



HAL
open science

Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour approche prospective de la formalisation intégrative

L Alla, E L Jaouhari, Badr Bentalha

► **To cite this version:**

L Alla, E L Jaouhari, Badr Bentalha. Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour approche prospective de la formalisation intégrative. *Alternatives Managériales et Economiques*, 2022, 4 (1), pp.180-202. hal-03581639

HAL Id: hal-03581639

<https://hal.science/hal-03581639v1>

Submitted on 20 Feb 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19 : Pour approche prospective de la formalisation intégrative
ALLA, L.¹, EL JAOUHARI, S.², BENTALHA, B.³

1. Enseignant-chercheur, ENSA de Fès, Laboratoire LAREMEF, USMBA, Fès, housseine.alla.ma@gmail.com.
2. Enseignant-chercheur, Laboratoire LPSTS, EST Kkénifra, Université Sultan Moulay Slimane, Béni Mellal, Smail.eljaouhari@gmail.com.
3. Professeur agrégé, AREF Fès-Meknès, doctorant, Laboratoire LAREMEF, ENCG, USMBA, Fès, bentalhabadr@gmail.com.

Date de soumission : 14/11/2021

Date d'acceptation : 22/01/2022

Résumé :

Plusieurs travaux ont abouti à ce que la dynamique entrepreneuriale dans le secteur est davantage liée à une panoplie de raisons ou motivations tant que subjective.

A part la sphère illégale de cette économie, la compréhension d'une telle dynamique, incitant les entrepreneurs à évoluer dans l'économie informelle et stimulant leur résilience à la lisière de l'économie moderne.

Avec la pandémie du Covid-19, certaines entreprises informelles ont fait preuve, plus que d'autres, d'importantes capacités de résistance à la crise, de plus créativité et d'innovation, de plus d'organisation et de réseautage, pourtant aux prises avec un environnement hostile et ne pouvant compter sur aucune aide de l'État.

Comment peut-on appréhender autrement le business model de l'entrepreneuriat du secteur informel pour mieux approcher sa formalisation intégrative ? Telle est notre problématique de recherche.

A partir d'une revue de littérature, nous tentons d'abord de cerner le concept, les approches de l'entrepreneuriat informel, les déterminants théoriques de la dynamique entrepreneuriale dans le secteur via la proposition d'un profil-type. Ensuite, nous présentons les modèles de référence de structuration-formalisation du secteur, et en proposer une trame théorique, à affiner par contextualisation dans le cadre de l'économie marocaine.

Les propositions de recherche ainsi dégagées seront étudiées examinées par des entretiens semi-directifs avec les entrepreneurs opérant dans l'informel.

L'objectif de cette étude est de contribuer à la bonne compréhension des causes de la résilience de ces entrepreneurs, les leviers à mobiliser pour réussir le processus de formalisation.

Mots-clés : économie informelle ; entrepreneuriat informel ; résilience informelle ; déviance ; formalisation.

Rethinking Entrepreneurship within the Informal Sector in Morocco in the Post-Covid-19 era: For a Prospective Approach to Integrative Formalization

Abstract:

Several studies have led to the conclusion that entrepreneurial dynamics in the sector are more related to a variety of reasons or motivations than to subjective ones.

Aside from the illegal sphere of this economy, understanding such dynamics, prompting entrepreneurs to evolve in the informal economy and stimulating their resilience at the edge of the modern economy.

With the Covid-19 pandemic, some informal enterprises have demonstrated, more than others, significant capacities for crisis resilience, more creativity and innovation, more organization and networking, yet struggling in a hostile environment and without any state support.

How else can the business model of informal sector entrepreneurship be approached to better approach its integrative formalization? This is our research problem.

Based on a review of the literature, we first try to identify the concept, the approaches to informal entrepreneurship and the theoretical determinants of entrepreneurial dynamics in the sector by proposing a standard profile. Then, we present the reference models of structuring-formalization of the sector, and propose a theoretical framework, to be refined by contextualization within the framework of the Moroccan economy.

The research proposals thus identified will be examined through semi-directive interviews with entrepreneurs operating in the informal sector.

The objective of this study is to contribute to a good understanding of the causes of the resilience of these entrepreneurs, the levers to be mobilized to succeed in the formalization process.

Keywords: Informal economy; informal entrepreneurship; informal resilience; deviance; formalization.

Introduction

Dans son acception la plus large, l'économie informelle concerne tous les échanges de biens et services, touche tous les secteurs économiques et constitue une atteinte aux principes qui sous-tendent notre modèle économique et social.

« Travail au noir, illégal, clandestin, économie marginale, souterraine, immergée, non marchande, informelle, invisible, parallèle, cachée, occulte... ou encore « système D », autant de termes utilisés par les chercheurs, les médias, ou le public, lorsqu'on aborde le type d'activités qui nous préoccupe ici et presque autant de définitions », constatait, en 1983, le CES sur le travail clandestin (Ragot, 1983).

Plusieurs travaux ont abouti à ce que la dynamique entrepreneuriale dans le secteur est davantage liée à une panoplie de raisons ou motivations tant objectives (coûts d'entrée, tracasseries administratives, obligations fiscales et parafiscales, asymétrie d'information, taux de bancarisation, analphabétisme, taux de pauvreté, ...) que subjective (poids de la charge familiale, solidarité des réseaux familiaux, sentiment de rejet et de marginalisation, ...).

Particulièrement dans les pays en développement, l'économie informelle est reconnue pour ses capacités à drainer un ensemble d'activités qui participent pleinement au développement économique et social (William, 2014). Malgré les différentes représentations, souvent négatives, l'entrepreneuriat informel a gagné en importance dans la recherche en gestion (Godfrey, 2011 ; Webb et al., 2014 ; Siquiera et al., 2014 ; Webb et al., 2013).

Malgré les nombreuses actions entreprises pour éradiquer ou du moins réduire structurer l'économie informelle, celle-ci continue à se développer et à prendre de l'ampleur dans tous les pays en développement, et notamment au Maroc. De même, l'impact des programmes de formalisation du secteur (INDH, statut d'auto-entrepreneur, programme Intilaka, statut de l'entrepreneur social, ...) reste limité en matière de structuration du secteur et son intégration dans l'économie formelle.

L'économie informelle y a été définie comme *« un ensemble d'unités produisant des biens et/ou des services, en vue de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division du travail et du capital en tant que facteurs de production »* (OIT, 2013).

Au niveau national, le secteur informel est défini dans l'enquête nationale y afférente comme comportant *« les unités de production qui ne disposent pas d'une comptabilité conformément au régime en vigueur au Maroc »* (CESE, 2016, p.41).

Selon le CESE (2016), l'auto-emploi informel occupe une place importante dans l'économie nationale. La majorité des unités de production informelles (UPI) sont localisées en milieu urbain.

Avec la pandémie du Covid-19, des entreprises informelles, opérant des activités de proximité, ont fait preuve d'une grande résistance à la crise, de plus créativité et d'innovation, de plus d'organisation et de réseautage, pourtant aux prises avec un environnement hostile et ne pouvant compter sur aucune aide de l'État. D'un autre côté, la majorité des acteurs de l'informel ont subi de plein fouet les effets de cette crise, avec d'importantes répercussions économiques, sociales et psychologique sur les entrepreneurs et leur famille.

Mis à part la sphère illégale de cette économie, la compréhension d'une telle dynamique, incitant les entrepreneurs à évoluer dans l'économie informelle et stimulant leur résilience à la lisière de l'économie moderne.

Outre le problème de clarté conceptuelle, de disponibilité de données adéquates, la confusion régnante est pour beaucoup liée à la nature multiforme du secteur informel et des motivations de travail dans ce secteur.

Notre problématique de recherche est donc la suivante :

Comment peut-on appréhender autrement le business model de l'entrepreneuriat du secteur informel pour mieux approcher sa formalisation intégrative ?

