

La dynamique entrepreneuriale des microentreprises informelles: Traits et spécificités.

The entrepreneurial dynamics of informal microenterprises: Traits and specificities.

RAHOU El hassania

Doctorante

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Tétouan

Université Abdelmalek Essaâdi

Laboratoire de Problèmes Contemporains Economiques, Juridiques & Sociaux

Maroc

rahouhassania@gmail.com

TAQI Ahmed

Enseignant chercheur

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Tétouan

Université Abdelmalek Essaâdi

Laboratoire de Problèmes Contemporains Economiques, Juridiques & Sociaux

Maroc

taqiahmed01@gmail.com

Date de soumission : 22/12/2020

Date d'acceptation : 12/01/2021

Pour citer cet article :

RAHOU. E, TAQI. A (2021) «La dynamique entrepreneuriale des microentreprises informelles: Traits et spécificités», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 4 : Numéro 1 » pp : 197- 212.

Résumé

Les gouvernements du monde entier ont introduit des réformes pour tenter de faciliter l'officialisation des microentreprises informelles. Cependant, la plupart de ces unités ne sont pas formelles, surtout lorsque l'enregistrement fiscal et les tracasseries administratives sont en cause. L'objet de ce papier est d'appréhender la dynamique entrepreneuriale du microentrepreneur informel au Maroc en cherchant à comprendre ses spécificités et les motivations qui le poussent à choisir l'informalité ou à évoluer vers la formalisation de son activité. Pour cela, une revue des travaux empiriques abordant la thématique de la formalisation, nous a permis de constater qu'en plus d'un cadre juridique et administratif rigide, certaines caractéristiques de l'entreprise et de son propriétaire influencent cette dynamique entrepreneuriale. Du coup, si les décideurs sont intéressés à explorer les moyens d'accroître le taux de conformité avec les lois sur l'enregistrement, il est important de ne pas négliger ces facteurs.

Mots clés : « Informel ; dynamique ; entrepreneuriat ; microentreprise ; formalisation ».

Abstract

Governments around the world have introduced reforms in an attempt to facilitate the formalization of informal microenterprises. However, most of these units are not formal, especially where tax registration and red tape are involved. The purpose of this paper is to understand the entrepreneurial dynamics of the informal microentrepreneur in Morocco by seeking to understand its specificities and the motivations that push them to choose informality or to move towards the formalization of their activities. To do this, a review of the empirical work addressing the theme of formalization, has allowed us to observe that in addition to a rigid legal and administrative framework, certain characteristics of the company and its owner influence this entrepreneurial dynamic. So, if policymakers are interested in exploring ways to increase the rate of compliance with registration laws, it is important not to overlook these factors.

Keywords : « Informal ; dynamic ; entrepreneurship ; microenterprise ; formalization ».

Introduction

L'entrepreneuriat en informel au Maroc connaît depuis une vingtaine d'années un essor remarquable et suscite un véritable engouement. Ainsi les problématiques de recherche relatives au secteur et à l'entrepreneuriat informel présentent aujourd'hui des enjeux majeurs sur les plans économiques, sociaux et politiques tant dans les PED que dans les pays développés. Ce secteur est dernièrement largement abordé sous l'angle de ses entrepreneurs au lieu de l'optique orientée vers l'analyse du marché du travail et de l'emploi informel (J. Berrou, 2014).

Les difficultés rencontrées dans la définition de l'entrepreneuriat se retrouvent aussi dans les différentes approches de l'étude de l'entrepreneur. A cet égard, (Filion, 1991) précise qu'une des difficultés majeures dans l'étude du rôle de l'entrepreneur consiste à définir qui est un entrepreneur ou ce qu'est un entrepreneur. Pour nous, cette difficulté persiste encore lorsqu'on vise à détecter des traits spécifiques à un entrepreneur informel.

A ce titre, une large littérature sur le secteur informel dans les pays en voie de développement partage le constat de la coexistence, au sein de ce secteur, d'activités de subsistance conduites par nécessité et de véritables entrepreneurs saisissant les opportunités offertes par l'informalité (Lautier, 2004 ; Nichter et Goldmark, 2009). Les entrepreneurs dits de nécessité, sont encore très peu étudiés en dépit des enjeux socio-économiques élevés qu'ils représentent. Un des objectifs de ce papier est de comprendre si certaines caractéristiques les distinguent véritablement des entrepreneurs traditionnels d'opportunité.

Aujourd'hui, en Afrique, l'importance prise par l'informel est telle que les États ne peuvent plus éviter une réflexion sur le positionnement du secteur informel dans leur économie et sur l'attitude à prendre face à ce fléau notamment par son intégration dans le secteur formel.

Le concept du secteur informel qui réunit l'ensemble des unités de production échappant plus ou moins à la régulation recouvre une réalité hétérogène dont les caractéristiques, les déterminants et surtout les dynamiques restent largement méconnus. Pourtant, si l'on accepte qu'à long terme, une formalisation entière de toutes les unités de production informelles est souhaitable, la compréhension des éléments clés de la dynamique entrepreneuriale de ces unités montre son importance.

