

Université Paris-Est Créteil et Université de Bejaia



Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Créteil
Faculté des Sciences Economiques, des Sciences de Gestion et des Sciences
Commerciales de Bejaia

THESE DE DOCTORAT En co-tutelle

Présentée par

Youghourta BELLACHE

Pour l'obtention du Diplôme de **DOCTEUR EN SCIENCES**
de l'**Université de Bejaia (Algérie)** et de l'**Université Paris -Est Créteil (France)**
Spécialité : **Sciences Economiques**

L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès
des ménages- le cas de Bejaia

Soutenue publiquement le : xx/xx/ 2010

Devant le jury composé de :

Gérard DUCHENE, Professeur, Université Paris Est Créteil,..... Président du jury
Hamid KHERBACHI, Professeur, Université de Bejaia,Examineur
Chaib BOUNOUA, Professeur, Université de Tlemcen,...Rapporteur
Jean Pierre LACHAUD, Professeur, Université Montesquieu Bordeaux IV..... Rapporteur
Philippe ADAIR, Maître de Conférences HDR, Université Paris Est Créteil,...Directeur de thèse
Madjid DJENANE, Professeur, Université de Sétif -Université de Bejaia,.....Directeur de thèse

Remerciements

Je remercie, en premier lieu, mes deux directeurs de thèse, Mr Philippe ADAIR et Mr Madjid DJENANE, d'avoir, d'abord, accepté de diriger ce travail sur l'économie informelle en Algérie et de m'avoir constamment soutenu et encouragé pour mener ce travail à terme. Leur aide ainsi que leurs orientations et critiques m'ont été d'un grand apport. Par ailleurs, leur disponibilité permanente, leur côté rassurant et surtout leur humanisme m'ont énormément aidé. Qu'ils trouvent ici, l'un et l'autre, l'expression de ma profonde reconnaissance et de mon admiration pour eux.

Je remercie du fond du cœur mon ami Mohamed BOUZNIT, qui m'a initié et familiarisé avec l'analyse de données et qui m'a beaucoup aidé dans les traitements statistiques et économétriques. Qu'il trouve ici l'expression de ma profonde gratitude.

Je remercie également Mr Belaid GHERMANI de l'université Paris Est- Créteil qui m'a aidé dans la correction du questionnaire et qui m'a également initié au logiciel SPAD.

Je remercie aussi mon ami Foued CHERIET qui a lu une partie de ce travail et m'a fait part de ses observations pertinentes.

Je remercie les quatre enquêtrices (Karima, Ouahiba, Nadia et Naima) ainsi que mon frère Massinissa pour leur participation active et dévouée à la réalisation et la réussite de l'enquête de terrain. Je remercie également tous les ménages qui ont accepté d'accueillir les enquêtrices et de répondre au questionnaire d'enquête.

Je remercie, enfin, les examinateurs : le Professeur BOUNOUA, le Professeur KHERBACHI, le Professeur DUCHENE et le Professeur LACHAUD, qui auront à lire et à évaluer ce travail. Leurs remarques et critiques permettront d'améliorer ce travail.

A mes amis et collègues doctorants de l'Université de Bejaia et du laboratoire ERUDITE de l'Université Paris Est Créteil, je leur souhaite bon courage.

Sommaire

Liste des abréviations.....	6
Résumé.....	8
Introduction générale.....	10
Chapitre 1 : L'économie informelle dans les pays en développement.....	19
1. Analyse critique des différentes approches du secteur informel.....	19
1.1. Le secteur informel comme secteur marginal ou de subsistance.....	19
1.2. Le secteur informel comme secteur potentiellement dynamique.....	20
1.3. Le secteur informel comme réponse à la crise des pays en développement.....	21
1.4. Le secteur informel comme secteur soumis au système capitaliste.....	22
1.5. Le Secteur informel comme réponse à la réglementation publique excessive et inadaptée.....	23
2. La place du secteur informel dans les modèles du marché du travail.....	25
2.1. Le modèle de Lewis.....	25
2.2. Le modèle de Harris-Todaro.....	26
2.3. Le statut du secteur informel dans les modèles de Fields.....	27
2.4. Le statut du secteur informel dans le modèle de Lopez (modèle de mobilité intersectorielle).....	29
3. Problème de définition et d'identification du secteur informel.....	30
3.1. Les définitions multicritères.....	30
3.2. Les définitions fonctionnelles.....	32
3.3. Les définitions du BIT (1993, 2002).....	33
3.4. Les définitions empiriques (à partir d'un seul critère opérationnel).....	36
3.5. Le secteur informel : un concept contesté.....	38
4. Problèmes de mesure du secteur informel.....	40
4.1. Les différentes méthodes de mesure du secteur informel.....	40
4.2. Ampleur du secteur informel dans les pays en développement.....	42
Chapitre 2 : Approches et processus d'évolution du secteur informel en Algérie.....	45
1. Approches de l'économie informelle en Algérie.....	45
1.1. La Petite Production Marchande (PPM) : prépondérance, soumission et précarité.....	45
1.2. L'économie parallèle: conséquence des dysfonctionnements de l'économie administrée.....	47
1.3. L'«illégalisation de l'économie » : une approche de l'économie souterraine et criminelle.	48

2. Processus d'évolution du secteur informel en Algérie.....	50
2.1. Le secteur informel durant la période coloniale : informel de subsistance et de misère ..	50
2.2. Le secteur informel dans le contexte de l'économie administrée (1967-1985).....	53
2.3. Le secteur informel dans la période de transition à l'économie de marché.....	59
Chapitre 3 : Le secteur informel en Algérie : définition, mesures et estimation.....	69
1. Définition du secteur informel et des principaux concepts alternatifs	69
1.1. Définition du secteur informel.....	69
1.2. Définition et caractéristiques de l'Economie Non Observée	71
1.3. Fraude et évasion fiscale.....	72
2. La mesure du secteur informel	72
2.1. La mesure de la taille du secteur informel.....	72
2.2. Estimation de l'Economie non observée	74
3. Estimation de la taille du secteur informel selon l'enquête nationale auprès des ménages 2007....	75
3.1. L'approche par la situation dans la profession (statut dans l'emploi).....	75
3.2. L'approche par l'enregistrement	76
3.3. L'approche par la tenue de comptabilité.....	78
3.4. L'approche par la taille et par le statut juridique.....	79
4. Les mesures visant à réduire le secteur informel.....	80
4.1. Les mesures réglementaires à l'encontre du secteur informel.....	80
4.2. Les mesures d'incitation à l'activité du secteur privé.....	81
Chapitre 4 : Méthodologie de l'enquête et techniques statistiques utilisées.....	84
1. Présentation de la wilaya de Bejaia : situation socio-économique et emploi.....	84
1.1. Territoire et population.....	84
1.2. Emploi et activités	85
2. Objectifs et méthodologie de l'enquête	86
2.1. Type d'enquête et objectifs	86
2.2. Echantillonnage et biais de l'échantillon.....	88
3. Questionnaire d'enquête, pré-test, administration et réalisation de l'enquête	91
3.1. Contenu et structure du questionnaire d'enquête.....	91
3.2. Pré-test du questionnaire, déroulement et bilan de l'enquête.....	93
4. Les méthodes statistiques utilisées.....	94
4.1. Analyse factorielle des correspondances multiples : objectifs et règles d'interprétation..	94
4.2. L'analyse de régression logistique : objectifs et règles d'interprétation	96

Chapitre 5 : Caractéristiques générales des entrepreneurs et des salariés et mobilité socioprofessionnelle.....	101
1. Caractéristiques générales des entreprises et des salariés.....	101
1.1. Résultats généraux de l'enquête : genre, âge et emploi.....	101
1.2. Les employeurs et indépendants.....	103
1.3. Le travail à domicile.....	108
1.4. Salariés et activité secondaire.....	111
2. Mobilité socioprofessionnelle des actifs informels.....	114
2.1. Analyse de la mobilité des actifs.....	114
2.2. Analyse des caractéristiques de la mobilité.....	118
Chapitre 6 : Typologie des actifs informels et déterminants de l'informalité.....	124
1. Typologie des actifs informels par l'analyse des correspondances multiples.....	124
1.1. Typologie des non salariés : une segmentation polarisée ou atténuée.....	124
1.2. Typologie des salariés : la segmentation salariés formels vs. salariés informels.....	131
1.3. L'activité secondaire des salariés.....	133
2. Les déterminants de l'informalité par le modèle de régression logistique.....	133
2.1. Les déterminants de l'informalité des non salariés.....	133
2.2. Les déterminants de l'informalité des salariés.....	135
2.3. Les déterminants de l'activité secondaire.....	139
3. Synthèse des principaux résultats obtenus	140
3.1. Composition du secteur informel : prédominance des femmes et des jeunes ?.....	140
3.2. Niveau des revenus dans le secteur informel et motivations : prédominance des revenus de subsistance et différenciation entre revenus salariaux et revenus non salariaux..	141
3.3. Relations avec le secteur formel de l'économie : segmentation versus intégration.....	142
Chapitre 7 : Taille du secteur informel, causes de l'informalité et politique économique.....	148
1. Estimation de la taille du secteur informel et de l'emploi informel selon l'enquête ménages Bejaia.....	148
1.1. Le secteur informel.....	148
1.2. L'emploi informel.....	149
2. Les coûts de la réglementation	149
2.1. Création et conditions d'activité des entreprises.....	150
2.2. Affiliation et charges sociales.....	152
2.3. Charges fiscales des entreprises.....	152
2.4. L'informalité comme seul moyen de maintien de l'activité	153

3. Orientations de politique économique.....	156
3.1. Caractéristiques et contraintes du secteur informel.....	156
3.2. Actions en direction du secteur informel.....	167
Conclusion générale.....	164
Bibliographie.....	171
Annexes.....	187

Liste des abréviations

AARDES : Association Algérienne sur la Recherche Démographique, Economique et Sociale
ABFF : Accumulation Brute des Fonds Fixes
ACL : Agglomération Chef Lieu
ACM : Analyse des Correspondances Multiples
ACP : Analyse en Composantes Principales
AFC : Analyse Factorielle des Correspondances
AFCM : Analyse Factorielle des Correspondances Multiples
AIG : Allocation d'Indemnité Générale
ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
BIT : Bureau International du Travail
BM : Banque Mondiale
BTP : Bâtiment et Travaux Publics
CA : Chiffre d'affaires
CAM : Chambre de l'Artisanat et des Métiers
CASNOS : Caisse Nationale d'Assurance des Non Salariés
CCI : Chambre de Commerce et d'Industrie
CDD : Contrat à Durée Déterminée
CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNAS : Caisse Nationale d'Assurance des Salariés
CPE : Contrat de Pré-Emploi
DYMIC : Dynamic Multiple Indicators, Multiple Causes
EI : Entreprise Individuelle
EPL : Entreprise publique locale
ENO : Economie Non Observée
ESIL : Emploi de Solidarité d'Initiative Locale
FPE : Femmes Partiellement Employées
FPO : Femmes Partiellement Occupées
IBS : Impôt sur le bénéfice des Sociétés
IGT : Inspection Générale de Travail
ILD : Institut Liberté et Démocratie
ILP : Impôts liés à la Production
IMF : Institutions de Micro-Finance
IRG : Impôt sur le Revenu Global
IUF : Impôt Unique Forfaitaire
LF : Loi de Finances
LFC : Loi de Finances Complémentaire
LSMS : Living Standards Measurement Study
MADR : Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
MEI : Ménages et Entrepreneurs Individuels
MIMIC : Multiple Indicators, Multiple Causes
MOD : Main d'Oeuvre et Démographie
MPMEA : Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
ONS : Office National des Statistiques
PAS : Programme d'Ajustement Structurel
PED : Pays En Développement

PIB : Produit Intérieur Brut
PME : Petite et Moyenne Entreprise
RC : Registre de Commerce
RGA : Recensement Général de l'Agriculture
RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SARL : Société à Responsabilité Limitée
SNMG : Salaire National Minimum Garanti
SQS : Société et Quasi-Société
SPA : Société Par Actions
SS : Sécurité Sociale
TAD : Travail A Domicile
TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle
TPE : Très Petite Entreprise
TUPHIMO : Travaux d'Utilité Publique à Haute Intensité de Main d'Oeuvre
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
VA : Valeur Ajoutée
VF : Versement Forfaitaire
ZS : Zone Secondaire
ZE : Zone Eparses

Résumé

Résumé

La croissance du secteur informel en Algérie fait de celui-ci une composante structurelle de l'économie. Les controverses, déjà anciennes, sur son rôle (dynamique, marginal, parasite) se poursuivent et témoignent de la complexité du phénomène. L'objet de notre thèse consiste à analyser le secteur informel en Algérie, selon la définition du BIT, afin de comprendre s'il s'agit d'un secteur dynamique ou d'un secteur de subsistance. Pour cela, nous avons réalisé une enquête représentative auprès d'un échantillon de 522 ménages dans la wilaya de Bejaia, soit près de 1000 actifs occupés. L'analyse en coupe instantanée des données de l'enquête, grâce à l'analyse factorielle des correspondances multiples et la régression logistique, a permis de cerner les caractéristiques saillantes des actifs (salariés et non salariés) du secteur informel et d'établir ainsi différentes typologies (*informels purs vs. informels hybrides*; travailleuses à domicile *couturières, sous-traitantes* de produits alimentaires et *prestataires de services*) qui témoignent de son hétérogénéité (diversité des activités et des acteurs, degrés d'informalité variables, différenciation des revenus). L'analyse de la mobilité socioprofessionnelle des actifs informels met en évidence l'existence au sein du secteur informel d'une forte mobilité intra-sectorielle ascendante et une segmentation entre les micro-entrepreneurs non mobiles et les micro-entrepreneurs mobiles. Globalement, la faiblesse du capital humain, le faible niveau des revenus ainsi que la faiblesse des liens avec le reste de l'économie, tout en confortant la thèse de la segmentation entre les deux secteurs (formel et informel) et au sein du secteur informel lui-même, accréditent l'existence d'un secteur informel de subsistance.

Mots clés : Algérie, analyse multidimensionnelle, Bejaia, coupe instantanée, emploi informel, mobilité du travail, micro-entreprises, régression logistique, secteur informel, segmentation du marché du travail.

Abstract

The growing informal sector in Algeria has become a structural component of the economy. The old controversies on its role (dynamic, marginal or parasitic) are still going on and account for the complexity of the phenomenon. The subject matter of our thesis is to analyze the informal sector in Algeria, according to the ILO's definition, in order to understand whether it is a dynamic or a subsistence sector. In this connection, we conducted a representative survey on a sample of 522 households in the wilaya of Bejaia, i.e. nearly 1000 employed workers. The cross-section analysis of the data, thanks to multivariate analysis (multiple correspondences) and the logistic regression, has identified the salient features of employees and self-employed of the informal sector. Thus, we distinguished various types (*pure informal vs. hybrid informal*; *seamstresses, food sub-contractors and service providers* homeworkers), which reflect its heterogeneity as regards the diversity of activities and actors, varying degrees of informality and income differentiation. The analysis of the informal workers' mobility highlights strong intra-sectoral upward mobility within the informal sector and the segmentation between non-mobile and mobile self-employed. Low human capital and low income as well as weak linkages with the overall economy support the assumption of segmentation between the two sectors (formal and informal) as well as within the informal sector itself, but emphasize the existence of a large informal subsistence sector.

Key words: Algeria, Bejaia, cross section analysis, informal employment, informal sector, labour mobility, labour market segmentation, logistic regression, multivariate analysis, Very Small Enterprises

Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

1. Le secteur informel : historique, fondements théoriques et intérêt

Le thème de l'économie informelle est devenu, depuis la publication du rapport du BIT sur le Kenya en 1972, un centre d'intérêt majeur pour les économistes du développement. Une littérature abondante a été consacrée au secteur informel dans les pays en développement (notamment ceux d'Afrique et d'Amérique latine) dont plusieurs synthèses intéressantes élaborées dans les années 1980 et 1990 : Déblé et Hugon [1982], Archambault et Greffe [1984], Lachaud et Penouil [1985], Bernard [1991], Turnham, Salomé et Schwartz [1990], Bodson et Roy [1995] et les cahiers du GRATICE [1995 ; 2002].

Dans les années 1970, l'intérêt était centré sur les petites activités marchandes qui permettaient à de larges pans de la population dans les villes du tiers-monde, exclus du marché du travail formel, de vivre ou de survivre.

