

Essai d'évaluation des conséquences de la crise pandémique sur le secteur informel au Maroc : Cas du secteur commercial dans la ville de Casablanca

Evaluation of the consequences of the pandemic crisis on the informal sector in Morocco: Case of the commercial sector in Casablanca

Hicham EL BAROUNI, (Doctorant)

*Laboratoire de Recherche en Management, Information et Gouvernance (LARMIG)
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales Ain Sebaâ,
Université Hassan II Casablanca, Maroc*

Jamila AYEGOU, (Enseignante chercheuse)

*Laboratoire de Recherche en Management, Information et Gouvernance (LARMIG)
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales Ain Sebaâ,
Université Hassan II Casablanca, Maroc*

Adresse de correspondance :	Laboratoire de Recherche en Management, Information et Gouvernance (LARMIG) Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales Ain Sebaâ, Université Hassan II Casablanca, Maroc
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	EL BAROUNI, H., & AYEGOU, J. (2025). Essai d'évaluation des conséquences de la crise pandémique sur le secteur informel au Maroc : Cas du secteur commercial dans la ville de Casablanca. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(7), 205–219.
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 12/03/2025

Accepted: 30/06/2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 07 (2025)

Essai d'évaluation des conséquences de la crise pandémique sur le secteur informel au Maroc : Cas du secteur commercial dans la ville de Casablanca

Résumé :

La crise pandémique liée au Covid-19 s'est vite transformée en crise économique mondiale avec des répercussions qui diffèrent d'un pays à un autre. Le Maroc n'a pas été épargné de ce choc économique mondial provoqué essentiellement par l'adoption de mesures sévères de confinement produisant ainsi un choc d'offre et de demande et une forte récession économique. L'objet de cet article est un essai d'évaluation de l'impact de cette crise sur le secteur commercial informel dans la ville de Casablanca suite à une étude de terrain focalisée sur des commerçants exerçant dans l'informel à Casablanca à travers un questionnaire simple et concis conçu sur google Forms et résultats traités par analyse descriptive de SPSS ; les résultats de cette enquête menée auprès de 217 commerçants appartenant au secteur informel exerçant dans cette ville montrent une diminution des revenus allant jusqu'à plus de 40% pour la majorité des commerçants, de même une augmentation des dépenses a été enregistrée liée essentiellement à la rupture des activités et à la solidarité avec des employés qui n'ont pas été licenciés. De même une riposte de l'État a été enregistrée sans pour autant être assez suffisante pour surmonter les séquelles d'une crise ardue qui dure pour certains jusqu'à présent, la majorité affirme qu'ils ont bénéficié de l'aide de l'État pendant la période de confinement avec une nuance légère vis-à-vis au genre ; en effet les femmes ont été un peu lésées par rapport à cette opération pour différentes causes.

Mots clés : Crise Covid-19, secteur informel, commerce informel Casablanca

JEL Classification : E26, F61

Type du papier : Recherche empirique

Abstract :

The pandemic crisis related to Covid-19 quickly transformed into a global economic crisis with repercussions that vary from one country to another. Morocco was not spared from this global economic shock, primarily caused by the adoption of strict lockdown measures, which resulted in both supply and demand shocks and a severe economic recession. The objective of this article is an attempt to evaluate the impact of this crisis on the informal commercial sector in the city of Casablanca, based on a field study focused on traders operating in the informal sector in Casablanca through a simple and concise questionnaire designed on Google Forms, with results processed using descriptive analysis in SPSS. The findings of this survey conducted among 217 traders from the informal sector in this city show a decrease in income of up to more than 40% for the majority of traders. Additionally, there was an increase in expenses, primarily linked to the cessation of activities and solidarity with employees who were not laid off. Furthermore, the State's response was noted but was not sufficient to overcome the repercussions of an arduous crisis that, for some, persists to this day. The majority confirmed that they benefited from State aid during the confinement period, with a slight gender nuance ; women were somewhat disadvantaged in this operation for various reasons.

Keywords: Covid-19 crisis, informal sector, informal trade Casablanca

Classification JEL : E26, F61

Paper type: Empirical Research

1. Introduction

En 2020 le monde s'est réveillé sur la propagation d'un virus aussi virulent que mortel apparue en Chine fin 2019, une crise sanitaire mondiale débute alors. Les chiffres de propagation du virus deviennent alarmants, l'OMS évaluait en Mars 2020 la situation de pandémie (OMS, 2020a) incitant les pays, par la voix de son directeur général, à prendre d'urgence des mesures agressives (OMS, 2020b); mesures traduites par le décret de l'état d'urgence sanitaire au niveau mondial, la courbe de l'évolution de la pandémie s'avérait alarmante et catastrophique (selon l'OMS : plus de 270M cas en Europe jusqu'en 2024, plus de 194M en Amérique, plus de 260M en Asie et plus de 9M en Afrique sur la même période). Au Maroc la situation pandémique ne différait pas du reste du monde, les premiers cas étaient importés avant que le virus ne fasse sa propre propagation au niveau local suite à la fermeture totale du pays (plus de 1.2 M cas enregistrés jusqu'en 2024 selon le ministère de la Santé). Une série de mesures se succèdent pour contourner le virus à travers le monde pour aboutir à un état général de confinement traduit par la fermeture des frontières aériennes et terrestres entre les pays. Les prémices d'une crise économique des plus importantes jamais connue surgissent suite à un choc d'offre et de demande (Dauvin, 2020); le tissu productif mondial s'est arrêté provoquant une situation de sous-emploi énorme avec une perte massive d'emploi équivalent selon l'OIT de 305 millions d'emplois à temps plein, au deuxième trimestre de 2020, ainsi que 38 % de la main-d'œuvre soit 1,25 milliard de travailleurs employés dans des secteurs très exposés (Nations Unies & OIT, 2020). De même une baisse internationale de la production a été enregistrée illustrée par une chute du PIB mondial de 3,1 % selon le FMI (Heyer & Timbeau, 2022), et le commerce international a connu une récession au niveau des importations et exportations dès le début du grand confinement allant à -24% de baisse (Dauvin, 2020). La crise sanitaire et son corollaire économique n'a pas épargné le Maroc avec une chute du PIB de 7,2% (UNECA, 2024), mais les conséquences diffèrent d'un secteur à l'autre : un recul d'activité estimé à 47,7% dans le secteur d'hôtellerie, une réduction de 6,4 % d'activité dans le secteur des BTP, une régression de 5,2% dans le secteur secondaire et 4,6% dans le tertiaire durant le premier semestre 2020 (Bank Al Maghrib et al., 2020). De même et selon la Fédération du Commerce et Services au Maroc : «Trois semaines après l'annonce de l'état d'urgence au Maroc et la mise en place des mesures et consignes sanitaires par le Gouvernement, 64% des entreprises ont subi, en 3 semaines, un impact fort sur leur CA variant de 30 à 70%, tandis que 24,3% sont en arrêt d'activité » (CGEM & FCS, 2020). Néanmoins le secteur informel qualifié par une partie de la littérature de secteur de subsistance, des marginalisés et de subordination (Hart, 1973; Sethuraman, 1976; Tokman, 1978; Castel, 2007; Chen, 2012; Dell'Anno, 2022) a été très touché par cette crise, notamment une perte massive d'emploi évaluée selon le HCP à environ 361.130 dans le secteur de commerce et des services en avril 2020 (CGEM & FCS, 2020) avec un arrêt imminent de plusieurs activités. Néanmoins de nombreux auteurs soutiennent la résilience du secteur informel face aux crises; à ce titre et pour Hugon (2014) : « L'économie informelle traduit les capacités de résilience de sociétés à faible productivité face aux chocs extérieurs » (Hugon, 2014).