Les questions de notre recherche peuvent être présentées ainsi :

- En se basant sur la littérature existante, qu'est-ce qu'on entend par « microentreprise informelle » ?
- Quelles sont les motivations à l'entrepreneuriat informel?
- Quels sont les segments de l'entrepreneur informel ?
- Quels sont les différents déterminants de la décision de la formalisation qui peuvent être déduits de la littérature ?

Pour répondre à ces questions, le reste de l'article est structuré comme suit : La première section traite les motivations à l'entrepreneuriat informel et propose une analyse du secteur informel. Dans ce cadre, après avoir rappelé quelques éléments relatifs aux traits spécifiques du microentrepreneur informel marocain, nous verrons comment la figure de l'entrepreneur d'opportunité a pris une place plus importante dans la littérature par rapport à l'entrepreneur de nécessité, ceci à travers les controverses et débats théoriques qui ont jalonné ces deux postures. Ainsi, nous allons mettre l'accent sur les différents travaux de recherche qui relativisent cette typologie dualiste tout en dressant d'autres segments de microentrepreneurs informels. Dans une deuxième section, une revue des travaux empiriques liés aux éléments clés de la dynamique entrepreneuriale des entrepreneurs informels sera ensuite exposée. Enfin, une conclusion clarifie les limites de la recherche et fournit des suggestions pour de futures recherches.

1. Motivations à l'entrepreneuriat informel.

Les travaux sur les entrepreneurs informels en Afrique (Laza, 2010 ; Dado-Worou, 2015) (Lautier, 2004; Nichter et Goldmark, 2009) prédisent la coexistence, au sein du secteur informel, de deux types d'entrepreneurs : Les entrepreneurs d'opportunités et les entrepreneurs de nécessité.

Les premiers créent leurs entreprises car ils ont découvert une opportunité, ils sont animés par la motivation « pull ». Il s'agit en fait d'une motivation tirée en quelque sorte d'une motivation qui s'est faite sans contrainte, provenant de la propre initiative de l'entrepreneur. Quant aux deuxièmes, la littérature les a nommés ainsi parce qu'ils ont été contraints d'entreprendre. Ils ont créé leurs entreprises parce qu'ils ont perdu leurs emplois par licenciement ou ont été mis à pied ou encore se sentaient menacés de perdre leurs emplois : on parle d'une motivation « push ».

Les entrepreneurs dits de nécessité sont encore très peu étudiés en dépit des enjeux socio-économiques élevés qu'ils représentent. Il semble donc intéressant de définir la notion du secteur informel, de comprendre la spécificité de l'entrepreneur informel marocain, ainsi que de détecter si certaines caractéristiques distinguent les entrepreneurs de nécessité des entrepreneurs traditionnels d'opportunité.

1.1. Définition du secteur informel.

Le secteur informel est actuellement une réalité pesante que ce soit au niveau des économies en développement ou au niveau mondiale (Schneider, 2005)

L'une des difficultés que rencontre le chercheur sur le secteur informel est l'absence d'une définition largement acceptée de ce secteur. Plusieurs définitions du secteur informel ont vu le jour depuis le fameux « rapport Kenya » publié par le bureau international du travail (BIT) sur la situation de l'emploi urbain à Nairobi (OIT, 1972). Cette organisation définissait les entreprises du secteur informel par rapport aux multiples critères suivants : propriété familiale des entreprises, échelle restreinte des opérations, techniques à forte intensité de main-d'œuvre, faible niveau scolaire des entrepreneurs, marchés accessibles et utilisation de ressources locales (Torrès, 2002).

Dès cette date, le concept du « secteur informel » regroupait des activités qui ne sont plus homogènes et qui sont conduites, au moins partiellement, en dehors des réglementations publiques (artisanat de production, services à la personne, services aux entreprises, petit commerce, etc.) (J. Berrou, 2014).

Suite à la 15^e conférence internationale des statisticiens du travail, le BIT adoptait en 1993 le point de vue des praticiens en considérant le secteur informel comme une composante du secteur institutionnel des ménages au sein du système de comptabilité nationale des Nations unies. Dans ce cadre, cette expression est assimilée aux entreprises individuelles ne tenant pas une comptabilité complète et n'étant pas enregistrées. Autrement dit, ce secteur informel comprend les travailleurs indépendants exerçant à leur propre compte, seuls ou avec l'aide de membres de la famille non rémunérés, et peut être étendu aux micro- et petites entreprises employant des salariés rémunérés (moins de cinq)). (J. Berrou, 2014).

