

## **La croissance des microentreprises informelles marocaines : la migration vers un entrepreneuriat formel a-t-elle de l'utilité ?**

### **The growth of informal microenterprises in Morocco: Does migration towards formal entrepreneurship have any utility?**

**RAHOU El hassania**

Enseignante chercheuse

Faculté d'Economie et de Gestion de Settat

Université Hassan Premier

Laboratoire de Recherche en Management et Développement

Maroc

**elhassania.rahou@uhp.ac.ma**

**HAJJAJ Mouna**

Enseignante chercheuse

Faculté d'Economie et de Gestion de Settat

Université Hassan Premier

Laboratoire de Recherche en Management et Développement

Maroc

**Mouna.hajjaj@uhp.ac.ma**

**El ASSFOURI Abdelkrim**

Laboratoire de Botanique et de Protection des Plantes,

Faculté des sciences,

Université Ibn Tofail,

Kénitra, Maroc.

**abd.assfour@gmail.com**

**ALLAMMARI Yassin**

Doctorant en Sciences Économiques et Gestion

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Tétouan

Université Abdelmalek Essaadi

Economie, Gestion et Développement Durable, Maroc

**allammari@hotmail.com**

**BOUTAFERT Brahim**

Docteur en sciences juridiques

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Tétouan

Université Abdelmalek Essaâdi

Laboratoire de Problèmes Contemporains Economiques, Juridiques & Sociaux, Maroc

**Boutafert@gmail.com**

**Date de soumission :** 29/05/2023

**Date d'acceptation :** 19/07/2023

**Pour citer cet article :**

RAHOU El H. et al. (2023) « La croissance des microentreprises informelles marocaines : la migration vers un entrepreneuriat formel a-t-elle de l'utilité ? », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 6 : Numéro 3 » pp : 258 - 274

## Résumé

L'entrepreneuriat informel joue un rôle important au Maroc, puisqu'il permet d'assurer une croissance économique à base élargie et d'induire un processus dynamique de réduction de la pauvreté. Néanmoins, les unités de production informelles (UPI) sont essentiellement des entreprises de petite taille, généralement des activités de survie peu productives et utilisant peu de moyens technologiques. Elles ont un accès limité aux ressources financières et à l'infrastructure de base mais permettent à la population exclue du marché du travail formel de survivre dans un contexte socioéconomique marqué par une absence de filets de protection comme l'assurance chômage ou l'assurance maladie. La fragilité et la faible productivité de ces UPI ont donc attiré l'attention des chercheurs et des décideurs internationaux sur les facteurs qui entravent leur formalisation. Diverses approches ont été adoptées par les différentes parties prenantes pour surmonter ces facteurs. Ce document examine ces approches ainsi que la question de la formalisation comme solution pour la croissance des entreprises. En se concentrant sur les problèmes rencontrés par les microentreprises informelles et la littérature qui traite des options pour accélérer la formalisation des entreprises informelles, le document résume brièvement les faiblesses de ces approches.

**Mots clés :** Entrepreneuriat informel ; microentreprises ; formalisation ; croissance ; informalité.

## Abstract

Informal entrepreneurship plays an important role in Morocco, as it allows for broad-based economic growth and a dynamic process of poverty reduction. Nevertheless, informal production units (IPU) are essentially small-scale enterprises, generally survival activities with low productivity and little technological means. They have limited access to financial resources and basic infrastructure but allow the population excluded from the formal labor market to survive in a socio-economic context marked by a lack of safety nets such as unemployment or health insurance. The fragility and low productivity of these IPUs have therefore drawn the attention of international researchers and policy makers to the factors that hinder their formalization. Various approaches have been taken by different stakeholders to overcome these factors. This paper examines these approaches and the issue of formalization as a solution for business growth. Focusing on the problems faced by informal microenterprises and the literature that discusses options for accelerating the formalization of informal enterprises, the paper briefly summarizes the weaknesses of these approaches.

**Keywords :** Informal entrepreneurship ; microenterprises ; formalization ; growth ; informality.

## Introduction

Malgré l'attention considérable que les chercheurs ont accordée à la recherche sur l'entrepreneuriat dans les micros et petites entreprises, celle-ci s'est principalement concentrée sur l'économie formelle plutôt que sur l'économie informelle (Mahadea & Khumalo, 2020).

Au Maroc, les études sur l'entrepreneuriat informel sont souvent assimilées à la littérature sur l'entrepreneuriat des jeunes. Celles-ci apparaissent pour l'essentiel, assez récentes puisqu'elles datent de la seconde moitié des années 80 du siècle dernier et suivent le développement rapide qu'a connu le secteur de la MPE depuis lors (Boussetta, 2013). Variées dans leurs formes, difficile à saisir et à mesurer, les activités informelles ont malgré tout une caractéristique constante et largement reconnue : leur fort dynamisme entrepreneurial et leur hétérogénéité (Rahou & Taqi, 2021). Cependant, les recherches en entrepreneuriat, toujours plus nombreuses et reconnues dans le champ académique des sciences de gestion, n'y attachent paradoxalement que très peu d'importance (Fendt, 2010).