Pour traiter cette problématique, nous adopterons une démarche méthodologique hybride (étude documentaire et exploration par entretiens semi-directifs).

Cette étude vise également à mieux expliquer en quoi il peut être réducteur d'étudier l'entrepreneuriat formel sans aborder la question de l'entrepreneuriat informel tant les liens sont nombreux et extrêmement divers entre ces deux phénomènes.

Les propositions de recherche dégagées par le biais de la revue de littérature seront examinées par des entretiens semi-directifs avec les entrepreneurs opérant dans l'informel.

A partir d'une revue de littérature, nous tentons d'abord de cerner le concept, les approches de l'entrepreneuriat informel, les déterminants théoriques de la dynamique entrepreneuriale dans le secteur via la proposition d'un profil-type. Ensuite, nous présentons les principaux modèles de référence de structuration-formalisation du secteur, et en proposer une trame théorique, à affiner par contextualisation dans le cadre de l'économie marocaine.

1. Concept et approches de l'entrepreneuriat informel

1.1. L'entrepreneuriat informel, entreprendre autrement

Pour mieux appréhender la notion de l'entrepreneuriat informel, nous faisons allusion au secteur informel, « l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services pour le marché » (Cling et al., 2012, p.7) dont il est l'acteur principal,

à l'emploi informel, « comme l'emploi sans protection » (Cling et al., 2012, p.7) dont il est la source principale.

Conformément aux définitions de l'OIT (2003), le secteur et l'emploi informels composent ce qui est désigné sous le terme d'économie informelle. Celle-ci demeure très difficile à appréhender, en raison du manque de données statistiques et le doute sur leur fiabilité. D'après Cling et al. (2012, p.8), plusieurs facteurs expliquent un tel handicap, notamment « flou des définitions en dehors de la communauté statistique ; manque d'intérêt de la part des autorités envers un secteur opérant à la marge de l'économie et ne payant pas d'impôts ; difficultés de mesure, compte tenu précisément du fait que ce secteur est à la marge ; enfin, idée préconçue selon laquelle le secteur informel est une marque de sous-développement et est appelé à progressivement disparaître au fur et à mesure du développement des pays ».

Il existe donc moins deux approches distinctes de l'informalité du travail avec chacune des conceptualisations associées différentes, comme le montre le tableau 1.

Approche	Concepts associés
Productive	Secteur informel / Secteur formel Emploi dans le secteur informel / Emploi dans le secteur formel
Du travail	Emploi informel (travailleurs informels) / Emploi formel (travailleurs formels)

Tableau 1- Les deux approches de l'informalité, Cling et al. (2012, p.28)

La dimension entrepreneuriale du secteur nous réfère davantage à l'approche productive, où « l'informalité reflète l'incapacité de ces économies à générer suffisamment d'emplois dans le secteur formel au regard de la croissance de la main-d'œuvre. Le secteur informel est généralement associé à de petites unités de production avec de faibles niveaux de productivité dont le but est plus la survie que l'accumulation. » (Cling et al., 2012, p.28-29).

1.2. L'entrepreneuriat informel, entre l'opportunité et la nécessité

Les recherches sur la motivation entrepreneuriale estiment que le fait de créer son entreprise peut être choisi ou subi, c'est-à-dire qu'elle 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» (tableau 2), puis à deux types d'entrepreneurs : « l'entrepreneur d'opportunité et l'entrepreneur de nécessité » (Gabarret et Vedel, 2012, p. 81 ; Giacomini et al., 2010, p. 213). Cependant, et en dépit des enjeux socio-économiques élevés qu'ils constituent, les entrepreneurs dits « de nécessité » sont relativement ignorés dans les travaux de recherche en entrepreneuriat (Gabarret et Vedel, 2012 ; Nakara et Fayolle, 2012). Les travaux sur les entrepreneurs dits « d'opportunité » ont dominé et continuent de dominer le champ de l'entrepreneuriat.

Comme pour l'entrepreneur formel, la conduite de l'entrepreneur du secteur informel obéit à une double logique d'opportunité ou de nécessité. Si la première s'explique par une découverte ou une création d'une occasion d'affaires (William, 2007, 2009, 2010, 2011 ; William et Round, 2009 ; William, Nadin et Rogers, 2012), la seconde fait allusion à une contrainte, à une nécessité ou à une situation précaire (N'da Amani, 2015).

Comme le stipulent les théories traditionnelles de l'entrepreneur porteur d'innovation de Schumpeter (1935), l'entrepreneuriat peut-être « *assimilée à la création d'entreprise qui consiste à saisir des opportunités qui se présente dans un marché par des entrepreneurs qui en sont les principaux acteurs, et qui doivent se dérouler dans un environnement pouvant favoriser leur développement grâce à des facteurs d'innovation* » (Julien et Marchesnay, 1998).

Toutefois, dans l'informel, Itaddy et Moutouat (2014) considèrent l'entrepreneur, acteur ou fondateur d'une microentreprise, comme l'initiateur d'une unité de production démarrante sur la base d'un capital très faible, avec un effectif d'employés parfois nul ou alors strictement inférieur à 10 personnes rémunérées en dehors des mesures réglementaires. Parmi les besoins recensés aux niveaux de ces entreprises se trouvent les problèmes de gestion, de compétences professionnelles, de soutien technique et d'autres formes d'assistance que n'offrent pas les structures nationales.

Dans la version des théories modernes, l'entrepreneuriat est appréhendé comme un individu travaillant pour son propre compte (par exemple dans le cadre de l'auto-emploi). Ce qui correspond généralement à la situation dans le secteur informel, où l'entrepreneuriat apporte de l'indépendance aux individus (Kede Ndouna et Tsafack Nanfosso, 2017), favorise la diminution du chômage et valorise une nouvelle forme de management des structures de salariés autonomes encore appelés « *intrapreneurs* »¹ (Chauvin et al., 2014). En ce sens, cette forme d'entrepreneuriat est considérée par Janssen (2009), comme étant la méthode par excellence pour le développement économique et social, la création d'emplois, l'éradication de la pauvreté et du chômage².

Il s'en suit que la théorie moderne étant celle qui s'adapte parfaitement aux nouvelles formes d'entrepreneuriat, notamment l'entrepreneuriat dans le secteur informel, elle stipule que, le premier objectif de l'entrepreneur est la recherche du profit (performance) au même titre que les travailleurs qui recherchent des emplois pouvant leur procurer des salaires plus élevés (Parker, 2009). De plus, cette théorie est la résultante de trois théories qui expliquent l'entrepreneuriat dans le secteur informel. Il s'agit notamment de : la théorie institutionnaliste, la théorie du choix d'occupation et la théorie de l'allocation optimale des ressources (Webb et al., 2014).

Dans la perspective de la logique de nécessité, mieux adaptée à la fois pour l'étude des nouvelles formes entrepreneuriales, et pour appréhender les enjeux et contraintes de la crise socio-

¹ Cette dernière opportunité est liée aux caractéristiques individuelles de son dirigeant, notamment en termes de traits personnels, de formation et expériences, soft-skills et compétences, etc.

² Selon la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charges des petites et moyennes entreprises (PME) DU 3 Selon la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charges des petites et moyennes entreprises (PME) DU 3 AU 5 juin 2004 p. 5.

économique liée au Covid-19 (conjoncture difficile, faiblesse des institutions, insuffisance des ressources, ...), se pose alors la question des motivations à l'origine de la dynamique entrepreneuriale dans l'économie informelle ?

1.3. L'entrepreneuriat informel, les secrets de la dynamique

D'après les deux logiques ci-dessus, les individus qui entreprennent dans le secteur informel le font soit par contrainte en raison d'une nécessité soit comme véritable choix pour saisir des opportunités (Aidis & al., 2007 ; Harding et al., 2006 ; Maritz, 2004 ; Minniti et al., 2006 ; Perunovic, 2005 ; Reynolds et al., 2002 ; Smallbone & Welter, 2004).