Au Maroc, la définition retenue du secteur informel est celle du Haut-Commissariat au Plan(HCP) pour qui « *ce secteur regroupe toutes les unités de production non-agricoles qui exercent des activités de production de biens et services sans se conformer aux dispositions*

statutaires et comptables auxquelles sont soumises les entreprises opérant dans l'économie nationale ». A ce titre, en 2013, ce secteur employait 2,4 millions de personnes, soit 36 % des personnes qui travaillent au Maroc (hors emploi agricole), ainsi, avec 103,346 milliards de DH et un taux de 56% de la production, la valeur ajoutée créée par les unités de production informelles (UPI) représente 12,6% de la valeur ajoutée nationale (HCP, 2018). Ce secteur se caractérise aussi au Maroc par une certaine hétérogénéité comportant aussi bien des activités de petite production (artisanat etc.), des activités de services (réparation, mécanique, plomberie, gardiennage, etc.) que des activités de commerce (alimentaire, vestimentaire etc.) et le bâtiment (ALAMI, 2016).

Tout en se basant sur la littérature, Benjamin Nancy et ses co-auteurs (2012) ont examiné le secteur informel comme un continuum basé sur une combinaison de critères qu'une firme remplit. En s'appuyant sur plusieurs de ces critères (la taille de l'entreprise, l'absence d'enregistrement, le non-paiement des impôts ou le type de taxes payées, l'existence d'états comptables corrects, le niveau d'accès au crédit bancaire et la mobilité du lieu de travail.), ils ont défini trois catégories d'entreprises : les entreprises formelles, celles du gros informel et celles du petit informel.

Dans ce travail, nous considérons le secteur informel comme l'ensemble des activités qui se déroulent, en partie ou en totalité, en dehors de la législation pénale, sociale et fiscale ou qui échappent à la comptabilité nationale, à la politique économique et sociale, et donc à toute régulation de l'Etat. Le choix de cette définition se justifie par le fait qu'elle concorde avec le contexte auquel nous allons étudier le secteur informel à savoir l'entrepreneuriat.

Les différentes conceptions de l'informalité expliquent la diversité des manières utilisées pour collecter les données sur le secteur informel, ainsi que la difficulté de leur comparabilité au niveau international.

1.2. Typologie dualiste des microentrepreneurs informel.

La littérature en entrepreneuriat s'intéresse en grande partie à l'entrepreneur dit « d'opportunité », qui crée son activité à partir de la détection d'une occasion d'affaires. Mais la réalité relève l'existence en un nombre important des entrepreneurs créés par contrainte, nécessité ou en raison d'une situation précaire. Ces entrepreneurs dit de nécessité, correspondant principalement aux microentrepreneurs informels, sont encore très peu étudiés en dépit des enjeux socio-économiques élevés qu'ils représentent. D'où l'utilité de

comprendre si certaines caractéristiques les distinguent véritablement des entrepreneurs traditionnels d'opportunité.

1.2.1. Spécificité des microentrepreneurs informels au maroc.

Les années 1980 marquent la prolifération des micro- et petites entreprises (MPE) au Maroc, conséquence de l'ajustement structurel, le ralentissement économique, l'augmentation du chômage et l'émigration à l'étranger. Très rapidement ces unités sont devenues le noyau du système productif de l'économie, comptant 97,7% des établissements économiques non agricoles qui exercent leur activité dans un lieu fixe et employant 64,7% de la main d'œuvre (Hamdouch, 2004). Cependant, l'étude de (ALAMI, 2014) confirme la théorie de De Soto (1989) sur les effets négatifs de la bureaucratie, puisque pour cette auteure c'est le cadre réglementaire trop rigide qui pousse les microentreprises à choisir l'informalité au Maroc. Dans cette optique, le rapport publié par le HCP témoigne la prédominance de micro unités dans le secteur informel, dans la mesure où les trois quarts des unités opérant dans ce secteur n'emploient qu'une seule personne, 17,3% sont formées de deux personnes et la taille moyenne des unités informelles ne dépasse pas les 1,39 personne (HCP, 2018).

Plusieurs auteurs s'intéressent à l'étude des acteurs qui agissent au sein du secteur informel afin de détecter, au niveau micro, leurs comportements, leurs motivations et leurs organisations économiques concrètes (J.-P. Berrou & Gondard-delcroix, 2010). A ce titre (Berrou et Gondard-Delcroix, 2013; (Berner, Gomez, & Knorringa, 2012); (Amorós & Cristi, 2011) traitent ces acteurs sous l'angle des initiatives économiques informelles de génération de revenus, et les qualifient de « microentrepreneurs ».

Depuis la « découverte » du secteur informel par Hart (1973) et le BIT (1972), les critères de définition des microentreprises informelles les plus fréquemment retenus sont beaucoup plus restreints et tendent à occulter les apparentes différences de logiques socio-économiques. Il s'agit, en effet, des critères suivants : (1) la taille de l'entreprise en termes d'employés (inférieure à 5 ou à 10, en fonction des contextes), (2) l'absence d'enregistrement administratif et (3) l'absence d'une comptabilité formelle. (Kervyn de Lettenhove & Lemaître, 2018).