Plusieurs travaux se sont alors focalisés sur l'impact de cette pandémie sur diverses facettes de l'économie marocaine, cet article serait une contribution à cet effort scientifique en se focalisant sur le secteur commercial informel à Casablanca à travers une approche combinant une revue de littérature sur le secteur informel et les crises et les résultats d'une enquête sur le secteur commercial informel à Casablanca pour répondre à notre problématique à savoir : **À quel point le secteur informel commercial casablancais a été impacté par la crise pandémique du covid-19 ?**

Ce papier sera réparti en trois parties; on essaiera dans un premier temps de présenter une mise au point conceptuelle, puis une revue de littérature théorique dans un deuxième, avant d'enchaîner par la présentation de la méthodologie adoptée, les résultats de notre enquête et une discussion de ces résultats.

2. Mise au point conceptuelle

2.1. Définition du secteur informel

Tout a commencé avec le fameux "tournant de Lewis" de 1954 et selon lequel les salaires commencent à dépasser le niveau de subsistance suite au développement économique des pays en voie de développement et qui générerait à long terme suffisamment d'emplois

modernes pour absorber le surplus de main-d'œuvre de l'économie traditionnelle (Lewis, 1954). Cette vision, malgré qu'elle ait été vérifiée en Europe et en Amérique latine après la guerre mondiale qui a donné lieu à la reconstruction et également suite à l'élargissement de la production, n'a pas été confirmée dans les pays en voie de développement comme l'a énoncé Lewis. En effet, l'économiste du développement Hans Singer a affirmé en 1970 que la vision de Lewis et son tournant n'a pas eu lieu et le chômage et le sous-emploi étaient en augmentation malgré la croissance économique enregistrée dans quelques pays en développement ; Singer a alors mis en garde contre une crise d'emploi due à une surpopulation en milieu urbain et à une pénurie de terres agricoles en milieu rural (Chen, 2012). L'intervention du Bureau International du Travail (BIT) ne s'est fait pas attendre ; il a ainsi confié une mission sur l'emploi au Kenya à H.Singer et R.Jolly en 1972 dite mission qui a mis en évidence un secteur traditionnel appelé " Secteur Informel " qui comprenait des entreprises rentables et efficaces ainsi que des activités marginales (Chen, 2012). De même l'anthropologue K.Hart avait devancé le BIT et la mission Kenyenne par une année en employant le terme "Secteur Informel " dans son étude sur les activités à faible revenu des migrants non qualifiés du nord du Ghana vers la capitale Accra qui ne trouvaient pas d'emploi salariée (Hart, 1973).

La difficulté d'appréhension de ce secteur réside dans l'hétérogénéité des activités selon les pays. En effet selon Barthélemy (1998) ce secteur a une variante africaine (activités de survie réalisées à petite échelle), une variante asiatique (axée sur la sous-traitance au profit des firmes exportatrices), et une variante latino-américaine (avec une production et revenus proche du secteur formel) (Barthélemy, 1998). De même la difficulté réside dans les dichotomies : formel/informel, légal/illégal, licite/illicite. Néanmoins un effort est fourni par un ensemble de chercheurs et d'institutions nationales et internationales pour définir le secteur informel, efforts qui ont abouti à un cadrage et qui ont donné lieu à des variables de quantification ou mesure d'un secteur qui se développe dans l'opacité.

Les premières définitions voient dans ce secteur l'incarnation de l'économie du marché pure et parfaite, mais segmentée non directement et reliée au marché officiel moderne (Charmes, 1987). Les définitions se subdivisent alors en définition multicritères, fonctionnelles et empiriques.

Les définitions multicritères : présentée initialement dans le rapport du Kenya, c'est une définition à sept critères (Charmes & Adair, 2014) à savoir : la facilité d'entrée ; un marché de concurrence non réglementé ; l'utilisation des ressources locales ; la propriété familiale des entreprises ; petite échelle des activités ; technologies adoptées à forte intensité de travail ; formations acquises en dehors du système scolaire .

15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) déclare que : « Le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi — lorsqu'elles existent — sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 2013). Cette définition enregistre un manque de segmentation de l'économie ainsi que la population dans l'emploi dans une dichotomie entre secteurs formel/informel (BIT, 2013), d'où la nécessité d'intégrer une variable emploi pour mieux cerner le concept du secteur informel, la 17ème CIST intervient alors 10 ans après en 2003 pour remédier à cette carence en définissant l'emploi informel.

Les définitions fonctionnelles : définissent le secteur informel à partir de ses fonctions au sein de l'économie et de la société ; il s'agit en fait d'une réserve de main-d'œuvre dans lequel le secteur moderne puise la force du travail dont il a besoin (Charmes, 1990). De même Stuhmann

présente une définition fonctionnelle pour compléter la définition multicritère ; c'est ainsi qu'il définit cette fois le secteur informel comme étant : « *composé de petites unités ... ayant pour finalité essentielle de créer des emplois au profit des participants à l'entreprise et de leur assurer un revenu* » (Bodson & Roy, 1994). Sethurman ajoute ainsi à sa première définition la variable fonctionnalité du secteur informel à savoir la création d'emploi et la procuration d'un revenu.

