

Microentreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc

RÉSUMÉ • La dynamique du secteur informel est posée par les approches néolibérales dans sa relation au cadre réglementaire et son rapport à l'État et non plus en l'articulant à la marginalité ou à la microentreprise et à ses modes d'organisation.

L'extension des activités informelles ne serait que l'expression de l'existence d'un État trop présent et rigide qui entrave le libre jeu du marché et qui induit des pratiques de dissimulation. L'excès de réglementation fiscale et sociale pousse les informels à transgresser les différentes réglementations. En s'appuyant sur des données empiriques recueillies dans le cadre d'une étude menée dans plusieurs villes du Maroc, le présent article se propose de montrer qu'il existe un degré variable d'observation des réglementations, que l'insertion dans l'informel ne correspond pas toujours à une stratégie délibérée. Le non-respect du cadre réglementaire s'explique aussi par une dynamique de tolérance de la part des pouvoirs publics, par l'existence de normes endogènes et par l'ignorance de certaines réglementations. Le cadre réglementaire et institutionnel n'est pas le responsable premier des blocages des activités informelles et les contraintes que vivent les microentreprises informelles sont d'abord de nature économique.

ABSTRACT • The neo-liberal approach to understanding the dynamics of the informal sector emphasizes the sector's relationship to the regulatory framework and to the State, rather than linking it to marginality or to micro-enterprises and their management methods.

The expansion of informal activities points to an overbearing and rigid State that hampers the free market and encourages fraudulent practices.

Excessive fiscal and social controls force "informals" to transgress the rules. Drawing upon

RAJAA MEJJATI ALAMI

*Socioéconomiste
Département des
sciences économiques
Université de Fès, Maroc
rajamejjati@hotmail.fr*

empirical research conducted in several Moroccan cities, this article suggests that compliance to rules and regulations is variable, and that an enterprise's insertion within the informal sector is not always a chosen strategy. The lack of respect for the regulatory framework can also be explained by a certain level of tolerance from public powers, endogenous standards and an ignorance of regulations. It is not so much the regulatory and institutional framework that hinders informal micro-enterprises as much as economic difficulties.

RESUMEN • La dinámica del sector informal es planteada por los enfoques neoliberales en su relación con el marco regulatorio y su vinculación con el Estado sin articularse con la marginalidad o la microempresa y sus modos de organización.

La amplitud de las actividades informales es vista como expresión de un Estado demasiado presente y rígido, que obstaculiza el libre juego del mercado y que induce prácticas de simulación. El exceso de regulación fiscal y social impulsa a los trabajadores informales a infringir las distintas normativas. Basándose en datos empíricos recogidos en el marco de un estudio realizado en varias ciudades de Marruecos, el artículo se propone poner de manifiesto que existe un grado variable de observación de las reglamentaciones, que la inserción en lo informal no corresponde siempre a una estrategia deseada. Los motivos del incumplimiento del marco reglamentario se explican también por una dinámica de tolerancia por parte de las autoridades públicas, por la existencia de normas endógenas y por la ignorancia respecto de algunas reglamentaciones. El marco regulatorio e institucional no es el primer responsable del bloqueo de las actividades informales, y las restricciones que viven las microempresas informales son en primer lugar de origen económico.



POSITION DU PROBLÈME

On constate dans de nombreux pays en développement une montée sans précédent du secteur informel (SI) et le Maroc n'échappe pas à cette règle. Cette notion revêt un contenu très confus et recouvre des réalités aussi diverses que l'artisanat, le commerce de rue, l'emploi non déclaré, la microentreprise, le travail à domicile ou la contrebande. Les perceptions et définitions du secteur informel ont évolué. Dans une première phase, l'optique de la pauvreté de même que les travaux centrés sur la petite entreprise (Hugon, 1977, 1990) ont été privilégiés¹. Dans la deuxième phase (qui concorde avec la crise des années 1980), une perception positive domine. Le secteur informel est censé jouer un rôle social de création d'emplois, de revenus. En même temps, la question des activités informelles se pose désormais par référence à l'État (De Miras, 1990; Lautier, De Miras et Morice, 1991). L'informel est identifié à l'illégalité. La structure réglementaire de l'entreprise et le caractère légal ou non des travailleurs constituent l'objet premier d'étude (De Soto, 1994) Le débat s'est dès lors déplacé de la micro-unité vers le cadre réglementaire et pose la question du rapport de l'informel à l'État.