La crise économique qui a frappé la plupart des pays en développement dans les années 1980 et les politiques d'ajustement structurel qui s'en étaient suivies, ont engendré un développement remarquable des activités informelles et suscité de nouveaux comportements économiques des agents (ménages et entreprises). Pour contrecarrer certains effets négatifs des politiques d'ajustement (érosion du pouvoir d'achat, crise de l'emploi), de nombreux ménages se sont impliqués dans des activités informelles diverses (pluri-activité, travail à domicile, commerce ambulant...). Quant aux entreprises, notamment privées, le recours à des pratiques informelles (travail non déclaré, fraude fiscale...) a constitué pour nombre d'entre elles, un moyen efficace pour garder un certain niveau de rentabilité.

Dans ce contexte, le secteur informel était globalement perçu comme un ensemble d'activités marginales, appelées à disparaître grâce au processus de développement économique et social. Les politiques du BIT s'inscrivaient dans cette perspective et visaient à accroître les capacités d'embauche du secteur moderne de l'économie.

Dans les années 1990, le développement de la flexibilisation du travail (informalisation d'une partie des emplois notamment dans les grandes entreprises et le recours à la sous-traitance et au travail à domicile) en vue de réduire les coûts de production vont conduire à reconsidérer la perception et le rôle du secteur informel dans l'économie. Pour certains auteurs [Portes, Benton et Castells, 1989], ces activités informelles ne sont que le résultat de la dynamique du système capitaliste, qui pour abaisser ses coûts salariaux, informalise de plus en plus ses activités en ayant recours au travail non déclaré, le travail à domicile et les réseaux de sous-traitance.

Sur le plan de la conceptualisation et de la modélisation du secteur informel, les premiers modèles du marché du travail (modèle dualiste de Lewis, 1954 ; modèle dualiste de seconde génération de Harris-Todaro, 1970) n'expliquaient pas la pérennité du secteur informel. Fields affine l'analyse du marché du travail en prenant en compte le secteur informel urbain dans son modèle trisectoriel. Dans son premier modèle [Fields, 1975], le secteur informel est défini essentiellement comme un secteur de subsistance, c'est-à-dire un secteur d'« accès facile » dont les rémunérations sont inférieures à celles des autres secteurs (le secteur moderne et le secteur rural traditionnel). Des études empiriques sont venues remettre en cause cette caractérisation du secteur informel. Ce qui a conduit l'auteur à corriger son modèle [Fields, 1990] en admettant l'hypothèse de la segmentation du secteur informel selon laquelle celui-ci serait composé de deux segments distincts : un secteur informel d'« accès facile », c'est-à-dire sans barrières à l'entrée, caractérisé globalement par de faibles revenus (activités de subsistance) et un secteur informel « supérieur », d'« accès plus difficile », que choisiraient

volontairement les individus (techniciens, réparateurs, artisans...) en raison des revenus élevés qu'il génère.

La persistance, voire l'accroissement de l'emploi informel dans les années 2000 dans tous les pays en développement (entre 50 et 80%, selon les pays, de l'emploi total non agricole durant la période 2000-2007), en dépit de la croissance économique observée dans bon nombre de ces pays [Jutting et Laiglesia, 2009], focalise à nouveau l'attention à la fois des économistes ainsi que des Etats et organisations internationales. Les premiers ne peuvent, en effet, ignorer dans leurs analyses cette donnée structurelle inhérente aux économies en développement et les seconds, pour des raisons diverses, doivent prendre en compte ce phénomène complexe dans l'élaboration de politiques publiques et de programmes de développement.

Ainsi, l'intérêt pour le secteur informel se justifie par plusieurs raisons. D'abord, la compréhension de la nature et du fonctionnement des marchés du travail actuels dans les pays en développement exige la prise en compte de l'emploi informel (sous ses différentes formes) en tant que composante structurelle de ces derniers. Ceci conditionne la définition de politiques publiques appropriées et efficaces. En outre, les divers enjeux liés à l'ampleur et la persistance de l'emploi informel, interpellent l'Etat dans son rôle de régulation économique, sociale et politique. En effet, comme le soulignent beaucoup d'auteurs, le secteur informel induit un manque de recettes budgétaires pour l'Etat et compromet de ce fait le financement des dépenses socialement utiles (sécurité sociale, éducation...). Il est également perçu comme un secteur parasitaire [Lewis, 2004] dans la mesure où il exerce une concurrence déloyale à l'égard des entreprises du secteur formel qui se plaignent de son expansion [World Bank, 2005 Belmihoub, 2006] ou comme un secteur extra- légal dont le développement révèle la nature excessive et inadaptée de la réglementation publique [De Soto, 1994]. Pour d'autres, l'intérêt pour l'emploi informel réside dans le fait que celui-ci soit étroitement lié à la pauvreté (emplois précaires, non protégés et mal rémunérés) [Jutting et Laiglesia, 2009 ; BIT, 2002].

Pour notre part, outre les raisons et les perceptions évoquées et dont il convient de vérifier la pertinence, il s'agit surtout d'explorer un champ d'étude qui n'a fait l'objet jusqu'ici que de peu d'études (académiques et institutionnelles) alors que beaucoup de chercheurs s'accordent sur le poids significatif et croissant du secteur informel dans l'économie nationale.

2. Contexte de la recherche : l'économie informelle dans un pays en développement (l'Algérie)

L'Algérie ne déroge pas à la réalité décrite ci-dessus et se caractérise à l'instar des autres pays en développement par un secteur informel important et croissant : 21,8% de l'emploi total non agricole durant la période 1975-1979, 25,6% en 1985-1989 et 41,3% durant la période 2000-2007 [Charmes, 2002 ; Jutting et Laiglesia, 2009].

Le modèle de développement adopté juste après l'indépendance du pays, basé sur des investissements massifs à forte création d'emplois dans les secteurs de l'industrie et du BTP, avait quasiment occulté l'existence du secteur informel, confiné dans la sphère de la distribution. La crise économique qui éclate au grand jour à la fin des années 1980 et les réformes économiques libérales qui s'en étaient suivies et qui s'intensifient et s'accroissent dans le cadre de l'application du programme d'ajustement structurel (1994-1998) révèlent et induisent une expansion du secteur et de l'emploi informels.

En dépit de son poids significatif dans l'économie nationale et de son caractère structurel, le secteur informel en Algérie, comme indiqué précédemment, est globalement peu étudié. Les travaux scientifiques et universitaires sont peu abondants et la recherche est globalement peu avancée dans ce domaine. Bounoua [1995] note à ce propos que « la littérature algérienne

consacrée à l'économie informelle demeure lacunaire du point de vue de l'analyse comme du point de vue de l'évaluation du phénomène ».

Les premiers travaux en la matière, mis à part ceux de Bernard [1980, 1988, 1992] qui mettent l'accent sur l'importance des petites activités marchandes et les formes atypiques de l'emploi (aides familiaux, apprentis, travail à domicile et pluri-activité), portaient essentiellement sur le thème de l'économie parallèle, qui semble-t-il, constitue le segment le plus important de l'économie informelle dans les années 1980 [Benissad, 1984 ; Henni, 1991 ; Bounoua, 1992, 1995]. Voir à ce sujet Bounoua [1995] et Adair et Bounoua [2003] qui dressent un inventaire des principaux travaux scientifiques consacrés à l'économie informelle en Algérie.

Cette économie parallèle se caractérise par l'existence d'un marché noir des biens et services et d'un marché parallèle des devises [Benissad, 1984]. Il s'agit en fait d'activités de spéculation sur tous les biens rares fournis ou contrôlés par l'Etat (biens de consommation, matières premières, devises...). Le développement de cette économie de spéculation s'explique par le poids écrasant des réglementations bureaucratiques ainsi que les rigidités et les dysfonctionnements du système d'économie administrée dans son ensemble.

Ainsi la « petite production marchande », qui représente l'essentiel des activités du secteur informel (activités micro-industrielles, travaux de réparation et d'entretien, petit commerce, travail à domicile, pluri-activité...) est trop peu étudiée et a été longtemps le parent pauvre de la recherche sur l'économie informelle en Algérie.

Ces petites activités informelles qui étaient déjà très présentes et parfaitement visibles dans la société (Cf. enquêtes MOD et « emplois et salaires » de l'ONS [1999]), vont connaître dans les années 1990 une expansion remarquable, suite notamment à l'application du programme d'ajustement structurel, qui s'est soldée par des compressions massives d'emplois dans le secteur public économique et par une chute du pouvoir d'achat des ménages. Ces activités informelles, notamment dans le secteur du petit commerce, les services aux ménages, le BTP et la branche textile et confection, constituent pour certains un moyen de compensation de la baisse du pouvoir d'achat dans le contexte de la crise (pluri-activité, travail à domicile...) et pour d'autres une alternative face au chômage et à la précarité (travailleurs victimes de licenciements, jeunes chômeurs...).

3. Problématique et hypothèses de travail

Les différentes approches de l'économie informelle en Algérie sont pour l'essentiel des évaluations quantitatives du phénomène [Zidouni, 2002, 2003 ; Ecotechnics, 1998] ou des approches focalisées sur un segment spécifique de celui-ci : économie parallèle [Benissad, 1984 ; Henni, 1991, 1994], micro-entreprises [Benissad, 1993], travail à domicile [Lakjaa, 1997].

Les approches quantitatives, outre qu'elles n'appréhendent pas les caractéristiques, les comportements et les logiques en œuvre dans le secteur informel, considèrent souvent celui-ci comme un ensemble homogène. Or, le secteur informel est profondément hétérogène et recouvre une diversité de segments, qui se distinguent par la nature des activités et des acteurs, le degré d'informalité, le niveau des revenus générés ainsi que les motivations et les logiques qui sous-tendent les comportements des acteurs.

Dès lors, notre étude se propose d'analyser le secteur informel en Algérie à travers le cas spécifique de la wilaya de Bejaia afin de caractériser son hétérogénéité et comprendre s'il s'agit d'un secteur dynamique comme ce serait le cas dans certains pays en développement [Charmes, 1997 ; De Soto, 1994], voire attractif pour les salariés du secteur formel [Fields, 1990 ; Lopez, 1989] ou simplement d'un secteur marginal et de subsistance, se réduisant globalement aux stratégies de survie de ses membres.

Le rôle, dynamique ou marginal, du secteur informel peut s'apprécier au regard du profil des actifs (niveau de capital humain, motivations et logiques en oeuvre), du niveau des revenus et de l'intensité des liens qu'il entretient avec le reste de l'économie (relations sur la marché des biens, le marché du travail et le marché des capitaux).

Ainsi pour mieux appréhender la nature et le rôle du secteur informel, sa diversité et ses contours, les logiques qui animent ses membres mais aussi ses prétendues performances économiques ainsi que les différentes relations qui le lient au reste de l'économie, il y a lieu de distinguer trois dimensions de l'analyse.

Premièrement, nous nous interrogeons sur la composition du secteur informel (profil et caractéristiques de ses membres ainsi que les branches d'activité investies), sur les motivations de ses membres ainsi que les logiques qui sous-tendent leurs comportements. Ceci dans le but de caractériser cette hétérogénéité du secteur informel et aboutir ainsi à la définition de typologies significatives.

Deuxièmement, la question des performances économiques est cruciale pour comprendre le rôle et la dynamique du secteur informel. Ces performances peuvent être appréhendées à travers les revenus générés par les activités informelles, le niveau de qualification des actifs informels ainsi que la productivité du travail dans ce secteur. C'est le niveau des revenus qui fait l'objet d'une attention particulière lorsqu'il s'agit d'apprécier ces performances économiques. La deuxième question consiste donc à analyser le niveau des revenus, salariaux et non salariaux, dans le secteur informel.

Troisièmement, il y a lieu d'appréhender les relations qu'entretient le secteur informel avec le reste de l'économie. Ceci est d'autant nécessaire pour comprendre sa dynamique et son rôle dans l'économie nationale mais aussi pour concevoir des politiques adaptées et efficaces dans une perspective de son intégration à l'économie formelle. Pour explorer ces relations, nous distinguons trois niveaux :

- l'analyse des relations entre les deux secteurs du point de vue du financement des activités (marché du crédit) ;
- l'analyse des relations sur le marché du travail (mobilité intersectorielle de la main d'œuvre);
- l'analyse de ces liens du point de vue des flux des biens et services (marché des biens).

D'abord au niveau du financement, c'est-à-dire des modes de financement des activités dans le secteur informel, il y a lieu de s'interroger sur la provenance des fonds nécessaires aussi bien à la création des activités informelles qu'au financement des investissements et des cycles d'exploitation et de production.

Concernant les relations sur le marché du travail, il convient d'analyser les flux de main d'œuvre entre les deux marchés de travail, formel et informel, et d'interroger la pertinence des modèles de mobilité intersectorielle de Fields [1990] et de Lopez [1989].

S'agissant des relations sur le marché des biens, la question est de savoir quels types de liens entretient le secteur informel, aussi bien en amont (approvisionnement) qu'en aval (débouchés), avec le secteur formel. Cette question est d'autant nécessaire pour comprendre le degré d'articulation du secteur informel (ou certains segments de celui-ci) au reste de l'économie (thèse de la segmentation *versus* thèse de la complémentarité et de l'intégration).

Pour répondre à l'ensemble de ces questions, nous formulons cinq hypothèses que nous tentons de vérifier sur la base de données empiriques, particulièrement celles issues de notre enquête de terrain.

Hypothèse 1 : le secteur informel en Algérie ne constitue pas un secteur dynamique et attractif que choisiraient volontairement les individus, à la recherche de revenus élevés et/ou d'un certain « désir d'indépendance » [Fields, 1990 ; Lopez, 1989] mais plutôt un secteur refuge, accueillant essentiellement les individus exclus du marché du travail formel (jeunes chômeurs, travailleurs victimes de licenciements économiques et les femmes).

Le niveau élevé du chômage qui touche particulièrement les jeunes et les femmes [ONS, 2007 et 2008] et les déperditions massives du système éducatif qui déverse chaque année des milliers de jeunes dans la rue [CNES, 2004 ; Musette *et al*, 2003] contribuent au grossissement des effectifs du secteur informel.

Hypothèse 2 : les revenus dans le secteur informel seraient essentiellement des revenus de subsistance avec cependant une nette différence entre les salariés, qui seraient très faiblement rémunérés, et les non salariés qui gagneraient des revenus plus élevés.

Il s'agit aussi de vérifier l'hypothèse théorique de la dualité du secteur informel de Fields [1990], qui définit deux segments distincts à l'intérieur de ce secteur : un segment d'accès facile qui serait caractérisé par des revenus de subsistance et un segment d'accès difficile (activités de réparation, artisans, techniciens...) qui générerait des revenus élevés.

Il convient de noter que la question des revenus du secteur informel est loin de faire l'unanimité et constitue l'une des questions les plus controversées concernant la problématique de l'économie informelle. Pour certains, inspirés des modèles dualistes, les revenus tirés des activités informelles seraient globalement faibles [Roubaud, 1994] et représentent de ce fait des revenus transitoires ou bien des revenus d'appoint, permettant tout juste à leurs détenteurs de survivre ou encore de compenser la faiblesse des salaires dans le secteur formel. Pour d'autres, les revenus générés par certaines activités informelles seraient équivalents voire supérieurs à ceux du secteur moderne [Hugon, 1980 ; Charmes, 1987, 1997, 2006].

Au delà de cette controverse, il convient de préciser que la question des revenus est étroitement liée au profil et aux motivations des actifs du secteur informel. Ce ne serait pas la recherche de revenus élevés qui pousserait ces derniers à opérer dans le secteur informel comme ce serait le cas dans certains pays [Charmes, 1997, 2006] mais plutôt l'existence de barrières à l'entrée dans le secteur formel comme salariés (notamment pour les jeunes et les femmes qui sont les plus affectés par le chômage) ou comme entrepreneur ou indépendant (barrières réglementaires [World Bank, 2008]).

Hypothèse 3 : compte tenu de l'inexistence des institutions de micro-finance (IMF) et de systèmes de financement purement informels, la famille et l'épargne personnelle joueraient un rôle fondamental dans le financement des activités du secteur informel.

Ce mode de financement (notamment le recours à l'épargne personnelle) traduirait l'existence de liens entre les deux secteurs (formel et informel) en matière de financement des activités, contrairement à beaucoup de pays africains où le secteur informel est largement autonome du point de vue du financement - les modes de financement purement informels (comme les tontines) sont prédominants voire exclusifs [Adair, 1995].

Ainsi, une partie des fonds engagés dans le financement des activités informelles aurait pour origine le secteur formel de l'économie. Il s'agirait essentiellement des fonds accumulés préalablement dans le secteur formel (anciens salariés, retraités...) mais aussi des indemnités de licenciement et des primes de départ volontaire qui seraient à l'origine de la création d'un nombre non négligeable de micro-entreprises informelles [Hammouda, 2002].