Au Maroc, on assiste à l'absence de documents officiels définissant, de façon détaillée, le barème de classification des microentreprises en terme de l'effectif ou du chiffre d'affaires. Exception faite d'une classification effectuée par la commission mixte, cette dernière est composée de représentants de Bank Al-Maghrib et du GPBM (Groupement Professionnel des Banques Marocaines). Cette classification est représentée comme suit :

Tableau 1 : Microentreprise marocaine en fonction de l'effectif et le chiffre d'affaire.

Type d'entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire annuel
Microentreprise	<10	<10 millions DH

Source : Classification des entreprises d'après la commission mixte, composée de représentants de Bank Al-Maghrib et du GPBM

Conformément à la classification effectuée par la commission mixte, plusieurs chercheurs au Maroc (Hamdouch, 2004) cité par (Tani & Radi, 2014) définissaient la T.P.E. comme étant une entreprise employant moins de 10 salariés. Dans ce cadre, ces chercheurs ont souligné l'intérêt de faire la différence entre la micro entreprise (1 à 9) et la petite entreprise (10 et plus). A l'intérieur des microentreprises, ils ont distingué entre les plus petites entreprises (PPE) de 1 à 3 qui sont les véritables microentreprises et celles moins petites de 4 à 5 et surtout 6 à 9 personnes qui sont de très petites entreprises (TPE).

Dans son étude intitulée « *Microentreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc* », (ALAMI, 2007) considère les microentreprises informelles comme des unités employant au maximum 10 actifs y compris le chef d'unité et qui échappent partiellement ou totalement aux impôts et à la législation sociale.

L'informalité au Maroc se mesure par rapport à l'acquisition de l'autorisation d'exercer, aux différents types d'enregistrements auxquels doit procéder l'entreprise (registre de commerce, administration fiscale et sécurité sociale) et à l'existence de comptabilité d'entreprise (Hamdouch, 2004). Autrement dit, une entreprise informelle est considérée comme toute unité qui n'est pas enregistrée dans le registre de commerce, n'a pas un numéro patente ou un identifiant fiscal (n'est pas en règle avec l'administration fiscale), n'est pas enregistrée à la sécurité sociale, n'est pas déclarée auprès de l'inspection du travail et n'est pas autorisée auprès des services des collectivités locales. Dans le cadre de ses études sur le secteur informel, le Haut-Commissariat au Plan y ajoute souvent la tenue d'une comptabilité conforme aux dispositions légales. Ainsi, une entreprise ne disposant pas d'un seul de ces éléments est considérée comme étant informelle.

Dans ce papier, nous considérons une microentreprise informelle comme une unité de production employant au plus 10 employés y compris le chef d'unité, et dont l'activité n'est pas conforme à la loi en ce qui concerne l'enregistrement auprès de différentes administrations, la tenue d'une comptabilité, le paiement des taxes et des impôts, etc. En

conséquence, des questions ont été élaborées afin de savoir si certaines caractéristiques distinguent les entrepreneurs de nécessité des entrepreneurs traditionnels d'opportunité.

1.2.2. Entrepreneurs de nécessité versus entrepreneur d'opportunité.

La plupart des recherches en entrepreneuriat cherche à comprendre la conduite de l'entrepreneur. L'une des manières de l'appréhender est d'étudier ses motivations. Selon Janssen (2009) et Robichaud et al. (2006), une meilleure compréhension des motivations de l'entrepreneur permet de comprendre sa conduite.

A ce titre, les recherches antérieures sur la motivation entrepreneuriale estiment que le fait de créer son entreprise peut être choisi ou subi, c'est-à-dire qu'il peut être déclenché par la présence d'une opportunité d'affaire ou par un besoin de rémunération en cas de chômage, par exemple (Gabarret et Vedel, 2012). Ces deux postures ont donné naissance aux concepts «pull» et «push», puis à deux types d'entrepreneurs : «l'entrepreneur d'opportunité et l'entrepreneur de nécessité» (Gabarret et Vedel, 2012 ; Giacomini et al., 2010).

Ainsi, une large littérature sur le secteur informel dans les pays en voie de développement partage le constat de la coexistence, au sein de ce secteur, d'activités de subsistance conduites par nécessité et de véritables entrepreneurs saisissant les opportunités offertes par l'informalité (Lautier, 2004) ; (Nichter & Goldmark, 2009). Cependant, les entrepreneurs dit « de nécessité » sont relativement ignorés dans les travaux de recherche en entrepreneuriat vu les enjeux socio-économiques élevés qu'ils représentent par rapport aux entrepreneurs dit « d'opportunité».

Si l'entrepreneur d'opportunité est si dominant, cela est dû à la place qu'occupe l'opportunité en entrepreneuriat. Dans la mesure où la recherche d'opportunité s'inscrit dans l'expérience quotidienne de l'entrepreneur, ainsi qu'on ne peut le définir indépendamment de l'opportunité (Chabaud et Ngjoi, 2004). Minoritaire en réalité, ce type d'entrepreneur correspond essentiellement à des entrepreneurs indépendants ou des petits patrons de micro- et petites entreprises. Ils présentent généralement des caractéristiques socio-démographiques inverses à celles des entrepreneurs de nécessité. Leurs revenus sont généralement supérieurs au salaire minimum en vigueur dans les pays considérés (voire au salaire moyen dans le secteur formel) (Charmes, 2009).