Dans le discours néolibéral (De Soto, 1994), la rigidité du système réglementaire est considérée comme responsable à la fois de la stagnation des activités informelles (plus précisément de la microentreprise) et de leur prolifération dans un cadre illégal. Selon cette approche, l'extension des activités informelles n'est que l'expression de l'existence d'un État trop présent et rigide, qui entrave le libre jeu du marché. Les pesanteurs bureaucratiques (la longueur des démarches, les difficultés à obtenir une autorisation, les frais administratifs) induisent des pratiques parallèles de dissimulation faisant basculer des parties entières de l'économie dans l'informel. L'excès de réglementation fiscale et sociale pousse les informels à s'abstenir de s'inscrire aux différents registres, notamment les registres fiscaux et ceux de la sécurité sociale. Ces contraintes limitent l'investissement, incitant au recrutement d'une main-d'œuvre informelle. Les éléments qui contrecarrent la liberté d'entreprise et le développement de ceux qui œuvrent en marge de la légalité sont bien, selon cette thèse, des blocages de nature réglementaire. Il faut par conséquent transformer le fonctionnement des institutions et assouplir ou supprimer les différentes réglementations afin de libérer les énergies entrepreneuriales des microentrepreneurs. L'économie informelle ne peut se révéler performante que par sa flexibilité et en n'étant soumise à aucune contrainte réglementaire. Les informels seraient d'abord contre les effets négatifs des contraintes institutionnelles.

L'objectif de cet article est de tester la validité de telles hypothèses, au regard du cas marocain.

Pour ce faire, la méthodologie s'appuiera sur des données empiriques recueillies dans le cadre d'une étude menée dans plusieurs villes du Maroc. Le champ d'investigation de *l'Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain* (EDES, 1998) a concerné les unités localisées en milieu urbain, employant au maximum 10 actifs y compris le chef d'unité et qui échappent partiellement ou totalement aux impôts et à la législation sociale. Elle a concerné 12 villes du Maroc et touché 1513 microentreprises. Le choix de l'échantillon et de la stratification a pris en considération le secteur d'activité (petites industries de transformation, de services, le commerce de détail et le bâtiment), le nombre d'actifs (travailleur indépendant, moins de 4 travailleurs et moins de 10 travailleurs) et la taille de la ville (grandes villes, villes moyennes et petites villes). Trois objectifs principaux sont assignés à cette enquête. Le premier est la connaissance des modes de fonctionnement des entreprises du secteur informel (les conditions de création de l'unité, le local, les aspects organisationnels – approvisionnement, marché, capitalisation –, le financement, l'emploi et marché du travail, la formation). Le deuxième objectif concerne l'identification des principaux facteurs de blocage en particulier les contraintes de financement, de marché, d'ordres réglementaire et administratif. Enfin, le troisième objectif est de mettre en lumière les perspectives de développement des entreprises du secteur informel.

Parmi les aspects qui sont examinés, l'aspect réglementaire et administratif, et l'insertion institutionnelle des micro-unités présentent des données qui sont à la fois nouvelles et riches au Maroc. Les aspects relatifs à ce cadre, qui seront approfondis, concernent les problèmes d'enregistrement de l'activité et donc de visibilité, le cadre et les contributions fiscales, la réglementation du travail, les questions relatives à la protection sociale.

Dans un premier temps, nous montrerons que l'informalité définie au sens d'un ensemble homogène qui échappe intégralement à la réglementation n'a pas d'existence réelle. Il existe un degré variable d'observation des réglementations. En second lieu, nous testerons la validité de l'hypothèse de l'insertion dans l'informel comme un choix délibéré. Il s'agit ensuite d'explicitier le sens et les motifs du non-respect du cadre réglementaire et de vérifier s'il y a réellement non-respect de la réglementation ou tolérance étatique et quel sens leur attribuer. Enfin, nous verrons si le cadre réglementaire et institutionnel est le responsable premier des blocages des activités informelles ou si les contraintes ne sont pas d'abord de nature économique.

UN CHEVAUCHEMENT DE PRATIQUES FORMELLES ET INFORMELLES: UNE INFORMALITÉ À RELATIVISER

La référence au non-respect de la réglementation pour établir le caractère informel ou non renvoie à une étanchéité des frontières entre deux espaces qui seraient bien délimités. La réglementation serait intégralement observée dans un secteur de l'économie alors que dans l'autre (l'informel) la transgression est de rigueur. La réalité de la microentreprise au Maroc semble infirmer une telle perspective. Selon les différentes données, cet ensemble homogène est une pure fiction et l'hétérogénéité des activités informelles n'est plus à démontrer.

