

MARCHES INFORMELS ET MICRO-ENTREPRISES AU MAGHREB: EMPLOI, PRODUCTION ET FINANCEMENT

Philippe **ADAIR** & Youstra **HAMED***

Selon l'approche comparative l'économie informelle constitue un phénomène nouveau à partir des années 1970, universel et en expansion [Portes & Castells, 1989; Schneider et Ernste, 2000] qui est à la fois défendu comme l'instrument de la promotion du secteur privé et décrié comme le symptôme de l'involution de l'activité de création d'emploi et de richesses.

L'analyse comparative de l'économie informelle au Maghreb est appréhendée sous l'angle des trois marchés du travail, des biens et du crédit. Sur le marché du travail, l'essor de l'emploi informel, notamment l'auto-emploi, résulte de facteurs démographiques et de l'ajustement structurel. Le marché des biens est caractérisé par la prépondérance des secteurs de main-d'œuvre peu capitalistiques du tertiaire (commerce et services) et des micro-entreprises. Le coût de démarrage des micro-entreprises est couvert par l'épargne personnelle et leur besoin de financement est peu satisfait par les intermédiaires financiers et les institutions de microcrédit. Il n'y a pas de dualisme mais une segmentation du secteur informel dont l'interaction avec le secteur formel varie selon les trois marchés.

1 – DEFINITIONS ET MESURES DE L'ECONOMIE INFORMELLE.

Au plan macro-économique, l'ensemble des biens et services marchands et non marchands non appréhendés par les comptes nationaux constitue «l'économie non observée» (ENO) qui comprend quatre composantes dont l'économie informelle¹ ou «secteur informel» dont le concept a été élaboré à propos des pays en développement -singulièrement de l'Afrique- par le Bureau

* Université Paris XII, GRATICE.

¹ Les trois premières composantes concernent les activités marchandes: outre l'économie informelle qui relève du travail licite mais non déclaré, l'économie souterraine recouvre la fraude socio-fiscale, l'économie criminelle rassemble les activités prohibées; la production domestique résulte d'activités non marchandes [OECD, 2002].

International du Travail (BIT) en 1972. Il est défini par la facilité d'accès à l'emploi informel en l'absence de barrières à l'entrée, l'utilisation de ressources locales (emploi d'aides familiaux, autofinancement et épargne de proximité), la propriété familiale des entreprises dont l'effectif est réduit, l'usage d'une technologie à haute intensité de travail et adaptée à la demande, des formations acquises en dehors du système scolaire, des marchés de concurrence non réglementés au regard de la législation sociale (salaire, sécurité conditions de travail), une production destinée au consommateur final [BIT, 1972; Sethuraman, 1976].

1.1 – Statut de main d'œuvre, taille de l'activité et respect de la loi.

Le statut de la main d'œuvre recouvre deux grandes catégories: les non salariés et les salariés. Parmi les non salariés, les indépendants exerçant seuls leur activité à compte propre doivent être différenciés des employeurs des unités de production (dont l'effectif est inférieur à 10 employés) qui sont définies comme micro-entreprises et qui sont classées dans les ménages selon les comptes nationaux. Parmi les employés des micro-entreprises, la rémunération des salariés induit un coût qui peut être nul s'agissant des non salariés (apprentis, aides-familiaux) [Morrisson & Mead, 1996].

Le critère de la taille des entreprises -moins de 10 (ou de 5) employés- est une convention conforme aux comptes nationaux mais univoque qui occulte le fait que la taille varie selon la branche et le niveau d'activité [Lautier, 1994]. La comparaison est délicate à cet égard: l'Institut National de la Statistique (INS) de Tunisie distingue les entreprises de moins de 5 salariés concernant le commerce et celles de moins de 10 salariés dans l'industrie, le BTP et les services; ce n'est pas le cas de l'Office National des Statistiques (ONS) en Algérie ni de la Direction de la Statistique (DS) au Maroc. Cependant, l'effectif des micro-entreprises est généralement inférieur à 5 employés.

Le critère du respect de la loi recouvre deux exigences distinctes, la légalité de l'activité et l'observance de la réglementation sociale (enregistrement, droit du travail, assurances) et/ou fiscale (tenue d'une comptabilité paiement des taxes et des impôts), qui renvoient à deux types d'activités: le commerce de contrebande est illégal, tandis que le commerce légal non enregistré n'est pas délictueux. Cette distinction s'avère parfois délicate: ainsi, la vente de cigarettes de contrebande par les détaillants superpose activité non déclarée et activité délictueuse.

Le degré d'informalité dépend de la stabilité du cadre institutionnel, plus ou moins tolérant ou réglementé et de son respect par les actifs informels.

1.2- Sources d'investigation et unité d'analyse

Les sources d'information relatives au secteur informel sont diverses mais non nécessairement représentatives. Parmi les sources indirectes, le recensement général de la population est exhaustif mais celui des établissements ne l'est pas, les statistiques administratives sont incomplètes. Les sources directes sont les enquêtes relatives aux ménages (emploi, niveau de vie ...) et aux entreprises dont les données en coupe instantanée ne peuvent pallier l'absence de données longitudinales. Dans les trois pays, les premiers travaux datent des années 1980.

Les enquêtes relatives aux entreprises identifient la demande de travail et l'offre de biens. Généralement fondées sur les fichiers des établissements localisés (à l'exclusion des professions libérales), elles sont lacunaires: les vendeurs ambulants, les travailleurs à domicile et les pluri-actifs qui cumulent une activité formelle et une activité informelle ne sont pas couverts [Thomas, 1992]; l'estimation du chiffre d'affaires et des revenus est difficile. Tel est notamment le cas des enquêtes réalisées en Algérie [Benissad, 1992], en Tunisie [Ben Zakour & Kria, 1992] et au Maroc [DS, 1988; Mourji, 1998; DE, 1999]. Cependant, des enquêtes réalisées en Tunisie et au Maroc au cours des années 1990 corrigent ces biais en appréhendant le commerce ambulancier [Sbouï, 2002; DE, 1999] et le travail à domicile [Sidhom, 2002; DE, 1999].

Les enquêtes relatives aux ménages -emploi et niveaux de vie- appréhendent l'offre de travail et la demande de biens. Plus représentatives car elles couvrent les diverses catégories d'activités et incorporent des données fragmentaires sur les entreprises, elles s'avèrent plus pertinentes dans la mesure où le ménage englobe les indépendants à compte propre et les micro-entreprises; cependant, elles mesurent difficilement la durée du travail et distinguent mal le revenu individuel de celui du ménage. Tel est le cas en Algérie des enquêtes relatives à l'emploi jusqu'en 1992 et, dans une moindre mesure, aux niveaux de vie (Living Standard Measurement Survey ou LSMS) en 1995 ainsi que du recensement de la population en 1998. Au Maroc, les enquêtes sur les niveaux de vie (LSMS) datent de 1991 et de 1998, le recensement de la population date de 1994. En Tunisie,

les enquêtes relatives à l'emploi et aux niveaux de vie datent de 1997 et de 1999, le recensement de la population date de 1994.

Conformément à la convention adoptée depuis 1993 par le BIT, le secteur informel est cerné selon une approche multi-critères -statut juridique, tenue d'une comptabilité effectifs employés, branche et lieu d'exercice de l'activité- qui permet d'exclure, outre l'agriculture et l'élevage, les sociétés (publiques et privées) enregistrées, les entrepreneurs individuels dont les professions libérales tenant une comptabilité (quasi-sociétés), les entreprises d'une certaine taille. [Charmes & Grais, 1994]. Le secteur informel regroupe les activités de production et d'échange qui ne relèvent pas du secteur formel dès lors qu'elles échappent à l'enregistrement statistique et comptable et ne sont pas assujetties aux réglementations sociales et fiscales. Le ménage est l'unité d'analyse privilégiée pour appréhender les actifs qui sont notamment occupés au sein de micro-entreprises.

1.3- Les modes d'évaluation

La mesure macro-économique de l'économie informelle relève de deux approches, indirecte et directe, qui recouvrent plusieurs méthodes non comparables et aboutissent à des estimations disparates. Les approches indirectes reposent sur cinq méthodes distinctes: comptes nationaux, consommation (intermédiaire) d'électricité, agrégats monétaires et demande de monnaie, modélisation souple (multi-variables), offre implicite de travail; les approches directes reposent sur des enquêtes dont les résultats sont extrapolés. Les estimations les plus basses sont fournies par les comptes nationaux -15% du PIB de l'Algérie en 2000-, les plus élevées résultent des agrégats monétaires (à l'exception de la demande de monnaie)- 30% du Revenu National de l'Algérie en 1983 - et de la consommation (intermédiaire) d'électricité -respectivement 39% et 45% du PIB du Maroc et de la Tunisie en 1990-; ces deux dernières méthodes qui disposent de données chronologiques et font apparaître un accroissement de l'économie informelle sont discutables [Adair, 2003]. L'accent est mis sur l'emploi informel qui recouvre une pluralité d'estimations dans les trois pays du Maghreb.