Les définitions empiriques : il s'agit de définitions basées sur un seul critère opérationnel qui est censé refléter les autres caractéristiques du secteur informel (BELLACHE, 2010) . Les critères les plus utilisés, dans ce sens, sont la taille de l'entreprise et l'absence d'enregistrement au côté d'autres critères comme le lieu d'exercice de l'activité, l'absence de comptabilité ou le statut des emplois au sein de l'entreprise. Le critère de taille de l'entreprise demeure fréquemment utilisé pour qualifier une activité d'informelle. Barthélemy défend sa praticabilité qui présente deux avantages ; en premier lieu d'un point de vue statistique et en deuxième lieu en impliquant les autres critères comme le recours à des techniques à forte intensité de main-d'œuvre et la faible intensité du capital, ainsi que le non-enregistrement en étant invisible aux autorités du fait de la petite taille de l'activité (Barthélemy, 1998). Tout de même le critère taille demeure critiquée du fait du seuil retenu (5,10...employés) qui peut prétendre à confusion avec certaines activités formelles. C'est ainsi que la taille est arbitrairement déterminée et s'applique indifféremment à toutes les activités et à tous les pays (Charmes, 1990).

Enfin dans cette même catégorie de définition dite empirique on relève d'autres critères comme l'absence d'enregistrement (avec des sous-critères : juridique, fiscal ou social), celui-ci est un peu multidimensionnel et pose la difficulté à retenir l'un des sous critères ou les prendre en entier pour qualifier l'activité d'informelle. Un autre critère communément utilisé est celui du non tenu de comptabilité qui a été initié par Lachaud et Penouil (1985) dans une étude sur le secteur informel en Afrique (Lachaud et al., 1985) .

2.2. Secteur informel et crise sanitaire du Covid-19

Le secteur informel défini comme secteur de subsistance absorbe plus de 60% de l'emploi, selon le BIT, dans les pays en voie de développement, il serait gravement touché par différents types de crises. Ainsi, selon l'OIT, 1.6 milliard de travailleurs de l'informel perdaient 60% de leurs revenus au cours des premiers mois de la pandémie covid-19 (OIT, 2020). De même et selon du réseau Women in Informal Employment Globalizing and Organizing (WEIGO) dans une étude menée entre 2020 et 2022 portant sur l'impact de la crise Covid sur les travailleurs dans 12 villes du monde (WEIGO, 2022) :

- 52% des travailleurs en informel ont puisé dans leurs économies ;
- 46% ont emprunté de l'argent ;
- 17% ont vendu ou mis des biens en gage,
- 82% n'ont pas pu reconstituer leur épargne au mi 2021.

Pour le secteur de commerce considéré comme secteur à haut risque, la tendance mondiale est la forte baisse des revenus et la proportion des travailleurs touchés est très élevée (OIT, 2020) :

Tableau 1 : Secteur à haut risque dans les pays à faible revenu

	Secteur à haut risque
	Commerce de gros et de détail, réparation de véhicules automobiles et de motocycles
Nombre total d'emplois (en millions)	482
Nombre total d'emplois informels (en millions), dont :	292
-- travailleurs à leur propre compte (en %)	56
-- entreprises de 2 à 9 personnes (en %)	27
-- entreprises de 10 à 49 personnes (en %)	5

-- entreprises de plus de 50 personnes (en %)	12
Nombre de travailleurs informels fortement touchés (en millions)	279
Proportion de travailleurs informels fortement touchés (en %)	96

Source : OIT (2020), « Impact des mesures de confinement sur l'économie informelle : Note de synthèse »

De même la crise Covid-19 a touché différents secteurs de l'économie marocaine, le secteur de commerce objet de cet article a été fortement touché notamment dans la région de Casablanca avec un impact aussi direct qu'il soit sur le secteur commercial informel dans la ville de Casablanca ; à ce titre le secteur de commerce a enregistré une baisse du -13,5 % du PIB sectoriel en 2020 dont -3,8% dans la région de Casablanca suivi des régions de Rabat-salé avec -1,7% , Marrakech-Safi avec -1,4%, Fès-Meknès avec -1,4%, Tanger-Tétouan-Al-Hoceima avec 1,3% et l'Oriental avec également 1,3% du PIB sectoriel (Ali et al., 2020). Ajouter à cela les crises touchent les revenus des ménages et le secteur du commerce est parmi les secteurs les plus touchés ainsi que les employés du secteurs informel ; dans ce sens les commerçants constitue 47,4% de la part des ménages devenus sans source de revenus en 2020 au Maroc (HCP, 2020c).

3. Revue de littérature théorique

3.1. Les écoles de pensée dominantes

L'école dualiste : mise en valeur dans les années 70 par un certain nombre de chercheurs et d'organismes internationales dont OIT 1972, Hart 1973, Sethurman 1976, Tokman 1978. Selon cette école le secteur informel est un segment autonome de l'économie comprenant des activités marginales qui fournissent des biens et services et des revenus aux pauvres et constitue un filet de sécurité en temps e crises (Chen, 2012). Ainsi l'origine macro-économique du service informel tient au déséquilibre entre le taux de croissance de la population et la migration urbaine et de l'emploi industriel moderne avec une inadéquation entre les compétences de cette population urbaines peu qualifiée et la demande d'emplois modernes (Dell'Anno, 2022).

Les dualistes présument que les activités informelles fonctionnent comme un secteur distinct de l'économie et la main-d'œuvre informelle est moins favorisée dans un marché dualiste et segmenté. À ce titre ils recommandent aux gouvernements de créer davantage d'emploi et fournir des crédits aux entreprises informelles ainsi que des services sociaux aux opérateurs dans le secteur informel pour s'orienter vers la formalisation (Chen, 2012).

L'école structuraliste : les structuralistes dont Moser 1978, Catells et Portes 1989 rejoignent Tokman dans sa vision d'intégration d'exploitation. En effet, selon cette école les activités informelles sont des unités subordonnées et des travailleurs qui servent à réduire les couts et accroitre la compétitivité des grandes firmes formelles et c'est ce qui explique que la persistance et la croissance du secteur informel est fonction de la nature du développement capitaliste plutôt que d'un manque de croissance économique (Chen et al., 2004).