Le degré d'inscription sur les différents registres révèle que l'enregistrement sur les fichiers des patentes et son paiement sont dominants (84 % des unités). Il en est de même, bien que dans une moindre mesure, des unités figurant sur le registre du commerce (59 %). Le degré d'enregistrement est bien évidemment variable selon les secteurs, la taille des unités et les villes. Mais, assez paradoxalement, au plan des patentes, cette démarche est moins fréquente dans les unités de taille supérieure (5 à 10 emplois où 76 % sont enregistrés) que parmi les indépendants (83 %) et les unités de taille intermédiaire. En somme, l'enregistrement n'est pas plus observé dans les grandes unités que dans les plus petites et l'absence de cadre légal est relevée dans les plus grandes qui échappent de la sorte au contrôle étatique. De toute évidence, ces données confirment l'idée que la majorité n'échappe pas à la connaissance des autorités et que même les indépendants qui sont au cœur de l'informel ont une relation avec l'administration et ont plus ou moins un statut légal.

Les contributions fiscales proprement dites sont cependant moins bien observées que l'enregistrement. Toutefois, la majorité des responsables d'unités s'acquittent des impôts professionnels (69,2 %) et des impôts locaux (87 %). C'est principalement dans les activités de commerce et dans les unités de taille intermédiaire que se retrouvent les unités qui s'acquittent des différents types d'impôts. Les unités du secteur informel sont donc fiscalisées en partie ou en totalité; elles paient certains impôts et pas d'autres.

En ce qui concerne la réglementation sociale et le droit du travail, l'inscription sur les registres de la sécurité sociale fait apparaître que, de toutes les réglementations en vigueur, c'est celle qui est le moins respectée et appliquée (93 % n'ont aucun ouvrier affilié), même si le degré d'observation augmente avec la taille.

Quant aux salaires, les données de l'enquête confirment une tendance déjà observée dans la plupart des études portant sur le secteur informel. La plupart de ses unités embauchent leurs travailleurs sans référence au salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) et les actifs du secteur informel ne sont pas soumis aux mêmes normes que ceux du secteur formel. La majorité des unités (61,3 %) versent un salaire inférieur au SMIG. En outre, celui-ci reste largement ignoré tout particulièrement dans le secteur du bâtiment et parmi les toutes petites unités.

S'agissant des règles d'hygiène et de sécurité des travailleurs, les dispositions destinées à assurer l'hygiène et la santé des actifs de l'informel au sein de l'unité ne sont pas observées dans leur totalité. En dépit d'un respect non intégral, on constate une adhésion relativement importante à cette réglementation dans la mesure où plus de la moitié des unités estiment respecter les normes d'hygiène et de sécurité. C'est néanmoins la réglementation la mieux connue puisqu'une minorité des unités ignore les dispositions.

De ce qui précède, on peut conclure que ce qui est à l'œuvre au sein des activités informelles, c'est bien le chevauchement de pratiques formelles et informelles. On ne retrouve ni légalité complète ni illégalité totale. Le non-respect de la réglementation ne veut pas dire que le secteur informel échappe totalement au contrôle des services étatiques. On peut dans le même sens trouver des unités qui tout en respectant d'autres critères (entre 5 et 10 emplois ou plus de 10) ne respectent pas plus toutes les réglementations. Il n'y a donc pas absence totale de respect du cadre réglementaire et fiscal. Certaines réglementations sont respectées par la majorité, d'autres ne le sont pas ou le sont moins ou sont plus ou moins ignorées. Mais la majorité est reconnue des pouvoirs publics et observe en partie la réglementation. En somme, la plupart ne respectent pas toutes les réglementations, mais il y a peu d'absence totale d'observation. Il en découle que le caractère informel entendu au sens de non-respect du cadre réglementaire est à relativiser.

UNE INFORMALITÉ SUBIE OU CHOISIE?

L'affirmation selon laquelle l'excès de réglementation est à l'origine d'un choix pour l'insertion dans l'informel est également à nuancer. Ce choix serait lui-même la résultante d'un calcul coût-avantage de la part des agents de l'informel. Nul doute que cette stratégie joue dans certaines strates de l'informel², mais pour les véritables participants du secteur, ceux qui alimentent l'informel de survie, composable qui se consolide, il en va autrement. Dans un contexte marqué par la dégradation des niveaux de vie, l'entreprise d'une activité parallèle est plus 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 délibéré³. C'est le cas de l'usage de jeunes apprentis et des femmes qui s'inscrivent de plus en plus dans l'impératif familial de recherche de complément de revenu où la prise en charge est assurée par tous ceux qui sont en âge de travailler. Les motivations d'insertion des chefs d'unité dans l'activité informelle établies à partir des données semblent confirmer une telle pratique.