Quant aux entrepreneurs de nécessité, il s'agit essentiellement de travailleurs à leur compte exerçant dans des activités à faible niveau de capital. Ils sont plutôt jeunes et disposent de faibles savoir-faire et compétences entrepreneuriales (peu diplômés et peu qualifiés) (J. Berrou, 2014). Pour (AMANI, 2015), l'entrepreneur de nécessité entreprend non seulement pour des raisons dues à la crise économique (chômage, etc) mais aussi dans le but de subvenir aux besoins de la famille voire même de survivre financièrement. Cet auteur, constate aussi que la motivation de cet entrepreneur est de type push découlant de facteurs extrinsèques (le chômage, le licenciement, la perte d'emploi ou même la menace de perdre son emploi, les raisons familiales et insatisfaction dans l'emploi précédent). Ces facteurs de poussée sont en premiers responsables de l'image négative qui s'articule autour des entrepreneurs de nécessité et tendent à les exclure de la population proprement dite des entrepreneurs.

La domination des travaux de recherche sur l'entrepreneur d'opportunité a tendance à influencer la représentation de l'entrepreneur et tend à subordonner l'image que l'on a de l'entrepreneur de nécessité. Néanmoins force est de remarquer que les entrepreneurs de nécessité sont un phénomène de plus en plus important, notamment dans le secteur informel.

Au-delà de l'activité de subsistance qui est attribuée aux microentrepreneurs informels des pays en développement, des études conduites en Afrique de l'Ouest et au Pérou ont permis d'identifier une classe intermédiaire d'entrepreneurs en devenir qui opèrent avec peu ou pas de capital mais produisent à haut niveau de productivité grâce à des compétences entrepreneuriales (prise de risque, anticipation, gestion du personnel, etc.) similaires aux « top-performers » (Grimm et al., 2011 ; Göbel et al., 2011 ; R. Nkanku 2016). A cet égard les travaux structuralistes (Portes et al., 1989) soulignent l'existence d'une troisième catégorie d'« entrepreneurs exploités et dépendants » insérés dans des réseaux de sous-traitance avec des entreprises formelles, ce qui relativise cette typologie dualiste de l'entrepreneuriat informel (« necessity driven » ou « opportunity driven »).

Dans le but de dépasser de la dichotomie « secteur formel – secteur informel » plusieurs chercheurs (Benjamin et Mbaye, 2012 ; Fields, 2009 ; Mead et Liedholm, 1998 ; Rogerson, 1996 ; House, 1984) ont distingué entre différents groupes de micro- entrepreneurs informels. Il s'agit de trois segments du secteur informel : (1) Sortie (exit) versus exclusion (Perry et al., 2007), (2) motivés par la nécessité (necessity-driven) versus motivés par une opportunité (opportunity- driven) (Amoros et Christi, 2011 ; Rosa et al., 2006 ; Acs et Varga, 2005) et (3) survie versus accumulation ou croissance (Berner et al., 2012 ; Rogerson, 1996 ; Mead et

Liedholm, 1998). Pour ce dernier segment, les entrepreneurs orientés vers la survie, se distinguent par rapport à ceux orientés vers la croissance par le fait qu'ils sont moins disposés à prendre des risques, n'ayant pas de réelles aspirations à posséder de grandes entreprises ainsi que leurs actions révèlent qu'ils aspirent d'abord à une vie tranquille et à des revenus stables, durables et suffisants pour nourrir, habiller et éduquer leurs familles (Phillips et Bhatia-Panthaki, 2007)

La typologie dualiste de l'entrepreneuriat informel (« necessity driven » ou « opportunity driven ») est similaire à celle opérée par Perry et al. (2007) entre l'informalité volontaire (exit) et l'informalité involontaire (exclusion), cette dernière fait allusion au fait que certains entrepreneurs décident de façon consciente et réfléchie d'intégrer le secteur informel après en avoir pesé les coûts et les bénéfices, alors que d'autres qui, à cause de l'existence de fortes barrières à l'entrée (ou d'autres contraintes internes et/ou externes) sont forcés à opérer de manière informelle.

La structure de l'informel dépend finalement beaucoup plus de la capacité des entrepreneurs à surmonter les barrières à l'entrée et à enclencher une dynamique d'accumulation. Mais il est à signaler que le fait que plusieurs travaux de recherche se sont concentrés dernièrement sur l'étude d'autres segments d'entrepreneurs informels a permis une représentation plus diversifiée et plus pertinente du secteur.

