

Chambre d'Artisanat de Fès

Conférence interrégionale - RIFA

Le secteur informel au Maroc

Place dans l'économie et caractéristiques

Le Point de vue des artisans de Fès et les conditions de formalisation des UPAI

27 Septembre 2011

Fouzi Mourji

Professeur Université Hassan II –

Casablanca



SOMMAIRE

1. Les UPI au Maroc et place du Secteur Informel

1.1 Les données globales

1.2 Les caractéristiques des UPI

1.3 Schéma d'analyse des degrés de formalité des UPI / diverses strates, tenant compte des procédures en vigueur au Maroc.

2. Les enseignements des échanges avec les Artisans et autres Opérateurs à Fès

3. Les conditions / facilitations de la formalisation des activités de l'artisanat.

Sommaire (suite)

■ Listing des mesures

- Les soutiens par un accompagnement **approprié**
- Les aspects relatifs à la fiscalité
- Au niveau des charges sociales
- Les facilités d'accès au financement

I. Les UPI au Maroc et place du Secteur Informel

- Le contexte au niveau **international**
 - 92% des entreprises en Europe ont moins de 10 salariés
 - 76 % des 23 millions d'entreprises US sont sans salarié (cad microentreprises consistant en 1 auto-entrepreneur / auto-emploi)
- NB: dans les **PED**, **ME** => **Secteur Informel**
 - Le BIT (2004): la part de l'économie informelle atteint 55% en Amérique latine, 45 à 85% dans les pays d'Asie et près de 80% en Afrique.

I. Les UPI au Maroc et place du Secteur Informel - I.1 les données globales

- Au Maroc, les unités de production du SI dépassent 1,55 million (DS dénombrait 1,233 million en 1999-2000 / 40 000 nouvelles unités /an- en partie dû à la croissance de la population en âge de travailler et à l'incapacité du secteur formel à intégrer toutes les composantes).
- Leur contribution à l'emploi est primordiale: 39 % (cependant on considère habituellement que 90% de l'emploi dans le secteur agricole et rural est informel).

Avec une disparité / activité : i) commerce et réparation 91,2 %; ii) artisanat 36,8 et iii) construction 23,6% de l'emploi

I.2 Caractéristiques des UPI

- Seule 44,1 % dispose d'un **local professionnel** (6,7 % travaillent à domicile et 49 % n'ont pas de local) mais par rapport, moins de ME travaillent à domicile (11,1 % en 1999)
- L'exercice d'une activité à domicile se fait de plus en plus rare (6,7 % contre 11,1 % en 1999).
- La proportion des UPI avec **patente** est de 18,6 % (23,3% en 1999). La baisse concerne en particulier le commerce : 20,6 contre 29%

1.1 Caractéristiques des UPI (suite)

- 59,2 % des gestionnaires de UPI ont entre 35 et 59 ans;
- 31,5 % moins de 35 ans et
- 9,3 % plus de 59 .
- Les chefs des UPI sont relativement plus jeunes que les actifs occupés travaillant pour leur compte propre (au niveau de l'emploi non agricole global)

Poids du secteur informel au Maroc

1. Le Poids en matière d'emploi

Entre 1999 et 2007, le volume de l'emploi dans le secteur informel est passé de 1,902 millions à 2,216 millions de postes (une création nette de 314 200 postes / soit 39300/ an.

En 2007, la part de l'emploi du secteur informel dans l'emploi non agricole global était de 37,3%

Les autres caractéristiques des UPI

- 3/4 des UPI emploient une seule personne.

Mais la taille moyenne des UPI a légèrement baissé de 1,5 personnes par unité en 1999 à 1,4 en 2007;

- Malgré cette baisse, le CA des UPI a progressé de 34 % et leur production de 32%

Le statut de l'emploi dans le SI

Le salariat est peu répandu dans le secteur informel / les salariés représentent **15.8%** de l'emploi du secteur (Mais 33 % dans le cas du BTP)

Faible part de **l'emploi féminin** : 10,8%,
(18,6% pour l'ensemble de l'emploi non agricole global)

Mais disparités selon les secteurs/ la femme occupe un emploi sur 4 dans l'industrie et est quasi absente dans le BTP.

Source de financement pour la création des UPI

- 56,4% des UPI ont été créées grâce à une épargne personnelle de leurs propriétaires ;
- Le recours aux crédits auprès des banques reste très faible (1,1 %).
- Le crédit de la famille et des amis (19 %) et le Micro crédit arrive à 2,3 %

1.3 Schéma d'analyse des degrés de formalité des UPI / diverses strates, tenant compte des procédures en vigueur au Maroc.