On peut en effet distinguer entre deux formes d'insertion. Une mobilité voulue et donc un choix délibéré d'insertion dans l'informel en raison des avantages qu'il procure en termes de revenus et une insertion subie qui répond plus à une contrainte. Par conséquent, il y a ceux qui choisissent délibérément de s'insérer dans l'informel et ceux qui n'ont pas d'autres choix devant l'impossible insertion dans le secteur moderne. À la question posée relativement aux motivations qui ont guidé leur insertion dans l'informel, trois types d'arguments sont avancés par les entrepreneurs du SI. Les réponses qui montrent que le secteur informel est la seule alternative possible d'accès à l'activité. C'est l'alternative qui se présente à la majorité des chefs d'unité : 84,5% des chefs d'unité ont invoqué comme motivation principale de leur insertion dans les activités informelles les problèmes de survie (83%), ou « l'échec par ailleurs ». Dans ce sens, le secteur informel se présente plus comme un secteur refuge. En revanche, les motivations qui font référence aux vertus de l'activité choisie (préférence pour l'activité, recherche d'indépendance, occasions à saisir) représentent seulement 10,2% des réponses. Enfin, une catégorie intermédiaire, composée de chefs d'unité pour qui l'insertion ne se pose pas dans les termes précédents, mais plutôt entre dans le cadre de stratégies familiales pour perpétuer une tradition familiale (projet familial, assurer la continuité) qui peut être voulue ou contrainte. Cette catégorie est encore moins représentative que la précédente puisque à peine 4,3% des responsables d'unité insistent sur cet aspect. Si l'on résume, le secteur informel est plus un lieu refuge d'un ensemble d'actifs et notamment d'indépendants n'ayant pas pu trouver d'emploi dans le secteur formel qu'un pôle attractif. L'insertion dans l'informel découle dès lors des contraintes que la crise exerce sur les individus et non pas de simples choix individuels. 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. Le micro-entrepreneur ou l'actif de survie est censé réagir en tant qu'*Homo œconomicus* dont le comportement économique suit la voie étriquée de la rationalité économique. Calculateur et bien informé, il est supposé pouvoir calculer les coûts de la « formalisation » et les coûts de l'informalité pour arbitrer en faveur de cette dernière. Les relations hors marché et les institutions n'entrant pas dans le cadre du marché sont censées n'exercer aucune influence sur l'activité économique puisqu'elles sont supposées être universelles et immuables. Les dynamiques historiques, les relations sociales et, d'une manière générale, l'environnement au sein desquels les économies fonctionnent sont évacués, comme éléments pouvant exercer une influence sur l'action de l'agent⁴.

SENS DU NON-RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION

La question qui reste posée pour ceux qui ne se conforment pas aux différentes réglementations concerne les raisons et le sens à donner à cette attitude. Dans la réalité, cet irrespect ne se pose pas selon une conception binaire, qui renvoie à la seule alternative observation ou refus d'observer ; entre ces deux extrêmes existe bien une palette de possibles. Au sein des activités informelles, nombreuses sont celles qui ignorent la réglementation étatique et/ou ne se sentent tout simplement pas concernées par elle ou la jugent inadaptée. Il peut s'agir de l'existence d'autres codes qui tirent leur sens de règles, de normes et de représentations endogènes, ou de tolérance de la part des pouvoirs publics.

Tolérance

Si l'on examine les motifs de non-enregistrement (patente et registre du commerce), c'est le type d'activité et l'absence de contrôle⁵ qui constituent les motifs premiers de non-enregistrement. Le coût de ce dernier et la complexité des procédures sont beaucoup moins mis en cause. Par conséquent, pour la plupart de ceux qui ne sont pas enregistrés, il n'y a pas une volonté délibérée d'insertion dans l'informel en raison du coût excessif de l'enregistrement. Pour certaines unités (comme c'est le cas pour la patente et l'impôt général sur le revenu) en l'absence de comptabilité, c'est le régime du forfait qui prévaut. Or ce système est souvent mal accepté surtout en période de marasme, car il ne tient pas compte des résultats économiques réels de l'unité et reste à la discrétion des agents de l'administration.

La même observation concerne les impôts professionnels. Les catégories qui ne s'en acquittent pas sont relativement plus nombreuses. Cependant, le motif premier qui est invoqué est l'absence de contrôle des agents du fisc (43 %) suivi des pratiques d'exonération. En revanche, la complexité des procédures et le coût élevé ne semblent pas être des obstacles qui expliqueraient que les unités informelles échappent délibérément aux services de l'État.