2 - L'EMPLOI INFORMEL: L'OFFRE ET LA DEMANDE DE TRAVAIL.

2.1- Les caractéristiques du marché des biens et du marché du travail

Le marché des biens se caractérise par une faible spécialisation de l'offre à l'échelle internationale -exportations de biens manufacturés pour la Tunisie et le Maroc (y compris de biens agricoles), hydrocarbures pour l'Algérie- et une forte asymétrie des échanges (accentuée depuis 1980) au profit de l'Union Européenne, alors que les échanges intermaghrébins plafonnent. Dans le domaine de la sous-traitance industrielle, les branches cuir-textile-habillement et dans une moindre mesure l'équipement électrique et la construction mécanique, le Maghreb est menacé d'éviction au profit des pays de l'Est. Ces branches, relativement « labour-intensive », qui ont connu un essor au cours de la décennie 1990¹ ne peuvent cependant pas satisfaire les besoins d'emploi du Maghreb.

Tandis que la sous-traitance s'est accrue, l'offre de biens sur le marché interne s'est trouvée contrainte par l'insuffisance de la demande solvable résultant de la stagnation des salaires réels au Maroc [Lane *et alii*, 1999] et en Tunisie [Eeghen, 1998], consécutive à la mise en œuvre de l'ajustement structurel, voire de leur baisse en Algérie [Dahmani, 1999]². Au choc monétaire affectant l'offre de biens s'est ajoutée la mise en œuvre de l'ajustement structurel qui s'est traduit par un plafonnement des dépenses publiques et la compression des effectifs engendrant un choc réel tant sur l'offre et la demande de biens que sur la demande de travail du secteur public.

¹ L'industrie textile et le tourisme représentent respectivement 8% (1990) et 24% (2000) des exportations du Maroc, 35,3% (1990) et 41% (2000) des exportations de la Tunisie [Konate, 2002].

² La demande dépend de la répartition des revenus qui diffère selon les pays: le taux de croissance du PIB rapporté aux inégalités (ratio interquintile) au cours de la période 1965-1989 fait apparaître qu'une croissance élevée en Tunisie (4,2%) est associée à une incidence de la pauvreté de 7,4% tandis qu'une croissance plus faible au Maroc (2,5%) est associée à une incidence de la pauvreté beaucoup plus prononcée de 13,1% [Page, 1998]. En Algérie, la hausse des salaires réels, rapide de 1970 à 1982, ralentit durant la décennie 1980 [ONS, 1991].

Sur le marché du travail, l'offre s'est accrue en raison de l'essor démographique¹ et de l'urbanisation accélérée par l'exode rural, celui-ci étant moins rapide parce que plus ancien en Algérie [Benachenhou, 1979] qu'au Maroc et en Tunisie. Le rythme d'accroissement de la population active urbaine surpasse celui de l'emploi et il en résulte une augmentation du chômage en Algérie [Dahmani, 1999] comme au Maroc [Lane *et alii*, 1999], mais qui est plus réduite en Tunisie. Par ailleurs, l'inadéquation de l'offre à la demande de travail résulte de l'insuffisance du capital humain due au rendement médiocre de l'éducation [Golloday *et alii*, 1998; Page, 1998].

Cependant, l'accroissement de l'emploi précaire peu qualifié dans les activités manufacturières semble avoir favorisé -avec la mise en œuvre d'une politique de revenus de transfert- la réduction de la pauvreté dont l'incidence s'est réduite entre 1985 et 1990 au Maroc comme en Tunisie respectivement de 21% à 13% et de 11,2% à 7,4% [Eeghen, 1998].

2.2- L'emploi informel urbain: des actifs occupés dans des branches "labour intensive"

L'emploi informel urbain implique trois catégories d'actifs non agricoles: indépendants et associés (employeurs et à compte propre), salariés (réguliers et occasionnels), aides familiaux (non rémunérés) et apprentis. Deux configurations doivent être distinguées: les travailleurs salariés et indépendants dont l'activité principale relève du secteur informel; les travailleurs (principalement) du secteur formel qui combinent une activité secondaire informelle (le plus souvent non salariée) avec leur activité principale². L'emploi informel est principalement occupé, d'une part, dans les branches d'activité employant une main d'œuvre salariée nombreuse et peu protégée (bâtiment, textile-confection-cuir, transport) dont l'activité peut être de caractère saisonnier ou régulier, d'autre part, dans les branches

¹ Dans les années 1970, le taux de fécondité moyen est de 6,8 enfants par femme pour les trois pays du Maghreb dont la population est très jeune: les moins de 20 ans représentent près de 50% de la population [UNDP, 2001].

² La pluri-activité s'accroît significativement en Algérie depuis le début des années 1980 et concerne en 2000 environ 10% du total des occupés qui disposent généralement d'un emploi stable [Adair, 2002b].

d'activité employant une main d'œuvre non salariée (services, dont réparation, et commerce de détail).

Tableau 1: Répartition sectorielle de l'emploi informel dans la population non agricole

Pays (année)	Secondaire (industrie et BTP)	Tertiaire (commerce)	Tertiaire (services)	Emploi informel (% emploi non agri.)
Algérie	25,8%		74,2%	25,4%
Maroc	51,7%	23,3%	23,7%	32,8%
Tunisie	54,7%	23,8%	21,5%	36,1%

Source: Charmes [1990a]

La comparaison des trois pays dans les années 1980, selon des sources d'entreprises (tableau 1), fait ressortir l'ampleur respective de l'emploi informel qui est plus importante au Maroc qu'en Tunisie et beaucoup plus faible en Algérie; de même, la part que représente l'emploi informel dans l'emploi total du secteur secondaire est très variable: 70,5% au Maroc, 42,2% en Tunisie, 15% en Algérie. Cependant, la part de l'emploi informel dans l'emploi total du tertiaire (commerce et services), dont la productivité du travail est faible, est prépondérante: 57,4% en Tunisie, 63,8% en Algérie, 79% au Maroc.

L'évolution des caractéristiques des trois pays au cours des décennies 1980 et 1990 (tableau 2) suggère que le taux de croissance de la population active est associé positivement au taux de chômage et négativement au taux d'emploi informel.

Tableau 2: Tendances d'évolution de la population active, du chômage et de l'emploi informel

Pays	Taux de croissance annuelle		Taux de chômage national	Taux d'emploi informel (actifs occupés non agricoles)	
	PNB par tête 1980-1993	Population Active 1980-1995	Années 1990	Années 1980	Années 1990
Algérie	-0,8%	3,8%	20,5%	21,4%	25,4%
Maroc	1,2%	2,6%	12,0%	56,9%	-
Tunisie	1,2%	2,8%	16,8%	36,0%	39,3%

Source: Charmes [2002]

Tableau 3: Part du secteur informel dans le PIB (total et non agricole)

Pays (année)	emploi non agricole	PIB non agricole	emploi total	PIB total
Algérie (1997)		26,5%		24,2%
Tunisie (1995)	48,7%	22,9%	37,8%	20,3%
Maroc (1986)		30,7%		24,9%

Source: Charmes [2002]

La part du secteur informel dans le PIB non agricole est voisine au sein des trois pays; cependant, la productivité varie selon les branches d'activité et entre les pays. La productivité apparente du secteur informel - approximée par le ratio part du secteur informel dans le PIB non agricole/taux d'emploi informel dans l'emploi non agricole - diffère en Algérie (ratio élevé et peu plausible) et en Tunisie, bien que la répartition sectorielle de l'emploi informel entre le secondaire et le tertiaire soit la même.

Tableau 4: Productivité apparente du secteur informel: PIB non agricole informel / emploi informel.

Pays	Secondaire (% dans l'informel)	Tertiaire (% dans l'informel)	Secteur informel (% PIB non agricole)	Taux d'emploi informel	Productivité apparente de l'informel
Algérie (1997)	25%	75%	26,5%	30,3%	87,4%
Tunisie (1997)	20%	80%	22,9%	48,7%	54,4%*

Source: nos calculs d'après Charmes [2002]

* 67% si le secteur informel non localisé est comptabilisé (nos calculs d'après INS [1997]).

2.3- Les facteurs conjoncturels et structurels de l'emploi informel urbain

Depuis la décennie 1980, l'emploi informel s'est accru à des rythmes différents selon les pays par la conjonction de trois effets: les plans d'ajustement structurel (PAS), la stagnation du salariat permanent, l'essor de l'auto-emploi.

En Algérie, la transition inachevée de l'économie administrée à l'économie de marché initiée à la fin des années 1980 après la récession de 1986 et contrecarrée en 1992, s'est principalement traduite par la mise en œuvre du PAS en 1994. La croissance, élevée au cours de la décennie 1980, ralentit fortement au cours de la décennie 1990.