Les unités de production informelles (UPI), perçues en tant que composante économique non négligeable en matière de production, prestation de services, et de promotion d'emplois, font désormais partie intégrante de l'économie nationale (Rahou & Taqi, 2021a). Selon le rapport du Haut-Commissariat au Plan (2018), le chiffre d'affaires annuel du secteur informel au Maroc a augmenté de manière significative. Au cours de l'exercice 2013-2014, il a atteint 409 445 millions de dirhams, comparé à 289 456 millions de dirhams enregistrés en 2007, ce qui représente une croissance globale de 41,5% et un taux d'accroissement annuel moyen de 5,5%. Ainsi, le secteur informel a produit pour 185 009 millions de dirhams de biens et services en 2013/2014, soit 12,2% de la production nationale (production nationale de 2013), enregistrant un taux d'accroissement annuel moyen de 7,2% depuis 2007. Cependant ; les unités de production informelles au Maroc se caractérisent encore par une grande précarité des conditions d'activité. En effet, plus de la moitié des unités de production informelles fonctionnent sans local professionnel (51,4%) et 4,9 % exercent leur activité à domicile. Selon le (Haut-Commissariat au Plan, 2018) cette précarité prive la plupart des unités de production informelles de l'accès aux principaux services publics à l'exception de l'électricité. Parmi les unités disposant d'un local ou exerçant à domicile, 55,9% sont privées d'eau et 68,6% d'un raccordement au réseau d'égouts. Près de 5% de ces unités disposent d'une ligne téléphonique fixe, 4% d'un ordinateur et 2,9% seulement ont une connexion internet. La contrainte financière est la principale cause qui empêche 55,4% des chefs d'UPI sans local professionnel de s'en

procurer un. Cette proportion s'élève à 73,6% dans le secteur du commerce et n'atteint que 25,3% des UPI non localisées du secteur des services.

Dans le même sens, (Kede & Tsafack, 2017) soulignent que quand un entrepreneur n'a pas accès à des équipements nécessaires à sa production (un local ou terrain, un matériel roulant ou informatique etc.), sa performance diminue de 6,6 %. Pour ces auteurs, ce constat est dû au fait que l'absence ou l'inadéquation des infrastructures de production et l'accès limité au financement sont autant d'obstacles auxquels font face les entrepreneurs lorsqu'ils souhaitent débiter une activité économique, ce qui les conduit inéluctablement vers le secteur informel.

Ainsi, nous pouvons expliquer le nombre flagrant des micro-unité de production informelles au Maroc par le nombre important des difficultés dont souffrent ces entités. Les chercheurs déclarent que le financement se trouve en tête des difficultés dont elles souffrent en y ajoutant d'autres contraintes telles que le manque lié à la compétence et à l'utilisation de la nouvelle technologie, les problèmes d'accès au foncier professionnel et l'accès difficile au marché public pour les entreprises informelles sans oublier la lourdeur administrative.

Conscients des enjeux liés aux UPI, et vu la place qu'occupent ces unités dans la société marocaine et l'intérêt qu'elles ne cessent de susciter en matière de la participation à la croissance économique, les décideurs politiques ont mis en place diverses approches pour surmonter les freins à la formalisation. Ce document examine ces approches ainsi que la question de la formalisation comme solution pour la croissance des entreprises. En se concentrant sur les problèmes rencontrés par les microentreprises informelles et la littérature qui traite des options pour accélérer la formalisation des microentreprises informelles, le document résume brièvement les faiblesses de ces approches.

Les questions de notre recherche peuvent être présentées ainsi :

- Quelles sont les motivations des microentrepreneurs informels au Maroc pour migrer vers un entrepreneuriat formel ?
- Quels sont les principaux défis auxquels sont confrontées les microentreprises informelles lorsqu'elles cherchent à se formaliser ?
- Quels sont les bénéfices potentiels de la migration vers un entrepreneuriat formel pour les microentreprises informelles marocaines ?
- Quelles sont les stratégies et les mesures politiques efficaces pour faciliter la migration vers un entrepreneuriat formel et encourager la croissance des microentreprises informelles au Maroc ?

Cette étude se base sur l'analyse des résultats d'études empiriques existantes portant sur la migration des microentreprises informelles marocaines vers un entrepreneuriat formel. Les sources de données comprennent des rapports de recherche, des études académiques, des enquêtes et des données statistiques provenant d'organisations gouvernementales et d'organisations internationales telles que le Haut-Commissariat au Plan et l'Organisation internationale du Travail. La méthodologie adoptée comprend les étapes suivantes : collecte des études empiriques, analyse des résultats, synthèse des résultats et Discussion et recommandations.