Les motivations de ces deux catégories d'entrepreneurs de l'économie informelle sont synthétisées par Simen (2019, p. 62-63) comme suit :

- Entrepreneurs motivés par la nécessité, car souhaitant prendre en charge les besoins de la famille sans ambition de croissance (Williams et Nadin, 2010 ; Gallin, 2001 ; Sassen, 1997). Cette forme d'entrepreneuriat informel reste donc involontaire, forcée ou de survie (Simen, 2019).
- Entrepreneurs motivés par le désir de saisir une opportunité d'affaire identifiée (Maloney, 2004 ; Snyder, 2004). Cette forme d'entrepreneuriat reflète un choix volontaire d'entreprendre.

Pour Simen (2019), cette distinction des motivations de l'entrepreneur informel met d'accent sur les raisons qui incitent les entrepreneurs informels à s'engager dans la création d'entreprise et non sur les raisons pour lesquelles ils opèrent dans l'économie informelle.

Ouédraogo (1999) énumère plusieurs motifs poussant à investir dans le secteur informel, notamment être indépendant, être son propre patron, avoir une activité génératrice de revenus, capitaliser son expérience, gagner de l'argent et faire vivre sa famille ou s'enrichir ; l'insatisfaction dans son précédent emploi ; le besoin de réinsertion après une immigration à l'étranger ; le goût du risque ; la perte d'emploi ; l'exploitation d'une opportunité.

De son côté, Chevalier (2000) relève quatre types de motivations peuvent être mis en évidence : création par nécessité (en vue de créer son propre emploi), création par volonté avec logique entrepreneuriale, création par volonté avec logique d'accession à une promotion sociale (moyen d'obtenir une certaine reconnaissance sociale associée à une indépendance et à l'envie d'être son propre patron, rejet du modèle salarial), création par volonté avec logique composite plus large (logique complexe où s'entremêlent choix personnels et familiaux, volonté entrepreneuriale et volonté de rester dans l'informel du fait de la flexibilité qu'elle offre).

En fait, les motivations personnelles des entrepreneurs informels changent avec le temps et au fur et à mesure que les individus et leurs activités se développent (Aidan & Mickiewicz, 2006). La persistance dans l'informel s'explique par multiples motifs, que Simen (2019) résume en cinq facteurs :

- une stratégie de « dernier recours » pour les personnes formées et n'ayant jamais pu obtenir un emploi formel (Güntern et Launov, 2012) ;

- une opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenu ;
- un soutien mutuel, principalement au niveau communautaire (Xheneti et al., 2013) ;
- une stratégie de diversification dans des contextes commerciaux hostiles (Welter & Smallbone, 2015) ;
- des raisons sociales (Gurtoo et William, 2009 ; William & Round, 2009).

Les motivations liées à l'intention entrepreneuriale et la persistance dans le secteur informel diffèrent d'un porteur de projet à un autre, qui peut être plus attiré par des facteurs positifs ou pull et/ou des facteurs négatifs ou push (tableau 2).

Dans la sphère formelle, les facteurs positifs traduisent le besoin d'indépendance, le goût d'entreprendre, l'épanouissement personnel, le besoin de flexibilité sous-tendant l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie de famille (Verheul et al., 2010). Les facteurs négatifs résultent d'une contrainte liée à une situation conjoncturelle, comme le chômage, un revenu familial faible, l'insatisfaction au travail.

Outre ces facteurs, l'entrepreneuriat informel est également motivé par le contexte macro-économique, réglementaire ou institutionnel (CES, 2014), en termes de saisie d'opportunités (sous-emploi, chômage massif, dérégulation, crise économique, etc.) ou la gestion de contraintes (insuffisance de revenu familial, perte d'emploi, expérimentation d'affaires, réduire ses coûts, etc.)

	Logique d'opportunité « PULL »	Logique de nécessité « PUSH »
Motivations sociales de l'entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> - Développer son indépendance. - Favoriser l'accomplissement personnel. - Concrétiser son goût d'entreprendre. - Augmenter son revenu. - Accomplir une mission sociale. - Améliorer son statut social et son pouvoir. - Développer son autonomie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Combler un revenu familial insuffisant. - Sortir d'une insatisfaction dans le travail salarié. - Résoudre la difficulté à trouver un emploi. - Combler une perte d'emploi. - Assurer une flexibilité d'emploi du temps. - Gérer les préoccupations familiales.
Motivations propres à l'entrepreneuriat informel	<ul style="list-style-type: none"> - Profiter d'une conjoncture socio-économique favorable et d'une réglementation moins contraignante. - Tirer profit de la dérégulation et de la réduction des dépenses sociales. - Profiter des atouts du dispositif de l'auto-entrepreneur. - Expérimenter une affaire sans contrainte. - Alignement sur les pratiques frauduleuses des pairs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gagner en flexible pour survivre à la crise économique et aux incertitudes d'affaires. - Réduire le coût du travail par la fraude fiscale et sociale. - Réduire la pauvreté par des revenus de subsistance rapides sans contrainte. - Faire face à l'accentuation de la concurrence, en recourant à des secteurs peu abrités. - Echapper à la complexité du système réglementaire et aux surcoûts d'adaptation.
Motivations de survie dans l'informelle	<ul style="list-style-type: none"> - Saisir l'opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenu. - Profiter du soutien mutuel et communautaire. 	<ul style="list-style-type: none"> - Adopter une stratégie de « dernier recours » pour survivre professionnellement. - Adopter une stratégie de diversification dans des secteurs commerciaux hostiles.

Tableau 2 – Motivations de l'entrepreneuriat informel, élaboré par les auteurs

Il s'en suit que l'entrepreneuriat informel découle du rapport entre l'opportunité et l'esprit d'entreprise. D'après Simen (2019), ce constat dépasse la représentation des entrepreneurs informels comme étant soit une nécessité, soit une opportunité (Edgcomb et Thetford, 2004 ; Minniti et al., 2006 et Pernovic, 2005). Selon l'auteur, il s'agit d'un entrepreneur où la nécessité et l'opportunité coexistent dans l'acte de créer (Samallbone et Welter, 2004 ; Aidan et al., 2006 ; Williams, 2007).

Compte tenu de la logique perçue du fonctionnement du secteur informel par les autorités publiques, et leurs attitudes vis-à-vis de sa légitimité et légitimation, la gestion de l'économie informelle, hésite entre éradication et naturalisation.

1.4. L'entrepreneuriat informel, des causes et des solutions multiples

D'après les travaux de (Cling et al., 2012), trois approches dominantes sont utilisées en ce qui concerne les origines et les causes de l'informalité (Roubaud, 1994 ; Bacchetta et al., 2009) :

→ Une approche « dualiste », faisant du secteur informel comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de lien avec l'économie formelle, entant que prolongement du modèle de marché du travail dual (Lewis, 1954 ; Harris-Todaro, 1970). Cette économie de subsistance trouve justification dans l'incapacité de l'économie formelle à d'offrir des emplois en nombre suffisant. En ce sens, le secteur informel représente l'ensemble des activités économiques rurales, agricoles ou artisanales, de subsistance et non capitalistiques, et qui finiront par disparaître, car à long terme, l'industrie finira par absorber tout l'emploi qui y existe (Lewis, 1954). Il est ainsi considéré comme une composante résiduelle du marché de travail et indépendante de l'économie formelle, comme un résidu dans le processus de modernisation de l'économie (Treillet, 2013), comme un choix temporaire en attendant de trouver un emploi mieux rémunéré (Harris-Todaro, 1970). Cette thèse dualiste est remise en cause par les faits et par Kannappan (1985), avec l'incapacité du secteur formel, logiquement le plus capitalistique et le mieux structuré, de générer une situation bien plus avantageuse que celle retirée d'un emploi dans l'informel. Kannappan (1985) cite le cas de travailleurs dans l'informel notamment dans le domaine des transports, de la restauration et du petit commerce de détail n'ayant rien à envier aux autres travailleurs des grandes entreprises du secteur capitalistique. Ainsi, le travailleur autonome du secteur informel reste indépendant de l'emploi dans le secteur formel, car il réalise des activités aussi rémunératrices que ce qu'un travailleur formel peut recevoir.