Hypothèse 4 : contrairement aux analyses de Fields [1990] et de Lopez [1989], les flux de main d'œuvre du secteur formel vers le secteur informel « supérieur » seraient faibles en raison notamment de la faiblesse des revenus dans ce dernier (hypothèse 2). Il existerait, en revanche, des flux plus importants dans le sens inverse (processus de formalisation) notamment en période de croissance.

Les travailleurs libérés dans le cadre des départs volontaires et de retraites anticipées, par ailleurs peu nombreux, pourraient effectivement rejoindre le secteur informel pour y exercer une activité indépendante. En revanche, les autres travailleurs notamment ceux disposant d'une compétence professionnelle et d'une épargne suffisante, pour ne pas renoncer aux avantages liés au statut de salarié dans le secteur formel (assurance, retraite) choisiraient plutôt d'exercer une activité secondaire (indépendante) dans le secteur informel.

En revanche, les dispositifs publics d'aide à la création d'activités (ANSEJ, CNAC, ANGEM) ainsi que les dispositifs de pré-emploi dans le secteur public notamment contribueraient à la mobilité de la main d'œuvre du secteur informel vers le secteur formel (processus de formalisation).

Mais seule une analyse fine de la structure des emplois dans le secteur informel et des trajectoires professionnelles des actifs permet d'identifier les flux de main d'œuvre du secteur formel vers le secteur informel et *vice versa*.

Hypothèse 5 : sur le marché des biens, le secteur informel serait lié aussi bien en amont qu'en aval au reste de l'économie. En amont, il serait approvisionné en matières premières et équipements essentiellement par des entreprises du secteur formel. En aval, les micro-entreprises informelles auraient pour principal débouché le consommateur final au pouvoir d'achat limité. Il existerait également des relations de sous-traitance entre certains segments du secteur informel (travail à domicile) et des unités économiques formelles (notamment les unités commerciales).

Il semblerait qu'il existe une corrélation entre le travail à domicile et les activités de sous-traitance [Lakjaa, 1997].

Ce phénomène de sous-traitance a déjà été relevé par Bernard [1988] qui avance l'idée de « la dépendance de la petite production marchande vis-à-vis du capital commercial ». L'auteur écrit à ce propos « il arrive que dans certains cas, la petite entreprise existe par elle-même, mais "n'étant pas de taille" à lutter contre la difficulté des débouchés et de l'approvisionnement, ne disposant pas de moyens de financement suffisants, ni du capital / relations nécessaires, elle se lie nécessairement à un marchand qui constitue le client privilégié dans les meilleures hypothèses et un véritable « tuteur » dans la plupart des cas. La mise en place d'une telle relation conduit à une subordination constante de la petite unité de production à l'égard du marchand et s'assortit d'une répartition inégale de la valeur du produit, la plus grande part est appropriée par le marchand et le petit industriel devient en quelque sorte le métayer de celui-ci ».

4. Cadre théorique et méthodologie

L'objet de notre étude consiste à analyser le secteur informel et l'emploi informel en Algérie en nous appuyant principalement sur le cas de la wilaya de Bejaia. Pour cela, nous nous adossons sur les approches théoriques et empiriques évoquées précédemment, notamment celle du BIT [1993, 2002] qui fonde la définition du secteur informel et celle de l'emploi informel ainsi que les modèles dualiste [Lewis, 1954] et de segmentation [Harris et Todaro, 1970] et les modèles de mobilité intersectorielle [Fields, 1990, 2006, 2009 ; Lopez Castano, 1989] pour appréhender la dynamique du secteur informel.

Pour tenter de vérifier les hypothèses formulées ci-dessus, nous adoptons une démarche méthodologique comportant trois perspectives : une perspective micro-économique pour saisir les caractéristiques et les motivations des actifs du secteur informel sur la base des données de l'enquête ; une perspective macro-économique pour tenter d'appréhender les effets de la réglementation et des réformes économiques sur le secteur informel et une perspective méso-économique à travers l'analyse du secteur informel dans la wilaya de Bejaia, une région située au centre est du pays et réputée pour son dynamisme économique et démographique et ce pour bien cerner et quantifier le secteur informel et l'emploi informel.

Ainsi, notre démarche est essentiellement empirique dans la mesure où l'analyse et la vérification des hypothèses de recherche se fondent sur les données de l'enquête sur le secteur informel (enquête ménages) que nous avons réalisée auprès d'un échantillon représentatif de 522 ménages dans la région de Bejaia. Outre les données de cette enquête, nous analysons également, à titre complémentaire mais aussi comparatif, les données des enquêtes emploi de l'ONS (enquête emploi 2007 notamment) ainsi que celles émanant d'autres organismes officiels (MPMEA, CNAS...) et relatives à l'emploi et aux entreprises.

5. Plan de rédaction

Ce travail est structuré en sept chapitres qui abordent l'économie informelle dans une perspective d'abord plus large (l'économie informelle dans les économies en développement), ensuite nationale (l'économie informelle en Algérie) et enfin méso-économique et micro-économique (le secteur informel dans la région de Bejaia).

Ainsi, le chapitre 1 est consacré à l'économie informelle dans les pays en développement. Il tente dans un premier point de recenser et d'analyser les différentes approches et définitions du secteur informel ainsi que leurs limites, en s'attardant sur celle du BIT [1993, 2002] que nous adoptons dans le cadre de cette étude. Il analyse dans un second point l'évolution du statut du secteur informel dans les différents modèles du marché du travail avec une attention particulière aux modèles de Fields [1990] et de Lopez [1989]. La troisième et dernière section du chapitre fait le point sur la mesure et l'ampleur du secteur informel dans les pays en développement dont l'Algérie.

Les chapitres 2 et 3 portent sur le secteur informel en Algérie. Le chapitre 2 présente dans un premier point les différentes approches proposées pour appréhender le phénomène ainsi que leurs limites. Il analyse, ensuite, dans un second point, l'évolution du secteur informel, de la période coloniale à la période de transition économique actuelle, en tentant de mettre en relief les formes que prend celui-ci à chaque phase historique ainsi que les principaux facteurs à l'origine de son développement.

Le chapitre 3 détaille les définitions du secteur informel et de l'emploi informel du BIT ainsi que celles de l'économie non observée élaborée par l'OCDE. Il propose, ensuite, sur la base des données de l'enquête emploi de l'ONS de 2007, selon les critères de la définition du BIT, quelques estimations de la taille du secteur informel en Algérie. Il présente, enfin, les principales mesures entreprises ces dernières années par les pouvoirs publics en vue de réduire son ampleur.

Les chapitres 4, 5 et 6 sont consacrés au secteur informel dans la région de Bejaia. Dans le chapitre 4, nous expliquons dans un premier point les objectifs et la méthodologie de l'enquête (questionnaire d'enquête, méthode d'échantillonnage, étapes de l'enquête...) que nous avons menée dans la région de Bejaia pour appréhender le secteur informel et l'emploi informel. Dans le deuxième point nous justifions et expliquons les techniques statistiques et économétriques retenues pour le traitement des données de l'enquête (analyse factorielle des correspondances multiples et analyse de régression logistique).

Dans le chapitre 5, nous analysons dans un premier point les caractéristiques des entrepreneurs et des salariés tirés de l'échantillon de l'enquête et nous nous intéressons dans un second point à l'analyse de la mobilité socioprofessionnelle des actifs informels (salariés et non salariés) de l'échantillon en nous référant aux modèles de Fields et de Lopez.

Le chapitre 6 tente de cerner, d'une part, les caractéristiques saillantes des différents actifs informels (salariés, non salariés, travailleuses à domicile et pluriactifs) en ayant recours à plusieurs analyses factorielles et d'autre part d'identifier les déterminants de l'informalité grâce au modèle de régression logistique. Une synthèse des principaux résultats obtenus par les deux méthodes d'analyse est présentée à la fin du chapitre.

Le chapitre 7, après une estimation de la taille du secteur informel et de l'emploi informel, sur la base des données de l'enquête menée à Bejaia, tente de cerner les causes de l'informalité en analysant, d'une part, le cadre réglementaire des entreprises (procédures administratives, charges fiscales et sociales...) et d'autre part la situation particulière de trois micro-entreprises informelles (analyse des comptes d'exploitation). Il propose, enfin, sur la base des contraintes et des caractéristiques générales des unités informelles, quelques mesures de politique économique devant inciter à la formalisation de celles-ci.

Chapitre 1

L'économie informelle dans les pays en développement

Chapitre 1 : L'économie informelle dans les pays en développement

L'économie informelle a longtemps été absente du champ d'analyse de l'économie du développement. Celui-ci était dominé principalement par des thèmes relatifs à l'économie formelle (l'industrialisation des pays du Tiers monde, l'endettement extérieur, le commerce mondial, etc.). La prise de conscience de l'importance du secteur informel dans les pays en développement, suite à l'étude du BIT sur l'emploi au Kenya (1972) qui révéla au grand jour le caractère massif et structurel du phénomène, va donner lieu à une multiplication des études et enquêtes sur le secteur informel dans les pays du « Tiers-monde ». Depuis, l'économie informelle est devenue une question centrale de l'économie du développement et une littérature abondante a été produite à cet effet.

Cependant, la complexité du phénomène et les divers enjeux qui lui sont associés ont conduit à des interprétations diverses d'où la multiplicité des approches, définitions et méthodes de mesure.

Ainsi, l'objet de ce chapitre est de dresser une revue de la littérature sur le secteur informel dans les pays en développement. La section 1 recense et analyse les différentes approches, anciennes et récentes, du secteur informel. La section 2 présente les principales définitions du secteur informel ainsi que les problèmes qu'elles soulèvent. Nous présentons et analysons, dans la section 3, l'évolution du statut du secteur informel dans les différents modèles du marché du travail. Enfin, la section 4 fait le point sur la mesure et l'ampleur du secteur informel.

1. Analyse critique des différentes approches du secteur informel

Une littérature abondante existe sur le secteur informel dans les pays en développement. Cependant, la multiplicité des approches et des définitions de celui-ci n'est pas de nature à faciliter la compréhension du phénomène. Cet état de fait a conduit certains auteurs, pourtant spécialistes reconnus de la question du secteur informel, à refuser à ce dernier le statut de concept [De Miras, 1988 ; Little *et al*, 1987 ; Lautier, 1994].

La multiplicité des approches trouverait son explication dans la diversité des contextes géographiques, socio-économiques et culturels des pays considérés voire même dans les a priori idéologiques des auteurs.

Dés lors, l'objet de cette section est de tenter de faire une recension des différentes approches du secteur informel, anciennes et nouvelles. Ceci est d'autant nécessaire pour comprendre l'évolution de la problématique du secteur informel dans les pays en développement mais aussi pour identifier et clarifier les enjeux, anciens et nouveaux, que pose la question de l'économie informelle.

1.1. Le secteur informel comme secteur marginal ou de subsistance

Bien que l'étude du secteur informel et son introduction dans le champ de l'économie du développement soient relativement récentes (1972), l'existence des activités informelles remonte loin dans le temps. Pour Lautier [1994], les petites activités marchandes qu'on qualifie aujourd'hui d'activités informelles existaient déjà au XX^{ème} siècle voire bien avant dans des pays aussi variés qu'éloignés (France, Inde, Maghreb, Afrique occidentale).

Dans les années 1950 et 1960, avant l'invention du concept de secteur informel par le BIT en 1972, les notions utilisées, aussi bien par les économistes que par les sociologues, pour qualifier ces petites activités marchandes sont les notions de « marginalité », de « sous-emploi » et de « pauvreté urbaine » [Lautier, 1994].

Le concept de marginalité a été surtout utilisé, à la fin des années 60, par des économistes de la CEPAL (Commission Economique Pour l'Amérique Latine, affiliée à l'ONU) pour

désigner essentiellement la situation des migrants ruraux que le secteur industriel moderne s'avère incapable d'absorber et qui se retrouvent de ce fait confinés dans un secteur intermédiaire, qualifié par certains auteurs de « transitionnel ». Pour survivre, ces migrants exercent des activités marginales en attendant de trouver un emploi dans le secteur moderne de l'économie. L'existence de ce secteur intermédiaire (entre le secteur agricole traditionnel et le secteur industriel) constitue ainsi une remise en cause du modèle dualiste de Lewis [1954] selon lequel la main d'œuvre libérée par le secteur rural est systématiquement absorbée par le secteur industriel.

Quant aux notions de « sous-emploi » et de « pauvreté urbaine », elles se rapportent à la situation de ces nouveaux « urbains », qui développent des activités marginales, souvent à la périphérie des villes, et dont les faibles revenus leur permettent tout juste de survivre.

La publication du rapport du BIT sur le Kenya en 1972, qui a consacré et popularisé le terme de secteur informel, a donné lieu à une floraison d'études et enquêtes sur les petites activités marchandes dans les villes du tiers-monde. Ces études, notamment celles relatives au continent africain, révèlent l'importance du secteur informel notamment en termes d'emplois (celui-ci représente suivant les pays 20 à 60 % de l'emploi non agricole) mais aussi le dynamisme des petites entreprises dans certaines branches d'activité (artisanat, services et textile).

En dépit de son rôle majeur dans la création d'emplois et des revenus et des potentialités dont disposent certains de ses segments, le secteur informel n'est pas considéré pour autant comme un facteur de développement ou un secteur à promouvoir. La tendance générale, aussi bien dans le milieu des chercheurs qu'au niveau des gouvernements confrontés au problème de l'informel, était plutôt à son éradication. En effet, le processus de développement tel qu'il est perçu jusqu'alors ne pouvait s'accommoder de l'existence et du développement de l'économie informelle.

Dans ce contexte précis, le secteur informel est défini comme un ensemble d'activités marginales dont la fonction principale est d'assurer la survie des individus qui s'y adonnent, loin de toute ambition d'accumulation.

Pour les tenants de cette approche, le développement du secteur informel trouve son explication dans la structure particulière du marché du travail des pays en développement, se caractérisant par un excédent structurel de la main d'œuvre et une faible capacité d'absorption du secteur moderne.

Cette vision, qui s'inscrit dans le cadre de l'approche dualiste de l'économie héritée des travaux de Lewis, considère que ce secteur est voué à disparaître sous l'effet du développement économique et social des pays en développement.

La décennie suivante (1980), qui a vu l'expansion des activités informelles, suite notamment à la mise en œuvre de programmes d'ajustement structurel dans la plupart des pays en développement, démentira cette vision et ouvrira la voie à de nouvelles approches du secteur informel.

1.2. Le secteur informel comme secteur potentiellement dynamique

Parallèlement à la conception précédente, réduisant le secteur informel aux seules activités de survie, une autre approche de ce secteur a été développée par des chercheurs et experts affiliés à des institutions internationales (BIT, Banque Mondiale,...). Pour ces derniers, pour la plupart impliqués dans la conception des programmes d'emploi en faveur des pays en développement, le secteur informel n'abrite pas que des activités de subsistance mais constitue également un lieu de développement des activités productives, susceptibles de se développer et de contribuer à la croissance. Il s'agit essentiellement de l'artisanat de

production, de certains services et du petit commerce, qu'on désigne communément sous le vocable de petite production marchande (PPM).

Ainsi, compte tenu du développement des micro-entreprises familiales dans certaines branches d'activité et des différentes formes de l'auto-emploi, le secteur informel n'est plus perçu comme un secteur marginal, on y voyait le signe d'une économie dynamique, source de richesses et d'emplois.

En effet, grâce à leur flexibilité (capacité d'adaptation aux fluctuations de la conjoncture, flexibilité des rémunérations) et à des coûts salariaux plus que compétitifs, ces micro-entreprises familiales arrivent à concurrencer sérieusement les moyennes et grandes entreprises notamment dans certaines branches d'activité telle que la branche textile.

Cette conception du secteur informel, considérant celui-ci comme un « vivier de petites entreprises dynamiques » a été critiquée par de nombreux auteurs dont Hugon [1980] qui conteste fortement cette vision en écrivant « croire que les petites activités sont des pépinières de futurs entrepreneurs va à l'encontre des observations des processus de modernisation qui ne se font pas généralement selon un processus graduel mais résultent le plus souvent de politiques d'aide de l'Etat à des agents... ». Ce sont donc l'Etat et certaines institutions internationales (BIT, Banque mondiale), à travers les divers programmes d'aide aux activités informelles, qui sont derrière ce prétendu dynamisme du secteur informel. D'ailleurs, la plupart des études empiriques menées sous l'égide de ces organisations privilégient les activités les plus structurées (artisanat de production, services de réparation...) au détriment des activités marginales (services personnels, activités de récupération...).

