombie, elle l'a réduite au Mexique et n'a pas eu d'impact mesurable au Brésil (Razafindrakoto, Roubeaud, 2012).

Néanmoins, même si on estime que la mondialisation peut induire des créations d'emploi, ces créations ne s'accompagnent pas de l'amélioration de leur qualité, car elles sont essentiellement le fait de l'économie informelle dont l'un des traits dominants est une plus faible sécurité de l'emploi, des revenus plus bas et le nonaccès à la protection sociale. En somme, avec les processus d'ouverture des économies, le secteur informel constitue souvent une variable d'ajustement pour les travailleurs qui perdent leur emploi, au détriment des normes de travail décentes. Par ailleurs, avec la consolidation de l'ouverture apparaissent de nouvelles contraintes pour les secteurs mobilisant une importante main-d'œuvre, que ce soit en termes de compétitivité, de mise à niveau ou de révision de la législation du travail, qui ne manquent pas d'avoir des incidences sur l'emploi et sa précarité. En effet, la recherche d'une compétitivité accrue pousse les entreprises du secteur moderne à recourir à la sous-traitance, à la délocalisation de la fabrication, à la réduction des charges, au recours au moins-disant social et à la flexibilité des méthodes de production. Tous ces éléments ont des incidences sur les entreprises du secteur informel et entraînent plus de précarité de l'emploi par la mobilisation d'une main-d'œuvre informelle (dans le cadre de la sous-traitance) et même une informalisation du secteur formel lui-même. « La mondialisation de l'économie entraîne une recomposition du secteur informel, et chacune des strates qui le composent s'en trouve modifiée. » (Maldonado *et al.*, 2004.)

Le Maroc, qui a opté pour une croissance tirée par les marchés extérieurs, n'échappe donc pas à ces contraintes. L'emploi demeure tributaire de la santé économique des secteurs d'exportation, elle-même fortement liée aux aléas des marchés extérieurs. Dans ce cas, les risques de propagation de chocs extérieurs s'accompagnent d'informalisation et de vulnérabilité croissante. En raison de l'incertitude des secteurs d'exportation, les pertes d'emplois qui les touchent font que c'est l'économie informelle qui devient le principal réceptacle des chômeurs.

En résumé de ce chapitre, il apparaît que la genèse et la prolifération des activités informelles sont fortement liées au régime d'accumulation et au contexte macro-économique.

Le type d'insertion dans l'économie internationale et les politiques économiques mises en œuvre déterminent à la fois la nature et l'ampleur de la salarisation, les modes de régulation et l'insertion dans l'informel. La crise et l'ajustement affectent d'une manière négative l'emploi et les niveaux de vie des catégories les plus pauvres à travers ses effets redistributifs. Il convient à présent d'examiner, dans ce contexte, le comportement du marché du travail officiel. Ce qui ressort, c'est un processus incontestable d'informalisation de l'emploi officiel.

2. L'informalisation du marché du travail officiel : une formalisation incomplète de l'emploi déclaré

L'extension du secteur informel urbain est étroitement rattachée à l'évolution des principales mutations qu'a connues le marché du travail, et les facteurs décrits plus haut contribuent à exercer de fortes pressions sur celui-ci. L'examen de ces mutations révèle une complexification de « l'emploi », qui s'exprime par le recul de l'emploi officiel, la réallocation des effectifs vers des secteurs soumis à l'informatisation (commerce et services), la régulation du marché du travail par la montée des formes non salariales, la montée du chômage, de nouvelles modalités du travail féminin et une mobilité sectorielle des actifs. Les données nouvelles de l'emploi et du chômage convergent vers un marché du travail urbain qui s'informalise. Nous présenterons les principales mutations de l'emploi « enregistré », cependant que la dynamique de l'emploi et du secteur informel fera l'objet d'un examen dans le chapitre suivant.

2.1. La baisse de l'emploi industriel et une nouvelle distribution vers des secteurs soumis à l'informatisation

La dynamique de l'emploi révèle en effet que certains secteurs ont atteint leurs limites et ne pourront plus absorber la population active comme ils l'ont fait auparavant. Cependant, si les données par secteur éclairent les évolutions, elles doivent être interprétées avec prudence car elles masquent aussi bien le

sous-emploi que l'emploi informel. Cette évolution à travers le tableau suivant indique le déclin de l'emploi dans l'industrie et l'expansion des services et le commerce. D'une manière générale, on assiste à un transfert de l'emploi vers des branches caractérisées par des structures plus informelles.

Tableau 2
**Evolution de la structure de la population active occupée urbaine
selon les branches d'activité économique : 1982-2001 (en %)**

Branche d'activité	1982	1985	1990	1997	1999	2000	2001	2010	2011	2012
Agriculture, forêt et pêche	5,9	4,3	3,8	5,1	4,5	5,2	4,9	4,8	4,9	5,1
Industries dont :	31,5	28,1	29,3	26,5	24,9	-23,3	22,7	-20,1	19,5	18,7
– indust. aliment.	—	2,8	2,3			—	—			—
– textile et cuir	—	15,0	17,3			—	—			—
– autres	—	10,3	9,7			—	—			—
BTP	9,0	7,2	7,1	8,9	7,4	8,8	8,7	12,4	12,5	11,9
Services dont :	53,5	60,0	59,4	58,8	63,8	62,5	63,6			
– commerce	—	16,9	18,3	18,1	19,4	-21,2	21,4	20,2	20,6	20,5
– réparation	—	3,6	3,7	3,4	—	-3,2	5,5			5,5
– transport et communication	5,9	4,8	5,2	4,5	5,2	5,3	3,2	7,0	7,1	6,1
– services personnels et domestiques	—	8,8	7,2	—		—	—			—
– services à la collectivité	—	10,0	9,9	9,2		—	—			—
– Administration générale	15,9	11,8	10,3	11,1	22,7	9,2	10,3	17,3	17,0	17,7
– autres services	—	4,0	4,7	12,5	15,5	10,2	-9,6			
– Activités mal désignées	—	0,4	0,2	0,7	0,4	0,2	0,1	18	18,2	19,1
						13,4	13,3		0,1	0,1

Source: Enquêtes sur la population active urbaine, HCP, Direction de la Statistique (DS), les indicateurs sociaux, activité, emploi et chômage.

Entre 1971 et 1980, les effectifs occupés dans l'industrie et le bâtiment sont passés de 16 % à 24,7 %, soit un rythme d'accroissement annuel de 13 %.

Depuis 1982, comme le montre le tableau 2, la chute des effectifs s'est consolidée, et le secteur industriel est de plus en plus dans l'incapacité

d'éponger la population active urbaine. Ce mouvement marque même une accélération au début des années 90 pour se poursuivre au-delà.

En revanche, l'essoufflement du dynamisme industriel semble s'accompagner d'une nouvelle distribution en faveur des services et du commerce, secteurs soumis à une dynamique d'informalisation. Le gonflement du secteur des services remonte aux années 70, son accélération va se poursuivre avec une poussée spectaculaire.

Comme le suggère le tableau précédent, les actifs insérés dans les services sont passés de 53,5 % à 60 % de la population active urbaine entre le début et la fin de la décennie 1980 (Morrison, 1991) et à 63,6 % en 2001. Cette expansion des services, loin de s'atténuer, s'accélère durant la décennie 2000. En 2011, c'est le secteur des services qui, avec 114 000 postes, a été le plus fort créateur d'emplois. « Il a été en particulier le résultat d'activités en majorité informelles et précaires. » (HCP, 2011.) En revanche, l'industrie y compris l'artisanat « a connu une perte de 31 000 emplois (soit -2,5 %) ».

Cette montée des services et du commerce et la nature des emplois qui s'y sont créés sont révélatrices 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, 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 haute qualification.

Le commerce, quant à lui, devient le deuxième pourvoyeur d'emplois (18,3 % des actifs en 1990 et 20,6 % en 2011). Il est tout à fait probable que ce transfert s'effectue néanmoins sous un statut de travailleur informel puisque, par leur nature, les activités de commerce sont celles où le salariat est relativement faible, la majorité d'entre elles ne mobilisent que le seul travail du chef d'unité à titre de travailleur indépendant.

Ce grossissement des effectifs dans le tertiaire est plutôt significatif de la vulnérabilité de la situation des salariés par leur élimination du secteur productif et leur réinsertion sous des statuts différents. Leur éviction des activités industrielles vers le tertiaire (commerce et services) ne s'opère pas sous le même statut de salarié mais sous le statut de non-salarié (indépendant, petit associé ou aide familial).

2.2. La régulation du marché du travail par la montée des formes non salariales

Tableau 3
**Evolution de la structure de la population active urbaine occupée
selon la situation dans la profession (en %)**

	1982	1985	1986	1987	1989	1990	2000	2001	2011	2012
Salariés	69,3	65,5	66,7	66,2	60,0	60,3	61,1	60,8	64,2	63,7
Indépendants	21,7	17,0	15,8	15,2	17,4	17,6	24,3	24,5	24,9	25,0
Employeurs	4,3	2,6	3,0	3,4	3,6	3,7	3,4	3,5	4,0	4,5
Travailleurs à domicile	—	6,0	6,6	6,6	7,3	7,0	3,0	3,2		
Aides familiales	4,7	2,9	3,1	3,5	4,5	4,8	8,1	7,7	3,5	3,3
Apprentis	—	3,3	2,9	3,1	3,8	3,5			0,8	0,7
Associés ou membres d'une coopérative	—	1,7	1,5	1,7	2,7	3,4	—	—	—	—
Autre statut							1,2	1,2	2,6	2,8

Source: HCP, Direction de la Statistique: Population active urbaine et activité emploi et chômage, enquêtes emploi.

Déclin et perméabilité du salariat

La tendance à l'œuvre durant les dernières décennies est celle de l'effritement de la relation salariale, signe de l'informalisation de l'emploi officiel. La salarisation serait en perte de vitesse ! Les salariés, évalués à 69,3 % des actifs urbains en 1982, n'en représentent plus que 60,3 % en 1990, 60,8 % en 2001, même si la tendance est à sa progression en 2012.

Par ailleurs, l'évolution fait apparaître que c'est dans l'industrie que la régression du salariat est la plus forte. En revanche, c'est dans les activités de commerce et de services que la réallocation des effectifs salariés s'effectue. La baisse de la salarisation durant les années 80 touche à la fois le secteur public et l'Administration et le secteur privé. Cette tendance se poursuit durant les décennies suivantes, comme le confirme l'enquête emploi 2011 selon

laquelle « le plus fort volume d'emplois créés en 2011, avec 114 000 postes, a été enregistré dans le secteur des services (commerce de détail et réparation d'articles domestiques). Il a été en particulier le résultat d'activités en majorité informelles et précaires » (p. 5). Le secteur industriel a, en revanche subi les plus fortes pertes d'emplois (soit -2,5).

Cependant, 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 de la sorte la précarité des actifs et favorisant la double activité dans le secteur informel. Non seulement l'emploi recule mais il se précarise, générant des modes de réinsertion qui se manifestent souvent par la simultanéité de l'emploi dans le secteur formel et dans le secteur informel. Par conséquent, les entrées sur le marché du travail sont non seulement aléatoires, mais elles se font sous forme de salariat occasionnel, temporaire ou saisonnier. L'absence de fixation constitue une des caractéristiques essentielles de l'emploi.

La montée de formes non salariales

Bien évidemment, la crise de l'emploi et la mise en défaut de l'emploi salarié ont accéléré la montée de formes d'activité non salariales et la restructuration du marché et induit l'expansion de relations d'emploi atypiques. La montée de l'emploi non salarié est révélée dans le tableau 3 relatif à la situation dans la profession. Plusieurs constats se dégagent.

La montée des travailleurs indépendants est le phénomène qui semble se consolider depuis 2000. Dans un contexte défavorable, marqué par une diminution des créations d'emplois salariés, l'exercice d'un emploi à compte propre constitue de plus en plus un palliatif au chômage (8).

La progression des apprentis et des aides familiaux jusqu'en 2001 reflète la précarisation du marché du travail. La proportion des apprentis et des aides familiaux a connu une avancée significative (4,6 % en 1979 et 8 % en 1990).

Enfin, la pluri-activité (cumul d'une activité salariée et d'une activité non salariée, souvent indépendante dans le secteur informel), liée souvent à la régression des niveaux de vie des ménages urbains, à la montée de l'emploi

(8) Encore faut-il préciser que la plupart des petits producteurs qui se lancent le font d'une manière non officielle et ne sont donc pas déclarés, si bien que les statistiques dont nous disposons ne reflètent que partiellement la réalité.

temporaire et à la baisse de l'offre d'emplois dans le secteur industriel et manufacturier, tend à devenir une pratique courante. Or, cette multi-activité n'est pas non plus appréhendée par les enquêtes.

Cette percée des formes non salariales montre le caractère de plus en plus complexe du marché du travail et le caractère de plus en plus précaire de l'emploi qui s'y développe et son informalisation. Elle est également révélatrice de la montée de la pauvreté chez les actifs urbains. Il serait à présent éclairant de voir si cette consolidation des formes non salariales s'est accompagnée d'une baisse du chômage, ce qui voudrait dire que ce secteur disposerait de capacités inestimables d'emplois.

2.3. La montée du chômage et ses caractéristiques

L'indice le plus significatif des difficultés d'insertion sur le marché du travail officiel est la croissance du taux de chômage. Le chômage n'étant pas indemnisé, c'est le secteur informel qui devient le principal pourvoyeur d'emplois pour les catégories qui en souffrent le plus. Les données indiquent que le chômage se développe durant les années 80 et 90, se manifeste avec des caractéristiques nouvelles et touche des catégories qui jusque là étaient épargnées.

Le taux de chômage en milieu urbain est passé de 9 % en 1980 à 20,6 % de la population active en 1991, 22 % en 1999 et 21,5 % en 2000, avec une tendance à la baisse depuis cette date pour atteindre 13,7 % en 2011. Cette légère baisse enregistrée est moins imputable à l'amélioration de l'offre qu'au découragement dans la recherche d'un emploi.

Par ailleurs, le chômage qui se développe ne semble pas être lié à un déséquilibre temporaire, il est plus profondément révélateur des déséquilibres structurels qui apparaissent sur le marché du travail. Les catégories les plus touchées sont les jeunes, les femmes et, de plus en plus, les diplômés. En quelque sorte, d'autres déséquilibres exacerbent le problème de l'emploi.

Tableau 4
Evolution du chômage urbain

Indicateurs	1996	1998	1999	2000	2001	2010	2011	2012
<i>Taux de chômage urbain (%)</i>	18,1	19,1	22,0	21,5	13,4	13,4		
Femmes	23,6	24,4	27,6	26,7	24,7	19,8	21,2	20,6
Hommes	16,1	17,5	20,3	19,9	18,0	12,1	11,30	11,5
<i>Taux de chômage selon l'âge</i>								
15-24 ans	32,0	35,0	37,8	37,6	35,0	31,3	32,2	33,5
25-34 ans	24,3	26,2	30,2	30,0	28,0	19,1	19,1	19,6
35-44 ans	7,3	7,5	10,4	10,4	9,2	7,9	7,4	7,0
45 ans et plus	3,5	3,1	5,0	4,3	3,5	3,2	2,7	2,7
<i>Taux de chômage selon les diplômes</i>								
– Sans diplôme	11,6	11,9	15,2	13,1	11,8	8,1	7,0	6,9
– Diplôme de niveau moyen	27,2	27,4	30,3	30,3	27,1	18,5	17,8	17,9
– Diplôme de l'enseignement fondamental	25,2	25,6	29,7	29,7	26,1			
– Diplôme de qualification professionnelle	38,6	35,4	32,8	35	30,7			
– Diplôme de l'enseignement supérieur	24,3	2,0	28,4	27,2	26,3	17,5	19,0	18,6
<i>Taux de chômage selon le niveau scolaire (%)</i>								
Sans niveau	6,7	6,2	7,9	7,3	6,1	5,4	4,1	3,8
Fondamental	22,2	21,5	25,1	23,8	21,1	10,	9,2	9,3
Secondaire (y compris collège)	24,6	26,1	29,1	28,8	26,7	37,8	37,5	37,7
Supérieur	26,1	28,8	30,3	30,7	28,7	16,8	17,7	17,4
Autres niveaux	15,7	3,1	5,6	4,8	4,9	4,8	4,0	3,3

Source : « Les indicateurs sociaux : Activité, emploi et chômage », DS, HCP.

Le chômage des jeunes

Le taux de chômage des jeunes (entre 20 et 24 ans), atteint un niveau record, plus du double de celui de l'ensemble des actifs citadins. Ce taux est largement supérieur à celui des autres tranches d'âge et à la moyenne nationale,

et c'est dans cette catégorie qu'il est le plus préoccupant. Certes, les données montrent qu'il existe une corrélation négative entre l'âge et le chômage, ce dernier baissant au fur et à mesure que l'on monte dans les tranches d'âge. Ceci semble confirmer la thèse selon laquelle les jeunes sont plus vulnérables en raison de leur manque d'expérience professionnelle, entre autres. Cependant à y regarder de plus près, plusieurs indicateurs suggèrent que les nouveaux arrivés sur le marché du travail affrontent des difficultés plus que transitoires. Le type de chômage qui se développe est un chômage de longue durée.

Le chômage de longue durée

Devant la contraction de l'offre d'emplois, la montée du chômage en milieu urbain a conduit inéluctablement au développement du chômage de longue durée qui ne cesse d'augmenter jusqu'à devenir largement prédominant. En 2011, 65,8 % des jeunes chômeurs le sont depuis plus d'une année, soit près de deux chômeurs sur trois, avec plus d'intensité en milieu urbain (66,5 %) et parmi les femmes (72,8 %). En somme, le caractère structurel du chômage se consolide et les nouveaux arrivés sur le marché du travail affrontent des difficultés plus que transitoires. Comme on pouvait s'y attendre, les chômeurs diplômés du supérieur sont plus durement touchés par le chômage de longue durée et par le chômage de primo-insertion (74,4 % en 2011) que ceux ayant un niveau moyen (67,7 %), alors que seulement 44 % des chômeurs de longue durée sont sans diplôme. Ajoutons que le chômage de longue durée affecte également les chômeurs ayant déjà une expérience professionnelle : 63,7 % des lauréats de la formation professionnelle auraient retrouvé un emploi après 9 mois et 76,6 % après 3 ans. Ainsi, l'élévation du niveau de scolarité ne s'accompagne pas systématiquement d'une baisse du taux de chômage.

Le chômage des diplômés

Tableau 5
Taux de chômage selon les diplômes

Indicateurs	2010			2011		
	Urbain	Rural	National	Urbain	Rural	National
Taux de chômage	13,7	3,9	9,1	13,4	3,9	8,9
Sans diplôme	8,1	2,4	4,5	7,0	2,3	4,0
Avec un diplôme	18,1	11,4	16,7	18,3	11,2	16,7

Note d'information du HCP au sujet de la situation du marché du travail en 2011.

Le taux de chômage des diplômés est deux fois supérieur à la moyenne nationale, particulièrement en milieu urbain. L'accès à l'emploi officiel devient de plus en plus problématique pour cette catégorie, reflétant de la sorte la gravité du problème. Ces caractéristiques nouvelles du marché du travail sont révélatrices de ses déséquilibres structurels qui le caractérisent. Contrairement à ce que l'on observe dans les pays industrialisés où les diplômés sont les moins vulnérables, le gros des chômeurs au Maroc a un niveau d'éducation supérieur au secondaire. Il faut ajouter que la régression de la salarisation affecte de plus en plus les diplômés du supérieur qui, au début des années 80, étaient automatiquement intégrés. Aujourd'hui, il semble que cette catégorie occupe de moins en moins de postes salariés, même si le salariat demeure une fonction croissante du diplôme¹². Par conséquent, force est de constater que le désajustement entre offre et demande de travail s'effectue non seulement au niveau du nombre des diplômés, de moins en moins nombreux à intégrer le marché du travail, mais aussi en termes de qualité puisque les qualifications générées sont inadéquates aux emplois disponibles.

En revanche, le chômage qui frappe ceux dépourvus de niveau éducatif ou de niveau scolaire fondamental a tendance à reculer. L'explication se trouve sans doute dans leur insertion dans des emplois de plus en plus précaires. Bien plus, ce sont les sortants de l'enseignement secondaire et supérieur qui sont de plus en plus affectés par le chômage. L'évolution qui se dessine est bien celle d'une mutation dans la nature du chômage. Celui-ci croît plus rapidement au fur et à mesure que l'on grimpe l'échelle des diplômes et de l'éducation. Alors que les catégories les moins vulnérables au chômage il y a quinze ans étaient les diplômés (le taux de chômage étant une fonction décroissante du capital scolaire), cette tendance semble connaître actuellement une sérieuse inflexion. Le chômage des diplômés de niveau supérieur a plus que doublé en moins de dix ans.

Il apparaît que l'offre d'emplois qualifiés, notamment dans le secteur public, suffisante pendant longtemps pour absorber les sortants du système éducatif, s'épuise de plus en plus. La relation taux de chômage et niveau scolaire est fondamentalement liée à une conjoncture économique récessive marquée par une contraction massive de l'offre d'emplois. Dans un contexte marqué par une croissance démographique, même en ralentissement, une importante demande sociale d'éducation, des contraintes financières et de

faibles perspectives d'amélioration de l'emploi, il est peu probable que la situation évolue favorablement pour les diplômés. Et on peut se demander si les activités informelles, notamment l'emploi indépendant, ne constituent pas pour eux une alternative.

Le surchômage des femmes

En dépit de la montée des taux d'activité des femmes durant les années 80 et 90 et leur accès de plus en plus important au marché du travail urbain, ce dernier reste limité relativement aux hommes. Certes, l'accroissement des taux d'activité des femmes constitue une avancée sociologique des normes sociales qui régissent le comportement vis-à-vis du travail des femmes. Cependant le chômage qui les affecte est plus sélectif, et l'écart n'a cessé de se creuser au cours des dernières décennies. En 1990, le taux de chômage féminin s'établissait à 20,4 % en milieu urbain, contre 14,2 % pour les hommes. En 2002, il augmente à 26,9 % pour les femmes contre 18 % pour les hommes. En 2011, le taux de chômage urbain est de 21,2 %, pour les femmes, contre 11,3% pour les hommes et continue à affecter particulièrement les jeunes femmes entre 25 et 34 ans. Ainsi, les disparités entre hommes et femmes ne se limitent pas à l'accès à l'activité, on les retrouve quand on aborde les situations de chômage. Il existe un sur-chômage des femmes, signe d'une plus grande fragilité de leur insertion dans l'emploi officiel, et ceci en dépit d'une féminisation de la population active.

Le chômage des femmes est à mettre en relation avec deux séries de facteurs. En premier lieu, la place des femmes dans la sphère domestique et les normes sociales qui régissent leur travail. Il est également en relation avec la nature du système productif marocain dont la caractéristique principale est d'entretenir la précarité de l'activité féminine, sous la forme d'une main-d'œuvre occasionnelle circulant entre pôle formel et pôle informel, selon les aléas des marchés extérieurs (textiles, cuir et confection). Plus précisément, les processus d'ouverture de l'économie, menés depuis les années 80, imposent de nouvelles contraintes pour les secteurs exportateurs (textile, confection, cuir), où se concentre la main-d'œuvre féminine, où elle est dès lors mobilisée comme main-d'œuvre occasionnelle et saisonnière en fonction des aléas des

marchés extérieurs. Dès lors, tout ralentissement de la croissance (9) et toute perturbation des marchés extérieurs ne manquent pas d'avoir des incidences en termes de précarité et de chômage. En somme, les perspectives en termes d'emploi des femmes demeurent tributaires de la santé économique du secteur exportateur, elle-même fortement liée aux aléas des marchés extérieurs. Dans un tel contexte, certaines d'entre elles ont dû se replier sur le secteur informel, se contentant d'emplois instables, précaires, mal rémunérés, cependant que d'autres ont gardé un pied dans le secteur formel et un autre dans l'informel. Le second facteur qui expliquerait le sur-chômage des femmes est en relation avec des logiques de genre qui font que non seulement le chômage des femmes est plus élevé que celui des hommes, mais qu'il est plus toléré socialement.

Au total, la genèse et l'extension des activités informelles sont fortement liées au régime d'accumulation et au contexte macro-économique. Le type d'insertion dans l'économie internationale et les politiques économiques mises en œuvre déterminent à la fois la nature et l'ampleur de la salarisation, les modes de régulation et l'insertion dans l'informel. La crise et l'ajustement affectent d'une manière négative l'emploi et les niveaux de vie des catégories les plus pauvres. Dans un contexte marqué par la crise de l'emploi officiel et son informalisation, la montée du chômage de certaines catégories, la dégradation du système éducatif, un mode de développement peu employant et où le chômage n'est pas indemnisé, le secteur informel devient le réceptacle de ceux qui sont à la recherche d'un emploi ou d'une activité. Il est question à présent, après avoir analysé le contexte macro-économique et global, de se pencher sur le fonctionnement et la dynamique endogène du secteur informel.

(9) Entre 1995 et 2001, le ralentissement de la croissance a tout particulièrement affecté l'industrie du textile et du cuir (3,4% en 1997, 1,3% en 1998, 0,6% en 1999 et -3,2% en 2000).

Chapitre III

Organisations du secteur informel : « cité domestique », normes, atouts et vulnérabilités

Alors que les deux précédents chapitres se sont attachés à analyser les activités du secteur informel dans une perspective macro-économique et globale, l'objet de ce chapitre est de se pencher sur les dynamiques endogènes ou sur ce que l'on peut qualifier de « dynamiques du dedans » (Balandier, 1971). Il est question, dans cette optique, de les appréhender comme un procès institutionnalisé selon lequel « l'économie humaine est encadrée et englobée dans des institutions économiques et non économiques » (Polanyi, 1972). Elles sont traversées par des logiques d'acteurs, des logiques de marché et des logiques d'Etat. Elles sont « instituées » par les relations qu'elles tissent avec les sphères familiales, rurales, communautaires et le travail non marchand et tirent leur sens de l'articulation entre logiques communautaires et logiques utilitaires (Mahieu, 1990).

Dans ces activités, la contrainte des facteurs économiques n'est pas exclusive. En quelque sorte, les unités du secteur informel reposent sur des arrangements entre sphère domestique et sphère marchande (Favereau, 1989). A l'opposé du comportement classique qui voudrait que l'on dissocie les relations marchandes (exercées sur le lieu de travail) et les relations domestiques (en vigueur dans la famille), l'unité de production informelle est « encadrée » dans les unités domestiques et la sphère non marchande.

Par ailleurs, on reconnaît traditionnellement à ces activités et leurs modes d'organisation un certain nombre d'atouts et de contraintes que nous nous proposons de mettre en évidence. Les premiers se réfèrent aux mécanismes d'adaptation aux mutations économiques dont dispose le secteur informel en

période de crise parmi lesquels la flexibilité et les ajustements des effectifs et des rémunérations de la main-d'œuvre, la réduction des marges bénéficiaires, la mobilisation de la main-d'œuvre familiale et 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. Cependant, ces formes d'organisation vivent des contraintes qui entravent leur fonctionnement et leur développement, limitent leurs performances tout en accentuant leur vulnérabilité; elles entravent leurs capacités à s'accroître et surtout à profiter des opportunités qui peuvent se présenter aux unités plus grandes.

Nous présenterons, dans un premier temps, la gestion des unités informelles et leurs modes d'organisation. Les données qui suivent s'appuient sur les résultats des différentes enquêtes nationales effectuées auprès de micro-entreprises du secteur informel (10) et de nos propres enquêtes de terrain. Il s'agit d'examiner comment fonctionnent l'organisation de la production, l'organisation des marchés des biens et de l'argent ainsi que les contraintes vécues. La structuration du marché du travail informel et la gestion de la main-d'œuvre feront l'objet d'un chapitre à part. D'une manière générale, et au-delà de leur hétérogénéité, les processus d'engagement dans les activités informelles, les modes de produire, d'échanger les biens et les services, les formes de financement et de mise au travail, tout en étant insérés dans le marché, sont encadrés dans des relations de parenté, de solidarité, de dépendance ou tout simplement de droits et de devoirs. Marché et hors marché, travail et hors travail ne sont pas dissociés.

1. Les pratiques de financement : atouts et contraintes

Il est de tradition, selon une optique dualiste, de considérer les pays en développement comme caractérisés par l'existence de deux secteurs financiers, l'un, formel, qui répond aux besoins du secteur moderne monétisé et l'autre, informel. Le premier, organisé et axé sur les zones urbaines répondrait aux besoins financiers du secteur moderne monétisé, cependant que le second, inorganisé, régirait les sphères de subsistance. Au Maroc, les institutions financières formelles n'interviennent quasiment pas dans le financement

(10) D'autres enquêtes et observations de terrain, réalisées plus particulièrement dans la médina de Fès et à Derb Ghallef, sont aussi mises à contribution.

du secteur informel, que ce soit lors de la phase de démarrage ou pour accroître ses investissements. Le Maroc est d'ailleurs loin d'être un cas isolé, et nombre de travaux portant sur l'Afrique et l'Asie ont relevé des observations similaires (Lellart, 2003). Les banques ne s'intéressent pas à ces formes d'activité, et l'essentiel du financement s'effectue hors banque, en recourant aux circuits non institutionnalisés.

Toutefois, ceci n'exclut pas des interpénétrations entre le système de financement officiel et celui non officiel dans certains espaces. Il est question d'examiner les pratiques de financement aux deux moments durant lesquels se font l'appel de liquidités, lors de la création de l'unité et lors du fonctionnement, les normes qui régissent la circulation de l'argent, les intervenants et les réseaux de financement.

1.1. Le financement lors de la création de l'unité

Les pratiques de financement dans le secteur informel relèvent essentiellement d'un phénomène local et endogène. Le démarrage de l'activité s'appuie sur des réseaux sociaux particulièrement mis à contribution. Ces pratiques semblent particulièrement adaptées aux normes du milieu et aux réalités locales. Les circuits de financement hors banque sont marqués par leur hétérogénéité. Parmi leurs caractéristiques figurent la prédominance des transactions en espèces, l'échelle limitée des opérations, l'absence de réglementation et leur adaptabilité. Les différentes origines de la mobilisation des fonds, lors de la création des micro-entreprises, apparaissent dans le tableau suivant.

On peut identifier plusieurs types d'intervenant dans le financement des unités. Il ressort que le financement individuel, hors institution bancaire, sur la base d'une épargne personnelle, constitue la source de financement dominante lors de la création de la micro-entreprise. Il s'agit soit d'une épargne personnelle réalisée lors de l'exercice d'une activité antérieure à la faveur d'un emploi dans des petits métiers ou en tant que salarié ou encore fruit d'une thésaurisation. La prépondérance de cette forme confirme l'échelle restreinte des activités informelles qui peuvent être financées, pour nombre d'entre elles, sans grande difficultés, puisqu'elles n'exigent qu'un faible capital de départ (ambulants, petites activités sous-traitantes...) ou que quelques outils ou machines.

Tableau 6
**Sources de financement de la création de l'unité
 de production Informelle**

Source de financement	%
Héritage	4,7
Epargne personnelle	56,4
Vente de biens personnels	2,0
Crédit bancaire	1,1
Micro-crédit	2,2
Crédit d'autrui	19,0
Transfert reçu	3,6
Départ volontaire	0,2
Autres	10,9

Source: Enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007, HCP (2010 a).

Le financement provient aussi de transferts reçus des réseaux familiaux et amicaux ou d'héritages qui sont révélateurs de la résistance du système traditionnel d'entraide. Ces modalités n'offrent, cependant, que des possibilités limitées. En réalité, épargnes personnelle et familiale peuvent être confondues. Elles prennent la forme de dons ou de prêts sans intérêt qui n'imposent aucune échéance de remboursement. Ceci se justifie car la décision de créer une micro-entreprise est, dans nombre de cas, dictée par l'environnement familial (reprise d'une affaire familiale). Enfin, il faut ajouter que les crédits octroyés par autrui sont non négligeables.