A partir de là, le document est organisé en six sections : La section 2 cadre le concept de l'informalité d'une entreprise. La section 3 traite des obstacles à l'entrée dans le secteur formel en mettant l'accent sur les coûts de la formalisation et les coûts d'opportunité de l'informalité. La section 4 tente d'associer l'informalité à la croissance économique. Sur la base des opinions des universitaires, la section 5 décrit les mesures prises pour accélérer le processus de formalisation. La section 6 est une conclusion et propose des recommandations.

### **1. L'informalité : Une vue d'ensemble.**

Le secteur informel, qui englobe les microentreprises échappant partiellement ou totalement à la réglementation publique, joue un rôle essentiel dans les pays en développement. Il représente une part importante de l'emploi dans ces pays. Son importance est due à plusieurs facteurs, tels que l'urbanisation rapide, l'absence de protection sociale qui oblige les microentrepreneurs à générer un revenu de subsistance, ainsi que le manque de capital social et humain (Demenet, 2016).

Les anthropologues économiques (Kieth Hart, 1973) qui cherchaient à expliquer la myriade d'activités économiques souvent bien organisées se déroulant en dehors du domaine de l'application de la loi ont introduit le concept du secteur informel au début des années 1970. Les économistes du développement ont adopté le concept, considérant que la compréhension du secteur informel est essentielle au développement des économies émergentes (Hart Kieth, 2006); (Rakowski, 1994).

Ce secteur, essentiellement composé des micro-unités de production, offre de multiples opportunités (en terme d'emploi et/ou de contribution au PIB) et connaît une dynamique entrepreneuriale structurelle (ILO, 1993) ;(OECD, 2002). Pendant longtemps abordé, sous l'angle du marché du travail et de l'emploi informel, par les économistes, les sociologues, les anthropologues ou bien encore par des criminologues, le secteur informel reste largement

méconnu par les gestionnaires et les spécialistes de l'entrepreneuriat. Ainsi, si l'approche des économistes peut être utile pour mesurer le phénomène de l'informel à un niveau macro-économique, elle pourra se révéler inefficace pour les gestionnaires, qui sont plus intéressés par les contextes de travail in situ, les représentations des entrepreneurs et les logiques entrepreneuriales (Fendt, 2010); (Berrou et al., 2014).

Récemment, (Maria & Santos, 2017) ont identifié 139 articles sur l'entrepreneuriat informel parus entre 1990 et 2016 dans la base de données en ligne Thomson / Reuters-ISI et celle de Scopus. Ces auteurs soulignent que les motivations et les déterminants de l'informalité sont communs à la majorité des produits scientifiques et servent effectivement de base analytique pour plaider en faveur de la formalisation de l'entreprise. Ainsi, le seul consensus dégagé par la littérature montre bien que l'entrepreneuriat informel est un concept complexe à définir et que toute évaluation de ses dimensions spécifiques constitue une tâche qui se heurte à la plus grande des difficultés.

La théorie moderne illustrant l'entrepreneur comme un individu travaillant pour son propre compte (par exemple dans le cadre de l'auto emploi) s'ajuste parfaitement aux nouvelles formes d'entrepreneuriat, surtout l'entrepreneuriat dans le secteur informel. Cette théorie est la résultante de trois théories: la théorie institutionnaliste, la théorie du choix d'occupation et la théorie de l'allocation optimale des ressources (W. Webb et al., 2012). En outre, d'après le rapport sur le développement en Afrique de 2011, il existe deux principaux obstacles au développement de l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise en Afrique ; le premier étant le coût de démarrage qui augmente les coûts de transaction pour les micros et petits entrepreneurs. Ainsi, confrontés à un impôt élevé et aux contributions sociales, ces opérateurs n'ont d'autre choix que d'opérer dans le secteur informel (théorie du choix d'occupation). Le second obstacle est lié aux contraintes environnementales et institutionnelles qui entravent la formalisation des entreprises (théorie institutionnelle). Enfin, même si certains entrepreneurs surmontent toutes ces difficultés, d'autres contraintes administratives apparaîtront (théorie de l'allocation optimale de ressources) (Kede & Tsafack, 2017).

Face à cette situation, les pays en développement ont accordé plus d'intérêt à la promotion de l'entrepreneuriat. Ainsi, s'inscrivant dans une approche qui vise la restructuration du tissu économique, le Maroc a adopté, depuis 1997, le Programme de mise à niveau (Rachdi & Khalid, 2006), (Mahadea & Khumalo, 2020). L'enjeu est de stimuler l'entrepreneuriat et la création d'entreprises, et ce à travers la création de structures d'accompagnement pour la formalisation des activités informelles. Cependant, les dispositions de ces structures ou celles de leurs

programmes ne seront efficaces que si elles répondent aux attentes et ambitions des parties concernées et des professionnels, assurent les conditions du travail décent, installent un climat de compétitivité des unités intégrées et assurent une organisation et une réglementation des métiers à la lumière des évolutions actuelles et des mutations sociales (CESE, 2016).