La création nette d'emploi diminue à partir de 1984 tandis que l'accroissement du chômage, qui s'avère plus rapide que celui de la population active à partir de 1987, s'accélère - le taux de chômage s'élève à 20% en 1990 et atteint 30% en 2000 [Adair, 2002b]. La population active s'est accrue tandis que l'emploi offert a diminué dans le secteur public industriel et faiblement augmenté dans l'administration; au regard de la capacité limitée d'offre d'emploi du secteur privé formel, le secteur informel aurait dû croître significativement et absorber en partie l'excédent de main d'œuvre (y compris des chômeurs). Tel n'est cependant pas le cas, l'emploi

informel s'est élevé faiblement voire s'est stabilisé dans les années 1990¹.

Le salariat permanent décroît au cours des deux dernières décennies (78% des actifs occupés en 1980, 68,8% en 1987, 56% en 1992, 51% en 1998), tandis que le salariat précaire s'accroît cependant moins rapidement que le travail indépendant.

Au Maroc, la signature du premier PAS intervient en 1980. Après la forte croissance du PIB au cours des années 1970, la décennie 1980 accuse une baisse du taux de croissance (4,4%) qui s'accroît au cours de la décennie 1990 (2,7%) [Konate, 2002].

La population active occupée augmente de 3,75% par an entre 1989 et 1996, tandis que le chômage s'accroît deux fois plus vite (soit environ 7,5% par an) entre 1990 et 1996 [ILO, 2000]. Si le taux de chômage n'augmente pas sensiblement au cours de la décennie 1990 et s'élève à 12% [Charmes, 2002], le taux de chômage urbain atteint 22%.

L'emploi offert a diminué dans le secteur public industriel et faiblement augmenté dans l'administration, tandis que la population active s'est accrue sous l'effet de l'accroissement démographique et de l'urbanisation amplifiée par l'exode rural qui se traduit par une "bidonvillisation" dont les habitants sont des actifs informels occupés dans le bâtiment, le commerce (notamment ambulants) et les services [Af Hammou, 2001]. Le secteur informel semble avoir absorbé une partie de l'excédent de main d'œuvre, y compris les chômeurs.

En Tunisie, la mise en œuvre du PAS intervient en 1986: elle se traduit par la compression de l'emploi public, la régression de l'activité manufacturière, l'essor du commerce et du bâtiment. La population active occupée s'accroît environ de 2,8% par an, tandis que le chômage s'accroît un peu plus vite, environ de 3,25% par an entre 1989 et 1994 [ILO, 2000]; le taux de chômage urbain augmente de 13,1% en 1984 à 15,6% en 1994 et se stabilise à 15,8% en 1999; le

¹ En retenant une estimation de l'emploi informel non agricole de l'ordre de 30%, qui correspond à une hypothèse basse, la comparaison de deux enquêtes emploi suggère que l'emploi informel serait demeuré à peu près constant de 1992 à 1996 -période de ralentissement marqué par un chômage accru- tandis qu'il se serait élevé de 1977 à 1985. Il semble donc plausible que l'emploi informel est affecté par des cycles: en période de basse conjoncture, la tension sur la demande de travail et de biens freine son essor [Adair, 2002b].

taux de chômage national est de l'ordre de 16,8% au cours des années 1990 [Charmes, 2002].

La structure de la population active demeure caractérisée par la prépondérance du salariat qui représente environ 2/3 des actifs occupés non agricoles; cependant, le salariat régresse au cours des années 1990 après avoir progressé depuis la fin des années 1970 (58,6% en 1977, 64,4% en 1984, 71,5% en 1994, 68,7% en 1999) tandis que les indépendants (en particulier les aides-familiaux) augmentent en proportion (28,5% en 1994, 31,3% en 1999).

L'emploi informel représente respectivement 36% de la population active non agricole au cours de la décennie 1980 et 39,3% au cours de la décennie 1990; il représente une part croissante de l'emploi non agricole qui atteint la moitié de l'effectif occupé au cours de la dernière décennie: 46% en 1994, 48,7% en 1995, 49,9% en 1997 [Charmes, 2002].

L'accroissement de la population active, du chômage ainsi que de l'emploi informel sont moins prononcés et mieux proportionnés en Tunisie. Le secteur informel semble donc pouvoir mieux absorber l'excédent de main d'œuvre qu'en Algérie et au Maroc.

Au sein des trois pays du Maghreb, la caractéristique majeure de l'emploi est l'accroissement de l'auto-emploi (indépendants à compte propre, employeurs et aides-familiaux) dont l'élasticité varie de manière inversement proportionnelle à la part qu'il occupe dans l'emploi non agricole: faible en Algérie, il double; plus élevé en Tunisie, il s'élève de 50%; très important au Maroc, il n'augmente que de 10% (tableau 6).

Tableau 5: L'essor de l'auto-emploi

Pays	Années	Décennie 1980	Décennie 1990	Variation 1990/1980
Algérie		13%	28%	100%
Maroc		36%	40%	10%
Tunisie		21%	30%	50%

Source: ILO [2002]

La mise en œuvre du PAS est plus précoce au Maroc et en Tunisie qu'en Algérie, aussi la comparaison des trois pays doit-elle tenir compte de la vitesse d'ajustement de l'emploi (informel) aux chocs subis par les marchés du travail et des biens. Cette vitesse d'ajustement et l'amplitude de la variation de l'emploi informel dépendent des tendances socio-démographiques, de la qualité du capital humain et de l'accumulation du capital physique, de la

structure sectorielle (importance du secteur privé "labour intensive", degré de sous-traitance), des réglementations préexistantes et en cours (encouragement ou obstruction à la promotion d'activités productives) et des politiques élaborées (répartition des revenus, fiscalité, protection sociale). L'exode rural au Maroc illustre la thèse de Todaro [1969] qui, cependant, n'est guère confortée dans le cas de l'Algérie et de la Tunisie. La qualité du capital humain est plus prononcée en Tunisie et en Algérie qu'au Maroc; l'importance du secteur privé "labour intensive" et sa promotion sont plus marquées au Maroc et en Tunisie qu'en Algérie dont la libéralisation s'inscrit dans un contexte de violence politique [Talahite, 2000]. Le secteur informel ne s'avère pas capable d'absorber l'excédent d'offre de travail, estimé à quelque 300.000 nouveaux actifs par an en Algérie et au Maroc, ce qui engendre des files d'attente [Fields, 1975].

2.4 - Demande de travail des entreprises et contraintes réglementaires (socio-fiscales)

Sur le marché du travail, les entreprises formelles (notamment publiques) tendent à réduire leur demande de travail et à accroître la précarité de l'emploi, tandis que les micro-entreprises tendent à réduire le coût du travail [Portes & Castells, 1989; Maldonado, 1995].

Du point de vue des micro-entreprises, en premier lieu, l'activité informelle peut être considérée comme subie et non voulue : la faiblesse du revenu ne permet pas à l'entrepreneur de s'acquitter des obligations sociales et fiscales; en second lieu, l'activité informelle procéderait de l'ignorance de l'entrepreneur et de sa perception négative de la réglementation; en dernier lieu, le respect ou le non-respect des normes par l'entrepreneur résulteraient d'un comportement rationnel fondé sur le calcul de son coût d'opportunité.

Symétriquement, du point de vue de l'Etat, un premier argument consiste à incriminer le caractère inadapté de la réglementation au regard des situations de pauvreté; un deuxième argument invoque l'arbitrage entre l'accroissement de la pression fiscale et du contrôle réglementaire, conduisant à assujettir le secteur informel afin de financer les dépenses publiques, et l'assouplissement des contraintes afin de favoriser l'emploi.

L'enjeu d'une légalisation ("formalisation") du secteur informel peut être appréhendé selon une analyse coût-avantage : en contrepartie des dépenses (et des délais) relatives à l'enregistrement et au paiement des prélèvements socio-fiscaux, les entreprises pourraient ainsi

accéder à divers marchés dont la sous-traitance et les marchés publics; cependant, les barrières à l'entrée des marchés ne sont pas seulement de nature réglementaire, mais également technologique. L'ampleur de ces coûts dépend de la législation sociale, de la réglementation et de la fiscalité en vigueur qui peuvent être interprétées dans le cadre d'une relation d'agence entre les micro-entreprises et l'Etat.

L'analyse des deux enquêtes sur les micro-entreprises en Algérie et en Tunisie au début des années 1990 montre que la rémunération du travail est inférieure au salaire minimum et que la durée du travail est supérieure à la durée légale; la réduction du coût horaire du travail apparaît comme un avantage comparatif caractéristique du secteur informel.