Notons enfin que ces deux conceptions du secteur informel ont toujours coexisté et coexistent toujours. Charmes [1990] note à ce propos que « le rapport du BIT sur le Kenya portait déjà en germe cette double conception du secteur informel, associant activités marginales et artisanat de production et de services et petit commerce ».

1.3. Le secteur informel comme réponse à la crise des pays en développement

L'aggravation de la crise économique et sociale dans les années 1980 dans la plupart des pays en développement, suite au retournement de la conjoncture internationale (effondrement des cours des matières premières, crise de l'endettement, détérioration des termes de l'échange...) et la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel, va conduire les institutions internationales et de nombreux chercheurs à reconsidérer le statut et le rôle du secteur informel dans l'économie et la société.

En effet, face aux problèmes sociaux (pertes d'emplois dans le secteur formel, montée du chômage, expansion de la pauvreté et érosion du pouvoir d'achat), aggravés par les politiques d'ajustement, le secteur informel apparaît comme un véritable moyen de survie pour de larges couches de la société affectées par la crise.

Le secteur informel est perçu, dans ce contexte, comme une réponse et un facteur d'adaptation à la crise. En effet, les pertes d'emploi dans le secteur formel (administrations et entreprises publiques) sont dans une certaine mesure compensées par les créations d'emplois dans le secteur informel. Celui-ci offre également la possibilité à de nombreux ménages de compenser la baisse de leur revenu principal à travers le phénomène de la pluriactivité.

Dans cette optique, le secteur informel n'est plus considéré comme un vivier de petites entreprises dynamiques. Compte tenu de la crise, il doit avant tout créer des emplois et des revenus aussi faibles soient-ils. C'est donc un rôle typiquement social qui lui est reconnu d'où sa légitimation et sa promotion par les organisations internationales (BIT, Banque Mondiale, Unicef...) et certains gouvernements confrontés au problème épineux du chômage.

Penouil [1992], dans son étude consacrée au secteur informel en Afrique, développe une version plus affinée de cette approche. Dans son analyse, l'auteur distingue deux types d'activités informelles : celles qui semblent constituer une réponse aux facteurs structurels de la crise africaine et celles qui sont induites par des difficultés conjoncturelles. Face aux blocages structurels qui se traduisent, selon l'auteur, par des dysfonctionnements institutionnels, la crise urbaine, la crise du système de formation, des technologies inadaptées et un système économique inefficace et qui entravent le développement des économies africaines, le secteur informel est présenté comme « une forme particulière de la dynamique sociale » et « une véritable société de survie » compte tenu de ses multiples fonctions.

Premièrement, face à la crise urbaine et au recul de l'emploi formel, le secteur informel apparaît comme un moyen de survie en assurant un revenu minimum à de nombreux individus et offrant des biens et services adaptés au pouvoir d'achat des couches démunies.

Deuxièmement, sur le plan des valeurs, des comportements et de l'apprentissage, le secteur informel permet d'assurer une forme de transition entre les structures traditionnelles et les structures modernes [Penouil, 1992].

Sur le plan de la formation et de l'apprentissage par exemple, le secteur informel sert de palliatif, voire de solution à la crise du système de formation en accueillant en son sein des jeunes gratuitement ou presque. Enfin, le secteur informel permet de répondre aux besoins nouveaux et spécifiques de la société (activités de réparation-rénovation, fractionnement des produits, etc.).

L'informel est aussi analysé comme une réponse aux déséquilibres conjoncturels (crise de l'endettement, baisse des cours des matières premières, crise de l'emploi, crise budgétaire, etc.) qui affectent les économies en développement. Dans ce contexte de crise conjoncturelle, le secteur informel joue un rôle de régulation de l'emploi et des revenus.

1.4. Le secteur informel comme secteur soumis au système capitaliste

Des auteurs d'inspiration marxiste ou structuraliste soutiennent que le secteur informel est un secteur exploité par le secteur capitaliste [Amin, 1973 ; Portes, Benton et Castelles, 1984, 1989]. Cette soumission à l'économie capitaliste se traduit par la surexploitation des travailleurs du secteur informel (faibles rémunérations, absence de protection et de droits, durées de travail plus longues,...) et par un transfert de valeur de la petite production marchande qualifiée de « mode de production pré-capitaliste » vers « le mode de production capitaliste » [Amin, 1973 cité par Hugon, 1980]. Il s'agit notamment des sous-traitants, des tacherons, des travailleurs à domicile et des salariés des petits ateliers mais aussi des apprentis assimilés à des quasi-salariés en situation d'exploitation.

Cette vision du secteur informel, qui s'inscrit dans le prolongement des théories structuralistes (théorie de la marginalité, théorie de la dépendance), appréhende celui-ci sous l'angle du rapport à la loi. Pour les tenants de cette approche [Portes, Benton et Castells, 1989], le développement des activités informelles répond aux exigences des entreprises capitalistes, qui pour rester compétitives ont besoin d'exploiter les travailleurs du secteur informel (sous-traitants, travailleurs à domicile). La multiplication des statuts de la main d'œuvre (CDD, intérim, stagiaires,...) au sein des grandes entreprises capitalistes participe également de cette stratégie de minimisation des coûts salariaux.

Tout en récusant la thèse selon laquelle le secteur informel jouerait un rôle de pression sur le salaire moyen du secteur moderne¹, Lopez, Henao et Sierra [1984] dans leur étude sur le secteur informel en Colombie, reconnaissent la dépendance voire la soumission de certains

¹ Cette idée sera développée et analysée dans la troisième section.

segments du secteur informel (artisanat industriel et petit commerce notamment) au capital commercial².

Le recours au secteur informel se justifie par le fait que la réglementation (sociale et fiscale notamment) n'est pas respectée au sein de ce dernier, ce qui permet aux entreprises du secteur capitaliste de minimiser leurs coûts (notamment salariaux) et de maximiser par conséquent leur rentabilité.

Dans cette optique, le secteur informel est présenté comme un ensemble de formes de production (activités de sous-traitance, travail à domicile,...) totalement soumises à la logique du système capitaliste. Les actifs de ce secteur sont assimilés à des salariés en situation de dépendance et de surexploitation.

Selon cette approche, c'est l'insuffisance voire l'absence de contrôle de l'Etat et son incapacité à faire respecter les règlements et les lois qui sont à l'origine du développement du secteur informel [Lautier, 1994].

Cette conception du secteur informel, par ailleurs relativement récente et présente surtout dans les études consacrées à l'économie informelle en Amérique latine, présente cependant quelques limites qu'il convient de souligner.

Pour Hugon [1980], si la thèse de soumission des activités informelles au capital peut se vérifier dans le cas de certaines activités (activités de sous-traitance, services personnels, activités de réparation notamment), elle ne peut s'appliquer aux autres activités du secteur informel, que l'auteur qualifie de « cocapitalistes » c'est-à-dire qui accompagnent le développement de l'économie capitaliste. Il s'agit notamment des services de réparation et d'entretien, du commerce de détail, des services domestiques, de l'artisanat d'art, etc. l'auteur note à ce propos que « la très grande hétérogénéité des activités recouvertes par le secteur informel interdit de penser [leur] détermination par le capital.... ». Il suggère ainsi de nouvelles pistes de recherche en recommandant de « rechercher des lois spécifiques de fonctionnement et de reproduction pour chacune des activités spécifiques ». En outre, l'auteur souligne une autre limite de cette thèse en soutenant que si ces relations de dépendance et de soumission au capital peuvent exister, il n'en demeure pas moins qu'elles sont limitées dans les villes du tiers-monde. Les activités de sous-traitance, par exemple, si elles sont relativement répandues en Asie, sont en revanche peu développées en Afrique [Hugon, 1990].

Roubaud [1994] conteste également le bien fondé de cette thèse en soutenant l'idée de coexistence (et non de soumission) du secteur informel- souvent assimilé d'après l'auteur au mode de production non capitaliste ou pré-capitaliste - avec le secteur capitaliste. Selon lui, cette coexistence « serait l'une des composantes structurelles des économies des pays en développement ».

Cet auteur relativise également l'idée d'un transfert de valeur du secteur informel vers le secteur moderne (capitaliste) en montrant qu'il existe aussi des transferts dans le sens inverse c'est à dire du secteur moderne vers le secteur informel. Ces transferts de valeur concernent le capital humain et le capital financier. L'épargne nécessaire à l'accumulation primitive dans le secteur informel a souvent pour origine le secteur moderne. Celui-ci joue également un rôle relativement important dans la formation des actifs du secteur informel notamment les micro-entrepreneurs.

1.5. Le Secteur informel comme réponse à la réglementation publique excessive et inadaptée

Cette vision du secteur informel est développée par des auteurs d'obédience libérale. Ces derniers considèrent que ce sont les réglementations publiques (fiscales, sociales et

² C'est le cas par exemple des couturières dans le secteur de la confection liées aux grands commerçants et des ébénisteries travaillant pour les vendeurs de meubles [Lopez, Henao et Sierra, 1984].

administratives), souvent excessives et inadaptées, et les entraves bureaucratiques qui constituent la cause fondamentale du développement des activités informelles.

La version la plus accomplie de cette thèse est présentée par De Soto [1994], dans son étude consacrée à l'économie informelle au Pérou.

S'appuyant sur les résultats d'enquêtes de terrain, De Soto soutient que l'économie informelle est une réponse des individus aux réglementations excessives et inadaptées de l'Etat (en matière administrative, sociale et fiscale). Ce dernier, par son caractère bureaucratique et son poids écrasant dans l'économie, empêche le développement de l'initiative privée et la création d'entreprises dans le cadre légal.

Les entraves bureaucratiques (inflation des démarches, durées d'attente très longues, coûts exorbitants) seraient donc de nature à pousser la plupart des actifs à exercer dans l'informel.

D'après les résultats des recherches de l'ILD, par exemple pour ouvrir légalement un simple magasin, il faut accomplir 4 démarches auprès de 3 administrations différentes, nécessitant en moyenne 43 jours et dont le coût total représente l'équivalent de 15 salaires minimum (591 dollars). Sur un autre registre, il faut en moyenne 83 mois pour obtenir un permis de construire [De Soto, 1994].

Selon De Soto, la décision de rejoindre le secteur informel est le résultat d'un calcul rationnel des individus. Celui-ci consiste à comparer les coûts de la légalité (temps d'attente, frais administratifs et financiers...) avec les coûts de l'informalité (coûts de corruption de la police et des agents de contrôle, coûts liés à l'absence d'accès à la publicité, aux crédits et aux marchés publics ; coûts relatifs au paiement de certains impôts indirects comme la TVA). Pour l'auteur ces deniers sont largement inférieurs aux coûts de la légalité. Ce qui explique le choix du secteur informel par un nombre important d'individus (micro-entrepreneurs).

Pour favoriser l'émergence de l'économie de marché (dont l'économie informelle en est une forme), l'auteur préconise de simplifier et de modifier le droit qui régit les micro-entreprises dans un sens favorable à celles-ci. Concrètement, cela signifie la simplification voire la suppression de toutes les réglementations publiques (Droit du travail, fiscalité, procédures administratives), jugées contraignantes pour les entreprises et leur remplacement par des lois et règlements favorisant l'efficacité économique, que l'auteur désigne par l'expression « instruments législatifs facilitatifs ».

Cette vision de l'économie informelle a rencontré un certain succès. Celui-ci est dû dans une large mesure à son contexte d'émergence à la fin des années 1980, marqué par la montée et la prédominance des idées libérales. S'il est vrai que cette thèse présente quelques mérites (notamment sur le plan de la démarche)- le caractère original de celle-ci a été souligné par beaucoup d'auteurs dont Roubaud [1994] - il n'en demeure pas moins quelle prête le flanc à plusieurs critiques. Dans beaucoup de pays notamment en Afrique et en Amérique Latine où l'Etat providence est réduit à sa portion congrue, c'est au contraire la faible intervention de l'Etat dans le champs économique et social et son insuffisante capacité de contrôle qui sont à l'origine du développement des activités informelles. Ceci est d'autant plus vrai pour les pays d'Afrique.

Pour Roubaud, si cette approche du secteur informel est pertinente pour certains segments de l'économie informelle où de nombreuses entreprises, pour échapper aux contraintes réglementaires (sociales, fiscales et administratives) de plus en plus écrasantes, choisissent le cadre extra-légal ; elle est totalement infondée pour les autres segments où c'est paradoxalement la faiblesse de l'Etat providence qui est à l'origine du non-enregistrement de ces activités [Roubaud, 1994].

Une autre limite non moins importante tient au caractère partiel des résultats statistiques fondant la thèse de De Soto. En effet, ce dernier avec son équipe de l'ILD, a mené des enquêtes sur un espace géographique restreint et qui de surcroît a ses spécificités. Ces

résultats ne sont donc pas généralisables et ne peuvent de ce fait servir à tirer des conclusions générales et encore moins tranchées sur le secteur informel.

D'ailleurs, beaucoup d'enquêtes, dont celles menées dans des pays proches du Pérou tant du point de vue géographique qu'économique, social et politique, ont abouti à des résultats radicalement différents de ceux des enquêtes de l'équipe de De Soto [Roubaud, 1994].

Il s'agit enfin d'une vision partielle et idéologique. Sa partialité et son caractère idéologique résident dans le fait qu'elle est très favorable aux entreprises (le capital) et indifférente voire hostile aux autres acteurs de l'économie informelle (les salariés des micro-entreprises, les apprentis, les domestiques, les vendeurs ambulants,...) [Lautier, 1994].

2. La place du secteur informel dans les modèles du marché du travail

La vision dualiste des économies en développement trouve son fondement théorique dans le modèle dualiste de Lewis [Lewis, 1954], lequel a ouvert la voie à d'autres modèles dualistes plus affinés, qualifiés de modèles de seconde génération (modèle de Harris-Todaro, 1970 ; modèle de Harberger, 1971 ; modèle de Tidrick, 1975 ;...).

La particularité commune de ces modèles dualistes réside dans la non-prise en compte du secteur informel. C'est à Fields que revient le mérite d'introduire pour la première fois le secteur informel urbain dans l'analyse du marché du travail dans son modèle trisectoriel [Fields, 1975]. Les critiques dont a fait l'objet ce dernier le conduisent à l'amender pour le présenter sous une nouvelle forme [Fields, 1990].

Dans cette section, nous présenterons en premier lieu les modèles dualistes sans le secteur informel (modèle de Lewis et modèle de Harris-Todaro). Ceci fera l'objet des deux premières sous-sections. Nous analyserons ensuite, dans la sous-section 3, les principaux modèles du marché du travail ayant intégré le secteur informel (les modèles de Fields et le modèle de Lopez).

2.1. Le modèle de Lewis

Partant de la dualité des économies des pays sous-développés, Lewis distingue dans son modèle, un secteur traditionnel (rural, agricole), caractérisé par le sous-emploi d'une main d'œuvre illimitée et par une faible productivité et un secteur moderne (urbain, industriel) caractérisé par une productivité du travail plus élevée. La différence de productivité explique la différence des niveaux de revenus entre les deux secteurs. Ce modèle met en évidence la contribution du secteur agricole, à travers les transferts de main d'œuvre, au développement du secteur industriel. Pour Lewis, c'est la main d'œuvre excédentaire du milieu rural qui alimente la demande de travail de l'industrie urbaine.

Compte tenu de l'abondance de la main d'œuvre rurale, celle-ci est prête à travailler dans le secteur moderne à un taux de salaire correspondant au salaire de subsistance. Elle va continuer à s'employer dans ce secteur moderne à ce niveau de salaire de subsistance jusqu'à épuisement de la main d'œuvre excédentaire dans le secteur rural. Le salaire de subsistance étant légèrement supérieur au revenu agricole moyen qui, à son tour, est égal à la productivité moyenne du travail agricole. Etant donné que la productivité de ces travailleurs embauchés est supérieure à leur salaire (la productivité marginale du dernier travailleur est égale au salaire de subsistance et celle des travailleurs précédents est supérieure à celui-ci), la différence constitue le profit du capitaliste qui sert à financer les investissements, qui à leur tour, permettent un accroissement de la production et du niveau de l'emploi, ce qui accroît davantage les profits en maintenant toujours le salaire à un niveau bas (niveau de subsistance). Ainsi, les transferts de main d'œuvre des zones rurales vers les zones urbaines permettent l'augmentation du profit et l'accumulation du capital qui est à la base de tout processus de développement.