## **2. Freins à la formalisation du secteur informel.**

Alors que certaines entreprises informelles opèrent de manière informelle parce qu'elles ne peuvent pas faire face aux coûts de formalisation, d'autres (entreprises informelles modernes et transitoires) opèrent partiellement ou totalement de manière informelle bien qu'elles soient capables de répondre à certaines des exigences formelles (Mlinga et Wells, 2002). Les entreprises informelles modernes et transitoires semblent faire un choix entre formalité et informalité après avoir comparé les coûts et les avantages de la formalisation (Loayza, 1997 ; Djankov et al., 2002). Lorsque les coûts de la formalisation sont supérieurs aux avantages, les entreprises sont plus susceptibles d'opérer de manière informelle et vice versa.

En analysant les raisons de l'informalité dans son ouvrage « The Other Path, The economic answer to terrorism », De Soto 1989 souligne les obstacles bureaucratiques et le manque de structures légales qui encouragent à la propriété privée. En effet les entreprises informelles préfèrent rester dans l'informalité afin d'échapper aux taxes et aux coûts d'enregistrement, ainsi à cause du manque d'informations et par crainte de subir des prélèvements supplémentaires (Djankov et al., 2004).

Selon l'approche néo-institutionnel ou néolibéral (De Soto, 1994), le cadre institutionnel et la rigidité du système réglementaire freinent les activités informelles (plus précisément la microentreprise). Suivant cette thèse, la prolifération des activités informelles n'est que le résultat des pesanteurs bureaucratiques et d'un excès de réglementation fiscale et sociale (Urban & Ndou, 2019). La longueur des démarches, les difficultés à obtenir une autorisation, les frais administratifs, etc induisent de la part des microentrepreneurs des pratiques de dissimulation (absence d'enregistrement sur les registres fiscaux, à la sécurité sociale) (ALAMI, 2007).

En prenant en considération l'environnement commercial, économique et réglementaire actuel des pays en développement, les coûts d'opportunité de l'informalité semblent être bien inférieurs aux coûts la formalisation. Ceci est basé sur le principe que même les petites et moyennes entreprises (PME) ayant un degré de formalité plus élevé sont toujours confrontées aux mêmes obstacles que celles ayant un niveau d'informalité plus élevé. D'autre part, le coût du fonctionnement formel est très élevé pour les entreprises moyennes formelles (Weder, 2003).

Cela décourage les TPE de se développer et d'augmenter leur degré de formalisation. En outre, les entreprises formelles (en particulier les petites) n'ont pas un accès continu aux services d'infrastructure économique (par exemple, l'eau, l'électricité, l'assainissement, les services téléphoniques, le système de transport), et ne bénéficient pas non plus des incitations gouvernementales à l'investissement accessibles aux grandes entreprises (Ishengoma, 2005), (Rahou & Taqi, 2021b). L'inefficacité de la fourniture de services publics et financiers entraîne des coûts de transaction élevés. En raison d'une application inefficace et médiocre des droits de propriété, la plupart des transactions entre entreprises formelles sont coordonnées par des réseaux informels. Indépendamment de leur formalisation, les PME et les grandes entreprises manufacturières ont un accès limité aux prêts à long terme (Ishengoma, 2005). Sur la base de cette discussion, la formalisation totale peut signifier la fermeture de l'entreprise à moins que l'environnement commercial dans lequel les entreprises opèrent ne soit amélioré.

### **3. L'entrepreneuriat informel et la croissance économique.**

La littérature estime qu'un taux de croissance économique négatif peut augmenter le chômage et la pauvreté (Ishengoma & Kappel, 2006). Les personnes (principalement celles avec un capital humain et social faible) qui sont licenciées pendant la récession économique s'engagent dans le sous-secteur informel de subsistance. Néanmoins, certaines personnes licenciées s'engagent dans des microentreprises informelles transitoires/dynamiques et poursuivent une carrière d'entrepreneur. Bien que ces entrepreneurs ne fassent pas partie de la communauté des pauvres, certains de leurs employés en font partie.

Etant donné que la majorité des travailleurs du secteur informel ne sont pas déclarés, les entreprises informelles ne donnent pas de chiffres précis sur leurs ventes et leurs revenus, les impôts sur le revenu et les taxes sur les ventes perçus sont donc inférieurs au montant approprié. Ainsi, l'entrepreneuriat informel, et bien qu'il recèle un gisement annuel estimé à près de 40 000 Mds de DH, crée un manque à gagner pour l'Etat dans la mesure où les impôts (IS, TVA, Droits de douane...) ne sont pas versés à l'Etat. Pour les entreprises marocaines, l'informel dans ses multiples formes exerce une pression négative sur les prix du marché voire même une perte de chiffre d'affaires pour les unités de production. Globalement, cela conduit à une absence de génération de valeur pour l'économie dans son ensemble. En conséquence, les recettes fiscales collectionnées par les gouvernements sont faibles, une situation qui limite leur capacité à offrir une infrastructure économique et des services publics fiables et durables. La mauvaise prestation de ces services augmente les coûts de transaction et réduit la productivité.

