

# LE SECTEUR NON STRUCTURÉ EN TUNISIE : SON IMPORTANCE, SES CARACTÉRISTIQUES ET SES POSSIBILITÉS DE PROMOTION <sup>(1)</sup>

Jacques CHARMES

Économiste O.R.S.T.O.M.

Mission O.R.S.T.O.M., 18, Avenue Charles-Nicolas, Tunis Belvédère, Tunisie

## RÉSUMÉ

*Texte d'un rapport soumis à la sous-commission de la Démographie et de l'Emploi, de la Commission Nationale de Synthèse du VI<sup>e</sup> Plan de développement.*

*Les travaux préparatoires du VI<sup>e</sup> Plan laissant entrevoir un important déficit des créations nettes d'emplois, on se tourne aujourd'hui vers le secteur non structuré dont l'importance, ignorée jusqu'à présent, n'en est pas moins considérable : 25 % de l'emploi total, 40 % de l'emploi non agricole, 10 % du PIB.*

*Mais s'agissant de sa promotion, le secteur non structuré pose deux types de problèmes :*

*— d'une part n'est-ce pas l'ignorance même dans laquelle il a été tenu jusqu'à présent, qui a favorisé sa croissance durant la dernière décennie ?*

*— d'autre part, les caractéristiques du secteur : faiblesse des immobilisations, rotation des apprentis, souplesse d'adaptation, représentent un équilibre de fonctionnement que des mesures disparates risqueraient de perturber si on ne les remplaçait pas dans leur contexte.*

MOTS-CLÉS : Secteur non structuré (ou informel) — Emploi — Promotion de l'emploi — Tunisie.

## ABSTRACT

### THE INFORMAL SECTOR IN TUNISIA : ITS EXTENT, CHARACTERISTICS AND POTENTIAL DEVELOPMENT

*Extract from a report submitted to the Demography and Employment subcommittee of the National Committee for the Sixth Development Plan.*

*Since the draft of the Sixth National Plan shows a considerable deficit in job creations, emphasis is laid on the informal sector which has been neglected up to now and represents, nevertheless, 25 % of the whole jobs, 40 % of the non-agricultural jobs and 10 % of the gross national product.*

*As far as its development is concerned, the informal sector raises two types of problems :*

*— on the one hand, the fact that it has been neglected up to now may have contributed to develop it in the last ten years ;*

*— on the other hand, the few capital assets, the turnover of apprentices and the flexibility are characteristic of the informal sector and amount to a balanced operation which might be disturbed by inadequate measures.*

KEY WORDS : Informal sector — Employment — Job development — Tunisia.

---

(1) L'étude du secteur non structuré en Tunisie fait l'objet d'une convention conjointe entre l'O.R.S.T.O.M. et l'Institut National de la Statistique de Tunisie. Le présent article est issu d'un rapport présenté par l'auteur à la Commission « Démographie-Emploi » du VI<sup>e</sup> Plan de développement économique et social.

De récents travaux de l'Institut National de la Statistique ont prouvé l'importance que représentait la petite entreprise artisanale — ou, pour reprendre la terminologie employée dans ces travaux : le secteur non structuré — dans l'emploi global et dans la formation du Produit National.

Cette importance même amène à se poser la question de la possibilité de promouvoir ces activités à forte intensité de main-d'œuvre, dans une conjoncture où le chômage, celui des jeunes en particulier, devient un problème majeur. Les travaux préparatoires du VI<sup>e</sup> Plan de Développement ne laissent-ils pas apparaître en effet un déficit des créations nettes d'emplois, tel que l'on se tourne aujourd'hui vers le secteur non structuré qui a connu durant la décennie 70-80 une croissance jamais démentie ?

Mais la promotion de ce secteur n'est pas une tâche aussi simple qu'il y paraît au premier abord et diffère substantiellement des politiques d'aide aux petites et moyennes entreprises de type « moderne », mais aussi des politiques de dynamisation de l'artisanat traditionnel, telles qu'il en existe actuellement dans les économies industrielles en crise.

Car le secteur non structuré se caractérise par des comportements qui le distinguent de l'artisanat traditionnel et de la petite entreprise moderne, et qui rendent toute intervention problématique.

C'est pourquoi, après avoir mis en évidence l'importance du secteur non structuré dans l'économie tunisienne, nous nous attacherons à décrire quelques-unes de ses particularités, avant d'examiner les voies ouvertes à une politique qui viserait à sa promotion.

### I. Importance du secteur non structuré dans l'économie tunisienne

Il n'y a pas si longtemps, l'importance de la petite entreprise artisanale dans l'emploi global était loin d'être tenue pour acquise et *a fortiori*, la part qu'elle prenait à la formation du Produit National.

Le recensement des Établissements en milieu urbain, effectué en 1976 par l'Institut National de la Statistique, devait révéler que 54 % des emplois dans le secteur privé en milieu urbain non agricole, étaient fournis par des établissements de moins de 10 emplois (chef d'établissement compris). Certes l'importance des activités commerciales contribue beaucoup à gonfler ce chiffre, mais celui-ci reste de 38 %, si on le calcule sur le seul secteur secondaire.

Des analyses comparatives menées sur diverses sources d'information (1) ont par ailleurs permis

d'estimer de façon plus précise la part du secteur non structuré dans l'emploi global. Le secteur non structuré y est défini comme étant constitué par l'ensemble des établissements de moins de 10 emplois dans le secteur secondaire et les services, et de moins de 3 emplois dans le commerce, et par l'ensemble des travailleurs clandestins, à domicile ou itinérants. Selon cette définition le secteur non structuré représente près du 1/4 de l'emploi total. Par rapport à l'ensemble de l'emploi non agricole (c'est-à-dire fonction publique et secteur public inclus), la proportion du secteur non structuré devient extrêmement forte puisqu'elle s'élève à près de 40 %.

Cette dernière proportion reste encore de 30 %, lorsqu'on en exclut les effectifs du commerce et de certains services personnels qui ne semblent guère susceptibles de faire l'objet d'une politique de promotion. Dans ce dernier sens opérationnel, le secteur non structuré représenterait en 1976 une masse de 240.000 emplois, dont environ 60 % s'exercent à domicile ou de manière itinérante.

