

ÉTUDES ET SONDAGES



ÉTUDE SUR LA JOUTEYA DE DERB GHALLEF

Le bazar de l'informel (Présentation)

La résilience des exclus Par Jamal Khalil

Un souk entre le formel et l'informel Par Rajaa Mejjati

Evaluation d'un système fiscal controversé

Par Najib Akesbi (Documentation : Sara Khalladi)

Derb Ghallef

Le bazar de l'informel

Dans le langage familier, on parle de « bazar » pour un lieu marqué par le désordre et l'accumulation d'objets hétéroclites. La Jouteya de Derb Ghallef illustre bien ces deux caractéristiques. Mais cette étude révèle aussi la capacité inégale des tenanciers à s'en sortir, voire à s'enrichir, et la nécessité d'y voir de plus près pour distinguer les frontières floues entre le formel et l'informel.

L'économie informelle au Maroc recouvre des réalités diverses :

l'artisanat traditionnel, le commerce de rue, l'emploi non déclaré, la micro-entreprise, le travail à domicile, les prestations de services (services personnels, d'entretien, de réparation...), les activités de transport, la contrebande ou le narcotrafic. Ces secteurs d'activité économique incluent également le secteur financier informel. Dans les villes du Maroc, le nombre élevé de petits métiers localisés et les activités de rue qui se développent frappent souvent l'observateur. La jouteya de Derb Ghallef est l'un des lieux phares de ce type d'activités. Les études existantes montrent que le secteur informel est la conséquence de la migration, de l'urbanisation, de la crise de l'emploi officiel, de la situation du marché du travail, des difficultés que l'Etat rencontre pour réguler l'activité économique, des politiques économiques mises en œuvre (PAS), de la montée de la pauvreté et de la faiblesse du cadre réglementaire. En interrogeant les



occupants de Derb Ghallef, nous avons tenté de vérifier la validité de certaines de ces hypothèses et d'en tester d'autres.

Objectifs et méthodologie de l'étude

Cette étude, déclinée en deux parties, sociologique et économique, se propose de comprendre les modes de fonctionnement des activités existant dans le quartier, et précisément à la jouteya de Derb Ghallef. Elle a pour objectif de fournir des informations sur les modes

d'organisation du marché dans son ensemble, mais aussi des métiers et de leurs acteurs, pris individuellement. Il s'agissait de recueillir les données concernant l'historique, les trajectoires et les conditions d'accès au local, l'environnement économique, le rapport avec la réglementation fiscale, de même qu'il était question d'identifier les potentialités, les contraintes et le devenir des activités de Derb Ghallef (DG). Et qui dit contraintes, dit craintes des sociétaires, par rapport à un délogement éventuel (ce ne serait pas le premier) ou à une tentative

de formalisation du marché. D'où la nécessité de distinguer la part du formel et celle de l'informel, à l'intérieur de cet espace.

Méthode d'investigation

Pour répondre à cet objectif, et en liaison avec la problématique formulée, l'enquête s'est déroulée entre le 26 octobre et le 6 décembre 2007. Elle a touché 23 personnes longuement interviewées. Le champ d'investigation concernait les activités localisées et visibles.

Afin de mieux comprendre le fonctionnement des activités et de saisir leur complexité, nous avons privilégié une démarche analytique qui prend en considération les aspects économiques et sociologiques, sachant que leur fonctionnement dépend, non seulement du marché, mais aussi de logiques non marchandes. Les habitudes, les comportements et les perceptions comptent autant, dans ce marché peu formalisé, que le flux de marchandises et la propension à payer ou non ses impôts.

Les outils méthodologiques retenus pour la collecte des informations nécessaires à l'élaboration de cette étude s'appuient sur les étapes suivantes :

- une analyse documentaire
- un relevé des activités existant sur le site
- une enquête qualitative à partir d'entretiens semi-directifs et approfondis auprès des tenanciers d'activité.
- un guide d'interview comportant différents axes a servi de support. De par leur caractère dynamique, les interviews mettent en évidence un certain nombre de phénomènes que l'approche quantitative ne peut pas toujours révéler.

Par ailleurs, une cartographie établie par un géographe (Rabii Dariis, géographe, faculté de lettres

Liste des activités enquêtées

n°	activités	statut
1	Luminaires	propriétaire
2	Téléphones portables	gérant
3	Accessoires de voiture + serrurerie	copropriétaire avec ses frères
4	Vêtements pour homme	propriétaire
5	Jouets pour enfants	propriétaire
6	Informatique	associés colocataires
7	Alimentaire	locataire
8	Meubles de bureau	copropriétaire avec son frère
9	Télévisions et paraboles	gérant (propriété de son frère)
10	Meubles pour la maison	propriétaire
11	Téléphones portables	grossiste + deux vitrines
12	Friperie	propriétaire
13	Optique	copropriétaire
14	Vêtements de luxe	gérant
15	Réparation de groupes électrogènes	propriétaire
16	Friperie	locataire
17	Bouquiniste	propriétaire
18	Électronique	propriétaire
19	Achat et vente de pneus	propriétaire
20	Friperie	copropriétaire
21	Vente de chaussures	gérant
22	Téléphones portables	ferrach
23	Lingerie homme	Ferrach

d'Aïn Chock) a permis de localiser l'emplacement de la jouteya de Derb Ghallef et d'asseoir spatialement les activités qui s'y exercent.

Le choix de l'échantillon a dû respecter l'exigence essentielle de représentativité par rapport à la pondération par activité. L'échantillon retient par ailleurs trois types d'unités : les unités de production, rares, les unités de commerce et les unités de service.

Difficultés méthodologiques

Au-delà des problèmes classiques de méfiance, de la présence au cours de l'entretien, de tierces personnes qui peuvent introduire un biais, la plu-

part des difficultés identifiées sont inhérentes au sujet de l'enquête « l'économie informelle », qui fait référence à certains aspects : le revenu, la fiscalité, leurs représentations sociales, sujets sensibles notamment pour ceux qui recourent aux circuits informels d'approvisionnement et de vente. Concernant les revenus, il est difficile pour les tenanciers de les estimer correctement pour plusieurs raisons : l'absence de tenue d'une comptabilité, la confusion entre caisse de l'entreprise et celle de la famille dans certains cas, et l'irrégularité des recettes. ■

Jouteya de Derb Ghallef

La résilience des exclus

Cette étude sociologique, menée sur la base d'une enquête de terrain, vise à appréhender les parcours, les comportements, les attentes et les craintes des « sociétaires » de la jouteya de Derb Ghallef.

La configuration de la jouteya, comme prototype du marché dit informel, est intimement liée à celle de Derb Ghallef. Elle peut même être considérée comme un condensé de celle-ci, comme si le quartier était porteur d'une trame récurrente qui se reproduit sous d'autres formes, quelques décennies, voire un siècle plus tard. Cette trame sera analysée à partir des discours, recueillis durant l'enquête, des acteurs de la jouteya.

Brève histoire de Derb Ghallef

Dans les années soixante, l'urbaniste André Adam souligne que le processus de développement de Derb Ghallef montre à quel point, dans une ville comme Casablanca, la volonté des urbanistes et celle des fonctionnaires municipaux peuvent être battues en brèche.

Comment le Derb Ghallef a-t-il vu le jour ? Un Mediouni, El Hajj Bou'azza, surnommé Ghallef Amîn (représentant) des commerçants en peaux, possède de vastes terrains à cet endroit. A sa mort en 1905, son héritage est morcelé et la parcelle



sur laquelle se trouve maintenant DG tombe entre les mains de six héritiers qui, en 1953, sont encore dans l'indivision. Le plus entreprenant, mais agissant au nom de tous, Mohammed Zemmoûri, commence, pendant la première guerre mondiale, à louer à des Marocains des lots, ou *zribas*, de 36 m², avec droit de *zina* (jouissance), selon la formule employée depuis longtemps à Casablanca. Les locataires se mettent alors à bâtir en dur.

A la fin de 1919, 52 maisons sont déjà construites. Les services municipaux interviennent alors et

font ordonner la démolition par le tribunal du Pacha en 1920. Cette zone est réservée à l'extension de l'habitat européen. Non seulement, l'arrêt n'est pas exécuté, mais les constructions continuent : en 1921, elles se comptent par centaines. Les gens du Derb, pour échapper à la surveillance des agents de la municipalité, travaillent les jours fériés européens et la nuit, à la lueur des torches. Procès-verbaux, amendes, rien n'y fait.

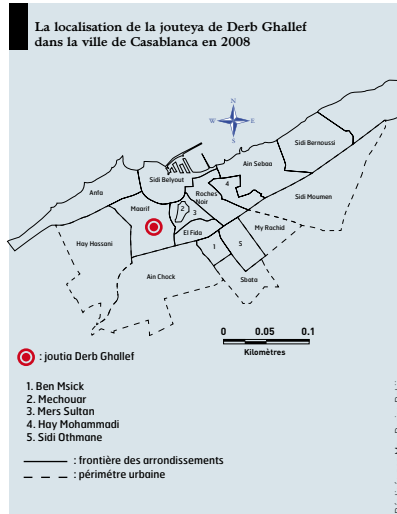
En 1922, à cause de la pénurie d'abris pour les Marocains,

un accord est envisagé entre l'administration et les héritiers Ghallef, pour faire place nette dans un délai de 20 ans. Le Derb serait alors intégré au plan d'aménagement du quartier du Plateau ; en retour, les propriétaires s'engagent à ne pas laisser s'élever de nouvelles constructions, à faire évacuer et à céder gratuitement à la ville, dans un délai de six mois, les emprises des voies du Plan, à faire exécuter à leurs frais les travaux de voirie. Mais propriétaires et zinataires sont bien décidés à ne pas appliquer, pour leur part, les clauses de cette convention. Non seulement, on ne cède pas le terrain pour les voies, mais certaines rues deviennent des impasses. Les constructions ne s'arrêtent qu'une fois atteintes les limites du terrain, vers 1930. Au recensement de 1952, le Derb, compte 1.954 maisons, 634 baraques et 20.754 habitants.

Les autorités municipales finissent par se résigner et par accepter l'existence de ce quartier condamné qui, sur tous les plans de ville, est éventré par de larges avenues. Dans le Schéma directeur de Casablanca de 1983, on a même tracé sur plan de larges artères qui découpent le Derb Ghallef. 25 ans après, aucune d'entre elles n'a été percée.

Péripéties de la jouteya en bref

Lors du développement de Derb Ghallef, un espace situé entre ses deux artères longitudinales principales Zemmouri et Lm'dan (à près d'un kilomètre du lieu de la jouteya actuelle), sur une largeur de trois ruelles, a été réservé à un marché, la Souika. Les propriétaires y louent plus cher les boutiques que les habitations. L'activité de plus d'une centaine de commerçants y est intense. Sur la place du souk, s'installent les premiers ferracha (marchands à l'étalage), qui vendent des produits



d'occasion. Ces derniers se multiplient peu à peu. En 1959, un incendie ravage leurs marchandises: la Souika est transformée en jardin. Seuls subsistent quelques poissonniers. Les autres commerçants s'installent alors, sur l'ancienne route de Bouskoura, à l'ancienne jouteya qui longe le fleuve. Celui-ci sera asséché par la suite.

Les occupants louent les parcelles à un propriétaire du nom de Benjdia et s'installent dans les espaces mitoyens appartenant à d'autres propriétaires. Leur commerce consiste pour l'essentiel en produits récupérés (*tbaqchicha*) dans les quartiers européens proches du Maârif, de Beau-séjour et de Palmier. Ils vendent leur *tbaqchicha* l'après midi. Le matin, ils apportent souvent des *khourdas* (Mélange de produits achetés ou récupérés chez des personnes aisées) qui étaient vendues à la criée. Les commerces de l'ancienne jouteya vont se diversifier progressivement, des *halqa* (contes, jeux et animations populaires) vont voir le jour tout autour. Le nombre des commerçants va aller en se décuplant jusqu'à atteindre plus de 700 en 1982, juste

avant l'incendie qui ravage la première jouteya.

En 1982, quelques mois avant l'incendie, des enquêteurs ont répertorié officiellement les marchands, commerçants et artisans, selon la taille des espaces, l'activité et un ensemble d'autres indicateurs. Après l'incendie, ils se sont retrouvés avec un nombre limité d'anciens de la jouteya. Ceux-ci, plus d'autres, sont passés par la suite devant une commission, chacun devant prouver qu'il était là avant, en faisant témoigner ses voisins, ceux qui étaient à côté, devant ou derrière lui. Une cartographie globale s'est ainsi construite, qui a permis d'identifier 730 anciens.

Après ce recensement, il s'est agi de leur trouver un espace. L'idée initiale a consisté à les installer au souk de Hay Hassani (lire témoignage 1). Or, il n'y avait pas assez d'espace

Les autorités municipales finissent par se résigner et par accepter l'existence de ce quartier condamné.

pour contenir cette population. On s'est rabattu sur une solution qui en principe est illégale, mais les autorités de l'époque sont passées outre. A Derb Ghallef, se trouvait un terrain (celui de la jouteya actuelle) qui appartenait à plus d'une cinquantaine d'héritiers, dont une grande partie vivait à l'étranger et qui se manifestait peu. Pourquoi ne pas l'utiliser ? On a donc délivré aux 730 anciens des autorisations provisoires pour s'installer et construire des espaces de commerce sans dalle. Vingt-cinq ans après, la jouteya est toujours sur le même terrain et les héritiers, qui se sont multipliés depuis, attendent toujours une solution. La formule récurrente qui a donné naissance à Derb Ghallef s'est reproduite. ►►

L'objectif, au moment du transfert et de l'attribution des lots de la nouvelle jouteya et de la distribution des nouveaux espaces, était d'établir un plan d'aménagement qui réponde à une certaine rationalité : répartition par type d'activité, avenues larges, nombre de magasins précis. Par la suite les espaces de vente ont suivi une sorte d'« effet parkinson » : les espaces de passages sont devenus étroits, les petites places prévues ont vite fait de disparaître.

Cette nouvelle configuration et la disparition des espaces de respiration, des larges avenues et des petites places ne sont pas le fruit du hasard, elles correspondent à un autre schéma de fonctionnement, non tracé, non écrit mais qui ne cesse de se développer à la jouteya et dans d'autres lieux où l'informel domine. Ce schéma peut se décrire de la manière suivante pour le cas de la jouteya. Dès le départ, deux types de population vont s'installer : celle des déplacés qui tire sa légitimité de son statut d'anciens et celle des acheteurs d'espaces, qui a les moyens financiers et relationnels de proposer une rétribution à ceux qui sont maîtres de la distribution des espaces. Avec la bénédiction des autorités, un système de vente de nouveaux espaces va se mettre en place. On dépassera alors les mille commerçants.

En plus ou à cause de ce système clientéliste, un autre phénomène va se développer. Autour, à côté et même à l'intérieur de la jouteya, s'installent des *ferracha* ou *qerrada* (marchands à l'étalage) qui déposent leurs marchandises par terre sur des toiles ou plastiques, faciles à ramasser et à embarquer en cas d'hostilité des forces de l'ordre. Ces *ferracha*, dont

Tableau 1 : Répartition des locaux par Souk

	Nombre de locaux	Nombre d'activités
Souk Najd	938	1025
Souk Salam	449	468
Total	1387	1493

Source : Office des changes

une grande majorité est composée des déçus des attributions de 1982, ont fini par avoir gain de cause. Ils ont été recensés et fixés à côté de la jouteya officielle au souk du fil de fer ou Souk *Selk*, par allusion au fil de fer qui l'encercle pour éviter les débordements. (On l'a appelé aussi au début Souk *Rkha* ou marché du discount)

En principe, l'objectif du recensement effectué par la commune visait à éviter la prolifération des étalages en fermant et cernant des *ferracha*, qui avaient le droit d'installer des parasols mais qui devaient repartir avec leurs marchandises en fin de journée. Ceux-ci vont progressivement les laisser en les couvrant de plastique, ensuite en engageant des gardiens pour la surveillance et enfin en construisant

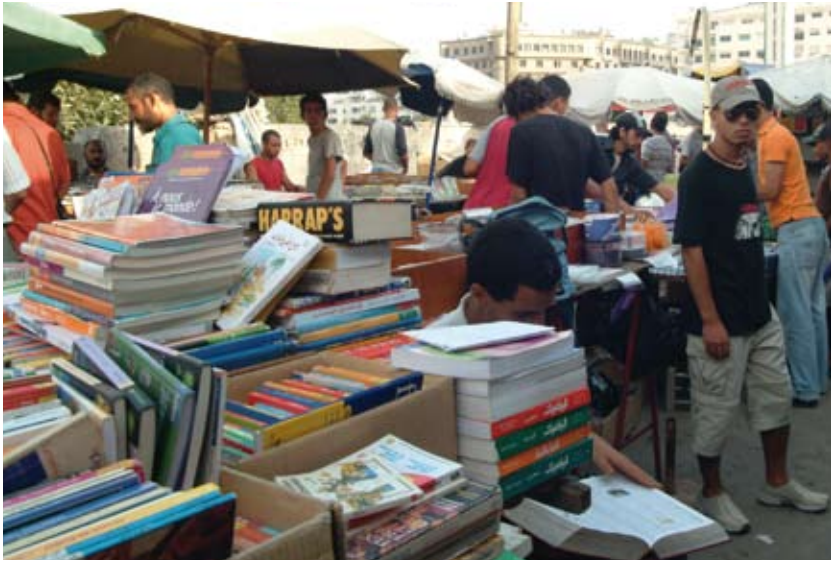
La jouteya est un espace qui offre plus de possibilités, voire de chances, qu'un espace maîtrisé.

des séparations sommaires en bois. L'effort de maîtrise du débordement des *ferracha* va se transformer en marché fixe où de nouveaux arrivants ont commencé à étaler d'autres marchandises dans les ruelles du Selk et autour du marché, dans l'attente de la mise place d'un processus de fixation légitime.

La jouteya d'avant 1982 et celle d'aujourd'hui ont des configurations différentes. D'un point de vue quantitatif, dans la première, il y avait quelque 700 locaux, dans la seconde il y a 1.387 personnes qui se repartissent de la manière suivante : ils sont 938 à la jouteya même, 449 au marché Salam dit du Selk et 128 qui déposent leurs marchandises régulièrement, en attendant une fixation, mais qui sont connus par la commune, sans parler de ceux qui gravitent en attendant un changement de statut.

D'un point de vue qualitatif, les métiers exercés auparavant ont changé, certains ont disparu, telle la cordonnerie, d'autres se sont transformés, comme la menuiserie et la confection de matelas. De nouveaux métiers sont apparus.

Témoignage 1 : Le souk (nouveau) de la jouteya a été inauguré à Hay Hassani à côté du quartier Sidi Al Khadir. En 1982, après l'incendie, nous étions sans place fixe. Sur les ordres de Driss Basri, les responsables de la préfecture nous ont rassemblés avec les experts. Ils ont décidé ce qui suit : puisque ce terrain était vide, qu'il y avait seulement des figuiers de barbarie et des plantes sauvages, parfois des agressions et des vols, ils nous ont donné des autorisations d'installation provisoire pour huit ans ou dix ans. Autorisations provisoires pour ne pas



payer d'indemnités aux marchands, en déplaçant le souk dans la future jouteya. Le Selk a été ajouté récemment, c'est Moteâ (un ancien wali) qui l'a créé. Les qerrada se sont regroupés pour faire un souk là-bas. Ce sont les ferrachs, les « marchands à l'étalage », on les appelle comme ça. Moteâ les a recensés et leur a octroyé un terrain entouré de « selk ». Mais tu sais ce qu'ils ont fait ?

Ils ont vendu leur place sans avoir une preuve ou un acte de propriété. Selon eux, c'est le Makhzen qui voulait cela. Moteâ, avant de donner des espaces de 2 à 3 mètres avec des numéros pour chaque ferrach, a pris pour critère de sélection le témoignage de 3 ou 4 autres ferracha. *Vendeur de meubles. 64 ans.*

Enjeux des origines

Les habitants du quartier de Deb Ghallef sont peu représentés à la jouteya et ceci pour plusieurs raisons

- Avant l'incendie de 1982 : Les actifs de la jouteya étaient essentiellement issus du quartier Derb Ghallef, ils louaient leurs terrains aux propriétaires. Après l'incendie

et le transfert de la jouteya à son lieu actuel, d'autres personnes ont pu bénéficier d'autorisations d'exercer. Elles n'étaient pas forcément du quartier.