En somme, il y a tolérance concernant la réglementation fiscale qui se manifeste notamment dans le système d'exonération au plan des petites unités ou l'absence de contrôle dans les plus grandes. Cette tolérance permet l'encouragement de la production, la création d'emploi et de revenus. Mais à trop laisser se développer ce non-respect de la réglementation fiscale, on risque de remettre en cause des systèmes à l'origine conçus pour la défense de l'intérêt général. Cette caractéristique n'est au demeurant pas propre au Maroc (Lautier *et al.*, 1991 ; Morisson *et al.*, 1994). Elle confirme des tendances observées dans d'autres pays où les enquêtes montrent que contrairement à ce qu'on pourrait penser la fiscalité ne semble pas beaucoup gêner les micro-entrepreneurs. L'étude réalisée sur sept pays par L'OCDE⁶ en Afrique et en Amérique latine fait apparaître que, à la question relative aux motifs de non-paiement de l'impôt, le coût élevé de celui-ci n'est invoqué comme premier motif qu'en Algérie. Dans les autres pays, c'est le manque d'information et la rareté des contrôles administratifs qui interviennent comme principaux motifs.

En ce qui a trait aux dépenses sociales, l'analyse des salaires fait apparaître que si les raisons de non-observation du SMIG varient selon les secteurs, les tranches d'emploi et le type de ville, d'une manière générale, les bas niveaux des salaires versés tiennent d'abord à l'insuffisance des rendements (70,1 %) ensuite à l'insuffisance des ressources (38,4 %), au caractère discontinu de l'activité (25,8 %) et au niveau des prix (14,8 %).

D'une manière générale, ce sont des contraintes d'ordre économique qui expliquent la faiblesse des salaires offerts. Donc, il y aurait des possibilités d'accorder des salaires décents si certaines conditions notamment au plan des rendements et des ressources étaient réunies. Si le SMIG n'est pas de rigueur, c'est aussi parce que le salariat dans sa forme classique (stabilisé, affilié à des organismes socialisés...) est insignifiant à côté des autres formes de mise au travail. L'existence d'une main-d'œuvre composée majoritairement de non-salariés (main-d'œuvre familiale, apprentis, *Sanaas*, journaliers...) payés 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. En somme, il n'y a pas transgression délibérée du salaire minimum.

Ignorance

Les motifs de non-respect des règles d'hygiène et de santé suggèrent les observations suivantes : l'une des raisons de la non-observation de cette règle est tout simplement sa méconnaissance. C'est aussi l'absence de contrôle (37,5 % des unités). En deuxième position viennent le coût élevé (21,8 %), puis l'étroitesse du local (20,9 %) à côté d'autres motifs, comme le fait qu'elles ne sont pas concernées par ces réglementations et que ces installations ne sont pas nécessaires à

l'exercice de l'activité. Ainsi, le coût élevé ne semble pas être le motif majeur. Cela signifie que la majorité peut faire face à des dépenses minimales et que, par conséquent, des possibilités existent à ce niveau.

Les réglementations en matière de protection sociale comme on l'a vu sont les moins appliquées. Les motifs de non-affiliation des ouvriers à la sécurité sociale montrent tout d'abord que l'absence de connaissance de la procédure concerne 64,1 % des unités. Cela prouve qu'il y a un manque d'information à ce propos. Il se peut évidemment que le faible degré d'application soit imputable à une faible pression de la part des « salariés » sur le chef d'unité ou que les fonctions de la sécurité sociale soient prises en charge par d'autres instances, par exemple les formes de solidarité traditionnelles.

Les motifs du non-respect de l'inscription des travailleurs à la Sécurité sociale font ressortir les indications suivantes : on trouve en tête les coûts élevés (79,2 %) suivis de l'ignorance de l'existence de la loi (64 %) et de l'instabilité de l'emploi (20,1 %). En revanche, la complexité des procédures ne semble constituer un frein que pour 19,6 % des entrepreneurs. Le principal obstacle est donc de nature financière : le niveau des rémunérations ne permet tout simplement pas de payer les assurances maladie et accidents du travail. De plus, à l'origine adaptée au secteur moderne, cette réglementation semble difficilement applicable au secteur informel. Il semble bien qu'il s'agisse là d'une incapacité structurelle à faire face à ce type de dépense.

L'affiliation des patrons à la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) reste largement ignorée par les chefs d'unité qui, en principe, peuvent y cotiser pour eux-mêmes. Mais même quand elle est connue, 67 % des micro-entrepreneurs déclarent comme motif dominant l'incompatibilité de cette réglementation avec les logiques organisationnelles des activités informelles et que cela est réservé exclusivement aux grandes sociétés (EDESA, 1998) ; la plupart ne se sentent dès lors pas concernés. En somme, l'inscription est perçue comme pouvant menacer des relations sociales, certes fragiles, mais adaptées au fonctionnement des unités.

Logiques endogènes

Si certaines réglementations ne sont pas respectées, c'est que les activités informelles s'appuient sur d'autres codes qui tirent leur sens de règles, de normes et de représentations propres. Dès lors, les réglementations, mises en place par les États et la plupart du temps adaptés à d'autres pratiques sociales (de type européens), 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 obligations (Mahieu, 1990), soit relever des habitudes et des coutumes, comme cela est le cas de l'artisanat.