Les études empiriques de Loayza (1997) ont révélé qu'une augmentation de la taille du secteur informel en Amérique Latine a diminué la croissance économique car elle a réduit la disponibilité des services publics pour tout le monde dans l'économie et a augmenté le nombre d'activités qui utilisent inefficacement certains des services publics.

Les auteurs (Levenson et Maloney, 1998 ; Jaeckle et Li, 2003) considèrent la formalisation comme un intrant normal dans la production déterminant ainsi le niveau de la production et de la croissance. En effet, La formalisation implique une plus grande possibilité d'accès aux ressources productives et la pleine utilisation des services publics et de l'infrastructure économique. En ce qui concerne la gestion des ressources humaines, l'aspect clé est la formalisation, qui implique le respect des normes et des droits du travail, la participation des travailleurs du secteur informel aux processus décisionnels et la création de bonnes conditions de travail (Mukorera, 2019). La formalisation est une composante essentielle du capital humain, qui est un élément contribuant au processus de production. Elle a donc des effets positifs sur la productivité et les revenus grâce à une motivation accrue des travailleurs (OIT, 2003).

#### **4. Approches stratégiques incitant à la formalisation.**

Les actions qui incitent à la formalisation des entreprises informelles consistent à s'attaquer aux facteurs qui freinent leur croissance et aux coûts élevés de l'enregistrement. Cette section traite la littérature et les mesures prises par certains gouvernements, organismes et institutions non gouvernementales pour encourager la conformité aux différentes réglementations.

L'éventail des mesures visant à encourager la migration portent sur l'amélioration du climat des affaires, la mise en œuvre des programmes et projets spécifiques dédiés, et d'appui aux secteurs productifs dont certains ont des effets directs sur la migration, et d'autres qui affectent de manière indirecte la sortie des unités de production du secteur informel. A cet égard, l'accent est mis principalement sur l'accompagnement des acteurs du secteur informel pour organiser leurs activités en très petites entreprises (TPE) à travers : une réglementation souple sur la fiscalité ; la facilitation de l'enregistrement administratif y compris la sécurité sociale ; la formation dans le but d'aider ces acteurs à mieux suivre leurs activités par la tenue d'une comptabilité légère et, l'aide à l'installation et aux financements (OIT, 2017).

En ce qui concerne la localisation des entreprises, Morrisson (1995) souligne que tous les acteurs économiques, qu'il s'agisse de micro ou de grandes entreprises, devraient avoir les mêmes chances d'opérer dans de bonnes localisations à condition de respecter les règles qui régissent ces localités. Tokman (2001) suggère que les entreprises informelles (par exemple,

les vendeurs de rue) doivent disposer de lieux permanents pour leurs activités, conformément aux réglementations municipales.

Afin de réduire l'exploitation des entreprises informelles par les grandes entreprises, leurs accords de sous-traitance peuvent être régi dans le cadre des associations d'entreprises qui favorisent les intérêts des entreprises informelles ; ces associations peuvent augmenter le pouvoir de négociation des membres lors des négociations avec d'autres parties prenantes, offrir des informations, résoudre les conflits entre les membres et faciliter la fourniture de services de sécurité (Ishengoma & Kappel, 2006).

#### **4.1. Expériences en matière de transition des UPI vers le secteur formel.**

Une revue des expériences de certains pays, offre des possibilités de capitalisation pour bâtir une stratégie solide. Les initiatives succinctement présentées ci-après figurent parmi celles identifiées par l'OIT comme les meilleures pratiques internationales. Il s'agit de l'initiative gouvernementale de la Chine, Programme MF4DW de l'OIT, les plateformes de commerce de Proximité au Maroc, etc

Afin d'accélérer le processus d'enregistrement et d'aider les entreprises informelles, le gouvernement municipal de Shanghai a créé des organes administratifs spéciaux connus sous le nom d'organisations de service de l'emploi. Ils fournissent le sceau d'approbation pour la création d'une entreprise, enregistrent les employés, aident à ouvrir des comptes bancaires, délivrent des reçus et organisent la collecte de données pour les autorités supérieures. Ils offrent également une assistance technique, une formation, des conseils sur la législation gouvernementale pertinente et pour la formulation de plans d'entreprise. Ils offrent un espace de négociation entre les entrepreneurs informels et leurs clients. De plus, ils agissent comme garant pour les organisations de travailleurs informels qui demandent des prêts bancaires et comme représentant de ces organisations lors des discussions avec les institutions gouvernementales.