Un tel poids dans l'emploi global ne peut pas ne pas retentir sur la Production Nationale, mais en ce domaine, les estimations de la part qui revient au secteur non structuré sont plus délicates à effectuer : alors que les Recensements de Population et d'Établissements permettent de connaître avec une relative précision, le niveau général de l'emploi, il n'en est pas de même du niveau national de la Production dont l'évaluation est fonction des estimations et des hypothèses du planificateur et du Comptable National. Or tous deux se sont refusés à faire des hypothèses sur le secteur non structuré, ce qui revenait à en faire une, à savoir que la production qui lui est redevable était tenue pour nulle.

Les évaluations auxquelles sont parvenues les enquêtes sectorielles de l'INS dans ce domaine ont donc pour conséquence de ré-évaluer un Produit National Brut sous-estimé.

Dans le secteur de la menuiserie-ébénisterie par exemple, qui a fait l'objet d'une analyse en profondeur, c'est près de 60 % de la valeur ajoutée du secteur qui est imputable aux petites entreprises artisanales. Cela signifie que seulement 40 % de cette valeur ajoutée a été prise en compte dans les calculs du PIB, et que cette seule réévaluation due au secteur du Bois et de l'Ameublement entraînerait une croissance de 0,4 % du PIB.

Au total, si l'on prend en considération l'ensemble des secteurs de l'économie où les activités non structurées sont prédominantes (Bois, Cuir, Textile-Confection, Mécanique-garages, Métal-Forgerons,

(1) Recensement de la Population. Recensement des Établissements, Recensement des Activités Industrielles. Cf. CHARMES (J.), 1980 b.

Boulangerie-Pâtisserie, BTP-Commerce et Réparations), c'est de plus de 10 % qu'il faudrait réévaluer le Produit Intérieur Brut. La moitié de cette réévaluation étant imputable aux industries manufacturières dans lesquelles le secteur non structuré représente près du tiers des emplois.

Le secteur du textile est évidemment le plus fort employeur et c'est lui également qui produit le plus de valeur ajoutée, mais la majeure partie de ses activités s'effectuent à domicile. Viennent ensuite le BTP qui reste très mal connu, les Industries métallurgiques, mécaniques et électriques, et les industries du Bois et de l'Ameublement.

C'est donc autour de ces quatre secteurs principaux que devait s'articuler une éventuelle promotion du secteur non structuré. Mais une telle promotion demande à être adaptée à une réalité dont les modalités de fonctionnement étaient jusqu'à présent restées totalement ignorées (1).

## II. Modalités particulières de fonctionnement du secteur non structuré

Les trois caractéristiques spécifiques principales du secteur non structuré sont :

— un mode d'utilisation très particulier de la main-d'œuvre ;

— une facilité de mobilisation du financement, parallèlement à une limitation des immobilisations en capital ;

— une très grande souplesse d'adaptation.

Ces caractéristiques conditionnent évidemment les modalités d'intervention susceptibles d'être mises en œuvre. C'est pourquoi il est nécessaire de les examiner en détail.

### MODE D'UTILISATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

D'après les résultats du Recensement des Établissements de 1976, la main-d'œuvre non salariée (constituée par les apprentis, aides familiaux, occasionnels-tâcherons, et les chefs d'établissements eux-mêmes) représentait 63,5 % des effectifs employés par les établissements de moins de 10 emplois. Les apprentis à eux seuls représentaient 9,3 % des effectifs totaux dans cette catégorie d'établissements, et 14,7 % de la main-d'œuvre non salariée.

L'auto-emploi (c'est-à-dire patrons et aides familiaux) y représentait 30,9 % des effectifs totaux de cette catégorie d'établissements.

Encore convient-il de préciser que ces chiffres sont considérablement accentués si l'on ne tient compte que des seules branches où se développe le secteur non structuré, ou encore si l'on examine chacune de ces branches tour à tour. Précisons d'ailleurs ici que le critère de taille (moins de 10 emplois) s'avère particulièrement pertinent pour la délimitation du secteur non structuré puisque dans ces branches spécifiques, c'est la taille en deçà de laquelle la main-d'œuvre salariée représente en général moins de 50 % de la main-d'œuvre totale employée par chaque unité de production.

Le tableau donne la répartition des diverses catégories d'emploi dans les principales branches du secteur non structuré.

Il est particulièrement commode et utile de raisonner à partir de la situation que connaissent ces quatre branches des industries manufacturières ; celles-ci présentent en effet des variations significatives au sein d'un secteur non structuré qui n'est évidemment pas homogène. La branche du BTP demeure malheureusement la grande absente de ce tableau, étant donné que sa main-d'œuvre reste difficile à appréhender du fait de ses caractéristiques (présence sur des chantiers, tâcheronnage très répandu), et les remarques concernant cette branche resteront donc essentiellement d'ordre qualitatif.

Si l'on remarque que dans les branches du cuir et du textile, ce sont les aides familiaux (compris dans l'auto-emploi) qui compensent la moindre importance des apprentis, on peut considérer que, dans l'ensemble, le personnel ayant le statut d'apprenti représente près de 30 % de la main-d'œuvre dans les 4 branches manufacturières. C'est là un chiffre qui est loin d'être négligeable et qui justifie que l'on se préoccupe de la situation de cette catégorie de main-d'œuvre, du rôle qu'elle joue dans la production, et de la formation qu'elle reçoit.

Un examen plus attentif de la proportion des apprentis en fonction de la taille des établissements, rapporté aux enseignements qualitatifs tirés des interviews monographiques d'artisans (2) suggère une utilisation différente de cette main-d'œuvre selon la taille des établissements, et évidemment selon la branche.

*Grosso modo*, on peut dire qu'à partir de la taille 5, la proportion des apprentis a tendance à s'accroître fortement pour ne diminuer qu'au-delà de la taille 9. C'est qu'en effet, pour les établissements de la tranche 5-9 emplois, des changements d'échelle interviennent au niveau de la production et des

(1) Le terme même de « non structuré » étant un indice de cette ignorance.

(2) Cf. INS 1978, 1980 a, 1981.