2. Eléments clés de la dynamique entrepreneuriale.

En se basant sur les résultats des travaux de recherches antérieures, nous reprochons que la dynamique entrepreneuriale des microentreprises informelles est le résultat d'une combinaison de divers facteurs liés en particulier aux caractéristiques du microentrepreneur informel, aux caractéristiques de l'unité de production, mais aussi aux caractéristiques du climat des affaires. De ce fait, et en tenant compte du fait que les perspectives de la disposition à la formalisation restent en général incertaines, il serait donc particulièrement intéressant de pouvoir identifier les déterminants qui sont derrière la dynamique entrepreneuriale des microentrepreneurs informels.

Le niveau d'étude est l'une des variables les plus étudiées dans les travaux traitant la volonté de la formalisation des entreprises informelles. On peut considérer que le niveau d'instruction est lié à la connaissance, à la capacité de résolution des difficultés, à la discipline de formation, et à la confiance en soi. Ceux-ci peuvent permettre à l'entrepreneur informel de s'adapter aux différents problèmes et donc, d'être plus disposé à passer au secteur formel.

Dans ce cadre, (Fomba, N'Dachi, Kengne, & Ebella, 2013) montrent que les entrepreneurs informels avec un niveau d'éducation élevé, des capacités managériales importantes et une expérience professionnelle sont plus disposés à respecter partiellement ou entièrement la réglementation. (McPherson & Liedholm, 1996) ont par ailleurs mis en lumière que le niveau d'éducation atteint permet de capter la capacité intellectuelle d'analyse des informations économiques et d'en déduire les utilités de l'enregistrement des activités au niveau individuel et collectif. Le cas Congolais a été abordé par (Mouko, 2015) qui montre que l'éducation est un élément discriminant d'insertion dans l'économie formelle ou informelle.

En signalant un sondage sur 300 microentreprises informelles dans la ville de Lahore au Pakistan, (Williams, Shahid, & Marti, 2016) affirment que les entrepreneurs âgés de 40 ans et plus sont plus susceptibles de fonctionner formellement que les plus jeunes (15 -24 ans), tout comme ceux qui ont des niveaux d'éducation plus élevés. De même, (Williams & Shahid, 2016) soulignent à l'égard de (Fortin et al., 1996; Pedersen, 2003; Williams et Martinez-Perez, 2014) que les entrepreneurs les moins susceptibles de fonctionner officiellement sont ceux qui ont tendance à être plus jeunes.

Ainsi, en cherchant à mieux comprendre les préférences entrepreneuriales en matière de formalisation et le rôle que joue le genre, (Babbitt, Brown, & Mazaheri, 2015) constatent, contrairement à la littérature existante, que les femmes entrepreneurs possèdent des préférences très nuancées en matière de formalisation qui sont conditionnées par de nombreux facteurs. En effet, ces auteurs expliquent que la préférence pour la formalisation est la plus forte chez les femmes entrepreneurs qui sont plus âgées, mariées, basées en milieu rural et qui ont récemment créé leurs entreprises.

Les raisons pour lesquelles les unités de production ont été mises en place influencent également les décisions d'enregistrement. Les entreprises créées pour être indépendantes ou pour suivre une tradition familiale présentent une plus grande probabilité d'être formelles par rapport à celles mises en place faute d'alternative (faute d'un emploi salarié) ou de revenus supplémentaires pour le ménage (activité auxiliaire). Toutes ces constatations s'inscrivent dans la lignée de la littérature qui souligne que les dynamiques des microentreprises (formalisation et performance économique) sont fortement dépendantes de la raison d'être de l'entreprise: plus c'est un vrai choix (et moins une contrainte), plus l'unité est économiquement efficace (Perry et al., 2007).

(Rakotomanana, 2009) et (Cling, Razafindrakoto, & Roubaud, 2012) confirment que les chefs d'établissements plus « visibles » ont beaucoup plus de chance de vouloir régulariser les inscriptions sur les registres administratifs. De ce point de vue, les performances des unités de production (et plus particulièrement leur taille et leur capacité de faire face aux problèmes de productivité) les rendent plus ou moins détectables par les autorités, et par là-même plus ou moins susceptibles d'être formalisées (Demenet, 2014) ; (Ouédraogo, 2013); (Kraiem, 2015).

Les interviews réalisés par (Benjamin, Diop, Golub, & Mbaye, 2012) confirment que le climat des affaires affecte le choix des entreprises d'un statut formel, en effet leurs résultats indiquent que les acteurs de l'informel dénoncent fortement le manque de fiabilité de la justice, le coût élevé des facteurs de production, ainsi que la faible qualité des services de l'eau, de l'électricité et du téléphone. La corruption et le manque d'efficacité des services administratifs, notamment du fisc, de la douane et du commerce, sont également pointés du doigt par ces acteurs. Dans le même ordre d'idée, (Feudjo & Djoumessi, 2020) soulignent que *« les incitations fiscales favorisent l'entrepreneuriat dans les secteurs jugés prioritaires ou prédéfinis par l'Etat, secteur très peu accessible par les entrepreneurs moyens, de par les contraintes liées à la spécificité du secteur et à la taille de l'entreprise »*.