Quant au programme MF4DW de l'OIT, Il s'agit d'un programme de l'action-recherche « La microfinance pour le travail décent » qui est élaboré en collaboration avec 16 Etablissements de microfinance (EMF). Mis en œuvre dans une dizaine de pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine, ce programme part du postulat que la microfinance peut contribuer à la réalisation du travail décent. Ce programme s'est concentré essentiellement sur les conséquences de la microfinance sur l'amélioration des performances des entreprises clientes et la promotion de leur formalisation.

Des résultats notables ont été relevés : en Inde, le programme a permis de sensibiliser 93% des clients de l'EMF ESAF sur ce qu'est la formalisation et 75% des entreprises des clients ont migré vers le secteur formel. Au Burkina-Faso, le même service non financier proposé par l'EMF FCPB a fait augmenter de 10% l'enregistrement des organisations du secteur informel et l'association de la formation aux bénéficiaires des prêts a amélioré les performances de leurs entreprises. Par ailleurs, l'éducation financière a entraîné des résultats positifs sur la capacité de remboursement des clients chez AMK (Cambodge) et NWTF (Philippines), montrant ainsi que l'engagement social des EMF est porteur pour elles en même temps qu'il contribue à la modernisation de l'économie (OIT, 2017).

Au Maroc, le concept de plateforme de commerce de proximité (PCP) a été lancé pour lutter contre l'informel et l'occupation anarchique du domaine public par les vendeurs ambulants. Des critères d'intégration de ces derniers dans des PCP ont été définis et la priorité a été donnée aux acteurs résidents de l'unité administrative concernée. Le concept a accru son contenu en devenant un « package urbain » comprenant divers services : le commerce, les aires de jeux, les fast food, etc. Cette expérience des PCP s'est généralisée dans plusieurs autres villes du Royaume du Maroc. Ainsi six mois après son lancement, le bilan faisait état d'un demi-millier de vendeurs ambulants sortis de l'informel.

#### **4.2. Évaluation des approches proposées.**

La littérature ne met pas expressément l'accent sur la nécessité d'améliorer la qualité de l'infrastructure économique et des services publics qui expliquent également le degré de formalisation des entreprises. Dans la majorité des pays à faible revenu, les zones rurales sont toujours déconnectées des zones urbaines, ce qui limite l'intégration économique rurale-urbaine, la croissance et la formalisation.

La formalisation et l'amélioration des performances sont liées à l'utilisation de la main-d'œuvre formelle, ce qui souligne la nécessité d'aborder les conditions d'emploi et de travail dans le secteur informel. La littérature aborde la question de la double législation du travail, en particulier le salaire minimum et l'assurance sociale, mais la manière dont les autres questions doivent être traitées n'est pas claire. L'approche adoptée par le gouvernement municipal de Shanghai pour fournir des services d'assurance sociale aux travailleurs informels (les entreprises paient un certain pourcentage et le gouvernement subventionne le reste) semble être une bonne méthode. Des organisations telles que l'OIT ont commencé à s'attaquer à ces

problèmes tout en reconnaissant le manque d'informations disponibles sur la manière de les traiter (OIT, 2003).

Le programme MF4DW de l'OIT augmente apparemment la formalisation des UPI ainsi que leur accessibilité aux les prêts. Il sensibilise également à diverses questions techniques relatives aux activités des TPE. Cependant, ce programme n'a pas encore couvert les questions de politique (juridique et/ou fiscale) ou renforcé les associations de TPE et de travailleurs informels. Ainsi ; l'évaluation du programme est basée sur une analyse qualitative et il n'est pas possible de déterminer dans quelle mesure il a eu un impact sur la croissance des MPE.

Au Maroc, les unités commerciales de proximité représentent 58% du chiffre d'affaires du secteur du commerce et de la distribution, 36% des emplois et 80% des points de vente<sup>1</sup>. Toutefois, le développement du commerce de proximité dépend de l'amélioration de son modèle économique à travers l'adoption de nouvelles techniques de vente, le développement d'offres plus attrayantes et une maîtrise des charges de l'activité commerciale. D'où la nécessité de mettre en place un programme de soutien aux projets de modernisation du commerce de proximité conçus par les intervenants dans le secteur et visant à assurer un niveau de standard qualité, d'hygiène et de sécurité répondant aux attentes et exigences des consommateurs, à améliorer l'attractivité et l'embellissement du point de vente et à développer et renforcer le savoir-faire du commerçant. Ce programme pourrait contribuer au financement de l'expertise du point de vente, l'acquisition et l'installation des équipements nécessaires à la modernisation du local et la formation du commerçant sur les techniques de gestion et de vente et le respect des normes d'hygiène et de sécurité.