Part (en %) des diverses formes d'emplois dans les établissements de moins de 10 emplois des principales branches du secteur non structuré

Forme d'emploi Branches	Auto-emploi (chefs + aide- familiaux)	Apprentis	Main-d'oeuvre non salariée (avec occasionnels)	Main-d'oeuvre saliée (sans occasionnels)
Mécanique-garages	33,0	33,9	76,6	23,4
Bois-Ameublement	39,6	30,0	67,4	32,6
Cuir-Chaussures	50,1	17,7	68,5	31,5
Textile-Confection*	52,7	12,7	68,8	31,2
Moyenne des 4 branches	43,8	24,0	68,6	31,4
Ensemble des bran- ches non agricoles	30,9	9,3	63,5	36,5

\* Non compris le travail à domicile.

coûts, qui impliquent une optimisation du rapport productivité/salaires. Pour les établissements de cette taille, cette optimisation est obtenue grâce à l'emploi d'un grand nombre d'apprentis, à leur formation rapide dans des tâches parcellaires qui les rendent productifs dans de brefs délais (1). Une telle formation parcellaire se fait évidemment au détriment de l'apprentissage du métier dans son intégralité et les apprentis ainsi formés ne pourront guère devenir que des ouvriers spécialisés. Du moins est-ce vrai pour les métiers du cuir et du bois. Dans la branche mécanique, il y a en général parité entre le nombre d'apprentis et le nombre d'ouvriers, car la présence de l'apprenti est indispensable pour que l'ouvrier puisse atteindre sa productivité maximale, quelle que soit la taille de l'établissement. Situation évidemment favorable à la formation, et que l'on retrouve dans les petits ateliers.

De fait, la formation dispensée dans les ateliers de moins de 5 emplois peut s'avérer plus complète et plus enrichissante, puisque la spécialisation des tâches n'y est pas possible. Même l'utilisation qui y est faite des apprentis comme coursiers auprès des commerçants vendeurs de matières premières ou des produits finis — utilisation contre laquelle on a coutume de s'insurger — peut être en fin de compte considérée comme un élément de la formation, puisqu'elle initie l'apprenti aux problèmes des approvisionnements et des débouchés et qu'elle le rendra plus apte à se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat, plus apte en tout cas que le jeune sortant des filières officielles de la formation professionnelle.

Mais dans cette aventure, le jeune apprenti s'y trouve le plus généralement précipité au terme des 2 ou 3 années de la durée légale d'apprentissage, et cela, quelle que soit la branche et la taille de l'établissement sauf à accepter pendant plusieurs années encore une rémunération presque symbolique. Tel

sera le prix à payer pour un complément de formation qui le rendra apte à s'installer à son compte, tout en évitant le chômage qui guette tous ceux qui recherchent un emploi salarié dans leur qualification. Mais rares sont ceux qui accepteront de payer ce prix, et la forte rotation des apprentis à l'issue de leur formation finit par se traduire par un très grand nombre d'entrées, c'est-à-dire de créations d'ateliers, dans les branches en expansion (comme le bois et la mécanique), et une multiplication des clandestins à domicile dans les branches où la concurrence est plus aiguë (cuir, textile). Ainsi s'explique d'une part le manque de main-d'œuvre qualifiée dont se plaignent les patrons mais dont ils sont les premiers responsables puisqu'ils n'assurent pas le passage de leurs apprentis au stade d'ouvriers qualifiés, d'autre part la rareté des offres d'emplois qualifiés à laquelle se trouvent confrontés les jeunes nouvellement formés, en raison de la moindre rotation de ces postes, et de la préférence pour le tâcheronnage qui permet une meilleure adéquation de la force de travail mobilisée aux besoins requis par la demande.

Si un tel système présente donc l'inconvénient d'offrir peu d'emplois salariés, puisque les créations nettes annuelles y sont limitées, du moins a-t-il l'avantage d'offrir des postes d'accueil constamment renouvelés aux défailtants du système scolaire, qui trouvent ainsi l'occasion d'apprendre un métier.

#### FACILITÉS DE MOBILISATION DES FONDS NÉCESSAIRES AU DÉMARRAGE ET IMMOBILISATIONS EN CAPITAL RÉDUITES

La facilité d'installation dans les branches manufacturières à laquelle il a été fait allusion précédemment, s'explique par deux raisons :

— d'une part l'intrusion de non-professionnels, à la recherche de placements fructueux pour leurs

(1) On trouvera la description d'un tel système d'optimisation dans la référence bibliographique, CHARMES (J.), 1980 a.

capitaux, qui réussissent à intéresser les jeunes évincés du système de formation informel, par le biais d'associations capital-travail, dans les branches en expansion ;

— d'autre part le faible montant des immobilisations en capital, nécessaires au lancement d'un atelier, dans la plupart des branches.

Le nombre relativement important d'associations capital-travail dans les branches en expansion comme le Bois, la Mécanique et le Métal pourrait donner à penser qu'une intervention de l'État est inutile et qu'il convient de laisser faire l'initiative privée. Mais en réalité, de telles associations s'avèrent extrêmement fragiles : lorsque, en tant que clients, des détenteurs de capitaux s'avisent de l'intérêt des placements dans la branche, ils cherchent à débaucher les employés les plus mobiles (c'est-à-dire les demi-ouvriers, déjà formés et productifs, mais sous-payés) en leur proposant des contrats d'association aux termes desquels celui qui apporte son travail se retrouve salarié comme devant, mais un salarié qui porte l'entière responsabilité de la gestion de l'atelier et qui ne tarde pas à trouver abusifs les termes de l'association, et à les retourner à son avantage dans la pratique. L'éclatement des associations qui ne manque pas d'en résulter, présente du moins l'avantage pour le travailleur de s'être trouvé en situation de chef d'établissement, de s'être constitué une clientèle, de s'être gagné des fournisseurs sur lesquels il pourra compter... Toutes choses qu'il faudra conquérir sans couverture financière lorsqu'on se lance seul et directement dans l'aventure que constitue l'ouverture d'un atelier.