Ainsi, pour les micro-entrepreneurs informels, le respect de la réglementation sociale (salaire minimum, protection sociale, durée de 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 logiques et règles à l'œuvre. Or ces attributs du salariat ont rarement cours au sein des micro-unités⁷. L'existence d'une main-d'œuvre composée majoritairement de non-salariés, instable, mobilisée à travers des réseaux hors marchés, familiaux, ethniques ou villageois, rémunérée selon des modalités qui s'appuient sur des codes internes (à la tâche, à la pièce, gratifications), fait que le micro-entrepreneur ne se sent pas tenu de respecter la réglementation sociale. Celle-ci ne fait pas sens à ses yeux et n'est légitime 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 censés 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'État pour circonscrire son champ d'intervention à la gestion du procès de travail. Or cela est perçu comme incompatible avec la logique organisationnelle même des unités informelles.

En effet, qu'il s'agisse de la réglementation du travail, de la réglementation sociale ou fiscale, celles-ci sont considérées comme inadaptées à la réalité en cours dans le secteur informel. C'est d'abord la législation du travail qui est incontestablement considérée comme la plus inadaptée par la très grande majorité des entrepreneurs (91 %). C'est ensuite le régime de sécurité sociale qui est mis en cause (89,9 %) et le système d'assurance (85,4 %). La réglementation relative à l'hygiène et la sécurité des travailleurs semblent par contre beaucoup mieux acceptée (60 %).

Ainsi la question n'est pas posée en termes de respect ou de non-respect de la législation, à la fois parce qu'il y a interpénétration entre travail et hors travail qui s'explique en partie par la faiblesse de l'État et parce que d'autres rationalités, celles des codifications propres, se heurtent à la logique étatique (Lautier, 1989).

En définitive, s'agissant du droit du travail, deux motifs majeurs de non-respect de celui-ci peuvent être mis en évidence: d'un côté, des contraintes économiques et, de l'autre, l'inadaptation des réglementations avec les logiques organisationnelles des micro-unités en raison de l'existence de règles et normes propres qui « réglementent » ces activités. Les contraintes d'ordre institutionnel semblent n'avoir que des incidences de second ordre.

ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL OU HANDICAPS ÉCONOMIQUES?

Les perceptions qu'ont les chefs d'unité des entraves au développement de leur établissement révèlent une hiérarchie de difficultés.

Tableau 1
Entraves à l'évolution de l'établissement

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

Source : EDESA (1998).

Les contraintes au développement des unités informelles, entendues comme le passage à une échelle supérieure, font ressortir les conclusions suivantes. L'une des principales difficultés, liée au cadre réglementaire, est l'absence d'encadrement de l'administration. En effet, du point de vue de nombreux chefs d'unité, l'État doit jouer un rôle important dans la dynamique de croissance des unités informelles. C'est plutôt le manque de présence étatique qui est déploré. Les agents de l'informel attendent de l'État des actions que ce soit au plan économique (facilitation, crédits) ou au plan de l'organisation des différentes professions et de leur représentation. Pour ces catégories, ce n'est pas la trop forte présence de l'État (par le biais de son cadre réglementaire et institutionnel) qui entrave la croissance des micro-unités et bloque ainsi les énergies entrepreneuriales. Au contraire, il y a une demande de gouvernance.

Ces données montrent également que les problèmes essentiels qu'ont à résoudre les chefs d'unité sont d'abord des problèmes de débouchés et de marchés; ceux-ci apparaissent déterminants. Sont cités ensuite des problèmes liés à la pression fiscale et à la situation économique et sociale; plus des trois quart des unités font d'abord état de ce type de difficultés.

Le poids de la fiscalité est certes mis en cause par les micro-entrepreneurs qui le trouvent trop élevé. Mais, outre que ce poids ne constitue pas l'obstacle premier, ce problème institutionnel relève plus d'une difficulté de nature

financière et économique que d'une entrave d'ordre réellement réglementaire. Il est intéressant de noter, par ailleurs, que certains types d'impôts sont estimés arbitraires non en raison de leur existence, mais à cause de leur mode de calcul qui s'appuie sur la valeur locative des locaux et du matériel sans tenir compte des résultats économiques réels. Remarquons également que ce que réclament en premier lieu les chefs d'unité, ce sont des actions de l'État allant dans le sens d'une diminution de l'impôt, mais pas une remise en cause du cadre lui-même.