La configuration de l'emploi au sein des micro-entreprises dans les années 1990 fait apparaître la diversité du recrutement de leur main-d'œuvre (conditions d'embauche, âge et statut des employés) et des caractéristiques communes: la taille réduite de leur effectifs qui est généralement inférieure à 5 employés et le non-respect de la réglementation sociale à l'égard des employés non salariés. En Algérie et surtout en Tunisie, la proportion d'aide-familiaux est plus faible qu'au Maroc où l'emploi des enfants est le plus répandu.

En Algérie, l'effectif des salariés employés n'excède pas 5 personnes (80%), les entreprises ne comptent aucun apprenti (64,4%); il n'existe pas de lien de parenté entre employés et employeurs (51%); les employeurs déclarent respecter le salaire minimum (53,8%) mais non la durée légale du travail (54,4%) [Benissad, 1993].

En Tunisie, l'effectif des actifs employés (patron compris) n'excède pas 5 personnes (71%); 7,9% des actifs sont âgés de moins de 15 ans; les salariés, les apprentis et les aides-familiaux représentent respectivement 59,2%, 31,8% et 6,8% de l'effectif employé. La proportion des apprentis augmente avec la taille des entreprises. Les employeurs respectent le salaire minimum (appliqué seulement aux salariés) mais la durée légale du travail n'est respectée que dans 60% des cas [Ben Zakour & Kria, 1992]. La réalisation d'une seconde enquête en Tunisie sur le même échantillon de 100 micro-entreprises localisées à 4 ans d'intervalle (1991-1995) montre qu'il n'y a pas de stagnation de la création d'emploi: celle-ci varie selon les branches et est plus prononcée dans le textile, mais s'avère faible notamment dans le commerce; elle apparaît positivement corrélée au capital humain et négativement corrélée au nombre de salariés notamment déclarés [Marniesse & Morisson, 2000].

Les prélèvements obligatoires qui affectent le coût salarial sont retenus comme facteur explicatif par l'interprétation de la courbe de Laffer et le modèle de fraude fiscale de Sandmo. Ces explications, au demeurant plausibles, réduisent les contraintes réglementaires à des paramètres de coûts qui ne sont cependant pas toujours perçus par tous les actifs informels. Selon Maldonado [1995], les coûts (fiscaux et sociaux) non supportés par les micro-entreprises informelles d'un échantillon du BIT représenteraient quelque 50% de leur revenu. Toutefois, les contraintes socio-fiscales ne sont invoquées qu'en dernier lieu par les micro-entrepreneurs de cet échantillon, qui mettent l'accent sur les contraintes du marché des biens (débouchés insuffisants) et du marché du crédit (besoins de financement non satisfaits).

3 - MICRO-ENTREPRISES: OFFRE DE BIENS, DEMANDE DE FACTEURS ET DE FINANCEMENT.

3.1 - Les caractéristiques des micro-entreprises

En Algérie, depuis les années 1980, les observations recueillies dans diverses localités -Tlemcen, Maghnia, Tizi-Ouzou, Constantine- et l'analyse de filières ont identifié les branches dans lesquelles se manifestent les activités informelles (dont le travail à domicile): la production (cuir, textile, agro-alimentaire), le commerce (y compris de contrebande) et les services aux ménages [Adair, 2002b].

Au Maroc, outre les enquêtes nationales de 1988 et de 1997 [DS, 1999], les monographies réalisées depuis la fin des années 1970 sur des échantillons d'entreprises localisées -Oujda, Fès, Meknès, Casablanca- appréhendent les caractéristiques socio-démographiques des actifs des micro-entreprises dans le commerce (notamment ambulant), les services, le textile, la cordonnerie, la confection, la restauration et le bâtiment [Adair, 2002b].

En Tunisie, au cours des années 1990 les études réalisées sur des échantillons de micro-entreprises -localisées à Tunis, Sfax et dans les villes de l'intérieur du pays- identifient les mêmes secteurs d'activité [Ben Zakour et Kria, 1992; Marniesse & Morrisson, 2000; Sboui, 2002; Sidhom 2002]. L'enquête nationale de 1997 sur les micro-entreprises montre que 20% des emplois sont occupés au sein de l'industrie et de l'artisanat (transformation alimentaire, textile, chaussures, travail du bois...), 30% dans les services (restauration, transport, communication...) et près 50% dans le commerce et la réparation [INS, 1997].

L'appartenance des micro-entreprises au secteur formel ou au secteur informel n'est pas délimitée, en l'absence de frontière étanche entre les deux secteurs, comme l'illustre le cas de l'Algérie [Hamed, 2002]. Les enquêtes réalisées en Tunisie [Sidhom, 2002; Sboui, 2002] montrent qu'il n'y a pas un secteur informel mais plusieurs segments différenciés selon leur dynamique d'invololution ou d'évolution. La branche d'activité ainsi que la différenciation entre le secondaire et le tertiaire déterminent pour une part le caractère évolutif ou involutif des unités et leurs opportunités de vente. Dans le transport, le commerce de demi-gros ou encore la sous-traitance industrielle et le textile, les micro-entreprises disposent d'un potentiel de diversification et d'évolution dont elles bénéficient peu dans le commerce de détail, la coiffure ou la petite réparation qui sont par ailleurs des activités plus stables.

3.2 - L'offre de biens et services: les relations avec les clients

L'analyse de l'offre de biens et de services produits par les micro-entreprises dont résultent leurs recettes (flux monétaires entrants) appréhende les relations avec les clients, le niveau de la demande ainsi que la nature des débouchés.

L'écoulement de la production dépend de plusieurs facteurs. En premier lieu, le secteur d'activité est affecté par la demande induite: certaines activités subissent directement les incidences de l'évolution de demande adressée aux secteurs formels auxquels ils sont liés; ainsi, en Tunisie, la branche menuiserie-ébénisterie dépend des secteurs du bâtiment et du tourisme; la sous-traitance des travaux bureautiques connaît une forte progression en période de croissance [Sidhom, 2002]. En deuxième lieu, la *saisonnalité exerce* un effet sur la demande: l'activité de la restauration se ralentit dans les trois pays pendant le mois du ramadan, la réparation automobile s'intensifie en été avec le retour des travailleurs de l'étranger (et l'accroissement du parc automobile). En dernier lieu, la demande est liée à la visibilité de la micro-entreprise qui dépend de son degré de formalisation (respect de la réglementation, taille...) ainsi que du lieu d'exercice de l'activité; la faiblesse du revenu de la clientèle à laquelle les micro-entreprises s'adressent correspond à une demande réduite et irrégulière.

En Tunisie, le problème le plus fréquemment cité par les micro-entrepreneurs (31,5%) est la difficulté d'écoulement de la production [INS, 1997]. Les segments involutifs pâtissent le plus de la non diversification, du manque et de l'irrégularité de la demande. A

contrario, plus l'unité économique est visible et de taille importante, plus sa clientèle est diversifiée et moins elle rencontre des problèmes d'écoulement [Sidhom, 2002]. Les débouchés formels des micro-entreprises sont limités aux activités exercées par les promoteurs localisés répondant souvent à un besoin du secteur formel - étatique ou privé en phase de croissance et qui bénéficient d'un effet d'entraînement: 6,8% des micro-entreprises tunisiennes vendent à l'administration et 1,7% exportent; cette catégorie de micro-entreprises évolutives répond rarement à une demande locale [INS, 1997].

L'analyse des échantillons des micro-entrepreneurs informels extraits de deux enquêtes réalisées respectivement en Algérie auprès de 1.400 ménages en 2000-2001 [Adair et Bounoua, 2003] et au Maroc auprès de 567 ménages localisés à Casablanca en 2001-2002 [Adair et Kouhlani, 2002] montre que le lieu de vente est majoritairement informel. Les micro-entrepreneurs du secteur formel pratiquent majoritairement des prix de vente égaux au prix de marché car ils doivent faire face aux mêmes charges que les autres concurrents du segment formel. Les micro-entreprises informelles répercutent les économies qu'elles réalisent sur les charges fixes, les frais sociaux, la main d'œuvre non rémunérée(...) sur le prix de vente qui est majoritairement inférieur à celui du marché

En Algérie, parmi les 335 micro-entrepreneurs informels sur un total de 426 micro-entrepreneurs, 65% rencontrent des problèmes de débouchés, en particulier ceux qui ne vendent que sur le marché informel (vente à domicile, dans la rue ou aux voisins et amis). Les crédits consentis aux clients sont peu répandus (11,3%), 76,7% des micro-entrepreneurs informels se font payer au comptant. L'analyse multidimensionnelle selon quatre critères -moyens de paiement, octroi de crédit client, lieu et prix de vente- montre que près de 75% des micro-entrepreneurs combinent des relations mixtes, tant formelles qu'informelles.