Car malgré leur développement, de telles associations ne peuvent constituer une solution pour la majeure partie des jeunes gens nouvellement formés et que la politique de minimisation des coûts en main-d'œuvre menée par les petits ateliers artisanaux rejette sur le marché du travail. Forcés d'accepter de très faibles rémunérations, ou employés occasionnellement à la tâche, ces jeunes vont être poussés à créer leurs propres ateliers. Dans ce but, il est toujours possible de mobiliser quelque argent familial, mais généralement les immobilisations en capital monétaire sont réduites au minimum. Quelles sont en effet les diverses utilisations des fonds mobilisés au démarrage ?

— la location d'un atelier ? Il est toujours possible de commencer à travailler à domicile (cuir, bois, textile), dans la rue (mécanique) ou sans local (tâcherons du bâtiment) ;

— l'achat de machines ? Ce ne peut être que le but ultime, le signe de la réussite. En attendant, on se contente d'en louer les services chez un voisin ;

— l'achat de matériel ? C'est le minimum nécessaire. Mais même alors, le démarrage de l'activité

à temps partiel (le soir et les week-ends) permet éventuellement d'emprunter l'outillage à son patron ou à une connaissance ;

— l'achat de matières premières ? C'est généralement le client qui en fait l'avance (bois, mécanique, textile), ou alors le fournisseur peut accepter de faire crédit (cuir) ;

— la main-d'œuvre ? On commence toujours au départ par mobiliser sa propre force de travail. Ce n'est qu'ensuite qu'apparaissent les apprentis, le plus souvent en tant qu'aides familiaux ;

— les charges et impôts divers ? Il n'y en a pas, puisque par définition, on est ainsi devenu un clandestin.

Mais la clandestinité n'est pas un choix, elle est une nécessité qui s'impose à celui qui va créer une activité sans disposer d'un quelconque capital monétaire.

Et dans ces cas précisément, le planificateur se trouve en face d'initiatives privées qui pourraient être créatrices d'emplois à condition de mettre à leur disposition des capitaux plus importants, et éventuellement d'élargir leurs débouchés.

Mais la faible immobilisation de capital présente aussi des avantages, en particulier la grande souplesse d'adaptation de ces ateliers.

#### LA SOUPLESSE D'ADAPTATION DES ATELIERS DU SECTEUR NON STRUCTURÉ

La faiblesse des immobilisations en capital et en main-d'œuvre permet leur réalisation et leur liquidation immédiates, ou leur mise en sommeil provisoire sans perte notable.

Cette liquidité de l'investissement en capital et en travail est évidemment absolue lorsqu'elle est à son niveau le plus bas, c'est-à-dire dans le cas du clandestin à domicile qui peut cesser son activité à temps partiel sans dommage, sauf pour son revenu, ou au contraire l'augmenter jusqu'à devenir une activité à plein temps, auquel cas la mobilisation de fonds d'origine familiale, ou par le biais d'associations, permettra une installation plus conséquente.

Mais même lorsque les immobilisations sont plus importantes, la liquidation est extrêmement facile : il existe un marché des machines d'occasion extrêmement actif, et l'augmentation des prix est telle que la revente peut se faire à un tarif supérieur à celui de l'achat. Quant à la main-d'œuvre, soit elle est rémunérée à la tâche et alors la quantité de force de travail achetée est strictement adaptée aux besoins requis (liquidité absolue), soit elle est constituée d'apprentis ou de salariés susceptibles d'être licenciés du jour au lendemain et sans indemnités, l'une des caractéristiques du secteur non structuré

étant de rester réfractaire à l'application des lois sociales et du Code du Travail.

Facilité d'installation et facilité de liquidation permettent à la concurrence de faire son œuvre aux moindres frais pour les entrepreneurs voués à l'échec, et au tissu économique des entreprises de se constituer graduellement en s'adaptant parfaitement aux besoins du marché : l'offre part ainsi à la poursuite de la demande dans les diverses branches, en la recherchant par la localisation géographique, mais aussi par l'adaptation aux besoins exprimés par des clientèles extrêmement diverses.

\* \*

En résumé, les trois caractéristiques du secteur non structuré, que constituent la faiblesse des immobilisations, en particulier au démarrage, l'emploi préférentiel d'une main-d'œuvre non salariée, particulièrement des apprentis, et la souplesse d'adaptation aux conditions du marché, ces trois caractéristiques donc sont intimement liées entre elles.

Si nous limitons notre raisonnement aux activités qui s'exercent dans des établissements — et le travail à domicile ou itinérant n'est guère qu'une conséquence du système que nous avons décrit, sauf peut-être pour le textile dont l'origine est ancienne — nous pouvons dire que le système fonctionne autour de l'élément central que constitue l'utilisation privilégiée des apprentis et leur rotation organisée. Cette main-d'œuvre qui représente environ 30 % de l'emploi du secteur non structuré (40 autres pour cent représentant l'auto-emploi : patrons et aides familiaux) n'est pas recrutée en vue d'être embauchée définitivement, ou du moins sur une base stable. Si elle reçoit généralement, du moins dans les plus petits établissements, une formation qui la rendra apte à s'installer plus tard à son compte, elle est bien recrutée en tant que main-d'œuvre productive et bon marché. La stabilité de cette main-d'œuvre est de 3 ans et peut se prolonger aussi longtemps qu'elle accepte d'être sous-payée. Dans un intervalle variant de 1 à 5 ans après la fin de la période d'apprentissage, la rupture s'effectue nécessairement. La faible rotation des postes d'ouvriers qualifiés dans le secteur entraîne une très grande instabilité de ces demi-ouvriers qui vont se transformer en tâcherons-occasionnels et vont avoir tendance à s'installer à leur compte.

L'installation à domicile et à temps partiel, avec des outils d'emprunt, et des avances de clients ou de fournisseurs, réduit à presque rien les fonds nécessaires au démarrage. Bien entendu, la mobilisation de capitaux d'origine familiale ou encore des associations capital-travail — éphémères — peuvent donner lieu à des cas de figure moins précaires, avec achat de local et de machines, et embauche d'appren-

tis. Mais les risques sont généralement limités, et la souplesse d'adaptation préservée, qui permettra la fermeture de l'atelier du jour au lendemain, et sa réouverture aussi immédiate dans un autre quartier pour l'homme du métier, ou dans une autre branche d'activité pour le capitaliste.