RÔLES DE LA DYNAMIQUE DE TOLÉRANCE-RÉPRESSION

L'examen des motifs de non-respect de certaines réglementations a montré le rôle essentiel joué par une certaine forme de tolérance des autorités administratives à l'égard des activités informelles. La question essentielle qui mérite explication et qui est en fait occultée se rapporte à cette dynamique à l'œuvre, entre tolérance et répression étatique, attitude devenue désormais classique à l'égard des activités informelles et, en particulier, envers les activités de rue. Pourquoi l'État est-il laxiste à l'égard de cette non-observation de la loi? (Lautier, 1994, 1995.)

En effet, si l'on se situe dans cette optique, l'excès de réglementation et son non-respect jouent bien un rôle positif. Ce qui explique la tolérance à l'égard du secteur informel relève de deux facteurs essentiels. En premier lieu, le fait que l'État soit dans l'incapacité de faire respecter une réglementation inapplicable de toute façon en totalité afin de préserver l'équilibre social. L'extension du mode de régulation par l'informel résultant de la crise exprime plutôt les difficultés auxquelles se heurte l'État dans la réalisation de l'intégration économique, sociale et politique (Charmes, 2003). Les tensions internes, qui peuvent remettre en cause la cohésion sociale et partant nationale deviennent de plus en plus difficilement gérables. Or certaines activités informelles, par leur fonction de régulation et de redistribution, peuvent créer un certain équilibre en termes d'emplois et de revenus, même si ce rôle tend à s'épuiser. Elles le libèrent ainsi de certaines fonctions régulatrices. En second lieu, si l'État tolère cet irrespect, c'est parce que l'informel constitue un mode essentiel de gestion et se révèle fonctionnel. Ce caractère positif joue à différents niveaux. Il rend légitimes certaines formes de répression, comme les opérations de déguerpissements ou d'emprisonnement de commerçants liées aux marchés informels, de même que des opérations coup-de-poing qui débouchent sur des résultats tout à fait inverses⁸. À un autre niveau, la tolérance des situations illégales empêche en fait toute tentative de revendications collectives, chaque informel faisant cavalier seul à travers des stratégies de survie individuelles. Enfin, l'un des résultats essentiels de cette tolérance, qui est au demeurant l'un des rouages de l'informalisation de l'État, est qu'elle tend à légitimer d'autres formes d'informalité comme les pratiques de corruption.

CONCLUSION

La référence au non-respect de la réglementation pour établir le caractère informel de l'activité est infirmée puisque les activités informelles respectent certaines réglementations et pas d'autres, en partie ou en totalité, tout comme d'ailleurs le secteur formel. Dès lors, le secteur informel, entendu comme pratique intégrale de non-respect du cadre réglementaire, est une pure fiction.

De plus, l'affirmation selon laquelle l'excès de réglementation est à l'origine d'un choix pour l'insertion dans l'informel et répondrait à un calcul coût-avantage est à nuancer. Il a été démontré que l'entreprise d'une activité dans ce secteur est plus guidée par la recherche de complément de revenus ; elle est plus subie que choisie, faisant du secteur informel un lieu refuge (Mejjati, 2000).

Le cadre institutionnel ne peut être considéré comme l'obstacle principal au développement des micro-unités informelles. Cela veut dire que la modification de ce cadre ou sa suppression ne s'accompagnera d'aucun résultat tangible et n'abattera en aucune manière ces obstacles, si les entraves essentielles ne sont pas levées, à savoir les contraintes de marché et de crédits. Si l'on prend comme exemple le cadre fiscal, ce que réclament en premier lieu les chefs d'unité, ce sont des actions de l'État allant dans le sens d'une diminution de l'impôt, mais pas d'une remise en cause du cadre lui-même. D'autre part, focaliser le problème sur le cadre institutionnel et réglementaire pose fondamentalement la question de l'informel par rapport à la citoyenneté et à l'État de droit.

Ce n'est pas parce que le cadre réglementaire freine le développement des unités informelles que l'absence de ce cadre serait une solution pour assurer le développement d'un pan de la société. Nombre de réglementations étatiques ne se justifient pas et doivent être supprimés. Dans ce sens, il semble évident que la longueur des procédures, leur complexité et parfois leurs coûts ne se justifient pas. D'autres réglementations doivent être améliorées. Mais certaines réglementations sont conçues dans l'intérêt collectif et se justifient économiquement et socialement, leur maintien garantissant l'État de droit. Tolérer le non-respect de certaines réglementations, comme la protection sociale des travailleurs, le non-acquittement de l'impôt et le non-respect des règles d'hygiène, peut constituer un moyen d'accroître 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, en somme, l'État lui-même.