→ Une approche « structuraliste », d'inspiration marxiste, qui appréhende le secteur informel comme partie intégrante du système capitaliste selon une relation de subordination, par la fourniture du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles pour accroître la flexibilité et la compétitivité de l'économie (Cling et al., 2012 ; Treillet, 2013). Ce qui met en évidence les interdépendances entre les secteurs informel et formel (Moser, 1978 ; Portes et al., 1989). A côté des entreprises informelles qui produisent pour la consommation intermédiaire des entreprises formelles à moindre coûts, notamment en terme d'emploi (Portes et Benton, 1984). Pour Choi et Thum (2005), ce secteur permet d'améliorer le bien-être de la population et

d'assurer une redistribution des produits issus des entreprises formelles, en fournissant des biens et des services auxquels les consommateurs n'ont pas accès par voie formelle. Le secteur informel réalise à cet effet. Cependant, Maurizio (2012) considère que le secteur reste source de pauvreté, avec l'existence d'une corrélation positive entre l'informalité et la pauvreté, en raison des discriminations envers les femmes et les jeunes des écarts de salaires qu'il accentue. Par ses effets positifs ou négatifs à long terme En ce sens, l'économie informelle demeure un phénomène structurel, très ancré dans les sociétés, notamment en développement, et donc difficilement éradicable.

→ Une approche « légaliste », de coloration libérale, qui décrypte le secteur informel comme un ensemble de micro-entrepreneurs qui optent pour l'informalité de façon volontaire afin d'échapper aux régulations économiques (De Soto, 1994) et donc aux coûts excessifs de légalisation associés au statut formel et à l'enregistrement. Dans ce sens, Routh, 2011 ; Schneider et al., 2008 expliquent l'essor de l'économie informelle par l'effet d'éviction au secteur formel causé par sa lourdeur administrative de fonctionnement, par la pression fiscale et parafiscale et par les contraintes liées à la réglementation du marché du travail. Pour d'autres (Broadman et Recanatini, 2000 ; Djankov et al., 2002 ; PNUD, 2004 ; Adair, 2009), la prolifération de l'informalité est davantage liée aux effets pervers de la réglementation, en termes de développement de la corruption et d'accentuations des défaillances du marché de travail. Il s'en suit que la réduction de la taille de l'économie informelle passe par la simplification des systèmes de réglementation administrative (Djankov et al., 2002), la promotion de la bonne gouvernance et l'allègement et la simplification du système fiscal (Adair, 2009), mais aussi par la politique de contrôle et de certification de la qualité des produits (Mead et Morrisson, 1996).

Conformément à la vision de la nouvelle stratégie nationale de l'emploi (2015-2025) en terme de promotion de l'auto-emploi, notamment via le statut de l'auto-entrepreneur, l'Initiative nationale pour le développement humain (INDH), et le récent programme Intilaka, c'est surtout cette troisième approche qui est retenue pour traiter du secteur informel dans cette étude.

2. Cadre méthodologique

2.1. Esquisse de modèle d'analyse

Malgré les nombreuses études effectuées dans le domaine du secteur informel au Maroc, la question de la dynamique entrepreneuriale dans le secteur reste moins étudiée. Cette réalité nous conduit à inscrire cette étude dans la l'exploration interprétative, via une étude qualitative.

Notre esquisse de modèle se base sur trois propositions de recherche :

P1 : L'intention entrepreneuriale dans le secteur informel s'explique seulement par les mêmes motivations d'opportunité et de nécessité que dans l'économie formelle.

P2 : L'intention entrepreneuriale dans le secteur informel s'explique également par des motivations d'opportunité et de nécessité propres à l'économie informelle.

P3 : La persistance dans l'économie informelle s'explique également par des motivations d'opportunité et de nécessité propres à l'entrepreneur.

En conséquence, notre esquisse de modèle d'analyse se présente par la figure 1 suivante :

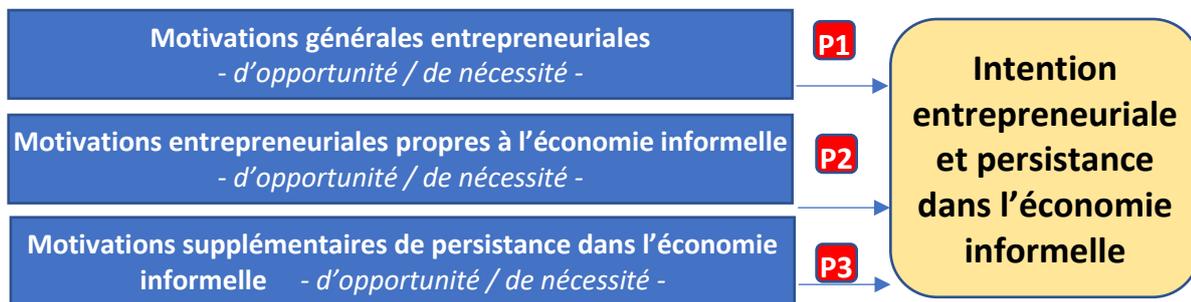


Figure 1 : Modèle d'analyse, élaboré par les auteurs

2.1. Approche méthodologique

Pour répondre à la problématique posée par cette étude, nous avons fait le choix d'opter pour démarche qualitative, axée sur le « récit de vie » comme stratégie d'accès au réel (Senseau, 2005).

La méthode des récits de vie³ implique l'analyse et la compréhension de situations à partir du vécu des entrepreneurs informels. En s'inscrivant dans l'interactionnisme symbolique, cette méthode met donc l'entrepreneur informel, au cœur de la démarche de compréhension du phénomène de l'économie informelle, et le considère, en tant qu'acteur social enquêté, comme « *un véritable observatoire du social, à partir duquel se font et se défont les interactions et actions de tous* » (Le Breton, 2004 : 20). A cet effet, « les récits de vie sont dotés d'un fort pouvoir d'intelligibilité car ils permettent de faire émerger le sens que les acteurs accordent à leurs actions en stimulant notamment leur capacité réflexive » (Chaxel et al., 2014, p.1).

Le choix de la méthode trouve justification dans la nature même de la dynamique entrepreneuriale dans le secteur informel, qui intègre tant l'intention d'entreprendre dans ce secteur que la décision de rester dans l'économie correspondant. Ce qui suppose la compréhension des expériences vécues par les entrepreneurs interrogés et des processus entrepreneuriaux développés (Pruvost, 2011).

Comme de suggèrent Ouattara et Dzaka-Kikouta (2019), le recours à cette perspective ethnosociologique, nous permettra de passer du particulier au général en identifiant sur le terrain observé des logiques d'actions et des processus récurrents qui seraient susceptibles de se trouver dans plusieurs contextes similaires (Bertoux, 1997).

Mais l'une des limites opposables au procédé narratif, c'est qu'il tend « à unifier le parcours, à lui donner une forme de trajectoire, à le rendre cohérent » (Bidart, 2006 : 3). Le récit articule et mobilise ainsi des arguments de justification aux étapes vécues, avec le risque de « se faire l'idéologie de sa

³ Le recueil de récits de vie (ou méthode biographique) est une méthode initiée par les sociologues américains de l'École de Chicago dans les années 1920 et développée notamment lors de l'enquête de Thomas et Znaniecki sur les paysans polonais (Thomas et Znaniecki, 1998).

propre vie » (Bourdieu, 1986, p. 2). En conséquence, l'usage de telle méthode nous vise l'élaboration de cartes cognitives (Damart, 2006) de projection des représentations mentales que ces entrepreneurs enquêtés font de leur persistance dans la sphère informelle. Mais seulement à essayer de comprendre les motivations essentielles expliquant cette persistance. D'autant plus que l'analyse vise l'entrepreneur informel en tant qu'individu appartenant à plusieurs groupes ou entités, et dont l'histoire personnelle ne peut se réduire à l'unique lien avec l'activité économique créée. Ce qui risque de remettre en cause l'objectivité du chercheur et nous impose une prise de conscience d'une telle dérive potentielle et l'obligation de gérer la subjectivité inhérente.