- Certains parmi les anciens artisans de la jouteya ont vendu leurs magasins, d'autres les ont légués à leurs héritiers qui ont fini, pour la plupart, par vendre.

Il y a les natifs de Derb Ghallef, ceux de Casablanca et ceux qui viennent des autres régions. Les premiers, quand ils sont âgés, parlent de leur propre parcours. Les autres, plus jeunes, relatent l'histoire de leurs pères qui sont arrivés de la campagne. Tous estiment être des primo-arrivants face aux intrus qui viennent de partout et s'enrichissent sans moralité, (lire témoignage 2), comme si, à un moment donné, la capacité d'intégration de la ville devait s'arrêter aux premiers venus. Les Casablancais reconnaissent qu'après un long parcours, voire des études, la jouteya est un espace d'« atterrissage » adéquat (lire T3). Les autres estiment que la jouteya offre plus d'alternatives aux étrangers. C'est un lieu de migration interne par excellence (lire T4). Les migrants, une fois sur place, ne peuvent que développer quelque chose, c'est leur

chance (lire T5). Parfois la seule.

Trois attitudes, trois origines qui se rejoignent pour clamer qu'elles sont dans un espace ouvert qui offre de multiples possibilités, parce que générateur d'intégration.

Parcours et mobilité

Les itinéraires des commerçants, des artisans de la jouteya, sont pluriels. D'aucuns (rares) ont suivi la profession de leurs pères (lire T6), certains y ont trouvé une continuité logique de leurs études (lire T7), ou une prolongation d'un hobby de jeunesse. Pour la plupart, ce sont l'espace et l'emplacement du local à la jouteya qui ont été déterminants dans leur choix. Ils ont pratiquement tous changé de métier. ➤

TEMOIGNAGES

T2 : La jouteya était destinée au départ aux jeunes de Derb Ghallef, dont je faisais partie. Nous étions 600 personnes dans l'ancien souk. Quand nous sommes venus sur ce site, nous étions 800 ; aujourd'hui nous sommes plus de 4000 ou de 5000. Il y a des personnes qui viennent de Berrechid, de Deroua, de Rabat, ils ont tous des voitures. Moi, je suis né et j'ai grandi ici ; je travaille ici et j'ai à peine de quoi faire vivre ma famille. Je ne peux pas me permettre d'acquérir une voiture, ni même une bicyclette, pour la simple raison que je ne souffre aucune exception à la morale dans mon commerce, alors que, justement, c'est devenu la tendance.

Bouquiniste. 66 ans.

T3 : J'ai une première année de droit à l'université Hassan II et un diplôme en comptabilité de l'institut Goethe. Avec ce niveau et vu que mes frères étaient plus jeunes que moi, j'ai décidé de donner un coup de main à mon père. C'est prioritaire. [...] ce n'est pas grave, même maintenant

je n'ai aucun remords. *Vendeur de meubles. 40 ans.*

T4 : La jouteya reste quand même un endroit de pluralité ethnique. Que puis-je vous dire, les gens quittent leur bled pour travailler. La jouteya offre plus d'opportunités de travail aux non-Casablancais. *Maintenance informatique 26 ans.*

T5 : Je constate que les Casablancais qui habitent à Derb Ghallef sont minoritaires, parce que les gens qui avaient des *mahals* à la jouteya les ont vendus. Par contre, quand tu es «*aroubi*» (villageois), si tu as pu avoir un mahal, tu le gardes même à perte, parce que tu es venu à Casa pour améliorer ta situation et non pour revenir auprès des tiens à la campagne et perdre ton honneur. *Vendeur de jouets. 48 ans.*

T6 : C'est une succession que j'ai reçue de mon grand-père, ç'aurait été humiliant d'y renoncer. C'est mon père qui nous a encouragés, mon frère et moi. Il nous a donné le capital pour démarrer. *Vendeur de chaussures. 35 ans.*

T7 : J'avais une possibilité de travailler dans une société, mais je n'ai pas aimé... à la jouteya, j'ai découvert une autre façon de travailler, on rencontre des gens différents. *Informaticien. 26 ans.*

Certains ont basculé d'une activité à l'autre avant de découvrir celle qui leur semblait la plus rémunératrice et la mieux adaptée à leur environnement (lire T.8). D'autres ont poursuivi des études sans relation directe avec ce qu'ils font aujourd'hui. Et d'autres enfin ont expérimenté plusieurs métiers avant d'arriver à la jouteya (lire T.9).

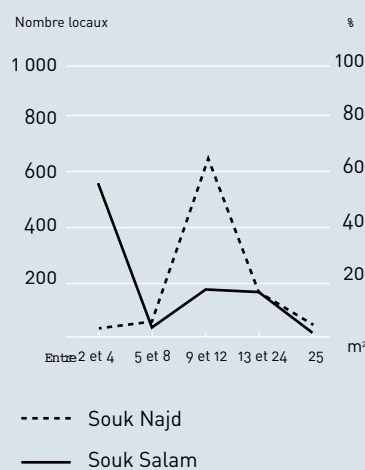
Lieu d'expérimentation et de renouveau, l'espace de la jouteya impose souvent une reconversion et une

adaptation à la demande du marché. L'installation au marché de la jouteya finit par transformer les individus et leur vision des choses, à les pousser vers d'autres métiers. C'est un des rares lieux où le processus de précarisation qui mène souvent vers l'exclusion et la marginalisation n'est pas opératoire. Dans cette situation de précarité, se développe une capacité d'adaptation et un esprit de débrouille. Comme si le format et la dynamique de l'espace secrétaient des antidotes à la précarité.

Métiers

La jouteya correspond à une sorte de creuset où des trajectoires se croisent et se mélangent. Lorsqu'on y parvient, c'est pour y rester un long moment. Même ceux qui s'y sont installés de manière provisoire finissent par se sédentariser (lire T.10). Elle attire et retient. C'est un lieu où les gens trouvent une certaine liberté d'exercer le métier qu'ils veulent, de changer quand ils sentent le vent tourner. Ce sentiment de liberté est partagé par plusieurs marchands et commerçants (lire T.11). A cela s'ajoute un sentiment de fierté (lire T.12),

Tableau 3 : Superficie des locaux



La situation précaire de la jouteya incite les marchands à courir derrière le temps pour optimiser leurs gains.

malgré les difficultés d'adaptation et les spécificités de certains métiers (lire T.13). Certains produits issus des TIC deviennent rapidement obsolètes. Malgré cela, quelques commerçants ont l'impression de participer à une dynamique (lire T. 14). Quelles que soient les difficultés de certains métiers et l'image qu'ils peuvent véhiculer, l'attractivité de

Tableau 2 : Nombre d'activités par local

Nombre d'activités par local	Nombre de locaux	%
Local avec 1 seule activité	1281	92,4
Local avec 2 activités	92	6,6
Local avec 3 activités	12	0,9
Local avec 4 activités	1	0,1
Local avec 5 activités	1	0,1
Total	1387	100,0

la jouteya, l'augmentation croissante de la valeur des locaux (lire T.15, 16 et 17) et les bénéfices réalisés, même quand ils baissent, sont tels que les commerçants restent, tout en continuant à comparer avec le passé et à déplorer le temps où ils faisaient des gains importants (lire T.18 et 19).

Témoignages

T.8 : J'ai d'abord travaillé dans une banque. J'ai choisi DG car j'ai fait mes calculs et je me suis rendu compte que je gagnerai plus ici qu'à la banque.

Commerçant de pneus 33 ans.

T.9 : J'ai travaillé comme tailleur pendant trois ou quatre ans, après comme mécanicien, puis comme maréchal-ferrant. *Réparateur de groupes électrogènes, 47 ans*

T.10 : J'ai commencé à exercer cette activité de façon temporaire, mais je me suis rapidement acclimaté.

Vendeur de prêt-à-porter, 29 ans.

T.11 : Je suis libre, je travaille quand je veux, je n'ai aucun problème.

Vendeur de jouets, 48 ans.

T.12 : C'est mon travail, j'en suis fier. Les gens vous respectent. Lorsqu'ils savent que vous êtes à la jouteya, ils vous demandent votre carte de visite et votre n° téléphone.

Vendeur de vêtements, 34 ans.

T.13 : C'est un job plein d'angoisses... on a un jour de repos, pas de vacances, des crédits, des dettes à gérer et les prix qui baissent tout le temps. *Vendeur de téléphones portables, 39 ans.*

T.14 : Au début, les vendeurs n'étaient pas nombreux et la demande était au top. Quand Maroc Telecom a lancé le produit Jawal, ça a été comme lorsque l'Etat a facilité

l'obtention de passeports. *Vendeur de téléphones portables, 39 ans.*

T 15, T 16 et T 17 :

- Les mahals sont chers car les nouveaux propriétaires ont acheté cher dans une période de prospérité du marché entre 1999 et 2004.

Vendeur de téléphones portables, 39 ans.

- J'ai des charges, 5000 DH à payer pour la location chaque mois, plus 150 DH quotidiens de charges, sans compter le salaire du personnel. *Commerçant en produits alimentaires, 31 ans.*

- Il faut profiter au maximum de l'espace libre qu'on a dans le mahal. Au moins la location de ces deux vitrines m'aide à couvrir les dépenses. *Commerçant en télévisions*

Les commerçants de la jouteya fonctionnent régulièrement dans une sorte de comparaison double. D'abord, ils comparent leur présent avec leurs parcours personnels, les difficultés vécues et les possibilités existantes. Ensuite, ils comparent leur espace avec les autres espaces commerciaux de la ville. Dans les deux cas de figure, ils s'estiment gagnants (lire T.20, 21 et 22).

Solidarité et organisation

Face à une population fière d'être dans un espace donné, la question de la solidarité entre ses composantes se pose. Il semble que si l'on considère les quelque quarante métiers de la jouteya, très peu sont organisés. Les amines ne semblent



et paraboles, 30 ans.

T 18 et 19 :

- Avant on gagnait 500 DH par unité, maintenant on gagne 50 DH difficilement.

Vendeur de luminaires 28 ans.

- Les mahals occupent tous les espaces et ne permettent pas que tu t'installés devant eux.

Ferrach 30 ans.

pas pouvoir jouer les rôles qui leur sont impartis (lire T.23). Il existe des associations mais elles ont un déficit de reconnaissance. Les commerçants en produits alimentaires sortent du lot puisqu'ils arrivent à fixer des prix, un jour de fermeture (le vendredi) et des amendes, (3000 DH) pour ceux qui dérogent à la règle. Tout se passe comme s'il y a un ensemble de questions qui doivent être réglées par l'association ►►

ou les associations existantes, et tant qu'elles ne le sont pas, aucune structure organisationnelle ne sera légitime (lire T.24, 25 et 26).

Il n'y a donc pas de solidarité organique entre les locataires de la jouteya, qu'elle soit par métier ou par la définition d'un minimum d'intérêts communs de l'ensemble qui permette la désignation d'une représentation pour les défendre. En revanche, il existe une sorte de solidarité mécanique ou traditionnelle qui fonctionne au moment d'un décès, d'une maladie par la collecte de fonds de soutien (lire T.27 et 28). Les trajectoires disparates des commerçants, les métiers différents, les statuts particuliers : ferrach, propriétaire, locataire, ancien, nouveau, ralentissent l'émergence d'une solidarité réelle. L'espace est générateur de clients mais pas de solidarité.

Témoignages

T 20, 21 et 22 :

- Les clients de la jouteya sont des bourgeois, ils achètent sans trop négocier, on peut gagner 30%,50%, parfois 100%. *Ferrach 30 ans.*

- C'est un revenu « rizq » *halal*. Des gens ont fait des fortunes, construit des immeubles, acheté des voitures en travaillant à la jouteya. *Informaticien 26 ans.*

- Depuis le temps que je suis à DG, je m'y suis habitué, je m'y suis fait des amis, j'ai mes clients, je ne peux pas laisser tomber tout ça pour aller ailleurs. *Réparateur de groupes électrogènes. 47 ans.*

T 23 : J'étais l'amine des bouquinistes, mais je n'y gagnais rien. Je ne faisais qu'endosser les péchés des vendeurs. J'ai abandonné ça. *Bouquiniste. 66 ans.*

T 24, 25 et 26 :

- Il y a deux associations dont je ne connais pas grand-chose. Or elles n'ont rien auguré de bon pour ce souk, surtout pour l'alimentation en électricité : l'une a essayé de raccorder le marché au réseau ; la seconde a effectué des vérifications et il s'est avéré que les redevances pour chaque magasin dépassaient ce qui est déboursé actuellement. Résultat: conflit et abandon du projet... Au lieu d'œuvrer pour l'intérêt du souk, ces associations font le contraire.

Commerçant en électronique. 40 ans.

- l'association qui existe s'est réunie pour traiter avec LYDEC afin de résoudre la question de l'électricité mais le projet n'a pas abouti.

Vendeur de vêtements. 34 ans.

- Ils m'ont invité une fois à une réunion pour traiter de la solidarité entre commerçants. Je leur ai dit, « Chacun pour soi et Dieu pour tous », en expliquant que ce n'était pas que je ne voulais pas participer matériellement à une action de solidarité, mais qu'il fallait qu'il y ait du sérieux. *Bouquiniste. 66 ans.*

T 27 et 28 :

- En cas de décès ou de maladie, la majorité cotise pour venir en aide. *Vendeur d'accessoires de voiture, 39 ans.*

- Dans le commerce, pas de solidarité. Par contre, si quelqu'un est malade, là on se solidarise (collecte d'argent (*baraka*), visite à l'hôpital). C'est obligatoire au Maroc. *Vendeur de jouets. 48 ans.*

Perception de la Jouteya

Deux facteurs déterminent le statut particulier de la jouteya : son espace et ses clients. De plus, sa renommée

et sa localisation permettent aux commerçants de drainer une clientèle qu'ils n'auraient pas ailleurs. Cette position dans la ville de Casablanca est revendiquée par les marchands qui n'hésitent pas à la comparer aux autres places commerciales (lire T.29 et 30). Ils savent pertinemment que certains produits commercialisés résultent de l'informel. Si, au début de son développement, la plupart des produits attractifs de la jouteya provenaient de l'étranger, aujourd'hui seuls certains produits alimentaires (Nord du Maroc), vêtements (Italie) peuvent être considérés comme faisant partie du circuit informel. Par contre, l'utilisation des nouvelles technologies et des sites Internet a permis l'émergence d'un nouveau type de commerce informel représenté par les logiciels, les films, les jeux ou les solutions informatiques. Au départ, ce sont des produits réels à faible coût qui ont fait connaître la jouteya, aujourd'hui avec la baisse des taxes douanières, le développement des grandes surfaces, ce sont ces produits virtuels qui font la réputation de l'endroit. Mais, comme ce sont des clients « propres » qui sont demandeurs, l'ensemble trouve une légitimité d'existence (lire T. 31 et 32).

Le processus est le suivant : d'un côté il y a une clientèle « formelle », pouvant être composée de particuliers ou de PME, qui se déplacent à Derb Ghallef pour acquérir des produits ou une solution à un problème technique ou de logiciel, de l'autre côté, on trouve des fournisseurs de produits et de solutions. Ceux-ci peuvent être légaux ou illégaux. Les deux protagonistes ne posent pas la question en termes de loi, mais en termes de résultats rapides. En faisant abstraction d'un certain nombre de questions, ils se retrouvent dans une relation gagnant/gagnant.

Si la jouteya s'est fait un nom à part, par rapport aux autres souks, c'est d'abord par le piratage des chaînes télés, la modification des appareils numériques et de jeux et la vente des produits alimentaires du Nord. Par la suite c'est la téléphonie et le commerce des DVD qui ont pris le relais. Ces activités ont drainé une nouvelle clientèle, et de nouveaux commerces formels se sont développés. Il se côtoie ainsi dans un espace réduit un ensemble d'activités disparates avec plusieurs spécialisations et de larges menus qui rendent la jouteya attractive (lire t. 33).

Témoignages

T 29 et 30 :

- La jouteya c'est la perle de Casablanca. *Vendeur de jouets. 48 ans.*

- La jouteya a une réputation spéciale, la marchandise qui y est vendue n'existe pas à Marjane : on vend des produits de marque, avec plus d'« options » et 50% des moins cher par rapport à Marjane. Une partie de clients viennent pour les services des techniciens... Parfois c'est l'aura de la jouteya qui est un élément déterminant dans l'opération de vente : si j'ai un emplacement en dehors, je ne réaliserai pas les mêmes quantités vendues. Parfois de simples visiteurs deviennent des clients, cela n'arriverait pas si le *mabal* était ailleurs. *Commerçant en télévisions et paraboles. 30 ans.*

T 31 et 32 :

- Derb Ghallef est un bon souk... Ses clients sont propres... C'est la terre des merveilles. Tout ce que tu veux, je l'ai ici et à prix très bas... Même le *hammal* (porteur) gagne 50DH/Jour. *Opticien. 26 ans.*

- Comme tout le monde le sait, Derb Ghallef est célèbre mondialement. On sait et on a vu dans des émissions sur TV5 qu'on essaie de com-

battre ce qui s'y passe, ce qui se rapporte au câble, à l'électronique, au piratage... Sur le plan technologique, la réputation de DG le précède. Et comme n'importe qui, quand tu entends parler de ce monde, tu veux le connaître, tu as cette curiosité.

Vendeur de prêt à porter. 29 ans.

T33 :

Avoir un *mabal* à la Jouteya est un avantage. Ici les gens viennent nombreux. Par contre, si j'ai un *mabal* ailleurs, je crois que je vais galérer. Les gens viennent ici pour une seule



chose et se retrouvent à la fin avec plusieurs. *Vendeur d'accessoires de voiture. 39 ans.*

A travers et en parallèle avec les activités informelles, liées au changement d'image de Derb Ghallef, s'est développée l'idée de la recherche des derniers produits et solutions sorties, non seulement au niveau national mais aussi international. Une autre idée liée à la réduction du temps de réaction s'est aussi développée. On se retrouve dans la situation suivante : une personne a une demande particulière et elle est prête à en payer le prix. Lorsqu'elle la formule à la jouteya, elle a des

chances qu'on y réponde. Quand ce sont plusieurs personnes qui expriment la même demande, tout un réseau interne et externe se met en place pour y répondre le plus vite possible. Les prix ayant tendance à baisser très vite, le temps redevient de l'argent.

Dans ce système de fonctionnement qui dépasse le format mixte (formel/informel) de départ qui lui a donné naissance, les marchands s'installent dans une spirale continue de recherche du neuf, de l'original, parfois

sans souci des contraintes légales.

Obstacles

A cette structure où la quête du nouveau est un élément central, s'ajoute la situation précaire de la jouteya qui incite les marchands à courir derrière le temps pour optimiser leurs gains. Ils sont conscients du fait que, tant qu'il n'y aura pas d'électricité, d'eau, d'infrastructures adéquates, la jouteya risque de disparaître. Ils considèrent que les obstacles au développement du souk seraient l'infrastructure et l'intervention des autorités (Lire t. 34 et 35). L'un n'allant pas sans l'autre, cette situation de précarité peut perdurer. On

rejoint ici le même format concomitant au développement du quartier de Derb Ghallef. Après un accord entre l'administration et les héritiers de Ghallef en 1922, les propriétaires et zinataires continuèrent à construire et ne cédèrent pas le terrain pour les voies. Ce n'est qu'en 1934 qu'on construisit les égouts et jusqu'en 1949, il n'y avait qu'une fontaine d'eau. Si l'on transpose ce format à aujourd'hui, quelle que soit l'attitude des autorités, la variable temps est annihilée.

Tout processus d'aménagement et de transformation de l'espace implique l'intervention des autorités et par conséquent la non-maîtrise par les propriétaires, les locataires, les ferracha de ces mêmes transformations ; en d'autres termes, ce serait le début de leur exclusion progressive d'un processus où ils sont partie prenante. Les acteurs de la jouteya ne seraient plus dans une situation de tolérance d'un état de fait, même s'il est précaire. Pour rester acteur de leur avenir, ils préféreraient transformer eux-mêmes, gérer le quotidien et passer du bidonville au dur avant 2010 (lire T. 36 et 37)

Témoignages

T 34 et 35:

- Je n'ai aucune difficulté, sauf le fait que les clients ne trouvent pas d'accès pour cause d'étroitesse des ruelles, de manque d'infrastructures. En fait, tous les services manquent. Pour l'électricité, il y a uniquement quelqu'un qui possède un groupe électrogène et nous fournit en électricité. L'eau, on la rapporte de la fontaine. Et les égouts manquent...
Commerçant Bale. 46 ans.