L'école légaliste : contrairement aux dualistes et structuralistes, les légalistes influencés par les études de De Soto (1989,2000) affirment que les activités informelles ne sont ni une fonction de la pauvreté ni une nécessité structurelle capitaliste, elles sont le fait d'un choix par des acteurs rationnels confrontés à un environnement juridique qui entrave l'activité (Bonnet & Venkatesh, 2016). Selon Chen (2012) les activités informelles du point de vue légaliste sont « des micros entrepreneurs courageux qui choisissent d'opérer de manière informelle afin d'éviter les coûts, le temps et les efforts de l'enregistrement formel » (Chen, 2012), ces charges légales ou administratifs sont alors contournées et jugées contre productifs pour la croissance des petites et moyennes entreprises.

Ces entrepreneurs représentent, selon De Soto, des forces de marché efficaces qui émergent en réaction à une réglementation excessive et à l'oppression des gouvernements (Dell'Anno, 2022). À ce titre Chen (2012) propose, pour formaliser ces activités, de : « simplifier les procédures bureaucratiques pour encourager les entreprises informelles à s'enregistrer et à étendre les droits de propriété légaux pour les actifs détenus par les opérateurs informels afin de libérer leur potentiel productif et de convertir leurs actifs en capital réel » (Chen, 2012)

L'école volontariste : selon ce courant de pensée, les entrepreneurs informels cherchent délibérément à enfreindre la réglementation et la fiscalité, mais contrairement à l'école légaliste ils ne blâment pas les procédures d'enregistrement (Chen, 2012).

Les volontaristes menés par Maloney (2004) affirment que les entreprises informelles créent une concurrence déloyale pour les entreprises formelle en ne payant pas d'impôts et ne se conformant pas aux réglementations. Chen (2012) indique à ce titre que : « les entreprises informelles devraient être soumises à l'environnement réglementaire formel afin d'accroître l'assiette fiscale et de réduire la concurrence déloyale à l'égard des entreprises formelle » (Chen, 2012).

Modèles de M A. Chen : développés par Martha Alter Chen (2012) et appelé modèles conceptuels holistiques et selon lesquels il existe différentes théories sur ce qui constitue et donne naissance à l'informalité prenant en compte la composition hétérogène du secteur informel : premièrement un 'Modèle multi-segmenté de l'emploi informel' où on a ajouté les travailleurs journaliers occasionnels, et les travailleurs industriels externes ou sous-traitant (Chen, 2012). Et en étudiant la relation informalité / genre/ pauvreté (études menés par Sethuraman 1998 et Charme 1998), ces études ont révélé une hiérarchie similaire des revenus et une segmentation par statut d'emploi et par sexe (Chen, 2012). Ensuite un 'Modèle exclusion / sortie' présenté par la Banque Mondiale division Amérique Latine en 2007 dont la conception revient à Guillermo Perry, William F. Maloney, Omar Arias, Pablo Fajnzylber et Jaime Saavedra dans un ouvrage intitulé 'informality : exit and exclusion', et selon lequel l'informalité est vue comme une option de sortie des activités formelles (informalité volontaire) et comme un résultat d'une exclusion du secteur formel (informalité involontaire) (Chen, 2012; Dell'Anno, 2022).

Approche Victor E. Tokman : Tokman dans son écrit datant de 1978 est considéré comme l'un des premiers chercheurs à théoriser l'informalité. Il a distingué deux visions principales à savoir une vision « bénigne » selon laquelle la relation est bénigne entre secteurs formels et le secteur informel du fait que ce dernier dispose du potentiel de croissance adéquat avec une distribution égalitaire des revenus ; ceci est expliqué par deux sous-approches appelées par Tokman la « sous-approche de la dualité » (duality sub-approach) et la « sous-approche de la complémentarité » (Complementary sub-approach) (Dell'Anno, 2022) et une vision « subordonnée » où celle-ci est expliquée par Tokman par deux sous-approches à savoir « la marginalisation » et « l'intégration exploitante », en plus d'une troisième vision qu'il a appelée ou qualifiée de « subordination hétérogène ». Selon lui celle-ci « implique une relation de subordination pour le secteur dans son ensemble, mais résultante de différents processus se déroulant en sein » (Tokman, 1978).

3.2. Approches théoriques à base empirique

Williams et ses collaborateurs (Williams, 2008, 2015; Williams & Kedir, 2018; Williams & Nadin, 2011) ont travaillé sur l'informalité et le développement en essayant de rethéoriser ce phénomène. Parmi les observations qui ont attiré l'attention de Williams en 2018, le chiffre qui ressort de l'enquête de la Banque Mondiale sur les entreprises concernant 67515 entreprises dans 142 pays, présente une entreprise formelle sur cinq (19,9 %) a démarré sans être enregistrée (Williams & Kedir, 2018). À ce titre, Williams a présenté quatre courants théoriques pour expliquer le recours à l'informalité :

Théorie de la modernisation : selon cette théorie le secteur informel est un résidu, il est le produit du sous-développement économique destiné à disparaître. Pour Williams les commerçants informels tels que les vendeurs de rue, sont décrits comme un résidu d'un système de production pré-moderne et leur présence dans un pays est le signe du sous-développement (Williams & Kedir, 2018).

Théorie néolibérale : pour celle-ci le recours à l'informel est une décision économique rationnelle due à une réglementation excessive, des taxes élevées et une forte ingérence de l'État rejoignant ainsi la vision de De Soto (1989). À ce titre Williams (2015) lance l'hypothèse que : « *l'économie informelle est une réaction populiste à des impôts élevés, à un système étatique corrompu et à une trop grande ingérence dans le marché libre. Ce qui amène les travailleurs à prendre une décision rationnelle pour sortir volontairement de l'économie formelle afin d'éviter les coûts, le temps et les efforts de l'enregistrement formel* » (Williams, 2015).

Théorie de l'économie politique : ou approche structuraliste pour d'autres, dont Castells et Portes 1989, Davis 2006... Williams rejoint les structuralistes en affirmant que « *les entreprises informelles sont le résultat d'une intervention insuffisante de l'État non seulement dans l'économie, mais aussi dans les systèmes de protection sociale et de transfert social* » (Williams & Kedir, 2018), à ce titre le non-enregistrement ou le recours à l'informalité est le résultat d'une économie mondiale ouverte et déréglementée et où la protection de l'État est absente ou insuffisante.

Théorie institutionnelle : pour celle-ci l'informalité est une confrontation entre institutions, en effet les institutions sont les règles du jeu dans chaque société. À ce titre les institutions formelles sont des lois et réglementes donc un cadre juridique du jeu, et les institutions informelles sont des normes, des valeurs et des croyances partagées. Par conséquent, les variations observées entre pays du niveau de non-enregistrement au moment de la création résultent de l'incongruité entre les lois et règlements des institutions formelles et les valeurs, croyances et normes des institutions informelles (Williams & Kedir, 2018).