Au Maroc, l'écoulement à travers des circuits localisés de la production des micro-entrepreneurs -275 dont 152 informels- dépend de la taille et du caractère formel de l'activité (déterminé par le paiement des impôts): 60% des employeurs formels ont un lieu fixe de vente contre 23,3% des employeurs informels; 41% des indépendants formels vendent à partir d'un local professionnel contre 10,4% des indépendants informels; la proportion du travail à domicile pour les indépendants est de 20,8% dans le secteur informel contre 9% dans le

secteur formel; pour les employeurs, elle est de 40% contre 6,7% [Gourch, 2002].

3.3 - La demande de facteurs: les relations avec les fournisseurs

La demande de facteurs recouvre trois modes d'approvisionnement: exclusivement chez un importateur ou un grossiste (formel), exclusivement sur le marché éparallèle (informel) ou bien selon une combinaison des deux modes. Les micro-entrepreneurs informels algériens ou marocains s'approvisionnent majoritairement chez des fournisseurs formels (grossistes ou importateurs).

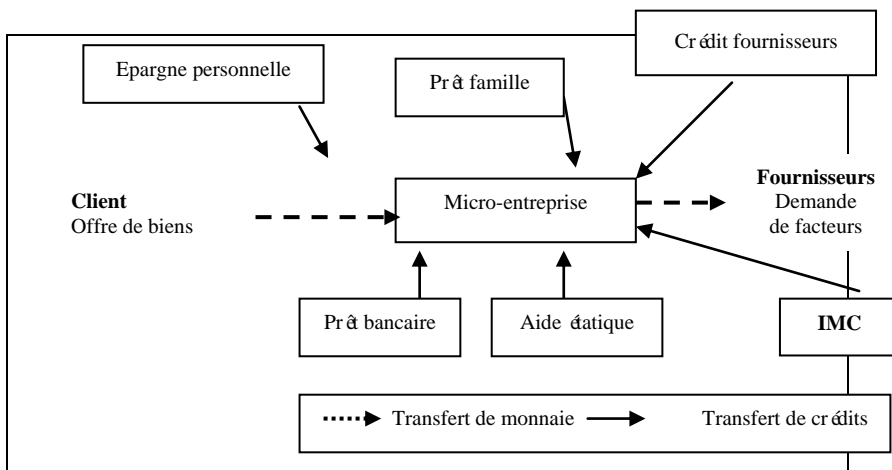
En Algérie, les micro-entrepreneurs qui s'approvisionnent selon le mode formel sont ceux qui ont le plus recours au crédit fournisseurs: ils constituent 47% du total des bénéficiaires de ce crédit, contre 14,3% de micro-entrepreneurs s'approvisionnant selon le mode informel et 7% combinant les deux modes; le financement par crédit fournisseurs concerne 20% des micro-entrepreneurs. L'utilisation du paiement en espèces prime: 75,5% des micro-entrepreneurs règlent leurs fournisseurs en espèces;

L'analyse multidimensionnelle fondée sur les lieux d'approvisionnement, les modes de financement du fonds de roulement et l'utilisation des moyens de paiement fait apparaître trois types de comportement vis à vis des fournisseurs: formel, informel ou mixte. Seulement 20% des micro-entrepreneurs informels ont un comportement à l'image de la nature informelle de leur activité: le comportement mixte prédomine.

3.4 - La demande de financement des micro-entrepreneurs

Les besoins de financement recouvrent des dimensions différentes selon le stade d'évolution des micro-entreprises et sont similaires, dans la plupart des cas, à ceux des entreprises de taille plus importante: coûts de démarrage de l'activité, achat de matière première, paiement des charges, paiement des employés ... [GEMINI-USAID, 1992]. La différence avec les entreprises de taille importante réside dans le fait que leurs besoins sont proportionnels à leur taille et s'avèrent réduits et que leur accès aux sources formelles de financement est limité. Leurs besoins de financement relèvent de trois catégories: besoin de financement à court terme (BFR), besoins de financement de démarrage (investissement), besoin de financement à moyen terme (croissance).

Schéma 1: Besoins et sources de financement des micro-entreprises



Le financement du cycle d'exploitation -achat de matières premières et rémunération du travail- implique que l'entrepreneur dispose de liquidités. Ce besoin de fonds de roulement (BFR), commun à toutes les micro-entreprises, est dû à leur cash flow limité en raison de l'inadéquation entre les flux monétaires entrants et sortants qui constitue le problème majeur. De plus, les micro-entreprises accordent plus de crédit client qu'elles ne bénéficient de crédit fournisseurs [Mourji, 1998; Morrisson, 1995].

Le besoin de financement des coûts de démarrage varie selon le secteur et la nature de l'activité de l'entreprise: généralement, il inclut l'investissement initial en équipements, local, matières premières et dépend du degré de technicité du matériel requis.

Le besoin de financement à moyen terme se manifeste lorsque, à un stade donné de leur cycle de vie, certaines entreprises doivent croire pour faire face à la concurrence, pour profiter de certaines opportunités, pour satisfaire la demande (...) Elles doivent rémunérer des salariés supplémentaires, acheter des machines afin d'accroître la productivité du travail ou d'améliorer la qualité du produit. Ces prêts requis sont d'un montant supérieur à ceux qui financent le BFR et ils recouvrent une durée de remboursement plus longue, ce qui engendre un risque plus important pour les banques et les conforte dans leur frilosité à octroyer des crédits aux micro-entrepreneurs dont elles entravent ainsi l'activité.

En Tunisie, la structure financière d'un échantillon de 150 micro-entreprises de Jendouba montre que le volume du fond de roulement est réduit. En l'absence de financement externe du BFR, 80% réinvestissent leurs gains pour renflouer leur fonds de roulement et se privent ainsi d'un revenu; 24% recourent au crédit bancaire sous sa forme la plus onéreuse du découvert; 75% des bénéficiaires des crédits à court terme financent les immobilisations sur fonds de roulement et déséquilibrent leur structure financière [BIT, 1996].

Au regard du faible niveau d'investissement en locaux et en équipements pour la plupart des micro-entreprises, l'investissement initial est généralement limité et peut être financé par des ressources propres; la contrainte financière majeure réside dans le financement du fonds de roulement et du manque des crédits à court terme. Si les besoins de financement -problème souvent le plus cité- sont les mêmes au sein du Maghreb, l'offre de crédit de la part de l'Etat comme des ONG varie sensiblement selon les pays.

En Tunisie et au Maroc, au début des années 1990, quelques institutions fournissent des crédits qui ne couvrent pas la demande. Les prêts, à court ou à moyen terme, sont généralement assortis de la préparation d'un dossier, de la fourniture de quitus fiscaux et de l'attestation d'enregistrement au registre du commerce, et surtout de l'exigence d'une garantie que ne peuvent apporter les micro-entreprises en raison de l'indisponibilité d'actifs circulants qui pourraient en tenir lieu.

Selon les enquêtes réalisées au cours des années 1990 auprès de micro-entreprises urbaines localisées en Tunisie, au Maroc et en Algérie, l'autofinancement est le premier mode de financement des micro-entreprises: soit 60% à 85% des micro-entreprises selon les pays. Parmi les modalités de financement externe, les prêts de la famille et des tiers, qui génèrent des contreparties non monétaires, sont utilisés par 10% à 70% des micro-entreprises selon les pays; le recours au crédit bancaire est peu fréquent et dépend de l'existence de programmes de financement public qui impliquent les banques (FONAPRA en Tunisie, ANSEJ en Algérie); la finance informelle (prêts usuraires, tontines) tient une place marginale dans le financement des micro-entreprises [Morisson, 1993; Lelart, 2002]; elle est plutôt utilisée pour la consommation [Mourji, 1998; El Abdaimi, 1989].

4- LES POLITIQUES DE FINANCEMENT DES MICRO-ENTREPRISES.

4.1 - Réglementation bancaire et financement public.

La carence des services financiers limite l'amélioration durable des conditions de vie et entrave la dynamique d'auto-emploi. Pour y remédier, les trois Etats du Maghreb ainsi que la société civile ont mis en place des initiatives diversifiées en faveur des micro-entreprises. Les réformes qui sont intervenues dans les 3 pays, à des dates différentes et qui visaient le secteur privé ont indirectement profité à la micro-entreprise.

L'Etat s'est également engagé dans le financement direct des micro-entreprises. Au Maroc, le fonds Hassan II pour le développement économique et social a alloué en 2000-01, 100 millions de Dirhams au secteur de la microfinance [PNUD, 2000]. En Tunisie, l'Etat a recouru à des incitations fiscales et douanières pour ensuite proposer des financements spécifiques aux micro-entreprises principalement fournis par les ressources budgétaires ou d'origine extérieure mobilisées par l'Etat et gérées par des banques: le FONAPRA accorde aux personnes désirant s'installer pour leur propre compte des prêts à taux bonifiés visant à consolider les fonds propres que ces promoteurs devraient normalement réunir pour être éligibles au crédit bancaire. En Algérie, l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes [ANSEJ] créée à la fin des années 1990 s'adresse aux jeunes micro-entrepreneurs de 19 à 25 ans et assure la gestion des dotations, notamment les aides sous forme de prêts non rémunérés et de bonification des taux d'intérêt des crédits bancaires.

La Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)

Créée en 1997, la BTS est une banque étatique qui octroie des microcrédits à des petits promoteurs pourvus d'une qualification ou d'un métier mais ne disposant pas de moyens financiers suffisants ni de garanties réelles leur permettant l'accès aux sources existantes de financement. L'accent est mis sur la rigueur autant dans la sélection des clients que dans l'obligation de remboursement des crédits pour rompre avec les habitudes d'assistance et d'aide. Malgré ces dispositions assorties d'un taux d'intérêt bonifié de 5% (inférieur au taux moyen du marché monétaire qui est de 6%), le taux de recouvrement est de l'ordre de 70%, engendrant un déficit de 10 millions de dinars par an absorbé par l'Etat [Belarbi, 1999]. Il convient de s'interroger si le crédit subventionné est géré rationnellement et est bien destiné aux personnes qui en ont vraiment besoin sans dérives clientélistes.

Le point fort des programmes de financement étatiques, l'implication du système bancaire, est cependant occulté par les contraintes imposées: l'âge d'éligibilité (de 19 à 25 ans pour l'ANSEJ et moins de 59 ans pour la BTS), la qualification (le crédit jeune promoteur au Maroc ne s'adresse qu'aux diplômés) et surtout la garantie circonscrivent fortement leur portée; l'entrepreneur-type client de ces programmes est un jeune, diplômé, d'une certaine catégorie sociale qui ne fait pas partie des très pauvres, disposant d'une part des fonds propres et de préférence ayant déjà une expérience. Une frange de la population démunie et potentiellement productive se trouve ignorée.

En Tunisie, en 1995, à Jendouba, le taux d'éligibilité au financement par le FONAPRA était de 15% [BIT, 1996]. Le taux cumulé d'acceptation des demandes de crédit par la BTS est de l'ordre de 52% [Belarbi, 1999]. Les délais officiels d'octroi de crédit par la BTS de 45 jours sont en pratique plus longs et peuvent atteindre un an. Seuls 4,8% des débiteurs de la BTS sont analphabètes [Boukhari, 1999] bien que le taux national d'analphabétisme soit supérieur à 30% [World Bank, 2002]. La BTS, qui se définit comme s'adressant à des entrepreneurs sans garantie, se prémunit contre le risque de défaillance de ses clients en prenant un nantissement sur matériel ou sur fonds de commerce.

La faible portée des programmes étatiques conjuguée à l'accroissement de la vulnérabilité de la population souligne l'importance de la diversification des moyens de lutte contre la pauvreté à travers, entre autres, le financement de la micro-entreprise et explique l'avènement des institutions de microcrédit (IMC) et leur accompagnement par une disposition légale spécifique. La loi sur le microcrédit a été instaurée en 1999 au Maroc et en Tunisie; un comité de suivi a été institué pour contrôler les IMC et surtout s'assurer de la légalité des fonds; les deux lois ont en commun de fixer le plafond des prêts (50000 Dirhams au Maroc et 1000 Dinars en Tunisie), d'interdire la collecte de l'épargne et de fixer le taux d'intérêt à appliquer. Au Maroc, le taux nominal est plafonné et les IMC peuvent appliquer des frais de dossiers qui leur permettraient d'atteindre un taux effectif global plus élevé dès lors que la loi stipule qu'elles doivent disposer de projections financières démontrant leur viabilité au terme de 5 ans. En Tunisie, le taux d'intérêt est fixé à 5% et les IMC n'ont pas le droit de faire payer des commissions. Ces lois, en essayant de réguler et organiser le secteur du microcrédit, risquent de brider son développement: le plafond des prêts empêche la croissance des clients de l'IMC et les prive d'un moyen d'encouragement au remboursement à savoir l'accès à une ligne de crédit évolutive; le taux d'intérêt maximal entrave l'équilibre financier des institutions.

4.2 - L'offre de financement des IMC

Le Maroc est le pays du Maghreb où l'activité de microcrédit est la plus prospère et qui compte le plus grand nombre d'IMC. D'après la Banque Mondiale, la microfinance touchait seulement 5000 clients en 1996 contre 185 000 en 2002 [PlaNet Rating, 2002a] relevant de 13 IMC réglementées et plusieurs autres de petite taille et envergure. Deux institutions se sont rapidement démarquées par l'ampleur de leur programme, atteignant 73000 clients actifs en 2002 pour Al Amana et 60 470 en 2001 pour Zakoura [PlaNet Rating, 2002a,b]. Lors d'une conférence organisée par l'USAID en juin 2002 à Marrakech, les participants avaient estimé que les IMC de l'ensemble des pays du MENA (Afrique du Nord et Moyen Orient) rassemblaient environ 450 000 emprunteurs actifs, soit 185 000 pour le seul Maroc dont le marché potentiel était évalué à 2 millions d'emprunteurs [PlaNet Rating, Weidemann, 2002].

Al Amana, FONDEP et Zakoura s'adressent à une clientèle variée. Il s'agit pour la plupart de commerçants, de petits artisans et de micro-

entrepreneurs (hommes ou femmes), n'ayant pas accès au financement bancaire traditionnel, en zones urbaines, péri-urbaines et rurales. Les trois IMC se basent sur les groupes solidaires comme moyen de garantie. Elles possèdent toutes trois un portefeuille de très bonne qualité (le portefeuille à risque de 30 à 365 jours est inférieur à 0,5%). Zakoura se distingue par une clientèle cible défavorisée et une relation de proximité avec les clients développée à travers les produits non financiers de formation et d'activités annexes, qui lui assurent une réelle fidélité. Zakoura se rapproche de l'ONG tunisienne ENDA Inter-arabe par sa méthodologie de garantie et sa proximité avec les clients. ENDA, qui fait figure de pionnière, a démontré que le microcrédit suivant les "*best practises*" peut fonctionner en Tunisie [Cracknell, 2000]: des délais d'octroi courts, une satisfaction des clients, une bonne efficacité des agents de crédit, un taux d'arriéré de 1,31% en 2000 et une autonomie financière prévue pour 2004. Malgré un taux d'intérêt de l'ordre de 18%, et qui semble excessif comparé à ceux pratiqués par la BTS et par les programmes étatiques, ENDA enregistre un taux de remboursement qui dépasse 98% [Boukhari, 1999; Cracknell, 2000].

En Algérie, les IMC sont inexistantes: il n'y a aucune législation claire en la matière, mais en principe, il est interdit de faire des microcrédit en dehors de la banque. Quelques ONG incorporent parmi leurs programmes un axe microcrédit, à l'instar de Touiza.

Les IMC ont conçu des outils adaptés aux spécificités des micro-entreprises et ont apporté des réponses aux raisons invoquées par les banques pour ne pas octroyer de crédits à ce type de clients. Les banques justifient leurs réticences par la non rentabilité des prêts de faibles montants au regard de coûts de transaction élevés non couverts par les taux d'intérêt plafonnés, le risque de défaut de remboursement induit par l'asymétrie de l'information (aléa moral et sélection adverse) et non couvert en l'absence de cautionnement. Le rationnement du crédit résulte donc des conditions d'octroi et non d'une sélection par les taux d'intérêt.

La méthode de crédit de groupe de la Grameen bank, assure non seulement une maîtrise de l'aléa moral à travers le contrôle par les membres du groupe (*peer monitoring*) mais encore dispense les clients de fournir une garantie puisqu'ils se portent solidairement garants les uns des autres. Le fait que le défaut de remboursement d'un membre entraîne une non éligibilité du groupe entier pour un nouveau prêt induit une auto-sélection efficace basée sur l'utilisation d'information

que seuls les membres peuvent détenir mais non l'IMC ou encore la banque.

CONCLUSION:

La théorie dualiste, inspirée du modèle de Lewis [1954], postule l'existence d'une séparation entre le secteur formel et le secteur informel qui se traduit par le maintien de disparités endogènes -de statut, de revenu et de financement- sur les trois marchés du travail, des biens et du crédit. Dans sa version forte, le dualisme admet peu la possibilité de transfert de flux réels et monétaires- d'un secteur à l'autre; dans sa version faible, la segmentation n'est pas très étanche. La segmentation¹, qui dépend des contraintes relatives à la réglementation non réductibles à des écarts de prix, est appréhendée au regard des interactions sur ces trois marchés.