Au delà de l'irréalisme des hypothèses qui sous-tendent ce modèle [Norel, 1997], celui-ci présente un certain nombre de limites fondamentales. Un départ massif des travailleurs agricoles entraînerait inévitablement une chute de la production agricole. Celle-ci se traduirait par une hausse des prix des produits agricoles, qui imposerait à son tour une augmentation des salaires [Montalieu, 2001].

Dans le même ordre d'idées, la baisse du nombre de travailleurs agricoles, en déca d'un certain niveau, entraînerait une hausse de leur productivité (marginale et moyenne) et par conséquent de leurs revenus, qui peuvent augmenter au delà du salaire réel du secteur moderne. Une revalorisation de ce dernier, condition sine qua non pour maintenir les mouvements migratoires de la campagne vers le secteur moderne, conduirait inévitablement à la baisse du profit des capitalistes et donc de l'accumulation du capital [Norel, 1997].

Mais la grande faiblesse de ce modèle de Lewis réside dans la non-prise en compte de deux phénomènes majeurs dans l'économie des pays sous-développés à savoir le chômage et le secteur informel.

La montée du chômage urbain dans les années 1960, induit par le phénomène d'urbanisation dans la plupart des pays en développement va sonner le glas du schéma théorique de Lewis et donner lieu à d'autres schémas plus réalistes et mieux élaborés.

2.2. Le modèle de Harris-Todaro

A la différence du modèle de Lewis, le modèle de Harris-Todaro distingue trois états possibles du marché du travail. Outre l'emploi dans les deux secteurs (traditionnel et moderne) définis par Lewis, ces deux auteurs introduisent la situation de chômage dans le milieu urbain. Celui-ci serait le résultat de l'augmentation des flux migratoires des campagnes vers les villes, dus à la persistance de l'écart de revenus entre les deux secteurs (salaires urbains beaucoup plus élevés que ceux du secteur agricole). Ce dualisme dans les rémunérations s'explique par l'existence dans le secteur agricole de salaires concurrentiels (le salaire agricole correspond à la productivité marginale du travail qui est égale au salaire d'équilibre) alors que dans le secteur moderne les salaires se situent, compte tenu de l'existence d'un salaire minimum légal, au dessus du salaire d'équilibre.

Tout accroissement de l'écart de revenus entre les deux secteurs entraînerait un accroissement des flux migratoires, qui induiraient à leur tour l'aggravation du chômage urbain. Le salaire urbain étant fixé au dessus du salaire d'équilibre, cette situation se traduira par un déséquilibre du marché du travail : $N_d < N_o$ avec N_d : demande de travail ; N_o : offre de travail ; $(N_o - N_d)$ représente le volume du chômage.

Mais l'apport fondamental du modèle de Harris-Todaro consiste principalement dans la mise en évidence de la rationalité des comportements migratoires, malgré l'existence du chômage urbain [Montalieu, 2001]. Ainsi, les migrants ruraux prennent leur décision de migration vers la ville sur la base d'une comparaison du salaire agricole avec le salaire urbain espéré ($Wu.e$). Celui-ci correspond au salaire potentiel (We) obtenu multiplié par la probabilité de trouver un emploi (p). $Wu.e = We \times p$

Les caractéristiques de ce modèle peuvent être résumées ainsi :

- une économie duale, composée d'un secteur urbain moderne et d'un secteur agricole traditionnel ;
- un double régime des rémunérations (des salaires élevés et rigides à la baisse dans le secteur moderne, supérieurs au salaire d'équilibre du marché, et des salaires faibles dans le secteur agricole correspondant au salaire d'équilibre du marché) ;
- des flux migratoires dus aux écarts de revenus, et
- un chômage urbain persistant.

Ce modèle constitue certes une avancée par rapport au modèle de Lewis dans la mesure où il reconnaît l'existence du chômage. Néanmoins, son pouvoir explicatif reste limité du fait qu'il ignore l'existence du secteur informel, un phénomène massif dans les pays en développement, où une bonne partie de la population ne fait partie ni des actifs du secteur moderne ni de la masse des chômeurs, elle est tout simplement confinée et active dans le secteur informel.

La prise en compte de ce phénomène « nouveau » va déboucher sur de nouveaux modèles, qualifiés de « modèles de troisième génération » dont le plus pertinent est celui de Fields. Il y a lieu de citer également le modèle de Lopez [1970] et celui de Mazumdar [1976].

2.3. Le statut du secteur informel dans les modèles de Fields

La prise en compte du secteur informel dans l'analyse du marché du travail des pays en développement a ouvert la voie à des tentatives de conceptualisation et de modélisation de ce secteur dont les plus importantes sont représentées par les modèles de Fields.

Il y a lieu de noter que le premier modèle à avoir pris en compte le secteur informel urbain est le modèle de Lopez [1970]- qui est en fait une extension du modèle de Todaro [1969]- à travers l'introduction de la possibilité pour les urbains, exclus du marché du travail formel, de travailler dans le secteur informel. La grande faiblesse de ce modèle tient au fait qu'il ne prend pas en compte l'existence du chômage urbain, ce qui explique son insuccès.

2.3.1. Le premier modèle de Fields (1975)

Ce modèle met en évidence 4 situations possibles du marché du travail qui correspondent aux stratégies de recherche d'un emploi :

- rester dans le secteur rural et se contenter du revenu agricole, compte tenu de l'impossibilité de trouver un emploi dans le secteur moderne ;
- étant au chômage, chercher un emploi dans le secteur moderne. Si une possibilité est offerte, s'embaucher dans le secteur moderne ;
- autrement, rester au chômage ;
- étant actif dans le secteur informel, chercher un emploi dans le secteur moderne avec néanmoins une probabilité plus faible d'en obtenir un que si l'on est chômeur (celui-ci est plus disponible pour chercher un emploi, il peut y consacrer tout son temps). Si une possibilité se présente, s'employer dans le secteur moderne ;
- autrement, rester dans le secteur informel et se contenter du revenu de celui-ci.

Avec : $R_i < R_a < S_m$ R_i : revenu informel ; R_a : revenu agricole ; S_m : salaire du secteur moderne.

Le modèle de Lopez -Mazumdar de 1976 admet uniquement 3 situations : travailler dans le secteur traditionnel, faute de trouver un emploi dans le secteur moderne et gagner le revenu agricole (R_a) ; s'embaucher dans le secteur moderne si c'est possible, sinon travailler dans le secteur informel ; dans le pire des cas, rester au chômage.

Avec $R_a < R_i < S_m$

Dans ce premier modèle de Fields, le secteur informel est défini par les éléments suivants : une facilité d'accès (absence de barrières à l'entrée) ; les travailleurs du secteur informel ont moins de chance que les chômeurs d'accéder à un emploi dans le secteur moderne ; les revenus informels se situent au bas de l'échelle (ils sont non seulement inférieurs aux revenus du secteur moderne mais également à ceux du secteur traditionnel).

Reprenons ces éléments un par un. S'agissant de la facilité d'accès aux activités informelles, qui est présentée par Fields comme le critère de définition par excellence du secteur informel,

des études empiriques ont établi que ce critère de définition est loin d'être pertinent. Il existe au sein du secteur informel, dont l'extrême hétérogénéité est maintenant admise par tous les spécialistes, des activités qui ne sont pas accessibles à tout le monde (par exemple les activités de réparation et certaines activités artisanales qui exigent un savoir faire technique).

Considérer que les travailleurs du secteur informel ont moins de chance que les chômeurs de trouver un emploi dans le secteur moderne est partiellement vrai dans la mesure où les seconds ont plus de temps à consacrer à la recherche d'un emploi que les premiers. Mais on peut objecter que l'accès à l'emploi dans le secteur moderne ne dépend pas que du temps que l'on peut y consacrer. Des facteurs autrement plus déterminants comme le niveau de qualification, l'expérience, les relations sociales, etc. interviennent dans une large mesure dans l'accès à l'emploi moderne [Bodson et Roy, 1993].

Enfin, l'hypothèse de l'infériorité des revenus informels par rapport aux revenus des autres secteurs est très discutable. La aussi des études empiriques ont permis de remettre en cause cette hypothèse. Non seulement, les revenus du secteur informel ne sont pas aussi faibles qu'on le prétendait mais ceux générés par certaines activités informelles sont largement supérieurs à ceux du secteur moderne [Hugon, 1980 ; Charmes, 1987, 1997 ; Lopez, Henao et Sierra, 1984].

2.3.2. Le « deuxième » modèle de Fields (1990)

Conscient des limites de son modèle de départ, Fields [1990] va proposer un nouveau modèle en 1990, qui est en réalité une version remaniée de son modèle de 1975.

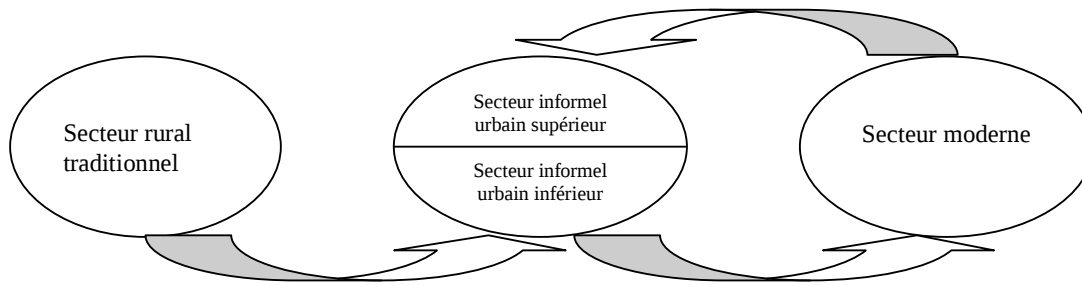
Ainsi pour remédier à toutes les insuffisances du modèle précédent, Fields y introduit une hypothèse supplémentaire mais fondamentale. Il s'agit de l'hypothèse de la segmentation du secteur informel selon laquelle il existerait au sein du vaste secteur informel, d'un côté des activités d'accès facile, générant globalement de faibles revenus (activités de subsistance) et de l'autre des activités d'accès difficile (réparation, artisanat) que choisiraient volontairement les individus en raison de l'importance des revenus qu'elles procurent. Ce qui revient à distinguer deux étages : le secteur informel « inférieur » et le secteur informel « supérieur ».

En plus de l'hétérogénéité des activités et son corollaire la différenciation des revenus, Fields finit par reconnaître l'existence de liaisons entre le secteur formel et le secteur informel [Bodson et Roy, 1993] mais aussi entre ce dernier et le secteur traditionnel. Ceci apparaît à travers la trajectoire de certains individus qui peut être résumée ainsi :

- 1- migration de la campagne vers la ville ;
- 2- insertion dans le segment inférieur du secteur informel ou chômage ;
- 3- insertion dans le secteur formel et accumulation de ressources ;
- 4- retour au secteur informel (au segment supérieur du secteur informel) comme petit patron ou travailleur indépendant.

Cette trajectoire peut être schématisée de la façon suivante :

Schéma 1 : mobilité inter-sectorielle de certains individus selon Fields



Source : composé par nos soins sur la base de l'analyse de Fiels [1990]

2.4. Le statut du secteur informel dans le modèle de Lopez (modèle de la mobilité intersectorielle)

Ce modèle traduit le déplacement des travailleurs d'un secteur à un autre suivant une trajectoire en trois phases [Lopez Castano, 1989 ; Lopez Castano in Roubaud, 1994]. Cette trajectoire triphasée se résume ainsi :

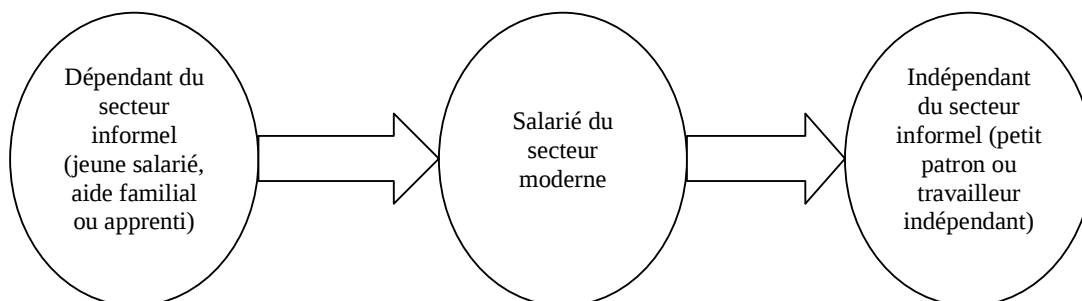
1/ Les jeunes, dans leur majorité, commencent leur vie active dans le secteur informel comme salariés, aides familiaux ou apprentis. Ce premier contact avec le monde du travail leur permet de se familiariser avec le travail et d'acquérir une certaine expérience professionnelle. Le non-respect de la réglementation sociale (la législation du travail notamment) dans le secteur informel permet de recruter un nombre important de jeunes ne disposant ni de l'âge nécessaire au travail ni de qualifications.

2/ Après quelques années d'activité dans le secteur informel, ces jeunes choisissent, lorsque l'occasion leur est offerte, d'intégrer le secteur moderne en tant que salariés. L'attrait de ce secteur s'expliquerait par la qualité supérieure de ses emplois (statut protégé, emplois relativement bien rémunérés, prestations sociales).

3/ A partir d'un certain âge (40-50 ans), les salariés du secteur moderne (dont les cadres), après avoir accumulé de petits fonds mais aussi un savoir faire technique ainsi qu'un certain capital social, quittent le secteur moderne pour s'installer à leur compte dans le secteur informel (comme indépendants ou petits patrons). Ce déplacement du secteur moderne vers le segment supérieur du secteur informel serait motivé par la recherche de meilleurs revenus et un certain désir d'indépendance.

On peut schématiser ce parcours triphasé de la façon suivante :

Schéma 2 : mobilité inter-sectorielle de certains actifs selon Lopez



Source : composé par nos soins sur la base de l'analyse de Lopez Castano [1989]

Ainsi, le secteur informel dans ce modèle de Lopez joue un double rôle : un rôle dans la formation, dans la mesure où il permet aux jeunes engagés dans des activités informelles (aides familiaux, apprentis ou encore salariés) de se former et d'acquérir un métier (artisan, réparateur, vendeur...) ; un rôle de « substitut aux systèmes d'assurances sociales » : le secteur informel (notamment son segment supérieur) joue en quelque sorte le rôle d'une compagnie d'assurances pour de nombreux salariés du secteur moderne. L'investissement dans le secteur informel (ouverture d'un commerce ou d'un petit atelier par exemple) permet à ces derniers de se soustraire à la précarité des pensions de retraite et d'avoir un niveau de vie meilleur.

Si cette trajectoire triphasée a pu être observée dans un pays comme la Colombie, ayant servi de champs d'étude à Lopez, il n'en demeure pas moins qu'elle reste marginale et sujette à critiques. En effet, les résultats de certaines études de terrain ont permis de remettre en cause la thèse de la trajectoire triphasée. Roubaud [1994], dans son étude sur le secteur informel au Mexique, relève que parmi les personnes de plus de 60-65 ans, seule une infime minorité reste en activité. En outre, si ce modèle est plus ou moins pertinent pour les hommes, il ne s'applique pas aux femmes qui, elles, suivent un parcours professionnel spécifique. Celui-ci s'apparente à une succession de phases d'activité et de phases d'inactivité (ces femmes travaillent jusqu'à leur mariage, puis arrêtent le travail pour se consacrer à leurs enfants et aux tâches ménagères. Elles reprennent généralement l'activité une fois que les enfants ont grandi).

3. Problème de définition et d'identification du secteur informel

L'un des problèmes majeurs auquel on est confronté lorsqu'on entreprend l'étude du secteur informel est celui du repérage de ce dernier. L'existence d'une grande variété de définitions - une caractéristique saillante de la littérature consacrée à l'économie informelle - complique davantage cette tâche. Barthélemy [1998] note à ce propos « qu'il y a autant de définitions du secteur informel que d'études qui lui sont dévolues ».

Ainsi, cette section aura pour objet de passer en revue les principales définitions données au secteur informel au fil des années et de mettre en évidence leurs limites. Cet exercice devrait nous permettre de sélectionner une définition pertinente et plus ou moins adaptée à notre champ d'étude.

3.1. Les définitions multicritères

Les définitions multicritères, comme leur nom l'indique, cherchent à identifier le secteur informel à partir de plusieurs critères (petite taille des entreprises, facilité d'accès aux activités...). En outre, ces définitions considèrent le secteur informel comme un exemple type de l'économie de marché [Charmes, 1990], telle que définie dans la théorie classique et néoclassique (atomicité du marché, fluidité du marché...).