Théorie post-structuraliste : cette théorie vient partager une vision critique des deux dernières (théorie néolibérale et théorie de l'économie politique ou structuraliste). En fait selon les post-structuralistes, dont Biles (2009) et Whitson (2007), l'informalité économique n'est pas seulement un choix rationnel influencé par la relation coûts/bénéfices comme l'explique les néolibéraux ou par une mondialisation économique exploitante comme l'affirment les structuralistes, mais il s'agit plutôt d'un choix volontaire de sortie effectué par des personnes marginalisées (Dell'Anno, 2022).

De même Fields (1990) a développé un fondement théorique basé sur une approche à deux niveaux de l'informalité. Son objectif initial était : « d'évaluer la compatibilité entre les modèles théoriques du secteur informel urbain et les preuves empiriques du fonctionnement de ce secteur dans le contexte des marchés du travail des pays en développement » (Fields, 1990). À partir de cette approche Fields soutient que : « le secteur informel urbain est mieux représenté non pas comme un secteur unique ni comme un continuum, mais deux secteurs différents, des secteurs qualitativement distincts », il rejoint ainsi Tokman (1986) qui annonce : « qu'il est clair aujourd'hui qu'il existe différents segments au sein de ce secteur » (Tokman, 1986). Fields a suggéré l'appellation : '**secteur informel d'accès facile**', et '**secteur informel de niveau supérieur**', cette distinction explique la différence entre le commerce informel de subsistance et le commerce informel entrepreneurial.

Enfin il faut prendre en considération que l'informalité a fait l'objet de plusieurs études multidisciplinaires qu'il faudrait prendre en compte pour l'expliquer, dans ce sens on note l'intervention des géographes (Stamm et al., 2016), des adeptes du développement urbain dont Rostow (1960), Mitlin (2008), Miraftab (2009), Watson (2009 a et b) et Lindell (2010) (KOBBOU et al., 2021), des sociologues et anthropologues dont Robert Ezra Park, Emile

Durkheim, George Simmel, Oswald Spengler, William Isaac Thomas et Florian Znaniecki... (Cortado, 2014), des écologistes (Brown & McGranahan, 2016) et bien d'autres. Ce cadre théorique qui n'est pas exhaustif, en effet après un demi-siècle de recherche il n'existe pas de théorie universellement applicable à l'informalité économique (Dell'Anno, 2022), mais il met en relation l'informalité à sa causalité, sa nature, la composition des activités, les implications normatives, la relation avec la formalité, la nature de l'emploi. Notre étude sera confrontée à ces soubassements théoriques pour expliquer d'abord le recours à l'informalité et ensuite les résultats de l'impact de la crise Covid sur les activités informelles commerciales et les recommandations qu'on pourrait formuler pour une résilience de cette partie de l'économie face aux crises.

4. Méthodologie de recherche

Pour réaliser notre étude nous nous sommes basées sur une méthodologie descriptive basée sur une enquête de terrain et de ce fait notre article n'a pas fait l'objet d'une modélisation.

4.1. Terrain de l'étude

Pour répondre à notre problématique de recherche nous avons effectué une enquête de terrain auprès de 217 commerçants exerçant de manière informelle à Casablanca notamment à : Derb Ghellef, Derb Omar, Lakriaa, et Ain Chok par le biais d'un questionnaire concis et direct portant sur une question primordiale à savoir l'impact de la crise sur les revenus et les dépenses des acteurs de ce secteur ainsi que sur la perte d'emploi pendant la crise en prenant en considération une approche genre. À ce titre il faut préciser que la ville de Casablanca a été la plus impactée par la propagation du covid-19 avec quelques, comme exemple, 1255 sur 3685 nouveaux cas déclarés au Maroc le 23 octobre 2020 soit 34 % dont 17 sur 73 décès soit 23%, ce qui illustre l'ampleur de la pandémie dans notre terrain de recherche. De même la crise Covid-19 a touché différents secteurs de l'économie marocaine, le secteur de commerce objet de cet article a été fortement touché notamment dans la région de Casablanca occupant le haut du podium avec -3,8 % du PIB sectoriel (Ali et al., 2020).

4.2. Traitement des données de l'étude

Les outils utilisés dans ce travail :

- Logiciel d'analyse des données qualitatives MAXQDA
- Logiciel de gestion bibliographique Zotero
- Logiciel de traitement des données SPSS pour concevoir des tableaux croisés
- Outil de création et gestion des questionnaires Google Forms

Participants ayant répondu à notre questionnaire selon le genre :

Les 217 commerçants informels répondants à notre questionnaire sont constitués de 40 femmes, dont 11 exerçant leurs activités à la rue et 29 dans un local et 177 hommes dont 51 exerçant à la rue et 126 dans un local.

5. Résultats et discussion

5.1. Résultats

Les résultats de notre enquête ont révélé les impacts négatifs qu'a eu la pandémie du covid-19 sur le secteur commercial informel, à ce titre on a enregistré :

- **Diminution des revenus** : La crise a entraîné une baisse significative des revenus des commerçants informels, avec une diminution allant jusqu'à 40 % ou plus pour 129 participants à notre enquête, soit presque 60% des répondants, dont 22 femmes et 107 hommes, les 88 restants ont enregistré une diminution des revenus allant de 10% à 40%.

Ces résultats rejoignent les conclusions de l'OIT, qui estiment que les travailleurs informels ont perdu jusqu'à 60 % de leurs revenus au début de la pandémie (OIT, 2020).