## **5. Conclusion et recommandation.**

Le secteur informel s'impose comme un secteur de survie pour une grande marge de la population, un défi devant les autorités publiques, un manque à gagner. Face à cette conviction, les intellectuels, les pouvoirs publics, les décideurs, les organisations internationales, la société civile, ...doivent acquérir la conscience qu'il faut plutôt intégrer ce secteur que l'attaquer. En outre, l'un des grands problèmes du secteur informel réside dans la faible intégration au tissu économique.

L'intégration du secteur informel au Maroc requiert une approche globale comprenant diverses mesures et incitations, notamment sur les plans fiscal, comptable, financier, juridique et institutionnel. Pour cela, il est nécessaire de prendre en compte les réalités locales des activités

---

<sup>1</sup> Source : Ministère de l'industrie et du commerce du Maroc

et des opérateurs informels, en concevant des cadres institutionnels adaptés. Actuellement, les microentreprises qui sont le tissu de l'économie informelle sont soumises à la même réglementation que les grandes entreprises, sans bénéficier des avantages qui leur sont accordés. Pour faciliter la formalisation, il est essentiel d'intégrer des mesures visant à réduire les coûts associés à ce processus, tels que ceux liés au respect de la réglementation, tout en renforçant les avantages de la formalisation. Cela inclut l'amélioration de la qualité des services fournis par les administrations publiques en matière de protection des droits de propriété, d'accès aux marchés publics et de sécurité sociale.

Il est également crucial de mettre en œuvre des mesures visant à accroître l'efficacité des petites entreprises non productives. Cela peut être réalisé en fournissant une assistance technique pour se conformer à la législation fiscale et aux droits du travail, ainsi qu'en mettant en place des programmes d'éducation et de formation.

Un autre aspect important consiste à alléger les charges réglementaires et à simplifier les procédures administratives. Cela permettrait aux microentreprises de se concentrer davantage sur leur participation à la croissance économique. Parallèlement, il est essentiel d'accompagner ces entités pour améliorer leur accès au financement externe, en explorant de nouvelles options de financement, comme l'ont suggéré les experts du cabinet Euler Hermes (ANAIRI & RADI, 2017).

En résumé, pour favoriser l'intégration des microentreprises informelles au Maroc, il est nécessaire de concevoir des cadres institutionnels adaptés, de réduire les coûts de la formalisation et de renforcer ses avantages, d'améliorer l'efficacité des petites entreprises non productives, de simplifier les procédures administratives et d'explorer de nouvelles options de financement. Tout cela doit être accompagné d'un soutien actif pour permettre aux microentreprises de tirer le meilleur parti de ces mesures.

Pour conclure, nous constatons que la réussite de l'accroissement du degré de la formalisation des microentreprises informelles est cependant tributaire d'une réglementation bien conçue qui facilite pour ces unités comme pour les individus le respect de leurs obligations légales et augmente la soumission volontaire de tous à la loi. Il importe enfin d'affecter des ressources suffisantes aux autorités responsables de l'application de cette réglementation.

Les implications managériales de la croissance des microentreprises informelles marocaines et de leur transition vers un entrepreneuriat formel sont significatives. Les gestionnaires doivent évaluer les avantages et les défis de la formalisation, prendre des décisions stratégiques en tenant compte des incitations, des coûts réglementaires et de l'accès au financement. Ils doivent

également développer des stratégies pour améliorer l'efficacité opérationnelle, renforcer les compétences des employés et accéder aux marchés formels. Une gestion réussie de cette transition peut offrir une meilleure protection légale, un accès accru aux opportunités commerciales et une stabilité à long terme.

Sur le plan scientifique, la recherche devrait approfondir la compréhension des motivations des microentrepreneurs à migrer vers un entrepreneuriat formel et analyser les facteurs qui influencent leur décision. Les défis spécifiques auxquels ces microentreprises font face lors de la formalisation et les mesures politiques facilitant ce processus doivent être étudiés. Comprendre les effets potentiels de la formalisation sur la productivité, les revenus et la réduction de la pauvreté est essentiel. Des études comparatives avec d'autres régions similaires peuvent enrichir les connaissances sur la migration des microentreprises informelles vers un entrepreneuriat formel.

Les perspectives de recherche dans ce domaine sont variées. Elles incluent l'évaluation de l'efficacité des incitations fiscales et financières pour encourager la formalisation, l'impact des programmes de formation et de renforcement des compétences sur la croissance des microentreprises informelles, ainsi que l'analyse des politiques publiques et des cadres institutionnels favorisant la transition vers un entrepreneuriat formel. Les aspects de genre dans la formalisation des microentreprises informelles et les effets différenciés de la migration formelle sur les entrepreneurs masculins et féminins peuvent également être étudiés. L'utilisation de méthodologies quantitatives et qualitatives complémentaires peut offrir des perspectives approfondies sur ces questions.