Pour mobiliser les ressources nécessaires lors du démarrage, les associations entre personnes constituent un recours possible. Leur originalité est l'absence de contrat écrit, puisque qu'elles se créent sur les seuls rapports de confiance. Très courante dans les petites entreprises informelles et l'artisanat, l'association repose sur la mise en commun des capitaux, le partage des gains mais aussi sur le partage des risques et la division des tâches. En effet, elle peut se constituer non seulement entre des personnes disposant de faibles moyens mais aussi

entre personnes ayant des qualifications complémentaires, comme ceci est le cas dans la cordonnerie ou la maroquinerie.

L'apport du micro-crédit en tant que source de financement est insignifiant. Il est essentiellement le fait des ONG qui interviennent à travers des projets de lutte contre la pauvreté, pour favoriser le développement de l'activité et l'émergence de petites entreprises. En effet, le Maroc est le pays du Maghreb 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 des activités relevant essentiellement du secteur informel ont démarré dans les années 1993-1994 (voir *infra* 5.2.3).

Le recours au crédit bancaire reste très faible et plusieurs faits expliquent les faibles relations entre l'informel et le système bancaire. En premier lieu, les institutions bancaires ont un comportement en matière d'affectation et de mobilisation des ressources qui privilégie le secteur public et le secteur privé formel. En second lieu, une attitude négative des micro-entrepreneurs à l'égard du système officiel qui à leurs yeux présente des contraintes, telles les garanties exigées envers des catégories qui sont souvent insolvables et pour qui le système bancaire privilégie les grandes entreprises. En troisième lieu, l'inadaptation des instruments financiers aux besoins des unités informelles, tant au niveau des montants alloués que des garanties exigées. D'autres contraintes pèsent sur les micro-entrepreneurs telles que la lourdeur et le coût des procédures (les frais de constitution d'un dossier et le nombre d'imprimés exigés par la banque rendent les procédures opaques), les échéances de remboursement mensuelles, alors que l'activité est irrégulière ou saisonnière. D'une manière générale, les micro-entrepreneurs ne maîtrisent pas les circuits financiers formels.

Une des conséquences du faible accès aux liquidités lors du démarrage est qu'il se crée des différenciations entre catégories au sein du secteur informel lui-même, entre les patrons, d'un côté, et les salariés et apprentis, de l'autre. Si les premiers peuvent compter sur l'épargne constituée antérieurement, en tant que salariés ou avec l'appui familial, les seconds peuvent difficilement surmonter les barrières financières pour s'installer. Dans le même sens, ces barrières provoquent des différenciations entre les patrons et une partie des indépendants, d'un côté, et les indépendants de l'auto-emploi qui forment la grande majorité, de l'autre.

1.2. Le financement lors du fonctionnement : une contrainte à l'accumulation

Comme lors de l'installation, les institutions officielles ont un rôle insignifiant dans le financement durant le fonctionnement, ou ce que l'on peut appeler investissement lors du cycle de production, qui s'appuie alors sur les circuits non institutionnels et sur une économie de proximité géographique et sociale. On peut identifier les pratiques suivantes :

– L'auto-financement. Cette pratique est dominante (49,1 %), car l'endettement est mal perçu quelle que soit l'activité et la taille de celui-ci. Certains entrepreneurs préfèrent « compter sur leurs propres forces » ne pas courir le risque de l'endettement. Pour d'autres, l'avantage de l'autofinancement est que c'est un moyen licite.

– Le crédit personnel fournisseur appelé *talk* est une pratique très courante dans la quasi-totalité des activités. Le *talk* semble constituer une alternative au manque de liquidités et à l'absence de recours au crédit bancaire. Il s'agit d'une pratique de financement de type commercial qui trouve son sens dans les relations entre fournisseurs et commerçants : les fournisseurs acceptent de n'être réglés qu'ultérieurement pour avoir plus de chance de vendre à nouveau. De la sorte, les petites entreprises et les prestataires de services se trouvent dans une position où ils sont à la fois créditeurs et débiteurs. Cette pratique est fortement répandue parmi les artisans et les informels qui n'ont pas les moyens de constituer des stocks. Le *talk* est largement sollicité en raison des avantages qu'il offre aux partenaires : la modicité des montants en jeu, les délais de remboursement qui peuvent aller de trois jours à deux mois, un type de financement adapté au caractère instable des activités et, enfin, un système caractérisé par une grande souplesse, la facilité de l'accès à l'argent sans aucune procédure. Ce système ne serait pas possible sans la force des relations personnelles, les rapports de confiance et de moralité des bénéficiaires dans une économie de proximité.

– Le recours aux associations ponctuelles. En cas d'absence de liquidités, les mécanismes d'adaptation qui se mettent en place peuvent prendre la forme « d'associations » informelles, immédiates, qui se créent pour l'achat d'un stock de marchandises ou de matières premières. Une mise en commun de liquidités a lieu sur les lieux mêmes du travail pour l'achat de pièces de

rechanges, de marchandises, etc., achat aux frais duquel une personne seule ne peut faire face.

– Le « banquier artisan associé » (*maalem choukara*). C'est une personne extérieure au métier (agriculteur, petit fonctionnaire, commerçant, travailleur à l'étranger) qui peut engager des fonds de diverses manières. Par le financement du local ou du matériel et dans ces cas, la gestion est confiée à l'artisan ou à un gérant. Le banquier artisan peut intervenir en équipant le local et en finançant la main-d'œuvre. Enfin, il peut s'associer temporairement au micro-entrepreneur pour réaliser une opération ponctuelle en lui accordant un crédit en contrepartie d'une participation aux bénéfices, selon un accord préétabli. La présence de ces banquiers associés fait l'objet de controverses, en particulier dans l'artisanat. Pour les uns, ils sont des saboteurs qui font appel à une main-d'œuvre non qualifiée qui participe à la dégradation de la qualité des produits et des prix. Selon d'autres, ils sont un moyen de se procurer du travail en période creuse.

– Le crédit personnel solidarité. Il semble inexistant. En effet, les formules de type tontine (11), telles qu'elles existent en Afrique n'interviennent pas comme source de financement, vraisemblablement en raison de l'affaiblissement des liens de solidarité. L'auto-organisation de type « Daret » comme alternative pour financer l'activité est inexistante dans le secteur informel. Quant on la retrouve, c'est davantage pour faire face à des événements imprévus comme les enterrements. Quoi qu'il en soit, la logique qui régit les tontines, celle de la réciprocité, ne semble pas exister dans le secteur informel.

– Le recours au crédit bancaire. Il est faible (4,8 %), de même que le micro-crédit (2,2 %). Comme explicité plus haut, il existe une attitude plus ou moins négative à l'égard du système officiel pour les mêmes raisons que celles évoquées lors de l'installation, en particulier dans les activités se survie. Ceci ne veut pas dire que certaines activités n'aient pas de relation avec le système officiel. Ce recours est nécessaire quand il s'agit de recouvrer ou d'encaisser un chèque de garantie, comme ceci est le cas des activités évolutives

(11) La tontine constitue un faisceau de créances et de dettes mutuelles qui s'équilibrent constamment et qui disparaissent à la fin du cycle. Les participants qui s'auto-organisent décident ensemble du montant des cotisations, de leur durée, des modalités de la levée, mais aussi des amendes en cas de retard, pour alimenter une caisse de secours ou de prêt (Lellard, 2003)... Ce sont ainsi les règles mises en place par les membres qui organisent l'accès au financement.

où on note une interpénétration entre les deux systèmes, formel et informel, de financement. Dans la réalité, si les activités de survie ne perçoivent pas l'intérêt du recours au système bancaire, d'autres activités en revanche le perçoivent, dans une perspective de formalisation et de passage à une échelle supérieure. Cette attitude est dominante à Derb Ghallef, mais aussi dans les autres espaces d'investigation (médina de Fès, Salé).

Ce que l'on peut retenir, ce sont les pratiques endogènes qui dominent au niveau du financement. Celles-ci présentent certains avantages par rapport au crédit officiel. Elles s'appuient sur la proximité, présentent une certaine souplesse et sont adaptées au milieu, mais le revers, c'est que ce circuit est risqué, de même que le faible accès aux circuits bancaires handicape les micro-entreprises et constitue une barrière à l'entrée.

Ces contraintes liées aux difficultés d'accès au crédit limitent pour certains le processus d'accumulation au sein du secteur informel, même s'il faut souligner que la constitution de liquidités à des fins d'investissement n'est pas une idée dominante, en particulier dans les activités de survie (voir *infra* 4.8.).

2. Immobilisations et procès de production

Le fonctionnement d'une unité de production s'appuie sur un « capital » composé de locaux, de l'équipement, d'un fond de stock et de liquidités destinées à couvrir le salaire pendant un certain temps.

2.1. Locaux d'activité et faible accès aux équipements de base

La moitié des unités informelles (49,2 %) ne dispose pas de local fixe, 44,1 % possèdent un local et 6,7% exercent à domicile (HCP, 2010). D'une manière générale, les études existantes révèlent l'exiguïté des locaux, leurs mauvaises conditions d'éclairage et d'aération et l'absence des aménagements nécessaires. Au niveau national, plus de 66 % opèrent dans des locaux dont la superficie ne dépasse pas les 20 m². Cette exiguïté des locaux constitue un handicap sérieux à la constitution d'aires de stockage qui permettraient de maîtriser les circuits de commercialisation. Ceci amène certaines unités à effectuer des travaux à l'extérieur en occupant le seuil des ateliers.

D'autres locaux remplissent une double fonction et sont destinés aussi bien à l'exercice de l'activité qu'au logement. Enfin, nombre d'activités sont dans l'incapacité de disposer d'un local. Cette difficulté concerne prioritairement les activités ambulantes et les travailleurs de l'auto-emploi. Dans ce cas, l'occupation de certaines places ou artères est soit réglementée par des paiements de « droit de place », soit régie par des codes et coutumes connus et acceptés par tous, soit, elle se fait de manière inorganisée, provoquant des débordements sur l'espace public et son occupation illégale. La difficulté d'obtenir des locaux aménagés et leur exigüité expliquent en partie la concentration des petites unités informelles dans les quartiers des anciennes médinas et dans les bidonvilles.

Les locaux sont souvent dans un état de dégradation avancée portant atteinte à la santé et à la sécurité des travailleurs. Le plus souvent, la location est la solution retenue. Le manque de moyens financiers bloque l'accès à la propriété. Celle-ci à son tour ne permet guère de constituer un gage solide à présenter aux bailleurs de fonds en contrepartie d'un accès aux moyens financiers formel permettant de passer à une échelle supérieure. En conséquence, la pratique des « pas de porte » est encore la plus répandue.

Enfin, il faut souligner que l'accès aux services publics demeure limité dans ces locaux, notamment l'eau (70 % des unités n'en disposent pas), le téléphone et le raccordement au réseau d'assainissement (25 % sont raccordés).

2.2. Les équipements

Des différences importantes dans le perfectionnement des équipements apparaissent selon les activités. Le degré de mécanisation est beaucoup plus important dans les activités de production que dans les activités commerciales où l'existence d'un capital fixe n'est pas nécessaire. Cette hétérogénéité du capital technique a des incidences sur les conditions de production et la productivité.

Il s'avère que lors du démarrage, la nécessité des machines constitue un handicap pour certaines unités. D'ailleurs, le matériel et l'outillage occupent le premier poste dans les dépenses d'investissement des unités (53,8 %), loin devant les moyens de transport et les constructions (HCP, 2010).

Afin de lever cette contrainte, nombre d'unités recourent à la location de machines ou à l'acquisition de machines usagées pour assurer le cycle de production. C'est le cas de la petite confection, de la menuiserie, de la fabrication de chaussures ou du travail des métaux. Leur coût élevé, surtout quand elles sont achetées dans des établissements commerciaux, en limite l'accès et ne permet donc pas d'atteindre des niveaux élevés de productivité. Dans d'autres activités de petit commerce ou de services, les machines ne sont pas nécessaires, et les actifs font appel à leur simple énergie humaine.

Par ailleurs, en raison du faible volume de la production et de son caractère discontinu, l'achat de machines neuves n'est pas toujours justifié aux yeux des chefs d'unités. Le recours aux machines usagées et à la réparation continue reste, dans certains cas, la solution la mieux adaptée.

Dans la pratique, les activités de petite production recourent à la sous-traitance, entre unités informelles, quand il s'agit de rentabiliser ou d'utiliser une machine. C'est le cas pour la petite cordonnerie, la menuiserie, la mécanique et les dinandiers où un tour, un poste de soudure, une raboteuse... servent tout un ensemble d'ateliers concurrents. De toute évidence et comme souligné plus haut, cette faiblesse du capital technique a des incidences sur les conditions de production et sur la productivité.

3. L'insertion dans le marché des biens : pratiques et vulnérabilités

L'insertion des entreprises informelles dans le marché passe par l'analyse des pratiques particulières d'approvisionnement et de commercialisation. Elle suppose aussi que soient examinées les rapports à la clientèle, la question de la sous-traitance, la nature de la concurrence et des prix et les contraintes qui en découlent.

3.1. L'approvisionnement : articulation entre formel et informel

En matière d'approvisionnement, des situations très diversifiées caractérisent les micro-entreprises de production informelles. Dans certaines activités de survie, elles s'approvisionnent de matières premières provenant de la récupération, accédant ainsi à des intrants non onéreux. En revanche, les entreprises évolutives peuvent être en relation directe avec le secteur moderne

pour l'achat de machines et de consommables intermédiaires. D'une manière générale, les liens avec le secteur moderne en amont sont très développés. Les entreprises du secteur informel sont des clients importants pour le secteur formel. C'est le cas par exemple des matières premières pour le travail des métaux, d'une catégorie de la production de matériaux de construction, de cigarettes ou encore de matériel informatique (voir encadré 2).

La même hétérogénéité joue dans les modalités d'approvisionnement, qui peuvent passer par des commerçants grossistes, par des détaillants ou par le système plus répandu d'achat à l'encan (dlala) sur les souks traditionnels et les marchés locaux. C'est le cas de nombreux artisans de la filière du cuir dans les villes de tradition artisanale comme Fès. Ces marchés participent fortement d'une économie locale.

Les difficultés d'approvisionnement que rencontrent les activités informelles, en particulier les activités de production, sont de différents ordres et sont variables selon l'activité. Dans certaines d'entre elles, la faiblesse des ressources financières ne permet que des approvisionnements en petites quantités, sur une base journalière ou à partir des avances faites par le client ou encore selon le système crédits-fournisseur ou crédit-client.

Dès lors, les stocks d'intrants et de produits finis existent rarement. Les achats se font souvent au détail et les ventes à la commande ou à petite échelle. La faiblesse des capacités de production joue dans le caractère discontinu de l'approvisionnement. Ce dernier se fait progressivement et s'adapte de la sorte à l'insolvabilité aussi bien de l'unité que de la clientèle. Une petite catégorie, généralement les marchands, se trouve dans une position plus favorable, car l'existence d'aires de stockage leur permet de se défendre sur le marché.

Pour nombre d'activités, la contrainte réside dans la cherté des matières premières ou la disponibilité de celle-ci, ce qui rend leurs produits peu compétitifs. Pour faire face à ces difficultés, des stratégies de contournement sont adoptées. A titre d'exemple, pour faire face aux ruptures de stock, on emprunte chez les autres commerçants le produit qui fait défaut, moyennant une marge bénéficiaire et en remboursant dans la journée même. Enfin, face à l'insuffisance de liquidité, certains se voient accorder des facilités de paiement, le remboursement s'effectuant au fur et à mesure de la vente du produit (Mejjati, 2008).

3.2. Débouchés et commercialisation : fluctuations et irrégularité

Le type de clientèle desservie est variable selon les activités. Dans la petite production, trois modalités d'écoulement existent : le travail à façon sur ordre du client, l'écoulement à la commande d'un marchand ou l'écoulement direct vers une clientèle anonyme. Les marchés extérieurs, les entreprises formelles et le secteur public sont insignifiants.

Les activités de services ou de petit commerce s'adressent presque exclusivement à une clientèle privée locale, ce qui fait que la demande est cyclique et irrégulière. La plupart des consommateurs de ce type de biens et services sont des personnes à revenus faibles et irréguliers, même si ce n'est toujours pas le cas (voir encadré 2). Pour cette catégorie, ce qui est déterminant, c'est moins la qualité du produit que son acquisition à bas prix. Les activités informelles, dans ce sens, constituent une réponse à ce type de demande.

Dans ce contexte, les unités informelles doivent souvent faire preuve de souplesse pour fidéliser leur clientèle en accordant à celle-ci des facilités de paiement telles que le *talk*. Elles doivent aussi faire montre de pratiques de bonne moralité en offrant des produits de qualité, en établissant des relations de confiance. Ces pratiques et modalités d'écoulement s'inscrivent davantage dans une logique de minimisation des risques que dans une logique de maximisation des gains.

Dans un environnement aléatoire où les revenus de la clientèle comme ceux du chef d'unité sont caractérisés par une forte instabilité, elles permettent à ce dernier de partager ou de reporter les risques de non-paiement sur la clientèle. Dans d'autres situations, la demande dépend des évolutions du secteur formel auquel elles sont liées. C'est le cas des activités liées au tourisme ou des activités sous-traitantes.

Quant aux modalités de paiement, elles sont variables selon l'assise financière et le type de clientèle. La personnalisation de la relation avec le client et sa bonne moralité interviennent dans les pratiques de paiement. Elles montrent également l'existence de relations entre le système formel et le secteur informel. Le paiement s'effectue dans la grande majorité des cas au comptant et en espèces, notamment dans les activités à faible assise financière, compte tenu de la faiblesse des marges bénéficiaires et du profil de la clientèle, ce qui n'exclut pas les pratiques, certes rares, du paiement par chèque.

Encadré 2

**Un exemple de pratiques de commercialisation :
la *jouteya* de Derb Ghallef à Casablanca, interpénétration
entre circuits formels et circuits informels**

Situé au cœur de Casablanca, Derb Ghallef (DG) est considéré comme un marché par excellence abritant une diversité d'activités dites informelles. Certains commerçants sont installés dans un local fixe, les autres, les *ferrachas*, sont à même le sol sur une toile ou un plastique pour y vendre leurs produits et peuvent détalier, faisant de leur étal un baluchon dès qu'une autorité apparaît. Les activités localisées se composent essentiellement de commerces et de services de réparation. Connue au départ par ses produits importés à travers des réseaux informels (alimentation en provenance du Nord, habillement de l'Italie), DG regroupe des activités qui se font et se défont au gré de la demande. Le marché est actuellement dominé par le commerce des produits informatiques (logiciels, téléphones portables...).

Les achats et l'approvisionnement des commerçants de DG proviennent dans la majorité des cas directement ou indirectement de commerces formels (ameublement, appareils électroniques, informatiques, pièces de rechange) ou d'intermédiaires informels tels que les migrants (chaussures, prêt-à-porter de marque, jeux électroniques) ou encore cumulent les deux sources.

En matière de commercialisation et de débouchés des produits, il existe un ancrage certain qui fait de DG un pôle attractif, en particulier pour les activités gravitant autour de l'électronique. De ce point de vue, DG présente des avantages en termes de localisation, en tant qu'espace d'informalité, et d'agglomération, comme lieu de regroupement des différentes activités.

La clientèle est cyclique, irrégulière et hétérogène, composée des catégories aisées et moyennes (vêtement de luxe), des professions libérales, des étudiants, de Marocains résidant à l'étranger et des catégories à faibles revenus. Elle est essentiellement constituée de personnes privées puisque ces activités s'adressent essentiellement à la consommation finale. Les débouchés sont aussi les grossistes, les semi-grossistes revendeurs. Certaines activités cumulent les trois types de débouché : la clientèle directe, les revendeurs locaux grossistes qui opèrent dans d'autres villes du Maroc et les intermédiaires revendeurs dont l'action dépasse les frontières nationales (Afrique et Europe), comme c'est le cas du prêt-à-porter de luxe.

Enfin, les ventes se font aussi auprès des entreprises du secteur formel comme les commerces de luminaires et la vente et la réparation des ordinateurs.

Les contraintes pour ce commerce sont essentiellement la concurrence interne en raison de la multiplication des unités de même type et celle des produits importés. Cette concurrence explique la tendance à la baisse des prix pratiqués dans toutes les activités.

Mejjati, 2007.

3.3. De faibles liens de sous-traitance avec les entreprises de production formelles et le secteur public

D'une manière générale, à l'exception de quelques activités de production, il existe très peu de liens avec le secteur formel en aval. Dans les unités de production et de services, les relations de sous-traitance avec les entreprises modernes et l'Etat sont limitées voire inexistantes (12). Le secteur formel tout comme l'Etat ne s'approvisionnent pas auprès de ce type d'unité dont les faibles capacités de production et la nature du produit ne permettent pas de répondre à leur commande. Ainsi, plus des trois quarts (76 %) des micro-entreprises ne pratiquent pas de sous-traitance. En fait, les activités de production informelles susceptibles d'entrer en relation de sous-traitance avec le secteur moderne sont peu développées. Ce qui a le plus proliféré, ce sont les services et les commerces qui s'adressent directement au consommateur final. Enfin, la visibilité et la localisation des micro-entreprises influencent aussi le niveau de la demande et de la sous-traitance. Or, beaucoup d'unités ne disposent pas de local ou encore sont localisées à domicile et sont donc invisibles.

La quasi-absence de liens de sous-traitance avec les entreprises du secteur moderne et les petites et moyennes entreprises (PME) constitue un handicap sérieux dans la promotion des entreprises informelles. Or, l'exemple des pays de l'Asie du Sud-Est est particulièrement riche d'enseignements. Il montre que les relations de symbiose entre les PME et les micro-entreprises informelles, permettant un va-et-vient entre elles, sous la coordination et l'intervention de l'Etat, a permis d'élargir les débouchés et de stimuler la croissance des micro-entreprises (Mejjati, 2001).

Au Maroc, la sous-traitance, quand elle existe, est le fait des indépendants et se réalise avec des unités de même profil et non avec des unités formelles. Il peut s'agir d'une sous-traitance de la partie effectuée par des machines simples ou dans des ateliers mécanisés (chaussures, traitement du métal, dinanderie) ou de la sous-traitance des parties ouvragées d'un objet qui demande un savoir-faire spécifique.

(12) 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.

Au sein d'espace tels que les médinas, qui sont aussi des espaces sociaux de production, la réalisation d'un objet passe par la proximité et les savoir-faire. La division du travail se réalise entre des ateliers complémentaires, chacun effectuant soit une étape du processus de production, soit un type de produits. La chaîne de production dans certaines activités (dinanderie, cuir, menuiserie, petite confection) est longue pour assembler les différentes parties d'un objet. Par exemple, la fabrication d'une théière nécessite l'intervention de quatorze types d'atelier. La division du travail entre de nombreuses entreprises exige une certaine organisation de l'espace de production. La proximité entre les ateliers exécutant les différentes étapes de la production est donc nécessaire de même que les regroupements par savoirs spécifiques.

La faiblesse de la demande et des débouchés, l'absence de sous-traitance avec le secteur moderne et l'Etat constituent les principales contraintes que connaissent les micro-entreprises. Plus des trois quarts des unités font état d'abord de ce type de difficultés. La méconnaissance des circuits de commercialisation et des règles du marché font que ce type d'unités pâtit le plus de la non-diversification, du manque et de l'irrégularité de la demande.

3.4. Concurrence et prix

Les différentes unités ne sont pas toutes confrontées au même type de concurrence. Celle-ci est principalement interne aux activités et provient d'unités similaires (70,7 % des micro-entreprises), « de casseurs des prix » et accessoirement d'unités formelles. De nombreuses activités opérant sur des marchés différents, on ne peut réellement parler de concurrence avec les entreprises du secteur moderne. Cette concurrence est insignifiante (0,3 %) de même que celle des petites et moyennes entreprises. La concurrence provenant du secteur formel est rare.

Dans certaines activités et de plus en plus dans l'artisanat, c'est la concurrence des produits de contrefaçon (babouches en provenance de Chine) qui constitue le principal obstacle. Dans d'autres activités, à l'instar des commerces de produits électroniques de Derb Ghallef, la concurrence provient aussi bien des unités similaires que des entreprises organisées du secteur formel (*Maroc Télécom* ou *Méditel* pour les téléphones portables).

Dans ce cas, les innovations rapides, que les unités informelles ne maîtrisent pas, font chuter les prix avec des risques de mévente.

Cette exacerbation de la concurrence entre les unités du secteur informel est révélatrice de la croissance rapide du secteur informel, d'une démultiplication et d'une prolifération des micro-unités et de leur vulnérabilité face à la saturation du secteur. Elle explique aussi les bas prix. De ce point de vue, ces catégories ressentent les inconvénients de l'informalité. Il s'ensuit que les prix qui s'établissent sont, jusqu'à une certaine limite, fluctuants au sein des différentes unités, et ces variations restent circonscrites dans les limites des coûts de production ou du temps consacré à la production. Dans certains espaces, à l'exemple de Derb Ghallef ou de quartiers où se concentrent les métiers de l'artisanat, la proximité fait qu'il est difficile de fixer des prix supérieurs aux autres sans risque de mévente ou d'être socialement dénigré.

Il faut ajouter que d'autres éléments interviennent dans la fixation des prix tels que la qualité du produit, la localisation ou encore les pratiques de marchandage, fortement répandues. Dans cette situation, la transaction ou la prestation sont le reflet à la fois de l'échange du produit et de l'échange entre les personnes. Acte économique et acte social sont souvent mêlés, et l'échange n'est guère détaché des personnes.

En définitive, les réseaux non marchands interviennent dans la structuration des marchés de l'argent, dans les relations avec le marché des biens et, comme on va l'examiner, structurent aussi le marché du travail. La régulation par le marché n'est pas exclusive. Cette articulation entre marché et hors marché intervient à la fois comme atout et comme contrainte. Comme examiné plus haut, la dynamique de la production, de l'échange et du financement des activités du secteur informel se heurte à de nombreuses contraintes qui vont se répercuter sur le procès de travail et sur les conditions de mobilisation de la main-d'œuvre. C'est ce qu'il s'agit à présent d'analyser.

Chapitre IV

L'emploi et les revenus dans le secteur informel : encastrement social, dynamique et vulnérabilité

En 2007, le secteur informel représente 37,3 % des emplois non agricoles selon une approche directe, et davantage si l'on opte pour le critère de non-affiliation à un système de protection sociale (13). Il regroupe l'emploi indépendant, des emplois familiaux, des exclus du système scolaire, des jeunes, des migrants, des femmes, des enfants... Les qualifications sont acquises sur le tas, les salaires sont irréguliers, la protection sociale et la législation de travail sont absentes.

Au-delà de ces caractéristiques, il s'agit d'analyser le fonctionnement du « marché du travail » informel. Il s'agit aussi de mettre en évidence que celui-ci est « institué » à la fois par le marché et par des normes, des règles et des réseaux non marchands, liés à des stratégies de groupes. Une pluralité de normes intervient dans la structuration du « marché du travail ». Celui-ci est le lieu d'entrecroisement entre l'économique, le culturel et le social qui constituent les différentes sphères de socialisation des acteurs. C'est ce que nous tenterons de comprendre à travers les statuts complexes de mises au travail, les réseaux hors marché des recrutements, les règles qui définissent les conditions, les relations de travail et de rémunération. Les relations de travail qui en découlent s'appuient sur des liens de groupe, sur la solidarité, sur des logiques de droits et devoirs, ou de dépendance. Ces relations de travail peuvent aussi relever de pratiques de résistance des formes « anciennes » dans un contexte de risque ou de simples stratégies de survie.

(13) En effet, dans le système formel, seuls 18 % des salariés sont déclarés à plein temps à la CNSS (selon le rapport CNSS de 2007).

1. Les caractéristiques socio-démographique de la main-d'œuvre et des patrons

Les caractéristiques socio-démographique des actifs et la manière dont elles s'articulent, exercent une influence sur le type d'activité occupé et le type d'unité créé. L'âge, le sexe, la position familiale, l'origine rurale ou non, le niveau d'instruction et le type de formation, parfois de représentation, en plus de la position dans la hiérarchie familiale et l'origine sociale des travailleurs, influencent le type d'emploi occupé. Ces caractéristiques interviennent dans les formes d'insertion mais aussi sur les performances des unités.

1.1. La faiblesse des effectifs dans les micro-entreprises et une forte prise en charge

La configuration de l'emploi au sein des micro-entreprises fait apparaître la petite taille de leurs effectifs (entre 2 et 5 employés) et la prédominance et la progression des unités mobilisant une seule personne (74,9 % des unités). Outre la jeunesse des actifs, les données laissent entrevoir une prise en charge familiale importante. Les travaux et les enquêtes font état du rôle que jouent les micro-unités informelles dans la prise en charge des « post-, pré- ou non-productifs » et l'importance des effectifs dépendant des revenus tirés des activités. D'une manière générale, ce phénomène est le reflet de la persistance des logiques familiales et communautaires, s'appuyant sur la nécessité de la redistribution qui s'impose aux petits patrons. La contrepartie étant de conserver des droits dans les réseaux de groupes auxquels ils appartiennent (droits sur la terre pour les migrants...). Ainsi, par cette prise en charge, la logique des activités informelles constitue un filet de protection sociale qui permet parfois de régler les crises. Cependant, ce rôle est de plus en plus remis en cause avec la dégradation des niveaux de vie et la baisse des revenus qui ont caractérisé les années 80. En effet, les informels arrivent de moins en moins à assumer leurs obligations de groupe, ce qui ne manque pas d'avoir des répercussions sur leurs droits au sein de leur communauté.

1.2. Migration, transferts et contrôle social

Les activités informelles sont le réceptacle d'une importante main-d'œuvre issue du monde rural. Dans certaines activités, le poids des migrants est plus

important. Certains métiers sont parfois exclusivement réservés à des groupes villageois déterminés (Jbalas dans la petite confection à Fès), de sorte que certains parlent de barrière ethnique à l'entrée. A titre d'exemple, dans certaines activités de l'artisanat, il existe une certaine organisation codifiée et un contrôle social.

Les motifs de la migration sont complexes à déterminer. Les motivations d'ordre économique semblent décisives (14). Le monde rural, dans l'ensemble, paraît de moins en moins en mesure de satisfaire ses besoins vitaux, et dans tous les cas, le processus migratoire est la conséquence en grande partie d'un déséquilibre population-ressources, lié à une décomposition des modes de régulation des communautés paysannes. D'autres motifs, non économiques, plus complexes à déterminer, peuvent également être avancés, tels que le désir d'échapper au contexte traditionnel ou celui d'imiter les anciens migrants qui ont pu, grâce à l'épargne, changer de statut social au sein de leur communauté, soit en se constituant un petit élevage, soit en achetant un lopin de terre.

Les réseaux familiaux et de relations jouent un rôle important dans la migration, en particulier pour les plus jeunes. Ce fait a des répercussions sur les relations de travail qui se nouent au sein de l'unité et, particulièrement, sur la transmission des qualifications qui se fera, dans la plupart des cas, sur une base familiale ou d'appartenance de groupe, même si la tendance est à sa régression. Par conséquent, aussi bien pour la main-d'œuvre que pour les patrons, les modes d'insertion dans l'activité obéissent souvent à des stratégies de groupe et non à des décisions individuelles. Dans cette optique, les attaches avec le monde rural persistent, et la coupure avec le milieu d'origine est rare. La participation à la vie du groupe dans la sphère rurale se concrétise par des séjours plus ou moins fréquents et par des transferts sous forme monétaire ou de travail ou sont liés aux cérémonies. Les transferts trouvent leur sens dans une logique sociale et redistributive qui détermine la position de chacun.