Tableau 2 : Diminution des revenus par sexe

		% Diminution du revenu			Total
		Entre 10 % et 20%	Entre 20% et 40%	Plus de 40%	
Sexe	Femme	0	18	22	40
	Homme	21	49	107	177
Total		21	67	129	217

Source : Auteurs par SPSS

- **Augmentation des dépenses** : Les commerçants ont vu leurs dépenses augmenter, à ce titre l'enquête a révélé que 128 participants dont 30 femmes ont vu leurs dépenses augmentées entre 10% et 20%, 35 participants dont 8 femmes entre 20% et 40% et le reste à moins 10%. Ces résultats sont cohérents avec notre revue de littérature, qui montre que les travailleurs informels ont souvent dû puiser dans leurs économies, emprunter ou vendre des biens pour survivre (WEIGO, 2022).
- **Impact différencié selon le lieu d'exercice** : Les commerçants exerçant dans des locaux ont été plus touchés que ceux travaillant dans la rue, en effet 92 commerçants, soit 71%, qui ont été touchés par une diminution de revenu de plus 40% extraient leurs activités dans local, alors que 37 commerçants exerçaient dans la rue.
- **Résultats selon l'arrêt ou la continuité du travail** : La majorité des commerçants informels à Casablanca ont dû arrêter leurs activités durant la crise pandémique, principalement en raison des mesures strictes de confinement ; les résultats affichent un pourcentage de 76,04% des activités qui étaient en interruption durant la période du confinement dont 84% exerçaient dans local contre 23,96% qui continuaient à tourner malgré les mesures strictes de confinement dont 69,2% qui exerçaient dans la rue.
- **Résultats sur le licenciement** : Concernant le licenciement des employés, les résultats montrent que 69,6 % des commerçants n'ont pas licencié leurs employés avec un nombre d'employés se situant entre 1 et 2 et 30,4 % des commerçants ont dû licencier leurs employés avec un nombre entre 1 et 5 en raison de l'arrêt des activités et de l'incapacité à maintenir les charges salariales.
- **Résultats sur l'aide sociale** : Un fonds spécial de solidarité a été créé par l'État pour allocation des aides afin de surmonter les répercussions négatives de la crise via la CNSS (Caisse Nationale de la Sécurité Sociale) pour les travailleurs du secteur formel et via la base des données du régime RAMED (Régime d'Assistance Médicale) pour les travailleurs en informel, cette aide constitue 66,6% des sources d'aides aux ménages ayant perdu un emploi en 2020 (HCP, 2020c). À cet effet 63,13% des participants à notre enquête confirment avoir bénéficié des aides de l'État contre 36,87% qui nient avoir touché cette aide dont 17,5% sont des femmes qui étaient, selon la littérature, fortement touchées, mais faiblement reconfortée (CESE, 2020; HCP, 2020a, 2020b; UN, 2020; WEIGO, 2022; World Bank & World Trade Organization, 2020).
- **Séquelles toujours palpables** : en effet les 90% des participants, dont 20% de femmes à notre enquête, affirment ne pas avoir pu surmonter les effets négatifs de la crise ayant souvent des créances à leurs charges à liquider.

5.2. Discussions

Les résultats de notre enquête confirment les constats de la littérature quant à la fragilité des travailleurs dans l'informel dans des conditions normales et pire encore face aux crises. À cet effet notre enquête montre :

- Une fragilité économique due à une diminution significative des revenus de plus de 40% confirme ainsi la vision marginale de ce secteur (Hart, 1973; Sethuraman, 1976; Tokman, 1978; Castel, 2007; Chen, 2012; Dell'Anno, 2022). De même ce résultat est confirmé par les rapports de l'OIT (2020) et du dernier rapport HCP sur le secteur informel confirmant tous les deux une diminution des revenus pendant la crise pandémique allant à 60% (OIT, 2020; OIT & Economic Research Forum, 2021; CESE, 2020; HCP, 2025).
- Les travailleurs dans ce secteur ont subi une pression financière accrue due à une augmentation des dépenses et ils ont dû puiser dans leurs économies, emprunter ou vendre des biens pour survivre (WEIGO, 2022). Ceci est expliqué par l'arrêt des activités avec paiement de loyers et frais supplémentaires de santé, et un élan de solidarité avec les employés qui n'ont pas été licenciés pour la majorité. Une autre explication est donnée par la littérature théorique, ainsi selon l'approche structuraliste (Castells et Portes, 1989) cette pression pourra être expliquée par la subordination des activités informelles aux grandes entreprises formelles qui subissaient durant cette crise une grande perte due au déséquilibre entre l'offre et la demande et un arrêt du commerce international suite au grand confinement.
- Les travailleurs informels ayant un local ont été les plus pénalisés et impactés par la crise chose expliquée par la sévérité des autorités en application des mesures de confinement vis-à-vis des commerçants ayant un local avec la facilité de cette action par opposition à la difficulté d'appliquer strictement ces mesures envers les acteurs exerçant à la rue dans une mégapole comme Casablanca. Cette paralysie des activités commerciales informelles pendant la crise est aussi due à la dépendance de l'informel à la mobilité sociale.
- Notre enquête a révélé aussi la précarité de l'emploi informel illustrant le segment inférieur de Fields (1990) caractérisé par un commerce informel de subsistance qui est particulièrement vulnérable face aux crises à la différence d'un entrepreneuriat informel qui selon Fields constitue un segment supérieur de l'informalité où le travailleur migrant vers l'urbain intègre le segment inférieur (secteur informel à accès facile), après une petite expérience il réussit à intégrer le secteur formel où il accumule des ressources pour retourner segment supérieur du secteur informel comme un petit patron ou travailleur indépendant (Fields, 1990). Cet entrepénétrait informel désignant ainsi les revenus provenant d'activités en dehors du cadre réglementaire du pays et de la fiscalité, mais à l'intérieur d'un cadre institutionnel normatif basé sur la compréhension mutuelle implicite de la société et des communautés de ce qui est acceptable et tolérable pour faire la nuance de toute activité criminelle (Welter et al., 2015) a marqué un élan de solidarité envers les travailleurs à leurs charges qui n'ont pas été licenciés à presque 70% selon les résultats de l'enquête.
- L'enquête a également enregistré une riposte de l'État face à cette crise confirmant l'étiquette de l'État social que porte le Maroc depuis des années. À cet effet un soutien social via la distribution d'aides aux ménages, notamment les travailleurs dans l'informel (800 dirhams pour 2 personnes ou moins ; 1000 dirhams pour 3 -4 personnes ; 1 200 dirhams pour plus de quatre personnes). La situation des femmes a été un peu complexe, selon notre enquête, elles ont eu des difficultés à recevoir cet aide pour divers motifs ; selon le CESE soit du fait de la complexité de leurs conditions (femmes en procès de divorce non achevé, femmes en séparation non légalisée, femmes n'ayant pas axé à l'information...), ou bien par illettrisme ou analphabétisme numérique, ou encore suite à l'obligation de passer par leurs conjoints. Et c'est pour cette raison que l'école légaliste propose de simplifier les procédures bureaucratiques pour encourager l'enregistrement des entreprises informelles et améliorer leur accès aux soutiens publics

(Chen, 2012), ainsi une simplification des procédures aurait donné un résultat bien meilleur pour les travailleurs et travailleuses dans le commerce informelles.