Notes

1. Les activités informelles n'étaient alors considérées que comme un résidu en voie d'absorption par le secteur formel. La préoccupation centrale est de formaliser l'informel dans la composante microentreprise (politiques d'aide, de crédits, de formation...).
2. Dans les PME de la cordonnerie ou la tannerie mécanisée de la médina de Fès par exemple, où il s'agit plus d'une stratégie délibérée et d'une insertion dans un espace soumis à la législation artisanale où la réglementation fiscale et sociale n'est pas de rigueur) relevant d'un choix motivé par des coûts que supposerait l'installation sur d'autres espaces. Voir BANQUE MONDIALE (2005).
3. 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 1980. C'est aussi le cas des pluriactifs qui incluent de plus en plus de jeunes scolarisés.
4. Or « même le comportement rationnel (par exemple la recherche du profit) ne peut se comprendre sans examiner les valeurs, les règles, les relations et les institutions qui n'appartiennent pas au marché ». BROHMAN (1995). Pour l'approche institutionnelle voir également POLANYI (1983).
5. Concernant la patente, 77 % des microentrepreneurs invoquent ce motif.
6. C. MORISSON *et al.*, (1994). Les sept pays en question sont l'Algérie, la Tunisie, le Niger, le Swaziland, la Thaïlande, l'Équateur, la Jamaïque.
7. Le salariat qui s'exprime à travers des règles comme le contrat de travail écrit, les conventions collectives, la loi et les syndicats et, d'une manière générale, par le système de régulation marchand n'a pas beaucoup de signification dans le système de représentation de nombre de micro-unités, cf. MEJJAT, ALAMI (1994).
8. Ce fut le cas de la campagne d'assainissement dont l'objectif était de lutter contre la corruption, mais dont les résultats n'ont fait qu'aggraver la situation.

Bibliographie

- BANQUE MONDIALE. (2005). *Évaluation sociale de la sauvegarde de la Médina de FÈS : composante activités économiques*, Préfecture de Fès-Médina.
- BROHMAN, J. (1995). « Universalism, Eurocentrism and Ideological Bias in Development Studies: From Modernisation to Neoliberalism », *Third World Quarterly*, vol. 16, n° 1, Mars, p. 121-140.
- CHARMES, J. (2003). *Progrès récents et lacunes persistantes dans la mesure de l'économie informelle*, Colloque de l'Université Hassan II –Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril.
- DE MIRAS, C. (1990). « État de l'informel. Informel et État », *Illustrations sud-américaines, Revue Tiers-Monde*, n° 122, avril-juin.
- DO SOTO, H. (1994). *L'autre sentier. La révolution informelle*, Paris, La Découverte.
- EDESA (1998). *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain*, rapport de synthèse, Rabat, Ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, mars.
- HUGON, P. (1977). *La petite production marchande et l'emploi dans le secteur informel. Le cas Africain*, Paris, Université Paris I, IEDES.
- HUGON, P. (1990). « Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte africain », in D. TURNHAM, B. SALOMÉ, A. SCHWARTZ, *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, OCDE, Centre de développement.
- LAUTIER, B. (1989). « Codification étatique et codification privée du travail salarié en Amérique latine (Brésil, Colombie) », *Cahiers du GEMDEV*, n° 14.
- LAUTIER, B. (1994). *L'économie informelle dans le Tiers Monde*, Paris, La Découverte.

- LAUTIER, B. (1995). « Cinq questions à H. De Soto sur son ouvrage : *L'autre sentier : la révolution informelle dans le Tiers-Monde* », *Revue Tiers-Monde*, n° 142, avril-juin.
- LAUTIER, B., C. DE MIRAS et A. MORICE (1991). *L'État et l'informel*, Paris, L'Harmattan.
- 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.
- MALDONADO, C. et al. (1999). *Le secteur informel en l'Afrique: face aux contraintes légales et institutionnelles*, Genève, Bureau international du travail.
- MAHIEU, F.R. (1990). *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, L'Harmattan.
- MAROC – DIRECTION DE LA STATISTIQUE (1988). *Enquête nationale sur les entreprises non structurées localisées (milieu urbain)*, Rabat.
- MEJJATI ALAMI, R. (1994). *Le secteur informel urbain dans les pays sous-développés: rationalités et organisations à partir d'une approche socio-économique de la petite confection à Fès*, Thèse de doctorat en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal, Département de sociologie.
- MEJJATI ALAMI, R. (2000). « L'ajustement structurel et la dynamique de l'emploi informel au Maroc », *Revue critique économique*, n° 2, été.
- MEJJATI ALAMI, R. (2001). « État, marché et micro-entreprises », in A. SEDJARI (dir.), *Quel État pour le XXI^e siècle?* Paris, L'Harmattan-Gret.
- MORISSON, C. et al. (1994), *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Paris, OCDE.
- POLANYI, K. (1983). *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.