Dans ces conditions, nous ne cherchons pas une unique reconstitution de l'histoire du projet entrepreneurial des individus interrogés, mais un récit de ses trajectoires les plus marquantes, pouvant servir à atteindre les objectifs de la recherche.

Certes, focalisée sur l'étude d'un fragment de la réalité sociale-historique du projet entrepreneurial informel, cette approche est susceptible de nous aider à mieux comprendre la dynamique de ce type d'entrepreneuriat, comment est-il né ? Comment s'est-il transformé à travers les rapports sociaux, les mécanismes et les processus ? Quelles sont les logiques d'action qui le caractérisent ? Comment peut intervenir pour le restructurer ou le formaliser ?

Avec ce choix méthodologique, nous cherchons donc à mettre l'accent sur les représentations et perceptions des porteurs de projets dans le cadre du secteur informel, tant lors du lancement de leur projets que tout au long de la période de leur maintien dans l'informalité.

2.3. La collecte de données

Pour tenter de retracer les logiques derrière le choix du statut informel par les entrepreneurs au moment du lancement de leur projets et la persistance dans l'informalité tout au long de développement de tels projets, nous avons procédé au recueil d'informations sur le contexte et le vécu des entrepreneurs informels au Maroc.

Comme le préconise Pailot (2003), à travers le recueil des discours sur les mondes vécus par les entrepreneurs enquêtés, les arguments développés dans l'entretien lors de l'interaction d'entretien, nous cherchons à développer la trace d'une production de sens socio-symbolique et/ou psycho-affectif en liaison avec leur environnement et leur passé social (événements scolaires, familiaux, religieux, professionnels, etc.).

Pour étudier les raisons qui poussent les certains individus à entreprendre dans l'économie informelle, discuter des mobiles qui les poussent à persister dans l'informalité ou à quitter le secteur informel, nous avons opté pour un échantillonnage de 15 individus par choix raisonné (Thietart et al., 1999). Cette méthode est fondée sur notre jugement. Ainsi, nous avons opté au ciblage des individus ayant investi dans des activités avec un réel potentiel d'évolution dans le temps, ayant démarré depuis au moins cinq (5) années, et pour qui la question de quitter ou de rester dans l'informalité se pose avec plus d'acuité.

Notre guide d'entretien a été structuré en 4 thèmes (Figure 2), en fonction des caractéristiques de l'entrepreneurs informel, des motivations à entreprendre dans l'économie informelle, des mobiles poussant à rester dans l'informel, ou à sortir de l'informalité.

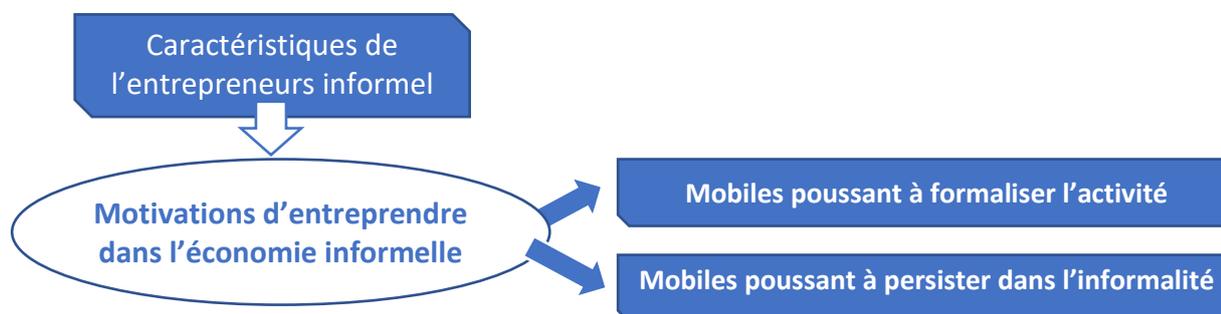


Figure 2 : Séquence du questionnement des entrepreneurs informels, élaboré par les auteurs

Outre le guide d'entretien, la collecte des données a été réalisée par le moyen d'un cahier de terrain (Bertaux, 1997) et des entretiens narratifs étalés sur une durée de 40 mn à 1 heure.

2.4. Analyse de données

Dans cette recherche, l'analyse de données a été réalisée simultanément à leur recueil. Les résultats des premiers entretiens ont constitué les premiers éléments du modèle développé au cours du processus de notre recherche et ont servi à compléter le guide d'entretien en évolution. Les récits de vie ont été enregistrés et retranscrits intégralement. Cela nous a permis d'obtenir des données exploitables formant un volume de 197 pages environs. Pour l'analyse des récits de vie, nous avons respecté trois (3) exigences : traduire les faits tels qu'ils se sont déroulés dans l'environnement de l'entrepreneur informel interviewé ; reconstruire le parcours de vie de l'entrepreneur avec une perspective temporelle ; séparer dans le discours des entrepreneurs interviewés les éléments descriptifs des éléments explicatifs.

3. Résultats et discussion

3.1 Profil de l'entrepreneuriat informel

La population des entrepreneurs informels interrogés présente des profils très variés tant lors du lancement de leur projet qu'au moment de leur entretien (tableaux 2 et 3).

Age	Moins de 45 ans	45 à 60 ans	Au-delà de 60 ans
	4	8	3
Sexe	Hommes		Femmes
	9		6

Niveau de formation	Sans niveau	Qualification	Technicien ou technicien spécialisé	Universitaire
	3	7	4	1
Durée d'expérience professionnelle au lancement du projet	Néant	De 2 à 4 ans	De 5 à 7 ans	8 ans et plus
	0	8	5	2
Nombre d'années chômées avant le lancement du projet	Néant	De 2 à 4 ans	De 5 à 7 ans	8 ans et plus
	3	2	4	6
Branche d'activité	Artisanat	BTP	Restauration	Commerce
	4	2	3	6

Tableau 2 : Profil des entrepreneurs informels enquêtés au lancement de projets, d'après les résultats de l'étude

En général, les entrepreneurs ayant choisi d'opérer dans l'économie informelle sont majoritairement des seniors, moins instruits, ayant une faible expérience professionnelle, ayant passé pour expérience de chômage moyenne à longue, et faisant le choix d'activités commerciales ou artisanales.

Age	Moins de 45 ans	45 à 60 ans	Au-delà de 60 ans	
	2	7	6	
Durée d'expérience professionnelle dans l'économie informelle	De 5 à 7 ans	De 8 à 10 ans	Plus de 10 ans	
	6	7	2	
Nombre d'années chômées avant le lancement du projet	Néant	De 2 à 4 ans	De 5 à 7 ans	8 ans et plus
	3	2	4	6
Disposition formaliser l'activité informelle dans moins de 5 ans	Oui		Non	
	6		9	
Disposition formaliser l'activité informelle dans plus de 5 ans	Oui		Non	
	10		5	

Tableau 2 : Profil des entrepreneurs informels enquêtés au moment de l'enquête, d'après les résultats de l'étude

Au moment de déroulement de notre enquête, les entrepreneurs informels interrogés restent majoritairement des seniors à des vieillards (donc plus retissant au changement), ayant une bonne expérience dans l'informel (maîtrise des rouages et des réseaux), moins disposés à quitter l'informalité à court terme et près à le faire à moyen et long terme.