- On a besoin d'électricité, et d'égouts d'assainissement. Nous n'avons pas d'électricité, nous travaillons juste avec un groupe élec-

trogène. Qu'ils nous donnent juste la dalle et l'électricité. Aucune difficulté. Il faut juste que le Makhzen nous laisse tranquilles, c'est tout. Oui, seulement l'infrastructure. Pour le reste, tout est *mriguel* (régulé).
Opticien. 26 ans.

T 36 et 37 :

- L'électricité, et un peu d'ordre et d'organisation. Bref, manque d'infrastructures et insécurité due à la menace permanente d'être évacué. DG est menacé de disparaître, vu que les échoppes ne sont pas en dur et que Casablanca doit être sans bidonville d'ici 2010. On est en 2007, il ne reste que trois ans, nous sommes menacés de disparaître.
Vendeur de prêt à porter. 29 ans.

- La LYDEC a été d'accord, car elle y a un intérêt. Le wali a refusé car il semble que la terre soit la propriété des héritiers. Il y a un conflit, je suppose. Les instructions du wali rendent notre activité limitée, ce qui freine notre ambition pour entamer la construction. Avec ce revêtement en zinc, il fait très chaud l'été. Et l'hiver, pas de canalisation pour l'eau. La nuit, il y a des gardiens. Pendant le jour, nous participons tous au gardiennage.
Vendeur de vêtements. 34 ans.

Malgré cette situation qui progresse vers ses limites, le niveau d'organisation des marchands reste faible (lire T.38), pour qu'ils puissent demeurer acteurs dans les transformations à venir. D'un côté, il y a une situation de fait, informelle et qui fonctionne, draine du chiffre, permet à des exclus, des sans métier de pouvoir faire quelque chose, d'apprendre (lire T.39). D'un autre côté, cette même situation arrive à des limites que seul un niveau

d'organisation élevé peut faire avancer (lire t.40 et 41), en créant des opportunités de fabrication de propositions viables. La jouteya est un espace où les gens sont conscients que, en plus des problèmes d'infrastructure, de rapport aux autorités, ils sont face à une autre menace, celle de se faire déposséder légalement de leurs locaux par des personnes plus fortunées (lire t.42 et 43) qui viennent de l'extérieur. Ils peuvent ainsi être victimes de leur succès.

Présent

Aujourd'hui les commerçants savent, par rapport à leurs intérêts, que le fait de rester est le choix optimal, quelles que soient les contingences. Le local est la pièce maîtresse de l'ensemble du dispositif à condition de le garder (lire T.44). Leurs trajectoires et leurs situations marginales de départ leur ont appris à être résilients (lire T.45). Ils comparent avec les autres souks et ils y trouvent leur compte (lire T.46). Toutefois un autre élément vient perturber cette mécanique huilée. C'est l'entrée en jeu des produits chinois qui sont importés légalement (lire T.47 et 48). Les marges se réduisent mais, malgré tout, les prix des locaux se maintiennent, de 400.000 DH à 1.200.000 DH. On est entré dans un

L'utilisation des NTI et des sites web a permis l'émergence d'un nouveau type de commerce informel.

jeu complexe où plusieurs variables interviennent : les acteurs (intervenants directs identifiables et non identifiables, intervenants indirects identifiables et non identifiables), la jouteya comme ressource économique, sa place dans la ville, son image qui a dépassé la ville. Face à cet agrégat, ils ne peuvent plus reculer.

Avenir

S'il y a pléthore de visions quant à l'avenir de la jouteya, il y a une même certitude chez les commerçants : l'Etat doit jouer son rôle.

Témoignages

T 38 : Il nous faut de l'ordre dans le souk ; une association. Celle existante traite seulement des problèmes de toilettes et de gardiennage. Elle n'a pas une vision d'organisation selon les produits et services. *Vendeur de jouets. 48 ans.*

T 39 : Pourquoi n'existe-t-il pas une loi qui protège les *ferracha* ? Pour moi *ferrach* veut dire « métier des gens qui n'ont pas de métier ». *Ferrach. 34 ans.*

T 40 et 41 :

- Il nous faut une association. Car le souk n'est pas stabilisé et les gens sont à chaque instant menacés de déplacement.

Vendeur de vêtements. 38 ans.

- Les problèmes : l'eau, l'électricité et la comptabilité... Nous sommes mal organisés et installés ici attendant qu'il arrive quelque chose.

Commerçant de pneus. 33 ans.

T 42 et 43 :

- Il faut qu'il y ait une association reconnue. Il y a de l'anarchie et de l'abus d'influence : des intrus qui profitent de leurs capitaux pour acheter les magasins.

Vendeur de chaussures. 35 ans.

- Il nous faut une entente avec les responsables, non un dialogue de force. Il n'y a pas d'amines, les choses sont trop entremêlées... les héritiers des anciens propriétaires ont vendu ou loué leurs mahals à cause de leur valeur surréaliste (600 000 et 700 000 DH).

Vendeur de luminaires. 28 ans.

T 44

La personne qui a un *mabal* à la jouteya maintenant, a un trésor. Si elle le loue seulement, elle gagnera 5000 DH/ mois sans faire aucun effort. Et si elle l'exploite, elle gagnera des millions. *Ferrach. 34 ans.*

T 45

Je ne peux pas vendre, c'est ma source de revenu et celle de mes enfants... le commerce exige de la patience, nous les *aroubia*, on a cette qualité, on est là pour travailler, gagner de l'argent ... Nous devons construire notre avenir.

Vendeur de jouets. 48 ans.

T 46

Tu peux visiter d'autres souks, comme Qoreâ, mais à DG tu finiras toujours par trouver ce que tu cherches.

Commerçant en électronique. 40 ans.

T 47- 48

- Le PC n'a plus sa valeur... surtout depuis que la Chine est entrée dans le marché de la fabrication du matériel électronique et exporte vers le tiers monde. *Informaticien. 26 ans.*

- (...) Maintenant c'est de Chine que nous importons le plus. Elle a cassé les prix, et la valeur des produits n'est plus la même.

Commerçant en télévisions et paraboles. 30 ans.

Il y a d'abord ceux qui pensent que ce ne sont que des rumeurs et qu'il n'y aura pas de changement (lire T.49, 50 et 51), ceux qui pensent qu'elle va être déplacée (lire T.52), ceux qui estiment qu'il faut se préparer à toute éventualité, Derb Ghallef ayant atteint ses limites (lire T.53 et 54).

Il y a ensuite des commerçants qui sont prêts à en découdre avec les autorités (lire T.55), ceux qui sont

tellement traumatisés par l'incendie de 1982 et les méthodes employées dans d'autres souks ou bidonvilles qu'ils tendent vers la négociation (lire T.56), ceux qui pensent que le secteur privé arrivera à mieux gérer l'endroit (lire T. 57 et 58). Et enfin, on trouve des marchands qui estiment que, quelle que soit la solution, la jouteya doit rester à sa place (lire T.59, 60 et 61).



A travers ces attitudes et positions, on remarque d'abord que la question du changement de statut est un sujet sur lequel ont réfléchi la plupart des marchands, chacun mettant en place une stratégie qui lui est propre. Ensuite ils s'accordent pour estimer, chacun à sa manière, que la jouteya a atteint ses limites et que, dans un avenir proche, cela va changer. Enfin, faute d'une réelle organisation interne, ils attendent beaucoup de l'Etat dans la résolution de leur situation.

Jouteya, un système mobile

Le système, ainsi fabriqué à la jouteya et dans d'autres lieux où le formel et l'informel se côtoient, comporte plusieurs caractéristiques comme la précarité, l'exclusion, mais aussi la résilience.

La ville est un espace à conquérir pour l'ascension sociale. Comme elle est conçue comme un lieu de transit, les endroits les plus recherchés sont ceux qui permettent le plus de mobilité.

La jouteya en est un exemple : une zone instable en situation précaire qui, paradoxalement, est une zone où les transformations et changements sont nombreux. On y rencontre des entrants, des sortants et plus de mobilité. Tous ces croisements, cette conversion en carrefour la rendent attractive. C'est un espace qui offre plus de possibilités, voire de



chances, qu'un espace maîtrisé. En générant de l'instabilité, l'espace de la jouteya permet à ses acteurs d'être insaisissables et d'utiliser cette propriété comme outil stratégique.

Témoignages

T 49, 50 et 51

- Depuis longtemps j'entends ces rumeurs. Mais ils n'ont pas trouvé un emplacement pour le souk, j'ai entendu parler de Bouskoura, de Sidi Maarouf.

Commerçant en produits alimentaires
31 ans.

- J'ai entendu cela dès mon premier jour à la jouteya : que la propriétaire du terrain a gagné l'affaire au tribunal, et que le marché sera déplacé à Bouskoura... mais beaucoup de gens s'opposent à ce projet.

Ferrach. 34 ans.

- La situation du marché est en régression, les gens qui ont les moyens se lancent dans des projets, ailleurs. *Commerçant en télévisions et paraboles. 30 ans.*

T 52 : Moi, je pense à 100% qu'elle va être déplacée. On souhaite qu'elle reste ici mais ça ne dépend pas de nous.

Vendeur de vêtements. 38 ans.

T 53 - 54 :

- L'essentiel c'est que chacun prépare un plan pour le jour venu (posséder son *mahal*, quitter la ville, émigrer...). *Informaticien. 26 ans.*

- Je suis en train de monter deux projets que je vais lancer en dehors de DG. Comme ça, même si le marché est démonté, j'aurai autre chose. *Vendeur de prêt-à-porter, 29 ans.*

T 55 :

Si on déplace la Jouteya d'ici, il y aura des problèmes avec le Makhzen. Moi, le premier, ils auront des problèmes pour me déloger... *Bouquiniste. 66 ans.*

T 56 :

On est là tant que le souk est là... J'espère seulement qu'ils nous avertiront pour que nous puissions prendre nos dispositions, qu'il n'y aura pas un incendie ...J'espère qu'ils nous proposeront un arrangement, qu'ils nous permettront de bâtir en dur et de nous acquitter d'un montant et de pouvoir rester sur place.

Vendeur de chaussures, 35 ans.

T 57 et 58 :

- C'est aux responsables, wilaya et communauté urbaine, d'organiser le souk en déléguant cette tâche à une société privée. Nous avons peur de cette situation provisoire de jouteya.

Vendeur de téléphones portables.
39 ans.

- Je pense que le secteur privé gèrera mieux que le secteur public.

Vendeur de téléphones portables.
26 ans.

T 59, 60 et 61

- [La solution] est de réglementer tout ça et que nous restions ici.

Commerçant de bal. 46 ans.

- Moi je pense qu'il faudrait construire la jouteya ici, avec son infrastructure. A ce moment là, s'ils veulent organiser et interdire la contrebande, qu'ils le fassent.

Commerçant de pneus. 33 ans.

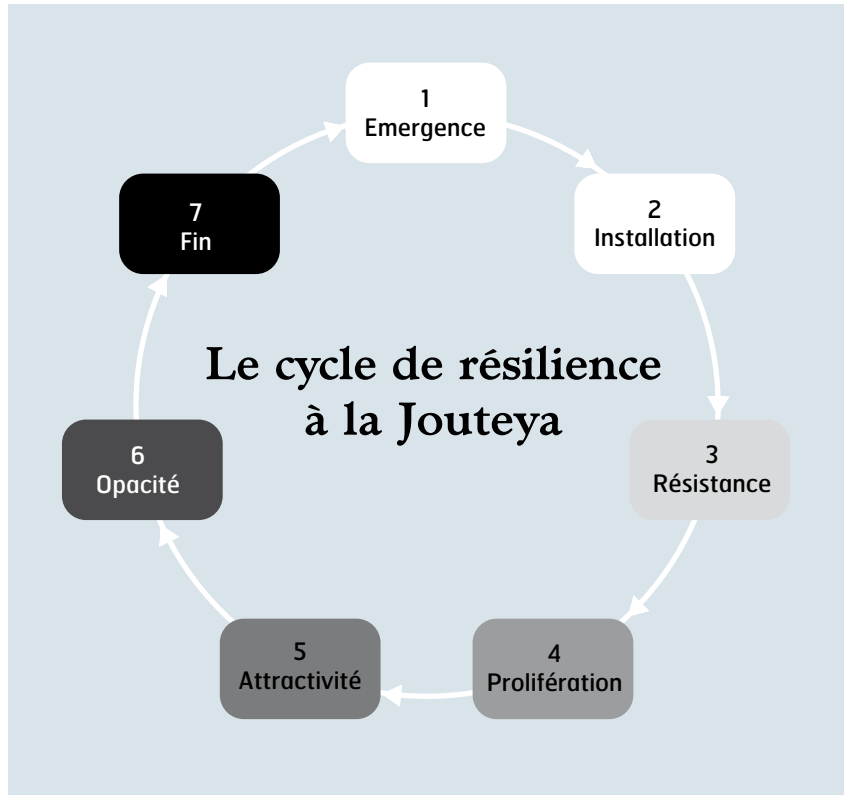
- Nous voulons rester ici, nous sommes prêts à reconstruire nous-mêmes et à payer le montant qu'ils fixeront, selon l'arrangement qu'ils trouveront avec le propriétaire du terrain... *Vendeur de chaussures. 35 ans.*

La stratégie gagnante incorporée par les acteurs de la jouteya, est celle qui permet de se trouver dans un espace temps qui offre le maximum de possibilités pour utiliser les avantages de l'immobile tout en étant inaccessibles. C'est aussi une stratégie de reconduction des attributs nomades. Le déplacement est générateur d'opportunités à condition d'en maîtriser les règles. A chaque fois qu'on déplace un ensemble de personnes d'un espace à l'autre, ce sont celles qui ont les vertus des « mobiles » qui en bénéficient. De ces vertus, la principale est l'inaccessibilité.

Les acteurs en se rendant inaccessibles, non seulement physiquement, mais aussi d'un point de vue heuristique, ralentissent toute tentative de classification. D'où la difficulté de construire des profils types : évacuation de certaines questions, discours parfois délibérément contradictoire, mais aussi possibilité offerte aux personnes en situation difficile de s'insérer et d'évoluer dans cet espace.

Une des raisons majeures de l'inaccessibilité de cette population est son mouvement : changement de métiers, diversification des activités, multiplication des clients internes et externes, succession des responsabilités. Elle est en situation d'expansion, parce que plus mobile.

S'agissant de Derb Ghallef, de la Souika, de la Jouteya 1 ou 2, le



4. Prolifération des intervenants intéressés.
5. Création de l'attractivité.
6. Distillation de l'opacité et de l'inaccessibilité.
7. Limite et risque de fin subite.

Ce mode de fonctionnement installe la jouteya actuelle dans une situation où se jouxtent l'attente du changement et la crainte de celui-ci. Tout se passe comme si les différents acteurs du devenir de la jouteya se sont mis dans une situation d'observation d'un système en situation précaire, mais qui a tendance à perdurer. Toutes les options à venir sont possibles. C'est cette attente prolongée qui distille de l'opacité et obture progressivement les liens. On se retrouve alors avec une sorte de « chat de Schrödinger » dont on ne peut connaître l'état qu'en brisant l'opacité, ou tout du moins, en mettant en place des instruments légitimes de clarification des attitudes des différents acteurs. ■

même schéma de fonctionnement a été activé par les différents protagonistes. Il peut se résumer selon le phasing suivant. Inscrites dans le temps les phases se chevauchent, en se développant.

1. Emergence de groupes de personnes sans espace vital.
2. Installation à la limite de la légitimité dans un espace.
3. Résistance et compromission des autorités.

Comment définir l'informel ?

Entre économie et secteur informels, il y a pléthore de nuances qui rendent difficile d'en donner une définition. Démêlons l'écheveau.



Il n'existe pas de définition clairement recon- nue du phénomène, ce qui explique en partie les résultats fluctuants auxquels aboutit cette étude. Le BIT (Bureau international du travail) définit le secteur informel comme suit : « un faible lien avec les institutions officielles, un faible niveau d'organisation, des unités qui opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales, plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993)

L'enquête nationale sur le secteur informel non agricole (ENSINA) définit comme « unité de production informelle, toute organisation destinée à la production et/ou à la vente de biens ou à la prestation de services et ne disposant pas de comptabilité complète décrivant son activité et ce, conformément à la loi comptable en vigueur depuis 1994 ». Le champ d'investigation concerne toutes les unités non agricoles marchandes (quelle que soit leur taille) et exclut les activités non marchandes pour compte propre et les ménages employant du personnel domestique contre rémunération, les activités de contrebande, de narcotrafic, les activités illégales...

D'autres études ont mis l'accent sur la marginalité et la pauvreté comme critère d'appartenance au secteur informel. Enfin, certains insistent sur le fait que ces activités ne sont pas recensées, que les entreprises ne sont pas enregistrées, qu'elles ne tiennent pas de comptabilité. On définit l'informel comme l'illégal, par référence et par opposition à l'Etat et à sa réglementation. Là également, la réalité du secteur étudié est complexe. C'est pourquoi, il est utile de faire une distinction entre économie informelle et activités du secteur informel.

Estimations de l'informel

Selon l'enquête nationale sur le secteur informel non agricole (ENSINA, 2000), celui-ci occupe 39,0% de l'emploi non agricole. Il est dominant dans la sphère urbaine (71,6% des unités), et concerne certaines branches d'activité (alimentaire, textile, cuir, bois, travail des métaux, construction, réparation de véhicules et d'articles personnels, commerce de détail...). Les micro-entreprises commerciales dominent (notamment le commerce ambulancier), suivies de l'industrie (confec- tion, cordonnerie...), des services et du bâtiment. Près de la moitié des unités informelles ne disposent pas de local et 11,1% exercent leur activité à domicile. Riche en données, cette étude occulte toutefois les autres com- posantes de l'économie informelle et, en particulier, les activités souterraines, les activités illégales et de con- trebande. ■

Les composantes de l'économie informelle

L'économie informelle comporte quatre composantes : la production du secteur informel, l'économie souterraine, la production illégale, et la production pour usage final propre (J. Charmes 2003).

Les activités du secteur informel n'expriment pas toujours une volonté délibérée de se cacher et de transgresser les obligations légales.

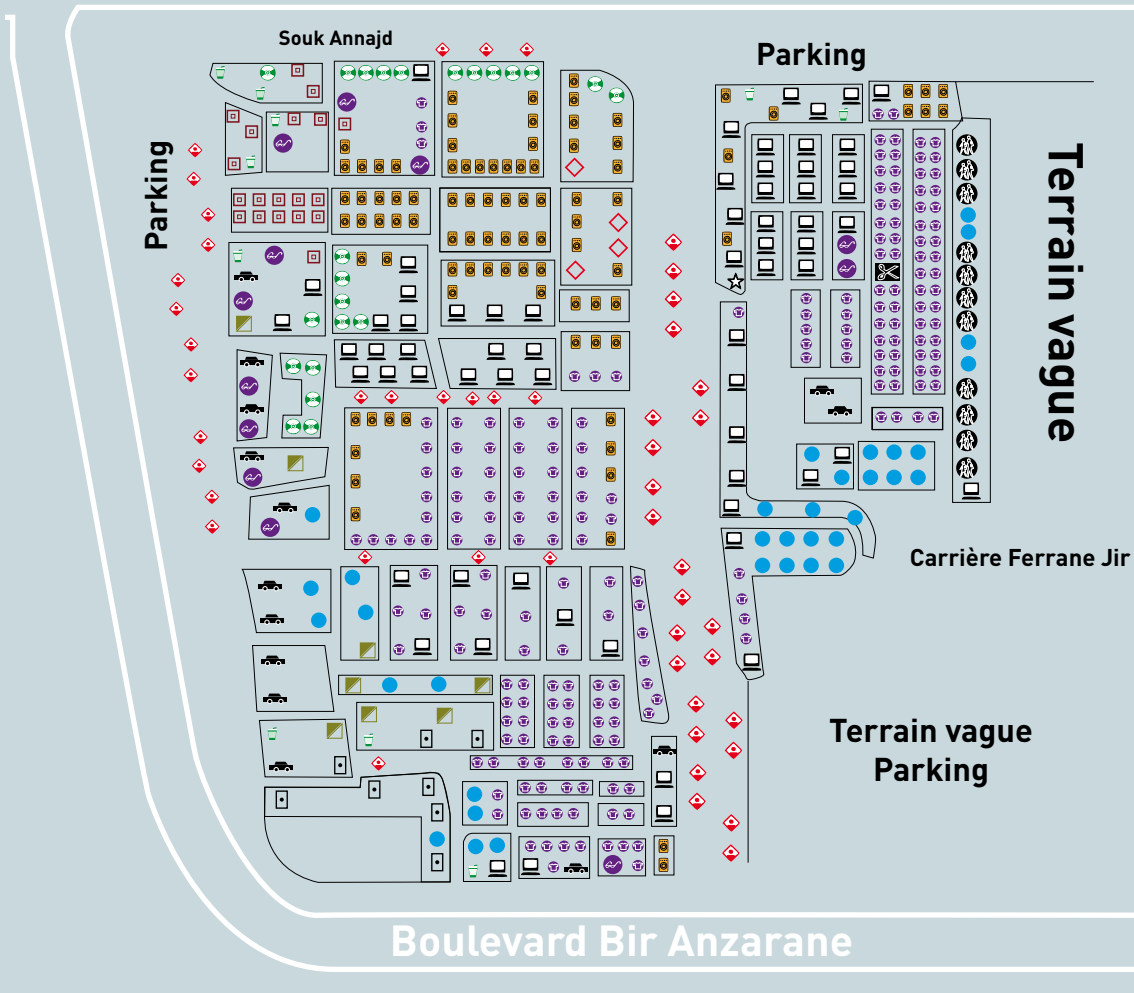
L'économie souterraine renvoie aux activités qui se dissimulent afin d'échapper à la réglementation étatique (paiement des impôts, des charges sociales, salaire minimum, normes d'hygiène et de sécurité).