L'étude de (Ouedraogo, 2015) indique que les entrepreneurs informels sont motivés à s'enregistrer lorsqu'ils constatent l'existence d'avantages pour les entreprises formelles, notamment les meilleurs accès aux financements, aux matières premières, aux infrastructures et aux services publics ainsi que des facilités de donner des reçus aux clients pour les attirer. De même, (Cling et al., 2012) confirment que l'accès aux marchés, la possibilité de développer des relations avec les grandes entreprises et la possibilité de se faire connaître influencent les décisions des chefs d'unité de s'inscrire.

L'étude menée par (ALAMI, 2007) montre que l'une des principales difficultés du passage des unités informelles à une échelle supérieure, est l'absence d'encadrement de l'administration. En effet, elle constate que les agents de l'informel au Maroc attendent de l'État des actions que ce soit au plan économique (facilitation, crédits) ou au plan de l'organisation des différentes professions et de leur représentation. A cet égard (Mourji, 2011) soutient que les opérateurs informels souhaitent être informés des projets d'appui en cours, des réformes envisagées, etc.

Conclusion

L'informalité est la forme la plus courante de fonctionnement des microentreprises au Maroc. Le nouveau statut d'autoentrepreneur et le programme intégré de financement de 2020 ont été introduit dans le but d'offrir un moyen plus rapide, moins coûteux et plus facile pour que ces entreprises puissent devenir formelles, et de leur permettre d'accéder à bon nombre des avantages (financement, accès aux marchés publics...). Lorsque ces initiatives ont été mise en place, on s'est demandé si le changement juridique était suffisant, par lui-même, pour que les entreprises informelles se formalisent ou si des efforts et des services supplémentaires étaient nécessaires.

Notre revue des travaux empiriques montre que certaines caractéristiques de l'entreprise et de son propriétaire influencent la probabilité d'enregistrement. Du coup, si les décideurs sont intéressés à explorer les moyens d'accroître le taux de conformité avec les lois sur l'enregistrement, il est important de ne pas négliger ces facteurs. En effet, le taux de formalisation peut être doublé en concentrant les interventions sur des entreprises ayant des caractéristiques qui les placent plus près de la marge de formalisation de leur propre initiative. De même, les entreprises dirigées par des hommes, dirigées par des propriétaires plus instruits, opérant dans des établissements et non des ambulants, ainsi que les entreprises motivées par une opportunité d'affaire sont plus enclines à être formalisées.

Sur la base de ces constatations, nous pouvons formuler quelques suggestions provisoires pour un futur programme de recherche et de politique. De toute évidence, afin de garantir la pérennité des futurs efforts de formalisation et de régulation du secteur, d'autres mesures pourraient inclure la promotion d'un plus grand engagement envers la moralité fiscale à travers une assistance technique au respect de la législation fiscale et du droit du travail, ainsi que des dispositifs d'enseignement et de formation. Force est alors de constater la nécessité de renforcer la formation pour la population active en vue de favoriser l'accumulation du capital humain. A cet égard, on pourrait envisager la possibilité d'étendre les aides financières accordées aux petites entreprises pour la formation à celles qui sont actuellement dans le secteur informel, à condition que l'entreprise bénéficiaire prenne en échange les mesures nécessaires pour régulariser sa situation. Ce renforcement de la formation des opérateurs informels pourrait être accompagné d'une diversification des sources et une modernisation des mécanismes de financement. De ce fait, il serait intéressant de proposer un modèle de recherche qui étudie l'impact des caractéristiques du microentrepreneur sur la décision de la formalisation via des pratiques d'accompagnement comme variable modératrice.

Enfin, la littérature étudiée montre que la plupart des enquêtes empiriques sur la disposition à la formalisation était destinée à des opérateurs exerçant dans le monde urbain. A ce niveau nous suggérons aux futurs chercheurs d'élargir le champ des enquêtes aux entrepreneurs ruraux afin de pouvoir repérer des points de vue plus objectifs, ainsi que d'évaluer si les raisons de l'entrepreneuriat informel et les interventions politiques requises sont similaires ou non dans les différents milieu du pays.