- Enfin les résultats de cette enquête confirment la précarité des travailleurs informels qui subissent encore des séquelles de la crise pandémique. En effet l'aide octroyée a servi pour achat d'intrants ou de produits à revendre, mais les commerçants se sont retrouvés avec une forte concurrence et une baisse de la demande, constats confirmés par le dernier rapport du HCP sur le secteur informel au Maroc qui confirme la prédominance du secteur du commerce sur les activités informelles et les difficultés majeures de ce secteur qui se résume en une concurrence féroce (selon 81,7% des participants à l'enquête du HCP) et une faible demande (60%) en plus du manque de capital (36,5%) (HCP, 2025) ce qui a aggravé la situation des commerçants après la crise. Ce résultat est également confirmé par l'OIT qui a analysé l'efficacité des mesures d'atténuation du choc économique causé par le confinement pendant 80 jours au moins sur la base d'un modèle d'équilibre général à prix fixe, popularisés par Pyatt et Round (OIT, BAD, 2021) selon cette méthode et sur la base du résultat d'une simulation (avec la variante – Choc avec seules aides aux revenus) montre que l'impact des mesures de transfert aux salariés et aux ménages ramédistes et opérant dans l'informel est minime avec une baisse des épargnes des ménages de 10,7 % et une baisse de la valeur ajoutée des activités commerciales de 16,7%. Les mesures de transfert aux ménages (aide financière aux ménages de l'informel et subventions aux salariés du secteur formel) atténueraient de 1,2% la baisse du PIB, de 2,9% celle des revenus des ménages et de celle de l'épargne nationale (-3,9%) (OIT, BAD, 2021).

6. Conclusion

La crise pandémique mondiale a montré une grande résilience du Maroc au niveau sanitaire, économique et sociale. De même de nouvelles opportunités d'investissement sont apparues : industrie pharmaceutique, nouvelles technologies, télétravail, enseignement à distance... Le secteur commercial a bénéficié de ce changement et une ruée intense est observée vers le commerce électronique ; cette nouvelle chaîne de valeur a été une échappatoire pour un nombre important de commerçants du secteur informel après la rupture de leur activité due aux mesures sévères de confinement. Le covid-19 est devenu alors une opportunité pour certains, en effet une perspective optimiste des crises vient de voir le jour et c'est dans ce sens qu'un certain nombre d'acteurs ont développé leurs activités informelles ou carrément passer de la formalité à l'informalité (Abate, 2021).

Notre travail s'avère une contribution au débat qui a suivi la fin de la crise et la particularité de ce travail est son approche sectorielle et territoriale pour mettre en évidence l'impact profond de la crise sanitaire du Covid-19 sur le secteur commercial informel à Casablanca, révélant sa vulnérabilité économique et sociale en toute conformité avec la littérature théorique et les rapports et études des instances nationales et internationales. Ceci dit on a montré que la pandémie a entraîné une diminution significative des revenus, une augmentation des dépenses, et une interruption massive des activités, particulièrement pour les commerçants exerçant dans des locaux ; illustrant ainsi la précarité des activités commerciales informelles dans la ville de Casablanca et qui sont fortement liées à la mobilité sociale. De même on a montré la résilience de l'État qui a riposté pour fournir des aides sociales malgré que leur efficacité soit restée limitée, notamment pour les femmes, en raison de barrières administratives et sociales.

La fragilité du secteur commercial informel interpelle les politiques publiques en faveur d'une intégration dans le circuit officiel afin d'avoir une immunité face aux crises ; dans ce sens un effort d'adaptation des politiques et actions étatiques publiques ou privées doit être envisagé, visant à simplifier les procédures administratives, renforcer les mécanismes de soutien en facilitant l'accès au financement et à la propriété privée, promouvoir la formalisation

progressive du secteur en misant sur la sensibilisation et l'éducation numérique pour accéder au marché de l'e-commerce, et promouvoir l'entrepreneuriat formel pour sortir de la notion de subsistance et de marginalité et de l'opacité ; l'approche légaliste, l'approche structuraliste et l'approche institutionnelle telles qu'elles sont présentées en haut procurent des pistes d'amélioration des politiques publiques.

Enfin il faudrait préciser que les résultats de notre étude sont à relativiser du fait de la taille de notre échantillon et de l'absence d'une modélisation de même qu'une réticence des acteurs du secteur informel à répondre aux enquêtes et qui ont tendance à vouloir rester dans l'opacité. Pour surmonter ces limites, des recherches futures peuvent être effectuées suite à un modèle conceptuel avec des entretiens directs afin d'avoir une image réelle du secteur et avoir d'autres perspectives de recherche sur les aspects qui manquent à ce travail.

Références :

- (1) Abate, A. M. (2021). La Covid-19 : Une opportunité d'affaires pour le secteur informel en Afrique ? *Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 34(3-4), 145. <https://doi.org/10.7202/1084338ar>
- (2) Ali, P. A. A., Aynaoui, K. E., Hossaini, F. E., & Mandri, B. (2020). Impacts de la Covid-19 sur l'économie marocaine : Un premier bilan.
- (3) Bank Al Maghrib, ACAPS, & AMMC. (2020). Rapport sur la stabilité économique et financière, numéro 7. Supplément Covid-19.
- (4) Barthélemy, P. (1998). LE SECTEUR URBAIN INFORMEL DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT : UNE REVUE DE LA LITTERATURE. *Revue Région et Développement*, 7.
- (5) BELLACHE, Y. (2010). L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages- le cas de Bejaia. Université Paris-Est Créteil et Université de Bejaia.
- (6) BIT. (2013). Mesurer l'informalité : Manuel statistique sur le secteur informel et l'emploi informel. BIT.
- (7) Bodson, P., & Roy, M. (1994). Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement (*Economica*).
- (8) Bonnet, F., & Venkatesh, S. (2016). Poverty and Informal Economies. In D. Brady & L. M. Burton (Éds.), *The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty* (1re éd., p. 637-659). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199914050.013.29>
- (9) Brown, D., & McGranahan, G. (2016). The urban informal economy, local inclusion and achieving a global green transformation. *Habitat International*, 53, 97-105. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2015.11.002>
- (10) Castel, O. (2007). De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques. CREM, Faculté des Sciences Economiques Université de Rennes 1.
- (11) CESE. (2020). Les impacts sanitaires, économiques et sociaux de la pandémie de la "Covid-19" et leviers d'actions envisageables. Conseil Economique Social et Environnemental.
- (12) CGEM, & FCS. (2020). Résultats de l'étude impact covid sur commerce et services. www.fcs.ma
- (13) Charmes, J. (1987). Débat actuel sur le secteur informel. *Tiers-Monde*, 28(112), 855-875. <https://doi.org/10.3406/tiers.1987.4539>
- (14) Charmes, J. (1990). Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel. Turnham D. (ed.), Salomé B. (ed.), Schwarz A. (ed.).