Un tel profil correspond au modèle légaliste, œuvrant pour encourager les entrepreneurs à renoncer à l’informalité graduellement et via des motivations diverses, plutôt que les contrariés ou les contraindre de le faire.

3.2 Causes d’adoption de l’informalité pour le lancement de projets

L’étude Eurobaromètre de la Commission Européenne (2014) indique que les principales raisons invoquées pour expliquer l’exercice d’une activité non déclarée sont, outre l’intérêt bien compris de deux parties (50 %), la difficulté de trouver un emploi déclaré (21 %), le niveau trop élevé des impôts et cotisations (16 %), l’inexistence d’autres sources de revenus (15 %) et l’invocation d’une pratique courante dans le secteur ou la région qui rend difficile une alternative (14 %).

Comme susmentionné, l’entrepreneuriat informel, de part sa nature même, est plus compatible avec la logique d’opportunité, beaucoup plus qu’avec celle de la nécessité. En respect d’une telle posture épistémologique, nous étude empirique sera plus focalisée sur la dimension « PULL ». Nous faisons ainsi le choix raisonné d’écarter la logique « PUSH ».

D’après notre cas de figure, les motivations d’entreprendre dans l’économie informelle s’apparentent à des raisons partagées par toute autre forme d’entrepreneuriat (y compris dans la sphère formelle), mais aussi celles propres à l’économie informelle (tableau 4).

	Items	Effectif	%
Motivations générales d’entrepreneuriat	Développer son indépendance	9	60%
	Favoriser l’accomplissement personnel	7	47%
	Concrétiser son goût d’entreprendre	5	33%
	Augmenter son revenu	15	100%
	Accomplir une mission sociale	10	67%
	Améliorer son statut social et son pouvoir	6	40%
	Développer son autonomie		0%
Motivations propres à l’entrepreneuriat informel	Profiter d’une conjoncture socio-économique favorable et d’une réglementation moins contraignante	7	47%
	Tirer profit de la dérégulation et de la réduction des dépenses sociales	10	67%
	Profiter des atouts du dispositif de l’auto-entrepreneur	9	60%
	Expérimenter une affaire sans contrainte	11	73%
	Alignement sur les pratiques frauduleuses des pairs	12	80%

Tableau 4 : Motivations de lancement de projets dans l’informalité, d’après les résultats de l’étude

De l’analyse des résultats ci-dessus, il en résulte que le lancement de projets dans un cadre informel s’explique comme suit :

- **Motivations générales d’entrepreneuriat** : Comme pour toute action entrepreneuriale, les projets entrepris dans le cadre informel trouvent leurs motivations principalement dans la recherche d’augmentation des revenus (pour subvenir aux besoins de consommations tant à titre personnel que pour les autres membres de la famille, ...), le désir d’accomplir une mission sociale (par des projets d’ESS, des projets territoriaux ou environnementaux, ...), et

la quête du développement de l'indépendance de l'entrepreneur (gestion de temps, vie privée, prise de décision, ...).

- **Motivations propres à l'entrepreneuriat informel** : En ce qui concerne le comportement opportuniste des entrepreneurs du secteur informel, les motivations de lancement de projets dans l'informalité s'explique principalement par le recherche d'expérimenter une affaire sans contrainte (nouvelles technologies, matériaux en cours d'expérimentation, ...), par l'alignement sur les pratiques frauduleuses des pairs (travail en noir, évasion fiscale, conditions indécentes de travail, non respect de normes sanitaires, ...) et par le désir de profiter des atouts du dispositif de l'auto-entrepreneur (activités artisanales, activités libérales, réseaux relationnel, ...).

En fait, le choix d'entreprendre dans l'informalité trouve ses raisons dans la conjugaison de toutes ces motivations, dont le dosage reste très différencié d'un entrepreneur à l'autre en fonction des traits de son profil personnel (âge, niveau de formation, expériences, pressions sociales et familiales, écosystème global, politique économique, ...).

3.3 Causes de persistance de l'entrepreneuriat dans l'informalité

Certes, les facteurs ci-dessus à l'origine de lancement de projets dans l'économie informelle expliquent en partie le niveau de disposition de l'entrepreneur à quitter cette sphère et engager une démarche de formalisations de ses activités. Cependant, il existe d'autres causes spécifiques poussant ou freinant la démarche de formalisation des activités de ce secteur (tableau 5).

	Items	Effectif	%
Motivations à court terme	Saisir l'opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenu	10	67%
	Profiter du soutien mutuel et communautaire	8	53%
Motivations à moyen et long terme	Saisir l'opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenu	7	47%
	Profiter du soutien mutuel et communautaire	5	33%

Tableau 5 : Motivations de persistance dans l'informalité, d'après les résultats de l'étude

Après la création de projets dans le cadre de l'économie informelle, se pose alors la question des motivations de persistance dans l'informalité tant dans le court que le moyen et long terme :

- **Motivations de persistance dans l'économie informelle à court terme** : La persistance des entrepreneurs dans l'informalité dans l'horizon des 5 prochaines années est d'abord justifiée par la recherche de saisie d'opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenu, et en suite le désir de profiter du soutien mutuel et communautaire (gestion de temps, vie privée, prise de décision).
- **Motivations de persistance dans l'économie informelle à moyen et long terme** : Le choix des entrepreneurs de persister dans l'informalité au-delà des 5 prochaines années trouve sa

justification principalement dans le désir de saisir l'opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenu que le secteur informel offre, comparativement au secteur formel.

Sur la base de cette compréhension de la dynamique de l'économie informelle, comment les pouvoirs publics peuvent restructurer, recadrer, réallouer, formaliser ce secteur ?

3.4. Esquisse d'approche prospective de l'entrepreneuriat informel au Maroc

Lutter contre le secteur informel ne doit pas poursuivre le but illusoire de l'éradiquer – ce qui serait financièrement impossible eu égard à l'ampleur des moyens à déployer, et économiquement et socialement très risqué eu égard à l'ancrage et à l'ampleur socio-économique dans les sociétés –, mais de le réduire au maximum. Il est donc fondamental de s'appuyer sur une analyse pointue des comportements et des pratiques de ses acteurs, notamment les entrepreneurs informels, ce qui suppose un ciblage des contrôles et des enquêtes, pour définir les politiques les plus efficaces. Elles doivent concilier la prévention, la répression et l'accompagnement et s'interroger sur les facteurs économiques et structurels qui, dans un pays donné, peuvent avoir une incidence sur le développement de telle économie.

D'après le CES (2014, p. 25), « *on estime d'ailleurs parfois qu'il existe un niveau en quelque sorte incompressible d'économie souterraine, ne serait-ce que parce que toute réglementation suscite des comportements d'évitement* ». Ce qui écarte totalement la voie de l'éradication brutale et radicale de l'économie, par une politique quasi exclusivement fondée sur une approche dissuasive (renforcement des contrôles, partage de données, alourdissement des sanctions) visant à renforcer la « *peur du gendarme* » (CES, 2014). Dès lors, nous observons une montée en puissance de politiques plus préventives, agissant au niveau des causes (simplifications administratives, incitations fiscales...) ou de l'information (éducation financière), même si l'arsenal demeure encore pour l'essentiel de nature dissuasive (Eurofound, 2013).

Ce qui ouvre davantage celle d'une politique plus pragmatique de réhabilitation, d'accompagnement, et de formalisation en douceur à long terme.

D'un point de vue macro-économique, si l'on considère que l'économie informelle, dont l'entrepreneuriat informel, se nourrit de la crise et du chômage, toute politique permettant à la fois de relancer la croissance, de faire baisser le chômage, de favoriser la création et la compétitivité d'entreprises formelles, d'assainir l'activité économique par la bonne gouvernance, ..., devrait avoir un effet positif. Une approche ultra-libérale consisterait également à mettre en avant les effets pervers d'une sur-réglementation présumée du marché du travail, de l'augmentation de la fiscalité, ou de la mise en place de la prohibition, pour réclamer un allègement des cotisations ou de la réglementation du marché du travail.