L'économie illégale recouvre des activités qui sont interdites par la loi, telles que la drogue, la prostitution. Il peut s'agir aussi d'activités qui sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégal de la médecine), ou encore des activités telles que la contrebande, la contrefaçon et le piratage de produits de luxe, la corruption ou le recel de biens volés. Bien qu'interdites, ces activités peuvent s'exercer au grand jour. Il faut ajouter à cela la culture du cannabis,

La production pour usage final propre est une composante non marchande importante de la production de biens par les ménages.

Croquis de la Jouteya de Derb Ghallef

Avenue Anoual



Légende

- | | | |
|--------------------------|-------------------------------------|--|
| Vente de vêtements (228) | Opticien (58) | Vente d'accessoires et réparation d'ordinateurs, d'appareils électroniques et jeux vidéo (439) |
| Café-snack-jus (28) | Ferracha | Poste de l'autorité locale (1) |
| Friperie (175) | Vente de produits alimentaires (55) | Vente d'accessoires de voiture et moteurs (53) |
| Droguerie (12) | Vente de matériels de bureau (32) | Vente de portes et fenêtres en aluminium (28) |
| Vente de bois (22) | Matériel et outillage divers (68) | Vente et réparation d'appareils électroménagers (292) |
| Coiffeur (3) | | |

Source : Relevé de terrain, 2007

Un souk entre le formel & l'informel

Commercialisation à variables multiples, estimation fluctuante des prix, gestion de la concurrence interne et externe, oscillations entre fournisseurs formels et d'autres au noir, attitudes méfiantes vis-à-vis des impôts : dans ce volet économique de l'étude, le fonctionnement du marché de la jouteya de Derb Ghallef est disséqué, à la lumière des entretiens effectués.

Par Raja MEJJATI ALAMI, Economiste consultante

Cette partie de l'étude tente d'examiner l'organisation des marchés des biens et des services, les formes de financement en cours, les relations avec le système bancaire et l'administration fiscale, la main d'œuvre, de même que les atouts et les contraintes que vivent les « entreprises » qui sont installées à la jouteya.

Débouchés et marchés

La commercialisation des produits et services à la jouteya soulève de nombreuses questions relatives au type de clientèle desservie. En même temps, il s'agit d'identifier les pratiques à l'œuvre, les blocages et le degré d'ancrage en matière de commercialisation et les avantages ou inconvénients de la localisation à la jouteya. Il s'agit aussi d'examiner les mesures éventuellement envisagées pour les surmonter. Les résultats des entrevues menées font apparaître que l'atout essentiel demeure l'ancrage commercial.

Les types de marchés desservis et modalités de vente

La clientèle à laquelle s'adressent

les tenanciers est variable selon les activités. La demande est toutefois à dominance privée.

Clientèle privée

Les activités à faible capacité financière (bouquiniste, friperie..) s'adressent directement à une clientèle exclusivement privée et vendent au détail. En plus du déclin et du tarissement des débouchés (bouquiniste), les marchés desservis, qui autrefois dépassaient les frontières casablancaises, allant jusqu'à Dakhla, et étaient composés de détaillants revendeurs, se ferment et les marges bénéficiaires se rétrécissent.

Les grossistes, semi-grossistes et revendeurs

Les commerces de prêt à porter de luxe cumulent trois types de débouchés : 1/ la clientèle privée aisée s'approvisionnant sur place ; 2/ des revendeurs locaux grossistes qui opèrent à l'extérieur de Casablanca ou / et dans d'autres villes du Maroc ; 3/ des intermédiaires reven-

deurs de nationalité africaine, qui s'approvisionnent en gros et dont l'action dépasse les frontières nationales, pour trouver des ramifications en Afrique ou en Europe. C'est le cas aussi des activités de commerce et de réparation d'appareils électroniques, de produits informatiques, de téléphones portables qui s'adressent à une clientèle de revendeurs, disséminés sur tout le territoire marocain.

La majorité affirme que les prix sont de 15% inférieurs à ceux pratiqués dans le secteur formel.

Les clients du secteur formel

La clientèle peut être originaire du secteur formel. Les opticiens structurés exerçant légalement, constituent un débouché non négligeable pour les vendeurs de lunettes de la jouteya.

« Toute personne ayant une ordonnance qui veut se faire des lunettes, nous les lui faisons ... Nous lui rapportons la marque qu'elle veut, même d'Allemagne ... Pour les entreprises ? Si

elles le veulent, nous leur exécuterons leur ordonnance, on leur remplira leur mutuelle, c'est «remboursable». Les opticiens diplômés viennent s'approvisionner chez nous». Vendeur en optique, 26 ans.

Dans le commerce des luminaires, la clientèle est composée de sociétés formelles immobilières. Il en est de même de la vente et de la réparation de PC, dont la clientèle est composée également de sociétés du secteur structuré. Enfin, il est important de signaler que le secteur public ne constitue pas un débouché en aval.

Au sein de la clientèle, les catégories sociales sont hétérogènes. On peut identifier des catégories aisées et moyennes (prêt-à-porter de luxe), des professions libérales structurées (avocats, médecins pour le matériel de bureau.), des étudiants, mais également des catégories à faibles revenus. Il faut ajouter que, dans certaines activités, la clientèle est composée de RME (électronique). La clientèle d'origine rurale, quant à elle, s'adresse tout particulièrement aux services (réparateurs de groupes électrogènes).

La jouteya, un lieu d'ancrage et un pôle attractif

« Le facteur qui détermine la vente de mes produits...? Ce n'est pas l'expérience mais, c'est le nom de jouteya ». Commerçant en vêtements, 34 ans.

« La jouteya est le point qui attire tout le monde : Agadir, Larache, Tanger, je vends à tout le monde ». Vendeur de jouets et, de matériel sportif, 48 ans.

En matière de commercialisation des produits, il existe un ancrage certain au sein de la jouteya, en particulier pour les activités gravitant autour de l'électronique, de l'informatique et de la vente de prêt à porter de luxe, en somme pour

les activités disposant d'une relative bonne assise financière et qui sont les plus nombreuses. Pour la grande majorité d'entre elles, l'écoulement des biens et services se fait au sein même de la jouteya. De ce point de vue, celle-ci présente un avantage en terme de localisation, en tant qu'espace d'informalité.

«J'apporte la marchandise et je la répartis auprès des commerçants du souk. C'est mon assistant qui s'occupe des vitrines. Moi je reçois la marchandise ou je voyage pour la rapporter. Je revends la marchandise le matin et je fais un tour l'après midi pour récupérer l'argent ». Grossiste en téléphones portables, 26 ans

La commercialisation à l'extérieur est le fait d'intermédiaires, détail-

popularité du souk « qui est mondialement connu ». Les uns estiment que l'avantage ne réside pas seulement dans l'existence de produits de contrebande à bas prix, qui selon eux ne représentent que 20% des produits commercialisés. Il réside essentiellement dans l'économie et les effets d'agglomération, qui en font un pôle attractif, comme lieu de regroupement des différentes activités. Il est néanmoins important de souligner que l'avantage demeure aussi l'existence d'un espace d'informalité (absence de certaines charges fiscales, produits) où les prix demeurent inférieurs à ceux pratiqués dans le secteur formel de l'économie. Cet argument est avancé par la grande majorité des activités (électronique, informatique, prêt-à-



lants ou grossistes. Même dans ce cas, la jouteya demeure un pôle attractif. D'autres activités opèrent sur les deux espaces, à l'intérieur et à l'extérieur de la jouteya. Dans ce dernier cas, le déplacement vers les clients, en cas de besoin, est courant (réparation de matériel électronique, informatique et optique).

Le point de vue sur les avantages que procure la localisation à la jouteya, en terme de commercialisation, est unanime. On fait référence à la

porter de luxe) qui affirment que les prix sont de 15% inférieurs à ceux pratiqués dans le secteur formel (Maroc Telecom par exemple).

« La jouteya, c'est la place où les prix sont les moins chers de tout le Maroc ... je lance un défi à quiconque qui affirme le contraire. Et ça concerne toutes les activités » Vendeur de meubles de bureau, 40 ans.

« La jouteya est comme un moussem, comme une zone franche, les gens viennent pour acheter ». Vendeur de téléphones portables, 29 ans. ►►

Derb Ghallef : Le bazar de l'informel

Cyclicité de la demande et satisfaction de la clientèle

La demande est d'une certaine manière fluctuante, cyclique et irrégulière. Dans certaines activités, les périodes de haute activité sont l'été, la rentrée scolaire, de même que les fins de semaine (commerce et réparation en informatique, optique). La plupart estiment que les périodes de haute activité interviennent au début de chaque mois, en raison du profil de la clientèle (fonctionnaires essentiellement) et au moment où les clients disposent de liquidités. En revanche pour la plupart, les périodes de ralentissement sont les fêtes religieuses et le ramadan.

Modalités variables de paiement

Les modalités de paiement sont variables selon l'assise financière et le type de clientèle. La personnalisation de la relation avec le client et sa bonne moralité (*ma'aqoul*) interviennent dans les pratiques de paiement existantes.

Le paiement s'effectue dans la grande majorité des cas au comptant et en espèces, notamment dans les activités à faible assise financière (friperie), compte tenu de la faiblesse des marges bénéficiaires et du profil de la clientèle disposant de faibles revenus. D'autres cumulent diverses modalités de paiement : au comptant, en espèces, par chèque de garantie et à crédit (optique, chaussure, ameublement de bureau, vêtement).

La rétribution par chèque est une pratique qui a cours. Elle est de plus en plus considérée comme une aventure périlleuse, sauf en cas de rapports de confiance. Pour faire face à la concurrence, l'usage de facilités de paiement et de l'échelonnement

des échéances contre un chèque de garantie est une pratique courante, dans la plupart des activités (ameublement, luminaire...) disposant d'une assise financière. Certains reconnaissent que l'usage du chèque « *devient indispensable dans les relations commerciales* » (luminaire) tout en soulignant les risques d'une telle pratique. Afin de minimiser ces derniers, certains n'acceptent que des chèques dont les montants sont peu élevés ou en contrepartie d'un simple reçu.

Par ailleurs, l'absence de facture est généralement la règle dans le système de transaction en cours, en raison de la dominance d'une clientèle privée. Toutefois, cette pratique, en cas de vente aux entreprises formelles, est contournée en exigeant des fournisseurs, eux-mêmes issus du secteur formel, des factures qu'on délivre directement aux clients, afin de pouvoir récupérer la TVA. Cette modalité est quasi générale dans les activités évolutives (électronique, informatique). Pour les grossistes, le paiement peut aussi se réaliser par virement bancaire ou par "la mise à disposition" à la réception de la marchandise par le client. Cette pratique est appréciée en raison de la rapidité de la procédure. Elle n'en demeure pas moins risquée. D'autres pratiques de commercialisation existent, telles que l'échange de marchandises entre pairs en cas de rupture de stock.

Contraintes liées à la commercialisation

En dépit des avantages que procure la jouteya en terme de commercialisation, les tenanciers font

état de nombreuses difficultés. Si certaines sont similaires pour tous (encombrement, manque d'infrastructures), d'autres varient d'une activité à l'autre. La grande majorité des activités évolutives (électronique, informatique, ameublement, luminaire...) souffre de la

Les commerçants doivent souvent accorder des facilités de paiement, le talq notamment, pour fidéliser la clientèle.

concurrence interne aux activités, concurrence livrée par des unités similaires, les « casseurs de prix » et en relation avec la démultiplication des unités qui s'accompagne souvent d'une baisse des prix, « *allant parfois jusqu'à vendre à perte* ».

Dans la vente de chaussures et de vêtements de luxe, c'est la concurrence des produits de contrefaçon, originaires de Chine, qui constitue le principal obstacle. Dans la chaussure, la concurrence déloyale livrée par les ambulants se répercute sur le niveau des prix.

Les difficultés sont également liées à la qualité des produits qui peuvent se révéler défectueux (électronique). En l'absence de garantie, la réparation ou la vente en dessous du prix réel ou à perte constitue un pis-aller. De ce point de vue, ces catégories ressentent les inconvénients de l'informalité.

« *La semaine dernière, une femme m'a vendu trois téléphones à 3000 DH chacun. Dès qu'elle a disparu, je me suis rendu compte qu'ils ne fonctionnaient pas. Donc, j'ai perdu 9000 DH...Je n'ai aucun recours.*

Grossiste en téléphones, 26 ans.

Solutions pour améliorer la commercialisation

Les solutions perçues et retenues sont variables d'une activité à l'autre. Certains tentent de s'adapter d'une manière plus ou moins efficace, en se reconvertissant dans les activités accompagnant l'évolution des goûts ou dans les produits pour lesquels les débouchés ne connaissent pas encore de saturation. C'est le cas de tous ceux, anciennement vendeurs de produits alimentaires ou de chaussures, qui se sont reconvertis dans l'électronique - informatique. Une autre manière de faire face est la multi-activité, la pratique de deux

de mauvaise qualité (chaussures d'importation)

La plupart ne voient d'intérêt à la formalisation que dans l'aménagement du Souk : les ruelles, l'infrastructure, l'organisation des encombrements et des débordements occasionnées par les vendeurs ambulants, la dalle et l'électricité. On sollicite les autorités locales pour jouer leur rôle à ce niveau, rien de plus.

« Il faut que l'Etat nous aide. D'abord il n'y a pas d'électricité. Il faut mettre de l'ordre dans le marché, car il y a beaucoup d'anarchie ! » Vendeur de chaussures, 34 ans.



ou trois commerces simultanés, par exemple le commerce de prêt-à-porter, avec une vitrine de vente de téléphones portables qui n'occupe pas beaucoup d'espace.

Pour les plus scolarisés, et dont l'activité nécessite des capitaux, c'est l'insuffisance de ces derniers qui constitue l'obstacle principal. Leur augmentation peut même être une incitation au transfert à l'extérieur de la jouteya (commerce de pneumatiques)

Pour ceux qui subissent la concurrence des ambulants, la solution réside dans la réglementation du commerce, face à « l'anarchie provoquée par la contrefaçon ». Ces derniers proposent une espèce de label de qualité permettant de distinguer entre la marchandise de bonne et

« Il faut qu'ils arrangent les boutiques... et pourquoi pas, qu'ils fassent un centre commercial qui soit aux normes internationales ... Il est impensable qu'un magasin dont le capital est de plus de 200 millions de centimes soit recouvert de zinc. » Vendeur de vêtements de luxe, 29 ans.

La demande de regroupement par activité (associations) est plus le fait d'activités évolutives (électronique, commerce de téléphones portables). Il existe, de leur part, une demande de gouvernance qui va même jusqu'à la proposition de formes d'auto-organisation pour la défense des intérêts de la profession et l'organisation des métiers en terme de regroupement. Ces catégories peuvent percevoir l'intérêt d'un début de processus de for-

malisation.

« Il nous faut une association. L'association existante parle seulement des problèmes de toilettes et de gardiennage. » Vendeur de téléphones portables, 29 ans.

L'accès aux marchés, l'appui de l'État, comme mesure d'accompagnement au niveau de la commercialisation, tout comme le changement de quartier, ne sont pas cités comme solutions possibles. D'une manière générale, on ne remet pas en cause l'espace d'informalité dont certains tirent avantage.

« Le problème, c'est au niveau de l'organisation de chaque branche d'activité commerciale : il faut établir un barème des prix pour maîtriser le marché. » Vendeur de meubles pour bureaux, 40 ans.

Concurrence, prix et revenus

L'acuité de la concurrence est différemment ressentie d'une activité à l'autre. Certains ne perçoivent ou ne subissent aucune forme de concurrence. Il s'agit des activités de survie, à faible potentiel (vêtements d'occasion, bouquinistes), mais aussi de celles qui opèrent en situation de monopole (optique).

Les sources de la concurrence

La concurrence est essentiellement interne, c'est-à-dire qu'elle se déroule entre activités informelles elles-mêmes et au sein de la jouteya. Elle est révélatrice de la démultiplication d'unités de même type.

« Des personnes qui trafiquent les prix, gonflent les marges de manière exagérée, et parfois les réduisent au point de vendre à perte. » Vendeur de matériel électronique, 40 ans.

Les produits importés

Certaines activités se plaignent de la concurrence des produits importés ►

Derb Ghallef : Le bazar de l'informel

de Chine (friperie, ameublement de bureau, électronique). Le problème qui se pose relève à la fois du prix à tendance baissière et de la qualité du produit. Les commerces d'ameublement sont ceux qui subissent de plein fouet la concurrence des "casseurs" chinois. Quant aux grandes unités structurées, elles ne constituent pas une menace en raison des prix pratiqués, souvent inférieurs à ceux du secteur formel

«Ce sont nous qui constituons une concurrence pour elles. Nos prix sont plus bas.» Vêtements de luxe, 29 ans.

La contrefaçon, qu'elle soit le fait d'unités plus informelles ou de produits provenant de Chine constitue aussi une source de concurrence. C'est le cas des vêtements importés pour hommes : *« Avant, les gens étaient tranquilles quand ils achetaient, aujourd'hui ils se plaignent de la contrefaçon. »* Vendeur de vêtements de luxe, 29 ans.

La concurrence provenant du secteur formel

Le commerce des téléphones portables subit la concurrence de Meditel et de Maroc Telecom, dans un contexte où les innovations rapides peuvent s'accompagner d'une chute des prix, d'un risque de mévente que les tenanciers estiment ne pas maîtriser. Dans le même secteur (télé, chaînes Hi Fi), les grandes surfaces (Makro, Marjane...), dont les prix sur le marché national ont connu une large tendance à la baisse, se posent, selon nos informateurs, en concurrents sérieux.

« Une télé chez Siera qui coûtait avant 5000 DH, vaut actuellement la moitié dans les grandes surfaces. Il n'y a pas une grande différence avec les prix que nous pratiquons ». Marchand de produits alimentaires, 31 ans.

Dans le commerce de contrebande (commerce de pneumatiques), *«seul le Makhzen nous concurrence !»*. Ce revendeur fait référence à la rareté de la marchandise liée aux contrôles routiers et douaniers très fréquents, mais d'une manière générale, que ce soit pour la marchandise d'occasion ou pour la neuve, les problèmes de concurrence ne se posent pas dans ce segment du marché.

Des prix à la baisse et fluctuants

Cette "concurrence" explique les prix fluctuants au sein des différentes unités. Dans le commerce de l'informatique et l'électronique, la concurrence et la proximité font qu'il est difficile de fixer des prix supérieurs aux autres sans risque de mévente.

Le niveau des prix fixés dépend de plusieurs facteurs :

- La concurrence que se livrent les activités de commerce induit souvent des stratégies individuelles. Celles-ci se résument à des attitudes de type *« Khouk fal harfa adouk »*. (Ton (con)frère dans la profession est ton ennemi)
- Les pratiques de marchandage sont fortement répandues.
- Toutes les activités font référence à la qualité du produit dans la fixation des prix. Certains incriminent l'inondation du marché par les produits chinois à bas prix, tout en considérant que la mauvaise qualité du produit ne les rend pas compétitifs.
- Le non-respect de certaines réglementations fiscales et la nature « grossiste » ou « privée » de la clientèle influencent les prix.