2. Formations et qualifications

Un des handicaps majeurs des micro-entreprises du secteur informel réside dans le faible niveau de la formation scolaire et professionnelle de ses chefs d'unité et de la main-d'œuvre, comparativement aux autres segments de la

(14) Dans la médina de Fès, l'enquête réalisée révèle que plus de 88 % des chefs d'unité dans la petite confection ont émigré pour des raisons d'emploi, de revenus ou de formation (voir Mejjati, 1996).

population active. La totalité des études et enquêtes menées insistent sur cette tendance lourde. Ainsi, 33 % des actifs n'ont aucun niveau scolaire, 40,7 % ont le niveau primaire, 23 % le niveau secondaire et seuls 3 % ont fait des études supérieures, (HCP, 2010a).

Tableau 7
Actifs occupés dans le secteur selon leur formation, 2007

Emploi informel permanent selon le niveau scolaire		
Aucun niveau	705 076	33,0 %
Préscolaire ou kouctab	173 058	8,1 %
Primaire	697 602	32,6 %
Secondaire	492 407	23,0 %
Supérieur	63 607	3,0 %
Autre niveau	5 798	0,3 %

Source: Enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007, HCP (2010a).

La tendance observable est certes à l'élévation du niveau scolaire. Comparativement à 1999, la proportion des actifs occupés informels ayant un niveau primaire ou secondaire est passée de 57,5 % à 63,7 % (HCP 2010a p. 46). Ceci laisse supposer que les exclus du système scolaire viennent de plus en plus grossir les rangs des activités informelles, surtout que le système de formation professionnel ne dispose d'aucune offre spécifique de formation permettant de répondre aux jeunes en rupture de scolarité de niveau primaire et collégial. Un flux de travailleurs, scolarisés mais non-diplômés, grandit sur le marché du travail à côté des migrants. Il faut ajouter que la saturation actuelle du marché fait que le diplôme est de moins en moins considéré comme un passeport pour l'obtention d'un emploi dans l'Administration, qui aurait conféré sécurité et prestige à son détenteur. La montée sans précédent du chômage des diplômés en témoigne (voir *supra* 2.2.3). En somme, il n'y a pas de relation univoque entre exode rural et secteur informel. L'inadaptation au système scolaire favorise également ce phénomène.

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'unité ne disposent pas d'atouts pour accéder à une plus grande connaissance des mécanismes d'intégration au marché et au système officiel de crédit et sont privés de capacités gestionnaires.

Par ailleurs, les formations techniques formelles dispensées par les centres de formation professionnelle ne touchent qu'une minorité. Seuls 5 % des actifs du secteur informel sont passés par un établissement de formation professionnelle. Elle demeure le parent pauvre quel que soit le secteur, en particulier dans les activités de production. Ainsi, les transferts directs de formation du secteur moderne vers le secteur informel ne touchent qu'une minorité. Ce faible impact des centres de formation professionnelle montre le manque d'adaptation de leurs programmes à la réalité et aux possibilités des activités informelles puisque leurs sortants sont plus compatibles avec les logiques organisationnelles des entreprises du secteur moderne. Cette faiblesse de la formation professionnelle formelle, tant celle des dirigeants de l'unité de production que celle de la main-d'œuvre, se traduit par un faible degré d'efficacité. De fait, l'apprentissage sur le tas qui se développe au sein même de l'unité ou d'une autre micro-unité informelle demeure la dominante (cf. *infra* 4.3).

3. Statuts de la main-d'œuvre : hybridation, précarité et prédominance de la condition non salariale

Comme il a été examiné plus haut, la multiplication des statuts d'emploi informel est en relation, entre autre, avec la faiblesse de la salarisation. Par ailleurs, la dynamique de la production et de l'échange et l'instabilité des débouchés examinés plus haut se répercutent sur le procès de travail et les conditions de mobilisation de la main-d'œuvre. Le travail repose sur une main-d'œuvre occasionnelle, instable, dont les statuts sont souvent ambigus, mal définis, diversifiés et enchevêtrés, contredisant la dichotomie emploi formel-emploi informel. Plus généralement, les formes de mise au travail varient selon la position des individus dans la hiérarchie du travail, selon les stratégies (familles et actifs) de recherche d'un complément de revenus. Ce qui prédomine, c'est l'emploi non salarié et l'auto emploi.

Tableau 8
**Actifs occupés informels selon le statut professionnel
 et le milieu de résidence**

Statut professionnel	Milieu de résidence			
	Urbain	Rural	Ensemble 2000	Ensemble 2007
	%	%	%	%
Auto-emploi (y compris associés)	67,8	72,4	69,0	74,5
Indépendants	57,8	66,3	60,1	66,1
Employeurs informels	10,0	6,1	8,9	8,5
Salariés	18,8	11,6	16,8	15,8
Non salariés	13,4	16,0	14,2	9,7
Apprentis	3,4	1,5	2,9	1,6
Aides familiales	8,9	14,4	10,4	8,1
Personnes à statut imprécis	1,1	0,1	0,9	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : ENSI 1999-2000, p. 13 et Enquête nationale sur le secteur Informel, 2006-2007.

La faiblesse du salariat

Comme on le constate, les formes classiques de salariat ne sont pas dominantes. Le salariat sembler régresser, et les 15,8 % de la main-d'œuvre composée de salariés ne doit pas faire illusion puisqu'il s'agit essentiellement de travailleurs non permanents. Complexe et hétérogène, cette catégorie peut difficilement être conceptualisée et/ou délimitée de façon précise, à cause d'un chevauchement entre le salariat et le non-salariat et à cause de l'auto-emploi. Il faut aussi souligner que la pratique de la pluri-activité consistant dans la combinaison d'une occupation principale dans la fonction publique ou dans l'industrie avec des formes complémentaires d'activités dans le secteur informel est répandue. Elle est symptomatique d'un tel enchevêtrement et de formes hybrides de statuts dans l'activité. En fait, les statuts du travail revêtent différentes formes selon les branches et selon la position des individus dans

la hiérarchie du travail: apprentis, auto-emploi, travail indépendant, aide familial et petites associations.

Le poids de l'auto-emploi

L'auto-emploi constitue une composante essentielle du travail informel, soit les trois quarts (74,5 %) de l'ensemble de l'emploi informel et connaît une ascension depuis les années 80. Dans un contexte défavorable marqué par une faible intégration de la population active, le recours à l'auto-emploi et au travail indépendant est souvent lié à un impératif de survie. Les *ferrachas*, les marchands ambulants, les petits commerces de rue ou les services de gardiennage etc., sont la figure par excellence de l'auto-emploi. Les travailleurs indépendants sont ceux qui créent leur propre activité, qu'ils y travaillent seuls ou avec une main-d'œuvre non rémunérée, constituée généralement de la main-d'œuvre familiale et d'apprentis. L'auto-emploi peut prendre des formes nouvelles et présenter des caractéristiques qui peuvent être soit autonomes, dépendantes ou associées à d'autres formes de production. Il peut être exercé d'une manière permanente ou irrégulière et touche généralement les ménages pauvres exposés à l'irrégularité des revenus. Malgré leur statut, les travailleurs de l'auto-emploi dépendent parfois d'une tierce personne pour les locaux ou l'accès à l'argent.

Les associations

Dans les unités informelles, les associations ont un statut assez particulier et ne se forment pas, dans tous les cas, sur la base d'un apport en capital. Elles constituent des stratégies de minimisation des risques. Le travail indépendant peut en effet se présenter également sous la forme de petites associations de deux ou trois personnes travaillant ensemble et se partageant les frais du local en particulier. Cette forme de mise au travail n'est sanctionnée par aucun contrat écrit mais s'appuie sur des rapports de confiance. Ce qui la singularise c'est qu'elle reproduit les formes d'organisation du travail qui se développent autour de la terre dans l'agriculture de subsistance où chaque associé apporte un des éléments nécessaires à la production. Le critère de partage ou de minimisation des risques est déterminant. On retrouve cette formule parmi les personnes disposant de qualifications différentes, telle la fabrication de chaussures. Dans la petite confection, elle se retrouve dans les

unités les plus précaires parmi les tailleurs qui travaillent pour le compte de commerçants. Le statut de l'associé, dans ce cas, se rapproche de celui du tâcheron indépendant qui opère sur son lieu de travail, la matière première étant fournie par le commerçant. Ce type d'insertion dans les activités informelles ne peut se comprendre que par le processus de paupérisation des agents. Généralement, il demeure une étape transitoire où «on réunit ses forces» avant de s'installer à son compte.

La pluri-activité

Un des aspects important de la dynamique du secteur informel est le développement de la pluriactivité qui joue un rôle fondamental dans les stratégies adoptées par les ménages et les individus dans la recherche d'opportunités de travail et de revenus supplémentaires. Elle revêt plusieurs formes et peut se situer à l'intérieur même du salariat puisqu'elle concerne certains salariés des grandes entreprises, certaines catégories de la fonction publique ou les ménages les plus pauvres.

La pluriactivité peut se dérouler «au cours d'une même période, la semaine et même la journée, de sorte qu'il est difficile de saisir cette diversité par les questions classiques des enquêtes de population active» (Charmes, 2003). Au Maroc, le phénomène n'est pas quantifié par les études sur le secteur informel. Mais lors de nos investigations, l'observation a fait ressortir dans de nombreux cas l'absence du patron du lieu de travail, sa présence se limitant aux seules fins de semaine ou en fin de journée. Il en est de même de certains petits fonctionnaires qui pour compléter leurs revenus ont un pied dans le formel et un autre dans des activités qu'ils exercent dans l'artisanat ou dans le commerce. Quoi qu'il en soit, le fait que les ménages et les individus tirent leur revenus et participent simultanément à des activités se trouvant dans les deux segments rend inopérante la vision dualiste fondée sur le couple secteur formel-secteur informel (voir *supra* I). En effet, l'enchevêtrement du salariat et du non-salariat ou de l'auto-emploi rend la ligne de partage bien floue et tend à montrer que les économies réelles ne correspondent pas à la partition sectorielle du marché du travail.

Les *sannas*

Dans le même sens, les petites activités n'excluent pas le recours à une main-d'œuvre qui serait soumise à un régime s'apparentant au salariat, mais dont le statut, la mise en œuvre et les relations sociales sont loin d'être les mêmes. Le *sanaa* se rapproche davantage du système de compagnonnage de type européen ou de celui des apprentis. Dans l'artisanat traditionnel, le mot *sanaa* désigne un travailleur qui a achevé sa période de formation et qui, sans pour autant accéder au statut de patron, peut seconder ce dernier à tout moment.

En réalité, il existe une « différenciation » au sein de cette catégorie en fonction du degré de formation, et certains *sannas* ont du mal à faire la distinction entre leur statut théorique d'apprentis et la nature des travaux qu'ils effectuent. En effet, certains travailleurs, supposés être encore au stade de l'apprentissage, peuvent accomplir certaines tâches de travailleur qualifié. Certes, au sein des activités informelles, le statut de ce type de travail est variable selon les branches. Dans certaines unités comme celles du cuir et du bois, les formes de rémunération, le caractère régulier du travail et l'importance de la qualification permettent difficilement de distinguer le salariat des activités informelles de celui des entreprises modernes (15). Dans les micro-unités industrielles, plus capitalistiques le salariat revêt certaines caractéristiques du secteur moderne, mais dans la plupart des autres unités, il s'agit plutôt de formes salariales hybrides.

Les aides familiales

Les aides familiales dans le secteur informel se distinguent par le caractère non marchand de la relation de travail et par conséquent par la quasi-gratuité de cette main-d'œuvre. D'une manière générale, la femme participe à l'activité plus que l'homme sous le statut d'aide familiale où elle est mise à contribution mais surtout dans l'artisanat dans les services domestiques à domicile (voir *infra* 4.6.1).

(15) A contrario, les grandes entreprises modernes peuvent recourir à un salariat irrégulier (à la tâche ou journalier...) dont les caractéristiques sont similaires à certaines formes de travail salarié du secteur informel, ce qui contredit encore une fois l'approche dichotomique.

Les apprentis et l'apprentissage traditionnel

Au sein des unités de petite production, dans l'artisanat et dans les services, les apprentis constituent un des piliers du système organisationnel du secteur informel. L'apprentissage traditionnel répond à un besoin particulier d'organisation de la production et de gestion de la main-d'œuvre à un moindre coût. Pour les jeunes, il est un moyen d'intégration sociale et une source d'activité. Selon les sources disponibles, 83 % des actifs du secteur informel ont reçu leur formation au sein de l'unité où ils ont été enquêtés ou dans une unité similaire. Ce résultat apparaît plus nettement au sein des actifs de l'industrie où plus de 90 % ont appris le métier dans des micro-entreprises du secteur informel et seulement 4 % dans des centres spécialisés de formation professionnelle (HCP, 2010a).

En fait, en dépit de ses atouts, les performances du système d'apprentissage traditionnel sont mitigées. La formation qui y est dispensée reste qualitativement médiocre dans son ensemble et se répercute forcément sur la qualité des produits et les performances des micro-entreprises. Dans un contexte d'ouverture où la concurrence opère plus par la qualité, ce handicap pèse lourdement sur l'avenir du secteur informel, et ceux qui considèrent le secteur informel comme un lieu pouvant prendre en charge la formation des jeunes à la place du système public ont une vision plutôt optimiste. Les programmes d'ajustement structurel, dont l'objectif est de transférer la prise en charge de la formation vers les unités informelles (à cause d'une réduction des dépenses de l'État), peuvent de ce fait conduire à un résultat tout à fait opposé : un large processus de déqualification. Les activités informelles ne disposent pas de capacités inestimables de formation de la main-d'œuvre. Elles ne peuvent à elles seules prendre en charge la formation des jeunes ni se substituer au système de formation professionnelle. En définitive, des formations en matière de comptabilité et de calcul des coûts des capacités gestionnaires, indispensables au passage à une échelle supérieure, se révèlent nécessaires.

4. Les réseaux de recrutement et l'encastrement social

Comment trouve-t-on des emplois dans les micro-entreprises du secteur informel, et comment ces emplois sont occupés par ceux qui les cherchent ?

Dans la théorie économique, le marché du travail se présente comme une représentation simplifiée de l'entrecroisement d'une offre et d'une demande de travail. Dans le secteur informel, le marché du travail fonctionne avec un ensemble d'institutions et de relations sociales. L'observation des modalités de recrutement dans les unités informelles le confirme. Les données disponibles montrent que les médiations formelles telles que le recrutement à travers des institutions officielles (les bureaux de placement ou écoles de formation professionnelles) sont quasi inexistantes. En revanche, les réseaux familiaux et les relations personnelles jouent un rôle important dans l'embauche des travailleurs (53,8 %) de même que « les visites spontanées ». Ces modalités révèlent aussi que la main-d'œuvre est mobilisée sans référence aux qualifications mais selon des logiques qui font intervenir des appartenances familiales ou des relations personnelles qui ont des incidences sur le développement des micro-entreprises.

L'importance de la personnalisation de la relation de travail à travers la médiation des connaissances et la contribution des réseaux familiaux concerne particulièrement les apprentis, pour qui le choix du métier relève de la famille, le patron assurant leur prise en charge et leur éducation. Ces réseaux sont essentiels dans l'insertion professionnelle. La mobilisation des aides familiaux et des apprentis relève moins de la logique marchande que de mécanismes de recrutement hors marché. Elle est basée sur des contacts personnels des appartenances familiales ou de groupe qui utilisent des normes et des valeurs sociales concrètes.

Dans le secteur informel, la mobilisation peut relever également de la simple survie en s'adressant à des segments spécifiques tels que les femmes, les enfants ou le *mawquaf*. Ce dernier est un lieu plus ou moins organisé par métiers, alimenté au jour le jour par les travailleurs qui se postent sur ces places dans l'attente d'un recrutement et où les responsables d'unités viennent les enrôler pour effectuer une tâche à durée déterminée. Le recours à ce type d'institution concerne une main-d'œuvre sans grande qualification. En effet, dans un contexte marqué par un fort taux de chômage et par la précarité de l'emploi, ces lieux émergent et se consolident. Les *mawquafs* sont plus ou moins organisés par métiers: ceux du bâtiment (peintres, plombiers) recourent essentiellement à ce type d'institution, de même que les travailleuses domestiques qui viennent proposer leurs services de femme de

ménage, comme le montre leur regroupement quotidien autour des marchés de produits alimentaires.

Dans le cas plus particulier des apprentis, le recrutement relève plus du système de relations sociales dans lequel ils s'enracinent que des capacités de l'individu. L'enfant est placé afin de resserrer des liens de réciprocité, de solidarité ou de fidélité ou encore de dépendance hiérarchique. Le patron prend en charge la formation mais également l'éducation, si bien que la frontière entre ce qui relève de la sphère de travail et ce qui relève de la sphère domestique est très fluide.

Ces formes de recrutement s'adaptent à l'environnement économique instable dans lequel se trouvent les unités informelles. Le recours à des formes de mobilisation qui s'appuient sur des systèmes de relations sociales fait que ce ne sont pas toujours des déterminants économiques et d'efficacité qui conditionnent le recrutement de la main-d'œuvre. En effet, le contenu du travail et le type de participation demandé aux travailleurs confirment l'observation précédente, celle des réseaux sociaux intervenant en tant que médiation. C'est ainsi que les critères de recrutement à l'œuvre sont d'abord la confiance (91,0 %), la discipline (81,8 %) et la convivialité (76,6 %).

Par contre, les qualités qui se réfèrent à la formation et aux qualifications, aux capacités d'innovation indispensables au développement des activités informelles ne semblent pas constituer une base de mobilisation (Ministère du Développement et social et EDESA, 1999). En fait, c'est à la fois dans les lieux privés et dans le travail que se tisse l'essentiel des liens sociaux. Dans ce cadre, l'équilibre droits-obligations reste aussi important que l'équilibre économique (Mahieu, 1989). Dans l'articulation entre logique marchande et logique communautaire qui fonde l'apprentissage et les réseaux de recrutement, on ne peut parler de logique exclusive du marché, ce dernier ne constituant pas le seul régulateur des rapports de travail.

L'importance des réseaux de relations sociales dans lesquels les individus se trouvent placés montre que le marché du travail en tant que marché désincarné et entendu au sens habituel de la théorie économique ne peut expliquer la réalité du marché du travail. Les rapports de travail revêtent ainsi diverses caractéristiques sociales et institutionnelles auxquelles ils sont associés et que la notion de marché du travail, autonome, homogène et segmenté ne peut épuiser. En fait, si les individus « optent » pour ces modalités d'accès à

l'activité, c'est que la structure sociale dans laquelle l'action de l'individu est enracinée prend toute son importance. L'action économique de l'individu est « enchâssée » dans un réseau social. Ces réseaux constituent une médiation constitutive de la construction sociale des relations marchande (Steiner, 1999).

5. Les conditions et les relations de travail : l'instabilité juridique

Les relations de travail qui s'établissent sont largement influencées par le statut social. La dimension économique, même quand elle est importante, est déterminée par l'âge, l'appartenance familiale, etc. Le salariat au sens classique est minime et de nature complexe. En conséquence, la législation sociale portant sur les conditions de travail n'a qu'une faible portée.

5.1. Caractéristiques et modes de rémunération

Situées sur des marchés instables et étroits, les unités informelles ne peuvent garantir des revenus réguliers à la main-d'œuvre. Il en découle des modes de rémunération particuliers et adaptés à cette instabilité. De plus, l'existence, le montant, la nature et les formes de la rémunération varient selon le statut de la main-d'œuvre, l'existence ou non de rapports familiaux, la position de l'unité de production et son niveau d'activité. Globalement, la rémunération est marquée par trois caractéristiques. Elle est irrégulière, compte tenu du caractère discontinu de la production et ne correspond donc qu'aux périodes effectives de travail.

Dans le cas des apprentis, la rémunération, quand elle existe, peut dépendre de l'appréciation du patron et revêt l'aspect d'une récompense plutôt que d'un salaire. En deuxième lieu, la rémunération revêt différentes modalités. Enfin, elle s'appuie sur des codes privés. Dans le cas d'un paiement monétaire, celui-ci se fait par avances successives à déduire du salaire afin de garder l'apprenti dans l'unité. La rémunération assure une double fonction : elle doit quant à son importance dissuader l'ouvrier de quitter l'unité et quant à sa nature contrecarrer l'indépendance financière.

Le mode de rémunération le plus répandu des salariés est le salaire au temps, (quinzaine, semaine). La rétribution à la pièce ou à la tâche est plus courante dans l'artisanat. Ces modalités varient toutefois selon les secteurs

et selon la taille de l'unité. A côté du mode de rémunération à la journée on peut identifier le paiement faisant intervenir le partage des bénéfices dégagés, en cours dans les activités commerciales. L'apprenti, quant à lui, au fur et à mesure qu'il devient productif, est rémunéré à la semaine.

La rémunération à la pièce ou à la tâche constitue un accommodement face à l'irrégularité du travail et des commandes et face à la faible solvabilité de la clientèle. Elle sert d'amortisseur en période de faible activité. En effet, ce système s'adapte aux différentes situations, notamment aux périodes d'inactivité, en déchargeant les patrons (disposant eux-mêmes de revenus aléatoires) de l'obligation de plein emploi. Le paiement à la pièce concerne essentiellement les activités industrielles, telles que la fabrication des articles textile.

A côté des formes monétaires de rémunération, nombre de micro-entreprises accordent des avantages en nature (nourriture, habillement, logement, cadeaux, aide en cas de maladie, vacances à l'occasion des fêtes religieuses). Les prestations non monétaires peuvent être importantes, servant à renforcer la position du patron au sein de l'unité. Mais elles peuvent aussi être révélatrices de situations de survie. Dans tous les cas, ces « avantages sociaux » et ces prestations revêtent, aussi bien du côté des ouvriers que de celui du patron, un sens différent de leur contenu « classique » au sein d'une entreprise formelle. Ils sont obligatoires et, de fait, assimilés au salaire. Ils trouvent leur signification dans la personnalisation de la relation de travail et dans les pratiques coutumières qui imposent aux patrons de se conformer à un code de bonne conduite admis par tous comme étant la norme. Cependant, ces prestations en nature sont minimales. Un quart seulement des salariés des micro-entreprises bénéficie de la nourriture gratuite payée par le petit patron, et cet avantage en nature concerne près de 40 % de salariés opérant dans le commerce et 6 % uniquement dans le secteur du bâtiment. En ce qui concerne le logement, la prise en charge ne l'est que pour une minorité (22,7 %), et seules 11 % des unités assurent des avantages d'un autre type qui peuvent inclure les soins de santé (HCP, 2010a).

Ces avantages en nature sont souvent supposés remplacer la sécurité sociale. Cependant, les revenus indirects et les prestations en nature sont négligeables. Les primes, les congés payés, les soins médicaux restent mineurs voire inexistantes. De plus, ces avantages ne sont pas généraux, restent à la discrétion du patron et n'ont cours que dans certaines activités. Ceci montre

bien qu'il faut relativiser la contribution du système traditionnel. Ses formes de redistribution ne peuvent constituer une alternative à la protection sociale, en tous cas pas en totalité. Les liens de solidarité se limitent au cadre familial, et les formes d'auto-organisation sociale sont inexistantes.

5.2. Durée du travail et mobilité

La durée journalière du travail telle que prévue par la réglementation a rarement cours au sein des unités du secteur informel.

Tableau 9

Durée hebdomadaire du travail des actifs occupés dans l'emploi permanent du secteur informel, selon le milieu de résidence

Durée hebdomadaire	Urbain	Rural	Total
Moins de 16 h	10,5	20,1	13,2
De 16 h à 31 h	9,9	18,2	12,3
De 32 h à 47 h	14,8	16,9	15,4
De 48 h à 56 h	27,8	18,7	25,2
57 h et plus	37,1	26,1	34
Total	100	100	100

Source: Enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007, HCP 2010a, p. 85.

Étant payés à la tâche ou à la pièce, les ouvriers cherchent à travailler plus que les horaires légaux pour gagner davantage et suivent des cadences parfois dures. La tendance à l'allongement de la journée de travail est révélatrice de l'environnement économique instable dans lequel évolue l'unité informelle et de son faible degré de capitalisation. Cette situation n'est toutefois pas la règle. Elle demeure fortement liée à l'état de la demande et des commandes. Dans nombre d'activités, le caractère saisonnier de l'activité peut favoriser un allongement de la journée de travail en cas de forte commande. Au contraire, en période de crise, les unités tournent au ralenti voire ferment boutique.

De fait, l'instabilité et le *turn over* semblent être un trait majeur de la main-d'œuvre. Le mode de fonctionnement des unités détermine une baisse

de l'intégration dans des emplois stabilisés. Tant le montant des rémunérations que leur mode (à la pièce ou à la tâche) ou l'irrégularité du travail favorisent cette instabilité. Les travailleurs peuvent s'adresser à d'autres unités en cas d'absence provisoire de commande.

Le contrat de travail écrit, garantissant l'emploi et la rémunération fixe, n'est pas la dominant. Seules 22% des unités qui emploient des salariés pratiquent des contrats d'embauche quelle que soit la taille de l'unité (Ministère du Développement social et EDESA, 1999). La pratique courante est un simple contrat verbal qui scelle l'alliance entre partenaires ou classes d'âge différentes indépendamment du cadre établi par la législation du travail. Théoriquement, l'absence de contrat de travail joue à double sens : la liberté, pour le chef d'unité, de débaucher des travailleurs en fonction du rythme de la production et celle, pour ces derniers, de quitter l'unité. La conséquence en est, dans certaines situations, une forte mobilité-instabilité des travailleurs entre les différentes unités.

En définitive, les relations et les conditions de travail en cours sont adaptées à l'instabilité des marchés et au faible développement technologique. Elles posent un grand problème quant à la modernisation des ateliers. Par conséquent, il est essentiel que s'instituent des relations salariales formelles pour que les compétences techniques puissent être valorisées dans des contrats de travail.

6. Deux dimensions importantes du secteur informel : le travail des femmes et des enfants

Face à la dégradation des conditions de vie, les réponses adoptées par les ménages pour tenter d'en limiter les effets sont variables. Outre la pluriactivité et les associations, les unités informelles recourent à la mobilisation et l'intensification du travail de la main-d'œuvre familiale. En effet, la mise au travail des femmes et des enfants dans le secteur informel est indissociable de la montée de la pauvreté (Mejjati, 2002) qui affecte davantage ces catégories que les hommes.

6.1. Les femmes dans l'informel

Les études internationales et comparatives sur le secteur informel dans les pays en développement relèvent qu'à l'exception des pays d'Amérique latine les femmes sont proportionnellement plus nombreuses que les hommes dans ce secteur (United Nations, 1999). En Corée du Sud, 43 % de la main-d'œuvre féminine trouve une occupation dans ce secteur, en Indonésie, la proportion est de 79 %, en Gambie de 83 % et en Afrique, plus d'un tiers des femmes sont occupées dans des activités non agricoles. L'entrée massive des femmes dans le secteur informel s'est réalisée essentiellement au cours des années de l'ajustement. Au Mali par exemple, la proportion des femmes est passée de 31 à 54 % dans le secteur informel entre 1976 et 1989, puis à 64 % en 1994. Dans nombre de cas, il s'agit d'un transfert sur le marché d'activités cantonnées jusqu'alors dans la sphère domestique (Charmes J., 2001).

Au Maroc, les femmes représentent 10,8 % des emplois occupés dans le secteur informel (HCP, 2010a) en régression par rapport à 2000 (12,7 %). Dans la réalité, la participation des femmes dans ce secteur est vraisemblablement plus importante, mais, comme dans de nombreux pays, elle est sous-estimée par les statistiques officielles pour nombre de raisons : il s'agit de femmes et, de plus, de femmes dans le secteur informel, qui se heurte lui-même à un problème d'évaluation (voir *supra* I). A ceci s'ajoute le fait que les statistiques de la main-d'œuvre ont été conçues principalement pour recueillir des données sur les activités économiques rémunérées et formelles dont sont soustraites la grande majorité des femmes (16). Afin d'analyser la position défavorable des femmes dans le secteur informel relativement à celle des hommes, deux indicateurs peuvent être éclairants. La différence de statut dans l'emploi fournit des tendances significatives du travail informel des femmes et leur polarisation dans les branches d'activité.

(16) Il est d'ailleurs significatif que les enquêtes sur le secteur informel localisé (1988 et 1998) ont exclu de leur champ d'investigation la composante genre. Ajoutons également que le champ de l'enquête de 1988 et de 1998 sur les entreprises non structurées a écarté une part importante du secteur informel que sont les travailleurs à domicile dont la dominante est composée par les femmes.

Statuts des femmes dans l'activité

Tableau 11
**Caractéristiques démographiques et socioprofessionnelles
 des actifs occupés dans l'emploi permanent du secteur informel
 selon le sexe du chef d'UPI**

Caractéristiques démographiques et socioprofessionnelles	Sexe		
	Hommes	Femmes	Total
<i>Statut professionnel</i>			
Indépendant	58,70	69,20	59,70
Employeur	7,10	3,70	6,80
Associé	10,90	7,50	10,60
Salarié gérant	0,50	0,20	0,40
Salarié	13,10	7,80	12,60
Apprenti	1,60	0,30	1,50
Aide familiale	8,00	11,30	8,30
Autre	0,00	0,10	0,00
Total	100,00	100,00	100,00

Source : Enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007, HCP 2010a, p. 93.

Le tableau 11, qui présente les données désagrégées les plus récentes concernant les caractéristiques des emplois pour les deux sexes en fonction de la situation dans la profession, montre les différences de statut dans l'emploi entre hommes et femmes et l'existence de plus d'informalité dans le travail des femmes. Elles sont surreprésentées dans les emplois de mauvaise qualité et ont moins accès aux emplois relativement de qualité, plus sûrs et mieux payés (salarié, employeur ou gérant).

En effet, les femmes sont plus exposées que les hommes aux emplois non rémunérés, puisqu'elles sont davantage employées sous le statut d'aide familiale non rémunérée (17). Le recours à cette main-d'œuvre s'avère d'autant plus

(17) 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.

fonctionnel qu'elle est quasi gratuite, non protégée et disponible. Ce statut s'enracine dans des pratiques sociales et est déterminé par des logiques de genre où la relation familiale prime sur la relation de travail.

Quant à l'emploi indépendant des femmes, il ne doit pas faire illusion. Il correspond à des formes d'auto-emploi liées à un impératif de survie et se déroulant très souvent à domicile.

Le travail à domicile, compte tenu des normes sociales, reste le domaine quasi exclusivement réservé aux femmes, et qui dit travail à domicile dit femmes. Les travailleuses à domicile constituent l'un des groupes les plus « invisibles » du secteur informel. Leur nombre est mal connu, mais il y a tout lieu de croire que ce type de travail connaît une progression dans le monde entier. De tradition ancienne, le travail à domicile des femmes semble se redéployer avec vigueur dans un contexte de crise de l'emploi se confondant avec l'activité informelle : broderie, couture, petite confection, tissage de tapis sont le fait de femmes citadines mais aussi de femmes rurales et de fillettes (Mejjati Alami, 2003).

Le domicile, espace traditionnellement non marchand, devient aussi un lieu de travail marchand. Cette ambivalence explique le caractère extrêmement précaire de cette forme de mise au travail puisque temps et espace domestique se confondent avec temps et espace de travail. C'est pourquoi le travail à domicile est considéré non comme une activité mais comme un moyen d'obtenir un revenu supplémentaire.

Enfin, les femmes exercent moins, tant dans le secteur formel qu'informel, à titre d'employeur et de salarié. Le salariat, qui présente davantage de protection et de stabilité des revenus, représente moins de la moitié des travailleurs et concerne davantage les hommes que les femmes. Ce statut, dont les attributs sont les capacités de gestion d'autonomie et de responsabilité, ne concerne qu'une minorité d'entre elles.