Parmi ces définitions multicritères, nous retiendrons, dans l'ordre chronologique, celle présentée par le BIT [1972] dans son rapport sur le Kenya, et celle de Sethuraman [1976].

3.1.1. Définition du BIT (1972)

Il convient de rappeler que c'est le BIT qui a utilisé pour la première fois la notion de secteur informel dans son rapport sur l'emploi au Kenya, publié en 1972 ; même si beaucoup d'auteurs attribuent la paternité de cette notion à Hart qui aurait utilisé le terme de « secteur informel » dans l'une de ses études intitulée « Informal income opportunities and the structure of urban employment in Ghana » en 1971 et qui sera publiée deux ans plus tard [Hart, 1973].

Cette première définition du BIT identifie le secteur informel à partir de 7 critères :

- facilité d'accès à l'activité ;
- utilisation des ressources locales ;

- propriété familiale des entreprises ;
- taille réduite des activités ;
- utilisation de techniques à forte intensité de main d'œuvre ;
- qualifications acquises en dehors des systèmes scolaire et de formation officiels ;
- marchés concurrentiels et sans réglementation.

3.1.2. Définition de Sethuraman (1976)

Toujours dans le sillage et l'esprit de la définition du BIT, Sethuraman propose une définition du secteur informel basée sur 9 critères, jugés plus simples et plus opérationnels. Il s'agit des critères suivants :

- nombre d'employés inférieur à dix ;
- emploi d'aides familiaux ;
- non-application des règles légales et administratives ;
- absence de recours aux crédits institutionnels ;
- destination de la production au consommateur final ;
- faible niveau de formation des travailleurs ;
- absence d'énergie mécanique et électrique ;
- caractère ambulant ou semi-permanent de l'activité.

Il apparaît que les critères utilisés pour caractériser le secteur informel sont nombreux et variés. Ils peuvent être, néanmoins, regroupés en 5 catégories : les critères se rapportant à l'entreprise : la petite taille, propriété familiale de l'entreprise, faible intensité capitalistique... ; les critères relatifs au marché : facilité d'accès, marché concurrentiel... ; les critères se rapportant à la main d'œuvre : emploi d'aides familiaux, faible niveau de formation, prédominance des indépendants... ; les critères se rapportant à la relation avec l'Etat : non-application des règles légales et administratives, non-recours aux crédits institutionnels... ; les critères relatifs au lieu d'exercice de l'activité (activités ambulantes, travail à domicile...). Pour certains auteurs à l'instar de Bodson et Roy [1993], le secteur informel se limite uniquement aux zones urbaines.

Notons que ces différentes catégories peuvent se recouper- du moins partiellement- entre elles. A titre d'exemple, la faible intensité capitalistique (caractéristique de l'entreprise) implique l'absence de barrières à l'entrée (caractéristique du marché) ou encore la taille réduite (entreprise) se recoupe avec l'absence d'enregistrement (rapport à l'Etat) et avec l'utilisation de techniques à forte intensité de main d'œuvre.

Ces premières définitions du secteur informel sont loin d'être pertinentes et prêtent le flanc à au moins deux critiques fondamentales. Premièrement, on reproche à ces définitions leur caractère dualiste dans la mesure où le secteur informel est défini par opposition au secteur formel, voire en négatif de celui-ci. Elles ignorent de ce fait les interrelations existant entre ces deux secteurs de l'économie. Charmes [1990] tempère cette critique en soutenant que ces définitions multicritères, loin d'ignorer les relations entre le secteur formel et le secteur informel de l'économie, admettent l'hypothèse de la dichotomie du marché du travail par souci de faciliter l'analyse. Le développement du phénomène de la pluriactivité dans les pays en développement mais aussi dans les pays développés est l'une des preuves de l'absence de dichotomie entre les secteurs formel et informel de l'économie. La deuxième critique porte sur les critères sur lesquels reposent ces définitions. En effet, étant hétérogènes voire contradictoires, les critères retenus ne peuvent définir un « secteur » informel homogène et unifié (caractérisé par une certaine unité entre ses différents segments). En outre, certains de ces critères sont très généraux (la petite taille, le non-respect de la réglementation...) alors que d'autres sont spécifiques à certaines activités [Bounoua, 1992]. A titre d'exemple, le critère lié à l'utilisation des ressources locales est pertinent pour certaines activités traditionnelles

(textile, poterie) mais ne l'est pas pour d'autres activités relevant également du secteur informel (menuiserie métallique, réparation automobile) [Lautier, 1994]. Enfin, ces critères de définition varient non seulement d'un type d'activité à un autre mais aussi d'un pays à l'autre en fonction des contextes géographiques, historiques, socio-économiques et politiques.

Le choix de ces critères de définition dépend également et dans une large mesure de l'objet assigné à chaque étude [Hugon, 1980].

Compte tenu des limites de ce type de définition, certains auteurs (Lautier, Roubaud) proposent d'identifier le secteur informel ou plutôt les différents segments de ce dernier, non pas sur la base des critères évoqués ci-dessus, mais à partir des logiques économiques et sociales qui animent ses acteurs. Lautier [1994] note à ce propos «ce ne sont pas des caractéristiques techniques qui permettront de repérer statistiquement le secteur informel...ce ne peuvent être que des caractéristiques économiques ».

3.2. Les définitions fonctionnelles

Les définitions fonctionnelles, quant à elles, tentent de définir le secteur informel à partir des fonctions qu'il assure au sein de l'économie et de la société en général. L'approche fonctionnelle, tout en mettant l'accent sur les relations entre les deux secteurs-formel et informel- de l'économie, assimile ce dernier à la Petite production marchande (PPM), qui selon de nombreux auteurs, joue un rôle fondamental dans le développement du système capitaliste [Charmes, 1990].

Ces définitions fonctionnelles trouvent en fait leur source dans la thèse de la soumission du secteur informel au capital, présentée dans la section précédente. Dans cette perspective, le secteur informel est défini comme « une réserve de main d'œuvre dans laquelle le secteur moderne puise la force de travail dont il a besoin » [Charmes, 1990]. Ainsi, les travailleurs du secteur informel joueraient le rôle d' « armée industrielle de réserve »- une notion chère aux auteurs marxistes- et leurs faibles rémunérations contribueraient à maintenir à un faible niveau les salaires dans le secteur moderne ; ce qui permet à ce dernier d'accroître sa rentabilité.

Cette idée de pression à la baisse qu'exercerait le secteur informel sur les salaires est récusée par certains auteurs en soutenant que « à égalité de conditions (durée, intensité et qualifications), les revenus par personne ne sont pas plus faibles dans le secteur informel » [Lopez, Henao et Sierra, 1984]. Ces auteurs vont encore plus loin en affirmant que les revenus de certains actifs informels (artisans, commerçants et certains salariés de l'industrie) sont en moyenne plus élevés que ceux des ouvriers et petits employés du secteur moderne. Ils nuancent cependant cette affirmation en reconnaissant que cette différence de revenus en faveur du secteur informel est compensée par les prestations sociales dont jouissent les travailleurs du secteur formel.

Toujours dans le sillage de l'approche fonctionnaliste, beaucoup d'auteurs assimilent le secteur informel à une véritable pépinière de petites activités ayant vocation à se développer progressivement. Il s'agit précisément du segment productif du secteur informel qui serait susceptible d'accumulation.

En 1981, soit cinq ans après avoir présenté sa première définition du secteur informel (définition multicritère), Sethuraman propose cette fois-ci une définition fonctionnelle de celui-ci. Ainsi, « le secteur informel est composé de petites unités s'occupant de produire et de distribuer biens et services et ayant pour finalité essentielle de créer des emplois au profit des participants à l'entreprise et de leur assurer un revenu, bien que ces unités soient limitées sur le plan du capital, matériel et humain et sur celui du savoir-faire » [Sethuraman, 1981 ; cité par Bodson et Roy, 1993].

Il ressort de cette définition que le secteur informel est un secteur composé de petites activités à très faible intensité capitalistique dont la fonction principale est de créer des emplois et procurer des revenus, aussi minimes soient-ils, aux individus engagés dans ce type d'activités.

Pour identifier ces unités relevant du secteur informel, Sethuraman propose comme critère opérationnel un seuil de revenu, représenté par le salaire minimum légal [Charmes, 1990].

3.3. Les définitions du BIT (1993, 2002)

Compte tenu des limites de la définition de 1972, contenue dans le rapport Kenya [BIT, 1972], tenant essentiellement à la non-prise en compte des relations existant entre le secteur informel et le secteur formel (notamment le phénomène de la pluriactivité dont l'importance est significative dans les pays en développement) et de l'inflation des définitions du secteur informel émanant de chercheurs, universitaires, institutions nationales et autres organismes internationaux, le BIT a élaboré deux nouvelles définitions du secteur informel. Il s'agit de celle adoptée en 1993 à la 15ème Conférence internationale des statisticiens de travail (CIST) et de la définition de 2002, qui demeure toujours à l'état de projet en attendant son adoption.

3.3.1. La définition de 1993

Devant la multiplicité des définitions, le BIT présente d'abord en 1987 à la 14ème CIST un projet de définition « consensuelle » du secteur informel. Cette définition qui se voulait une synthèse des principales définitions proposées jusqu'alors, définit l'emploi dans le secteur informel comme « l'ensemble des personnes pourvues d'un emploi pendant la semaine de référence, soit dans une unité économique non enregistrée ou dans une unité économique enregistrée ayant des caractéristiques similaires aux unités économiques non enregistrées de la branche économique correspondante » [BIT, 1987b ; cité par Charmes, 1990]. C'est sur la base de cette proposition qu'a été élaborée une définition internationale du secteur informel, à l'occasion de la 15ème CIST de 1993.

Ayant le souci d'exclure à la fois les activités souterraines et les activités agricoles³ mais surtout d'inclure les activités secondaires et multiples (la pluriactivité), le BIT définit le secteur informel comme « une ensemble d'unités produisant des biens et 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 de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » [BIT, 1993b].

Les similitudes avec la définition fonctionnaliste de Sethuraman sont à la fois nombreuses et frappantes. Tout porte à penser, en effet, qu'il s'agit d'une version améliorée de celle-ci.

Pour faciliter les enquêtes statistiques sur le secteur informel, le BIT propose une définition opérationnelle formulée en ces termes « le secteur informel est considéré comme un ensemble d'activités de production qui, selon les définitions et classifications contenues dans le Système de Comptabilité Nationale des Nations unies (SCN), font partie du secteur institutionnel des Ménages en tant qu'entreprises individuelles » [BIT, 1993b].

Il convient de rappeler que les entreprises individuelles, telles que définies dans le SCN, se différencient des sociétés et quasi-sociétés (SQS) par leur statut juridique spécifique (un

³ La plupart des activités informelles dans les pays en développement s'exercent en « plein jour » et il n'y a pas de volonté délibérée de la part de ces actifs informels d'échapper à la réglementation sociale et fiscale. Quant aux activités agricoles, elles sont exclues du champ du secteur informel en raison de leur tendance décroissante alors que le secteur non agricole suit globalement une tendance croissante [Charmes, 2002].

statut confondu avec celui de leurs propriétaires, les ménages) et par le type de comptabilité qu'elles tiennent (comptabilité sommaire voire inexistante).

Ainsi, le secteur informel sera considéré comme composé des deux catégories suivantes :

-l'ensemble des entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte et pouvant embaucher des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels (cette catégorie des entreprises est représentée par les indépendants).

-l'ensemble des entreprises d'employeurs informels employant un ou plusieurs salariés de façon régulière et pouvant être définies sur la base de leur taille (nombre d'employés inférieur à 5 par exemple) et /ou du non enregistrement de l'entreprise ou des salariés. Il s'agit dans ce cas des micro-entreprises.

Dans cette optique, la population occupée dans le secteur informel comprend toutes les personnes possédant un emploi pendant la semaine de référence dans l'une des deux catégories d'entreprises définies ci-dessus et ce quelles que soient leur situation dans la profession (salarié, non salarié, aide familial...); la durée de l'activité (caractère principal ou secondaire de l'activité) et le lieu de travail [BIT, 1993b].

Il y a lieu de souligner que cette définition privilégie clairement les caractéristiques de l'unité économique au détriment de celles de l'individu d'où le choix du terme de secteur informel au lieu de celui de l'emploi informel. Ce dernier, comme nous le verrons plus loin, est plus large et se réfère aux caractéristiques de l'individu. Selon Charmes [2002], cette définition du secteur informel a pour objectif d'insérer le secteur informel dans le Système de Comptabilité Nationale en tant que composante des entreprises individuelles du secteur des ménages. L'avantage de cette définition réside dans le fait qu'elle permet de distinguer les différents segments du secteur informel. Ces derniers étant caractérisés par des logiques de fonctionnement différentes contrairement à la vision dualiste des définitions antérieures.

3.3.2. Le projet de définition de 2002 (une définition en gestation)

Face à la multiplication des formes d'emplois « atypiques » (travail temporaire ou occasionnel, travail domestique, travail indépendant...) induite par le développement de la concurrence à l'échelle internationale, le concept de secteur informel paraît inadéquat pour refléter ces nouvelles formes d'emplois.

Ainsi, la définition internationale de 1993, élaborée spécifiquement pour le secteur informel ne couvre pas certaines catégories de travailleurs qui sont importantes et en plein essor ces dernières années. Il s'agit principalement des salariés informels dans les entreprises formelles, des travailleurs familiaux non rémunérés dans les entreprises formelles, des travailleurs domestiques rémunérés et des travailleurs indépendants produisant des biens destinés aux ménages.

Pour remédier à ces insuffisances, les experts du BIT substituent progressivement, depuis 2002 [BIT, 2002], à la notion de secteur informel celle de l'économie informelle qui, elle, permet d'intégrer dans son champ les segments de travailleurs que la définition de 1993 ne permet pas d'identifier. Celle-ci, étant donné qu'elle est axée sur l'entreprise, ne permet pas d'appréhender l'emploi informel dans toutes ses dimensions, d'où la suggestion de classer les travailleurs des secteurs formel et informel par leur situation d'emploi. Le BIT élabore à cet effet une matrice graphique de l'économie informelle, qui constitue en fait un cadre conceptuel pour celle-ci [BIT, 2002].

Tableau 1 : la matrice du cadre conceptuel pour l'économie informelle

Unité de production par type	Emploi selon la situation dans l'emploi									
	Travailleurs indépendants		Employeurs		Travailleurs familiaux non rémunérés		Salariés		Membres de coopératives de producteurs	
	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel
Entreprises du secteur formel					1		2	7		
Entreprises du secteur informel (a)	3		4		5		6		8	
Ménages (b)	9						10			

(a) D'après la définition de la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail, 1993. (b) Ménages produisant des biens dont ils sont les consommateurs finals et ménages occupant des travailleurs domestiques.

Notes : Les cellules teintées de gris foncé concernent les emplois qui, par définition, n'existent pas dans le type d'unité de production en question.

Les cellules teintées de gris clair concernent les emplois qui existent dans le type d'unité de production en question mais qui sont sans rapport avec l'objet de la matrice.

Les cellules blanches correspondent à l'objet de la matrice : elles concernent les types d'emplois qui représentent les différents segments de l'économies informelle.

Cellules 1 et 5 : Travailleurs familiaux non rémunérés : pas de contrat d'emploi et pas de protection juridique découlant de l'emploi, dans les entreprises formelles (cellule 1) ou dans les entreprises informelles (cellule 5). (Les travailleurs familiaux qui bénéficient d'un contrat d'emploi, d'un salaire, de la protection sociale, etc., seraient considérés comme des salariés sous contrat d'emploi formel).

Cellules 2, 6 et 10 : Salariés qui exercent un emploi informel, qu'ils soient employés par des entreprises formelles (cellule 2) ou informelles (cellule 6) ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés (cellule 10).

Cellule 3 et 4 : Travailleurs (cellule 3) et employeurs (cellule 4) indépendants qui possèdent leur propre entreprise informelle. Le caractère informel de leur emploi découle directement des caractéristiques de l'entreprise dont ils sont propriétaires.

Cellule 7 : Salariés qui travaillent dans des entreprises informelles mais ont un emploi formel. (c'est parfois le cas, par exemple, lorsque les entreprises sont définies comme informelles sur la base du seul critère de la taille.)

Cellule 8 : Membres de coopératives de producteurs informelles.

Cellule 9 : Producteurs de biens dont le ménage est l'utilisateur final (par exemple, agriculture de subsistance).

Source : Hussmanns [2001]

Au regard de cette matrice, la définition de 1993 paraît restrictive dans la mesure où elle inclut uniquement les travailleurs des entreprises du secteur informel et exclut des catégories importantes représentées, dans le schéma ci-dessus, par les cellules 1, 2, 9 et 10.