Revenus : Irrégularité et incertitudes

« Mon revenu...? C'est très irrégulier, je ne peux pas le déterminer... je ne peux même pas donner d'intervalle. Même en été où, comme je vous l'ai dit tout à l'heure, l'activité est basse, certaines années, ça se passe mieux qu'en hiver... ça dépend des années ». Marchand de vêtements en gros et détail, 29 ans.

« C'est Dieu qui décide de ces choses: il y a des fois où l'activité est bonne et où tu peux gagner jusqu'à 1500 ou 2000 DH avant déduction des frais, mais il y a des jours où tu ne gagnes rien. » Réparateur de groupes électrogènes, 47 ans.

De manière générale, le revenu des locataires de la jouteya est un sujet sensible notamment pour ceux qui opèrent dans les produits de contrebande. De surcroît, il est difficile pour eux de l'estimer correctement,

Les périodes de ralentissement sont les fêtes religieuses, le ramadan et les fins de mois.

pour plusieurs raisons : absence de tenue de comptabilité, confusion entre caisse de l'entreprise et celle de la famille, confusion entre recettes et bénéfices pour certains et surtout irrégularité des recettes. Les quelques données relevées le sont à titre indicatif et sujettes à caution.

Quand on interroge sur les revenus journaliers, la réponse avancée est souvent la même : *« C'est une question de 'arzaq' (providence). A titre d'exemple, et selon ce que nous avons pu relever, la fourchette varie entre 200 et 500 DH par jour... »*

Tableau 4 : Nombre d'emplois

Activité	emploi	2/emplois	3/emplois	4/emplois et+	Total	%
Friperie	47	142	93	91	373	12
Vente et réparation appareils électroniques	27	122	90	62	301	10
Vente d'ameublement	45	68	81	103	297	10
Vente de vêtements	42	94	99	60	295	9
Vente et réparation de portables et accessoires	9	78	66	65	218	7
Vente d'accessoires et réparation d'ordinateurs	17	94	51	24	186	6
Vente de produits alimentaires	3	26	54	64	147	5
Vente et réparation d'appareils électroménagers	10	50	27	48	135	4
Vente de lunettes	12	32	42	31	117	4
Café-snack-jus	2	2	12	97	113	4
Matériel et outillage divers	18	42	15	30	105	3
Vente de chaussures	13	36	21	4	74	2
Vente de lustres	4	20	27	16	67	2
Vente de portes et fenêtres en aluminium	4	24	18	18	64	2
Vente de matériel électrique	2	12	15	33	62	2
Vente d'accessoires de voiture	7	14	12	25	58	2
Vente de CD et de cassettes	1	22	9	26	58	2
Vente de jeux vidéo	4	32	18	0	54	2
Menuiserie	6	6	24	14	50	2
Vente de matériel de bureautique		14	15	17	46	1
Vente d'articles de sport et de pêche	10	16	3	8	37	1
Vente et réparation de radio-cassettes	1	16	9	9	35	1
Autres activités	39	98	60	27	224	7
Total	323	1060	861	872	3116	100

Derb Ghallef : Le bazar de l'informel

« Et parfois, rien » (fripier). Pour les vendeurs de produits alimentaires, la marge se situe entre 200 et 300 DH par jour, tout en estimant que les ventes connaissent une baisse constante, en raison du tarissement des circuits de contrebande. Pour les vendeurs de chaussures, on l'estime à 5000 DH par mois, en période de forte activité, et à la moitié de ce montant, en période de marasme. Pour les vendeurs d'accessoires de voiture, la marge de gain varie entre 30% et 50% ?

Approvisionnement : entre formel et informel

L'hétérogénéité des unités se traduit par des modalités d'approvisionnement différentes. L'analyse des réseaux de vente permet de voir si la jouteya procure des avantages particuliers. Elle révèle aussi les interpénétrations entre formel et informel.

Lieux et réseaux d'approvisionnement

Les fournisseurs sont localisés pour la quasi-totalité à l'extérieur du site. Il existe plusieurs modalités et réseaux d'approvisionnement, mobilisant parfois les migrants. Les commerces d'appareils électroniques, informatiques, d'alimentaire, de pneumatiques cumulent les différentes sources formelles et informelles. Pour nombre de commerçants en ameublement, l'approvisionnement s'effectue auprès des grossistes du secteur formel uniquement. Par contre, le recours aux réseaux informels est de mise dans les commerces de chaussures, de prêt-à-porter de marque et de jeux électroniques.

Deux types de fournisseurs cumulés

Dans le cas des commerçants réparateurs d'articles informa-

tiques et électroniques, on distingue deux modalités dominantes. L'approvisionnement se fait auprès de fournisseurs formels, à partir de marchandises provenant du secteur moderne de l'économie et des grandes entreprises (Maroc Telecom), ou auprès de grossistes revendeurs de Garage Allal, Derb Omar, en provenance de Chine et d'Europe. Là encore, les secteurs formel et informel sont imbriqués.

L'approvisionnement en pièces et appareils provient également de réseaux de migrants, et de connaissances personnelles, qui jouent un rôle actif. Il s'agit parfois de fournisseurs individuels, localisés à l'étranger.

« Ce sont des personnes que nous connaissons. Dès qu'elles arrivent, elles nous téléphonent, nous informent sur la nature de leur marchandise et viennent au souk nous la proposer. Elles savent où nous trouver, la jouteya est connue. » Commerçant en informatique, 26 ans.

« Les émigrés d'Allemagne, des Pays-Bas et de Belgique apportent beaucoup de matériel informatique avec eux : des PC, portables, PlayStations, ... nous les connaissons. Ils nous appellent au téléphone, on fixe un RDV, on négocie et on conclut le marché. » Commerçant en informatique, 26 ans.

« Ce sont les émigrés qui m'apportent les produits : je suis connu dans ce domaine. J'ai ma carte de visite. Les autres marchands m'appellent dès qu'ils tombent sur une pièce qui m'intéresse » Marchand de jouets, 48 ans.

Dans le commerce de téléphones portables, outre les deux sources

citées (secteur formel et circuit informel), une troisième modalité fait appel au réseau de proximité entre commerçants au sein même de la jouteya, mais cette modalité ne semble pas dominante. Dans les premiers cas, l'approvisionnement passe par des intermédiaires qui ont des contrats avec les deux opérateurs et achètent et revendent les produits.

Dans la vente de produits alimentaires, l'approvisionnement s'effectue au Nord du pays où les jeunes et les femmes jouent un rôle actif, comme maillons du réseau de contrebande. Toutefois, l'approvisionnement sur le marché local, face aux difficultés d'accès aux marchés extérieurs devient la solution de rechange. Enfin, comme dans d'autres activités, l'approvisionnement groupé est une pratique courante.

« Quand un camion nous ramène 1000 unités d'une marchandise, on la répartit... » Commerçant en produits alimentaires, 31 ans.

La rétribution par chèque est une pratique qui a cours mais qui est de plus en plus considérée comme une aventure périlleuse.

Certains s'approvisionnent directement auprès du secteur formel de l'économie. C'est le cas des réparateurs de groupes électrogènes qui s'adressent à Honda pour les pièces détachées, des commerces de matériel de bureau et de meubles, de luminaires, qui s'approvisionnent auprès des grossistes importateurs de produits en provenance de Malaisie, d'Italie, de Belgique et de Chine, plus prisée pour les prix, mais moins appréciée pour la qualité.

Dans le cas de la chaussure, l'approvisionnement s'effectue par l'intermédiaire de personnes originaires des zones d'émigration vers l'Italie (Brouj, Fkih B.Salah), pour la marchandise importée, et auprès d'usines locales et de la Corée.

Enfin, les vendeurs de vêtements de marque, s'approvisionnent, soit directement à l'étranger, soit dans le Nord du Maroc, soit auprès de grossistes locaux implantés à Casablanca. Le rayonnement de ces réseaux de grossistes semble dépasser les frontières nationales et opérer en Algérie, en Tunisie et en Libye. La livraison s'effectue sans intermédiaire et le règlement en espèces et en devises étrangères, l'usage du chèque n'ayant pas cours.

Il est important de souligner que les réseaux de connaissances personnelles sont très actifs en matière d'approvisionnement.

Quelles difficultés d'approvisionnement ?

Les difficultés que rencontrent les tenanciers pour s'approvisionner sont de différents ordres et variables selon l'activité. Les grossistes déclarent subir les contrôles douaniers, « allant jusqu'à perdre dans certains cas leur marchandise ».

Pour d'autres, le problème réside au niveau de la cherté des matières premières (le bois et le fer pour l'ameublement) qui rend les produits locaux peu compétitifs face aux produits importés de Chine, même si la qualité de ces derniers est douteuse. À titre d'exemple, un bureau fabriqué au Maroc coûte 6000 DH, alors qu'un autre importé de Chine vaut entre 2500 et 3500 DH.

Pour ceux qui dépendent des marchés extérieurs et des réseaux informels, comme les commerçants de vêtements de luxe ou d'occasion,

d'alimentaire, la principale difficulté est celle de la rupture de stock ou/et de la raréfaction de la marchandise liée au « contrôle des voies d'approvisionnement ».

Pour faire face à ces difficultés, certains adoptent des stratégies de contournement de la réglementation. A titre d'exemple, les importateurs de vêtements enlèvent les étiquettes ou changent le nom des marques pour ne pas payer les taxes. Pour



faire face aux ruptures de stock et fidéliser la clientèle, les tenanciers empruntent chez les autres commerçants le produit qui leur fait défaut, moyennant une marge bénéficiaire, et remboursent dans la journée même. Enfin, face à l'insuffisance de liquidités, certains se voient accorder des facilités par paiement échelonné, dans l'attente de la vente, ou en versant une avance.

Financement précaire des activités et préjugés religieux

A la jouteya, le financement des activités s'appuie essentiellement sur des pratiques endogènes et relève d'un phénomène local. Les relations avec les institutions bancaires étant faibles, quelle que soit l'importance de l'activité (à l'exception des luminaires), ces modes de financement semblent adaptés aux pratiques du milieu. Mais ceci n'exclut pas des

interpénétrations entre systèmes de financement officiel et non officiel.

L'autofinancement

Ce mode de financement demeure la pratique dominante lors du fonctionnement de l'unité, quelles que soient l'activité et la taille. Certains entrepreneurs préfèrent « compter sur leurs propres forces », « ne veulent pas courir le risque de l'endettement », alors que d'autres voient en

l'autofinancement « un moyen licite » (Chaussures)

Le recours à des associations ponctuelles

En cas d'absence de liquidités, des mécanismes d'adaptation se mettent en place. Il s'agit de formes « d'associations » informelles immédiates qui se nouent pour l'achat de marchandises.

« Il arrive que quelqu'un me rapporte de la marchandise. Je n'ai pas les moyens de l'acheter tout seul... Je contacte les boutiquiers qui vendent les mêmes marchandises que moi, nous mettons en commun notre argent et nous achetons la marchandise en question. » Commerçant en informatique, 26 ans.

L'originalité de ces pratiques réside dans le fait qu'elles ne s'appuient sur aucun contrat écrit. Seuls les rapports de confiance et de ►►

Derb Ghallef : Le bazar de l'informel

proximité l'organisent. Très courante, l'association prend des formes qui reposent sur le partage des gains mais aussi sur le partage des risques et la division des tâches. Parfois cela se fait entre personnes aux qualifications complémentaires.

Les facilités fournisseur-client

Le talq constitue une pratique très courante dans la quasi-totalité des activités et sont même le fait d'usines structurées qui entretiennent des relations avec certains revendeurs (matériel informatique). A l'exception des activités liées aux réseaux de contrebande qui ne peuvent y recourir en raison des risques liés à la saisie de la marchandise par la douane, le talq semble en effet constituer pour beaucoup une alternative au manque de liquidités et à l'absence de recours au crédit bancaire. Il s'agit d'une pratique de financement de type commercial qui trouve sens dans les relations du fournisseur avec ses partenaires commerçants. Celui-ci accepte de n'être réglé qu'ultérieurement, pour avoir plus de chances de vendre à nouveau. Cette pratique existe dans la plupart des activités qui n'ont pas les moyens de constituer des stocks.

« Je pratique le talq... Chaque jeudi, je rembourse le fournisseur. On se fait confiance... Les clients, je leur accorde des facilités de paiement. Je ne rencontre aucun problème avec eux. Ils me paient et c'est ce que je veux. Où trouverais-je pareil ? » Commerçant en optique, 26 ans.

Adapté au caractère instable des activités, souple au niveau des délais de remboursement, le talq est facile d'accès et n'exige aucune procédure. Ce système n'aurait pas été aussi sollicité sans la force des relations

personnelles, les critères de confiance et de moralité des bénéficiaires, dans une économie de proximité. « Un client qui me doit 12.000 DH et veut acheter une marchandise à 8000, doit payer l'ancien crédit avant de bénéficier du nouveau. Et nous faisons la même chose avec les grossistes, en leur donnant des chèques de garantie » Vendeur de luminaires, 28 ans.

« C'est la confiance qui joue. Je peux lui donner une partie de l'argent et il peut passer chez moi après pour compléter la somme due... Une fois, une personne m'a vendu une marchandise que j'ai payée en trois tranches, la seule garantie était ma parole et le Mahal... Je ne donne pas de chèque de garantie. » Marchand de vêtements, 34 ans.

Le crédit personnel en guise de solidarité semble inexistant. Les formules de type tontine n'interviennent pas non plus comme sources de financement, vraisemblablement en raison de l'affaiblissement des liens de solidarité. L'auto-organisation de type daret, comme alternative de financement, est, selon nos informateurs, inexistante. « Certes, on se solidarise quand il y a des funérailles ou un évé-

nement, mais dans le commerce, il n'y a pas de solidarité. » Vendeur de jouets d'occasion, 48 ans.

Perception négative du crédit bancaire

La plupart n'ont pas recours au financement bancaire, y compris dans les activités qui disposent de capacités financières (commerce et réparation de produits informatiques, téléphones, paraboles, Internet). L'appel au crédit bancaire n'a lieu que dans des cas extrêmement limités, en cas de présence sur le marché de marchandises compétitives en termes de qualité et de prix (luminaire) et

Il existe, une demande de gouvernance allant jusqu'à la proposition d'auto-organisation.

pour lesquelles on ne dispose pas de liquidités. La relation avec le système officiel est nécessaire quand il s'agit de recouvrer ou d'encaisser un chèque de garantie. Cela prouve une cohabitation des modes formel et informel de financement.

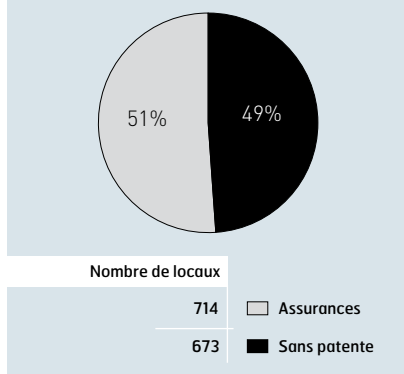
Dans le milieu, prévaut une perception négative à l'égard des prêts bancaires et nombre d'activités n'envisagent pas d'y recourir dans l'avenir. Plusieurs arguments sont avancés. L'écrasante majorité fait référence aux interdits religieux :

« La banque c'est riba, c'est h'ram, c'est « rwina » (optique, friperie, électronique, prêt-à-porter de luxe, commerce de pneus, paraboles...) »

« J'estime que le crédit bancaire est illicite, je suis musulman et tous les oulémas musulmans l'ont déclaré illicite, à cause de la pratique de l'intérêt ». Marchand de prêt-à-porter de luxe, 29 ans.

D'autres ne veulent pas y recourir, soit parce qu'ils n'en ressentent pas

Tableau 5 : Inscription à la patente



le besoin, compte tenu de l'échelle restreinte de leur activité, soit parce qu'ils se perçoivent comme non structurés et se rendent compte que les banques ne peuvent s'adresser à des profils comme les leurs (friperie), ; soit enfin parce qu'ils ne veulent compter que sur leurs propres moyens et ne pas « dépasser leurs limites ». Ainsi, l'endettement est perçu comme une aventure périlleuse, en raison des échéances contraignantes « qui te poussent à t'endetter davantage » (chaussures).

Certaines activités (rares) perçoivent l'intérêt du crédit bancaire, dans une perspective de formalisation et de passage à une échelle supérieure, mais n'en perçoivent pas l'intérêt dans leur situation actuelle.

«Maintenant, il n'y pas de réglementation ici, je ne peux pas. Si l'activité est réglementée, je peux faire d'autres choses à condition que mon commerce s'élargisse. J'ai des idées dont je ne peux pas vous parler actuellement » Fripier, 38 ans.

Certains incriminent les garanties exigées de ceux qui sont insolubles, comme le titre foncier, et la longueur des procédures. Ces cas sont rares toutefois. Pour eux, le système bancaire privilégie les grandes entreprises. D'autres craignent cette aventure périlleuse, du fait qu'ils ne maîtrisent pas les circuits financiers formels. « Je ne m'y connais pas en banque, mon argent, je le garde dans ma poche ...J'ai peur : pour prendre un crédit, il faut avoir un revenu régulier, pour pouvoir payer les échéances. » Bouquiniste, 66 ans.

Interpellés sur leurs intentions à venir, et les conditions pour y recourir, les tenanciers adoptent des positions de fermeture, pour la plupart et pour les moins bien lotis en particulier. Ceux, très rares, qui manifestent des attitudes d'ouverture, conditionnent leur adhésion à la mise



en place de banques islamiques, qui ne pratiquent pas les taux d'intérêt, ou à la baisse des taux d'intérêt, ou encore à la reconsidération des échéances de remboursement.

Main d'œuvre et salaires

Ce qui caractérise les unités de la jouteya, c'est la faiblesse numérique de la main d'œuvre utilisée, avec des effectifs ne dépassant pas cinq personnes et une prédominance de la main d'œuvre familiale. Selon le recensement réalisé par le HCP, le nombre moyen d'emplois est de 2,3 personnes. Les activités qui concentrent le plus de main d'œuvre sont la friperie (12% de la main d'œuvre totale), la vente et la réparation d'appareils électroniques (10%), les vendeurs d'ameublement, (10%) et les vendeurs de vêtements (9%)

Statut ambigu des travailleurs

Le statut des travailleurs est souvent

ambigu et mal défini. Le salariat au sens classique (stabilisé, payé au mois, bénéficiaire des organismes socialisés) n'a pas cours. Dans les activités à faible capacité financière, ce qui prédomine, c'est l'auto-emploi (friperie) avec le concours d'un ou plusieurs associés, ou d'un apprenti, et la main d'œuvre familiale (fils ou frères).

L'auto-emploi peut se présenter aussi sous forme d'associations diverses, complexes, hybrides entre personnes qui peuvent travailler côte à côte, entre gérant et propriétaire ou locataire. Les associations ont un statut assez particulier et ne se nouent pas sur une base contractuelle formelle. Elles ne se forment pas uniquement sur la base d'un apport de capital, mais sur la base de qualifications complémentaires. Cette formule se retrouve dans les commerces d'informatique, de téléphones portables où un réparateur s'associe à un commerçant moyennant un pourcentage sur la réparation.

Dans d'autres cas, un associé / assistant peut avoir sa propre marchandise déposée dans le local du propriétaire, auquel il verse un pourcentage.

La plupart des employés travaillent avec le statut de salariés à la semaine, ou à la journée, après avoir été d'abord apprentis, ou sont apprentis. Dans certains cas, le salarié est un gérant qui seconde le patron, pendant que ce dernier prospecte les marchés et les fournisseurs.

L'instabilité de la main d'œuvre semble être la règle dans un espace où le contrat de travail est inexistant, donnant la liberté au patron de licencier la main d'œuvre en cas d'insatisfaction et à l'ouvrier de quitter son patron quand il le désire.

Derb Ghallef : Le bazar de l'informel

Recrutement via les réseaux familiaux

La main d'œuvre, quelle que soit son statut, est dans la plupart des cas d'essence familiale (serrurerie, vente d'accessoires de voiture, alimentaire, téléphonie portable). A l'opposé du comportement classique qui voudrait qu'on dissocie les relations marchandes (exercées sur le lieu de travail) et les relations familiales, les unités sont « encastrées » dans les unités domestiques.