Le travail des femmes se concentre et se renforce dans les branches les plus informalisées. Il s'agit de l'agriculture dans le milieu rural, l'industrie et l'artisanat (textile, habillement, couture traditionnelle, travail du tapis) qui sont le prolongement des activités domestiques.

Polarisation des femmes dans les branches les plus informalisées

Tableau 12
**Taux de féminisation de la population active occupée
 selon les différentes branches d'activité**

	2000	2009
Agriculture, forêts et pêche	35,1	39,0
Industrie (y compris artisanat)	37,7	28,9
BTP	0,7	0,9
Commerce	7,5	8,9
Transport, entrepôt et communication	4,3	7,5
Réparation	0,1	1,1
Administration générale	18,4	17,9
Service fournis à la collectivité	34,3	39,2
Autres services	31,1	28,8

Source : Rapport national sur le développement humain, HCP, 2009.

Elles sont également plus présentes au sein des micro-entreprises opérant dans les services d'entretien (domestiques, travaux ménagers) qui demeurent le lieu d'insertion par excellence des plus déqualifiées sur le marché du travail. Enfin, le micro-commerce de rue, le négoce d'articles de contrebande mobilisent de plus en plus de femmes, surtout que la montée du chômage des femmes s'accompagne souvent de l'insertion dans les activités informelles considérées comme secteur refuge ou à domicile. La mobilité du salariat vers une activité informelle se fait d'autant plus aisément qu'elle s'effectue vers des branches n'exigeant la plupart du temps ni capital ni qualifications particulières. Tout au plus un petit métier, une machine à coudre et l'installation à domicile assurent la reconversion. Elles renforcent de la sorte la strate de l'informel la moins créatrice de revenus et d'emplois et les filières non marchandes d'apprentissage d'un métier à domicile qui, en règle générale les défavorise.

6.2. Le travail des enfants

Composante non négligeable du secteur informel, le travail des enfants connaît une expansion dans les pays en développement, même s'il existe aussi

dans les pays industrialisés. Selon le BIT (BIT, 1998), plus de 250 millions d'enfants de 5 à 14 ans exercent une activité dans les pays en développement, dont 190 millions se situent dans la tranche d'âge 10-14 ans. Dans cette dernière catégorie, «trois enfants sur quatre travaillent six jours ou plus par semaine, et la moitié neuf heures ou plus par jour». La répartition par continent révèle que l'Asie concentre le plus gros des effectifs (61 % du total mondial) suivie de l'Afrique (environ 40 % de l'ensemble des enfants âgés de 5 à 14 ans travaillent) et de l'Amérique latine.

Au Maroc, le travail des enfants constitue un phénomène ancien qui occupe une place encore non négligeable, en dépit d'une tendance à la baisse. Cependant, comme dans de nombreux pays, il est difficile à dénombrer (18). Selon les estimations du HCP (Enquête emploi, 2012), il concerne 1,9 % des enfants âgés de 7 à 15 ans en 2012 est se situe majoritairement en milieu rural où il touche 3,9 % des enfants (85 000) contre 16,2 % en 1999 (452 000 enfants) et concerne 1,1 % de l'ensemble des ménages marocains. Les mêmes sources indiquent que 21,7 % des enfants travaillent en même temps qu'ils vont à l'école, 59,2 % ont quitté l'école et 19,1 % ne l'ont jamais fréquentée.

Il semble, toutefois, que l'on assiste à une régression du travail des enfants depuis 1999, (9,7 % de l'ensemble des enfants de 7 à 15 ans), après une tendance à la hausse durant les années 80. Selon le rapport UCW (WB, UNICEF, BIT, 2003), en 2000, 1,3 million d'enfants âgés de 7 à 14 ans ne vont pas à l'école et 11 % travaillent. Il convient d'ajouter que dans la même tranche d'âge (7-14 ans), 15 % sont déclarés «sans activité», autrement dit, ne sont ni travailleurs, ni scolarisés, ce qui laisse supposer qu'ils exercent une activité non déclarée par les statistiques officielles. A l'instar du travail des femmes, il est probable que ces statistiques ne fournissent qu'une vue partielle de ce phénomène, dans la mesure où aussi bien les enquêtes ménages que les enquêtes sur l'emploi ne tiennent compte que du travail enregistré, déclaré, alors que le gros du contingent est mobilisé dans le secteur informel ou à domicile au sein du foyer familial.

(18) Selon l'enquête emploi 2000, près de 600 000 enfants âgés de 7 à 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 soi-disant pires formes inconditionnelles du travail de l'enfant» (UCW 2003).

Principales caractéristiques du travail des enfants

Plusieurs traits saillants marquent le travail des enfants dans le secteur informel : leur jeunesse, une polarisation selon le genre et selon la situation géographique, de faibles niveaux scolaires et la précarité juridique.

La jeunesse et la mise au travail très précoce sont une caractéristique dans de nombreux secteurs. À titre d'exemple, les données disponibles révèlent que dans le secteur informel, 36 % des enfants ont moins de 12 ans, et, dans l'artisanat, la grande majorité a entre 13 et 14 ans (UCW 2003).

L'observation du phénomène par activité indique une division selon le genre. Quatre pôles informels principaux recrutent les enfants : l'artisanat traditionnel, les micro-entreprises informelles, les activités informelles de rue, le travail domestique à domicile des petites filles et l'agriculture. Les fillettes sont ou mobilisées en tant que petites bonnes ou investissent les activités de la petite confection.

Les jeunes garçons se concentrent quant à eux davantage dans les micro-entreprises informelles de services dans les ateliers de réparation-auto et dans les services personnels divers (cafés, gargotes où leur travail se réduit à des tâches domestiques), de même que dans le commerce fixe. A ceci s'ajoute l'informel de rue, non localisé, dominé par des micro-services personnels (petits porteurs, laveurs de voitures, gardiens de parking...), activités les moins exigeantes en qualifications, ce qui fait qu'elles soient exercées par des enfants.

Dans l'informel rural et plus précisément dans l'agriculture, la même division du travail au sein des exploitations agricoles prévaut selon le genre. Les fillettes, outre leur participation à la tenue du ménage, accomplissent principalement la corvée de l'eau, le ramassage du bois et le gardiennage du troupeau ou sont enrôlées en tant que petites bonnes en milieu urbain. Le travail des garçons s'oriente davantage vers la cueillette et la garde des troupeaux (DS, 1997-1998). Enfin, d'autres formes d'organisation utilisent le travail des enfants dans la prostitution juvénile ou les circuits de revente et trafics divers (petits vendeurs de rue) ou liés à des réseaux d'exploitation (enfants des rues).

Au-delà de leur jeunesse, la majorité des enfants du secteur informel ont un faible niveau scolaire ou sont analphabètes. Plus de la moitié des enfants qui travaillent n'ont jamais été scolarisés, et 41 % ont seulement

fait les premières années de l'école primaire. C'est dans certaines strates de l'informel que la situation est la plus critique, Comme le textile, qui concentre majoritairement les fillettes avec des taux importants dans le tapis, et les petites filles domestiques (voir encadré 4).

Les formes de mise au travail révèlent la précarité des statuts, avec une prédominance des aides familiaux non rémunérés et des apprentis, symptomatiques d'une grande vulnérabilité. Le travail à domicile, plus invisible, concerne uniquement les filles. Ces statuts interviennent sur la place qu'occupe chaque enfant dans l'organisation du travail, sur le contenu de leur travail (peu gratifiant, proche de l'emploi domestique). Mais ils sont déterminés également par leur statut dans la société (dépendance générationnelle, exclusion scolaire, appartenance de genre). Les logiques sociales contribuent à construire des situations et des modes d'emploi des fillettes.

Le statut d'apprenti, en dépit d'une pratique ancienne, a connu une évolution beaucoup plus marquée et avec un contenu nouveau. Il peut procurer l'activité face à l'alternative de la délinquance ou du chômage, il constitue un pilier essentiel du système organisationnel des petites unités artisanales et un élément incontournable dans leur reproduction, mais il devient de plus en plus une forme de mobilisation de la main-d'œuvre à faible coût où la formation est plus apparente que réelle.

Il convient d'ajouter que ces catégories sont occupées à des travaux subalternes et dangereux ; elles ne sont pas protégées, faiblement rémunérées, fortement malléables en termes de durée et de régularité, alors que le Maroc a ratifié plusieurs conventions internationales et dispose de lois nationales qui protègent les enfants au travail. La précarité juridique des enfants est la règle, qu'il s'agisse de l'absence de contrat de travail, de la durée du travail ou de l'absence de protection sociale. En effet, peu d'unités où travaillent les enfants souscrivent à une assurance pour le local (17,7 %) et encore moins nombreuses (10,7 %) sont celles qui déclarent avoir une assurance pour les employés (Ministère du Développement social et EDESA, 1999).

Les facteurs qui influencent la mise au travail des enfants

Plusieurs facteurs s'agencent et participent à l'ampleur du travail des enfants dans le secteur informel. Ces facteurs opèrent d'une manière inégale selon le genre et le milieu géographique et sont indissociables des problèmes

de dégradation des revenus et de la pauvreté des ménages, des dynamiques démographiques, de la qualité du système scolaire, de la situation des employeurs et des violences familiales.

Encadré 3

le cadre législatif et le travail des enfants

Le Maroc a ratifié en 1993, la convention des Nations Unies relative aux droits de l'enfant de 1989, la convention 138 de l'OIT sur l'âge minimum d'admission à l'emploi en 1999 dont l'objectif est l'abolition progressive du travail des enfants et l'élévation progressive de l'âge d'admission au travail. Le Maroc a également ratifié la convention 182 de l'OIT sur les pires formes de travail des enfants de moins de 18 ans et s'est par conséquent engagé à œuvrer pour son éradication. L'âge minimum au travail ne devra pas être inférieur à 15 ans, et il est fixé à 18 ans en ce qui concerne les travaux qui risquent de porter préjudice à la santé, la sécurité ou la moralité des adolescents. Le Maroc s'est également engagé sur la révision de la liste des emplois considérés comme dangereux pour les moins de 18 ans, en portant leur nombre de 10 à 30 emplois et sur le renforcement du programme « Tayssir » qui apporte un soutien direct aux familles démunies afin qu'elles poursuivent la scolarisation de leurs enfants.

Au niveau national, le Maroc dispose d'une législation qui régit le travail des enfants dans les établissements industriels et commerciaux. Il s'agit du code du travail qui comporte des réglementations relatives à l'âge au premier emploi, aux conditions de travail et de rémunération (conditions d'apprentissage, salaire minimum, congés annuels, durée du travail), à la protection de la santé et de la moralité des enfants travailleurs. Il s'agit de l'interdiction de leur emploi dans des travaux dangereux ou de nuit et du contrôle de l'application de cette législation par l'inspection du travail. Le code punit d'une amende de 25 000 à 30 000 Dh tout employeur qui engage un salarié mineur de moins de 15 ans. La récidive est passible d'une amende portée au double et d'un emprisonnement de 6 jours à 3 mois. Dans les faits, les lois nationales relatives à l'enfant accusent encore un retard sur les normes définies par les conventions internationales et ne sont valables que pour le secteur formel de l'économie, à l'exclusion du secteur informel.

La dégradation du niveau de vie des ménages, déjà soulignée plus haut, rend de plus en plus aléatoire la scolarisation et favorise ce phénomène. C'est ainsi que durant les années 80, la progression du travail des enfants est manifeste, tout particulièrement en milieu urbain où l'effectif des actifs âgés de moins de 15 ans est passé de 78 000 à 94 000 entre 1982 et 1994. Dans ce cas, le travail des enfants s'explique par des stratégies de minimisation des

risques que supposerait l'interruption des flux de revenus des ménages et en conséquence la perte éventuelle d'un emploi par un membre de la famille. Par ailleurs, la montée de la pauvreté, en particulier en milieu rural (durant les années 80 et 90) dont sont issus nombre d'enfants qui travaillent affecte plus les enfants (ENNVM, 1999), et, comme dans le cas des femmes, c'est par la mise au travail des enfants qu'opèrent les stratégies familiales de recherche d'un complément de revenus pour compenser les pertes subies.

Le manque d'infrastructure, en particulier l'eau et l'éloignement de l'école dans en milieu rural, exerce une influence majeure sur le travail des fillettes.

La faible intégration par le système éducatif et la qualité du système scolaire en particulier en milieu rural, les déperditions nombreuses notamment à la fin du cycle du fondamental jouent et ceci en dépit des progrès accomplis en termes de scolarisation (19).

La grande taille des familles rende plus probable la mise au travail des enfants, mais comme l'ont montré nombre d'études, ce facteur joue moins, si l'Etat peut infléchir les ménages en matière de travail des enfants à travers l'intervention dans le système éducatif et notamment par les dépenses d'éducation.

Le marché du travail et les techniques de production à l'œuvre exercent également une influence dès lors que certaines techniques de production font exclusivement appel au travail des enfants et l'encouragent. Par exemple, l'emploi des fillettes dans la fabrication des tapis en raison de « l'agilité de leur doigts » ou l'emploi des garçons dans les mines (car les galeries sont très petites) sont devenus désormais des exemples classiques. Cependant, il faut souligner qu'en Inde des études ont montré que les tapis fabriqués par des adultes étaient de meilleure qualité. En réalité, parce que les enfants acceptent de plus bas salaires que les adultes qu'ils sont davantage sollicités.

Enfin, les violences familiales des enfants issus de familles décomposées, monoparentales, divorcées pathogènes ou toxicomanes, de même que le niveau d'éducation des parents exercent une influence sur le travail des enfants.

(19) L'Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages identifie trois types d'obstacle à la non-scolarisation des enfants de 7 à 13 ans : la pauvreté, l'attitude envers l'école et les problèmes d'accès liés à la distance, le manque d'école en milieu rural ou de routes pour y accéder.

*Encadré 4***Les petites filles domestiques**

De nombreuses fillettes sont des travailleuses à domicile sous le statut de «petite bonne». Une étude réalisée par Domestic Child labour in Morocco évalue l'effectif des filles domestiques âgées de 7 à 15 ans entre 60 000 à 86 000, dont la grande majorité se trouverait en milieu urbain.

La mise au travail est précoce avant 15 ans et même avant 12 ans (près d'un tiers à Casablanca travaillent avant 12 ans). Les filles dans leur écrasante majorité sont des migrantes rurales (86%), analphabètes ou de niveaux scolaires très faibles. A Casablanca, 82,2% n'ont aucun niveau d'instruction, sont issues de familles pauvres et nombreuses et sont mises au travail dans le cadre de stratégies familiales de recherche d'un complément de revenus. Selon l'âge, elles sont recrutées soit en tant qu'apprenties rémunérées ou aides familiales, soit en tant que salariées. La vulnérabilité dans ce cas est extrême puisque le travail se déroule à domicile, où il est invisible. Les filles domestiques sont au cœur de relations faisant intervenir les familles, les employeurs et les intermédiaires informelles ou professionnelles (samsars). Le pouvoir de ces intermédiaires tend à se développer, et leur présence augmente la vulnérabilité des plus jeunes alors que les plus âgées disposent, toutes proportions gardées, d'une plus grande marge de manœuvre. Les conditions de travail sont pénibles : longueur de la journée de travail, violences de la part des employeurs. On note aussi des cas de décès.

Face à cette situation, le Maroc a adopté en 2011, une loi pour régir le travail domestique et interdire le travail domestique aux moins de 15 ans.

7. Dynamique de l'emploi : le secteur informel peut-il constituer une alternative ?

L'emploi informel peut-il constituer une alternative à la chute de l'emploi officiel ? Cette question est au cœur des débats sur les potentialités du secteur informel. Ces potentialités expliqueraient la mobilité du secteur formel vers le secteur informel librement choisi. En effet, pour nombre d'analystes et de responsables du développement, l'emploi informel joue un rôle social pouvant être une solution à la chute de l'emploi et au chômage dans le secteur moderne. Le secteur informel constituerait une alternative viable en termes d'emploi et de revenu, et dans les pays sous ajustement, celui-ci jouerait un rôle anticyclique en absorbant à la fois une fraction importante du croît de main-d'œuvre de la population active du secteur moderne et du secteur public que les programmes d'ajustement structurel ont visé à dégraisser (Charmes, 2001).

Après avoir été traité négativement, le secteur informel est considéré à présent comme pouvant être le ferment du développement. Il se présenterait comme un substitut à l'emploi formel dans un contexte de crise et non un lieu de survie et même une alternative à la mondialisation néolibérale (Lautier, 2003). Le secteur informel dispose-t-il encore de capacités de régulation du marché du travail? Peut-il être une alternative à la chute de l'emploi et du chômage dans le secteur moderne et une source de revenus viable?

La dynamique du secteur informel révèle la montée des travailleurs indépendants, de l'auto-emploi et la consolidation des activités informelles de survie. D'une manière générale, ce qui spécifie l'emploi informel, c'est une dynamique d'expansion, de saturation et de prolifération. On peut dès lors se demander si cette fonction de régulation de l'emploi n'est pas remise en cause et si le secteur informel n'a pas atteint lui-même ses propres limites?

7.1. Une tendance à l'expansion des micro-entreprises

Les données sur le secteur informel indiquent une progression des unités de production informelles depuis 1999. De 1,23 million d'unités, elles seraient passées à 1,55 million en 2007, soit une création de 40 000 unités par an (HCP, 2010).

Tableau 13
**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	3,3	20,4
..... % Colon.	4,1	3,0	2,0	1,4
1956-1959				
..... % Ligne	28,4	36,2	3,7	31,6
..... % Colon.	3,7	1,5	1,7	1,6
1960-1969				
..... % Ligne	19,5	37,4	4,4	38,7
..... % Colon.	7,5	4,7	6,0	5,7

1970-1979				
..... % Ligne	15,5	40,9	5,4	38,2
..... % Colon.	12,6	10,9	15,3	11,9
1980-1989				
..... % Ligne	18,0	42,4	5,5	34,2
..... % Colon.	36,5	28,3	39,0	26,7
1990-1997				
..... % Ligne	10,5	46,2	3,0	40,3
..... % Colon.	35,6	51,5	36,0	52,7
Total				
..... % Ligne	14,4	44,0	4,1	37,5
..... % Colon.	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.

Sur une plus longue période, il s'avère que 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. La répartition des unités selon leur date de création est sans équivoque : 26,6 % de ces unités ont été créées au cours de la décennie 80 et 50,4 % depuis 1990.

Les données de la dernière enquête indiquent que 47 % des unités créées l'ont été entre 1999 et 2007, (HCP, 2010a, p. 29). Il existe bien une dynamique de prolifération sans précédent. Il s'agit essentiellement de micro-unités mobilisant une seule personne, alors que l'accroissement des unités employant une à quatre actifs est moins marqué. En 2007, seules 17,7 % des unités emploient deux personnes, 4,5 % trois personnes et 2,8 % quatre personnes (HCP, 2010a, p. 29). L'emploi informel a connu une véritable prolifération puisque son évolution a été beaucoup plus rapide (6,9 %) que dans le secteur moderne (3,3 %) (ENSINA, 1999-2000).

7.2. Un processus involutif : l'expansion de l'auto-emploi et du travail indépendant

En 2007, l'auto-emploi s'élève à 74,5 % du total des emplois, en augmentation par rapport à 1999 (voir 4.3, tableau 8). De plus, 88,6 % des unités informelles sont détenues par des travailleurs indépendants, et cette

proportion est en hausse de 7,7 points par rapport à 1999. Ainsi, au moment où le secteur formel offre de moins en moins d'opportunités, il existe une dynamique incontestable de créations d'emplois dans ce secteur. Cependant, elle est limitée dans le sens où elle joue en faveur de l'auto-emploi et d'une concentration dans les activités peu exigeantes en qualification, au statut de travail précaire et utilisant des catégories vulnérables.

C'est l'auto-emploi, souvent lié à un impératif de survie qui constitue la forme dominante de création d'emplois dans le secteur informel. Dans un contexte défavorable, pour ceux qui ne comptent que sur leur effort individuel, cette forme de mise au travail peut se présenter comme un essai qui peut déboucher sur l'arrêt et le développement d'une autre activité. Ce sont bien les activités peu créatrices d'emplois et à toute petite échelle qui se consolident. Ces activités s'auto-reproduisent, compte tenu d'une forte concurrence et d'une entrée libre sur le marché. Souvent, dans un tel contexte, les ateliers réduisent leurs coûts, allongent la durée d'apprentissage, licencient des apprentis qui, en l'absence d'emploi, créent des unités clandestines et concurrencent les ateliers. Cette expansion quantitative peut être considérée comme la manifestation d'un « processus involutif ».

7.3. Un mouvement de saturation : tertiarisation de l'emploi informel

L'évolution sectorielle de l'emploi entre 1988, 2000 et 2007 permet d'en apprécier le poids et l'évolution. La frange de l'informel qui se consolide révèle une tertiarisation de l'emploi informel et la montée de son bas de gamme.

L'emploi dans le secteur informel a progressé au cours des dernières décennies dans le bâtiment et surtout dans le commerce qui demeure le principal pôle créateur d'emploi et concentre à lui seul, plus de la moitié (53 %) des actifs occupés dans le secteur informel. Cette tendance qui avait déjà marqué les années 80 en relation avec les politiques de restructuration semble se poursuivre dans les décennies suivantes jusqu'à de nos jours.

Certes, il existe un commerce à deux vitesses qui ne se limite pas à la survie, générateur de revenus qui suggère de nuancer cette affirmation. Cependant il apparaît bien, que ce qui se consolide, entre 1999 et 2007, c'est le commerce ambulancier (18,1 % de l'offre de l'emploi informel), suivie de la branche

« Commerce de détail en magasin » (16,8 %) et de la branche « Commerce de détail de biens personnels et d'articles domestiques » (8,8 %) (HCP, 2010a). En revanche, l'emploi a 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.

Tableau 14
**Évolution de la répartition des effectifs du secteur informel
selon les secteurs (1988-2000 en %)**

	1988 : informel localisé	2000 : localisé et non localisé	2007 : localisé et non localisé
Industrie	25,5	25	21
Commerce	42	48,2 y compris réparation	53
Services	32,5	19,8	12,6
Bâtiment pour 1997 et enquête 2000	—	7	7,6

Sources : Enquête sur le SNSL. DS 1988. Enquête sur le secteur informel localisé 1997 ENSINA 2000 et Enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007.

8. La dynamique des revenus et de l'accumulation

Certains estiment que les revenus dégagés par les agents du secteur informel seraient tellement dérisoires qu'ils assureraient à peine la survie des actifs. L'idée sous-jacente est que ce secteur se présente comme une simple réserve de main-d'œuvre, un simple « dépotoir ». Pour les thèses plus optimistes, au contraire, ledit secteur procurerait des revenus satisfaisants, offrant aux salariés du secteur moderne la possibilité de s'installer à leur propre compte et d'investir le surplus dégagé. Le secteur informel serait, par conséquent, le vivier d'un petit entrepreneariat dynamique librement choisi, constituant une alternative à l'emploi dans le secteur formel.

Des études réalisées en Amérique latine sur les travailleurs informels montrent qu'ils perçoivent de plus faibles rémunérations que les autres salariés, à la fois en raison d'un plus faible revenu horaire et de l'irrégularité de leur travail. Les situations et l'écart diffèrent suivant les pays. Ainsi, l'écart des

revenus du travail mensuel entre emploi informel et emploi formel est de près de 66 % en Argentine, 32 % au Pérou, 25 % au Brésil et 10 % au Chili (Maurizio, 2012).

Au Maroc, le montant des rémunérations des actifs et les revenus des patrons ne sont pas aisés à estimer, les revenus relevant des sujets sensibles, notamment pour ceux qui opèrent dans le commerce de produits provenant des réseaux de contrebande (Mejjati, 2008). De surcroît, il est difficile pour les acteurs du secteur informel d'estimer correctement leurs revenus pour plusieurs raisons : l'absence de tenue de comptabilité, la confusion entre caisse de l'entreprise et caisse de la famille, la confusion entre recette et bénéfice pour certains et surtout l'irrégularité des recettes.

Ceci dit, les données disponibles font apparaître que la réalité est hétérogène face aux écarts qui peuvent être observés entre les revenus d'appoint des vendeurs à la sauvette, des travailleurs occasionnels, des travailleuses à domicile et des enfants, d'une part, et les revenus des patrons d'activités artisanales ou micro-industrielles organisées dans un local suffisamment équipé, d'autre part.

La tendance montre que la rémunération des employeurs et des ouvriers qualifiés est supérieure au SMIG, alors que celle des gérants et des apprentis y est inférieure (Ministère du Développement social et EDESA, 1999). D'une manière générale, les revenus des chefs d'unité et de leurs associés se situent à un niveau supérieur au salaire moyen du 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 familiaux ; ces revenus peuvent à peine assurer leur survie instable et dans la grande majorité des cas, sont perçus par les parents (20). Quand aux salaires perçus par les ouvriers du secteur informel, leur niveau inférieur au salaire moyen et au SMIG. Enfin, il faut ajouter, comme on l'a vu, que les salaires sont irréguliers et revêtent des formes particulières (à la

(20) Dans les services garages métaux, le salaire hebdomadaire varie entre 50 et 100 Dh, dans la dinanderie, 30 Dh. 73 % des filles domestiques touchent un salaire ne dépassant pas 300 Dh. Pour 11 % le salaire est aléatoire, et 4 % travaillent gratuitement (UCW, 2002).

pièce, à la tâche ou à la période, à la journée, non monétaire en particulier dans l'artisanat) qui les rendent souvent aléatoires. Ainsi, la main-d'œuvre, en particulier dans certaines catégories, compte tenu des revenus dont elle dispose, semble végéter au stade la simple survie, et dans ce cas, il s'agit de relativiser l'image d'une activité volontairement choisie et pouvant procurer des revenus supérieurs à ceux du secteur moderne. Il faut néanmoins souligner que le niveau de qualification exerce une influence dans les différences de salaires, même si ces derniers ne sont pas toujours fonction du titre scolaire.

Au-delà du niveau des revenus, c'est dans l'examen de leur destination qu'on peut réellement affirmer s'il existe un réel processus d'accumulation dans le secteur informel. Comme on l'a développé, le discours sur l'informel a accordé une large place à cette question, l'enjeu étant de savoir s'il s'agit d'une pépinière de futurs entrepreneurs ou d'activités végétant au stade de la simple reproduction. Des travaux montrent que nombre de micro-entreprises se maintiennent au stade de la simple reproduction, comme le montrent l'exemple de l'Amérique latine (Lautier, 2003) ou encore celui la grande majorité des petites productions ou des petits commerces au Maroc et où les revenus servent à peine à couvrir les besoins vitaux (alimentation et logement).

Dans nombre d'activités du secteur informel, la constitution de liquidités à fin d'investissement n'est pas une idée dominante. Ceci s'explique par la confusion du budget de l'entreprise et celui du ménage, la confusion des fonctions de gestionnaire et de propriétaire, le faible niveau d'éducation et la forte prise en charge familiale qui détermine une forte redistribution (voir *supra*). Dans nombre d'activités étudiées (petite confection, artisanat à Fès, activités involutives...), quand le surplus existe, il sert à améliorer les conditions de vie (consommation), à porter aide à la famille élargie et accessoirement à l'extension de la taille de l'entreprise (Mejjati, 1994). Ceci pose le problème de l'adéquation des normes endogènes redistributives avec le développement économique des unités (Nordman, 2012). En l'absence de mécanismes de protection formels, les logiques redistributives peuvent se révéler désincitatives en matière d'investissement et d'accumulation. Ceci veut dire que la mise en place des mécanismes de protection formels permettront sans aucun doute aux logiques entrepreneuriales de se développer. De plus, le surplus ne fait pas l'objet d'accumulation en raison de la logique qui anime les acteurs qui, dans un environnement incertain, optent pour des stratégies de diversification

des activités plutôt que pour l'investissement et l'accumulation. Le cas de l'Amérique latine mène à des conclusions similaires : les faibles capacités de l'économie informelle à accumuler. Là où les possibilités se présentent, c'est dans les activités illicites telles que la contrebande et le narco-trafic. Ce qui anime les acteurs de l'informel, c'est davantage l'amélioration du revenu disponible et la création d'emplois pour la famille. « L'accumulation n'est pas refusée : elle est tout simplement hors du champ des possibles et ne fait pas sens. » (Lautier, 1994, p. 68.)

9. Informel choisi ou subi ?

La mobilité des chefs d'unité vers le secteur informel, tout comme celle des revenus, est au cœur des débats sur les potentialités de ce secteur. Les motivations qui conduisent à s'insérer dans ces activités permettent d'envisager l'existence de deux formes de mobilité. Une mobilité voulue résultant du choix de l'insertion dans l'informel en raison des avantages qu'il procure en termes de revenus et une mobilité subie qui répond à l'incapacité du secteur moderne à fournir des emplois. Au Maroc, l'enquête 2007 ne fournit pas de données faisant état des motivations ayant guidé l'entreprise vers une activité informelle. La seule qui le fait (Ministère du Développement social et EDESA, 1999) montre que le secteur informel est la principale alternative pour l'accès à l'emploi. Trois types d'argument sont avancés : le secteur informel est la seule alternative : 84,5 % des chefs d'unité ont invoqué comme motivation principale les problèmes de survie ou l'échec par ailleurs ; les vertus de l'activité (préférence pour l'activité, recherche d'indépendance, opportunités à saisir) : 10,2 % ; une stratégie familiale pour perpétuer une tradition (projet familial, assurer la continuité) qui peut être voulue ou contrainte : 4,3 % (EDSA, 1999). Cette dimension, qui consiste à avoir des membres de la famille impliqués dans le même type d'activité, est importante pour les entreprises informelles de haut de gamme, car elles bénéficient d'une tradition familiale et disposent d'un avantage comparatif en termes de valeur ajoutée ou de ventes (Laure Pasquier-Doumer, 2012).

Par conséquent, on peut supposer que le secteur informel soit davantage un lieu-refuge d'un ensemble d'actifs, et notamment d'indépendants n'ayant pas pu s'insérer dans l'emploi formel, qu'un pôle attractif. Dans un contexte marqué

par la dégradation des niveaux de vie, l'entreprise informelle est davantage guidée par la recherche d'un complément de revenus et n'est pas forcément le fruit d'un choix délibéré. Il est probable que les atouts du secteur informel soient 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 ; réduction 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 parfois, il permet de contrecarrer les effets de la dégradation économique, il crée aussi de nouvelles formes d'exclusion et de pauvreté avec des poches plus informelles où les actifs sont plus faiblement rémunérés, comme c'est le cas des enfants et des femmes et de nombre de travailleurs de l'auto-emploi.

En somme, il s'agit de relativiser le rôle social et la capacité de l'emploi informel à se substituer à l'emploi formel. Les unités informelles constituent un régulateur provisoire mais non définitif de 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 un lieu de débrouillardise et 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.

Plusieurs conclusions se dégagent de ce chapitre : la faiblesse des effectifs dans les micro-entreprises, les faibles niveaux de formation tant scolaire que professionnelle et les statuts du travail mal définis se traduisent par un faible degré d'efficacité de l'unité productive. Les relations et les conditions de travail en cours sont adaptées à l'instabilité des marchés et au faible développement technologique. Elles posent un grand problème quant à la modernisation des ateliers. La dynamique de l'emploi informel et des revenus a permis de mettre en évidence le fait que le secteur informel ne peut constituer une alternative viable pour toutes les catégories et encore moins pour les salariés. Il ne peut être une alternative dans tous les cas à la chute de l'emploi et au chômage dans le secteur moderne.