Conclusion et perspectives :

L'économie informelle occupe une place importante dans les pays en développement. Toutefois, l'une des caractéristiques de ce secteur est l'absence de réglementation et la non conformité aux obligations fiscales. Ces éléments ont été régulièrement évoqués lors de nos entretiens. D'un point de vue fiscal, décider d'investir dans l'économie informelle est motivé par : la facilité d'accès aux activités (du fait des coûts réduits), l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale des entreprises, l'échelle restreinte des opérations, l'utilisation de techniques de production simple, le nombre réduit de travailleurs, un marché qui échappe à tout règlement et qui est ouvert à la concurrence.

Les entrepreneurs informels sont essentiellement des jeunes, des femmes, des fonctionnaires... ayant pour objectif : la recherche de revenu complémentaire, l'auto-emploi et la création, à moyen ou long terme d'entreprises. Les conditions d'activités sont précaires.

Comme William (2009), nous avons mis en évidence quatre types d'entrepreneurs informels : ceux qui sont complètement dans l'informel et qui souhaitent y rester ou formaliser leurs activités et ceux qui sont légalement enregistrés mais qui ont des activités informelles qu'ils veulent maintenir ou faire évoluer vers la formalisation. Pour lutter contre l'entrepreneuriat informel, William et Nadin (2012) ont identifié quatre voix possibles : laissez faire, l'éradication, la déréglementation ou la facilitation de la formalisation. Ils considèrent que la première option n'est pas viable car ne rien faire laisse intacte les effets négatifs des activités informelles sur les entreprises formelles (concurrence déloyale), par exemple ; l'éradication conduit les pouvoirs publics à réprimer et à anéantir l'esprit d'entreprise qu'ils souhaitent entretenir ; la déréglementation résulte d'un nivellement vers le bas plutôt que vers le haut des conditions de travail.

Comme William et Nadin (2012) nous pensons que seule la facilitation de la formalisation est une option viable avec des variantes. Cela dans la mesure où si les gouvernements veulent légitimer l'entrepreneuriat informel plutôt que l'éradiquer, la facilitation de la formalisation est l'approche dominante des politiques publiques aujourd'hui (Renooy & al., 2004, William, 2006 ; William & Ronney, 2009). Nous pensons que les gouvernants devraient travailler à renforcer les capacités des entrepreneurs informels afin de rendre leurs activités viables.

Nos résultats révèlent que les motivations des entrepreneurs informels varient en fonction du secteur d'activité et du degré d'activité informelle et du fait qu'il se considère en transition vers la formalisation de leur activité ou non. Ceux qui évoluent dans le social ont besoin de légitimer pour mener à bien leurs activités. Le point de départ de cette communication était de décrire la dynamique de l'entrepreneuriat informel. En d'autres termes, on cherchait à comprendre les raisons ou motivations qui incitent les entrepreneurs à évoluer dans l'économie informelle à y rester ou à transiter vers la formalisation des activités.

Pour cela, l'enquête réalisée auprès de 40 entrepreneurs informels nous a permis de décrire les raisons pour lesquelles les entrepreneurs travaillent de manière informelle au Sénégal, pourquoi ils

souhaitent y rester ou évoluer vers la formalisation de leurs activités. Les données collectées nous permettent d'affirmer que :

- les principales raisons qui poussent à investir dans l'économie informelle sont le coût relativement réduit d'entrée dans le secteur et le fait d'échapper aux tracasseries administratives et marginalement aux obligations fiscales.
- ceux qui y investissent le plus sont des jeunes, chômeurs et femmes (généralement exclus du marché du travail).

Toutefois, tous les entrepreneurs ne sont pas dans cette logique d'accumulation. Surtout les femmes qui, elles, sont dans une logique de survie (Simen & Dally, 2014). Ces résultats fournissent des indications permettant de comprendre les particularités de la réalité vécue par les entrepreneurs informels et peuvent cependant déboucher sur des pistes de réflexion.

Des modèles d'explication et d'intervention qui reflètent adéquatement la réalité du tissu économique au niveau national et qui peuvent guider efficacement les politiques publiques et les interventions pour soutenir les changements économiques et sociaux désirés peuvent ainsi être construits.

Il est important de mettre en place une stratégie adaptée en matière de développement économique et social. Cela en privilégiant une dimension d'innovation, principalement social (Bouchard, 1999, p.2). Au Sénégal, le Plan Sénégal Emergent (PSE) dans ses grandes orientations encouragent l'entrepreneuriat. L'informel ne doit pas être exclu de ces politiques. Il est opportun d'accompagner ces entrepreneurs informels en préservant leur dynamisme entrepreneurial, source de créations d'emplois et de stabilité sociale et d'amélioration des conditions de vie des populations.

Les entrepreneurs informels évoluent dans différents secteurs d'activités et de plus en plus ils investissent l'économie sociale. Ainsi, ils disposent de solutions innovantes pour les enjeux sociaux auxquels les populations font face. Ils imaginent des solutions financièrement soutenables en contribuant de façon positive et durable au bien-être des populations.

La lutte contre l'économie non déclarée doit donc combiner une meilleure sensibilisation et prévention, un renforcement et une application effective des sanctions, davantage de ciblage des contrôles et une meilleure articulation des dispositifs entre eux. Selon le CES (2014), à un moment où le redressement des comptes publics est considéré comme une priorité par les décideurs politiques, l'équité impose que les efforts soient justement répartis et en particulier, que nul ne puisse s'y soustraire par des comportements légalement répréhensibles.

Bibliographie :

- Aidis R., Smallbone D., Isakova N. (2007), Female entrepreneurship in transition economies: the case of Lithuania and Ukraine, *Feminist Economics*, Vol.13 n°2, p.157-83.
- Bacchetta, M., Ernst, E. et Bustamante, J.P. (2009), *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*, OIT et OMC, Genève.