Cette description rapide des modalités de fonctionnement du secteur non structuré permet, dans une certaine mesure, de fixer les orientations d'une politique de promotion de l'emploi dans ce secteur. Car, pour ce faire, il convient de garder à l'esprit que toute mesure qui tendrait à agir sur l'une des caractéristiques précitées, risquerait de modifier — si l'on n'y prenait garde — l'une des composantes de l'équilibre de fonctionnement du secteur et d'entraîner des effets contraires à l'objectif poursuivi.

### III. Possibilités de promotion du secteur non structuré

Il est bien vrai en effet que, jusqu'à présent, aucune mesure n'a été prise en faveur ou à l'encontre du secteur non structuré. Et le fait que sa part dans l'économie nationale ait été fortement sous-estimée explique que l'on se soit désintéressé de ce secteur durant la décennie 1970-80 : le planificateur s'en est désintéressé par simple ignorance.

Or, curieusement et peut-être significativement, cette ignorance du secteur non structuré, qui s'est traduite par une absence de politique et de mesures à son égard, a laissé libre cours à une attitude de laisser-faire, d'ailleurs parfaitement cohérente avec la politique économique d'ensemble durant cette décennie. Et un tel laisser-faire s'est révélé tout à fait propice au développement du secteur.

Il faut bien voir tout ce que cette affirmation implique : l'absence de contraintes, l'absence de réglementations ou plutôt l'absence d'application des réglementations en vigueur, a eu incontestablement des effets favorables sur le développement du secteur non structuré. Certes, le moteur de ce développement a bel et bien été la croissance qu'a connue le secteur industriel et commercial, et l'élévation générale du niveau de vie ; mais les conditions libérales dans lesquelles s'est effectuée cette croissance ont joué un rôle déterminant dans la capacité de l'offre à répondre à l'explosion de la demande.

On ne peut évidemment pas affirmer que des circonstances différentes, en particulier un interventionnisme plus marqué de la part de l'État, auraient eu pour conséquence de limiter cette croissance. Et sans doute peut-on faire confiance au secteur non structuré, son principe vital étant de passer à travers les mailles des filets réglementaires. Il n'empêche que si ces mailles se resserrent, le volume du secteur non structuré, en nombre d'établissements et en nombre d'emplois, ne peut que se réduire.

### LES GRANDES OPTIONS D'UNE STRATÉGIE DE PROMOTION DE L'EMPLOI DANS LE SECTEUR NON STRUCTURÉ

La première option d'une stratégie de promotion de l'emploi dans le secteur non structuré se situe donc à ce niveau :

— convient-il de prêter attention aux récriminations des moyens artisans et de prendre des mesures tendant à limiter la concurrence ?

— ou peut-on accepter de laisser se développer cette concurrence qui ne présente certes pas que des aspects négatifs ?

Le choix n'est cependant pas aussi net et tranché entre un malthusianisme répressif et un laisser-faire pur et simple.

Il ne faut pas oublier en effet que la forte rotation des apprentis observée dans le secteur non structuré permet de renouveler chaque année un nombre important de places destinées aux défaillants du système scolaire primaire qui seront ainsi en mesure d'apprendre un métier : si l'on se base sur les résultats du Recensement des Établissements de 1976 qui montrent que 75 % des postes d'apprentis du secteur privé sont fournis par les petits établissements de moins de 10 emplois, si l'on fait l'hypothèse que ces postes se répartissent à peu près également entre les 3 années d'apprentissage, et que la rotation y est à peu près généralisée, on peut admettre que ce sont ainsi plus de 5.000 places d'apprentis qui sont ouvertes chaque année dans le secteur non structuré.

Mais si ce secteur joue là un rôle important et qu'il convient de ne pas perdre de vue, le problème de l'emploi ne s'en trouve pas moins reporté sans avoir été réglé, puisque au bout de 3 à 8 ans, cette main-d'œuvre se trouve rejetée sur le marché du travail.

L'alternative précédente (répression/laisser-faire) peut, dans cette perspective, se traduire par les deux options suivantes, plus opérationnelles :

— soit inciter et aider les patrons déjà installés à embaucher cette main-d'œuvre sur une base plus permanente et stable : politique que l'on pourrait appeler de « consolidation » ;

— soit aider les jeunes sortants du système de formation sur le tas à s'installer à leur compte, en les incitant à créer à leur tour des emplois.

Ces options doivent évidemment être modulées ou combinées selon les branches, en fonction de la situation qui y prévaut. Par exemple, dans une branche en crise qui connaît une forte concurrence, comme c'est le cas de la branche « Cuir et chaussures »,

la première option de consolidation doit être privilégiée. En revanche, dans des branches comme le « Bois et l'Ameublement », et la « Mécanique », une combinaison des deux options est parfaitement envisageable.

Les deux options énoncées plus haut doivent également être modulées en fonction de la taille des établissements. On sait par exemple que la spécialisation des apprentis qui prévaut dans les établissements de 5 à 9 emplois (sans parler ici des entreprises plus importantes), prédispose cette main-d'œuvre à des emplois d'ouvriers spécialisés plutôt qu'à une installation à leur compte. Dans ce cas, c'est évidemment la première option qui doit prévaloir, alors que la seconde est plus pertinente pour les établissements de plus petite taille.

Enfin, dans une branche où le travail à domicile prédomine comme dans le « Textile-Confection », la seconde option peut être privilégiée, dans le sens d'une expérience telle que celle de la « famille productive » (1).

C'est maintenant à la traduction de ces diverses options ou de leur combinaison, en mesures directement opérationnelles et concrètes, que nous allons nous attacher.

### MESURES D'INCITATION SUSCEPTIBLES D'AIDER À LA PROMOTION DE L'EMPLOI DANS LE SECTEUR NON STRUCTURÉ

En ce domaine, il est difficile de faire preuve d'originalité et d'imagination. L'incitation ne peut passer que par des aides ou primes à l'investissement et à l'embauche, et par l'ouverture de nouveaux marchés ou la fourniture de débouchés. En ce sens, les résultats des enquêtes sectorielles de l'INS, et les expériences de mise en œuvre des projets de réhabilitation urbaine, peuvent aider à la définition de telles mesures.