Par ailleurs, la faiblesse du salariat, l'ambiguïté des statuts du travail, où s'entremêlent salariat et non-salariat, et les modes de recrutement infirment le fonctionnement « classique » du marché du travail et les rapports sociaux

de production correspondants. Dès lors, la validité de certains instruments de l'analyse économique et l'approche economiciste du marché du travail soulèvent des difficultés. Les comportements économiques ne résultent pas de décisions d'acteurs dans un environnement économique pur. Les pratiques économiques sont aussi des pratiques sociales. Tant que l'économie reste enchâssée dans le social ou le culturel, la notion de marché du travail ou d'accumulation est d'une validité toute relative. Il s'agit donc de resituer le travail dans sa dimension sociale réelle et de se distancier de certaines notions jugées inadéquates conceptuellement.

Le marché du travail est aussi le marché de la relation sociale et non un marché désincarné. L'approche du travail dans le secteur informel incite à avoir une démarche qui prenne en considération non seulement les aspects économiques et sociologiques mais également les règles, les codifications, les normes et les organisations autres que marchandes. La compréhension de la place des acteurs sur le marché du travail nous a permis d'introduire dans l'analyse, à côté de la dimension économique (revenus, les salaires...), les régulations sociales et institutionnelles à l'œuvre (famille, logiques villageoises...) qui n'ont pas toujours à voir avec la maximisation d'avantages économiques mais qui tiennent compte de la position des agents à l'échelle sociale. Il y a une forte résistance des logiques familiales, collectives et non marchandes, codifiées par des règles anciennes et insérées dans des institutions qui priment parfois sur les logiques individuelles et de maximisation des bénéfices. Elles déterminent les stratégies de mise au travail et permettent plus généralement de comprendre le comportement vis-à-vis du « marché du travail ».

Chapitre V

L'informel et l'Etat : politiques et environnement institutionnel

La question du rapport de l'informel à l'Etat soulève une double question que ce chapitre se propose de traiter. La première consiste à se demander si on peut réellement parler de politique menée en direction de l'informel. La seconde soulève le débat incontournable et fondamental du rapport de l'informel à l'environnement institutionnel (réglementaire, fiscal et social) puisque très souvent l'informel est défini par référence et par opposition au cadre réglementaire étatique. Le cadre institutionnel constitue, dans la nouvelle conception de l'informalité, un frein à la formalisation de la micro-entreprise qui s'abstiendrait ainsi non seulement de s'inscrire sur les différents registres (fiscal, sécurité sociale...) mais aussi de respecter la réglementation du travail. Le cadre réglementaire serait-il le facteur premier du blocage et du mal-développement du secteur informel, inciterait-il à des pratiques frauduleuses ?

1. L'intervention étatique

Le secteur informel, nouvel enjeu de la fiscalité et de la réglementation

A partir de la moitié de la décennie 80, dans la plupart des pays en développement, un changement de discours et d'attitude s'opère vis-à-vis du secteur informel. De nouvelles qualités lui sont attribuées, lui qui était considéré pendant longtemps comme jouant un rôle négatif. Les appréciations divergentes quant aux capacités des activités informelles à générer des richesses et à être porteuses ou non d'une dynamique de développement conduisent à

des visions différentes quant à la nécessité ou non de l'intervention. La question qui est posée est la suivante : faut-il intervenir, le soutenir ou laisser faire ?

Pour certains, le « laisser-faire » est justifié par le fait que ce sont des obstacles internes à ce secteur, tels que la faiblesse de la productivité ou l'inadaptation de la technologie, qui bloquent toute évolution. Pour d'autres, les politiques d'intervention se justifient par les potentialités du secteur à générer des emplois, des revenus et des productions. Il importe donc de le faire bénéficier des avantages du secteur moderne (en matière de financement). Cependant, toute l'ambiguïté réside dans le fait qu'on reconnaisse à la fois le caractère dynamique d'un phénomène, qui s'est développé en dehors de l'intervention étatique, et la nécessité d'intervenir (Charmes, 1987). Une action sur le secteur informel supposé dynamique ne risque-t-elle pas de freiner ce dynamisme ? Ou est-ce un autre objectif qui serait visé par l'intervention, celui de son contrôle ? En réalité, deux types de raison peuvent inciter l'État à intervenir : des raisons économiques et des motivations d'ordre politique. L'intervention de l'État se justifierait par des raisons d'ordre fiscal. L'absence de contrôle de l'État (le secteur informel ne payant ni impôts ni taxes) inciterait ce dernier à « normaliser » pour imposer. En même temps, l'interventionnisme peut se justifier dans un secteur qui crée des emplois et constitue un régulateur du marché du travail.

2. L'informel et les politiques de développement

D'une manière générale, les politiques économiques marginalisent le secteur informel, partant de la vision selon laquelle le développement économique le supprimera progressivement. En dépit de l'importance du secteur informel, les actions entreprises et les catégories visées demeurent limitées. Certes, les enquêtes réalisées depuis le début des années 80 et, plus récemment, la création d'un ministère chargé des petites entreprises et de l'intégration du secteur informel, témoignent d'une volonté de reconnaissance officielle. Cependant, les initiatives de promotion sont inadaptées ou ne s'adressent pas toujours aux véritables intervenants du secteur. Les actions des pouvoirs publics ont pris, selon la conjoncture, soit la forme d'un encouragement à l'artisanat, soit celle de la promotion des PME, ou encore se sont concrétisées par des mesures financières à l'égard des jeunes diplômés sans travail et pour la création de

micro-entreprises. L'intervention de l'État et des organismes financiers touche peu les principaux agents du secteur informel, les petits patrons qui y sont déjà installés et les groupes vulnérables ou la strate inférieure dans les activités de survie. Les actions menées, telles que les activités génératrices de revenus ou le financement par le micro-crédit, n'ont qu'une portée limitée et sont davantage destinées à lutter contre la pauvreté. D'une manière générale, la politique d'incitation à la micro-entreprise est à la fois diffuse, restrictive ou inadaptée. Nous présenterons dans ce suit les actions les plus significatives.

2.1. Les mesures d'encouragement à l'artisanat et à la petite et moyenne entreprise

Au cours des années 70, un ensemble de mesures sont mises en œuvre par le Code des investissements, incitant les petites unités artisanales au regroupement en associations professionnelles ou à la création d'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 ou des exonérations d'impôts dans certains métiers. Néanmoins, en dépit des taux d'intérêt très faibles, la pratique des ensembles artisanaux ne s'est pas répandue massivement. Au-delà des difficultés liées à la préparation des dossiers, au suivi des projets et aux garanties nécessaires pour bénéficier d'un crédit, seules certaines branches de l'artisanat, comme le tapis, ont bénéficié de soutiens financiers, branches qui sont fortement exportatrices. C'est sans doute l'encouragement à l'exportation qui a motivé un tel intérêt chez certaines unités.

En effet, placé dans un environnement institutionnel et administratif inapproprié, l'artisan représente souvent un risque aux yeux des organismes financiers pour lesquels il ne présente pas de garanties. Ceux-ci désirent assortir leurs prêts de garanties sécurisantes, que seules peuvent présenter les unités qui disposent d'un patrimoine solide, d'un autofinancement de départ ou de dossiers techniquement bien préparés. C'est sans doute ce qui explique l'ambiguïté des politiques d'intervention. Les modalités et les montants des crédits octroyés ne s'adaptent ni au profil et à la taille des petites et moyennes industries (PMI), puisque insuffisants, ni à ceux des micro-unités artisanales, puisqu'ils sont trop élevés et supposent une relation salariale n'ayant pas cours et en contradiction avec la logique même du fonctionnement des micro-unités.

En somme, le principal effet de cette politique de crédit bon marché n'est pas tant d'en faire bénéficier l'artisanat « informel » que d'encourager avant tout les unités exportatrices qui ne peuvent être considérées comme issues du secteur informel.

Les mêmes ambiguïtés et tâtonnements se retrouvent dans les politiques de promotion des PMI ou PME. Dans le contexte de crise de l'emploi ayant marqué les années 80, l'intérêt des politiques d'intervention s'est concentré sur la promotion des PME avec une priorité pour les entreprises manufacturières (PMI) et l'encouragement à la création d'emplois. En fait, là aussi une confusion règne entre secteur informel et PME, et les mesures conçues sont dirigées plutôt vers celles-ci à condition qu'elles créent des emplois.

On délimite un statut spécifique des PME avec un certain nombre d'éléments favorables mais qui restent fondamentalement inadaptés aux activités des micro-entreprises (21). Dans ce cas aussi, les différents aspects et modalités de l'intervention étatique, le caractère sélectif de « l'aide » (sous forme de crédits) excluent les vrais participants, les plus précaires des unités, celles qui n'entrent pas dans la codification étatique. Le profil des entreprises concernées est celui dont le programme d'investissement comporte des équipements pour une valeur minimale de 100 000,00 dirhams.

Il va de soi que ces mesures restent fondamentalement inadaptées et en contradiction avec la logique des micro-unités, faiblement capitalisées et reposant avant tout sur l'utilisation d'une main-d'œuvre instable. Ajoutons également que les mesures mises en place ne sont pas d'application aisée : les programmes d'investissement doivent être déposés auprès de l'Administration qui veille à ce que celui-ci corresponde à un type de production répondant à des normes agréées par le ministère de l'industrie.

Or, le type de production des micro-unités ne peut répondre à une telle logique. Les micro-entrepreneurs et leurs jeunes salariés désirant s'installer à leur propre compte se trouvent de la sorte exclus de l'ensemble de ces mesures, non seulement en raison de la difficulté de leur application, mais

(21) Les principales mesures de promotion consistent en une prime de 5 000 Dh par emploi stable créé, l'exonération des droits d'importation du matériel et outillage en cas de création de PMI hors de Casablanca, l'exonération de la TVA et des patentes et taxes pendant cinq ans et une subvention pour l'acquisition d'un terrain industriel.

surtout parce qu'elles supposent un cadre institutionnel régi par une relation salariale qui contredit la dynamique interne des activités informelles. Il va de soi que les bénéficiaires effectifs de l'aide sont extérieurs à ce secteur. Il s'avère douteux, dans ce contexte, que l'impact sur l'emploi ait été positif. Au total, si certaines actions existent sur des segments spécifiques, celles-ci ne visent pas les véritables concernés dans le secteur informel.

2.2. Le BAJI: Barnamej Al Aoulaouiyat Al Ijtimaia

Ce programme se propose d'élargir l'accès des populations vulnérables aux services sociaux et d'accroître leurs opportunités d'emplois et de revenus. La consolidation des micro-entreprises déjà existantes est dans cette perspective visée comme pépinière d'entrepreneurs (Gdoura et Mourji, 1998).

2.3. La politique de financement par le micro-crédit

Comme nous l'avons examiné plus haut, dans le secteur informel, aussi bien pour les micro-entrepreneurs que pour les travailleurs indépendants, le manque de moyens financiers est un des obstacles majeurs, rendu encore plus important par les difficultés de l'accès au crédit.

Depuis plus d'une vingtaine d'années, le micro-crédit se développe dans le monde comme un nouvel instrument dont l'objectif principal est la lutte contre la pauvreté et la promotion de la micro-entreprise. Cette pratique s'est répandue dans nombre de pays d'Asie, d'Afrique d'Amérique latine et même d'Europe. La montée de la pauvreté, la faible portée des programmes étatiques de financement ont conduit à davantage d'implication des ONG et à la création d'institutions de micro-crédit.

Le Maroc est le pays du Maghreb où le micro-crédit est le plus développé et où les institutions de micro-crédit sont les plus nombreuses. Les premiers programmes de prêts ont démarré dans les années 1993-1994. Actuellement, le pays détient 50 % des encours de micro-crédit dans toute la zone MENA et compte, en juin 2013, onze associations de micro-crédit réglementées servant environ 820 000 clients. La stratégie nationale de la micro-finance se propose un objectif de 3 200 000 bénéficiaires en 2020.

La micro-finance s'est organisée à partir d'ONG locales encouragées et impulsées par le gouvernement et les partenaires internationaux (22) de plus en plus actifs dans ce domaine, avec différents programmes de financement. Les initiatives étatiques comportent, en outre, des réformes institutionnelles telles que la loi qui organise le microcrédit. La majorité des bénéficiaires sont des femmes (66 %) (23) et les micro-entrepreneurs des zones périurbaines et rurales. L'introduction du système de micro-crédit dans le rural se fait en direction de l'artisanat, du petit élevage et de quelques services.

L'efficacité de la micro-finance fait l'objet de débats et de controverses. Certains estiment qu'elle permet de libérer les énergies entrepreneuriales des contraintes de l'Etat, en permettant aux petits entrepreneurs de créer leurs propres emplois et leur propre entreprise. D'autres, en revanche considèrent que la micro-finance ne permet guère aux populations, exclues du système officiel et soumises à la dépendance des fournisseurs et des usuriers, de développer des activités qui amélioreraient leurs conditions de vie et leur statut social.

Au Maroc, l'impact de ces politiques est controversé et parfois même remis en cause.

Face à la dégradation des mécanismes de solidarité et au rétrécissement des sources de financement, provenant des réseaux familiaux et amicaux, le micro-crédit a permis à certaines micro-entreprises de surmonter les insuffisances de capitaux et de stabiliser les revenus. Dès lors, on insiste sur l'élévation du niveau de vie des emprunteurs, même si le micro-crédit n'est pas une garantie de lutte contre la pauvreté. Cependant, la micro-finance est porteuse de nombreuses limites, et les enjeux et défis à relever sont complexes. Elle s'inscrit dans la mondialisation et dans le discours de la lutte contre la pauvreté de l'approche néo-libérale (D. Gentil et J.M. Servet, 2002). On incrimine en particulier le fait de lui attribuer un rôle de filet social, conséquence de l'exclusion, elle-même avatar de la mondialisation. On incrimine aussi son inscription dans le nouveau rôle de l'Etat qui se décharge de plus en plus de certaines de ses fonctions. La micro-finance est sensée se substituer à l'action étatique, et les

(22) A titre d'exemple, dès 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.

(23) Voir www.fnam.ma.

ONG de micro-finance deviennent ainsi le vecteur de diffusion de la pseudo-privatisation de l'action publique. Dans la même optique, on lui reproche la tendance à se détourner de sa mission sociale initiale de prévention du surendettement ou encore de protection des emprunteurs. En effet, si dans certains cas, le système de financement par le micro-crédit peut favoriser une dynamique entrepreneuriale, nombre d'effets pervers en découlent, effets accentués par les contrecoups de la crise de 2009 qui a montré les insuffisances du système et de ses acteurs. Parmi ses effets pervers, il y a lieu de citer le surendettement des bénéficiaires, des taux d'intérêts élevés, des échéances de remboursements inadaptées et l'endettement croisé qui consiste à s'endetter auprès d'une institution pour faire face au remboursement auprès d'une autre (plus de 40% des clients avaient des prêts auprès de plusieurs institutions). En même temps, l'insuffisance des montants alloués ne peut provoquer de véritables logiques d'investissement qui permettraient le passage à une échelle supérieure (Mejjati, 2007). Il faut également souligner les problèmes de gouvernance liés à la professionnalisation des équipes et au contrôle interne.

2.4. Le programme d'appui à l'auto-emploi : Moukawalati

A partir de 2005, l'Initiative emploi s'appuie sur des incitations macro-économiques avec pour objectif la création de 200 000 emplois pour les jeunes chômeurs dans le cadre de l'auto-emploi. Parmi les orientations principales mises en place, le programme d'appui à l'auto-emploi et à la création de petites entreprises, Moukawalati, s'adresse aux jeunes chômeurs désireux de créer leur propre entreprise et aux petites entreprises du secteur informel souhaitant se formaliser.

Au terme de ce programme, le bilan quantitatif obtenu reste en deçà de l'ampleur du chômage des jeunes et ne bénéficie qu'à une partie limitée de ceux-ci et encore moins à ceux du secteur informel. Seulement 3 400 jeunes ont bénéficié du programme Moukawalati, alors que les prévisions étaient de 31 000. Nombre de lacunes sont relevées, en particulier l'absence de mesures d'accompagnement en matière de recherche de débouchés, de financement et de formation entrepreneuriale, indispensable à toute création d'entreprise. D'une manière générale, il est fait état de l'inadaptation de l'offre aux spécificités des demandeurs. Il faut ajouter que ces mesures excluent les jeunes les plus durement touchés par le chômage, en particulier les jeunes en rupture de scolarité, les analphabètes, les jeunes diplômés

des petites villes ou des régions périphériques qui n'ont guère bénéficié de ces programmes (CESE, 2011).

2.5. Les activités génératrices de revenus (AGR) comme moyen de lutte contre la pauvreté

L'échelle et l'ampleur des programmes des AGR diffèrent selon les pays. En Amérique latine, il s'agit de programmes de grande ampleur qui peuvent être ou non conditionnés. Au Maroc, les programmes sont ceux de l'Agence de développement social (ADS) et de l'Initiative nationale pour le développement humain (INDH), qui visent la lutte contre la pauvreté. En 2005, l'INDH comporte quatre programmes, l'adoption de politiques publiques mieux ciblées et l'appropriation par les bénéficiaires des projets de développement. En milieu rural, l'objectif est la réduction du taux de pauvreté dans 360 communes, par le soutien à l'accès aux équipements sociaux, sanitaires et éducatifs de base, le soutien à l'action sociale et la mise en place d'AGR qui intègrent la dimension genre. L'éligibilité du projet est conditionnée par la participation financière des bénéficiaires représentant au moins 10 % du coût du projet. Il existe aussi des programmes AGR à plus petite échelle comme ceux de l'IPEC qui touchent un nombre limité de familles et qui sont conditionnés par la réduction du travail des enfants (IPEC, 2007).

Les performances des AGR et leur fonctionnement se heurtent toutefois à des limites. Dans le programme de l'INDH, elles sont le parent pauvre et ne représentent que 16,3 % du nombre total de projets engagés entre 2005 et 2010 et à peine 12,5 % en milieu urbain. Ce dernier a même connu un réel ralentissement en 2007, sans réelle reprise les années suivantes. Sur le plan financier, les AGR n'absorbent que 8,6 % des dépenses totales des projets de l'INDH (ONDH, 2013, p. 5).

Parmi les principaux handicaps qui freinent le développement des AGR, on peut citer les suivants ; le peu de diversité dans la nature des projets, le manque d'accompagnement et d'encadrement des associations et des coopératives qui les mettent en œuvre et leur faibles capacités techniques et gestionnaires, le manque d'accompagnement en matière de recherche de débouchés et l'absence de maîtrise des circuits de commercialisation. Dans de nombreuses AGR, l'accès aux marchés y est en effet, problématique. C'est le cas des AGR

traditionnelles des produits alimentaires, de la broderie-confection et, d'une manière générale, de l'artisanat. Il existe un excès de l'offre par rapport à la demande et des fluctuations importantes de la demande. Il faut ajouter que les montants exigés pour adhérer aux coopératives et aux associations, soit 10 à 30 % du projet, demeurent élevés pour les bénéficiaires et en particulier les plus pauvres d'entre eux.

Cet ensemble de handicaps se traduit par une faible viabilité des AGR et ne permettent généralement pas de stabiliser l'environnement commercial et les revenus des bénéficiaires et ainsi assurer la pérennité des AGR. Au total, on ne peut considérer qu'il existe une réelle politique de promotion du secteur informel, tant par les modalités d'action que par les catégories visées.

Il convient à présent de procéder à l'analyse du cadre réglementaire des entreprises du secteur informel.

3. L'informel et le cadre institutionnel/réglementaire

3.1. Position du problème

Il est couramment admis que l'une des caractéristiques majeure du secteur informel tient au contournement des normes légales et fiscales (Portes et Castels, 1989, Maldonado, 1995). En effet, à la fin de la décennie 80 et dans un contexte de retrait de l'Etat, on identifie l'informel à l'illégal. Dans cette approche néo-institutionnelle, c'est la structure réglementaire de l'entreprise et le caractère légal ou non des travailleurs qui constituent le premier objet de l'étude et posent la question du rapport de l'informel à l'Etat.

Dans cette nouvelle conception de l'informalité, le cadre institutionnel constitue un frein à la formalisation de la micro-entreprise. Selon cette thèse (De Soto, 1994), l'extension des activités informelles n'est que l'expression de l'existence d'un Etat trop présent et rigide qui entrave le libre jeu du marché. Les pesanteurs bureaucratiques, l'excès de réglementation fiscale, le coût des obligations sociales, etc. induiraient de la part des petits patrons des pratiques de dissimulation (l'absence d'enregistrement sur les registres fiscaux, à la sécurité sociale).

Ce « choix » serait lui-même la résultante d'un calcul coût-avantage. C'est la rigidité et l'excès de droit qui conduiraient également les informels à ne pas

respecter la réglementation du travail par le recrutement une main-d'œuvre informelle.

Les pratiques informelles seraient la conséquence des coûts de la légalité. Les éléments qui contrecarrent le développement de ceux qui opèrent en marge de la légalité sont bien, selon cette thèse, des blocages de nature institutionnelle. La conclusion est qu'il faut transformer le fonctionnement des institutions et assouplir ou supprimer les différentes réglementations. L'économie informelle ne peut se révéler performante que par sa flexibilité et en n'étant soumise à aucune contrainte juridique. Les micro-entreprises revendiqueraient d'abord les effets négatifs des contraintes réglementaires.

Les données relatives au Maroc sur cette question conduisent à relativiser de telles propositions. En premier lieu, il n'y a pas irrespect total des réglementations, en second lieu, l'excès de réglementation ne se traduit pas par une volonté délibérée de la transgresser. D'autres facteurs jouent et sont à prendre en considération.

3.2. Un chevauchement de pratiques formelles et informelles : ni légalité complète ni illégalité totale

Comme souligné plus haut, au sein des activités informelles, les règles qui régissent le statut des travailleurs ne sont pas soumises au système de régulation marchand comme le droit du travail, le salaire minimum, la réglementation et la protection sociale, le salariat qui impose en principe ces règles étant insignifiant. Néanmoins, il n'y a pas absence totale de respect des règles étatiques, et les activités informelles ne sont pas totalement hors la loi pour nombre de raisons.

En premier lieu, cette perception renvoie à une vision dichotomique. La réglementation serait intégralement observée dans un secteur (les entreprises formelles) alors que dans l'autre (l'informel) le règne de la transgression est de rigueur. Selon les différentes données des enquêtes, l'existence de ces deux ensembles homogènes est une pure fiction. L'absence de salaire minimum, de cotisations sociales ou le non-respect de la réglementation peuvent se retrouver, y compris dans le secteur formel.

En second lieu, les données des enquêtes révèlent que l'informel n'est pas un lieu de transgression totale. En 2007, la proportion des unités informelles

enregistrée sur le fichier de la patente est de 18,6 %, et parmi celles qui disposent d'un local, la proportion est encore plus forte (40 %). La baisse la plus prononcée dans l'enregistrement trouve dans le commerce où la proportion des unités disposant de la patente est passée de 29 % à 20,6 %. Cette baisse est un indicateur révélateur de la progression du commerce ambulant.

Il en est de même, mais dans une moindre mesure, des unités figurant sur le Registre du commerce. On peut remarquer aussi que l'enregistrement n'est pas plus observé dans les grandes unités que dans les plus petites, et l'absence de cadre légal est observée aussi dans les plus grandes.

Les contributions fiscales proprement dites sont moins bien observées que l'enregistrement. Toutefois, la majorité des responsables d'unités s'acquittent des impôts locaux (Ministère du Développement social et EDESA, 1999). 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 la moins respectée et appliquée (93 % n'ont aucun ouvrier affilié (Ministère du Développement social, 1999)). Il en est de même du salaire minimum, la plupart des unités embauchant leurs travailleurs sans référence au SMIG. Si l'on s'en tient à ces données, on peut affirmer que ce qui est à l'œuvre au sein des activités informelles, c'est bien le chevauchement de pratiques formelles et informelles. Il n'y a pas absence totale de respect du cadre réglementaire et fiscal. On ne retrouve ni légalité complète ni illégalité totale, et le secteur informel n'échappe pas totalement au contrôle des services étatiques.

Certaines réglementations sont respectées par la majorité, d'autres ne le sont pas ou le sont moins ou sont plus ou moins ignorées. Il en découle que le caractère informel, entendu au sens de non-respect du cadre réglementaire qui correspond à une vision dualiste, est à relativiser. Dès lors, « les activités exercées par les unités du secteur informel ne sont pas nécessairement réalisées avec l'intention délibérée de se soustraire au paiement des impôts ou des cotisations sociales ou d'enfreindre la législation du travail, d'autres législations ou d'autres dispositions administratives. Par conséquent, le concept de secteur informel devrait être différencié de celui d'économie dissimulée ou souterraine » (BIT, 1993).

3.3. Les raisons de la non-observation de la réglementation

Le non-respect de la réglementation (pour ceux qui ne l'observent pas) ne se pose pas selon une conception binaire, qui renvoie à l'alternative observation ou refus d'observer. En premier lieu, du point de vue des micro-entrepreneurs, l'activité informelle peut être considérée comme subie et non choisie. La faiblesse du revenu ne permet pas à l'entrepreneur de s'acquitter de ses obligations sociales et fiscales. Deuxièmement, beaucoup d'activités informelles ignorent tout simplement la réglementation étatique ou ne se sentent tout simplement pas concernés par elle ou la considèrent inadaptée, ou encore ne sont tout simplement pas contrôlées, faisant ainsi l'objet de tolérance de la part des pouvoirs publics. En somme, le respect ou le non-respect des normes par l'entrepreneur ne résultent pas toujours d'un comportement rationnel fondé sur le calcul de son coût d'opportunité.

Tableau 16
Enquête sur le secteur informel en milieu urbain

	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	

Source : Ministère du Développement social et EDESA, 1999.

Tolérance et méconnaissance de la législation

Le tableau précédent permet de dégager les constats suivants :

Le fait que les unités informelles « ne sont pas obligées » de respecter la réglementation et la « méconnaissance » de certaines réglementations constituent les premiers motifs invoqués. Ceci peut vouloir dire qu'il y a tolérance de la part des pouvoirs publics à l'égard de ces activités. Le degré d'informalité

n'est donc pas indépendant du contexte institutionnel, qui tolère l'irrespect des différentes réglementations. C'est aussi l'absence de contrôle qui est en cause. Par exemple, les contraintes à l'application des règles d'hygiène ne sont pas imposées avec la même intensité partout, et si certains secteurs (services et commerce) les respectent moins que les autres, c'est que la contrainte y est moins systématique, vraisemblablement en raison de la nature des activités (le commerce) ou par laxisme.

Cette dynamique qui oscille entre la tolérance et la répression étatique est une attitude devenue désormais classique à l'égard des activités informelles et s'explique par nombre de raisons. La première, c'est que l'Etat est souvent dans l'incapacité de faire respecter certaines réglementations afin de préserver l'équilibre social, du fait que certaines activités informelles, par leur fonction de régulation et de redistribution, peuvent favoriser la cohésion sociale par les emplois et les revenus qu'elles génèrent. Elles libèrent ainsi l'Etat de certaines fonctions régulatrices. Dès lors, si l'Etat tolère cet irrespect, c'est parce que l'informel constitue un mode essentiel de gestion et de régulation du marché du travail. La seconde raison, c'est que cette dynamique de tolérance-répression peut constituer le rouage d'autres formes d'informalité comme la corruption, le clientélisme ou des opérations de pourchassement, de commerçants.

Complexité des procédures

En revanche, la complexité des procédures, le coût de l'enregistrement et en quelque sorte les coûts d'accès à la formalité sont des obstacles de moindre importance, que ce soit pour la patente, les impôts professionnels, l'inscription à la CNSS, et ne semblent pas être des causes d'insertion dans l'illégalité. Cette caractéristique n'est au demeurant pas spécifique au Maroc. Elle confirme des tendances observées dans d'autres pays où les enquêtes montrent que, contrairement à ce qu'on pourrait penser, la fiscalité et son coût ne semblent pas beaucoup gêner les micro-entrepreneurs (C. Morisson, OCDE).

Les réglementations en matière de protection sociale sont, par contre, les moins appliquées. Parmi les motifs du non-respect de l'inscription des travailleurs à la sécurité sociale, on trouve en tête les coûts élevés, suivi de l'ignorance de l'existence de la loi et l'instabilité de l'emploi.

Dans le même sens, le non-respect du SMIG et les bas niveaux des salaires dispensés sont justifiés par l'insuffisance des rendements et des ressources et

le caractère discontinu de l'activité et non par le coût et la complexité des procédures (Ministère du Développement social, 1999). Dans ce dernier cas, ce sont des contraintes d'ordre économique qui expliquent la transgression du cadre réglementaire. C'est aussi parce que le salariat dans sa forme classique (stabilisé, affiliation à des organismes socialisés...) est insignifiant à côté des autres formes de mise au travail. L'existence d'une main-d'œuvre payée à la tâche ou à la pièce fait que le micro-entrepreneur ne se sent pas tenu de respecter la législation sur le salaire minimum, ne se sentant ainsi pas concerné par une telle règle. La complexité des procédures ne semble constituer un frein que pour 19,6 % des micro-entrepreneurs. Le principal obstacle est de nature financière, et il s'avère que le niveau des rémunérations ne permet pas de payer les assurances maladies et accidents du travail. Il semble bien qu'il s'agisse là d'une incapacité structurelle à faire face à ce type de dépense.

L'informel : coût d'opportunité? Résultat d'un calcul coût-avantage?

Le non-respect des normes par l'entrepreneur est interprété par l'approche néo-institutionnaliste comme la résultante d'un comportement rationnel du micro-entrepreneur fondé sur le calcul de son coût d'opportunité. Ce choix serait lui-même la résultante d'un calcul coût-avantage de la part des agents de l'informel. Les micro-entrepreneurs du SI préfèrent fonctionner de manière informelle afin d'éviter les coûts d'immatriculation et des autres procédures (de Soto, 1989). Dans cette vision, il convient de «réduire les coûts de transaction». Cette affirmation selon laquelle les coûts de transaction sont à l'origine du choix pour l'insertion dans l'informel est également à nuancer.

Nul doute que cette stratégie joue dans certaines strates de l'informel. C'est le cas de certaines PME dans la cordonnerie ou la tannerie mécanisée de la médina de Fès où il s'agit davantage, pour des unités semi-industrielles, d'une stratégie délibérée d'insertion dans un espace soumis à la législation de l'artisanat où la réglementation fiscale et sociale formelle n'est pas de rigueur. Il s'agit d'un choix pour l'informalité, en raison des coûts que supposerait l'installation sur d'autres espaces. Néanmoins, dans la plupart des cas, l'entreprise d'une activité informelle est davantage guidée par la recherche de complément de revenus. Cette dernière se réalise généralement dans le

cadre de stratégies familiales et n'est pas forcément liée à un choix délibéré (24) (voir *supra* 4.9). Par conséquent, s'il est vrai que les comportements des acteurs et des individualités jouent, il ne s'agit pas de les couper du contexte dans lequel ils interviennent.

En second lieu, lorsque des conflits surviennent, les arrangements institutionnels sont renforcés par les règles informelles (normes sociales, codes, coutumes). Il existe des conventions sociales, des contrats implicites qui interviennent dans les relations d'échange sans coûts de transaction. Par conséquent, le comportement d'opportunisme qui justifierait le coût de transaction est réduit par le mécanisme de contrôle social. Les litiges sont réglés selon des procédures limitant les coûts de transaction.

Une pluralité de normes et un cadre juridique hybride

Mais au delà, quel sens donnent les informels à la non-application de la réglementation? Si certaines réglementations ne sont pas respectées, c'est que les activités informelles s'appuient sur d'autres normes, des pratiques coutumières qui tirent leur sens de règles, de normes, et de représentations propres. Elles sont organisées par une diversité de règles et de normes dont la norme étatique n'en constitue qu'une parmi les autres. On peut considérer qu'elles sont traversées par un cadre juridique et institutionnel hybride.