Les principales régions pourvoyeuses de la jouteya en main d'œuvre sont Doukkala, les régions de Marrakech et d'Agadir. Les personnes originaires de Casablanca sont peu nombreuses, mais tout dépend du secteur d'activité. « Il y a beaucoup de familles. Moi je vais amener mon frère ou mon cousin. Les gens qui travaillent dans l'électronique sont mélangés : la plupart sont d'ici et les apprentis apprennent sur le tas. » Vendeur de vêtements de luxe, 29 ans.

Modalités de paiement de la main d'œuvre

Certains sont rétribués à la commission ou au pourcentage sur les ventes. Cette modalité se prête aux commerces disposant d'une assise financière, quelle que soit leur nature (vente de vêtements de luxe, téléphones portables). A titre d'exemple, le montant de la rémunération des gérants de cette dernière activité s'élève à 6.000DH. D'autres personnes touchent entre 3.000 et 4.000 DH, selon leur pourcentage sur les ventes. Dans la vente de téléphones portables, le niveau de rémunération est standard : 50% sur les ventes réalisées. « Il travaille pour un pourcentage. Quand il fait la réparation des PC portables,

il prend la moitié et, quand il ramène des PC portables à vendre, il laisse une petite partie de la valeur pour le mahal ». Commerçant en informatique, 26 ans.

Les moins bien lotis sont payés à la semaine, chaque week-end. Dans certains cas, des avantages en nature sont accordés, tels que les repas ou les frais de transport (chaussure). Dans l'alimentaire, le montant de la rémunération est de 1200 DH par mois, plus 10 DH chaque jour, pour les repas. Il faut aussi souligner que la main d'œuvre familiale, quand elle n'est pas associée, est faiblement rémunérée. « A la fin de chaque semaine, on répartit le gain que nous avons réalisé. On n'a pas de règles fixes pour la répartition. » Vendeur de téléphones portables, 39 ans.

Impôts, taxes, réglementation : pas si informels que ça

Tout comme pour les revenus, la fiscalité s'est révélée être une question très sensible. Selon le recensement du HCP, le nombre d'unités inscrites à la patente ne dépasse pas 51%. Dans notre échantillon, la proportion est plus importante, vraisemblablement en raison du temps écoulé depuis le recensement et du fait que ce dernier a touché quelques ambulants (356).

Patentes et registres de commerce

Parmi les différents impôts, c'est la patente qui touche le plus grand nombre d'unités. Ceci se comprend aisément, puisque son paiement est forcément lié à l'enregistrement et reste une condition de l'exercice de

l'activité. Parmi les unités enquêtées, la quasi-totalité y est enregistrée et s'acquitte de cet impôt. En somme, la majorité des unités n'échappe pas à la connaissance des autorités et est inscrite dans les registres. Il faut tout de même noter que certaines catégories, disposant uniquement de vitrines, ne s'acquittent pas de cet

Dans le secteur télé-Hi Fi, les grandes surfaces, dont les prix ont fortement baissé, se posent en concurrents sérieux.

impôt. Ne disposant pas de local, elles ne se sentent pas concernées. Selon les tenanciers, toutes les activités s'acquittent de la patente à l'exception de celles créées à la fin des années 1990. Le montant des patentes établi sur une base forfaitaire est variable selon les activités. A titre d'exemple les commerces de produits alimentaires s'acquittent de 1000 DH annuels de patente, le commerce de jouets de 500 DH par an, les commerces d'accessoires de voiture de 1200 DH.

L'inscription au registre du commerce touche moins d'unités que la patente, mais la plupart des activités de commerce (électronique, informatique, téléphonie, accessoires de voiture, meubles et ameublement de bureau, luminaire, vêtements de luxe, groupes électrogènes, friperie) y sont enregistrés et n'échappent pas au contrôle de l'État.

Qui paie l'IGR, la TVA et les taxes communales ?

Si les activités évolutives s'acquittent également de l'IGR (électronique, vêtements de luxe, groupes électrogènes), cette réglementation est beaucoup moins respectée que les

autres. A titre d'exemple, le commerce de vêtements d'occasion, l'optique ne s'en acquittent pas. En revanche aucune activité ne s'acquitte de la TVA. Il en est de même des taxes locales qui, autrefois respectées, ne le sont plus par certains.

« On a payé 2DH/jour puis 60DH/mois mais maintenant, le Souk entier ne paie plus. » Fripier, 46 ans.

Les autres taxes et impôts dont s'acquittent les tenanciers sont les charges d'entretien, de gardiennage (20 DH), d'électricité, variable selon l'activité, et d'eau. En revanche, l'impôt communal sur « la bâche » n'est payé par aucune activité. Certains déclarent qu'ils ne reçoivent

35 ans.

« Il faut graisser la patte, et même avec ça, ça ne marche pas, ils ne font que nous envoyer des avis. » Bouquiniste, 66 ans.

Concernant la patente, nombre des chefs d'unité l'estiment injuste, non en raison de son existence, mais quant à son mode de calcul qui s'appuie sur la valeur locative des locaux et du matériel au montant forfaitaire, sans égard pour les résultats économiques réels de l'unité. Il est évident qu'en période de crise ce système est mal accepté. Il l'est d'autant plus que les unités de la jouteya voient mal la concrétisation de leur contribution.

« Pour que ce soit plus juste, il faudrait imposer sur la base d'un bilan

mais manifestent tout de même des attitudes d'ouverture et des prédispositions à s'acquitter des différentes contributions, si tout le monde le fait. L'endettement auprès des services des impôts et le poids de la fiscalité demeure une contrainte de non-paiement chez certains.

« J'ai déposé une plainte, j'ai rencontré un agent des impôts qui vient à la jouteya. Je lui ai dit que j'ai un fils emprisonné et des enfants à nourrir. Il m'a écrit une demande qui a abouti. Maintenant je paie 4000 DH pour l'IGR et avec la patente cela fait presque 6500 DH. Les trois millions (de centimes) que je dois à la direction des impôts, sont dus à un retard de paiement, parce que je n'avais pas de liquidités » Commerçant en ameublement, 64 ans.



plus la taxe de la commune.

Relations incertaines avec le fisc

La plupart estiment les relations bonnes avec les services des impôts et se rejoignent sur cette réflexion: «avec le Makhzen, tu paies, tu paies», (vendeur de jouets). Nombreux sont ceux qui se plaignent de la lourdeur de l'impôt, en dépit des facilités de paiement accordées.

« Au début, je payais 2.000 DH, maintenant je paye 4000, ça augmente tout le temps. Vendeurs en alimentaire, 40 ans.

« Au début on payait 2.500 DH, maintenant on paie entre 7.000 et 8.000 DH, plus du double. La plupart des gens ne paient pas, parce que c'est trop cher ! » Vendeur de chaussures,

et d'une comptabilité. » Vendeur de chaussures, 35 ans.

Motifs de non-acquittement

Les motifs de non-acquittement invoqués sont les suivants :

Certains ne se sentent pas concernés par la fiscalité (registre du commerce, TVA), ni par le paiement des impôts sur les revenus, considérant que cela concerne les activités qui disposent de locaux «en brique» ou les grandes entreprises structurées. C'est le cas des propriétaires de vitrines de téléphones portables, qui estiment que le paiement de l'impôt signifierait leur arrêt de mort. « Si je paie l'impôt, il ne me restera rien »,

D'autres, tout en s'acquittant des obligations fiscales, estiment le montant des impôts élevé. De plus, la plupart de ceux qui ne s'acquittent pas de certaines obligations fiscales invoquent le transfert du souk et le caractère provisoire de leur situation. Enfin, il ne faut pas omettre que, dans un contexte économique et social marqué à la fois par la rigidité de la réglementation (contrainte) et par la passivité de l'Etat, qui se traduit par un faible degré de contrôle sur les institutions, les agents économiques sont poussés à chercher des rentes (économiques ou administratives). En d'autres termes, il existe une dynamique de tolérance et de répression qui fonctionne selon la conjoncture et qui se traduit par des opérations coups de poing, alternant avec des périodes de tolérance, pour des activités qui jouent un rôle de régulateur du chômage des jeunes (et de plus en plus de diplômés), et procurent des revenus que l'Etat a de plus en plus de difficultés à créer.

Vers plus de « légalité » ?

Les réponses relatives aux actions à ►►

Derb Ghallef : Le bazar de l'informel

mener pour organiser le souk convergent pour une très grande majorité vers une diminution des impôts. On fait valoir le fait que certains tenanciers sont dans une précarité extrême, qui permet difficilement un niveau d'imposition élevé. « *Le souk n'est pas reconnu et il y a beaucoup de gens qui ne paient pas. Les gens du fisc sont venus ici pour enregistrer les gens, mais ils ont constaté que le souk est 'faible'* ». Fripier, 46 ans.

On invoque aussi l'absence de propriété du local et les statuts ambigus qui entravent la structuration et la tenue d'une comptabilité.

La grande majorité, toutefois, ne se perçoit pas dans une situation d'illégalité, à partir du moment où elle s'acquitte de ses obligations fiscales : « *Le Makhzen ne peut pas nous léser. Tu es dans ton magasin, tu as un numéro et tu paies tes impôts ... tout ceci nous rassure quelque part* » Vendeur de produits électroniques, 40 ans.

« *Oui, ce n'est pas normal qu'un commerçant ne soit pas enregistré dans le registre du commerce ... et d'ailleurs tout le souk n'est pas normal* » Vendeur de pneus, 33 ans.

Les avantages de l'enregistrement, tels que perçus par les tenanciers, sont les suivants :

Pour certaines catégories, cela impliquerait une disparition d'entraves administratives au niveau de l'approvisionnement en particulier. Ceux-ci perçoivent l'intérêt qu'offre une situation plus légale, même s'ils n'y adhèrent pas totalement. « *Je me suis enregistré par la force des choses, j'avais besoin de faire des papiers.* » Fripier, 46 ans.

Le deuxième avantage serait de faire face au caractère injuste de la

fiscalité calculée sur une base forfaitaire. Dans nombre d'activités, en l'absence de comptabilité, c'est le régime du forfait fiscal qui prévaut et on perçoit les avantages que peut procurer l'existence d'une comptabilité. « *Les commerçants qui ont une comptabilité bénéficient de plusieurs avantages. Pour nous qui n'en avons pas, nous payons ce qu'on nous fixe, c'est tout.* » Vendeur de produits électroniques, 40 ans.

Certains, tout en considérant leur activité comme florissante, perçoivent l'intérêt d'une situation plus organisée et plus légale, dans un meilleur environnement économique et commercial, pour exercer leur activité (optique) ou encore don-

ner des réponses du type « *Quand tu t'acquittes de tes obligations, tu es tranquille et tu peux réclamer à voix haute.* » Marchand de vêtements de luxe, 29 ans.

Prédispositions et contreparties de la fiscalité

Interrogés sur leur capacité à faire face à leurs obligations fiscales, les interviewés montrent des dispositions variables selon leur degré de structuration et leur capacité financière. Les activités à faible assise pourraient à peine s'acquitter de la patente. « *Je n'ai pas les moyens de payer l'impôt local* » Fripier, 46 ans.

En revanche, les activités ayant une assise financière plus large (vêtements) montrent plus de dispositions à faire face à la fiscalité. Tout en se percevant dans la légalité totale, ils estiment ne pouvoir s'acquitter que de la patente et de l'IGR. et ceci,

quel que soit le montant établi par la réglementation.

Sollicités pour donner leur avis sur la contrepartie d'une situation plus légale, les tenanciers évoquent surtout le problème de la dalle et de l'accès à l'électricité, aux équipements sanitaires, à l'assainissement, à la réfection des allées. Rares sont ceux qui soulèvent la question de l'amélioration de l'environnement économique et commercial, de l'appui de l'État en matière de débouchés... qui supposeraient le passage à une échelle supérieure et le

La plupart estiment bonnes les relations avec les services des impôts et se rejoignent sur cette réflexion : "avec le Makhzen, tu paies, tu paies"

passage vers le formel.

Certains préconisent tout de même d'abaisser les charges fiscales : « *On espère que les choses redeviendront comme elles étaient, mais l'augmentation est devenue une réalité inéluctable, nous ne possédons pas d'autre alternative que celle de payer* » Vendeur de produits électroniques, 40 ans.

En conclusion, l'approche de l'aspect réglementaire montre qu'en général, l'informalité est à relativiser. Les unités de la jouteya ne se caractérisent pas par une absence totale de respect du cadre réglementaire fiscal. Certaines impôts sont respectés, d'autres le sont moins ou pas du tout, mais la majorité des tenanciers est connue des pouvoirs publics. Ces activités n'échappent donc pas totalement au contrôle des services étatiques. Elles observent en partie la réglementation fiscale et ne fonctionnent pas complètement en marge de la légalité. ■

Evaluation d'un système fiscal controversé

(Première partie)

Suite au lancement de réformes fiscales dans le projet de loi 2008, il nous a semblé nécessaire, pour y voir plus clair, de faire le bilan de la réforme initiale entamée en 1984 et qui se voulait « structurelle ». A-t-elle atteint ses objectifs ? En quoi les politiques économiques menées en ont-elles dévié ? Dans ce premier volet de l'étude, le système fiscal est évalué en terme d'efficacité.

La principale réforme fiscale que le Maroc ait connue depuis son indépendance remonte aux années 80. Dans un contexte de crise aiguë des finances publiques, celle-ci s'était imposée dans le cadre d'une politique d'ajustement structurel, largement dictée par les institutions financières internationales qui avaient été

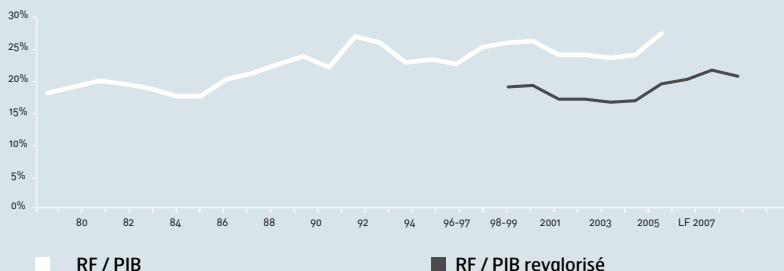
sollicitées, pour aider le pays à sortir de l'impasse de la dette extérieure où il s'était embourbé.

C'est une loi-cadre, promulguée en 1984 qui, comme son nom l'indique, fixa le cadre général de cette réforme, en précisant notamment ses objectifs et son contenu. Profondément marquée par le

substrat théorique et idéologique des politiques néo-libérales qui se répandaient alors à travers le monde, cette réforme devait avant tout satisfaire la première exigence de l'économie de l'offre au niveau fiscal : faire baisser la pression et élargir l'assiette fiscales. Ainsi, comme le suggère la fameuse *courbe de Laffer*, c'est la baisse de la pression fiscale globale qui doit forcément conduire à la reprise de l'incitation à l'épargne et à l'investissement, et partant, à celle de la croissance, génératrice d'un accroissement conséquent de la matière imposable. Cet élargissement de l'assiette fiscale est de nature à compenser le manque à gagner inhérent à la baisse de la pression fiscale.

En plus de ce premier objectif majeur, trois autres devaient être atteints par la réforme : simplification du système fiscal et harmonisation de ses composantes, amélioration de son efficacité et de son rendement, réalisation de la justice fiscale. En somme : simplicité, efficacité et équité, voilà les trois mots-clés qui

Figure 1
Evolution de la pression fiscale, 1980 - 2008



Sources : Calculs effectués à partir des données contenues dans :
Tableau de bord des finances publiques, MFP, décembre 2006
Rapport économique et financier, Projet de Loi de finances pour l'année budgétaire 2008, MEF, octobre 2008.

Evaluation d'un système fiscal controversé

devaient caractériser le système fiscal marocain, à l'issue de cette réforme¹.

Au niveau de son contenu, la réforme fiscale s'est déployée progressivement sur plusieurs années. C'est ainsi que, successivement, entrèrent en vigueur la taxe sur la valeur ajoutée (TVA, 1/4/1986), l'impôt sur les sociétés (IS, 1/1/1988) et l'impôt général sur le revenu (IGR, 1/1/1990). La fiscalité locale pour sa part a également été réformée en 1990. Quant au système dérogatoire des « codes d'investissement », déjà à l'époque jugé peu efficace et coûteux en termes de dépenses fiscales, il devait disparaître purement et simplement, et le premier pas dans ce sens a effectivement été franchi en 1988, lorsqu'a été décidée une réduction systématique de moitié des avantages existant alors. Mais ce premier pas restera sans suite, et la « Charte d'investissement », si elle se substitue aux différents « codes » en assurant un regroupement et une certaine harmonisation des incitations fiscales, va les consolider en revanche et leur garantir la pérennité.

Plus de vingt ans après le lancement de cette réforme, quel bilan peut-on en faire ? Comment en évaluer objectivement les résultats ? Pour procéder à une évaluation la plus « neutre » possible, le mieux est de s'en tenir aux objectifs que cette réforme s'était elle-même données. A-t-elle atteint ses propres objectifs, tels que nous venons de les rappeler ? L'hypothèse que nous allons essayer de démontrer à travers cette étude doit être claire : cette réforme n'a réussi, ni à simplifier le système fiscal, ni à le rendre efficace, et encore moins équitable. Elle n'a pas non plus significativement élargi

l'assiette fiscale, et si elle a, certes, sensiblement réduit la charge fiscale sur les revenus élevés, elle n'a pas réduit la pression fiscale globale, ce qui revient à accentuer le caractère régressif et particulièrement injuste.

Un système toujours aussi peu efficace

L'efficacité du système fiscal devait d'abord se mesurer par l'amélioration de son rendement, et se matérialiser à travers sa capacité à générer des ressources suffisantes pour couvrir les dépenses de l'Etat, du moins dans des proportions à même de résorber les déficits budgétaires et de réduire conséquemment la dépendance à l'égard des ressources d'emprunt qui ont conduit à la crise financière du début des années 80. Les critères de performance devaient donc être multiples : accroître les recettes par l'élargissement de l'assiette et l'abaissement des taux, et partant de la pression fiscale, améliorer l'élasticité du système ; rehausser sensiblement la contribution des recettes fiscales au financement des dépenses du budget général de l'Etat. Nous examinerons successivement ces trois aspects de la question.

Une pression fiscale restée globalement stable

La pression fiscale est sans doute l'un des concepts les plus controversés dans les débats théoriques et empiriques qui opposent les spécialistes des finances publiques et plus généralement de l'économie financière. Communément exprimé sous forme de rapport entre les re-

cettes fiscales et le produit intérieur brut, cet indicateur est d'abord contesté au niveau de son propre mode de calcul. Quelles recettes retenir ? Recettes de la seule administration centrale ou des collectivités locales et régionales aussi ? S'en tenir à la fiscalité proprement dite ou élargir le champ à la parafiscalité, voire aux « prélèvements occultes » dans une économie elle-même encore largement « informelle » ? Au niveau du dénominateur du rapport, quelle

Simplicité, efficacité et équité, les trois mots-clés du système fiscal né de la réforme de 1984 !

approche du PIB retenir et quelle crédibilité accorder à des dispositifs statistiques et de comptabilité nationale dont on sait qu'ils sont pour le moins approximatifs ? C'est dire que selon les choix que l'on fait, un tel ratio peut sensiblement varier sans qu'une telle modification signifie nécessairement un « alourdissement » ou un « allègement » de la charge fiscale.

Sur le fond, les questions sont encore plus essentielles. Ce concept, que représente-il au juste ? Le « poids » des impôts qui « pèse » sur l'économie et les contribuables dans un pays donné comme l'affirment certains, ou une « simple mesure de fonds soumis à affectation publique » comme le démontrent d'autres ? Est-il intelligible en dehors d'une analyse de la dynamique des circuits de l'économie dans leur ensemble ? Peut-on valablement porter un jugement sur le « niveau » de la fiscalité, sans en apprécier la structure, celle du système fiscal et de l'impact de ses composantes sur les différentes catégories sociales ?

Peut-on judicieusement évaluer les « prélèvements », sans en examiner l'utilisation, c'est-à-dire la structure des dépenses publiques et leur impact sur les conditions de vie des citoyens ?