Charmes abonde dans le même sens en mettant en avant le concept d'emploi informel. Celui-ci englobe le secteur informel et les emplois non déclarés par les entreprises du secteur formel. Cette nouvelle approche considère le secteur informel comme une composante de l'emploi informel (schéma 3).

Schéma 3 : composantes du secteur informel et de l'emploi informel

		Emploi	
		Formel	Informel
Entreprise	Formelle	Secteur formel	(3)
	Informelle	(2)	Secteur informel

Source : [Charmes, 2004]

Emploi informel = Secteur informel + catégorie 3.

La catégorie 3 représente les emplois informels dans les entreprises du secteur formel.

Quant à la catégorie 2, qui constitue un cas rarissime, il pourrait s'agir d'emplois formels, c'est-à-dire déclarés et protégés dans des entreprises du secteur informel.

3.4. Les définitions empiriques (à partir d'un seul critère opérationnel)

Ces définitions sont basées sur un seul critère simple et opérationnel et qui est sensé refléter les autres caractéristiques du secteur informel [Charmes, 1990]. Les critères les plus fréquemment utilisés pour identifier le secteur informel sont la taille de l'entreprise et l'absence d'enregistrement⁴. On utilise également d'autres critères tout aussi pertinents tels que le statut dans la profession, le niveau de revenu, le lieu d'exercice de l'activité ou encore l'absence de comptabilité.

3.4.1. Définition du secteur informel à partir du critère de la taille

De nombreuses études définissent le secteur informel à partir du critère de la taille, exprimée en nombre d'employés. Les entreprises dont l'effectif est inférieur à un certain seuil (5 ou 10 salariés selon les études et les pays) sont considérées comme relevant du secteur informel.

Ce critère présente, selon Barthélemy [1998], deux avantages. D'une part, il est très pratique du point de vue statistique et d'autre part il implique les autres critères de définition du secteur informel tels que le recours à des techniques à forte intensité de main d'œuvre (ou la faible intensité capitalistique) ou encore le non-enregistrement (la petite taille permet en effet de rester invisible aux yeux des pouvoirs publics). Ceci est d'autant vrai dans certains pays comme l'Algérie où «le non respect des réglementations va souvent de pair avec la micro-taille» [Hammouda, 2002]. Il n'en demeure pas moins que ce critère est sujet à des critiques dont la plus importante se rapporte au seuil retenu (5, 10, 20...). Celui-ci est, en effet, souvent déterminé de façon arbitraire et s'appliquant indifféremment à toutes les branches d'activité et à tous les pays [Charmes, 1990]. Ainsi, dans certaines branches d'activité comme le commerce et les services, on peut être facilement amené à confondre, sur la base de ce critère, une activité formelle comme celle relevant d'une profession libérale (cabinet de

⁴ Sur les 54 pays dont le BIT dispose de données récentes sur leurs secteurs informels, 33 pays (soit 61,1 %) utilisent le critère de la taille, seul ou combiné avec d'autres critères tels que l'absence d'enregistrement ou le lieu de travail et 21 pays (soit 38,9 %) recourent au critère de l'absence d'enregistrement de l'établissement, soit seul, soit combiné avec le critère de la taille ou bien la localisation du lieu de travail [BIT, 2002].

comptabilité, d'avocat ou cabinet médical) avec une activité informelle (commerce ambulant par exemple).

3.4.2. Définition du secteur informel à partir du critère de l'absence d'enregistrement

Selon ce critère, le secteur informel peut être défini comme l'ensemble des entreprises non enregistrées auprès des services administratifs (non inscription au centre de registre de commerce) et fiscaux (non paiement des taxes et impôts, non tenue de la comptabilité) et ne respectant pas la réglementation sociale (droit du travail, assurances..). Cependant, le caractère multidimensionnel de ce critère (enregistrement administratif, enregistrement fiscal et réglementation sociale) pose un sérieux problème, qui est celui de savoir lequel des ces « sous-critères » prendre en considération. En effet, une entreprise de moins de 5 (ou 10) salariés, pour être considérée comme relevant, sur la base de ce critère de non enregistrement, du secteur informel, doit-elle se soustraire à une seule ou à l'ensemble des obligations. Car le non-respect de l'une de ces obligations peut être observé dans la quasi-totalité des entreprises de petite taille alors que le respect de l'ensemble des obligations est plutôt un cas rarissime. Ce qui rend d'ailleurs le choix du critère de la taille plus judicieux.

3.4.3. Autres critères pertinents pour la définition du secteur informel

Compte tenu des insuffisances liées aux critères développés ci-dessus (critères trop généraux et variables selon les pays et la nature de l'activité), beaucoup de chercheurs choisissent d'utiliser d'autres critères plus pertinents et plus opérationnels pour identifier les unités du secteur informel. Il s'agit notamment du critère de la non-tenue d'une comptabilité ou encore de ceux relatifs à la non-affiliation à la sécurité sociale et au lieu d'exercice de l'activité.

Le critère de l'absence de comptabilité, qui a été utilisé par Lachaud et Penouil [1985] dans leur étude sur le secteur informel en Afrique noire est un critère à la fois judicieux et opérationnel. En effet, la non-tenue de la comptabilité par une entreprise implique généralement le non-paiement des impôts et des cotisations sociales par celle-ci ainsi que l'absence de recours au crédit bancaire, celui-ci étant accordé sur la base des comptes de l'entreprise [Lautier, 1994]. En outre, les entreprises ne tenant pas de comptabilité sont généralement de petite taille.

3.4.4. Une méthode originale pour l'identification des segments du secteur informel (Morisson et Mead)

Partant de l'idée que le secteur informel n'existe pas en tant que tel, c'est-à-dire un secteur homogène et identifiable par des caractéristiques strictes, Morisson et Mead [1996] proposent de caractériser son hétérogénéité et d'identifier ses différents segments en utilisant une matrice avec plusieurs critères et plusieurs classes. Celle-ci peut être représentée de la façon suivante :

Tableau 2 : matrice pour l'identification des segments du secteur informel

Critères	Classes A, B, C, D et E				
C1 : critère de l'absence d'enregistrement (degré d'informalité juridique)	A1 > 80%	B1 > 50%	C1 > 30%	D1 > 10%	E1 = 0%
C2 : critère de la taille (proportion de salariés dans l'entreprise)	A2 < 20%	B2 < 40%	C2 < 60%	D2 < 80%	E2 > 80%
C3 : capital humain (années d'études)	A3 = aucun niveau d'instruction	B3 = niveau primaire	C3 = niveau moyen	D3 = niveau secondaire	E3 = niveau supérieur
C4 : chiffre d'affaires (en unités monétaires)	A4 < 100	100 < B4 < 500	500 < C4 < 1000	1000 < D4 < 2000	E4 > 2000

Source: établi à partir de Morisson et Mead [1996]

Ainsi, après avoir choisi un certain nombre de critères pertinents (4 par exemple) pour identifier le secteur informel, on associe à chaque critère plusieurs classes (5 classes dans l'exemple ci-dessus).

Par exemple pour le critère de l'absence d'enregistrement, on définit 5 classes : A1, B1, C1, D1 et E1.

L'unité caractérisée par la classe A1 ($A1 > 80\%$) signifie que cette unité se soustrait à 80 % des obligations.

L'unité caractérisée par la classe E1 ($E1 = 0\%$) signifie que celle-ci respecte toutes les obligations (administratives, fiscales et sociales).

Pour le critère de chiffre d'affaires (CA), il y a également 5 classes : A4, B4, C4, D4 et E4.

A4 : micro-entreprise dégageant de très faibles revenus

E4 : micro-entreprise dégageant des revenus élevés.

Cette matrice permet ainsi de définir les différentes catégories du secteur informel. Chaque entreprise est définie dans celle-ci par (n) variables (5 dans cet exemple), soit une classe par critère.

Selon cette logique, la catégorie des 5A représentera le segment le plus informel, regroupant l'ensemble des unités traditionnelles (qui répondent le mieux aux critères de définition traditionnels du secteur informel).

La catégorie des 5E correspondra au segment supérieur du secteur informel (regroupant les micro-entreprises modernes).

Entre les deux catégories extrêmes (5A et 5E), se trouvent les segments intermédiaires plus ou moins intégrés au reste de l'économie.

Cette approche originale du secteur informel permet non seulement d'identifier les différents segments de celui-ci mais également de comprendre leur dynamique et de concevoir de ce fait des politiques de promotion adaptées et efficaces [Morisson et Mead, 1996]. Elle bute néanmoins sur le choix des critères de définition. Ceux-ci, comme nous l'avons souligné précédemment, ne se recoupent pas souvent et certains d'entre eux varient fortement en fonction du contexte historique, culturel et institutionnel des différents pays.

3.5. Le secteur informel : un concept contesté

Pour certains auteurs, le concept de secteur informel est inapproprié ; ils préconisent de ce fait de renoncer à son utilisation [Little *et al*, 1987 ; De Miras, 1988 ; Lautier, 1994]. D'autres, en revanche continuent à l'utiliser pour des raisons pratiques tout en contestant le terme de secteur [Hugon, 1980 et 1982] ou l'évitent catégoriquement en lui substituant d'autres termes comme celui de secteur non structuré [Nihan, 1980], de l'économie informelle (BIT ; Roubaud, 1994) ou encore celui de « secteur des micro-entreprises » [Morisson et Mead, 1996].

Cette remise en cause du concept de secteur informel est motivée par deux raisons principales. Premièrement, l'extrême hétérogénéité qui caractérise les activités informelles interdit de parler de secteur informel [Hugon, 1980]. Cette hétérogénéité implique l'absence d'unité entre les différents segments composant le secteur informel [Lautier, 1994]. Certains de ces segments n'ont, en effet, rien de commun entre eux. C'est le cas par exemple du commerce ambulancier, du travail domestique et de certaines activités à la limite de l'illicite.

Deuxièmement, l'absence de frontières nettes entre le secteur formel et le secteur informel, aussi bien en termes d'activités que de main d'œuvre, rend encore cette notion plus fragile. L'activité secondaire dans la sphère informelle de certains fonctionnaires où le phénomène de la pluriactivité de façon plus générale sont des exemples édifiants à ce propos.

Si cette notion de secteur informel est plus ou moins pertinente pour les pays pauvres où elle désigne un ensemble plus ou moins homogène d'activités, représentées essentiellement par des activités de subsistance, elle est en revanche totalement inadaptée pour les pays en développement. En effet, parler de secteur informel suppose qu'il existe un ensemble homogène d'activités présentant des caractéristiques communes. Or, dans beaucoup de pays en développement, le secteur informel est profondément hétérogène et disparate et ne répond que partiellement aux critères de définition habituellement retenus.

En analysant les données collectées dans sept pays différents⁵, Morisson et Mead [1996] aboutissent à la conclusion que le secteur informel, tel qu'il est habituellement décrit et défini, n'existe pas. Ces deux auteurs montrent, en effet, que la définition du secteur informel à travers les critères les plus fréquemment utilisés à savoir l'informalité juridique (l'absence d'enregistrement) et la faible intensité capitaliste (faiblesse du capital humain et matériel) n'est pas conforme à la réalité.

Concernant par exemple, le critère d'absence d'enregistrement, les enquêtes auxquelles ont participé ces deux chercheurs [Morisson *et al*, 1994], révèlent que, contrairement à l'idée répandue, la majorité des micro-entreprises dans les pays en développement enquêtés sont enregistrées-du moins partiellement- et payent au moins un impôt. Plus de 80 % des micro-entreprises payent un impôt en Tunisie, 70 % en Thaïlande et une bonne partie des indépendants dans ces deux pays a au moins un lien officiel avec l'Etat [Morisson et Mead, 1996].

Il en va de même pour le critère de la faiblesse du capital humain et matériel, qui est loin d'être pertinent dans les pays en développement et se vérifie surtout dans les pays pauvres comme le Niger. Ainsi dans un pays comme la Thaïlande, 50 % des micro-entrepreneurs et indépendants ont un niveau d'étude secondaire et disposent d'un capital technique relativement important [Morisson et Mead, 1996].

Partant de ces résultats empiriques, Morisson et Mead concluent qu'il n'existe pas de ligne de démarcation nette entre le secteur informel et le secteur formel et soutiennent l'idée de « continuum » entre les activités (formelles et informelles). Le secteur informel, en tant que tel n'existe pas, ils lui substituent de ce fait la notion de micro-entreprises. La nature de celles-ci varie selon le niveau de développement des pays : micro-entreprises « traditionnelles », micro-entreprises « en expansion » et micro-entreprises modernes.

Il est maintenant admis par nombre de chercheurs que le secteur informel, compte tenu de son extrême hétérogénéité, ne peut être défini et bien cerné à partir d'un seul ou même plusieurs critères aussi pertinents soient-ils. Le secteur informel est hétérogène aussi bien du point de vue des activités qui le composent que de celui du comportement et des motivations de ses acteurs [Barthelémy, 1998]. Ce constat de bon sens a conduit certains d'entre eux à recommander ou à proposer des typologies des activités informelles [Hugon et Deblé, 1982 ; Barthelémy, 1998]. Cette nouvelle approche repose sur l'hypothèse qu'il existerait « des sous-ensembles homogènes dans l'ensemble flou que constitue le secteur informel » [Barthelémy, 1998]. Il serait donc plus judicieux de caractériser l'hétérogénéité de ce secteur c'est-à-dire s'efforcer d'identifier ses différentes composantes sur la base de critères pertinents plutôt que de chercher à le définir à priori à partir de critères qui, comme nous l'avons souligné précédemment, posent de multiples problèmes.

⁵ Il s'agit des données issues des 7 grandes enquêtes sur le secteur informel menées sous l'égide de l'OCDE dans sept pays : Algérie, Equateur, Jamaïque, Niger, Swaziland, Thaïlande et Tunisie [Morisson *et al*, 1994].

4. Problèmes de mesure du secteur informel

La mesure du secteur informel est d'une importance capitale pour les pays en développement dans la mesure où celui-ci représente une part considérable et croissante dans l'activité économique de ces pays, tant du point de vue de l'emploi que des revenus. D'après Charmes [2002], le secteur informel dans les pays en développement représente entre 25% et 80% de l'emploi total non agricole et 20% à 60 % du PIB non agricole selon les pays et les estimations. L'ampleur de ce phénomène justifie donc sa mesure et son intégration dans toute stratégie de développement. Cet effort de mesure du secteur informel permettrait de mieux comprendre le fonctionnement réel de l'économie dans son ensemble et d'élaborer, sur la base d'indicateurs plus ou moins précis, des politiques de développement pertinentes et efficaces. En effet, l'existence et la croissance de l'économie informelle fausse tous les indicateurs économiques : le PIB est sous-estimé, le chômage gonflé... [Archambault et Greffe, 1984].

Nous tentons dans cette section de présenter, dans un premier point, les principales méthodes de mesure (indirectes et directes) du secteur informel ainsi que leurs limites. Dans un second point, nous présentons brièvement quelques estimations du secteur informel dans les différentes régions du monde en développement.

4.1. Les différentes méthodes de mesure du secteur informel

Deux types de méthodes sont employés pour évaluer la taille du secteur informel : les méthodes indirectes et les méthodes directes. Les premières sont basées sur la technique du solde qui consiste globalement à déduire la production ou les revenus du secteur informel de la différence entre les estimations globales de la production et de l'emploi de la comptabilité nationale et les données issues du secteur formel enregistré [Vernières, 2003]. Quant aux secondes, elles sont basées sur des enquêtes annuelles sur l'emploi ou spécifiquement sur des enquêtes sur le secteur informel (enquêtes-ménages, enquêtes-établissements et enquêtes mixtes).

4.1.1. Les méthodes indirectes

Les méthodes indirectes les plus importantes sont la méthode monétaire, la méthode des écarts et la méthode de « l'offre de travail implicite ». Pour un exposé exhaustif et détaillé de ces méthodes voir Adair [2002b] et Archambault et Greffe [1984].

4.1.1.1. La méthode monétaire : cette méthode consiste à estimer la taille du secteur informel en utilisant des indicateurs monétaires. Elle est basée sur l'hypothèse selon laquelle toutes les transactions informelles sont effectuées en monnaie fiduciaire. Ainsi, toute variation du rapport monnaie fiduciaire/monnaie scripturale par rapport à une année de base (ou l'économie informelle est supposée faible ou nulle) constitue un indicateur de l'économie informelle. Cette méthode a été testée surtout aux Etats Unis par trois auteurs ayant abouti à des résultats sensiblement différents⁶.