Dès lors, les réglementations mises en place par les Etats et la plupart du temps adaptées à d'autres pratiques sociales sont étrangères aux spécificités sociétales et sont de la sorte ignorées. Mais l'ordre juridique n'est pas considéré comme transgressé, puisque que nombre d'activités informelles sont structurées et codifiées selon un ensemble de règles qui peuvent soit s'imposer selon le principe des droits et devoirs, soit relever des habitudes et des coutumes. Par exemple, pour les micro-entrepreneurs informels, le respect de la réglementation sociale (salaire minimum, protection sociale, durée du travail...) n'a de sens que dans le cadre d'une relation salariale ferme et impersonnelle qui suppose qu'il n'y ait pas d'autres normes à l'œuvre. Or, les attributs du salariat qui s'expriment par des règles comme le contrat de travail écrit, les conventions

(24) C'est tout particulièrement le cas des activités créées par les femmes et les enfants qui ont pris une ampleur particulière au cours des années 80. C'est aussi le cas des pluri-actifs qui incluent de plus en plus de jeunes scolarisés.

collectives, la loi et les syndicats et, d'une manière générale, par le système de régulation marchand n'ont pas beaucoup de signification dans le système de représentation de nombre de micro-unités. L'existence d'une main-d'œuvre non salarié, instable, mobilisée à travers des réseaux hors-marchés, familiaux ou villageois, rémunérée selon des codes internes (à la tâche, à la pièce, par des gratifications), fait que le micro-entrepreneur ne se sent pas tenu de respecter la réglementation sociale. Celle-ci ne fait pas sens aux yeux des actifs informels et n'a de légitimité que dans la grande entreprise où l'entrepreneur est un « gestionnaire calculateur ». Dans un environnement où la relation personnalisée domine et où certains mécanismes relevant de la solidarité traditionnelle sont sensés jouer le rôle de la protection sociale, accepter le respect de la réglementation sociale signifie pour le patron d'abandonner le champ du hors travail à l'Etat pour circonscrire son champ d'intervention à la gestion du procès de travail. Or, ceci est perçu comme incompatible avec la logique organisationnelle même des unités informelles.

L'informel et la corruption

Le thème est très peu étudié d'une manière générale et au Maroc en particulier. Cependant, il fait l'objet de controverses (Roubeaut, 2012), et il est de tradition de considérer la corruption comme une entrave au développement. Plus précisément, la relation entre la corruption et la croissance des entreprises a fait l'objet d'appréciations différentes. Pour certains, elle est considérée comme de l'« huile de rouage » dans les pays qui se caractérisent par un mauvais fonctionnement des institutions et des pesanteurs bureaucratiques. D'autres, en revanche (Myrdal, 1968), estiment que la corruption entrave l'efficacité en ajoutant des distorsions et contribue à élever le coût total dans les entreprises. De leur côté, Fisman et Svensson (2007) montrent que l'impact du versement de pots de vin sur les entreprises ougandaises formelles a des conséquences négatives sur la croissance des entreprises plus néfastes que l'impôt. En revanche, les études sur les entreprises manufacturières indonésiennes (Vial et Hanoteau, 2010) révèlent une relation positive entre la corruption et les revenus des entreprises, entre la corruption et la productivité de la main-d'œuvre.

Examinant l'intensité de la corruption et ses conséquences au sein de l'économie informelle, Roubeaud E. Lavallée (2012), dans le cas de l'Afrique de l'Ouest, débouchent sur plusieurs conclusions. La première c'est que peu

d'entreprises informelles sont concernées par la corruption. Cependant, ce pourcentage passe à 37 % si l'on se limite aux entrepreneurs ayant été en contact avec les services de l'État. En somme, les pots de vin sont une méthode significative pour régler les problèmes rencontrés avec des agents de l'État. Ce sont les entreprises informelles de plus grande taille et plus particulièrement celles du secteur du transport qui sont les plus affectées par la corruption. La seconde conclusion, c'est que la corruption réduit grandement les performances des entreprises et payer des impôts en échange de services publics permet aux entreprises informelles d'améliorer leurs performances.

Quoi qu'il en soit, si la corruption ne semble pas généralisée dans le secteur informel, la lutte contre la corruption semble rester un élément-clé du succès des politiques cherchant à augmenter la formalisation. Au final, les politiques de lutte contre la corruption sont nécessaires, mais elles n'ont pas à se concentrer particulièrement sur le secteur informel.

Conclusion

L'examen des relations entre l'informel et l'Etat permet de dégager les conclusions suivantes. A l'exception d'actions ponctuelles, limitées mais également inadaptées et restrictives, les politiques étatiques ont négligé le secteur informel. Il existe une intensité dans l'informalité présente dans toute la société (y compris dans le secteur formel), mais pas de secteur informel entendu comme pratique intégrale de non-respect du cadre réglementaire. Le cadre institutionnel et réglementaire ne peut être considéré comme l'obstacle principal au développement des micro-unités informelles. Ceci veut dire que la modification de ce cadre ou sa suppression ne s'accompagneront d'aucun résultat tangible et ne lèveront en aucune manière ces obstacles, si les entraves essentielles ne sont pas levées, à savoir les contraintes économiques du marché et du crédit. Ce n'est pas parce que le cadre réglementaire entrave le développement des unités informelles que l'absence de ce cadre sera une solution pour assurer le développement d'un pan de la société. Nombre de réglementations étatiques ne se justifient pas et doivent être supprimées, d'autres doivent être améliorées, et certaines sont conçues dans l'intérêt collectif et sont garantes de l'Etat de droit. Le rôle de l'Etat est de veiller à les maintenir et les appliquer avec souplesse. Tolérer le non-respect de certaines réglementations telles que la protection sociale des travailleurs,

le non-acquittement de l'impôt, le non-respect des règles d'hygiène peut constituer un moyen de développer l'emploi, mais ceci risque de remettre en cause à la fois la légitimité de ces réglementations et celle des instances qui les ont mises en place.

Chapitre VI

Perspectives et politiques pour le secteur informel

Les perspectives du secteur informel soulèvent de nombreuses questions dans un contexte marqué par un discours sur la formalisation de l'informel. Comme noté plus haut, les politiques économiques ont négligé ce secteur, partant de la vision réductrice que le développement économique supprimera progressivement le secteur informel. La question posée est : quel type de politique mettre en place ? Le débat oppose ceux qui veulent substituer le formel à l'informel et ceux qui préconisent de renforcer leur complémentarité ; ceux qui veulent réglementer et ceux qui veulent laisser faire. Nombre de questions sont posées. Est-il judicieux de centrer les politiques en agissant sur l'offre (par l'accès au crédit, aux matières premières...) ou mener des actions sur la demande et donc l'environnement des unités informelles ? Le type de politique à mettre en place ne doit-il pas tenir compte des déterminants de l'emploi dans le secteur informel ? Quelles politiques sociales et fiscales appropriées mettre en place ?

Sans vouloir tirer des conclusions tranchées des implications en matière de politiques, on peut dès lors affirmer que l'hétérogénéité du secteur informel appelle une hétérogénéité des stratégies et des politiques. Celles-ci consisteraient à agir sur plusieurs volets et selon les catégories et les strates de l'informel : les mieux lotis (les 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 de l'informel, selon la strate évolutive et la composante involutive de l'informel, selon les micro-entreprises et la main-d'œuvre.

Il est important de concilier les intérêts des pouvoirs publics et les contraintes des opérateurs économiques informels, car c'est l'intérêt économique et social du pays qui est en jeu.

1. Les principales contraintes qui pèsent sur les entreprises du secteur informel

Comme examiné plus haut, plusieurs facteurs influent sur l'efficacité des unités de production informelles, limitent leurs performances et entravent ainsi leurs capacités à se développer et surtout à profiter des opportunités qui peuvent se présenter aux plus grandes d'entre elles. La mise à jour des principales contraintes que vivent les micro-entreprises permettent d'identifier les actions les plus efficaces à mener pour les surmonter.

Tableau 17

Unités de production informelles selon leur taille et la difficulté principale qui empêche leur développement

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 de 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: Enquête nationale sur le secteur informel non agricole 1999-2000, DS 2003, p. 262

Ce tableau confirme que ce sont d'abord des entraves liées à la faiblesse de la demande et des débouchés qui entravent le fonctionnement des unités du secteur informel. Interviennent ensuite les contraintes liées au financement. Les entraves d'ordre réglementaire ne semblent pas beaucoup jouer, de même que le cadre institutionnel inadapté. Les contraintes socio-fiscales ne sont invoquées que par une très faible proportion de micro-entrepreneurs. Par ailleurs, du point de vue de nombreux chefs d'unité, l'Etat doit jouer un rôle important dans la dynamique de croissance des unités informelles et attendent de celui-ci des actions, que ce soit au niveau économique (facilitation, crédits) qu'au niveau de l'organisation des différentes professions et de leur représentation. Il conviendrait donc de mettre en œuvre des politiques et des programmes d'appui appropriés afin de surmonter ces contraintes et de tirer parti des potentialités internes. Ces résultats permettent de proposer quelques pistes de politiques sectorielles qui pourraient être menées pour promouvoir les micro-entreprises.

2. Améliorer l'environnement macro-économique, commercial et financier

La question qui se pose est comment faire passer les catégories des micro-entrepreneurs vers une échelle supérieure? Ce passage est conditionné par un changement d'organisation des unités, par le passage à la visibilité, le respect des normes et des règles officielles. Or, ce passage ne peut se réaliser sans mesures d'accompagnements. Nombre de micro-entrepreneurs sont conscients qu'une situation plus légale peut avoir des avantages comme l'accès à des formes de crédits institutionnalisés et à des commandes qui pourraient être attrayants. En somme, 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.

2.1. Actions au niveau des débouchés: créer et renforcer les liens de sous-traitance

La faiblesse des débouchés constitue l'obstacle premier. Une possibilité d'amélioration des débouchés serait d'inscrire le développement du secteur

informel dans le cadre d'interventions qui raffermiraient ses relations avec le secteur formel. Dans la mesure où c'est la demande qui constitue l'obstacle premier, l'Etat devrait jouer un rôle en renforçant les liens de sous-traitance avec les petites et moyennes entreprises du secteur moderne, entre la grande entreprise et les unités qui présentent des potentialités.

Par ailleurs, les pouvoirs publics devraient s'y fournir eux-mêmes davantage, en développant des marchés publics. Cependant cette exigence est conditionnée par des politiques de formation appropriées de la main-d'œuvre et de mesures d'accompagnement, compte tenu des exigences tant des entreprises du secteur moderne que de celles du secteur public en matière de qualités et de quantités des produits. Les entreprises du secteur informel ne disposent pas toujours des capacités leur permettant d'honorer les contrats émanant du secteur public et satisfaire aux normes exigées.

De plus, les producteurs n'ont qu'une connaissance limitée des techniques de production et des possibilités du marché. Ce qui limite les liens entre entreprises modernes et entreprises informelles, c'est que les marchés sont encore mal ancrés et les logiques entrepreneuriales peu développées. Dans un tel contexte, les grandes entreprises formelles ne s'adressent pas aux micro-entreprises au risque que la qualité du produit en pâtisse. Il est important de les accompagner dans les différents stades de leurs activités afin de lever les obstacles qu'elles connaissent (approvisionnement, commercialisation). Le manque d'informations (sur les contrats...) et de relations contractuelles entre l'Etat et le secteur moderne constituent un obstacle qu'il serait utile de lever.

2.2. L'accès au crédit

Comme nous l'avons développé plus haut, nombre de contraintes entravent l'accès au crédit bancaire. Les formules existantes telles que le micro-crédit, en plus d'être onéreuses, ne permettent pas, en raison de la faiblesse de leurs montants, de passer à une échelle supérieure. Des institutions comme des mutuelles, des coopératives d'épargne et de crédit, qui pourraient assurer l'interface entre le secteur financier formel et les micro-entreprises, sont à encourager. Cependant, il serait contreproductif de mettre l'accent sur la production des entreprises informelles en accordant des crédits tout en oubliant le marché et les débouchés, ce qui pourrait menacer à la fois l'investissement et la production.

2.3. Une politique fiscale adaptée

Toute politique de fiscalisation du secteur informel doit tenir compte de trois éléments. Le premier est de faire la distinction entre les activités illégales et frauduleuses et les entreprises du secteur informel, sinon elle risque d'être inefficace, voire de mettre à genoux les activités les plus vulnérables (qui constituent la composante majoritaire) avec les conséquences que l'on sait sur le plan social. Le contrôle et la régularisation des entreprises pratiquant délibérément la fraude fiscale s'imposent et doivent être encouragés. Les enjeux de la formalisation du secteur informel consistent à ne pas confondre le secteur informel – composé dans sa grande majorité de travailleurs de l'auto emploi et de micro-entreprise – avec les grandes entreprises de l'économie cachée, illégale, qui transgressent délibérément la réglementation fiscale.

Le deuxième élément est que la fiscalisation du secteur informel doit être progressive, nécessitant une concertation entre les différents protagonistes concernés : l'Etat, les acteurs du secteur informel et les collectivités locales, de manière à ce que ces trois acteurs puissent bénéficier des ressources, ce qui permettrait aux micro-entreprises de passer à une échelle supérieure, condition entre autres de leur formalisation et de leur fiscalisation. D'une manière plus précise, la fiscalisation du secteur informel devrait être considérée selon une analyse « coût-avantage ». A titre d'exemple, en contrepartie des dépenses relatives à l'enregistrement et aux prélèvements socio-fiscaux, les entreprises pourraient ainsi accéder à divers marchés dont ceux de la sous-traitance et les marchés publics.

Enfin, la mise en place d'un système fiscal souple et adapté aux spécificités des unités est utile. Certes, la faiblesse des revenus ne permet pas aux micro-entrepreneurs de s'acquitter des obligations fiscales, et en grevant davantage les revenus, la fiscalisation de ce secteur pourrait aggraver les conditions de vie des plus vulnérables. Cependant, ceci ne veut pas dire qu'il faille en dispenser le secteur informel. C'est ainsi que l'établissement d'un impôt forfaitaire et constant (patente) est souvent déploré, non en raison de son existence mais de son mode de calcul qui s'appuie sur la valeur locative des locaux et du matériel, au montant forfaitaire, indépendamment des résultats économiques réels de l'unité, alors que les revenus varient parfois dans des proportions considérables. Il est évident qu'en période de crise ce système est mal accepté et considéré comme inadapté. Il l'est d'autant plus que les unités du secteur

informel voient mal la concrétisation de leurs contributions au niveau des services publics. La fiscalité dans le secteur informel doit être fonction des capacités de production réelles et non un impôt forfaitaire qui profite surtout aux grosses unités de l'informel.

2.4. Actions 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.

Enfin, d'autres réglementations doivent être supprimées telles que la longueur des procédures (enregistrement...) leur complexité qui ne se justifient pas. Mais, 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'Etat 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.

Ce n'est certainement pas en prônant un retour aux règles du marché, qui d'ailleurs est incomplet et imparfait dans les pays en développement que l'on pourra « libérer les énergies entrepreneuriales » des micro-entrepreneurs et résoudre leurs difficultés. « La question de l'émergence de micro-entrepreneurs innovateurs est moins de retrouver les lois du marché (face aux dysfonctions de l'Etat) que de les créer et de voir comment ce principe trouve sa place à côté 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'Etat et non son retrait. Nombre de trajectoires nationales montrent que c'est l'Etat qui a institué le marché et que ce dernier livré à lui-même peut s'auto-détruire (Mejjati, 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 Etat, marché et micro-institutions.

2.5. La lutte contre la pauvreté et les inégalités

Comme on l'a vu, il existe un lien positif entre l'expansion de l'informel et pauvreté. Il s'agit non seulement de faire face à la pauvreté monétaire, mais aussi à la pauvreté des conditions de vie et à la pauvreté des potentialités ou des capacités.

L'éradication de la pauvreté passe par une croissance forte et durable, mais également par une réduction des inégalités, car on peut avoir un retour à la croissance sans que la pauvreté ne baisse, si la croissance se révèle fragile et instable. La lutte contre la pauvreté se doit de donner la priorité à la lutte sociale contre le chômage. La forte fréquence du chômage et les faibles niveaux d'instruction génèrent des revenus insuffisants, même pour les travailleurs du secteur formel. La croissance à elle seule ne peut supprimer la pauvreté à court et moyen terme sans des politiques redistributives plus équitables. En somme, il est essentiel de mettre en œuvre des politiques publiques afin de réduire à la fois la pauvreté et les inégalités, que ce soit à travers des politiques de marché du travail ou d'autres, au caractère plus général. L'objectif consistant à inscrire le développement du secteur informel dans une stratégie globale de politiques sociales et distributives et de mettre en place de véritables politiques de lutte contre le chômage, en particulier celui des jeunes déscolarisés qui alimentent de plus en plus le secteur informel.

2.6. S'appuyer sur les logiques endogènes

Il s'agit pareillement de s'appuyer sur les logiques endogènes en renforçant 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 du crédit en direction de l'artisanat, ont eu des effets pervers ou ont échoué. Les sommes allouées ont été 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.

2.7. Négociation et partenariat : créer des liens d'interface

Il est important de créer des liens d'interface entre l'informel et les activités modernes et renforcer le partenariat. Encourager le regroupement des petits producteurs indépendants et la promotion de la capacité associative de ceux qui ne disposent pas de perspectives pour résoudre leurs problèmes constitue une des alternatives. C'est à partir d'associations que peut s'organiser l'appui pour renforcer la capacité de gestion, de représentation et de négociation avec le système institutionnel en place. C'est davantage sur la base d'un partenariat et de la négociation que sur un contrôle absolu et la formalisation que des actions peuvent être menées. En somme, il est important de définir les rapports entre l'Etat, le marché et la micro-entreprise, de créer des relations et un environnement favorable au partenariat pour les producteurs les mieux lotis. Dès lors, en contrepartie des dépenses relatives à l'enregistrement et au paiement des prélèvements socio-fiscaux, les entreprises pourraient accéder à divers marchés publics.

D'autres actions, comme celles portant sur l'amélioration des infrastructures et l'accès aux services de base, sont aussi à développer. Le mauvais état des locaux, les procédures d'expulsion, l'encombrement des espaces publics etc. entravent le fonctionnement des entreprises et impactent négativement les conditions de travail. En particulier, il est important de mieux intégrer les entreprises du secteur informel dans des plans d'aménagement qui intègrent des terrains, des locaux et des aménagements pour les étals et les ateliers (installations sanitaires, eau...).

3. Actions envers la main-d'œuvre : une véritable réforme du marché du travail

Le type de politique à mettre en place dépend aussi du diagnostic établi concernant les déterminants de l'emploi dans le secteur informel. La composante majoritaire de l'informel, c'est d'abord les travailleurs indépendants qui font face à l'irrégularité du travail et des revenus. Le chômage des diplômés

devient structurel et est de plus en plus régulé par l'insertion dans les activités du secteur informel. Des actions en leur direction sont nécessaires.

Les travailleurs de l'auto-emploi, les travailleurs non qualifiés, les apprentis, les ambulants nécessitent des actions particulières (regroupement, associations... voir *supra*). Même si le revenu n'est qu'un élément du développement humain, ces catégories ne disposent pas de revenus suffisants leur permettant d'exercer leurs capacités. Des subventions à l'installation dans des locaux et l'organisation d'espaces pour faciliter leur acquisition aux ambulants apparaissent comme des actions essentielles.

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. Les secondes, bien qu'invisibles dans certains cas, sont importantes dans la strate la plus précaire du secteur informel. Si le modèle de développement a eu des incidences sur l'ensemble, c'est surtout au niveau des femmes et des enfants que les conséquences sont les plus fâcheuses. En dépit de progrès significatifs vers la réduction des inégalités, des disparités importantes entre genres persistent, que ce soit dans l'accès discriminatoire au marché du travail (exclusion des emplois protégés, surchômage) ou au niveau de l'éducation 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 du développement humain.

Mise en place d'un filet de protection sociale

La protection sociale de la main-d'œuvre, à un moindre coût et davantage compatible avec les systèmes organisationnels des micro-entreprises, est fondamentale. 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. Des conditions spéciales pour les unités du secteur informel peuvent être envisagées, comme un taux très faible de cotisation pour les patrons comparé aux autres entreprises. Mais leur imposer cette obligation telle quelle 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. Il est tout aussi important de faire respecter les règles qui protègent des mauvaises conditions de travail, tout en les adaptant à la réalité des unités informelles et avec un certain soutien financier. Les critères en vigueur dans les entreprises modernes ne peuvent être imposés en raison de leur coût que certains ne peuvent supporter. Mais il ne s'agit pas d'en dispenser les unités de l'informel.

Dans le même registre et comme ceci a été examiné plus haut, les revenus indirects et les prestations en nature sont négligeables dans le secteur informel (primes, congés payés, soins médicaux restent mineurs voire inexistantes). La contribution du système traditionnel et ses formes de redistribution sont elles aussi limitées et ne peuvent constituer une alternative à la protection sociale. L'institution du RAMED est une avancée dans la protection en matière de santé et devrait toucher davantage ces catégories.

Formation et éducation

Des actions en direction de la formation et de l'éducation des actifs du secteur informel sont justifiées. Le niveau d'instruction est essentiel dans la mesure où il exerce un impact positif à la fois sur le revenu des travailleurs, sur le mode d'insertion des individus dans le marché du travail et sur la réduction de la pauvreté. Il s'agit donc de promouvoir une plus grande accessibilité à l'éducation, au moins jusqu'au premier cycle de l'éducation secondaire.

Par ailleurs, 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 professionnel. Il s'agit d'assurer des formations en capacités gestionnaires, indispensables au passage à une échelle supérieure. Il s'agit aussi d'articuler les systèmes de formation des centres de formation professionnel avec les modes de transmission des qualifications qui ont cours au sein des unités (stages des actifs de l'informel au sein des centres de formation professionnelle qui impliquerait la contribution des chambres de l'artisanat et des associations professionnelles).

Enfin, il est important d'avoir une meilleure connaissance du secteur informel. En dépit des progrès réalisés, il s'agit par exemple de tenir compte des activités illicites, de mieux mesurer l'activité à domicile des femmes et l'informel agricole et d'améliorer les outils de collecte.

Chapitre VII

L'informel et les paradigmes du développement : pour un renouvellement des anciennes orthodoxies

A la lumière de l'analyse précédente, l'appréhension du secteur informel semble rebelle au sens commun et aux cadres d'analyse globaux, face à la complexité du réel. La dynamique plurielle et spécifique du secteur informel oppose un démenti aux visions linéaires et déterministes du développement. Le secteur informel, considéré comme un phénomène « transitoire », semble durer, et le développement se « heurter à des ruptures et des instabilités », des retournements au sein de systèmes complexes où interviennent des incertitudes. Il apparaît donc que les cheminements historiques ne sont pas linéaires. L'intégration par le secteur moderne et le passage vers le salariat ne se sont pas réalisés comme le prédisaient les thèses déterministes ou évolutionnistes. Les théories du développement et les politiques qui leur sont liées n'ont pu offrir un cadre d'analyse pertinent, en dépit de leur renouvellement.

L'une des principales conclusions qui se dégage, au regard de l'analyse des activités informelles au Maroc, est un réexamen des théories du développement, réexamen qui incite à une réflexion sur les anciennes orthodoxies, en l'occurrence sur le lien entre l'économie et le développement.

Il est hors de doute que les explications du sous-développement par les facteurs de production sont dépassées, de même que celles qui insistent sur la surdétermination du marché mondial, sans nier leurs apports, s'appuient sur un économisme réducteur. Par ailleurs, l'évolution et l'éclatement des « Tiers-mondes », la crise des modèles transférés et celle des théories qui en constituent le soubassement analytique, la montée des mouvements sociaux qui ont marqué ces dernières décennies incitent à reconsidérer les anciennes

orthodoxies, et, faute de donner des réponses, il s'avère nécessaire de poser de nouvelles questions. La crise serait aussi celle de la théorie du développement. Sont remises en question à la fois les visions linéaires et celles qui privilégient le rôle des structures.

Aussi, face à l'impasse des approches globalisantes qui occultent la vitalité des sociétés du Sud et la persistance des activités informelles, certains travaux, dans une tentative de dépasser la vision economiciste, mettent l'accent sur le caractère non autonome de l'économie et du marché et la pluralité des facteurs à l'œuvre. Les uns soulignent les dimensions culturelles et symboliques singulières. D'autres insistent sur les formes institutionnelles (l'école de la régulation). Enfin, certains privilégient le rôle des règles et des organisations. Le comportement et les pratiques des acteurs sont introduits dans l'analyse, de même que des perspectives se profilent pour intégrer tout ce qui jusque-là était considéré comme exogène à l'analyse économique du développement.

1. Les approches globalisantes et leurs limites

Les analyses développementalistes et dépendantistes ont exercé une influence considérable au cours des années 60 et 70. Le propos n'est pas de les présenter, mais de se limiter de aux principales remarques qu'elles ont suscitées.

Le développementalisme et l'approche par « la modernisation » accordent une place excessive aux structures et valeurs « formelles », occultant les autres et privilégiant le rôle intégrateur du marché. Le postulat central de cette approche est bien connu. Toutes les sociétés convergent ou doivent converger, à partir d'une même trajectoire, vers un unique modèle de modernité. Le retard est soit expliqué par l'immobilisme, soit par la mauvaise dotation en facteurs. L'histoire, selon une vision figée, est présentée comme une « histoire recette » (Caire, 1983). Les transferts de capitaux et de technologie des pays riches vers les pays pauvres permettent de raccourcir les délais, il n'y a donc qu'une seule histoire et une seule économie. La « pluralité des épaisseurs temporelles » (Braudel, 1993) ne peut être qu'évacuée. La croissance est appréhendée comme un « en soi » détaché des structures économiques et sociales spécifiques et de leurs mouvements. Chosifiés et objectivés, ses déterminants sociaux sont évacués. Le marché est supposé arbitrer entre les

intérêts les plus contradictoires. Il est censé être une institution universelle dont les mécanismes sont spontanés et non institués.

Tout ce qui constitue la singularité des cheminements historiques est évacué. La diversité des structures sociales et des cultures est réduite à un modèle universel. L'économie est postulée autonome par rapport au social. Dans cette optique, les forces exogènes au marché, (les institutions et les agents « irrationnels ») ne peuvent que s'opposer au « laisser-faire ». Les différences de culture et d'organisation sont présentées comme des résistances en voie de disparition sous la poussée inéluctable de la modernité. En somme, on a tendance à assimiler différence à retard, occultant de ce fait la diversité de sociétés étudiées.

Les projections historicistes de ce courant, qui s'appuie sur les vieilles philosophies de l'histoire, ramènent celles des pays en développement au développement des rapports d'échange, au marché et à l'efficacité économique. Cet historicisme « projette dans le passé le plus reculé et l'avenir, voire pour l'éternité, les « lois » d'efficience, d'un mode spécifique de production de circulation et d'accumulation du surplus économique » (Dockès et Rosier, 1988). Or, l'Histoire des pays en développement est plus complexe, diversifiée et « ambiguë ». Les modes d'organisation hybrides, comme des activités informelles chevauchant « secteur traditionnel » et « secteur moderne », de même que le dynamisme dont fait preuve ladite société traditionnelle remettent en cause le concept de développement comme un processus linéaire et un parcours universel.

Le paradigme de la déconnexion, quant à lui, définissant le développement à partir de la rupture des liens de dépendance avec les métropoles, a constitué « le mythe économique fondateur » du début des années 50 à la fin des années 60. Le système mondial est considéré comme surdéterminant, le développement est exclusivement un problème économique, c'est un processus universellement immanent. On postule la nature et le rôle historique du capitalisme.

En somme, cette problématique n'échappe pas à un certain économisme et déterminisme. D'une manière générale, les différents travaux mettent l'accent sur les « lois » de l'évolution du capitalisme et sa mondialisation. Le processus de développement et les lois qui permettent d'y accéder sont universels. La référence à un système mondial surdéterminant suppose l'idée d'homogénéité du capitalisme. Sa « loi fondamentale » tendrait à homogénéiser les espaces

socio-historiques. Il se déploierait d'une manière continue, disposant de forces endogènes qui lui permettraient de se reproduire mécaniquement. Cette projection des différentes catégories du capitalisme sur les pays en développement, considérés comme des entités homogènes ou de simples espaces de valorisation du capital, se justifie par la prédiction de la disparition de tout ce qui est hors du champ du capitalisme, supposé comme contingent.

Or, la propagation du capitalisme et de sa logique à partir d'un « centre » se fait d'une façon inégale et discontinue, elle est irrégulière et obéit à des « rythmes complexes » (Dockès et Rosier, 1988). La réalité du sous-développement est plus complexe et multiforme. L'hétérogénéité des formes d'organisation, les formes de résistance, la persistance des rapports non marchands, la faiblesse du salariat et l'existence d'un vaste secteur dit informel permettent difficilement de considérer que le capitalisme fonctionne selon une logique autonome d'auto-dynamisme.

L'économisme de cette approche repose sur le postulat du mécanisme des lois du capitalisme. L'économie mondiale est considérée comme système de domination d'acteurs omnipotents qui conduit à la reproduction des rapports de domination. D'une manière générale, il apparaît selon certains que le paradigme de la déconnexion, en dépit de l'effort de réflexion mené, est dans l'incapacité de rendre compte de « ce qui est nouveau » dans l'évolution historique, du fait précisément que le sous-développement n'est appréhendé que comme la résultante d'une simple logique abstraite du capitalisme. Dans les deux courants, il y aurait conviction de l'universalité des « lois » du développement.

A l'instar des développementalistes, et même si on ne peut contester son apport, cette approche tend donc aussi à la globalisation, occultant les spécificités et la vitalité des sociétés du Sud. Malgré son apport, « la périphérie » serait tout simplement le lieu de diffusion du rapport social capitaliste. Néanmoins, comme nous l'avons suggéré précédemment, l'extension de la logique mondiale capitaliste n'est pas irréversible : elle est constamment confrontée aux épaisseurs internes des sociétés, aux modes singuliers de régulation et d'organisation. Celles-ci ont des possibilités de réponses multiples aux impulsions extérieures : des réponses de résistance, de contournement des logiques dominantes ou de leur réinterprétation.

En définitive, qu'elle ait recueilli l'approbation ou soulevé la critique, cette référence à la domination du capital a contribué à la remise en cause de la conception linéaire du développement, à la crise de l'économie du développement, ouvrant des pistes à une démarche multidimensionnelle.

2. La crise de l'économie du développement

Les discontinuités qui ont marqué les années 80 (la crise, la décomposition du bloc de l'Est, la montée des nationalismes, la montée de l'informel et du local) s'accompagnent de la crise de l'économie du développement. Cette dernière est remise en cause en tant que discipline spécifique par le courant orthodoxe. Celui-ci connaît un certain renouveau et accorde, dans ses analyses, une place privilégiée aux mécanismes autorégulateurs du marché sensé être une institution universelle et fonctionner en vase clos. Il apparaît, selon ce courant, que la spécificité de l'économie du développement soit en perte de vitesse.

Si les logiques singulières sont introduites dans l'analyse (les normes et les institutions), c'est pour les appréhender comme catégories irrationnelles bloquant l'expansion du marché dans sa marche naturelle. En même temps, la réflexion s'oriente peu à peu vers une mise en cause des schémas interprétatifs globaux du développement, ceci dans un contexte marqué à la fois par la crise, le poids de la dette, l'éclatement du « Tiers-monde », la montée des nouveaux pays industrialisés et celle du néo-libéralisme qui clame les vertus du moins d'Etat.