LE SECTEUR INFORMEL

LES TRES PETITES ENTREPRISES (TPE)

Des TPE ayant la patente et RC, mais ne déclarant rien à la CNSS

Taxées avec déclaration bilancielle

Taxées avec forfait

Niveau 1
d'informalité

Des TPE ayant la patente (avec local)

Niveau 2
d'informalité

Des TPE complètement informelles (avec ou sans local)

Niveau 3
d'informalité

LES MICROENTREPRISES

- des UPI de très faible dimension
- auto-emploi
- une personne accompagnée d'un aide

2. Les enseignements des échanges avec les gestionnaires d'Unités de Production artisanales à Fès

Il ressort des diverses interventions des artisans rencontrés lors de la mission, exerçant des **métiers très diversifiés**, représentants des UPI de **tailles différentes...** (**grâce à la Chambre d'Artisanat** qui a programmé toutes les réunions et bien pris en compte le **souci de représentativité**)

i. **Importance de la concertation, de l'information et de l'implication:** les artisans souhaitent être informés des projets d'appui en cours, des réformes envisagées...

i. **L'accès au financement** demeure une contrainte majeure au développement des Unités opérant dans l'informel. (exemple, cas d'un plâtrier : la banque appuie l'artisan mais pas l'unité de production qu'il a choisi de formaliser)

ii. **Pour les charges sociales,** tenir compte pour le paiement, du **caractère saisonnier** des activités (dans l'optique d'un encouragement à la formalisation)

iv **étudier le circuit de distribution:** pour connaître la formation des prix (sur la chaîne, producteur, commerçant / bazar) et « régler » les marges ou bien trouver les moyens de casser certains « monopsones ». Cf. exemple des artisans du cuir (babouches)...

Exemple de Monopsonne : cas de fabricants de produits en cuir et des bazaristes.

2. Les enseignements des échanges avec les gestionnaires d'Unités de Production artisanales à Fès (suite)

- L'obstacle essentiel à la formalisation tient à la crainte de la **lourdeur des procédures** et à la méconnaissance du comportement potentiel du fisc: **crainte de l'administration fiscale**.
- La formation dispensée (de façon informelle) au sein des UPA est **reconnue implicitement** pour l'exercice de l'activité.

Nécessité d'une **législation spécifique à l'artisanat** (définition tenant compte de la pluralité et la diversité des activités artisanales).

L'exercice de l'activité devrait obéir à des règles (proposition d'un artisan: impliquer les association et coopératives pour l'octroi des autorisations d'exercice de l'activité d'artisan... et les contrôler.

2. Les enseignements des échanges avec les bailleurs - 2.1 Le point de vue **Des AMC** (Association de Microcrédits)

- i. Il n'y a **pas de produits spécifiques** pour les artisans, ni de traitement distinct (que ce soit dans les modalités d'octroi des prêts, des procédures de remboursements...)
- ii. Il n'y a pas non plus de spécificité par rapport aux clients des autres activités (compréhensible, car les AMC financent essentiellement des unités de l'informel dont les caractéristiques sont analogues à celles des artisans).

2. Les enseignements des échanges les bailleurs : 2.1 les AMC (suite)

Développement des prêts individuels...

Cela augure d'une future stratégie **d'upskailing**, qui favorisera une catégorie d'artisans, non encore éligible au crédit bancaire.

2. Les enseignements des échanges les bailleurs :

2.2 les banques

Le point de vue des banques rejoint par aspect celui des AMC; elles ne prévoient pas de produits spécifiques destinés aux artisans (cela explique l'affirmation de **beaucoup d'artisans: l'accès au financement demeure une contrainte majeure** au développement de leur activité / cf. plus haut).

La sélection des projets à financer est faite selon les critères usuels, il en va de même des remboursements, qui **ne prennent pas en compte, la saisonnalité** de certaines activités artisanales.

2. Les enseignements des échanges les bailleurs : 2.2 **les banques** (suite)

Comme les AMC, les banquiers reconnaissent les compétences techniques des artisans mais regrettent leur **lacunes au niveau des capacités de gestion.**

Seule une banque semble avoir un programme très ambitieux de **downskaling**: au même titre qu'elle sert les artisans pour les prêts au logement (FOGARIM), elle compte les cibler pour réussir une meilleure bancarisation.

3. Les conditions / facilitations de la formalisation des activités de l'artisanat

NB: les critères de définition des mesures

- Ne pas être contreproductives (distorsions sur le marché ou complications du système fiscal)
- Ne pas induire de nouvelles « dépenses fiscales »
- Simples pour les Gestionnaires Unités de Production Artisanales et accompagnées par des campagnes d'information et de sensibilisation adaptées.