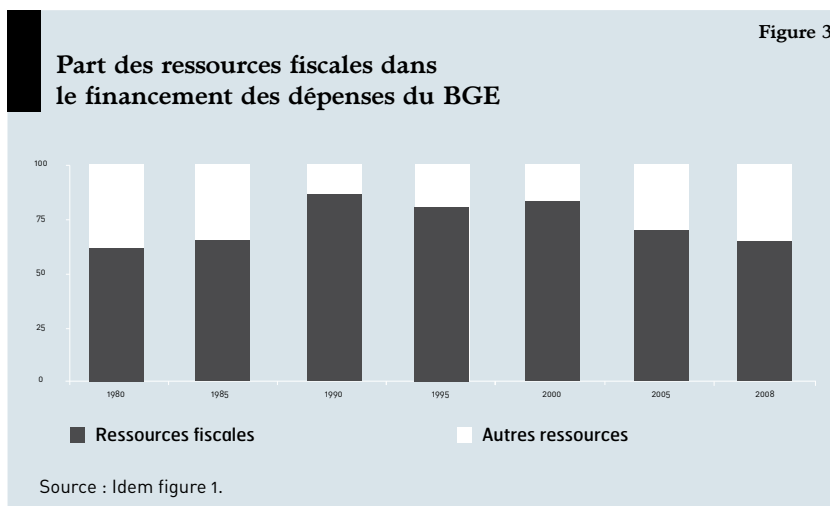
L'objet de cet article n'est pas de traiter de ces questions, mais leur rappel nous paraît indispensable pour relativiser le cadre et la portée des analyses qui vont suivre.

A l'indépendance du Maroc, il y a plus de cinquante ans, la pression fiscale se situait autour de 10%, ce qui était globalement le niveau des pays alors nouvellement ou en cours de décolonisation. Une vingtaine d'années plus tard, ce niveau avait pratiquement doublé pour se situer désormais aux alentours de 20%. Or, comme on peut le constater sur la figure 1, le ratio de pression fiscale n'a depuis connu aucune évolution comparable, demeurant au contraire quasiment contenu dans une fourchette comprise entre 18 et 22%. Même la baisse purement « comptable » (inhérente au changement de base de la comptabilité nationale, engendrant une sensible revalorisation du PIB...) observée en fin de période, est ensuite largement annulée, de sorte que le ratio revient depuis 2005 à un niveau compris entre 21 et 22%. En tout cas, force est de constater que pour l'essentiel, la pression fiscale n'a significativement ni baissé, ni augmenté depuis une trentaine d'années.

Cette évolution peut-être confirmée par un autre indicateur, celui de l'élasticité du système fiscal.

Une élasticité demeurée faible

Mettant en rapport les variations des recettes fiscales d'une part et celles du PIB d'autre part, le coefficient d'élasticité fiscale exprime la capacité du système à tirer avantage ou non de la croissance, en



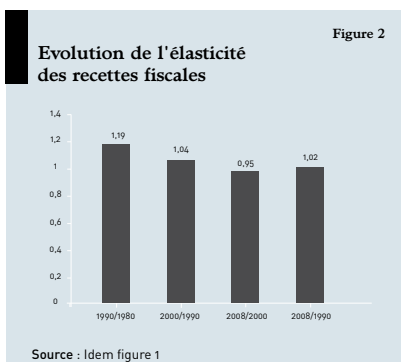
évoluant dans des proportions plus ou moins importantes au regard de celles des créations de richesses dans l'économie. Au dessus de 1, le coefficient indique une évolution des ressources fiscales plus rapide que celle du PIB, et en dessous de 1, c'est la situation inverse qui est suggérée.

Durant les vingt premières années de l'indépendance, ce coefficient avait fortement évolué, s'élevant pour la période 1956-1975 à 2,16 (ce qui est d'ailleurs une autre manière d'exprimer le doublement de la pression fiscale durant cette même période). Or force est de constater que par la suite, ce coefficient a quasiment été divisé par 2, revenant à des niveaux proches de 1. On peut constater sur la figure 2 que ce coefficient a été légèrement supérieur à 1 durant les années 80 et 90, tout en accusant une

détérioration entre la première et la seconde période (de 1,19 à 1,04), puis a poursuivi sa chute durant la période 2000-2008, pour tomber en dessous de 1 (0,95). Si l'on retient la période 1990-2008, en considérant que la réforme fiscale n'a dû commencer à produire ses effets que durant la décennie 90, le coefficient d'élasticité apparaît quasiment égal à 1 (1,02 exactement). En tout cas, dans l'ensemble, tous ces faits convergent pour témoigner d'une faible élasticité. Qu'en est-il maintenant de la couverture des dépenses de l'Etat par les recettes fiscales ?

Une couverture des dépenses toujours insuffisante

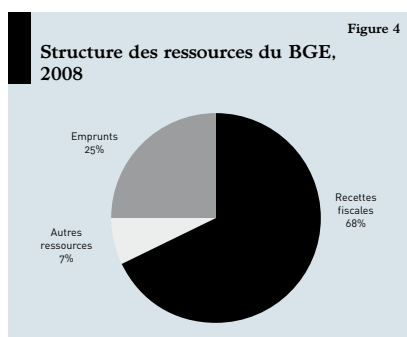
Parmi les différentes sources de financement du budget de l'Etat, c'est évidemment la fiscalité qui apparaît la plus naturelle puisque, fondée sur l'activité économique, c'est elle qui apparaît la plus apte à fournir des ressources conséquentes et pérennes. Ceci est d'autant plus vrai dans le cas d'un pays qui, comme le Maroc, ne peut compter sur une richesse naturelle capable de lui assurer une « rente » (pétrolière ou autre...) aussi abondante que facile à percevoir. Quant à l'endettement, ses limites ont été dans le passé assez dramatiquement mises en évidence à plusieurs reprises pour que toute politique de redressement des



Evaluation d'un système fiscal controversé

finances publiques se fixe parmi ses objectifs précisément celui de réduire fortement sa part dans le financement du budget de l'Etat. On comprend, dans ces conditions, qu'on soit particulièrement attentif à l'évolution de la part des ressources fiscales dans le financement des dépenses de l'Etat, en rapport avec les autres sources de financement.

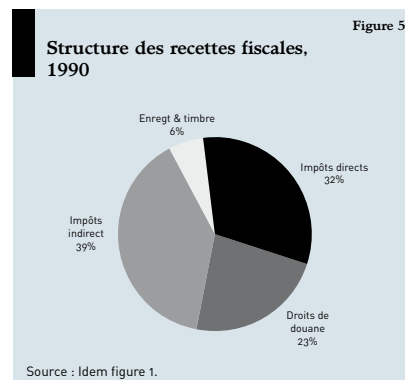
Dans le contexte de crise financière du début des années 80, cette part s'était beaucoup dégradée, chutant aux alentours de 60%, le reste étant pour les trois quarts environ comblé par l'endettement. Comme on peut le constater sur la figure 3,



cette part s'était ensuite sensiblement relevée au cours des années 80, atteignant même un « sommet » au début des années 90 (près de 90% en 1992). Mais depuis, s'est à nouveau enclenché un processus de dégradation quasiment continue, à tel point qu'on retrouve depuis quelques années des niveaux comparables à ceux qu'on croyait avoir définitivement abandonnés il y a 25 ans ! Ainsi, à titre d'exemple, dans le projet de loi de finances pour 2008, les recettes fiscales représentent à peine 63,8% des dépenses du budget général de l'Etat (BGE), le reste étant principalement financé par les emprunts, intérieurs et extérieurs, et accessoirement par certaines recettes

de monopoles et participations de l'Etat, ainsi que par quelques privatisations « résiduelles » (le tout devant néanmoins laisser un déficit budgétaire de 12,6 milliards de dirhams, soit 6% des dépenses totales). La figure 4 présente la structure de financement du budget général de l'Etat (hors déficit budgétaire) pour la même année. On peut voir que les recettes fiscales attendues n'en représentent que 68%, alors que les emprunts continuent d'assurer tout de même le quart des ressources en question. Toutes les autres recettes diverses en assurent à peine 7%.

On peut ainsi conclure de ces données que, dans des proportions à peu près comparables à celles précédant la crise qui a motivé la réforme fiscale des années 80, les ressources fiscales n'arrivent toujours pas à assurer un financement suffisant des dépenses de l'Etat, de sorte que le corollaire d'un tel état de fait n'est autre que l'endettement. Contrairement à certaines allégations officielles, on peut aisément constater que la problématique de la dette, si elle a certes évolué (devenue plus intérieure qu'extérieure, et moins lourde au regard du PIB), n'en demeure pas moins cruciale dans l'équation budgétaire du pays. Autant au niveau des ressources que des dépenses, la dette demeure omniprésente, incontournable, son poids manifestement excessif, et pour ainsi dire dangereux. Devant supporter un service de la dette de pas moins de 47,9 milliards de dirhams², le budget pour 2008 ne peut être « bouclé » qu'au prix de nouveaux emprunts qui doivent atteindre 49,5 milliards de dirhams. Les sommes en question représentent 25% des recettes et 23% des dépenses... Y a-t-il meilleure illustration de ce qu'il est convenu d'appeler



depuis bien longtemps « l'engrenage de la dette » ?

L'efficacité d'un système ne s'apprécie pas seulement par rapport à ses « niveaux » de performance mais aussi à ses structures. C'est que cette première approche reste globale, et si elle nous dit que les ressources générées par le système fiscal ont finalement peu évolué au regard des richesses créées dans l'économie, elle ne dit pas qui contribue à ces ressources ni dans quelle proportion.

Quelle évolution des structures du système fiscal ?

Apparemment, les structures du système fiscal semblent avoir sensiblement évolué. En réalité, au-delà des classifications traditionnelles, plus ou moins trompeuses, la structure de l'assiette fiscale n'a pas fondamentalement changé, de sorte que l'impôt pèse toujours sur les mêmes catégories de contribuables.

Droits de douane « internalisés »

Généralement, ce sont les structures des recettes fiscales qui n'évoluent que très lentement. En effet, celles-ci n'ont guère significativement changé tout au long des trente pre-

mières années du Maroc indépendant. Alors même que la pression fiscale doublait, la structure du système fiscal restait amplement dominée par les impôts indirects (au sens large, c'est-à-dire comprenant en plus des traditionnelles taxes à la consommation, les droits de douane et les droits d'enregistrement et de timbre). Ainsi, ces derniers s'accaparaient près des trois quarts des recettes contre à peine un quart pour les impôts directs (impôts sur les revenus et les bénéfices des entreprises). Mais au cours des années 80, avec les politiques d'ajustement structurel et le début de libéralisation des échanges qu'elles initiaient, cette structure a commencé à se modifier légèrement, au détriment des droits de douane dont la part commence à baisser, et à l'avantage des impôts directs qui ont vu la leur augmenter de manière presque mécanique. De sorte que, au début des années 90, cette dernière passait déjà du quart à près du tiers des recettes fiscales totales (cf. figure 5).

Cette tendance s'accroît depuis les années 90, au demeurant principalement poussée par le même mouvement de libéralisation des échanges, qui s'accroît lui aussi avec la conclusion de l'accord du GATT à Marrakech en 1994 et la signature de différents accords de libre-échange à partir de 1995 (Union européenne, Pays arabes, Etats-Unis d'Amérique, Turquie...). Le démantèlement progressif des

droits de douane à l'importation a ainsi conduit à une division presque par trois de la part des recettes des droits de douane entre le début des années 1990 et aujourd'hui : en 2008, celle-ci ne représente plus que 8% des recettes contre 23% en 1990. Comme on peut le constater sur les figures 5 et 6, là réside le premier facteur de changement qui entraîne dans son sillage une reconfiguration inédite des structures fiscales. En somme, les quinze points de pourcentage perdus par les droits de douane sont « internalisés » à parts à peu près égales par les impôts directs (qui passent de 32 à 40%) et les « impôts indirects » (limités à la TVA et aux taxes intérieures à la consommation) dont la part passe de 39 à 46%. Les droits d'enregistrement et de timbre pour leur part demeurent depuis toujours cantonnés dans une proportion de 5 à 6% des recettes.

Le « Top six » du système fiscal marocain

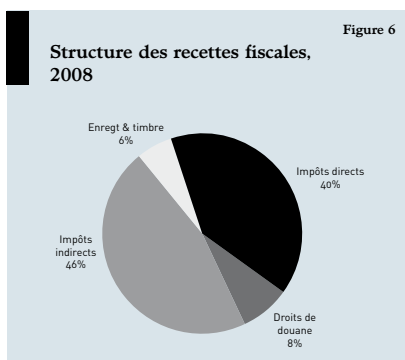
Ceci étant, au-delà des classifications traditionnelles de moins en moins pertinentes, une meilleure compréhension des structures du système fiscal actuel nécessite d'aller au niveau des différents impôts et d'y identifier ceux « qui comptent », ou plus exactement ceux qui représentent en terme de recettes les piliers du système, ceux sur lesquels repose l'essentiel de son rendement. Sur la base des données pour 2008, et en classant les différents impôts par ordre décroissant de leurs recettes, on aboutit à ce que l'on pourrait appeler le « top six » du système fiscal marocain... Ainsi, comme on peut le constater sur le tableau 1 et la figure 7, les recettes cumulées de six impôts seulement totalisent près de 92% de l'ensemble des recettes fiscales du budget général de l'Etat.

Il s'agit d'abord de la TVA qui assure à elle seule 34,2% des recettes fiscales, et apparaît de ce fait comme étant de loin l'impôt le plus productif de ressources du système³. Nettement en retrait par rapport au premier, l'impôt sur les sociétés (IS) arrive en deuxième position avec le cinquième des recettes. L'impôt sur le revenu (IR), classé 2^e jusqu'en 2007, se place désormais en troisième position, avec des recettes qui représentent près de 19% du total. A ce niveau, on peut noter que ces trois premiers

La pression fiscale n'a significativement ni baissé, ni augmenté depuis trente ans.

impôts - TVA, IS et IR - accaparent déjà presque les trois quarts des recettes fiscales totales (73,2%). Si deux sur les trois premiers impôts sont directs, les trois impôts suivants sont tous indirects : les droits de douane à l'importation (DDI, 7,7% des recettes), puis les deux taxes intérieures à la consommation spécifiques que sont les taxes sur les produits pétroliers (TPP, 6,7%) et le tabac (TAB, 4,2%).

Le corollaire de cette concentration est que tous les autres droits, impôts et taxes formellement inscrits parmi les recettes du budget général de l'Etat dans la loi de finances (entre une trentaine et une cinquantaine selon l'approche que l'on retient...), se partagent à peine 8% des recettes fiscales totales. En somme, c'est la fameuse « loi des 20-80 » poussée à son comble⁴. Certes, cette concentration des recettes sur quelques impôts n'est pas exceptionnelle dès lors qu'un système fiscal évolue vers des impôts de type synthétique, comme ce fut le cas dans le cadre de la réforme fiscale des années 80, du moins au niveau de ses intentions. ►►



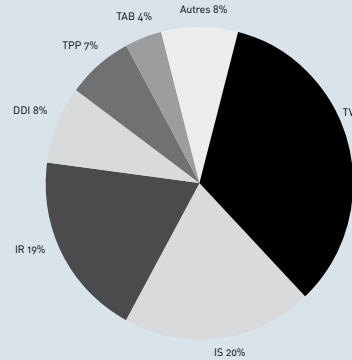
Evaluation d'un système fiscal controversé

Tableau 1. « Top six » fiscal, 2008

Impôts	Rang	MDH	%	Cumul
TVA	1	49936	34,2	34,2
IS	2	29350	20,1	54,3
IR	3	27570	18,9	73,2
DDIL	4	11215	7,7	80,9
TPPL	5	9750	6,7	87,7
TABL	6	6187	4,2	91,8
AutresL	-	12205	8,2	100
TOTAL	-	146213	100	-

Source : Rapport économique et financier, Projet de loi de finances pour l'année budgétaire 2008, MEF, octobre 2008.

Figure 7
Concentration fiscale, 2008



Il reste que cette configuration interpelle, moins par le petit nombre d'impôts qui rapportent beaucoup, que par le grand nombre d'impôts qui rapportent peu... Elle interpelle aussi parce qu'elle révèle en fait une grande fragilité du système acculé à dépendre, pour ses ressources, de sources de matière imposable finalement trop limitées et plus ou moins aléatoires. C'est ce que nous allons à présent essayer de montrer.

Dépendance persistante à l'égard de l'assiette externe

Si l'on adopte une approche horizontale qui transcende les catégories apparentes, on s'aperçoit d'abord que le système fiscal reste beaucoup plus dépendant de « l'extérieur » qu'il n'y paraît. En effet, les recettes fiscales fondées sur une « assiette externe »

ne se limitent guère à celles inscrites au titre des droits de douane. Pour apprécier les recettes ayant une matière imposable d'origine externe, il faudrait être en mesure d'identifier cette assiette au niveau de chaque impôt : exercice difficile en ce qui concerne l'IS et l'IR (voire possible en l'état actuel de la qualité des statistiques fiscales disponibles), mais possible pour les autres impôts, tous indirects, du top six⁵.

S'agissant d'impôts indirects, l'assiette est celle du commerce extérieur, et en fait, il s'agit essentiellement des importations (les droits et taxes sur les exportations ayant quasiment disparu). De ce point de vue, on peut identifier au niveau de la TVA la part « assise » sur les importations, et curieusement, on s'aperçoit qu'elle est sensiblement plus importante que celle qui l'est sur la valeur ajoutée interne...

La TVA sur les importations devrait ainsi rapporter en 2008 près de 28 milliards de dirhams, contre un peu moins de 22 milliards pour la TVA intérieure. Si on ajoute à ces recettes celles provenant des droits de douane, celles générées par les taxes sur les produits pétroliers et une partie de celles attachées au tabac⁶, on obtient quelque 52 milliards de dirhams, ce qui représente près de 36% de l'ensemble des recettes fiscales, et 60% des recettes des impôts indirects. Ces proportions donnent la mesure des risques de déstabilisation du système fiscal dont sont porteurs le processus de libéralisation des échanges et celui de démantèlement des tarifs douaniers qui l'accompagne. Cette dépendance à l'égard des

importations n'est en fait qu'une dimension d'une réalité fondamentalement problématique : si l'assiette potentielle du système fiscal est en principe large, son assiette effective l'est beaucoup moins. Le recours à l'assiette externe ne s'explique pas seulement par l'importance du commerce extérieur dans l'économie du pays ou par la commodité de sa taxation, mais aussi parce que l'assiette interne s'avère trop étroite ou, en tout état de cause insuffisante, pour générer les ressources fiscales minimales nécessaires. Il en est ainsi parce que cette assiette n'a cessé d'être contenue, érodée, amputée de ses composantes les plus fécondes : qu'il s'agisse de la mise quasiment hors du champ de l'impôt de secteurs entiers (l'agriculture ou des exportations), des très nombreuses

Les ressources fiscales n'assurent toujours pas un financement suffisant des dépenses de l'Etat.

exonérations et autres privilèges fiscaux qui s'accumulent à tous les niveaux du système, ou encore des mille et une possibilités d'évasion fiscale dont regorgent les textes de la plupart des impôts les plus importants.

La conséquence de cet état de fait est que, pour continuer tout de même à collecter des ressources, on n'en arrive pas seulement à se concentrer sur quelques impôts, mais au sein même de ces derniers, on se focalise sur certaines catégories de contribuables et pas sur d'autres. De sorte que, moyennant une analyse encore un peu plus fouillée, le système fiscal nous paraît encore plus concentré et polarisé sur certaines composantes particulières de la

matière imposable, alors que la contribution des autres composantes paraît plutôt faible, voire dérisoire. Essayons d'illustrer cette affirmation au niveau des deux principaux impôts directs que sont l'IR et l'IS.

Impôts sur les revenus... salariaux !

L'IR devait en principe être un impôt synthétique, regroupant cinq catégories distinctes de revenus, pour les soumettre aux mêmes règles d'imposition. Il s'agit des revenus salariaux, professionnels, agricoles, ainsi que des profits et revenus fonciers, d'une part, et de capitaux mobiliers, d'autre part. Si les contributions de ces différentes catégories à la valeur ajoutée globale sont évidemment inégales, on a tout de même du mal à imaginer qu'une seule catégorie, celle des revenus salariaux en l'occurrence, puisse en représenter plus des trois quarts !