De nouvelles pistes se dessinent sur la base d'une critique de l'économisme des approches du développement et qui remettent en cause aussi bien la motricité du marché que le caractère expansionniste du capitalisme. Ces nouvelles approches cherchent à renouveler cette discipline. Les unes privilégient les dynamiques culturelles, d'autres les formes institutionnelles. Certaines interrogations et réponses apportées par les approches du sous-développement tentent à la fois d'expliquer cet échec et de tenir compte de ce qui fut considéré jusque là comme exogène à l'analyse du développement et du caractère multidimensionnel de celui-ci. Sont introduits le rôle de la culture, l'influence des institutions, des normes et des organisations comme cadre d'explication.

3. L'alternative culturelle et le « refus du développement »

Cette thèse dénonce l'économisme des approches globalisantes qui n'aurait conduit qu'à des stratégies peu viables, que ce soit à travers les modèles d'industrialisation par substitution aux importations, l'orientation vers les marchés extérieurs, le développement autocentré, les industries industrialisantes ou les modèles planifiés. Le sous-développement a toujours été défini par référence à une norme : le développement des sociétés occidentales et l'identification du développement à l'accroissement du bien-être matériel. Les déterminants économiques structurent à eux seuls le mouvement des sociétés. Or, « les facteurs économiques ne sont ni exclusivement déterminants, ni autonomes, ils sont intimement liés aux autres facteurs. » (Latouche, 1986, p. 164.) Bien plus, la logique économique n'est qu'un « leurre », derrière lequel œuvre d'une manière plus efficace la logique culturelle. Les identités et les déterminants culturels sont mis en avant. Le « sous développement » étant d'abord un processus de déculturation et non un problème technique et économique, il faut donc refuser les solutions techniques et par conséquent « refuser le développement ». La démonstration de cette thèse repose sur ces trois idées-forces.

Les « lois » du marché ne sont pas autonomes. Il faut selon cette perspective remettre en question « le postulat d'auto-dynamisme du capital » et tenir compte des impulsions exogènes (de « l'entropie du capital ») : le politique, le psychologique, les modes de production antérieurs ou l'existence d'une périphérie. Ainsi, le marché par lui-même est dans l'incapacité de créer les rapports nécessaires à son fonctionnement, les incitations viendraient d'un autre ordre. Poursuivant dans la même direction, A. Caillé (Caillé, 1987) souligne avec force que « les ferments de la croissance économique ne sont pas d'abord d'ordre économique ». Il en résulte que la question du sous-développement et les problèmes qui lui sont liés ne revêtent pas fondamentalement cette dimension. Cette réalité serait seulement vraie dans les pays du « tiers-monde », mais elle a marqué aussi l'histoire de l'Occident où des bouleversements religieux (la Réforme) liés à un contexte politique particulier ont débouché sur le triomphe des classes moyennes, masse d'individus démunis d'identité sociale et dont l'idéologie est de s'identifier au développement du marché, afin de faire reconnaître sa valeur sociale. Cette catégorie va jouer un rôle non seulement dans la révolution démocratique, mais aussi dans la révolution

économique. Ainsi, la logique marchande n'a pu s'affranchir que sous l'influence d'ordres non économiques, celui des Etats nationaux naissants et celui des classes moyennes qui en s'identifiant au développement du marché peuvent aspirer à un rôle politique.

En conséquence, le fonctionnement du marché et le développement économique sont indissociables des autres ordres, politique, religieux, idéologique, symbolique et, d'une manière générale, des formes institutionnelles, ou encore, comme l'écrit A. Caillé: «La décision d'autonomisation n'est pas elle-même d'ordre économique. [...] Le marché ne peut s'autonomiser que si l'ordre politique, symbolique et idéologique n'y fait pas obstacle.» (Caillé, 1989, p. 78.)

Le primat de la logique culturelle. Selon cette approche, le sous-développement ne serait que «le regard porté sur des sociétés différentes» et qui consiste à ne voir que la dimension économique, occultant et gommant les autres. L'économique doit être situé à sa juste place, il est indissociable des pratiques culturelles qui lui donnent sens. Si la logique économique réduit la réalité sociale du sous-développement à une question de mesure, à une réalité matérielle, objectivant le social et fétichisant la valeur substance, la logique culturelle opère différemment et met en œuvre d'autres mécanismes. Elle suppose une conception du social comme «institution imaginaire», qui renvoie à des pratiques symboliques consistant à «donner pour dominer». Ainsi, la domination de l'Occident n'est pas la conséquence du pillage, mais elle réside dans le don par lequel se renforcent le prestige et le pouvoir. Le fond du problème ne réside pas dans le fait que la domination coloniale détruit l'économie, mais plutôt dans le «fait qu'elle la crée» (Latouche, 1986).

C'est donc par «la perte de l'identité culturelle» et non par la désagrégation économique que la pénétration de l'occident s'avère la plus efficace. Le sous-développement est surtout lié à la manière dont ces sociétés ont intériorisé la valeur «développement économique» et porterait donc l'enjeu au niveau imaginaire. «Revendiquer le développement revient finalement à revendiquer le mimétisme (Latouche, 1986).»

La question de la technique. Selon cette thèse, c'est dans l'excès de développement que réside le problème, celui que l'Occident a considéré comme une solution technique à un problème qui n'est pas de cette nature,

parce que précisément « ayant réduit les rapports entre cultures à la seule dimension économique de leurs résultats » (Latouche, 1986).

Ces propositions suggèrent quelques remarques. D'une manière générale, cette thèse s'appuie sur l'opposition de l'économie et de la culture, l'économie se présenterait contre la culture. On met en avant la différence culturelle et identitaire, discours qui renvoie souvent à des sociétés idylliques: des communautés créatrices et des coopératives face à « l'individualisme » de l'Occident, la dimension créatrice du culturel (le secteur informel renvoie au *small is beautiful*), face à l'univers productiviste de l'économie. Or, la démarche pertinente consisterait plutôt à analyser la diversité des normes et les organisations des différentes sociétés et leurs articulations avec les logiques marchandes.

Par ailleurs, les capacités de résistance des sociétés « victimes » sont évacuées. Le processus de déculturation fonctionnerait tous azimuts selon le même mécanisme que celui de la logique abstraite du capitalisme. En se plaçant dans la position extrême, cette approche soulève les mêmes difficultés que les thèses dénoncées. La seule logique à l'œuvre serait la logique destructrice de la culture du Tiers-monde par « l'introduction des modèles de consommation ou agro-alimentaires de l'Occident débouchant sur la destruction des capacités d'autonomie de réactions positives, de la perte de la maîtrise de son destin ». Sans épaisseur historique, les sociétés « victimes du développement » subiraient sans réagir le processus d'acculturation occidentale. Or, l'image d'un Tiers-monde déculturé renvoie plus à une vision misérabiliste de ses sociétés qui n'ont plus que leur culture face à l'agression de la logique économique.

En surestimant le mimétisme, on sous-estime les possibilités de réponse, très souvent insoupçonnées, revêtant plusieurs formes et qui ne peuvent être considérées dans tous les cas comme une simple « occidentalisation passive ». La prolifération des petites activités urbaines dans les villes des pays en développement, au mode de fonctionnement à la fois complexe et cohérent, témoigne non seulement des capacités de résistance aux modèles de consommation mimétique mais aussi des capacités de réappropriation et de transformation de ces modes de consommation. Les sociétés des « Tiers-monde » qui disposent d'organisations propres et de modes de régulation singuliers peuvent intérioriser de différentes façons les « agressions » extérieures: en résistant, en se protégeant, en s'accommodant ou en les réinterprétant.

Ainsi la perspective culturelle se heurte à bien des difficultés. Il ne s'agit pas d'opposer une rationalité économique à une rationalité culturelle, ni de refuser la technique mais de l'inscrire dans une logique sociétale qui lui donne sens. Certes, la technique ne peut être considérée comme autonome, neutre et univoque, et définir le développement par la simple incorporation du progrès technique procède d'une démarche qui naturalise la technique et la coupe de son contexte historique qui l'a vu émerger. Cependant, il ne s'agit pas de rejeter la technique et encore moins de « refuser le développement » et d'ériger en principe universel le refus du développement, position qui peut s'avérer aussi peu féconde que la position inverse : le développement économique comme nécessité universelle.

En définitive, aussi bien le discours sur l'oppression culturelle que celui qui découvre les « cultures locales », à l'instar des activités informelles, faisant leur apologie comme modèle de développement face au gigantisme des projets de modernisation, expriment les mêmes insuffisances. Tenir compte des dynamiques internes et des spécificités historiques des sociétés nécessite d'éviter les avatars du culturalisme. Il ne s'agit pas, par réaction envers les thèses globalisantes, de gommer les influences des facteurs externes et des structures qui constituent plus que jamais des réalités.

4. L'explication par les dynamiques institutionnelles : le rôle des institutions et des valeurs dans le développement

Le débat sur le rôle des institutions est le fait de plusieurs courants. Celui des régulationnistes pour qui les formes institutionnelles ou les organisations peuvent être considérées non comme des instances irrationnelles mais comme un « mode d'allocation des ressources alternatif au marché (...) et recouvrant une gamme variée de phénomènes allant de simples règles de comportements individuels jusqu'aux systèmes de règles que sont les institutions collectives (administrations, communauté de valeurs...) » (Favereau, 1989). Ce débat est également le fait de ceux qui privilégient le politique et la qualité des institutions. « Bonne gouvernance », démocratie et conditionnalités politiques deviennent le nouveau cheval de bataille suite aux effets limités des politiques d'ajustement, et une pensée du post-ajustement émerge (Ben

Hammouda, 1999). Enfin, ce débat mobilise ceux qui privilégient la dimension éthique du développement humain ou le rôle des micros-institutions.

4.1. Les pistes proposées par l'approche de la régulation

L'intérêt de cette approche est qu'elle se situe dans une perspective à la fois macro-économique et historique. Les sociétés sous-développées, modelées par leur histoire, ne peuvent connaître le même cheminement. Il y a bien diversité et spécificité des voies, liées à différents processus historiques qui en aucun cas ne peuvent être linéaires. L'institutionnalisme de l'école française de la régulation articule histoire, théorie, institutions, cadres sociaux et économie. Les régimes d'accumulation sont indissociables des formes institutionnelles (Etat, rapport salarial, type d'insertion à l'économie internationale...). Nombre d'auteurs (Lipietz, 1985 ; Ominami, 1986) s'intéressant aux pays en développement montrent la diversité des interactions à l'œuvre au sein de chaque société, qui donnent lieu à des différences et à des inégalités des régimes d'accumulation. On note plusieurs points de divergence avec les analyses globalisantes.

L'éclatement du Sud et la diversité des « Tiers-mondes ». Cette perspective estime que la dichotomie centre/périphérie ne peut plus rendre compte du processus de différenciation que traverse actuellement le « Tiers-monde ». On considère même que cette notion fondatrice est elle-même en crise et qu'il serait plus approprié de parler de Tiers-mondes au pluriel ou de « Tiers nations » (De Brand, Hugon, 1988), tant sont grandes les différences entre pays (25). Face à la crise internationale, en effet, les positions des pays des tiers-mondes éclatent. L'hypothèse d'une périphérie homogène n'a plus de signification concrète, car si d'un côté il existe des invariants aux différents pays quant à leur passé colonial et aux problèmes économiques et sociaux (pauvreté, croissance urbaine, chômage, analphabétisme et contrainte de la dette), les situations sont fortement hétérogènes entre les nouveaux pays industriels d'Asie (NPI) et certains pays latino-américains, d'un côté, et les pays africains, de l'autre. Alors que les premiers connaissent des taux de

(25) Si on se base sur le critère PNB, où placer les NPI dont le PNB par tête se rapproche de celui du Japon et certains pays pétroliers dont le PNB dépasse celui des USA? Au centre ou à la périphérie? Les tiers-mondes seraient-ils "la" périphérie d'"un" centre, ou, plus fondamentalement, l'utilisation de cette notion au pluriel ne serait-elle pas liée à la crise du système conceptuel des années 50 et 60?

croissance spectaculaires au niveau interne, une forte intégration au marché mondial, une forte dynamique des exportation de produits manufacturés, créent des multinationales et participent aux marchés financiers, les seconds se caractérisent par la stagnation, tandis que les troisièmes sont plutôt en voie de marginalisation par rapport au marché international. Dès lors, la référence théorique à la dépendance ou à l'échange inégal où les rapports avec l'extérieur sont perçus comme foncièrement stagnants est à reconsidérer car ne pouvant expliquer le dynamisme des NPI.

Cette conception de la dépendance renvoie aux modèles déterministes de la physique classique «d'après lesquels les échanges avec l'extérieur comportent nécessairement une perte d'autonomie (Ominami, 1986). L'échange avec l'extérieur ne peut être perçu foncièrement comme un élément de stagnation. Par conséquent, déduire le sous-développement de la dépendance ou assimiler le développement à l'indépendance s'avèrent irrecevables. On débouche tout simplement sur un raisonnement circulaire où l'histoire se présente comme «reproduction sans fin des rapports de dépendance». On ne peut donc accepter la représentation homogénéisante et unidimensionnelle d'un système mondial compte tenu de l'éclatement du «Tiers-monde» ou du système centre-périphérie. La tendance qui existe est bel et bien celle d'une discontinuité. Bien plus, la crise qui se déclenche vers la fin des années soixante renforce cet éclatement, ouvrant la voie à un second type de critique de la part des régulationnistes.

En somme, l'entrée en crise du système international et des régimes nationaux a mis à nu la faiblesse du pouvoir explicatif des anciennes orthodoxies, non qu'elles soient fausses, mais parce qu'elles sont devenues inadaptées aux changements intervenus dans l'économie internationale. Sans entrer dans les détails, rappelons que le débat autour de la crise oppose ceux pour qui les centres, par des effets de propagation, impulsent la dynamique des sociétés du Sud et ceux pour qui les situations de ces derniers sont différentes ou indépendantes de celles du centre. Selon d'autres, enfin, l'intensité des crises varie selon les capacités de résistance, plus ou moins grandes, des sociétés aux impulsions provenant du centre.

Les travaux de l'approche de la régulation montrent que la crise ne peut être envisagée comme un phénomène mondial et comme la simple résultante mécanique des évolutions à l'œuvre dans le Nord (Ominami, 1986). Même

si cette approche s'inscrit dans une tradition marxiste, elle rejette à la fois la vision mondialisante et les « lois » tendanciennes. Les économies actuelles ne sont pas entrées dans une crise finale, contrairement aux prédictions des dépendantistes, mais « toute crise structurelle est d'abord celle d'un ensemble de formes institutionnelles historiquement déterminées (...), l'histoire suggère que le capitalisme a jusqu'à présent manifesté de notables et étonnantes facultés d'adaptation et de transformation, au regard des prédictions marxistes ou même des craintes de Shumpeter ou de Keynes » (Boyer, 1986, p. 226). Il existerait une pluralité de crises en raison de la diversité des situations nationales et des modes spécifiques d'organisation et de régulation. La démarche adoptée s'appuie sur un schéma explicatif qui tient compte des particularités propres à chaque société ou période étudiée, alors que l'idée prévalant jusque là est celle de l'invariance du régime d'accumulation. Dès lors, les incidences de l'environnement extérieur sont différemment intériorisées selon les régimes d'accumulation, les organisations sociales et les politiques locales. Dans l'autre sens, les sociétés, en raison de leur épaisseur et de leur singularité, ont des capacités plus ou moins importantes de peser sur l'environnement extérieur.

Ainsi, les facteurs explicatifs de la crise du Nord ne sont pas les mêmes que ceux du Sud, en dépit du poids des mécanismes de diffusion internationale. Alors que la crise du Nord dans les années 80, celle du mode de régulation de type fordiste, s'est accompagnée d'une désindustrialisation relative et d'une recherche de débouchés externes, dans les PSD on n'assiste pas à de telles ruptures. La tendance est plutôt à l'industrialisation orientée vers les marchés intérieurs. Il existe une pluralité de facteurs à l'origine de la crise, aussi bien endogènes qu'exogènes, qui permet difficilement de considérer la crise comme le résultat mécanique de l'évolution prévalant au centre.

Un des traits originaux de la crise actuelle, est justement « l'absence de propagation automatique vers l'ensemble du système mondial des effets qui ébranlent le centre » (Ominami, 1986, p. 154). En témoigne la montée spectaculaire de certains pays des « Tiers-monde » pendant la décennie 70, au moment même où on assiste à l'effondrement de la croissance du Nord. Ce qui distingue la crise actuelle de celle des années trente, c'est qu'elle ne touche pas d'une façon simultanée tous les pays liés au système international. Dès lors, les crises ne peuvent être considérées comme le résultat de simples facteurs externes. Si les effets de la récession internationale sont amplifiés,

« c'est parce que les conditions internes l'ont, en dernier ressort, permis. Il s'agit de la fragilité de la régulation liée à l'hétérogénéité des rapports sociaux aussi bien au sein des classes dominantes qu'au sein des classes dominées (secteur formel et informel, marchand ou de subsistance...), de l'émergence d'un Etat omnipotent, de la faiblesse du salariat et de « son manque d'institutionnalisation ». En somme, il y a des spécificités historique et spatiale des formes de la crise, fortement rattachées aux dimensions institutionnelles et en particulier celles du rapport salarial.

L'importance des formes institutionnelles. L'intérêt de l'approche de la régulation, même si son champ d'analyse concerne surtout les sociétés où le salariat est dominant, est de rendre compte aussi bien du passage d'un régime d'accumulation extensif de la régulation concurrentielle à un régime d'accumulation intensif de la régulation monopoliste, que des relations des pays développés avec les pays sous-développés. Les régimes d'accumulation ne peuvent s'expliquer indépendamment de leur ancrage institutionnel. Les formes institutionnelles (Etat, monnaie, rapport salarial, insertion internationale) occupent une place centrale. Elles déterminent les divers modes de régulation et les régimes d'accumulation singuliers et donc les différents types de développement.

Les transformations du régime d'accumulation, du rapport salarial et des modes de régulation correspondants (ensembles d'institutions, de règles, de routines acceptées) sont mises en scène dans leur temporalité et permettent de cerner à la fois « les modèles de développement analysés pays par pays et comme configuration internationale » (Lipietz, 1985).

Cette approche introduit l'idée d'hétérogénéité et de différenciation des sociétés aussi bien dans le temps que dans l'espace, le caractère multiforme des facteurs à l'œuvre, tentant de dépasser le réductionnisme économique des interprétations globalisantes (26). Au contraire, chaque type de développement ou de crise est enraciné dans un contexte institutionnel bien déterminé. Les mutations que connaît actuellement le mode de développement du capitalisme est appréhendé à trois niveaux : celui des régularités, appelé régime d'accumulation, celui des formes institutionnelles encadrant les relations marchandes, appelé mode de régulation (diverses modalités historiques par

(26) Les régulationnistes tout en ne niant pas le penchant marxiste, en rejettent les lois tendancielle.

lesquelles les mêmes lois fondamentales assurent la reproduction du système) et le niveau idéologique et des conventions politiques qui donne une cohérence à l'ensemble des formes institutionnelles. Mais l'issue de ces mutations n'est pas certaine et dépend en partie des acteurs. Les formes institutionnelles varient d'un pays à l'autre. Dans cette perspective, si le marché joue un rôle dans la régulation, il ne constitue pas une catégorie autonome comme mode d'organisation sociale détaché des règles et institutions; le marché est une instance plutôt instituée car incapable de par lui-même de créer les rapports sociaux nécessaires à son fonctionnement (voir *supra*). D'autres ordres (politique, idéologique...) et d'autres logiques à l'œuvre définissent les rapports marchands.

En somme, rendre compte de la réalité concrète des pays en développement nécessite d'intégrer les imperfections de la concurrence, de l'information et des coordinations hors marché et institutions.

4.2. La «bonne gouvernance» et le rôle de l'Etat dans le développement

Certains économistes considèrent que les institutions judiciaires, les dispositifs de régulation, l'Etat de droit, la sécurisation des contrats et des droits de propriété constituent les éléments institutionnels nécessaires à la croissance et au développement. C'est le principe de la «bonne gouvernance», qui soulève la question relative à la nature des institutions nécessaires pour assurer le développement.

Depuis la fin des années 90, les institutions de Bretton Woods tendent à mettre en place un nouveau paradigme du développement. Cette approche est liée à la crise des PAS. En effet, dans les nombreux pays où ils ont été mis en œuvre, le bilan des PAS n'a pas été positif, et les programmes de libéralisation, visant à relancer les économies sous ajustement, ont débouché sur des performances mitigées. Dès lors, on s'oriente vers une réflexion qui cherche à mieux ancrer et légitimer des interventions de plus en plus multiformes et complexes (Campbell, 2000).

Le concept de gouvernance s'inscrit dans la problématique générale de la réforme de l'Etat et du rôle qu'on désire lui faire jouer dans le développement. Alors que son rôle était considéré comme négatif durant la période de

l'ajustement, la mission nouvelle qui doit revenir à l'Etat est la mise en place du cadre institutionnel nécessaire au fonctionnement du marché.

De plus, la consolidation d'institutions efficaces doit aller de pair avec le renforcement des droits de propriété et le bon fonctionnement du marché. Dans cette approche, l'Etat se doit de se redéployer autrement et modifier ses fonctions, et surtout il doit redéfinir ses relations avec le marché. Après avoir constaté que les mécanismes autorégulateurs n'ont pas fonctionné durant la période des PAS, on estime que le marché et l'Etat sont complémentaires. Ce dernier se doit de mettre en place les bases institutionnelles nécessaires au fonctionnement du marché. Tout le paradoxe réside dans le fait que l'Etat constitue à la fois le problème et la solution.

Cette réhabilitation de l'Etat et des institutions publiques à travers le concept de gouvernance connaît certaines limites. Outre qu'elles évacuent de l'analyse l'histoire des sociétés et les dynamiques passées, les améliorations des institutions étatiques sont conçues selon une vision techniciste. Il s'agit en particulier d'améliorer leur fonctionnement. Or, l'Etat est défini par le politique et des acteurs « qui rusent avec les règles » (Hugon, 2012).

4.3. Le développement humain : la dimension éthique : le rôle des valeurs et des normes dans le développement

La lutte contre la pauvreté, articulée au développement humain, est devenue une question importante pour les économistes du développement. Le développement humain met l'accent non sur la croissance du PNB comme l'indicateur de classification des pays dans le rapport sur le développement, mais sur le rôle-clé du capital humain.

Cette approche, propulsée par le PNUD et développée par A. Sen, renoue avec un courant humaniste très présent dans l'analyse du développement au milieu du XX^e siècle, et notamment dans les travaux de F. Perroux (Vernière, 2003) dont l'œuvre est indissociable de ses options philosophiques et éthiques d'humaniste, pour qui l'économie ne saurait se réduire à la seule analyse des rapports marchands entre agents homogènes.

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. Elle intègre les normes visant la justice sociale tout en

cherchant à démontrer l'existence de liens de cause à effet entre répartition des richesses et croissance économique. Elle cherche aussi à introduire les valeurs dans l'analyse économique, la dimension éthique et politique du développement économique. En somme, le rôle de l'État, des institutions et des valeurs est essentiel dans l'édification d'une société juste et, par conséquent, dans le développement.

Sen pose ainsi des balises pour une approche multidimensionnelle du développement, 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.

La pauvreté relève d'un déficit de capacités dans les domaines de la santé, de l'éducation et de l'habitat et par conséquent renvoie à un déficit des institutions politiques. Elle ne renvoie pas seulement à la pauvreté monétaire ou de revenu, mais à une privation dans le développement humain et la participation aux activités de la société.

Le développement intègre une conception éthique des motivations qui s'oppose à l'économie utilitariste. Le libéralisme apparaît comme un « mythe, défavorable aux pauvres (27) ». L'économie est indissociable des autres aspects de la vie sociale.

En démontrant que les famines ne sont pas liées à une insuffisance de l'offre mais à une absence de droits, Sen accorde une place importante à la liberté et aux institutions démocratiques dans la réduction de la pauvreté et dans le développement. Il n'est pas possible, dès lors, de définir la pauvreté et le bien-être en dehors du contexte construit par les institutions et les normes sociales d'une société. Au bout du compte, l'approche de Sen ouvre de nouvelles questions de politiques économiques, de choix sociaux et de politiques publiques efficaces pour lutter contre la pauvreté. L'approche en termes de développement humain non seulement accorde une place décisive dans les processus et les politiques de développement aux systèmes d'éducation et de santé, mais elle incite à remettre en cause les politiques de développement

(27) M. U Haq, *op. cit.*, chap. 12.

encouragées par les institutions de Bretton Woods dans le dernier quart du XX^e siècle (Vernière, 2003). Dès lors, la responsabilité du développement humain est du ressort de l'Etat à qui il incombe de fournir les biens collectifs, la couverture des risques sociaux... nécessaires au développement humain. Le rôle des pouvoirs publics est de tracer un cadre d'ensemble et d'assurer le dialogue et l'arbitrage entre les groupes afin de dégager des objectifs communs et les moyens de les réaliser. En somme, la participation, la démocratie sont nécessaires. Le développement économique renvoie à une conception éthique et humaniste de celui-ci où les questions économiques sont subordonnées au social et au politique.

4.4. Le rôle des micro-institutions

La deuxième direction qui découle d'une telle analyse est celle qui tient compte des complexités institutionnelles du développement. Le développementalisme avait relégué les institutions à l'extérieur du champ de l'analyse économique, alors qu'il en est partie intégrante, en se polarisant sur l'État comme instance déterminante. Le marxisme, quant à lui, avait privilégié le rapport salarial. Dans cette approche, on intègre dans l'analyse la communauté à côté du marché et de l'Etat dans l'explication de la croissance (comme ceci est le cas notamment de la croissance asiatique). Mais, il ne s'agit pas, à l'instar de l'individualisme méthodologique, de qualifier les institutions d'imparfaites. Ce qui n'est en fait qu'une manière de renvoyer la responsabilité de l'échec des politiques libérales sur les États ou sur « les résistances », alors que ces institutions ont favorisé le développement dans d'autres pays comme en Asie.

Conclusion du chapitre

Les dynamiques plurielles du développement ne peuvent être du seul ressort de l'économie. Aussi bien le paradigme libéral que l'approche marxiste du sous-développement se rejoignent dans un universalisme méthodologique, dans une vision quantitative et économiciste duale. Or, l'approche des activités du secteur informel démontre que l'économie n'a de sens qu'enracinée dans un « diagramme social », et le seul éclairage économique demeure insuffisant,

même s'il est nécessaire. L'économie et le développement ne sont pas soustraits aux déterminations sociales.

Les deux courants se fondent sur un schéma interprétatif privilégiant la rationalité économique, elle-même fondée sur la «raison» économique. Pour le courant libéral, le développement renvoie à la modernité à l'échelle planétaire, essentiellement à travers la dimension technico-économique. L'économie est présentée comme un champ clos, disposant de ses propres mécanismes de régulation, en dehors de l'histoire et des formes institutionnelles, idéologiques, politiques et culturelles. Les lois économiques universelles qui sont supposées régir toute société se fondent sur l'autonomie de l'économie et sont considérées logiquement comme antinomiques avec l'histoire. Or, postuler le caractère transhistorique et transculturel de l'économie est un mythe qui ne résiste pas aux faits, et ceci pour deux raisons : d'abord parce que ce sont des décisions d'un autre ordre (institutions, politique) qui orientent les choix économiques, ensuite parce que la diversité des pratiques économiques contredit ce principe.

L'approche systémique du marxisme, en s'enfermant dans «la détermination en dernière instance par le capital», ne dépasse guère cet économisme substantiel. Nous avons tenté de démontrer que la réalité sociale ne peut être réduite au marché, surtout quand l'économie se trouve subordonnée à d'autres pratiques et valeurs. Il s'avère illusoire de considérer l'économique soustrait aux déterminations sociales et institutionnelles. L'action, les pratiques économiques et leur sens s'inscrivent dans une logique sociétale, et réaliser la dimension sociale et culturelle de l'économie c'est sans doute donner du sens à ces pratiques.

C'est sans doute dans la réification du social, dans l'indifférenciation sociétale d'un économisme que git le problème. Cette objectivation du social trouve son fondement dans l'idée que les valeurs économiques ou l'économie sont devenues la valeur centrale du monde moderne. Elle suppose que l'action des hommes est déterminée par l'intérêt et le calcul qui suppose lui-même un seul discours et un seul système interprétatif, la prédominance de la rationalité instrumentale. Or, les problèmes de développement nécessitent une démarche et un éclairage pluridisciplinaire. La pluralité des dynamiques et les régulations hybrides, à l'œuvre dans les pays en développement, en particulier dans la sphère dite informelle, ne peuvent être du seul ressort de l'analyse économique. Cette prévalence accordée à la rationalité instrumentale

et les solutions techniques qui en découlent ont débouché dans certains cas sur une impasse et même sur l'échec des forces porteuses de ce projet.

Or, on sait avec Weber (Weber, 1974) que non seulement la rationalité formelle est problématique, débouchant sur une perte du sens, sur le «désenchantement du monde» et sur l'emprise de «la cage d'acier» des biens matériels mais aussi et surtout que la rationalité instrumentale n'est pas exclusive. Il existe d'autres foyers d'irradiation de l'action sous-tendus par le sens visé par l'action qu'on ne peut réduire à un simple calcul de l'intérêt. Il existerait donc bel et bien une dimension plurielle du sujet et des sociétés qui inciterait à investir d'autres significations. Ceci se révélerait particulièrement fécond non seulement en Occident, mais surtout dans les pays sous-développés. Le développement économique est aussi une question éthique, politique et philosophique. Celle-ci porte sur le sens que les agents donnent à ce processus qu'ils maîtrisent ou qu'ils subissent et où ils sont participants ou exclus (Hugon, 1991, p. 221). Ainsi, le débat sur les valeurs devrait être au cœur du débat sur la modernité économique et en conséquence sur le développement (G. Bertoud, 1987).

Si certaines catégories de l'analyse économique sont insuffisantes pour comprendre la complexité de la totalité sociale, si elles ne peuvent rendre compte des échanges autres que monétaires, des activités de subsistances ou appréhender les activités informelles, ceci ne veut pas dire qu'il faille rejeter l'analyse économique. Ses outils restent indispensables pour appréhender les phénomènes macro-économiques ou les modes d'intégration à l'économie internationale. Dès lors, les catégories de l'économie doivent être considérées comme des catégories socio-historiques. La réalité sociale ne peut être réduite au marché, surtout quand celui-ci se trouve subordonné à d'autres institutions et normes, et il s'avère illusoire de vouloir soustraire l'économie aux déterminations sociales et historiques. L'économie n'a pas de sens hors de la société, où elle fonctionne. C'est dans la logique sociétale, que l'action économique, sa finalité et son sens trouvent leur ancrage, et réaliser la dimension sociale et culturelle de l'économie, c'est sans doute donner sens à des pratiques qui l'ont perdu.

Conclusion générale

Le secteur informel continue à poser un défi, tant au niveau de l'analyse que dans la réalité. La réflexion menée montre que la dynamique des activités du secteur informel ne saurait être appréhendée exclusivement à travers les fonctions économiques qu'il assure, même si celle-ci sont vitales. Réduire l'analyse à cette seule dimension ne permet pas de prendre la mesure des enjeux réels, sociaux et institutionnels en particulier. Plusieurs conclusions se dégagent.

Sur le plan théorique, les activités du secteur informel ne sauraient trouver leur expression théorique ni dans le cadre unidimensionnel du marché, ni dans le cadre de la surexploitation. L'appréhension du secteur informel, en dépit de la faible capacité analytique de cette notion, est rebelle aux cadres d'analyse globaux. La singularité des institutions et la pluralité des normes, des codes et des organisations dans lesquelles évoluent ces activités ont mené à les considérer comme un procès institutionnalisé.