Mais il convient aussi de replacer le problème dans un cadre plus général pour en comprendre toutes les implications et toutes les inerties qu'il s'agit de modifier.

#### *Les raisons d'un dualisme*

L'étude de la réalité du secteur non structuré en Tunisie fait indubitablement penser à la situation de concurrence atomistique des débuts de la Révolution industrielle sur laquelle les grands Classiques ont construit leurs théories. Mais le développement sans

(1) Le projet « Famille productive » conduit par la Direction du Développement Social du Ministère des Affaires Sociales a consisté à initier des membres de familles nécessiteuses à des métiers artisanaux, en mettant à leur disposition le matériel et les matières premières nécessaires à l'activité.

précédent qu'a connu le secteur non structuré depuis plus d'une décennie, qui ne s'est jamais démenti et par lequel procède l'accumulation du capital, présente une différence fondamentale par rapport au processus d'industrialisation qu'ont connu les pays actuellement développés. Ce qui frappe en effet les observateurs attentifs du secteur non structuré, c'est que — contrairement aux espoirs sans doute exagérés que l'on avait mis en lui — il n'a pas constitué le creuset où se seraient forgés les entrepreneurs d'une véritable industrialisation. En d'autres termes, son développement s'est effectué de façon autonome, et il n'a pas été constaté de passages en nombre réellement significatif du secteur non structuré vers le secteur moderne.

Sans doute ce phénomène ne procède-t-il pas d'une raison simple, mais on peut néanmoins penser que la cause principale en est l'impossibilité de dépasser une certaine capacité de financement, jointe à la difficulté de bénéficier de marchés plus importants.

Dans la situation classique des débuts de l'industrialisation, les apporteurs de capitaux et les fournisseurs de débouchés se trouvent véritablement en face d'une situation de concurrence généralisée et les risques calculés qu'ils prennent pour effectuer leurs choix mettent bel et bien sur le même plan toutes les unités concurrentes.

Dans la situation que connaissent actuellement les pays du Tiers-Monde comme la Tunisie, la concurrence atomistique prévaut dans le secteur non structuré, elle est plus feutrée dans le secteur moderne, et les deux secteurs peuvent se faire éventuellement concurrence : mais ce qu'il y a lieu de souligner, c'est que les apporteurs de capitaux officiels (les crédits bancaires) et les fournisseurs de débouchés également officiels (les marchés de l'État) ne savent traiter qu'avec le seul secteur moderne, par routine ou habitude (application des règles institutionnelles telles que les garanties nécessaires), par facilité apparente (la minimisation des risques prend le pas sur la maximisation des profits) et surtout par inadaptation et ignorance (une législation conçue pour d'autres situations décourage les éventuels intéressés).

En d'autres termes, le système bancaire et les marchés de l'État ignorent superbement les entrepreneurs du secteur non structuré, lesquels le leur rendent bien : les enquêtes de l'INS ont montré que les petits entrepreneurs n'envisageaient pratiquement jamais de recourir à l'un ou à l'autre de ces moyens pour se développer.

Ainsi donc la très forte croissance du secteur non structuré durant la dernière décennie, n'en est que plus remarquable : car si l'ignorance dans laquelle a été tenu ce secteur peut être considérée comme un élément qui a favorisé sa croissance, l'impossibilité pour lui de recourir aux deux stimulants que sont le crédit bancaire et les marchés de l'État, a sans nul doute représenté un handicap.

Aujourd'hui où les termes de la réflexion sur ce sujet semblent devoir évoluer, la question principale consiste à repenser le rôle et les modalités de ces deux leviers de la politique économique; et l'examen de certaines expériences ponctuelles peut aider à une telle redéfinition.

#### *L'élaboration expérimentale de mesures concrètes*

La définition d'une politique nationale de promotion de l'emploi dans le secteur non structuré pose évidemment des problèmes bien différents de ceux que pose une politique de promotion de l'emploi au niveau de quartiers populaires : dans le premier cas, il s'agit notamment d'aboutir à une création nette d'emplois, alors que dans le second il ne peut s'agir que d'attirer des emplois auparavant localisés ailleurs (1).

Mais concrètement, les problèmes sont strictement les mêmes et les projets urbains peuvent constituer des occasions d'expérimenter l'impact et l'adaptation des mesures concrètes et spécifiques dans lesquelles doivent nécessairement se traduire les politiques de promotion de l'emploi.

Les projets urbains de réhabilitation de quartiers populaires, financés par la Banque Mondiale (Saida Manoubia et Djebel Lahmar à Tunis, Rbats à Sfax) et l'US AID (Melassine à Tunis) peuvent constituer des expériences pilotes de ce point de vue, puisqu'une composante « Promotion de l'emploi » y est prévue.

#### *Assouplissement de la garantie bancaire*

Qu'il s'agisse d'aide aux artisans déjà installés ou d'aide à l'installation de nouveaux artisans, le problème fondamental posé par ces projets urbains est le suivant : comment faire bénéficier un certain nombre d'artisans concernés d'un octroi de crédits dont, dans d'autres circonstances, ils n'auraient même pas pu envisager l'idée ? Dans ce cadre, l'octroi du crédit est lié à un engagement non formel de créer des emplois et la présentation des garanties bancaires traditionnelles est nécessairement assouplie.

(1) Certes, les projets urbains ne se limitent pas en général à un tel objectif, mais l'exagération est ici voulue pour mieux faire comprendre la différence qui existe entre les deux points de vue.



Un tel assouplissement des conditions de garantie était d'autant plus indispensable qu'en son absence, aucune demande de crédit n'aurait été enregistrée, car :

— ceux qui présentent les garanties ne sont pas demandeurs pour la plupart ;

— l'immense majorité des intéressés ne sont pas propriétaires de leur local et ne possèdent pas de capital-machines.

La rigidité du système bancaire traditionnel, relais de la Banque Mondiale, aurait eu alors pour effet d'annihiler cet aspect du projet. Des tempéraments ont donc été apportés à cette règle et l'on a tenu compte, dans l'estimation de la garantie, de la valeur de l'outillage et des matières premières et produits fabriqués en stock.