BIBLIOGRAPHIE

- ALAMI, R. M. (2007). Microentreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc. Presses de l'Université Du Québec, 37(418), 225–239.
- ALAMI, R. M. (2014). Le secteur informel au Maroc (Presses Ec). Rabat.
- ALAMI, R. M. (2016). LES JEUNES ET L'INFORMEL AU MAROC. Maroc.
- AMANI, B. N. ' DA. (2015). LA PERCEPTION DU RISQUE CHEZ L'ENTREPRENEUR DE NÉCESSITÉ EN MILIEU URBAIN : ÉTUDES DE CAS D'ENTREPRENEUR(E)S À MONTRÉAL. MONTRÉAL.
- Amorós, J. E., & Cristi, O. (2011). POVERTY , HUMAN DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP. The dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data. Oxford.
- Babbitt, L. G., Brown, D., & Mazaheri, N. (2015). Gender , Entrepreneurship , and the Formal– Informal Dilemma : Evidence from Indonesia. *WORLD DEVELOPMENT*, 72, 163–174. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.02.019>
- Benjamin, N., Diop, T., Golub, S., & Mbaye, A. (2012). Les entreprises informelles de l ' Afrique de l ' ouest francophone. Taille , productivité et institutions.
- Berner, E., Gomez, G., & Knorringa, P. (2012). Original Article ' Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor ' : The Logic of Survival Entrepreneurs. *European Journal of Development Research*, 24(3), 382–396. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.61>
- Berrou, J.-P., & Gondard-delcroix, C. (2010). Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d ' entreprises informelles : récits de vie d ' entrepreneurs à Bobo- Dioulasso (Burkina Faso) n ° 2010-09 (Vol. 33).
- Berrou, J. (2014). Entrepreneurs du secteur informel. Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.). Retrieved from <http://www.cairn.info/dictionnaire-sociologique-de-l-entrepreneuriat--9782724616408-page-227.htm%0A>
- Cling, J. P., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012). To be or not to be registered?

- Explanatory factors behind formalizing non-farm household businesses in Vietnam. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 17(4), 632–652. <https://doi.org/10.1080/13547860.2012.724553>
- Demenet, A. (2014). Transitions entre les secteurs formel et informel en période de crise au Vietnam. *Mondes En Développement*, 166(2), 73–86. <https://doi.org/10.3917/med.166.0073>
- Feudjo, J. R., & Djoumessi, F. (2020). Fiscalité et motivation entrepreneuriale dans le contexte socioéconomique Taxation and entrepreneurial motivation in the socio-economic context. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 1(1), 1–26.
- Filion, L. J. (1991). Vision and Relations: Elements for an Entrepreneurial Metamodel. *International Small Business Journal*. <https://doi.org/10.1177/026624269100900202>
- Fomba, K. B., N'Dachi, D. R., Kengne, K. A., & Ebella, R. (2013). Réglementation et Performances des Micros , Petites et Moyennes Entreprises Camerounaises.
- Hamdouch, B. (2004). DYNAMISME DE LA MICRO ET PETITE ENTREPRISE AU Research Report Series No .: 0419 Bachir Hamdouch Avec la collaboration de Abdallah Berrada et Mohamed Mahmoudi.
- HCP. (2018). Enquete nationale sur le secteur informel 2013/2014.
- Kervyn de Lettenhove, M., & Lemaître, A. (2018). Micro-entreprises du secteur informel dans le Mono (Bénin) : vers un approfondissement à travers une approche d'économie populaire. *Mondes En Développement*, 181(1), 11. <https://doi.org/10.3917/med.181.0011>
- Kraiem, M. (2015). Les dynamisations des micro-entreprises dans les PMA : une relecture de l'économie informelle manufacturière au Mali. Université de Versailles- Saint Quentin en Yvelines.
- McPherson, M. A., & Liedholm, C. (1996). Determinants of Small and Micro Enterprise Registration: Results from Surveys in Niger and Swaziland. *World Development*, 24(3), 481–487. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00147-5](https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00147-5)
- Mouko, P. (2015). Les dynamiques de l'économie informelle en Afrique subsaharienne : une étude empirique de la transition structurelle des micro-entreprises en République du Congo.
- Mourji, F. (2011). Le secteur informel au Maroc.
- Nichter, S., & Goldmark, L. (2009). Small Firm Growth in Developing Countries. *World Development*, 37(9), 1453–1464. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.01.013>
- Nkakleu, R. (2016). Les Motivations Des Entrepreneurs Aux Pieds Nus Au Cameroun. XXV

- Conférence Internationale de Management Stratégique, 1–31.
- OIT. (1972). Employment , Incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya, 593. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.cplett.2015.04.006>
- Ouedraogo, M. F. (2015). Les déterminants du secteur informel dans les pays en voie de développement : réglementation, corruption, procédures administratives et mode de financement.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). INFORMALITY: EXIT AND EXCLUSION. Washington, DC: World Bank.
- Rakotomanana, F. H. (2009). faire enregistrer son entreprise informelle à Madagascar , quelles implications sur les stratégies de l' Administration publique ? STA TECO N°10 4.
- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: What do we really know? *European Journal of Political Economy*, 21(3), 598–642. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.10.002>
- Tani, W., & Radi, B. (2014). Le financement des Très Petites Entreprises : Informalisation du financement formel ou formalisation du financement informel. *Dossiers de Recherches En Economie et Gestion*, (3), 187–205.
- Torrès, O. (2002). Essai de conceptualisation proxémique de la petitesse des entreprises. 6ème Congrès International Francophone PME (CIFPME 2002), 1–18.
- Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory : explaining the varying degrees of (in) formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5626(June). <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>
- Williams, C. C., Shahid, M. S., & Marti, A. (2016). Determinants of the Level of Informality of Informal Micro-Enterprises : Some Evidence from the City of Lahore , Pakistan. *World Development* Vol., 84, 312–325. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.09.003>