Au niveau macro-économique et en se situant dans une perspective historique, la dynamique du secteur informel n'est pas sans liens avec le régime d'accumulation et les politiques de développement mises en œuvre. Il en a découlé un processus d'informalisation du marché du travail officiel et une complexification de l'emploi. Les manifestations les plus évidentes en sont le recul de l'emploi officiel, la réallocation des effectifs vers des secteurs soumis à l'informalisation, la régulation du marché du travail par la montée des formes non salariales, la baisse du salariat et son caractère instable, la montée du chômage, de nouvelles modalités du travail féminin et une mobilité sectorielle des actifs.

La réflexion menée sur les dynamiques endogènes a mis en évidence le rôle des normes, des organisations et l'encastrement social dans la structuration des marchés, en particulier le marché du travail informel. Les unités du secteur informel reposent sur des arrangements entre sphère domestique et sphère marchande, entre cité domestique et cité marchande. Nous avons insisté sur les atouts et les contraintes qu'elles vivent et qui accentuent leur vulnérabilité. Ces dernières se situent au niveau de la demande et des débouchés, des pratiques de financement, des faibles liens de sous-traitance avec les entreprises formelles, des faibles niveaux de formation scolaire et professionnelle, de la faiblesse des logiques entrepreneuriales et des faibles capacités d'accumulation.

L'analyse de la dynamique de l'emploi dans le secteur informel révèle que le travail en tant qu'activité de production n'est pas détaché des médiations sociales et institutionnelles. Tant les statuts du travail et les modes de recrutement que le montant et les formes de rémunération sont soumis à des régulations normatives et institutionnelles. En même temps, ce qui spécifie l'emploi, c'est une dynamique d'expansion, de saturation, de prolifération et la mise au travail de catégories vulnérables comme les femmes et les enfants. Dans un contexte de risque et d'incertitude, les formes de mise au travail en cours s'appuient sur des logiques endogènes et sont adaptées à l'instabilité des marchés et au faible développement technologique.

La dynamique des revenus révèle une hétérogénéité des situations qui permet difficilement de conclure pour certaines catégories à un secteur librement choisi. Il faut donc relativiser le rôle social et la capacité de l'emploi informel à se substituer à l'emploi formel.

La réflexion menée à propos du rapport de l'Etat à l'informel fait apparaître deux conclusions majeures. La première est que les politiques économiques au Maroc ont négligé ce secteur. Il n'existe pas réellement d'actions efficaces, tant par les modalités d'action que par les catégories visées. La deuxième conclusion, c'est qu'en ce qui concerne le rapport à la réglementation étatique, il existe un chevauchement de pratiques, formelles et informelles. La rigidité du cadre réglementaire n'est pas le principal problème des entreprises informelles qui les pousserait à choisir délibérément l'informalité.

De cette analyse, certaines pistes d'action sont suggérées. L'hétérogénéité du secteur informel appelle une hétérogénéité des stratégies et des politiques, consistant à agir sur plusieurs volets, en direction des mieux pourvus de

l'informel (employeurs, catégories relativement plus structurées...) et des moins bien pourvus.

Enfin, s'intéresser aux activités informelles en tant que procès institutionnalisé a donné lieu à un re-questionnement des paradigmes de l'économie du développement. Le développement devrait tenir compte des complexités institutionnelles et du rôle particulier des normes et des valeurs. Il ne peut résulter de la seule logique du développement du marché. L'analyse du secteur informel révèle que le marché s'articule avec d'autres formes de coordination qu'il nécessite de profondes mutations dans les institutions et le mode de développement.

Au-delà, l'analyse du secteur informel nous a permis de mettre en évidence la place des instruments de l'analyse économique. Si l'éclairage économique s'avère nécessaire, il demeure insuffisant, lorsque le marché n'est pas l'unique institution de régulation. A la croisée des chemins entre l'économie, la sociologie et l'anthropologie, l'intelligence du secteur informel appelle une approche multidimensionnelle.

Les conclusions de cet ouvrage appellent un dernier commentaire sur les conséquences de l'analyse proposée sur les politiques de développement à mettre en œuvre. La recommandation qui vise à assurer un ordre marchand se révèle dans l'incapacité à réaliser un compromis avec les autres normes. Bien plus, elle les gomme ou les désavoue. En revanche, celle qui prend en considération la pluralité et la singularité des règles, des normes et des organisations tente plus de rechercher des compromis entre les relations marchandes qui se révèlent positives et ces mêmes logiques. Il va de soi que la deuxième proposition est plus réaliste, tout en étant conscient des difficultés qui peuvent en découler, mais tout en étant non moins conscient qu'on ne peut rester enfermé dans la dénonciation pure et dure de ce même ordre marchand.

Bibliographie

- ADAIR P. (2003), « L'économie informelle au Maghreb : une perspective comparatiste », dans *l'Economie informelle au Maroc : évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement*, colloque, Université Hassan II, Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril.
- ADAIR P., CHARMES J., « L'inconstant caméléon, ou comment appréhender l'informel? », *Mondes en développement*, 2/2014 (n° 166), p. 7-16.
- AGLIETTA M. (1975), *Régulation et crise du capitalisme: le cas des Etats-Unis*, Paris, Calman-Lévy.
- AJAYI S.I. (1995), « L'état des recherches sur l'efficacité macro-économique des programmes d'ajustement structurel en Afrique subsaharienne », in *L'Ajustement et au-delà en Afrique subsaharienne*, sous la direction de R. Van der Hoven et F. Van der Kraaij, éd. Karthala.
- AZAM J.P. et MORISSON J.P. (1994), *la Faisabilité politique de l'ajustement en Cote d'Ivoire et au Maroc*, OCDE.
- ARCHAMBAULT X. Greffe (1985), *les Économies non officielles*, Paris, La Découverte.
- BALANDIER G. (1971), *Sens et puissance: les dynamiques sociales*, PUF.
- BANQUE MONDIALE, Organisation internationale du travail, Unicef (2003), *Understanding Children's Work in Morocco*.
- BANQUE MONDIALE (2001), *Royaume du Maroc. Mise à jour de la pauvreté*, volume I, Rapport principal.
- Banque mondiale, Préfecture Fès Médina (1995), *Evaluation sociale de la sauvegarde de la médina de Fès: composante activités économiques*, rapport.
- BANQUE MONDIALE (1993), *Poverty, Adjustment et growth, Kingdom of Morocco*, july.
- BEN HAMMOUDA H. (1999), *l'Economie politique du post-ajustement*, Karthala.

- BERTOUD G. (1987), « La modernité, vérité culturelle », dans *Développement, éthique et politique*, bulletin du M.A.U.S.S.
- 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.
- BIT (1993b), Rapport de la conférence. Rapport pour la XV^e conférence internationale des statisticiens du travail, Genève 19-28 janvier.
- BIT (2002), *Travail décent et économie informelle*, conférence internationale du travail, 87^e session, Genève.
- BIT (2008 a), *Femmes, égalité entre les sexes et économie informelle*, évaluations des recherches menées par l'OIT et proposition concernant la marche à suivre, Bureau international du travail, Genève.
- BIT (2008b), *Tendance mondiales de l'emploi des femmes*, Bureau international du travail, Genève.
- BIT(1998), *le Travail des enfants: l'intolérable en point de mire*, conférence internationale du travail, 86^e session, Genève.
- BIT (1993), *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*, Rapport pour la XV^e conférence internationale des statisticiens du travail, Genève, 19-28 janvier.
- BIT (1993), *Rapport de la conférence*, Rapport pour la XV^e conférence internationale des statisticiens du travail, Genève 19-28 janvier, BIT.
- BIT et OMC (2009), *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*, Suisse.
- BOYER R. (1986), *Capitalisme fin de siècle*, Paris, PUF.
- BRAUDEL F. (1993), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècles*, Armand Colin.
- CASTORIADIS C. (1983), « Voies sans issue ? » dans *les Scientifiques parlent...* Paris, Hachette.
- CAILLE A. (1989), *Critique de la raison utilitaire*, Paris, La Découverte.
- CAIRE G. (1983), « Histoire recette ou histoire méthode: à propos de la problématique rostowienne et des paradigmes dominants de l'économie du développement », *Economie et société, Cahiers de l'ISMEA*, série F, n° 29, Paris.
- CAMPBELL B. (2000), « Gouvernance, réformes institutionnelles et redéfinition du rôle de l'État : quelques enjeux conceptuels et politiques soulevés par le projet de gouvernance décentralisée de la Banque mondiale », chap. in *Gouvernance*,

- reconceptualisation du rôle de l'État et émergence de nouveaux cadres normatifs dans les domaines social, politique et environnemental*, p. 1-41, Montréal, Centre d'étude sur le droit international et la mondialisation (CEDIM), UQAM.
- CHARMES J. (2009), Concepts, mesure et tendances, in J.P. Jütting, J.R. de Laiglesia (éds.), *l'Emploi informel dans les pays en développement: une normalité indépassable ?*, Paris, OCDE, Centre de développement, 49-69.
- CHARMES J. (2003), « Progrès récents et lacunes persistantes dans la mesure de l'économie informelle », colloque *l'Economie informelle au Maroc: évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement*, Université Hassan II, Aïn Chock, Casablanca, 17-18 avril.
- CHARMES J. (2001), « Flexibilité du travail, pluralité des normes, accumulation du capital économique et du capital social : trois raisons pour les politiques économiques de s'intéresser au secteur informel en Afrique » in Winter Gérard (coord.), *Inégalités et politiques publiques en Afrique: pluralité des normes et jeux d'acteurs*, Paris, IRD, Karthala, p. 243-262.
- CHARMES J. (1987), « Débat actuel sur le secteur informel », *Revue Tiers Monde*, n° 112, octobre-décembre.
- CLING J.P., RAZAFINFRAKOTO M., ROUBAUD F. (2003), *les Nouvelles stratégies internationales de lutte contre la pauvreté*, Paris, Economica-IRD.
- CLING J.P., LAGRÉE S., RAZAFINDRAKOT M., ROUBAUD F. (2012), « Un enjeu majeur de développement: améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées », *l'Economie informelles dans les pays en développement*, Agence française de développement.
- CENTRE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES DÉMOGRAPHIQUES (1998), *Genre et développement: aspects socio-démographiques et culturels de la différenciation sexuelle*, Rabat.
- CENTRE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES DÉMOGRAPHIQUES (1997), *Population, environnement et pauvreté*, symposium international, Rabat, 28-29 octobre.
- CHENG L. (2000), « La mondialisation et le travail des femmes, l'exemple de l'Asie », *L'économie du côté des femmes, Problèmes économiques*, n° 2655, 8 mars 2000.
- CHEVALLIER A., KESSLER D. (1989), *Economie en développement et défis démographiques, Algérie, Egypte, Maroc, Tunisie*, La Documentation française, Notes et études documentaire, n° 4878.

- CHOQUET C., DOLLFUS O., LE ROY VERNIERES M. (1993), *Etats des savoirs sur le développement*, Karthala.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL (2011), *l'Emploi des jeunes*, Rapport 2011, Rabat, Maroc.
- CORNIA C.A., JOLLY R., STEWART F. (1987), *l'Ajustement à visage humain*. UNICEF, Economica, Paris.
- DAYAN L. (1998), « Cultures en travail », in *l'Avenir des Tiers-Mondes, Cahiers du GEMDEV*, n° 10, Paris.
- DEBLÉ I. HUGON Ph. (1988), Vivre et survivre dans les villes africaines, *Revue Tiers-monde, Cahiers du GEMDEV*, n° 10, Paris.
- DE BRAND J., HUGON P. (1988), *les Tiers nations en mal d'industries*, Economica, Paris.
- DE SARDAN J.P. (2001), « Les trois approches en anthropologie du développement », *Revue Tiers-Monde*, n° 168, octobre-décembre.
- DOCKÈS et ROSIER (1988), *Histoire ambiguë, croissance et développement en question*, Paris, PUF.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE (2002), *Répartition des niveaux de vie au Maroc*, Rabat.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE (2000), *Population défavorisée, profil, schéma de consommation et source de revenus*, Rabat.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE (2000), *Enquête nationale sur le secteur informel non agricole (ENSINA)*, Rabat.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE (1999), *Enquête nationale sur le niveau de vie des ménages au Maroc, 1998-1999*, Rabat.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE (1991), *Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages, 1990-1991, Rapport de synthèse*, Rabat.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE (1988), *Enquête nationale sur les entreprises non structurées localisées en milieu urbain*, Rabat.
- DIRECTION DE LA STATISTIQUE, *Activité, emploi et chômage, Rapports de synthèse 1997, 1998, 1999*, Rabat.
- 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.

- DE SOTO H. (1994), *l'Autre sentier : la révolution informelle dans le Tiers Monde*, La Découverte, Paris.
- EL AOUIFI N. (1990), *la Soumission du travail au Maroc : une analyse du rapport salarial et de sa régulation*, thèse d'Etat, Rabat.
- EDESA (1999), Ministère de l'Emploi, des Affaires sociales et de la Solidarité et Banque mondiale, *Etude sur le secteur informel au Maroc*, Rabat.
- FAVERAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, numéro spécial sur « l'Economie des conventions », mars, p.141-145 et 273-328.
- FAVREAU L. et FRÉCHETTE L. (2002), *Mondialisation, économie sociale, développement local et solidarité internationale*, Québec, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales et économiques, 252.
- GEMDEV (1988), *l'Avenir des Tiers Mondes, Cahiers n° 10*, Paris.
- GENTIL D. et J.M. Servet (2002), « Entre localisme et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socio-économiques », *Micro-finance : petites sommes, grands effets ? Revue Tiers Monde*, n° 172, octobre-décembre.
- HART K. (1973), « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », *Journal of Modern African Studies*, 11 (1), March, 61-89.
- HCP (2013), *Femmes marocaines et marché du travail : caractéristiques et évolution*, Rabat.
- HCP, *Activités, emploi et chômage*, différentes enquêtes jusqu'en 2013.
- HCP (2010 a), *Enquête nationale sur le secteur informel, 2006-2007*, Rabat.
- HCP (2010 b), *Dynamique de la pauvreté au Maroc*, Rabat.
- HDR 50, Rapport sur le développement humain (2006 a), *Systèmes éducatifs, savoir, technologies et innovations, 50 ans de développement humain*, Rapport thématique, Rabat.
- HDR 50, Rapport sur le développement humain (2006 b), *Démographie marocaine, tendances passées et perspectives d'avenir*, rapport thématique, 50 ans de développement humain, Rabat.
- HUGON P. (2011), Le post-ajustement et l'après « consensus de Washington » ou le quatrième temps de la pensée francophone en économie du développement.
- HUGON P. (1999), « Amartya Sen, théoricien, expert et philosophe du développement », *Revue d'économie politique*, 109 (4), juillet-août, p. 489-512.

- HUGON P., POURCET G., QUIERS-VALETTE S. (1993), *Risques, instabilités, incertitudes en Afrique*, Cahiers du GEMDEV, n° 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.
- ICONICOFF, M. et SILVIA S. (1980), « Armée de réserve, marginalité et secteur informel », *Revue Tiers-Monde*, n° 82.
- ILO (2000), *Laborsta display module*, International Labor Office, Geneva.
- ILO (2002), *Employment sector, woman and men in the informal economy: a statistical picture*, International Labor Office, Geneva.
- D'IRIBARNE A. (2003), *Le Tiers Monde qui réussit*, Paris, le Seuil.
- LACHAUD J.P. (1990), « Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au sud du Sahara », *Nouvelles approche du secteur informel*, OCDE.
- LATOUCHE S. (1986), *Faut-il refuser le développement?*, PUF, Paris.
- LATOUCHE S. (1989), « Les paradoxes de la normalisation de l'économie informelle », *Revue Tiers Monde*, janvier-mars.
- LAUTIER B. (2003), « Tempête sur l'alter économie. Explications et escarmouches théoriques: les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation libérale », *la Revue du MAUSS*, n° 21, p. 198-214.
- LAUTIER B. (1994), *l'Économie informelle dans le Tiers Monde*, la Découverte.
- LAUTIER B. (1991), « Les travailleurs n'ont pas la forme » in *l'Etat et l'informel*, l'Harmattan, Paris.
- LAVALLÉE E. et ROUBAUD F. (2012), « La corruption influence-t-elle les performances économiques du secteur informel en Afrique de l'Ouest? » in *l'Economie informelle dans les pays en développement*, Agence française de développement.
- 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, Université Hassan II, Casablanca.
- LEVESQUE B., BOURQUE L., FORGUES S. (2001), *la Nouvelle sociologie économique*, éd. Desclée de Brouwer, Montréal.

- LEWIS W. (1954), « Economic Development with Unlimited Supplies of Labour », *The Manchester School*.
- LIPIETZ, A. (1985), « Fordisme, fordisme périphérique et métropolisation », *Cahiers du CEPREMAP*, n° 8816.
- LUBELL H. (1991), *le Secteur informel dans les années 80 et 90*, Paris, OCDE.
- MAHIEU F. (1990), *les Fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, l'Harmattan.
- MAHIEU F. (1989), « Principes économiques et société africaine », *Revue Tiers Monde*, n° 120, octobre-décembre.
- MALDONADO C. et al. (2004), *Méthodes et instruments d'appui au secteur informel en Afrique francophone*, Genève, BIT.
- MALDONADO C., GAUFROYAU B. et al. (2001), *l'Economie informelle en Afrique Francophone*, BIT, Genève.
- MALDONADO C. et al., (1999), *le Secteur informel en Afrique : face aux contraintes légales et institutionnelles*, BIT, Genève.
- MALDONADO C. (1995), « Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire : vers la légalisation du secteur Informel ? » *Revue internationale du travail*, vol. 134, n° 6, Genève.
- MARUANI M. (2000), *Travail et emploi des femmes*, Paris, La Découverte
- MAURIZIO R. (2012), « Informalité du travail et pauvreté en Amérique latine : cas de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Pérou », in *Economie informelles dans les pays en développement*, AFD.
- MEJJATI ALAMI R. (2012), « La mesure du développement : mesure nécessaire ? mesure suffisante ? » in *la Mesure du développement : comment sciences et politique se conjuguent*, colloque GEMDEV et UNESCO, Paris, 1, 2 et 3 février.
- MEJJATI ALAMI R. (2011), « La vulnérabilité des femmes sur le marché du travail au Maroc », revue *Économia*.
- MEJJATI ALAMI R. (2008), *Etude sur les activités informelles de Derb Ghallef*, CESEM, Rabat, Maroc.
- MEJJATI ALAMI R. (2007), « L'emploi informel au Maroc : caractéristiques, dynamique et formes d'adaptations aux risques », *Critique économique*, n° 20.
- MEJJATI ALAMI R. (2007), *le Rôle des activités génératrices de revenus dans la lutte contre le travail des enfants*, BIT, IPEC.

- MEJJATI ALAMI R. (2006), « Micro-entreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc », *Économie et solidarités, Revue du CIRIEC*, Canada.
- MEJJATI ALAMI R. (2006), « Femmes et marché du travail au Maroc », *Annuaire du Maghreb, 2004*, IREMAM / CNRS, France.
- MEJJATI ALAMI R. (2005), « Secteur informel et développement humain au Maroc (1956-2005) », *Human Development Report (HDR 50)*, PNUD et gouvernement marocain.
- MEJJATI ALAMI R. (2002), *le Travail des enfants au Maroc: approche socio-économique: secteurs d'activité, pires formes, enfants de la rue*, projet UCW, UNICEF, Banque mondiale, BIT/IPEC.
- MEJJATI ALAMI R. (2001), « Etat, marché et micro-entreprises », dans Sedjari A. (dir.), *Quel Etat pour le 21^e siècle?*, l'Harmattan-GRET, Paris.
- MEJJATI ALAMI R. (1994), *le Secteur informel au Maroc: mode de développement, rationalité et réseaux*, doctorat d'Etat en économie, Université de Fès.
- MEJJATI ALAMI R. (2014), « Secteur informel urbain dans les pays sous-développés: rationalités et organisations à partir d'une approche socio-économique de la petite confection à Fès », PHD en sociologie économique, Université du Québec à Montréal, Canada.
- Ministère de l'Emploi, des Affaires sociales et de la solidarité (1999), *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain (ESILMU)*, Rabat.
- MOSLEY P. (1995), « Analyse des effets de l'ajustement structurel: le cas de l'Afrique subsaharienne », dans *l'Ajustement et au-delà en Afrique*, Karthala, Paris.
- 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'approche », Actes de séminaire « Les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré », Rabat.
- Observatoire national du développement humain (2013), *Evaluation des réalisations de la première phase de l'INDH (2005-2010) et leurs effets sur les populations cibles*, annexe 1, Rabat.
- OMINAMI C. (1986), *le Tiers Monde dans la crise: essai sur les transformations des rapports Nord-Sud*, Paris, la Découverte.
- OCDE (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*.

- PASQUIER-DOUMER L. (2012), « La transmission entre générations du statut d'auto-entrepreneur dans le secteur informel en Afrique de l'Ouest: une contrainte ou l'espoir de meilleurs revenus? » dans *l'Économie informelle dans les pays en développement*, AFD.
- OIT (2003), *Rapport de la conférence*, 17^e conférence internationale des statisticiens du travail, Genève, 24 novembre-3 décembre.
- PASSET R. (2003), *l'Emergence contemporaine de l'interrogation éthique en économie*, Paris, UNESCO.
- PORTES A., CASTELLS M., BENTON L.A. (éds) (1989), *The Informal Economy: Studies in advanced and less developed countries*, John Hopkins University Press.
- POLANYI K. (1975), *les Systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse.
- POLANYI K. (1983), *la Grande transformation*, Paris La découverte.
- RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F., WACHSBERGER J.M. (2012), « Travailler dans le secteur informel : choix ou contrainte ? Une analyse de la satisfaction dans l'emploi au Vietnam », *Document de travail DIAL*, DT 2012-8, Paris.
- ROUBAUD F. RAZAFINDRAKOTO M., et TORELLI C. (2009), « La mesure de l'emploi et du secteur informel: leçons des enquêtes 1-2-3 en Afrique », *the African Statistical Journal*, volume 9, november.
- RODGERS G., WILKINSON F. (1991), « Pauvreté et marché du travail: priorités et thèmes de recherche » dans *Travail et société*, n° 16/2.
- ROSIER B. (1983), « Le développement économique, un processus univoque ou produit spécifique d'un système économique: une approche en termes de types de développement », *Economies et sociétés*.
- SEN A. (2009), *l'Idée de justice*, Paris, Flammarion.
- SEN A. (2000), *Repenser l'inégalité*, le Seuil, collection l'Histoire immédiate, Paris.
- SEN A. (2001), *un Nouveau modèle économique, développement, liberté*, éd. Odile Jacob.
- SETHURAMAN S.V. (1996), « Le secteur urbain non structuré: concept, mesure et action », *Revue internationale du travail*, vol. 114, Genève, BIT, juillet-août.
- STEINER Ph. (1999), *la Sociologie économique*, la Découverte, coll. Repères.
- TODARO M. (1969), « A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries », *American Economic Review*, 59, p. 138-48.

- TOYE J. (1995), « Ajustement structurel : contexte, hypothèse, origine et diversité » dans *l'Ajustement et au-delà en Afrique subsaharienne*, Karthala, Paris.
- TURNHAM D., SALOME B., SCHWARTZ, A. (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, OCDE.
- UNICEF (1997), *la Situation des enfants dans le monde, 1997*, New York.
- WALTHER R. (2007), « La formation professionnelle en secteur informel », *Notes et documents* n° 33.
- VERNIÈRES M. (2002), *le Développement humain*, Paris, Economica.
- WEBER M. (1974), *Economie et société*, Paris, Plon.

Table des matières

Introduction	7
Chapitre I. – L’informel: définitions, approches, débats	11
1. Contexte, économie informelle et activités du secteur informel	11
2. Les définitions/approches sectorialistes par les critères	12
2.1. La vision dualiste et la vision trisectorielle	14
2.2. Les définitions internationales: secteur informel et emploi informel	14
2.3. La définition nationale: les unités de production informelles	16
2.4. Les insuffisances de ces approches	17
3. L’optique de la pauvreté et de la marginalité: le secteur informel lieu lieu de survie	20
4. Economie populaire et débrouillardise	22
5. L’approche néo-institutionnaliste et légaliste	23
6. Les hypothèses et les pistes de réflexion	25
6.1. Des activités hétérogènes et multiformes au Maroc	25
6.2. Une perspective macro-économique et globale	25
6.3. L’informel: un procès institutionnalisé	26
6.4. L’informel: une modalité particulière de la dynamique sociale dans les pays en développement	27
Chapitre II. – Le contexte macro-économique et l’informel	29
1. Éléments déterminants de l’expansion du secteur informel	29
1.1. L’urbanisation et les tendances démographiques	30
1.2. Les modes d’industrialisation peu employants et la salarisation restreinte	32
1.3. Faiblesse de l’Etat-providence, citoyenneté non salariale: socialisation par l’informel	34

1.4. La dynamique de la pauvreté	35
1.5. La situation du système éducatif et l'insuffisance du cadre réglementaire	37
1.6. L'ajustement structurel et ses incidences	37
1.7. Le post-ajustement et la mondialisation	42
2. L'informalisation du marché du travail officiel: une formalisation incomplète de l'emploi déclaré	44
2.1. La baisse de l'emploi industriel et une nouvelle distribution vers des secteurs soumis à l'informatisation	45
2.2. La régulation du marché du travail par la montée des formes non salariales	47
2.3. La montée du chômage et ses caractéristiques	49
Chapitre III. – Organisations du secteur informel: « cité domestique », normes, atouts et vulnérabilités	55
1. Les pratiques de financement: atouts et contraintes	56
1.1. Le financement lors de la création de l'unité	57
1.2. Le financement lors du fonctionnement: une contrainte à l'accumulation	60
2. Immobilisations et procès de production	62
2.1. Locaux d'activité et faible accès aux équipements de base	62
2.2. Les équipements	63
3. L'insertion dans le marché des biens: pratiques et vulnérabilités	64
3.1. L'approvisionnement: articulation entre formel et informel	64
3.2. Débouchés et commercialisation: fluctuations et irrégularité	66
3.3. De faibles liens de sous-traitance avec les entreprises de production formelles et le secteur public	68
3.4. Concurrence et prix	69
Chapitre IV. – L'emploi et les revenus dans le secteur informel: encastrement social, dynamique et vulnérabilité	71
1. Les caractéristiques socio-démographique de la main-d'œuvre et des patrons	72
1.1. La faiblesse des effectifs dans les micro-entreprises et une forte prise en charge	72
1.2. Migration, transferts et contrôle social	72
2. Formations et qualifications	73

3. Statuts de la main-d'œuvre: hybridation, précarité et prédominance de la condition non salariale	74
4. Les réseaux de recrutement et l'encastrement social	81
5. Les conditions et les relations de travail: l'instabilité juridique.....	83
5.1. Caractéristiques et modes de rémunération	83
5.2. Durée du travail et mobilité	85
6. Deux dimensions importantes du secteur informel: le travail des femmes et des enfants	86
6.1. Les femmes dans l'informel	87
6.2. Le travail des enfants	90
7. Dynamique de l'emploi: le secteur informel peut-il constituer une alternative?	96
7.1. Une tendance à l'expansion des micro-entreprises	97
7.2. Un processus involutif: l'expansion de l'auto-emploi et du travail indépendant	98
7.3. Un mouvement de saturation: tertiarisation de l'emploi informel	99
8. La dynamique des revenus et de l'accumulation	100
9. Informel choisi ou subi?	103
Chapitre V. – L'informel et l'Etat: politiques et environnement institutionnel	107
1. L'intervention étatique	107
2. L'informel et les politiques de développement	108
2.1. Les mesures d'encouragement à l'artisanat et à la petite et moyenne entreprise	109
2.2. Le BAJI: Barnamej Al Aoulaouiyat Al Ijtimaia	111
2.3. La politique de financement par le micro-crédit	111
2.4. Le programme d'appui à l'auto-emploi: Moukawalati	113
2.5. Les activités génératrices de revenus (AGR) comme moyen de lutte contre la pauvreté	114
3. L'informel et le cadre institutionnel/réglementaire	115
3.1 Position du problème	115
3.2. Un chevauchement de pratiques formelles et informelles: ni légalité complète ni illégalité totale	116
3.3. Les raisons de la non-observation de la réglementation	118
Conclusion	123

Chapitre VI. – Perspectives et politique pour le secteur informel	125
1. Les principales contraintes qui pèsent sur les entreprises du secteur informel	126
2. Améliorer l'environnement macro-économique, commercial et financier	127
2.1. Actions au niveau des débouchés: créer et renforcer les liens de sous-traitance	127
2.2. L'accès au crédit	128
2.3. Une politique fiscale adaptée	129
2.4. Actions au niveau de la réglementation	130
2.5. La lutte contre la pauvreté et les inégalités	131
2.6. S'appuyer sur les logiques endogènes	131
2.7. Négociation et partenariat: créer des liens d'interface	132
3. Actions envers la main-d'œuvre: une véritable réforme du marché du travail	132
Chapitre VII. – L'informel et les paradigmes du développement: pour un renouvellement des anciennes orthodoxies	135
1. Les approches globalisantes et leurs limites	136
2. La crise de l'économie du développement	139
3. L'alternative culturelle et le « refus du développement »	140
4. L'explication par les dynamiques institutionnelles: le rôle des institutions et des valeurs dans le développement	143
4.1. Les pistes proposées par l'approche de la régulation	144
4.2. La « bonne gouvernance » et le rôle de l'Etat dans le développement	148
4.3. Le développement humain: la dimension éthique: le rôle des valeurs et des normes dans le développement	149
4.4. Le rôle des micro-institutions	151
Conclusion du chapitre	151
Conclusion générale	155
Bibliographie	159

Le secteur informel au Maroc

L'économie marocaine a développé ces dernières décennies le champ des activités économiques informelles. Cet ouvrage se propose d'analyser la dynamique du secteur informel, d'expliquer la persistance et le développement de ses structures, son fonctionnement et suggère des pistes de propositions. Ce travail se situe à plusieurs niveaux et tente de répondre à plusieurs questions posées sur ce sujet.

Après l'exposé des différentes visions, des définitions, des débats et des concepts, le premier niveau appréhende le secteur informel en tant que dynamique induite par le mode de développement, en se situant dans un cadre macro-économique et dans une perspective historique. Quels sont les déterminants structurels de l'expansion de l'informel, et quel est l'impact sur l'informalisation du marché du travail officiel? Le deuxième niveau met l'accent sur les dynamiques endogènes et les formes d'organisation, les atouts et les contraintes que vit ce secteur et s'interroge aussi les tendances de l'emploi informel et ses capacités à constituer une alternative à l'emploi formel. Il met en évidence la pluralité des normes qui fait que les activités informelles sont encadrées dans des institutions économiques et non économiques. Le troisième niveau s'intéresse aux relations entre l'informel et l'État, s'interroge sur les politiques menées (ou non menées), soulève le débat du rapport de l'informel à l'environnement institutionnel et suggère des pistes d'action. Enfin, à la lumière de l'analyse menée, l'auteure propose un renouvellement des paradigmes traditionnels du développement et s'interroge sur les capacités des seuls outils de l'analyse économique à appréhender un phénomène rebelle à ce cadre.

Ce livre est la synthèse de travaux menés depuis plus de vingt ans sur la question. En utilisant une approche économique et sociologique, il remet en cause certaines idées reçues tout en contribuant à un débat délicat dont les enjeux sont importants.

Rajaa Mejjati Alami est socio-économiste. Elle a exercé des fonctions de professeur de l'enseignement supérieur à la faculté de droit et sciences économiques à Fès et à l'Université du Québec à Montréal. Elle travaille actuellement comme consultante auprès d'organismes nationaux et internationaux d'aide au développement. Elle est l'auteur de plusieurs articles et rapports portant notamment sur le secteur informel, le marché du travail, les questions de développement, le genre et le développement, le travail des enfants et la pauvreté.