3.1. Les soutiens par un accompagnement approprié

- En **amont** : Campagnes de sensibilisation et d'information / avantages de la formalisation
- Et pour lever les craintes ou appréhensions des TPE artisanales vis-à-vis de l'administration
- **Suivi** / Procédures de formalisation et pour les bénéficiaires du statut (Fiscaux et Financement)
- **==> Nécessité d'une UMO : référents** i) CRI, ii) partenaires ANPME (réseaux régionaux), iii) ANAPEC et iv) partenariat ADS et rôle communes /ciblage seulement

3.2. Au niveau de la fiscalité : élargir aux artisans qui formalisent leur activité des **dispositifs existants**

- Exonération de la patente pendant cinq années, à compter de la date de la formalisation de leur activité
- Exonération de l'IR pendant les 24 mois qui suivent la formalisation (comme pour «contrats premier emploi »)
- Garder pour les unités artisanales, le taux réduit de 17,5 % au titre de l'IS et de 20 % au titre de l'IR

3.3 innovations au niveau de la Fiscalité

- **Mensualisation** du paiement / (comme in Microcrédit –petites tranches / principe de proximité des usagers et de simplicité et généraliser accès aux CGCA pour les unités artisanales taxées au bilan, avec autres opérateurs / fiduciaires)
- « **Prescription** » / « **Amnistie** » au profit **des unités artisanales qui se formalisent** (éviter amendes et pénalités décourageantes et confusion chez les unités déjà formelles)
- Simplifier l'imposition des unités artisanales dont le bilan est inférieur à 500 000 DH (**impôt forfaitaire et libératoire** / fixé au **niveau central** avec Information large / éviter les estimations sur base coefficients ...).

Au niveau de la fiscalité (suite)

- **Exonération de la TVA** (à l'image des pratiques en vigueur dans d'autres pays, pour les TPE /cf. le benchmark)
- **Tenir compte saisonnalité /activité des unités artisanales – UA** (Le montant **libératoire forfaitaire** mentionné sera établi sur la base d'une **moyenne / éviter pluralité des statuts**)
- **NB**
 - i) **pas de nouvelle dépense fiscale** (unités peu ou non fiscalisées)
 - ii) **Mécanismes rodés/ cf. Moukawalati :**
pourraient inspirer les UMO (sélection et suivi)

3.4. Au niveau des charges sociales

- Exonération des charges sociales sur 2 ans après la formalisation (noter 36 mois pour entreprises formelles qui confirment la création de l'emploi). Pour efficacité (productivité), il faut accès aux bénéfices de l'affiliation et donc paiement des charges / budget de l'Etat (coûts avantages / pays où minimas sociaux)
- Idem pour la taxe professionnelle / devra par la suite être adaptée à la spécificité des TPE (profil des employés...)

Un coût certes pour le budget, mais compensé par : i) l'atteinte d'objectifs sociaux (C/o médicale et réduction des inégalités) et ii) élargissement de la base à moyen terme

3.5. Les facilités pour l'accès au financement / facteur incitatif

- Une partie des mesures Mokawalati : la **garantie** de 85 % des emprunts des UPI (adhésion des banques plus aisée: expérience, marché et local existants / FDR pour la croissance) / l'avance inutile. **Downskaling**
Banques plutôt qu'AMC
- Mise en place: **fonds** pour le paiement des avances sur travaux faits (CCG) ou accès aux services de la **Caisse Marocaine des marchés** = alléger la trésorerie des Unités Artisanales (et réduire barrières à l'entrée aux marchés)

3.6. Mesures indirectes et complémentaires

1. Services existants et expériences saillantes à généraliser aux UA

A) Au niveau de l'accompagnement

A.1 Initiatives nationales

- Les pépinières d'entreprises (locaux pour certaines)
- Le programme Mokawalati (avec des « dérivées » / locaux pour services administratifs aux TPE)
- L'élargissement du travail des CRI (formation...)
- Actions de l'ANPME, l'ANAPEC, FBP-CE)

3.6 Mesures indirectes et complémentaires

A2. Initiatives au niveau des régions

- **Les réseaux régionaux** (suite au FOMAN / At et Financement) / faire émerger les besoins et optimiser les actions
- **SMDI** (plateforme MCInet, ADS, ONG française et IDH + CGEM / prêts d'honneur et coaching)

3.6 Mesures indirectes et complémentaires

- Réduire les « barrières à l'entrée » des UA sur les marchés publics / 20 % de ceux des **Collectivités Locales** (proximité => connaissance et vision de l'intérêt local / emploi et base de la fiscalité locale)
- Privilégier parmi les grandes entreprises, celles qui sous traitent auprès de UA **formalisées** (et / ou mise en cohérence et recoupements entre taille des marchés souscrits et effectifs des employés) - voir aussi les conventions d'externalisation ...
- Réviser le statut des **coopératives** (salariés-entrepreneurs) / mutualiser les services administratifs communs

Conclusion: intérêt des mesures d'incitation à la formalisation

- **Intérêt pour les UA elles mêmes** : blocage de la croissance / absence de possibilités de facturation, de financement...
- **Intérêt pour la collectivité** : i) créations d'emplois, ii) normalisation de la situation de salariés (C/o médicale et sociale), iii) élargissement progressif de la base (avec dynamique positive dans le secteur informel) / **développement économique du pays**