Mais inversement, il convenait de ne pas aller trop loin dans ce sens, car l'absence d'immobilisations et la faiblesse des biens mobiliers peuvent aussi être un signe prouvant que l'artisan subsiste juste à l'équilibre de ses revenus et de ses dépenses, et qu'un endettement risquerait de le faire régresser plutôt que progresser.

#### *Adaptation d'une comptabilité simplifiée*

En réalité, il s'est avéré que c'était bien l'élucidation de l'équilibre revenus-dépenses qui permettait de faire la distinction entre ceux qu'un endettement pourra faire progresser et ceux qu'il entraînerait dans la chute. Mais l'estimation du niveau des revenus et de l'excédent des revenus sur les dépenses, revient en fait à élaborer une forme de comptabilité.

Ainsi donc la solution au problème posé passait par des mesures strictement inverses de celles pour lesquelles penchait le système bancaire traditionnel :

— l'assouplissement de la garantie bancaire, et non sa rigidification ;

— la mise en place d'une comptabilité simplifiée et adaptée plutôt qu'une assimilation de son inexistence à une impossibilité.

Or une telle comptabilité simplifiée est possible : pour les besoins de la Comptabilité Nationale, l'INS a lancé entre 1977 et 1980 une série d'enquêtes sur les petites entreprises du secteur non structuré, dans plusieurs branches de l'économie. Ainsi ont pu être mises au point des techniques simples et adaptées à chaque branche, permettant d'estimer chiffre d'affaires, valeur ajoutée et bénéfices. Ce n'est pas le lieu ici d'exposer en détail le type de comptabilité qui a été élaboré. Il nous suffira de dire qu'elle est basée sur 3 principes :

— la détermination de l'unité de référence pertinente pour l'entrepreneur : jour, semaine, mois, unité de produit ou son multiple. Cette unité varie en fonction de la branche d'activité et de la taille de

l'entreprise : elle est la clé de la comptabilité « de tête » des entrepreneurs du secteur non structuré ;

— le calcul des coûts et des bénéfices sur l'unité de temps (jour ou semaine pour les services) ou sur l'unité de fabrication (une chambre à coucher pour l'ébéniste), ou encore sur le multiple de l'unité de fabrication correspondant en moyenne à l'unité de temps (100 paires de chaussures correspondant à une production hebdomadaire) ;

— la détermination la plus précise possible des variations d'intensité de l'activité au cours de l'année, à partir de l'unité de temps de référence.

Le « revenu brut de l'entrepreneur individuel » auquel on aboutit n'est évidemment pas un pur bénéfice destiné à être réinvesti dans l'entreprise. Il convient donc de mesurer la part de ce revenu qui va être dépensée aux besoins du ménage de l'entrepreneur. Et c'est le reliquat en excédent qui sera pris en compte pour juger de la capacité de remboursement de l'intéressé.

En fin de compte, les trois indicateurs auxquels doit aboutir la comptabilité simplifiée sont :

— la capacité de remboursement, actuelle et future ;

— le degré actuel d'utilisation de la capacité de production ;

— le volume actuel et prévu de la production, ou de la clientèle.

Ces deux derniers indicateurs nous amènent à la question des débouchés.

#### *Octroi des marchés de l'État*

Il a déjà été dit plus haut que l'un des traits caractéristiques du secteur non structuré était son développement graduel : les investissements et immobilisations sont accrus au fur et à mesure que la clientèle et les débouchés se développent. L'octroi d'un prêt perturbe un tel gradualisme.

Les projets urbains offrent une opportunité pour examiner et expérimenter les conditions dans lesquelles certains marchés de l'État pourraient faire l'objet d'attributions fractionnées, à la mesure des petits artisans.

Dans ces projets en effet, c'est une même autorité qui est chargée de mettre en œuvre les travaux d'aménagement et de réhabilitation, ainsi que la politique de promotion des petites entreprises. On ne voit donc pas quels obstacles institutionnels, sinon routiniers, viendraient s'interposer pour empêcher une liaison qui saute aux yeux. Certainement les méthodes d'appels d'offres, de suivi et de gestion d'une façon générale devraient être modifiées, et de telles modifications créeront des pesanteurs qu'il sera nécessaire de surmonter : mais il ne faut jamais perdre de vue

que la gestion n'est qu'un moyen, un instrument qui doit être mis au service des objectifs poursuivis.

On ne voit donc pas pourquoi certains travaux tels que peinture, installation électrique, plomberie, menuiserie de bâtiment, fer forgé ne seraient pas confiés à des petits artisans, lorsque les projets urbains se traduisent par la construction d'habitations, comme c'est le cas pour les CIMER à Sfax (1), et non plus seulement par la réhabilitation des infrastructures.

Bien plus, à l'intérieur de la composante « Promotion des petites entreprises », dans les projets urbains, on ne voit pas pourquoi certains travaux que souhaiteraient entreprendre les petits artisans demandeurs de prêts pour améliorer leurs ateliers, ne seraient pas attribués à d'autres artisans : il n'y a aucune raison de considérer un devis manuscrit sur papier libre comme moins valable qu'un devis dactylographié sur papier à en-tête.

On ne voit pas pourquoi tel boulanger ou tel menuisier, ayant décidé de faire construire une annexe à son atelier serait interdit de crédit pour la raison qu'il souhaiterait se comporter et agir de la façon dont il a l'habitude : à savoir que c'est lui le maître-d'œuvre, c'est lui qui va acheter les moellons ou les briques chez un petit artisan, c'est lui qui va recruter des maçons et des peintres à la tâche. Tout cela peut fort bien se traduire en factures et promouvoir l'emploi dans le secteur non structuré, à condition que les gestionnaires des projets fassent preuve de gymnastique intellectuelle, d'esprit d'adaptation, qualités qui les amèneront à concourir aux objectifs généraux poursuivis par les projets.

En réalité l'octroi de prêts (pour la construction, l'équipement, la constitution de fonds de roulement) lié à l'octroi de marchés, ne peut dans ces conditions que pousser l'artisan concerné à élaborer une comptabilité plus structurée, et à passer ainsi à un stade plus élevé de développement.