- Bertaux D. (1997), *Les récits de vie, Perspectives ethnosociologiques*, Paris, Nathan.
- Bidart, C. (2006), « Crises, décisions et temporalités : autour des bifurcations biographiques », *Cahiers Internationaux de Sociologie*, 120/1, mai 2006, pp. 29-57.
- Bourdieu, P. (1986), « L'illusion biographique », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 62/63, juin 1986, pp. 69-72.
- Charmes, J. (1987), *Débat actuel sur le secteur informel*. In: *Tiers-Monde, Les débats actuels sur le développement*, tome 28, n°112. pp. 855-875; doi : <https://doi.org/10.3406/tiers.1987.4539>
https://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1987_num_28_112_4539.
- Chauvin P.-M., Grossetti, M., et Zalio, P.-P. (2014), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Références », ISBN : 9782724616606.
- Chaxel, S., Fiorelli, C. et Moity-Maïzi, P. (2014), « Les récits de vie : outils pour la compréhension et catalyseurs pour l'action », dans revue *Interrogations ?*, N°17. L'approche biographique, janvier 2014 [en ligne], <https://revue-interrogations.org/Les-recits-de-vie-outils-pour-la> (Consulté le 30 septembre 2020).
- Chevalier P. (2000), *Dynamiques tertiaires de l'espace rural*, Doctorat de géographie, Montpellier, Université Paul Valéry Montpellier 3.
- Cling, J.-P., Lagrée, S., Razafindrakoto, M. et Roubaud, F. (2012), *L'économie informelle dans les pays en développement*. AFD, pp.363, 2012. ffdhal-01664167f.
- Damart, S. (2006), « La construction de cartes cognitives collectives pour l'aide à la structuration de formes de coopération hybrides », communication à la XV^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy /Genève, 13-16 Juin 2006.
- Deschamps, B. et Tessier Dargent, C. (2019), *Reprendre une entreprise par contrainte : difficultés et opportunités*, 11^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation ; 3 au 5 juin, Montpellier Management, France.
- Edgcomb E.L., Thetford T. (2004), *The Informal Economy: Making it in Rural America*, Aspen Institute, Washington DC.
- Gallin D. (2001), *Propositions on trade unions and informal employment in time of globalization*, *Antipode*, Vol.19 n°4, p.531-49.
- Günther I., Launov A. (2012), *Informal Employment in Developing Countries: Opportunity or Last Resort?*, *Journal of Development Economics*, Vol.97 n°1, p.88-98.
- Gurtoo A., Williams C.C. (2009), *Entrepreneurship and the informal sector: some lessons from India*, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol.10 n°1, p.55-62.
- Harding R., Brooksbank D., Hart M., Levie J., O'Reilly J. (2006), *Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom*, London, London Business School.
- Harris, J.R. et Todaro, M.P. (1970), "Migration, Unemployment and Development: a Two-Sector Analysis", *American Economic Review* 60(1) pp. 126-142.
- Itaddy, F. F., et El Matouat, A. (2014). *Analyse de la performance des unités micro-entrepreneuriales financées par les Institutions de Microfinance de Brazzaville*. Les cahiers de l'association tiers-monde, no 29, pp.167-178. XXIX^{es} journées sur le développement, économie informelle et développement : emploi, financement et régulations dans un contexte de crise 6, 7 et 8 juin 2013 ; Université Paris-Est-Créteil.
- Julien, P.-A. et Marchesnay, M. (1998), *La petite Entreprise*, Vuibert.
- Julien, P.-A. et Cadieux, L. (2010), *La mesure de l'entrepreneuriat*, Rapport d'étude, Institut de la statistique du Québec.
- Kede Ndouna, F. et Tsafack Nanfosso, R. (2017), *Contraintes environnementales et entrepreneuriat informel au Cameroun*, *Revue africaine de management*, Vol. 2 (1), pp.68-86, <http://revues.imist.ma/?journal=RAM>.
- Lewis, W. A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School* 28(2), pp. 139-191.

- Maloney W.F. (2004), Informality revisited, *World Development*, Vol.32 n°7, p.1159-1178.
- Maritz A. (2004), New Zealand necessity entrepreneurs, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol.1, p.255-64.
- Minniti M., Bygrave W., Autio E. (2006), *Global Entrepreneurship Monitor:2005 Executive Report*, LondonBusiness School, London.
- Minniti M., Bygrave W., Autio E. (2006), *Global Entrepreneurship Monitor:2005 Executive Report*, LondonBusiness School, London.
- Moser, C. O. (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", *World Development* 6(9/10), pp. 1041-1064.
- N'da Amani, B. (2015). « La perception du risque chez l'entrepreneur de nécessité en milieu urbain : études de cas d'entrepreneur(e)s à Montréal » Mémoire. Montréal (Québec, Canada), Université du Québec à Montréal, Maîtrise en sciences de la gestion.
- Nkakleu, R. et Sakola, A. (2019), La réussite entrepreneuriale des hommes et femmes dans le secteur informel africain, XXVIIIe Conférence Internationale de Management Stratégique, AIMS, 11-14 juin 2019, Dakar.
- OCDE (2014), Synthèse sur l'entrepreneuriat informel : L'activité entrepreneuriale en Europe.
- OIT (2003), "Guidelines Concerning a Statistical Definition of Informal Employment", 17e conférence internationale sur les statistiques du travail, OIT, Genève.
- Ouattara, M.M.P.L, et Dzaka-Kikouta, T. (2019), « Entrepreneuriat féminin et autonomisation des femmes : état de l'art », Actes de la conférence internationale Enjeux Et Perspectives Économiques en Afrique Francophone Dakar, 4-5-6 février 2019.
- Ouédraogo A. (1999), Les déterminants de la création de PME dans un pays d'Afrique subsaharienne : une analyse quadri-dimensionnelle du phénomène entrepreneurial au Burkina-Faso, Doctorat en sciences de gestion, Université de Caen, France.
- Pailot P. (2003), Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol.2 n°1, p.19-41.
- Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge University press, Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore.
- Perunovic Z. (2005), Introducing Opportunity-Based Entrepreneurship in a Transition Economy, Policy Brief 39, The William Davidson Institute, University of Michigan, Ann Arbor, MI.
- Portes, A., Castells, M. et Benton, L.A. (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press, Baltimore.
- Reynolds P., Bygrave W. D., Autio E., Hay M. (2002), *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Monitor*, London Business School, London.
- Roubaud, F. (1994), *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Karthala/Orstom, Paris.
- Sassen S. (1997), Informalisation in advanced market economies, *Issues in Development Discussion Paper*, n°20, ILO, Geneva.
- Simen, S-F. (2019), Dynamique de l'entrepreneuriat dans le secteur informel sénégalais : Motivations et activités intégrées au processus sociaux, *Revue africaine de management*, Vol. 4 (1), pp .60-73, <http://revues.imist.ma/?journal=RAM>.
- Siqueira A.C.O., Webb J.W., Bruton G.D. (2014), *Informal Entrepreneurship and Industry Conditions*, *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Smallbone D., Welter F. (2004), Entrepreneurship in transition economies: necessity or opportunity driven, Paper presented at the BabsonCollege-Kaufmann FoundationEntrepreneurship Research Conference, Babson College.
- Smallbone D., Welter F. (2004), Entrepreneurship in transition economies: necessity or opportunity driven, Paper presented at the BabsonCollege-Kaufmann FoundationEntrepreneurship Research Conference, Babson College.

- Snyder K.A. (2004), Routes to the informal economy in New York's East village: crisis, economics and identity, *Sociological Perspectives*, Vol.47 n°2, p. 215-40.
- Soto (DE), H. (1994), *L'autre sentier*, La Découverte, Paris (édition originale parue en espagnol en 1986).
- Thomas, W.I. et Znaniecki, F. (1998 [1919]), *Le paysan polonais en Europe et en Amérique. Récit de vie d'un migrant*, Paris, Nathan.
- Webb J., Bruton G.D., Tihanyi L., Ireland D. (2013), Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda, *Journal of Business Venturing*, Vol.28 n°5, p.598-614.
- Webb J., Ireland D., Ketchen D. (2014), Toward a Greater Understanding of Entrepreneurship and Strategy in the Informal Economy, *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol.8 n°1, p.1-15.
- Welter F., Smallbone D., Pobol A. (2015), Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.27 n°5-6, p.292-306.
- William, C-C. & Nadin, S. (2010), « Entrepreneurship and the Informal Economy: An Overview », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 15, Numéro 4, p.361-378.
- William, C-C. & Round, J. (2009), «Evaluating informal entrepreneurs' motives: some lessons from Moscow », *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 15, Numéro 1, p.94-107.
- William, C-C. (2007), « Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven? », *Journal of small Business and Entrepreneurship*, Vol. 20, numéro 3, p.309-320.
- William, C-C. (2011), «Entrepreneurship, the informal economy and rural communities », *Journal of Enterprise Communities*, Vol. 5, numéro 2, p.145-157.
- William, C-C. (2014), « The Informal Economy and Poverty: Evidence and Policy Review », York: Report prepared for Joseph Rowntree Foundation.
- William, C-C. Nadin, S. & Rodgers, P. (2012), « Evaluating competing theories of informal entrepreneurship: some lessons from Ukraine » *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 18, Numéro 5, p.528-543.
- Williams C.C. (2007), Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven?, *Journal of small Business and Entrepreneurship*, Vol.20 n°3, p.309-320.
- Williams C.C., Round J., (2009), Evaluating informal entrepreneurs' motives: some lessons from Moscow, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol.15 n°1, p.94-107.
- Xheneti M., Smallbone D., Welter F. (2013), EU Enlargement Effects on Cross- Border Informal Entrepreneurial Activities, *European Urban and Regional Studies*, Vol.20 n°3, p.314-328.