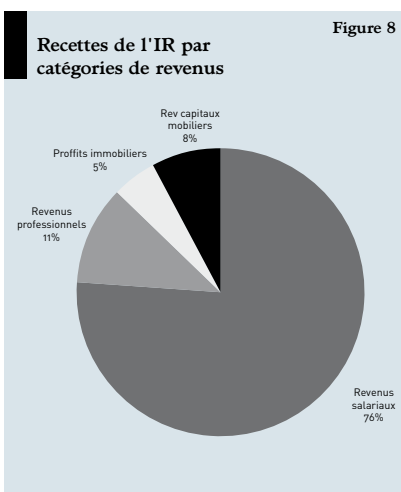
C'est pourtant ce que suggèrent les rarissimes données en la matière qui arrivent à « s'échapper » de temps à autre de la Direction des impôts⁷... Ainsi, des données relatives à la structure des recettes de l'IR par catégories de revenus sur cinq années (2000-2004) permettent de constater qu'en moyenne, les seuls revenus salariaux sont à l'origine de 76,2% des recettes en question⁸.

Alors que les revenus agricoles sont tout simplement absents, en raison de leur exonération totale jusqu'en 2010, les revenus professionnels ne rapportent que 10,9% des recettes, et les profits et revenus fonciers et financiers encore moins : respectivement 5,4% et 7,5% (cf. figure 8).

Il faut dire que de toutes les catégories de contribuables bénéficiaires de revenus, ce sont les salariés qui sont les mieux appréhendés : en 2003, sur les 2,6 millions de contribuables soumis à l'IGR, on dénombrait 2,3

millions de salariés, alors même que ces derniers représentent moins du cinquième de la population active. Certes, cette situation est favorisée par le fait que les revenus salariaux – contrairement à la plupart des autres catégories de revenus – sont déclarés par l'employeur et de surcroît prélevés à la source. Il n'en demeure pas moins qu'elle reflète aussi à quel point l'Etat préfère mettre l'accent sur la composante de l'assiette la plus commode, et négliger le reste...

En tout cas, de ce constat découle une conclusion majeure : l'impôt sur le revenu, qui devait pourtant être « général », est en fait largement un impôt sur les salaires. Sur les 27,6 milliards de dirhams de recettes de l'IR inscrits dans la loi de finances pour 2008, près de 21 milliards devraient sans doute provenir de la masse salariale distribuée par les secteurs public et privé, et toutes les autres catégories de revenus ne devraient guère contribuer pour plus de 6 à 7 milliards. Voilà des faits qui devraient nous montrer cet impôt sous un tout autre visage que celui que l'on nous présente habituellement...



Impôt sur les sociétés, ou impôt sur les « 15 sociétés » ?

L'autre impôt direct, l'impôt sur les sociétés, apparaît à l'analyse également fortement concentré sur une toute petite minorité d'entreprises, l'écrasante majorité ne payant guère l'impôt ou n'en payant que très peu. Là encore, dans un domaine où l'opacité est quasiment totale, il est possible néanmoins d'avancer en approchant certaines données officieuses mais crédibles et en en recoupant d'autres. La première information, et probablement la plus importante, a trait à la très forte proportion d'entreprises soumises à l'IS mais qui déclarent des résultats nuls ou négatifs, ce qui les dispense en tout cas du paiement de l'impôt. En 2004, sur 79 625 sociétés con-

Sur les sociétés concernées par l'IS, 63,4% ont déclaré des résultats déficitaires ou nuls

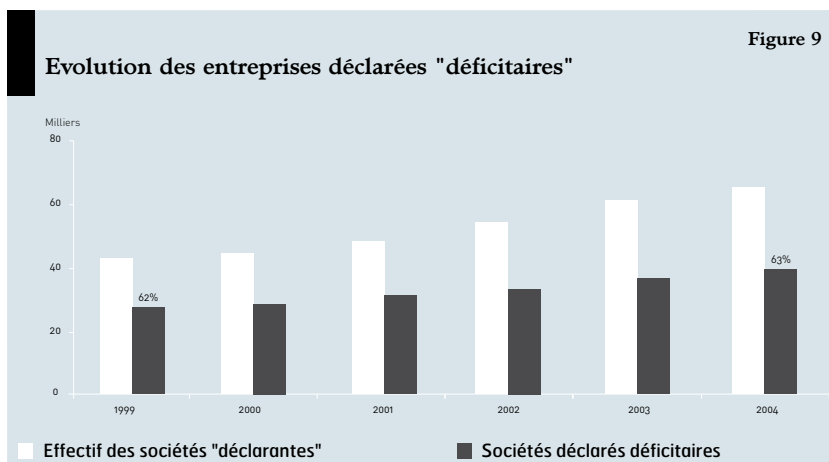
cernées par l'IS, 65 518 ont déposé une déclaration de résultat. Or, parmi ces dernières, 41 587, soit 63,4% ont déclaré des résultats déficitaires ou nuls. Cette proportion, impressionnante par son ampleur, apparaît assez stable sur plusieurs années (cf. figure 9). Elle est cependant en « progrès » par rapport aux niveaux déjà jugés tout à fait alarmants durant les années 80 et 90 et qui se situaient autour de 55%. Du reste, nous avons là un excellent indicateur de l'échec de la réforme fiscale – au niveau de l'IS du moins – puisque l'objectif d'amélioration de l'efficacité et du rendement du système, passant forcément par l'élargissement de l'assiette, impliquait précisément une réduction notable de cette proportion d'entreprises se déclarant systématiquement « déficitaires » et ce, notamment, par une lutte conséquente contre l'évasion fiscale. A l'opposé de ce qui était recher-

Evaluation d'un système fiscal controversé

ché, cet indicateur s'est encore considérablement dégradé depuis la mise en œuvre de ladite réforme.

Ceci étant, si déjà 63% des entreprises concernées ne paient pas l'IS, qui le paie ? Depuis plusieurs années déjà, des informations concordantes, officieuses ou officielles, indiquent des faits saillants que personne n'a jamais démentis. Ainsi, en 2004, on sait que 1.316 grandes entreprises (celles ayant un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de dirhams), soit à peine 2% des entreprises ayant déposé leur déclaration à l'IS, ont assuré 61% des recettes de cet impôt (9,6 sur les 15,8 milliards de dirhams perçus cette année-là). Comme les grandes entreprises se trouvent essentiellement à Casablanca et Rabat, ce sont les services fiscaux, qui y sont localisés et qui se consacrent à cette catégorie d'entreprise, qui ont collecté durant la même année pas moins de 73% des recettes de l'IS dans son ensemble (et 65% des recettes de l'IS et de l'IR réunis...).

En ce qui concerne l'année 2006, le *Rapport sur le secteur des établissements et entreprises publics* qui accompagne le projet de loi de finances 2008 apporte quelques indications fort intéressantes à propos de la contribution de ces dernières aux recettes de l'IS. On y apprend ainsi (p.115) que les entreprises publiques ont versé à l'Etat plus de 4,5 milliards de dirhams au titre de l'IS, ce qui représente déjà 18,4% des recettes totales de cet impôt. Si on y ajoute les quelques dizaines d'entreprises privatisées (32 exactement), on atteint près de 9,9 milliards de dirhams, soit 39,8% du total. En fait, si l'on essaie d'entrer encore un peu plus dans le détail des chiffres, on s'aperçoit qu'il y



a concentration dans la concentration... Sur les 354 entreprises publiques recensées, seulement 28 assurent un peu plus de 4 milliards de dirhams, ce qui représente 88% du total versé par l'ensemble des entreprises en question, et 16,4% des recettes de l'IS. Mieux, 14 entreprises seulement assurent près de 76% de la contribution du secteur dans son ensemble, et 13,9% des recettes de l'IS au niveau national⁹. De la même façon, en ce qui concerne les entreprises privatisées, l'opérateur historique Maroc Telecom (IAM) a, à lui seul, a versé 3,1 milliards de dirhams au titre de l'IS, soit 59% des contributions des entreprises privatisées et 12,5% des recettes totales de l'IS.

En somme, si l'on s'en tient seulement aux 14 entreprises et établissements publics qui contribuent le plus à l'IS, auxquels on ajouterait IAM, on obtient déjà ce résultat très marquant : 15 entreprises seulement assurent près de 6,6 milliards de dirhams, ce qui représente 26,4% des recettes totales de l'impôt sur les sociétés.

En ce qui concerne le secteur privé

tion peut être fournie par les sociétés cotées à la Bourse des valeurs. Sur le rapport économique et financier accompagnant le projet de loi de finances pour 2008 (p.108), on apprend que, en 2006, les 63 sociétés cotées à la Bourse de Casablanca ont versé à l'Etat 7,5 milliards de dirhams au titre de l'impôt sur les sociétés, ce qui représente 30,4% de l'ensemble des recettes du même impôt. Hors IAM, la contribution des 62 sociétés cotées tombe à 4,4 milliards et 17,7% des recettes de l'IS.

Au total, quand on additionne les 14% des 14 entreprises publiques et les 30% des 63 entreprises cotées en

Tableau 2. Elements du « Triangle fiscal », 2006

	(MDhs et %)	
Recettes fiscales totales	126 519	100
1. Consommateurs	76 104	60
* Droits de douane	12 344	
* TVA	40 474	
* Taxes intérieures à la consommation	16 006	
* Droits d'enregistrement et de timbre	7 280	
2. Salariés	18 232	14
* 76.2% de l'IR (23 927 * 0.76)		
3. Entreprises H1	27 428	22
Entreprises H2	13 638	11
H1 : * IS	24 796	
: * 11% de l'IR (23 927 * 0.11 = 2 632)	2 632	
H2 : * 100 entreprises (55% de l'IS)	13 638	
(24 796 * 0.55 = 13 638)		
Total couvert par le « triangle »		
H1	121 764	96
H2	107 974	85

Bourse, on aboutit encore à ce résultat tout à fait édifiant : sur les quelque 80.000 entreprises concernées par l'impôt sur les sociétés, on en compte à peine 77 qui assurent 44% de ses recettes totales.

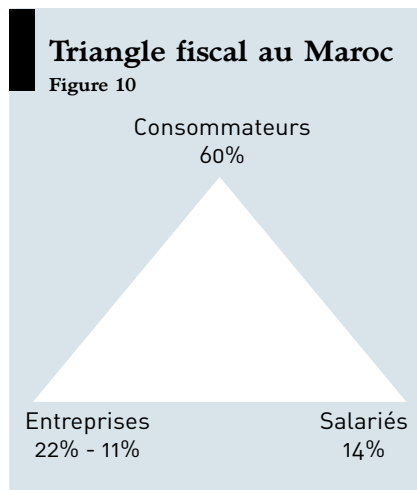
Si l'on convient que nombre de grandes entreprises, ou du moins de « gros contributeurs » à l'IS, ne sont pas encore cotées en Bourse, il est permis de penser que finalement, une centaine d'entreprises seulement devrait assurer entre la moitié et les deux tiers des recettes de l'impôt sur les sociétés.

Le « triangle fiscal » marocain

Avec un impôt sur le revenu essentiellement supporté par les salariés, et un impôt sur les sociétés principalement payé par une poignée d'entreprises, on relativise ainsi mieux la réalité de l'importance prise au cours de cette dernière décennie par les « impôts directs » dans la structure du système fiscal. Outre l'effet quasi mécanique de la baisse de la part des droits de douane, la progression des impôts directs se réduit en fait à celle des salariés et d'une centaine d'entreprises. Pour le reste, le système demeure largement dominé par les impôts indirects, autrement dit par des impôts qui, d'une manière ou d'une autre, sont en dernier lieu supportés par les consommateurs.

En ce qui concerne l'année 2006¹⁰, les impôts supportés par les consommateurs, comme on peut le constater sur le tableau 2, représentent 60% des recettes fiscales totales. Les salariés pour leur part, sur la base d'une proportion de 76% des recettes de l'IR, contribuent pour 18,2 milliards de dirhams, ce qui représente près de 14% de l'ensemble des recettes fiscales de l'année. Quant à la contribution des entreprises, nous raisonnons en ce qui la concerne sur

la base de deux hypothèses : la première retient les versements de toutes les entreprises déclarées, au titre de l'IS ou de l'IR-Revenus professionnels (ceux-ci étant estimés à 11% des recettes de l'IR) ; la deuxième hypothèse s'en tient à la centaine d'entreprises, dont nous avons montré qu'elles assurent plus de la moitié des recettes de l'IS (le niveau retenu ici étant 55%). La première hypothèse nous donne ainsi une contribution estimée à 22% des



recettes fiscales totales, et la seconde ramène la contribution à 11%. Au total, ces trois « assiettes » couvrent entre 85 et 96% de l'ensemble des recettes fiscales, selon les deux hypothèses retenues au sujet des entreprises.

Consommateurs, salariés, entreprises et notamment une centaine parmi elles... au-delà des apparences et des idées reçues, voilà finalement le trépied sur lequel repose pour l'essentiel le système fiscal marocain, le « triangle fiscal » qui n'est évidemment pas équilatéral puisque l'un de ses « côtés » (celui des consommateurs) est particulièrement « lourd », mais qui n'en résume pas moins bien la réalité fiscale au Maroc. Du reste, vues sous cet angle, les structures du système fiscal aussi, comme le niveau de pression fiscale, ont peu évolué puisque la

même démarche réalisée au début des années 90 nous avait permis d'aboutir à peu de chose près à la même configuration du « triangle fiscal » marocain¹¹.

Cette difficulté à faire évoluer significativement le système n'est au fond qu'une autre manière de mettre en évidence l'incapacité de la réforme fiscale à en élargir l'assiette et partant, à en améliorer l'efficacité. ■

1 Cf. Dahir n°1-83-38 du 23 avril 1984 portant promulgation de la loi-cadre n°3-38 relative à la réforme fiscale, BO n°3731 du 2 mai 1984.

2 Cette somme est ventilée à raison de 36,3 milliards pour la dette intérieure (dont 16,3 milliards d'intérêts) et 11,6 milliards pour la dette extérieure (dont 2,7 milliards d'intérêts).

3 Les statistiques officielles ne permettent pas d'avoir le chiffre correspondant au total des recettes de la TVA dans son ensemble. 30% de ces dernières étant affectés aux collectivités locales, il faut aller chercher le montant de ces recettes dans le compte d'affectation spéciale intitulé « Part des collectivités locales dans le produit de la TVA ». On y trouve que cette part devrait s'élever à 14,9 milliards de dirhams. Ainsi reconstitué, le montant total des recettes de la TVA pour 2008 devrait atteindre 49,9 milliards de dirhams, soit 34,2% de l'ensemble des recettes fiscales, ces dernières étant à leur tour naturellement augmentées des 14,9 milliards de TVA qui en étaient exclus.

4 Cette « loi », bien connue notamment dans le monde de l'entreprise auprès des gestionnaires des stocks, indique que 20% des marchandises peuvent représenter 80% du chiffre d'affaires (parce que ce sont les marchandises qui « tournent » le plus), alors que les autres 80% des stocks de marchandises, faisant l'objet de beaucoup moins de transactions, n'assurent que 20% du chiffre d'affaires. En l'occurrence, on pourrait plutôt parler de loi des 10-90...

5 Encore que, même au niveau de la TVA ou des taxes intérieures à la consommation, il soit difficile d'identifier les dépenses financées par les transferts des résidents marocains à l'étranger, lesquels ont dépassé 10% du PIB en 2006...

6 Les produits pétroliers étant presque totalement importés, nous retenons tout le produit des taxes correspondantes, mais pour celui des taxes sur le tabac, nous n'en retenons par hypothèse que la moitié.

7 Rappelons que nous sommes là dans un domaine où l'opacité est encore quasiment totale. Les données que nous livrons ici proviennent directement de l'Administration ou ont été publiées dans la presse sur la foi de déclarations de responsables de l'Administration fiscale. Si cette dernière estime qu'elles ne correspondent pas à la réalité, elle n'a qu'à les démentir et publier les données exactes. Nous en tiendrons compte et si nécessaire procéderons aux corrections qui s'imposent. Ce faisant, on aura fait un pas sur la voie de la transparence, et contribué à faire avancer la recherche en finances publiques...

8 Encore que cette part semble en retrait par rapport à ce qu'elle a été dans les années 90 pendant lesquelles elle atteignait 88%...

9 Ces entreprises sont les suivantes : Bank Al Maghrib (1330 MDH), CDG (872 MDH), ONDA (335 MDH), HAO (177 MDH), FEC (151 MDH), OCP (125 MDH), ANCFCC (119 MDH), ONEP (86 MDH), RAM (64 MDH), ANRT (53 MDH), ONE (48 MDH), RAMSA (29 MDH), RADEEMA (27 MDH), BAM 27 MDH.

10 Dernière année pour laquelle les statistiques disponibles correspondent aux réalisations et non seulement aux prévisions.

11 Cf. N.Akesbi, L'Impôt, l'Etat et l'Ajustement, op. cit. p.106.

FORMALISER L'INFORMEL ?

La jouteya de Derb Ghallef est le laboratoire d'une créativité que l'école publique n'a pas su enseigner aux Marocains, un lieu où des mutants sociaux, des diplômés refusant de se faire « chômeurs », des commerçants mondialisés sans label économiquement correct apprennent à s'en sortir dignement, même si ce n'est pas toujours dans le droit fil de la légalité. La jouteya est un lieu fuyant, qui résiste aux définitions, oscillant entre richesse foncière et précarité commerciale, à l'image d'un pays qui surenchérit sur les terrains mais a du mal à créer de la valeur ajoutée pérenne. La jouteya, telle qu'elle nous est scrupuleusement révélée par les chercheurs, Rajae Mejjati et Jamal Khalil, est un lieu précieux, en suspens, qui vit de l'économie formelle et la fait vivre aussi. Elle n'en peut plus de subir la continuelle menace de « la mort ou la déportation » et porte dans ses gènes son statut de paria : le bazar de l'informel.

Dans la jouteya, on paie ses impôts, pas tous, et pas toujours, mais on ne sait pas trop pourquoi. Hors d'elle, dans la vie réelle, plus cadrée, moins insolite, on les paie un peu plus mais on ne sait pas trop pourquoi non plus ! L'étude très fouillée et documentée de Najib Akesbi montre que 60% de la charge fiscale tombe sur la tête des consommateurs. Le prochain épisode de son bilan prouvera, chiffres à l'appui, qu'en terme de redistribution équitable des richesses et de redéploiement de l'argent du contribuable en projets de développement, l'Etat marocain est très loin du compte. Mais déjà, dans ce premier épisode, le constat est affligeant : alors que 70% des

Comment exiger de personnes qui travaillent peu ou prou dans l'informel - au lieu de pester contre la crise de l'emploi- de payer plus d'impôts, alors que des mastodontes bien installés dans le marché formel n'en ont cure ?



recettes fiscales de l'IR proviennent des salaires, 63% des entreprises qui ont déposé une déclaration de résultat ne versent pas son dû à l'Etat, sans parler de toutes celles qui fuient délibérément le fisc.

Questions à mille inconnues : comment demander à des personnes qui travaillent peu ou prou dans l'informel - au lieu de manifester contre la crise de l'emploi - de payer plus d'impôts, alors que des mastodontes bien installés dans le marché formel n'en ont cure ? S'agit-il de

les précariser davantage ou de donner l'impression que l'Etat réduit la marge d'informel qui lui échappe ? Est-ce que le manque à gagner dans le secteur « formellement formel » n'est pas proportionnellement plus important que celui que l'on suppose être dérobé par l'informel ?

Certes, Derb Ghallef et consorts sont de hauts lieux de petite corruption dont profitent d'ailleurs certains commis de l'Etat. C'est aussi du poil à gratter pour les multinationales, les franchises, et même pour quelques champions nationaux, tous titillés sur leurs prix. Mais peut-on les ostraciser tout en occultant la grande corruption qui sévit dans des structures aux devantures transparentes, et pratiquer un libéralisme conciliant vis-à-vis du marché mondialisé, au risque de paupériser davantage la société ?

Le dilemme est vieux comme le monde : comment concilier éthique économique et justice sociale ? En ayant un système de contrôle et de double contrôle en terme de gouvernance, doublé d'une politique sociale qui tienne compte autant du salarié, du débrouillard que du patron. Or, côté gouvernance (fiscale, en particulier), l'opacité est totale. Et côté politique sociale, l'Etat alterne le saupoudrage et les coups de gueule. Dans ce marasme, la survie économique à tout prix est le maître mot. Ce n'est pas vivable à terme. Mais pourquoi formaliser l'informel en premier ? En quoi cet acte aurait-il une plus grande priorité que de faire payer leurs impôts aux gros bonnets ? Cela s'appellerait sérier les priorités politiques. Et le Maroc de la pensée unique et de l'indigence politique s'y prête-t-il vraiment ? ■