#### *Banque Populaire ou Agence de Promotion de l'Artisanat*

Sans doute y a-t-il là matière à réflexion pour la définition des attributions d'une future « Banque Populaire ». Il est important qu'un organisme chargé de promouvoir l'artisanat dépasse le simple rôle de banque-dispensatrice de crédits, exerce une fonction de conseiller et d'intermédiaire entre les artisans et leurs fournisseurs (groupement d'achats) et leurs débouchés éventuels (répartition des marchés de l'État notamment), et finalement adapte ses moda-

lités d'intervention à la situation qui prévaut dans la population touchée. Une Agence de Promotion de l'Artisanat, en quelque sorte, ayant un volet d'intervention en matière bancaire.

#### *Autres incitations*

En regard de ces deux stimulants principaux que sont le crédit et la fourniture de débouchés, les autres mesures d'incitation sont de moindre efficacité. En particulier, l'exonération des charges sociales sur une période plus ou moins longue, mesure destinée à favoriser l'embauche de salariés serait d'une efficacité limitée, puisque l'on sait bien que le secteur non structuré utilise des salariés dont il n'assure pas la couverture sociale. Il est vrai que cette mesure pourrait stabiliser une partie de la main-d'œuvre notamment les tâcherons, et qu'elle améliorerait sensiblement le sort des salariés du secteur non structuré, à supposer bien entendu qu'elle soit effectivement appliquée. Car si les apprentis sous contrat de l'Office de l'Emploi bénéficient de la couverture sociale sans qu'il n'en coûte rien à leurs employeurs, on sait qu'une proportion importante des apprentis est embauchée sans passer par l'intermédiaire de l'Office.

D'autre part et bien qu'il ne s'agisse pas d'une mesure d'incitation, mais plutôt d'une mise à contribution, les petites entreprises artisanales du secteur non structuré, répondant à certains critères minimaux d'organisation, pourraient prendre en charge des jeunes stagiaires sortant de la 6<sup>e</sup> année technique qui, se trouvant dans l'impossibilité de trouver des emplois salariés, doivent être initiés aux problèmes que posent la création et la gestion d'une petite entreprise. D'une durée limitée, de tels stages pourraient être financés par l'État, sous forme d'une rémunération versée au stagiaire et à l'employeur.

Enfin, en liaison avec l'adaptation du système bancaire, on pourrait essayer de lancer le livret d'épargne artisanal, sur le modèle du livret d'épargne-logement : les économies versées régulièrement par l'artisan sur son livret lui permettraient de se constituer un capital dont les intérêts ouvriraient droit à un prêt destiné à l'investissement dans l'activité exercée.

#### *Comment toucher les intéressés?*

Il reste en effet à résoudre cette question d'importance qui représente tout l'écart existant entre des opérations ponctuelles et une politique générale de promotion.

(1) CIMER : Constructions Individuelles de Maisons Économiques Rationalisées. Il s'agit de lotissements économiques financés dans le cadre des projets urbains et constitués par un habitat minimum, susceptible d'extensions ultérieures.

Dans les projets urbains de réhabilitation de quartiers populaires les artisans installés dans la zone font l'objet d'une sollicitation à leur atelier même, de la part des techniciens chargés des projets.

Le problème devient déjà plus délicat lorsqu'il s'agit de trouver des volontaires pour les inciter à s'installer dans une zone déterminée : on peut alors envisager de coupler l'opération avec les projets de desserrement industriel qui visent à décongestionner les centres des villes.

Mais la question prend une tout autre ampleur, lorsqu'il s'agit de toucher l'ensemble du secteur artisanal. On sait en effet que, par nature, le secteur non structuré se satisfait du non-interventionnisme des pouvoirs publics. Et sans doute n'a-t-il pas tort de craindre que toute mesure même positive prise à son égard peut et même doit nécessairement se retour-

ner en une aggravation des contrôles exercés à son encontre.

C'est pourquoi, en dehors des opérations ponctuelles de rénovation de quartiers urbains, on peut tenir pour certain que le secteur non structuré ne répondra pas aux appels que constitueraient des incitations passant par les canaux habituels : système bancaire, services administratifs, etc., malgré la mobilisation de tous les médias.

On peut penser que seule la création d'une Agence spécifiquement destinée à lui venir en aide, cherchant à s'adapter à la situation qu'il connaît, et lancée par une campagne bien orchestrée, pourrait le tirer de la torpeur dans laquelle il se tient volontairement, dans ses rapports avec l'Administration.

*Manuscrit reçu au Service des Éditions de l'O.R.S.T.O.M.  
le 3 mars 1983 (1)*

#### BIBLIOGRAPHIE

- INS. — Recensement des Établissements en milieu urbain 1976-78 (19 volumes — Tunisie entière et 18 gouvernorats).
- INS, 1978. — Recueil d'interviews auprès de menuisiers et ébénistes de Tunis et de Sfax. 200 p.
- INS, 1980 a. — Recueil d'interviews auprès de mécaniciens-garagistes de Tunis. 300 p.
- INS, 1980 b. — Enquête sur le secteur non structuré en Tunisie — Production et valeur ajoutée du secteur « Bois et Ameublement » en 1977. 88 p.
- INS, 1981. — Recueil d'interviews auprès de fabricants de chaussures de Tunis et de Sfax. 160 p.
- INS. — Enquête sur le secteur non structuré en Tunisie — Main-d'œuvre salaires et productivité dans le secteur « Bois et Ameublement ». *A paraître.*
- INS. — Enquête sur le secteur non structuré en Tunisie — Production et valeur ajoutée du secteur « Réparation Mécanique ». *A paraître.*
- INS. — Enquête sur le secteur non structuré en Tunisie — Production et valeur ajoutée du secteur « Cuir et Chaussures ». *A paraître.*
- CHARMES (J.), 1980 a. — Les contradictions du développement du secteur non structuré. *Revue Tiers Monde*, vol. XXI n° 82 : 321-335.
- CHARMES (J.), 1980 b. — L'analyse du secteur non structuré à travers les sources de données sur l'emploi. INS, 46 p.

(1) Cet article a été écrit en 1981. Depuis lors, un certain nombre de mesures de promotion préconisées ont été prises par les pouvoirs publics.