Sur le marché des biens, la segmentation est plus ou moins prononcée selon que l'interaction entre les secteurs -variable selon les branches d'activité- soit faible ou significative: la relation est univoque dans les branches du tertiaire, lorsque le secteur formel fournit les inputs du secteur informel et la demande finale adressée au secteur informel provient du secteur formel; la relation est interdépendante dans les branches du secondaire lorsque la demande adressée au secteur formel induit la demande du secteur informel: essor parallèle des deux secteurs ou sous-traitance du secteur informel par le secteur formel.

Sur le marché du travail, la segmentation varie selon le statut et le capital humain des actifs considérés: salariés ou non salariés, employeurs ou indépendants à compte propre. Les salaires réels ne sont pas nécessairement une variable discriminante: si les revenus des salariés du secteur informel urbain sont globalement plus faibles que ceux du secteur formel, cela concerne surtout les salariés non permanents; les revenus des entrepreneurs - à niveau de capital humain comparable- sont sensiblement équivalents dans les deux secteurs. Si les externalités positives en termes de capital humain du secteur formel bénéficient encore peu au secteur informel, le niveau d'éducation des micro-entrepreneurs demeurant faible, la mobilité professionnelle se manifeste tant du formel vers l'informel que dans le

¹ Celle-ci ne se réduit donc pas au salaire d'efficience selon l'approche keynésienne [Bhattacharya, 2001] ni à la seule contrainte fiscale selon l'approche néoclassique [Agénor and Aizenman, 1999; Ihrig and Moe, 2004].

sens inverse; la mobilité-voire l'ascension sociale- sont toutefois plus marquées pour les salariés qui passent du secteur formel vers le secteur informel et deviennent indépendants ou qui sont pluriactifs. Les salariés du secteur formel (public et privé) sont moins exposés au risque de paupérisation que les salariés non protégés et les indépendants, plus souvent occupés dans le secteur informel [Lachaud, 1994].

Sur le marché du crédit, la segmentation est plus prononcée et dépend d'abord de la taille de l'unité économique. La finance formelle alimente rarement (et sous impulsion institutionnelle) le secteur informel; la finance informelle ne finance quasiment pas le secteur productif (informel et à plus forte raison formel). Les micro-entrepreneurs ont principalement recours à l'apport propre (épargne personnelle et aide de la famille).

Le secteur informel urbain fait l'objet d'une controverse, tant positive que normative, entre deux thèses qui mettent l'accent sur la dimension endogène ou exogène des facteurs explicatifs et dont les enjeux diffèrent au regard des catégories d'agents considérées, respectivement les employeurs et les employés: s'agit-il de renforcer la complémentarité ou de substituer le formel à l'informel?

Dans le cas où le secteur informel s'avère complémentaire, il est appelé à perdurer moins comme un vivier de croissance capitaliste ou comme une armée de réserve industrielle que comme une soupape de sûreté à l'égard de la paupérisation des chômeurs et des salariés précaires. L'informel de survie, en marge de l'économie officielle, et l'informel de subordination à l'économie officielle (sous-traitance) ne peuvent fonder une véritable stratégie de développement, le faible niveau de rémunération et de protection sociale s'accompagnant d'une faible incitation à l'innovation technologique [Portes, Castells & Benton, 1989].

Dans le cas où le secteur informel est substituable, la formalisation doit tendre à stimuler un potentiel de croissance autonome et pourra à terme se réaliser sous des formes intermédiaires grâce à un régime dérogatoire (déclaration simplifiée, pression fiscale allégée) et des dispositifs d'aide et de financements spécifiques.

La transition ne peut s'opérer que graduellement, laissant perdurer une certaine segmentation qu'il convient de contenir grâce à des règles du jeu stables. La législation doit s'attacher à dissuader les intérêts privés de contourner la réglementation publique afin d'obtenir un avantage concurrentiel et à réprimer la corruption qui procède de la

manipulation de la réglementation publique afin d'obtenir un avantage monopoliste. L'alternative libéralisation *versus* réglementation est univoque dès lors qu'il s'agit à la fois de réglementer le marché du travail et de libéraliser le marché des biens et du crédit.

Bibliographie

(El) Abdaimi, M., 1989, Le financement informel: problématique, typologie et évaluation à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le sud marocain, *Revue Tiers Monde*, n°120, pp 869-879

Adair, P., 2002a, Production et financement du secteur informel urbain en Algérie: enjeux et méthodes, *Economie & management*, n°1, Université de Tlemcen, Algérie, pp 1-23

Adair, P., 2002b, L'emploi informel en Algérie: évolution et segmentation du marché du travail, *Cahiers du GRATICE*, n°22, Université Paris XII, "L'économie informelle au Maghreb", pp 95-126

Adair, P. & Bounoua, C., 2003, *L'économie informelle en Algérie*, 411MDU99, accord-programme interuniversitaire du comité mixte franco algérien CMEP 1999-2002, Université Paris XII, France, et Université de Tlemcen, Algérie, Ministère des Affaires Etrangères, rapport final

Adair, P. & Koulahni, B., 2004, *L'économie informelle au Maroc*, 243SJPEG00, action intégrée interuniversitaire du comité mixte franco marocain CMIFM 2000-2003, Université Paris XII, France, et Université de Hassan II, Casablanca, Maroc, Ministère des Affaires Etrangères, rapport final.

Agénor P-R. and Aizenman J., 1999, Macroeconomic adjustment with segmented labor markets, *Journal of Development Economics*, vol. 58, pp 277-296.

Ait-Hammou, S., 2001, Bidonvilles et stratégies de recasement de leurs habitants dans la région du grand Casablanca, in Chanson-Jabeur, C. et alii (eds.), 2001, *Les services publics et leurs dynamiques au Maroc et au Maghreb*, L'Harmattan, Paris, France, pp 449-475

(El) Alaoui, A., Bernard, C., Bouabib, A., 1991, Au Maroc, des micro-entreprises de production destinées à rester petites, Bernard, C. (ed.), 1991, pp19-138

ANSEJ, Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, www.ansej.org.dz/.

- Bhattacharya P. C.**, 2001, Aspects of employment and unemployment in a model of the developed and the less developed economies, *Economic modelling*, vol. 18, 2, April, pp 297-311
- Belarbi A.**, 1999, Président Directeur Général de la BTS, *entretien accordé au site Africa on line*, <http://www.africaonline.co.ci/AfricaOnline/infos/notrevoie/466SOC1.HTM>. novembre.
- Belghazi, S. et alii**, 1998, La micro-entreprises: levier de politique sociale et opportunité de financement – Enquête réalisée auprès de 180 entreprises, *Cahier de recherche*, CERAB, Rabat
- Benachenhou, A.**, 1979, *L'exode rural en Algérie*, ENAP, Alger, Algérie
- Benissad, M.**, 1993, Microentreprises et cadre institutionnel en Algérie, *Documents techniques* n°85, OCDE, Centre de Développement, mars
- Ben Zakour, A. & Kria, F.**, 1992, Le secteur informel en Tunisie : cadre réglementaire et pratique courante, *Documents techniques* n°80, OCDE, Centre de Développement, novembre
- Bernard, C.**, 1988, En Algérie, une "nouvelle" valeur, l'auto-emploi?, *Tiers-monde*, vol 29, n°114, pp 295-318
- Bernard, C.**, 1991, *Fin d'une certaine mobilisation salariale et pluriactivité*, in Bernard, C. (ed.), 1991, pp 63-90
- Bernard, C.** (ed.), 1991, *Nouvelles logiques marchandes au Maghreb: L'informel dans les années 80*, Paris, CNRS
- BIT, 1996, *Etude des caractéristiques des micro-entreprises dans le gouvernorat de Jendouba*, Ministère de la formation professionnelle et de l'emploi Tunisie, octobre.
- Boukhari S.**, 1999, Tunisie: l'Etat sur tous les fronts. *Le courrier de l'UNESCO*. n°, pp 28-30
- BTS**, 2001, *Rapport d'activité annuel*, BTS
- Charmes, J.**, 1990a, *Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel*, in Turnham et alii (eds.), 1990, pp 11-51
- Charmes, J.**, 1990b, Analyse comparative de l'emploi dans le secteur non structuré au Maghreb et en Egypte, in Deux études sur l'emploi dans le monde arabe, *Dossiers du CEPED* n°11, Paris, février, pp 23-38
- Charmes, J.**, 1991, *Emploi et revenus dans l'informel (non agricole) au Maghreb*, in Bernard C. (ed.), 1991, pp 41-59

Charmes, J., 2002, L'emploi informel: méthodes et mesures, *Cahiers du GRATICE* n° 22, L'économie informelle au Maghreb, Université Paris XII

Charmes, J. & Grais B., 1994, L'emploi informel, un concept utile, même en pays "développé", *Courrier des statistiques*, n° 70, INSEE, juin, pp 39-43