## BIBLIOGRAPHIE

- ALAMI, R. M. (2007). Microentreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc. *Presses de l'Université Du Québec*, 37(418), 225–239.
- ANAIRI, F., & RADI, S. (2017). LES DIFFICULTES DES PME AU MAROC : UNE ALERTE A LA DEFAILLANCE. *Revue Économie, Gestion et Société*, 13, 1–15.
- Berrou, J., Chauvin, P., & Berrou, J. (2014). Entrepreneurs du secteur informel. *Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)*. <http://www.cairn.info/dictionnaire-sociologique-de-l-entrepreneuriat--9782724616408-page-227.htm%0A>
- Boussetta, M. (2013). Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : l'Expérience de Moukawalati. In *Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 54 / 13*.
- CESE. (2016). *L'auto-entreprise, levier de développement et d'intégration du secteur informel*.
- Demenet, A. (2016). *Insights into a Predominant and Dynamic Informal Sector: the Case of Vietnam*. Université Paris-Dauphine.
- Djankov, S., Miguel, E., Qian, Y., Roland, G., & Zhuravskaya, E. (2004). WHO ARE RUSSIA'S ENTREPRENEURS? *Journal of the European Economic Association*, 3(2–3), 1–11.
- Fendt, J. (2010). L'entrepreneuriat au sein de l'économie informelle des pays développés : une réalité oubliée? *Aims*, 1–24.
- Hart Kieth. (2006). Bureaucratic form and the informal economy. *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts a*, 1–18.
- Haut-Commissariat au Plan. (2018). *Enquete nationale sur le secteur informel 2013/2014*.
- ILO. (1993). *Highlights of the Conference and text of the Three Resolutions Adopted* (Issue January).
- Ishengoma, E., & Kappel, R. (2006). *Economic Growth and Poverty: Does Formalisation of Informal Enterprises Matter?* (Issue 21465).
- Loayza, N. V. (1997): *The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Kede, F., & Tsafack, R. (2017). Contraintes environnementales et entrepreneuriat informel au

- Cameroun. *Revue Africaine de Management - African Management Review*, 2(1), 68–86.
- Kieth Hart. (1973). informal-income-opportunities-and-urban-employment-in-ghana.pdf.crdownload. *Journal of Modern African Studies*, 2.
- Mahadea, D., & Khumalo, S. (2020). Entry into and Exit from Informal Microenterprise Entrepreneurship in A South African Municipality: A Tale of Resilience. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 25(3). <https://doi.org/10.1142/S108494672050020X>
- Maria, E., & Santos, M. N. D. O. S. (2017). Analyzing informal entrepreneurship: a bibliometric survey. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 22(4), 1–20. <https://doi.org/10.1142/S1084946717500224>
- Mukorera, S. Z. E. (2019). Willingness to formalize: A case study of the informal micro and small-scale enterprises in Zimbabwe. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 24(1), 1–15. <https://doi.org/10.1142/S1084946719500018>
- OECD. (2002). *Measuring the Non-Observed Economy* (Organizati).
- OIT. (2017). *ETUDE SUR LA MIGRATION DE L ' ECONOMIE INFORMELLE VERS L ' ECONOMIE FORMELLE : PROPOSITION DE STRATEGIE POUR LE GROUPEMENT INTER-PATRONAL DU CAMEROUN*.
- Rachdi, F. ezzahra, & Khalid, A. (2006). Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel : le Cas du Maroc. *L'internationalisation Des PME et Ses Conséquences Sur Les Stratégies Entrepreneuriales 25, 26, 27 Octobre 2006, Haute École de Gestion (HEG) Fribourg, Suisse 1*, 1–16.
- Rahou, E. hassania, & Taqi, A. (2021). La dynamique entrepreneuriale des microentreprises informelles : Traits et spécificités. *Revue Internationale Des Sciences de Gestion*, 4(2021), 197–212.
- Rahou, E. H., & Taqi, A. (2021a). Informal micro-enterprises: What impact does the business environment have on the decision of formalization? *E3S Web of Conferences*, 234, 1–6. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202123400052>
- Rahou, E. H., & Taqi, A. (2021b). The Conversion From Informality to A Formal Entity: Links To The Nature Of The Owner-Manager. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 26(4), 1–20. <https://doi.org/10.1142/S1084946721500278>

Rakowski, C. A. (1994). *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America (SUNY Series in Power and Political Economy)*.

Tous, E. (2011). *L ' économie informelle*.

Urban, B., & Ndou, B. (2019). INFORMAL ENTREPRENEURSHIP: A FOCUS on SOUTH AFRICAN TOWNSHIP ENTREPRENEURS. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 24(4), 1–19. <https://doi.org/10.1142/S1084946719500213>

W. Webb, J., D. Bruton, G., Tihanyi, L., & Ireland, R. D. (2012). Research on entrepreneurship in the informal economy : Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.003>

Weder, B. (2003): Obstacles Facing Smaller Businesses in Developing Countries, in: Fields, G. S.; Pfeffermann, G. (eds.), *Pathways our of Poverty. Private Firms and Economic Mobility in Developing Countries*, Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, pp. 215-225.