- (15) Charmes, J., & Adair, P. (2014). L'inconstant caméléon, ou comment appréhender l'informel ? : *Mondes en développement*, n° 166(2), 7-16. <https://doi.org/10.3917/med.166.0007>
- (16) Chen, M. A. (2012). *The Informal Economy : Definitions, Theories and Policies. Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)*.
- (17) Chen, M. A., Vanek, J., & Carr, M. (2004). *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction. Commonwealth Secretariat*. <https://doi.org/10.14217/9781848598461-en>
- (18) Cortado, T. (2014). L'économie informelle vue par les anthropologues. *Regards croisés sur l'économie*, n° 14, 194 à 208.
- (19) Dauvin, M. (2020). IMPACT DU CHOC DE DEMANDE LIÉ À LA PANDÉMIE DE LA COVID-19 EN AVRIL 2020 SUR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE MONDIALE. *Revue de l'OFCE*, 166.
- (20) Dell'Anno, R. (2022). Theories and definitions of the informal economy : A survey. *Journal of Economic Surveys*, 36(5), 1610-1643. <https://doi.org/10.1111/joes.12487>
- (21) Fields, G. S. (1990). *Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector : Theory and Evidence*. Cornell University, ILR School.
- (22) Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), pp 61-89.
- (23) HCP. (2020a). *Activités, emploi et chômage. Premiers résultats*. www.hcp.ma
- (24) HCP. (2020b). *Analyse genre de l'impact de la pandémie COVID-19 sur la situation économique, sociale et psychologique des ménages*. www.hcp.ma
- (25) HCP. (2020c). *Principaux résultats de l'enquête de conjoncture sur les effets du Covid-19 sur l'activité des entreprises*. www.hcp.ma
- (26) HCP. (2025). *Rapport des résultats de l'Enquête Nationale sur le Secteur Informel 2023_2024*.
- (27) Heyer, É., & Timbeau, X. (2022). L'économie mondiale sous le(s) choc(s): *Revue de l'OFCE*, N° 177(2), 9-44. <https://doi.org/10.3917/reof.177.0011>
- (28) Hugon, P. (2014). L'« informel » ou la petite production marchande revisités quarante ans après: *Mondes en développement*, n° 166(2), 17-30. <https://doi.org/10.3917/med.166.0017>
- (29) KOBOU, G., MBENGA BINDOP, K. M., WOUNANG, R., & FONTEP, E. R. (2021). Développement urbain, économie informelle et inégalités au Cameroun. *AFD*, 210.
- (30) Lachaud, J.-P., Penouil, M., & Baumann, E. (1985). *Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique*. Edition Pédone, Paris.
- (31) Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139-191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- (32) Nations Unies, & OIT. (2020). *Le monde du travail et la COVID-19*.
- (33) OIT. (2020). *Impact des mesures de confinement sur l'économie informelle : Note de synthèse*. www.ilo.org
- (34) OIT, BAD. (2021). *Impact de la crise covid—19 sur l'emploi et les TPME au Maroc*.
- (35) OIT, & Economic Research Forum. (2021). *Enquête rapide sur la population active et l'impact de la COVID-19 au Maroc*.
- (36) OMS. (2020a). *Allocution liminaire du Directeur général de l'OMS lors du point presse sur la COVID-19—11 mars 2020*.
- (37) OMS. (2020b). *Chronologie de l'action de l'OMS face à la COVID-19*. <https://www.who.int/fr/news/item/29-06-2020-covidtimeline>
- (38) Sethuraman, S. V. (1976). THE URBAN INFORMAL SECTOR : CONCEPT, MEASUREMENT AND POLICY. *International Labour Review*, 114.

- (39) Stamm, C., Zinsou-Klassou, K., & Desse, R.-P. (2016). Le commerce informel : Évolution des approches dans le temps et dans l'espace. *BSGLg - Bulletin de la Société Géographique de Liège*, 66, 65-70.
- (40) Tokman, V. E. (1978). An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships. *WORLD DEVELOPMENT*.
- (41) Tokman, V. E. (1986). L'ajustement et emploi en Amérique latine : Les défis à relever. *Revue internationale du Travail*.
- (42) UN. (2020). Note_de_synthese_-_l'impact_de_la_covid-19_sur_les_femmes_et_les_filles. Nations Unies.
- (43) UNECA. (2024). Incidences de la crise de la covid-19 sur les entreprises au Maroc : Contraintes et opportunités. Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique.
- (44) WEIGO. (2022). Le long COVID économique pour les travailleuse·eur·s de l'informel. <https://www.wiego.org/fr/ressources/le-long-covid-economique-pour-la-classe-ouvriere-du-monde-infographie>
- (45) Welter, F., Smallbone, D., & Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy : A missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle. *Entrepreneurship and Regional Development*, 27(5-6), 292-306. Scopus. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1041259>
- (46) Williams, C. C. (2008). A critical evaluation of competing representations of the relationship between formal and informal work. *Community, Work & Family*, 11(1), 105-124. <https://doi.org/10.1080/13668800701785353>
- (47) Williams, C. C. (2015). Une typologie des économies selon les dimensions de l'emploi dans l'économie informelle. *Revue internationale du Travail*, 154(3), 365-386. <https://doi.org/10.1111/j.1564-9121.2015.00257.x>
- (48) Williams, C. C., & Kadir, A. (2018). Evaluating competing theories of informal sector entrepreneurship : A study of the determinants of cross-country variations in enterprises starting-up unregistered. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 19(3), 155-165. <https://doi.org/10.1177/1465750318782766>
- (49) Williams, C. C., & Nadin, S. (2011). Theorising the hidden enterprise culture : The nature of entrepreneurship in the shadow economy. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 14(3), 334. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2011.042757>
- (50) World Bank & World Trade Organization. (2020). *Women and Trade : The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1541-6>