Cherif M. & Nafii M., 1995, L'économie informelle au Maghreb: Maroc et Tunisie, *Cahiers du GRATICE*, n° 9, Université Paris XII, pp 85-116

Cracknell M., 2000, Un exemple de microcrédit en Tunisie: le programme CREENDA, *Techniques financières et développement*, juillet-octobre, n° 59-60, pp 42-49

Dahmani, A., 1999, *L'Algérie à l'épreuve- Economie politique des formes 1980-1997*, L'Harmattan

DE (Direction de l'Emploi), 1999, *Enquête nationale sur le secteur informel localisé en milieu urbain*, rapport de synthèse, Ministère du Développement social, Rabat, Maroc

DS (Direction de la Statistique), 1988, *Enquête sur les entreprises non organisées localisées en milieu urbain*, Ministère de la Prédiction Economique et du Plan, Rabat, Maroc

DS (Direction de la Statistique), 1993, *Enquête sur les niveaux de vie des ménages (1990-1991)*, 2 vol. Ministère de la Prédiction Economique et du Plan, Rabat, Maroc (World Bank, *Moroccan Living Standards Measurement Survey (LSMS) 1990-1991*)

DS (Direction de la Statistique), 1999, *Enquête nationale sur le secteur informel 1999-2000*, Ministère de la Prédiction Economique et du Plan, Rabat, Maroc

Eeghen, (van) W., 1998, Poverty in the Middle East and North Africa, in *Shafik N.* (ed), pp 197-225

Fields G., 1975, Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment and Job Search Activity in Less Developed Countries, *Journal of Development Economics*, June 1975.

GEMINI, 1992, USAID / Morocco Assessment of programming options for micro-entreprise development, Report on workshop and field investigations, *GEMINI Technical Report* n° 51b, (Growth and Equity through Micro-entreprises Investments and Institutions), December

Gdoura A. et Mourji F., 1998, *Etude des caractéristiques et des besoins des micro et petites entreprises dans les provinces de Settat et El Jadida - Maroc*, BIT, Ministère du Développement Social, de la

Solidarité, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (Maroc), juillet

Golloday, F. L., Berryman, S. E., Avins, J., Wolff, L., 1998, A Human Capital Strategy for Competing in World Markets, in *Shafik N.* (ed), pp 197-225

Gourch A., 2002, *Le développement du secteur informel et de ses modes de financement: modélisation de l'impact d'un programme de microcrédits à partir de données d'enquêtes*, Thèse de doctorat, Université Hassan II, Maroc

Hamed, Y., 2002, Microentreprise et secteur informel en Algérie: les enseignements d'une analyse en coupe instantanée, *Cahiers du GRATICE* n° 22, "L'économie informelle au Maghreb", Université Paris XII

ILO, 1972, Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, ILO, Geneva

ILO, 2000, Laborsta display module, <http://laborsta.ilo.org>, International Labor Office, Geneva

ILO, 2002, *Women and men in the informal economy: a statistical picture*, Employment sector, International Labor Office, Geneva

INS (Institut National de la Statistique), 1997, Le secteur de la micro-entreprise en Tunisie, Tunis

INS (Institut National de la Statistique), 1999, Enquête nationale sur l'emploi en 1997, Tunis, septembre

INSEE – ORSTOM, 1985, *Les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré* 2 vol., séminaire 10-17 octobre 1984, Rabat, Maroc

Ihrig J. and Moe K. S., 2004, Lurking in the shadows: the informal sector and government policy, *Journal of Development Economics*, vol. 73, pp 541-557.

Konate, A., 2002, La trajectoire économique des pays du Maghreb, *Conjoncture*, 10, novembre, BNP-Paribas

Lachaud, J. P., 1994, Structural adjustment and the labour market in French-speaking Africa, in Lachaud, J. P., 1994, The labour market in Africa, *Research Series* n° 102, International Institute for Labour Studies (ILO/OIT), Genève, pp 83-152

Lane, J., Hakim, G., Miranda, J., 1999, Labor Market Analysis and Public Policy: The Case of Morocco, *World Bank Economic Review*, 3, vol. 13, September pp 561- 578

Lautier, B., 1994, *L'économie informelle dans les pays du Tiers-monde*, La Découverte

- Lelart M.**, 2002, L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, *Mondes en développement*, tome 30, n°119
- Lewis, A.**, 1954, Economic development with unlimited supplies of labour, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, n°2, vol. XXII, May, pp 139-191
- 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°3, décembre, pp 777-801
- Marniesse, S. & Morisson, C.**, 2000, La dynamique des microentreprises dans les pays en développement: de nouveaux enseignements, *Revue d'Economie du Développement*, 4, décembre, pp 3-33
- Morisson, C. & Solignac Lecomte, H-B. & Oudin, X.**, 1994, *Microentreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Centre de développement, OCDE
- Morisson, C. & Mead D.**, 1996, Pour une nouvelle définition du secteur informel, *Revue d'Economie du Développement*, 3, pp 3-26
- ONS (Office National des Statistiques)**, 1991, Rétrospective 1962-1990, *Statistiques*, 31, Alger
- ONS (Office National des Statistiques)**, 2000, Statistiques Algérie, tableaux récapitulatifs - emploi, <http://www.ons.dz/table/recap.htm>, p. 2
- Page, P.**, 1998, From Boom to Bust – and Back? The Crisis of Growth in the Middle East and North Africa, in *Shafik N.* (ed), pp 133-158
- Planet Rating**, 2002a, Rapport de rating de Al Amana – Maroc, juin. <http://194.2.90.51/rcs/PlanetFinance/1514066/PlanetRatingAlAmana020902.pdf>
- Planet Rating**, 2002b, Rapport de rating de Fondep – Maroc, juin. <http://194.2.90.51/rcs/PlanetFinance/1514068/PlanetRatingZakoura080802.pdf>
- Planet Rating**, 2002c, Rapport de rating de Zakoura – Maroc, juin. <http://www.planetfinance.org/rcs/PlanetFinance/1514070/PlanetRatingFONDEP120902.pdf>
- Portes, A., Castells, M.**, World underneath: the origins, dynamics and effects of the informal economy, in *Portes A., Castells M., Benton L. A.* (eds.), pp 11-37

- Portes, A., Castells, M., Benton, L. A.** (eds.), 1989, *The Informal Economy - Studies in advanced and less developed countries*, John Hopkins University Press
- Portes, A., Castells, M., Benton, L. A.** (ed.), 1989, *The policy implications of informality*, in Portes A., Castells M., Benton L. A. (eds.), pp 298-312
- Prenant, A.**, 2002, L'informel aujourd'hui en Algérie: forme de transition ou mode d'intégration spécifique à la hiérarchie imposée par la mondialisation?, *Cahiers du GREMAMO*, 17, SEDET- CNRS, Université Paris VII, pp 71-93
- Savoie B.**, 1996, Analyse comparative des microentreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés, *Tiers-monde*, vol. 37, 148, pp 953-967
- Sboui, F.**, 2002, Le système productif informel en Tunisie : diversité dynamisme et efficacité *Cahiers du GRATICE* n° 22, L'économie informelle au Maghreb, Université Paris XII
- Sethuraman, S. V.**, 1976, Le secteur urbain non structuré concept, mesure et action, *Revue Internationale du Travail*, vol. 114, n°1, juillet-août, BIT, Genève, pp 69-81
- Schneider, F. and Enste, D. H.**, 2000, Shadow economies: size, causes and consequences, *Journal of Economic Literature*, vol. 38, 1, March, pp 77-114
- Shafik, N.** (ed), 1998, *Prospects for Middle Eastern and North African Economies*, MacMillan
- Sidhom, H.**, 2002, Les nouvelles orientations des stratégies de développement: le développement par les petits métiers en Tunisie, *Cahiers du GRATICE* n° 22, L'économie informelle au Maghreb, Université Paris XII
- Talahite, F.**, 2000, Economie administrée, corruption et engrenage de la violence en Algérie, *Tiers-monde* n°161, janvier-mars, pp 49-74
- Thomas J J.**, 1992, *Informal Economic Activity*, LSE Handbooks in Economics, Harvester Wheatsheaf
- Todaro, M. P.**, 1969, A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries, *American Economic Review*, 1, vol. 59, March, pp 138-148
- Turnham, D. & Salomé B. & Schwarz, A.** (eds.), 1990, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris
- UNDP**, 2001, *Human development report*, <http://www.undp.org/hdr2001>

Weidemann associates, 2002, Morocco Conference, Marrakech, June 3-6.

<http://www.weidemann.org/Weidemann%20Morocco.htm>

World Bank, 2002, *World Development Indicators*, <http://www.worldbank.org/>

Zidouni, H., 2002, Les comptes nationaux et l'Economie Non Observée en Algérie: aspects méthodologiques, *Cahiers du GRATICE* n° 22, L'économie informelle au Maghreb, Université Paris XII