Au delà de sa simplicité, cette méthode pose un certain nombre de problèmes. L'extrême variabilité des résultats de cette méthode (3,4% à 33%) fait de celle-ci une méthode peu fiable [Archambault et Greffe, 1984]. Aussi, les hypothèses sur lesquelles repose cette méthode sont à la fois irréalistes et arbitraires. Ainsi, le choix de l'année de base est souvent arbitraire et la vitesse de circulation des revenus n'est pas identique dans le secteur formel et le secteur informel [Adair, 2002b].

⁶ Gutman a estimé, sur la base de cette méthode, l'économie informelle aux USA à 10% du PIB en 1976 alors que Feige et Tanzi ont abouti respectivement à des estimations de 33% du PIB (1978) et 3,4% à 11% du PIB (1976)

4.1.1.2. *La méthode des écarts* : cette méthode consiste à comparer le PIB calculé selon l'optique Dépense et le PIB calculé selon l'optique Revenu ; l'écart entre les deux agrégats constitue la taille de l'économie informelle. Etant donné la non-prise en compte du travail non déclaré (les sources du PIB-Revenu sont fiscales), cet écart ne peut fournir une mesure fiable de l'économie informelle.

4.1.1.3. *La méthode de « l'offre de travail implicite »* : cette méthode, fondée sur le marché du travail, consiste à comparer le taux d'activité officiel avec le taux d'activité réel (celui-ci est mesuré grâce à des enquêtes). L'écart entre les deux indicateurs représente l'emploi informel. En multipliant ce dernier par le revenu moyen dans le secteur formel, on obtient la production du secteur informel (PIB du secteur informel)⁷. La principale faiblesse de cette méthode réside dans le fait qu'elle considère que la productivité du travail est la même dans les deux secteurs- formel et informel-de l'économie. C'est qui est loin d'être le cas.

Les méthodes monétaires et des écarts recouvrent la dimension souterraine, voire criminelle qui renvoie à l'ENO qui fait l'objet du tableau 23 au chapitre 3.

4.1.2. Les méthodes directes

Ces méthodes consistent à faire des extrapolations à partir d'enquêtes, nationales ou locales, sur des échantillons de ménages ou d'entreprises. Il existe globalement trois types d'enquêtes : *les enquêtes auprès de ménages*, *les enquêtes auprès des établissements* et *les enquêtes mixtes*.

4.1.2.1. Les enquêtes auprès des ménages

Dans ce type d'enquête, la collecte d'informations sur le secteur informel se fait directement auprès des ménages (et les individus composant le ménage). Elle permet non seulement d'appréhender la pluriactivité et le travail à domicile- deux segments importants du secteur informel- mais d'obtenir également des informations, quoique fragmentaires, sur les entreprises. Son principal défaut réside dans le fait qu'elle ne permet pas d'appréhender correctement la question des revenus (il est difficile de distinguer le revenu individuel de celui du ménage) [Charmes, 2002].

4.1.2.2. *Les enquêtes auprès des établissements* : ces enquêtes portent sur les établissements de petite taille localisés. Elles permettent de collecter des informations sur la production des biens et services, sur les revenus ainsi que les caractéristiques techniques des entreprises. Leur inconvénient réside dans le fait qu'elles ne couvrent pas le travail à domicile, le commerce ambulant et le phénomène de pluriactivité.

4.1.2.3. *Les enquêtes mixtes (ménages-entreprises)* : ce sont des enquêtes combinant les enquêtes-ménages et les enquêtes-établissements et se déroulant en deux phases. Dans la première phase, une enquête auprès des ménages est menée et permet d'identifier les entreprises du secteur informel. Intervient ensuite l'enquête-établissements auprès des entreprises préalablement identifiées et sélectionnées. Ce type d'enquête constitue la meilleure source pour mesurer le secteur informel [Charmes, 2002]. Elle fournit en effet des informations exhaustives et détaillées sur les différents segments de ce dernier. Cependant, la complexité mais surtout le coût prohibitif de ce type d'enquête font que le recours à celle-ci est rare (Cf. enquête 1-2-3 DIAL).

⁷ En employant cette méthode en 1977, les statisticiens italiens ont abouti au redressement de leur PIB de 10%. Ce taux constitue la taille minimale de leur économie informelle.

4.2. Ampleur du secteur informel dans les pays en développement

Si l'économie informelle se rencontre pratiquement dans toutes les régions du monde, y compris dans les pays développés⁸, c'est incontestablement dans les pays en développement qu'elle constitue un phénomène à la fois massif et structurel. Cependant celui-ci est loin d'être uniforme et homogène, il revêt des formes différentes selon les pays et les régions.

Le tableau 3 met en évidence l'importance du secteur informel dans la majorité des pays en développement, aussi bien en termes d'emplois que de revenus.

Tableau 3 : part de l'emploi informel dans l'emploi total non agricole et dans le PIB (total et non agricole)

Régions/pays	Taux d'emploi informel/ emploi non agricole (%)						Régions/pays (année)	Part du SI dans PIB non agricole (%)	Part du SI dans PIB total (%)
	75/79	80/84	85/89	90/94	95/99	2000/2007		1980	1990
Afrique du Nord					47,5	47,3	Afrique du Nord	26,7	23,1
Algérie	21,8		25,6		42,7	41,3	Algérie (1997)	26,5	24,2
Maroc		56,9			44,8	67,1	Maroc (1986)	30,7	24,9
Tunisie	38,4	35	39,3		47,1	35,0	Tunisie (1995)	22,9	20,3
Egypte	58,7		37,3		55,2	45,9			
Afrique subsaharienne				76,0			Afrique subsaharienne (1)	37,2	24,3
Amérique latine					54,2		Amérique latine (2)		
Asie							Asie (1)	33,6	27,7
Asie du Sud et du Sud-st					69,9				
Asie de l'Ouest						43,2			

Source : [Charmes, 2002 ; Jutting et Laiglesia, 2009] + modifications de l'auteur

(1) Moyennes non pondérées (sauf Afrique du Sud ou la Corée).

(2) les moyennes n'ont pas été calculées pour l'Amérique latine en raison du nombre insuffisant de données.

Depuis les années 1980, la part de l'emploi informel dans l'emploi total non agricole, a connu une progression remarquable dans pratiquement toutes les régions du monde en développement. Celle-ci représente, selon les régions, la moitié voire trois quarts l'emploi total non agricole (47,3% en Afrique du Nord ; 76% en Afrique subsaharienne ; 54,2% en Amérique latine, 69,9% en Asie du Sud et Sud-Est et 43,2% en Asie de l'Ouest).

Le secteur informel est également important en termes de revenus. Sa part dans le PIB total varie selon les pays de 12,7% à 42,9%. Sa part dans le PIB non agricole est encore plus importante ; elle varie de 13,4% à près de 60%. Elle représente globalement un tiers du PIB non agricole dans ces trois régions du monde (Afrique, Asie et Amérique latine).

⁸ En Europe, le travail non déclaré représente 7 à 16% du PIB de l'UE, selon le rapport de la Commission européenne (1998) cité par le BIT [2002], ce qui représente, toujours selon la même source, 10 à 28 millions d'emplois, soit 7 à 19% de l'emploi total déclaré

On retient que les approches du secteur informel sont diverses voire contradictoires. Certains auteurs l'assimilent à un secteur de subsistance dont la fonction est d'assurer un revenu de survie aux individus exclus du marché du travail formel, notamment en période de crise économique [Lautier, 1994] alors que d'autres y voient un secteur dynamique abritant des activités productives susceptibles de se développer et de contribuer à la croissance et à l'emploi (BIT, Banque mondiale...). Pour les auteurs d'inspiration marxiste ou structuraliste [Portes *et al*, 1989], il est le résultat du développement du système capitaliste qui, dans un contexte fortement concurrentiel, cherche à abaisser ses coûts en informalisant une partie de ses activités (sous-traitance, travail non déclaré, travail à domicile). Les économistes d'inspiration libérale [De Soto, 1994] le considèrent, en revanche, comme une réponse à l'excès de réglementation publique qui pénaliserait les entreprises formelles.

Au delà des *a priori* idéologiques des auteurs et des spécificités du contexte (géographique, culturel et institutionnel) dans lequel elles ont été élaborées, ces différentes approches appréhendent le secteur informel comme un ensemble homogène alors que celui-ci, comme nous le montrons pour le cas de l'Algérie à travers l'étude empirique, est un secteur fortement hétérogène couvrant une diversité de segments. Cette donnée fondamentale relativise les approches globales du phénomène et commande de considérer les logiques en œuvre et les spécificités de chaque segment [Morisson et Mead, 1996 ; Barthélemy, 1998].

Vu son ampleur dans les pays en développement, le secteur informel fut intégré progressivement dans les analyses du marché du travail d'où les modèles de Fields [1975, 1990] et de Lopez [1989]. Ces derniers, contrairement aux modèles dualistes (Lewis, Harris-Todaro), accordent une place centrale au secteur informel urbain (supérieur) qu'ils présentent comme un secteur alternatif pour certains actifs du secteur formel (salariés) à la recherche de revenus supérieurs et d'un certain désir d'indépendance. Cette vision consistant à présenter le secteur informel urbain « supérieur » comme un secteur attractif voire une forme d'économie idéale vers laquelle tendraient les économies en développement n'est pas conforme à la réalité de beaucoup de pays en développement [Roubaud, 1994]. C'est ce que nous montrons pour le cas de l'Algérie où le secteur informel est une option plutôt subie et non choisie et que les revenus générés par les activités informelles ne sont pas attractifs comme le suggèrent ces modèles.

Nous avons vu également que le secteur informel a fait l'objet de plusieurs définitions (monocritères, multicritères, fonctionnelles...). Chaque auteur, en effet, y va de sa propre définition et utilise des critères spécifiques, en fonction de l'objet de sa recherche, des spécificités du champ d'étude, etc. pour l'identification du secteur informel. Les définitions monocritères présentent des limites dans la mesure où elles ne permettent pas de bien cerner le secteur informel et aboutissent systématiquement à des évaluations disparates du phénomène. La définition multicritère du BIT semble la plus pertinente dans la mesure où elle permet d'identifier les différents segments du secteur informel mais aussi opérationnelle d'un point de vue statistique (en facilitant la collecte de statistiques sur le secteur informel).

Les différentes tentatives de mesure du secteur informel, au delà de leurs résultats disparates, mettent en évidence l'importance de celui-ci dans la majorité des pays en développement dont l'Algérie dont il convient de s'interroger sur la réalité de son secteur informel, son évolution, ses caractéristiques propres et sa taille. Ceci fait l'objet des chapitres suivants.

Chapitre 2

Approches et processus d'évolution du secteur informel en Algérie

Chapitre 2 : Approches et processus d'évolution du secteur informel en Algérie

Le secteur informel en Algérie est assez peu étudié, en dépit de son poids significatif et croissant dans l'économie nationale. Les approches proposées pour appréhender le phénomène correspondent globalement aux différentes phases d'évolution de celui-ci : la période coloniale et les premières années de l'indépendance nationale; l'économie administrée, la période de transition à l'économie de marché.

Nous présentons, dans la première section, une analyse critique des différentes approches proposées pour analyser l'économie informelle en Algérie. La deuxième section a pour objet de retracer le processus d'évolution du secteur informel, de la période coloniale à la période de transition économique actuelle, en tentant de mettre en évidence les principales formes que prend celui-ci à chaque phase historique ainsi que les principaux facteurs à l'origine de son développement.

1. Approches de l'économie informelle en Algérie

Quatre approches se dégagent de l'ensemble des études consacrées à l'économie informelle en Algérie. La première aborde le phénomène selon le concept de « petite production marchande » qui met l'accent sur l'expansion des petites activités marchandes et les formes « atypiques » de l'emploi (aides familiaux, apprentis, travail à domicile et pluriactivité) [Bernard, 1980, 1988, 1991] ; la seconde s'inscrit dans le cadre de l'économie administrée et se focalise sur l'« économie parallèle », qui a longtemps représenté le segment prédominant de l'économie informelle en Algérie [Bounoua, 1995 ; Henni, 1988, 1989, 1991, 1994 ; Benissad, 1984]. La troisième analyse le développement des activités et pratiques illégales notamment dans le contexte de la transition économique et politique en cours, en termes d'illégalisation de l'économie [Bounoua, 1995, 1999, 2002]. La dernière est celle du BIT, qui fonde la définition du secteur informel (1993) et de l'emploi informel (2002) et qui fait l'objet du chapitre 3 qui présente également l'approche de l'OCDE [2002] en terme de l'Economie Non Observée (ENO), utilisée particulièrement par Zidouni [2002, 2003] en Algérie.

1.1. La Petite Production Marchande (PPM) : prépondérance, soumission et précarité

Le concept de PPM, s'inscrit, en liaison avec le concept de marginalité⁹, dans l'analyse fonctionnaliste du secteur informel qui considère celui-ci comme un ensemble d'activités soumises au secteur capitaliste et contribuant, de façon directe ou indirecte, à sa reproduction. Ces mécanismes de soumission et de reproduction ont fait l'objet de nombreuses analyses [Hugon, 1980a, 1980b ; Penouil et Lachaud, 1985]. Ils se traduisent par la fourniture par la PPM de biens et services bon marché aux entreprises et travailleurs du secteur capitaliste, ce qui permet le maintien de faibles taux de salaires dans ce secteur ; le développement de la sous-traitance (commerciale, industrielle ou de main d'œuvre), qui permet la réduction des coûts de production du système capitaliste; enfin la PPM fonctionne comme un réservoir de main d'œuvre - « armée de réserve industrielle » - dans lequel les entreprises capitalistes puisent ou rejettent la main d'œuvre en fonction de leurs besoins et des variations du cycle économique.

Ce concept de PPM est repris par Bernard [1988] pour analyser le secteur informel en Algérie dont la petite production marchande constituerait le « cœur » d'après l'auteur.

Au delà de quelques caractéristiques communes (faible échelle des activités, organisation non capitaliste du travail, faiblesse du salariat notamment), la petite production marchande dans le contexte algérien recouvre des activités très diverses que Bernard [1980,1988] a classées en 3

⁹ Le concept de marginalité désigne « un phénomène global d'exclusion par rapport aux principales règles économiques, politiques et sociales en faisant référence à des individus non intégrés, repérés par des indices économiques, psychologiques et sociaux » [Mettelin, 1985].

catégories plus ou moins homogènes. La *PPM domestique et des petits métiers* recouvre essentiellement les petites activités de production de biens et services dont les prix sont déterminés indépendamment du marché et qui visent globalement à procurer un complément de revenu aux familles qui s'y adonnent ; la *PPM « non exploiteuse »*¹⁰, regroupe les activités de production dont les prix sont alignés sur ceux du marché, et qui sont caractérisées par un faible niveau de technicité, un nombre limité d'employés et un capital faible¹¹ ; enfin la *PPM clandestine* comprend essentiellement des unités non déclarées (ateliers de confection, limonaderies,...) et des services personnels rendus au titre de l'activité secondaire (pluriactivité).

Une enquête sur l'industrie privée réalisée en 1975 par l'AARDES révélait déjà la prédominance des petites activités dans le secteur privé national. Le maintien et le développement de ces petites activités notamment celles relevant de la micro-industrie (industrie agro-alimentaire et textile notamment) reposent sur l'utilisation de la main d'œuvre saisonnière et féminine ainsi que des apprentis. Une main d'œuvre flexible et surtout bon marché puisque les salaires versés à ces catégories sont inférieurs de 30% à 46.8% dans le textile- au salaire minimum légal [Bernard, 1980]. Le travail des femmes est surtout répandu dans la confection textile et le tissage où elles exercent essentiellement comme travailleuses à domicile et rémunérées généralement à la pièce.

Il apparaît donc que la PPM - du moins certains segments de celle-ci- dite « non exploiteuse » - constitue le vecteur de développement et d'exploitation de l'emploi précaire et non protégé. L'enquête AARDES fait également état de la forte dépendance de ces petites unités, particulièrement dans le domaine textile, aussi bien en amont (approvisionnement en matières premières et équipements) qu'en aval (commercialisation des produits) vis-à-vis des commerçants grossistes qui contrôlent ainsi tout le processus de production et de commercialisation. Cette situation traduit ainsi des rapports de subordination et de soumission qui étaient déjà très développés à l'époque coloniale [Liabès, 1984].

Cette approche présentant le secteur informel comme un secteur exploité par le secteur capitaliste (le capital commercial dans le cas de l'Algérie) présente des limites qui sont celles d'une approche globale ne tenant pas compte des spécificités des différents segments et de l'extrême hétérogénéité qui caractérise le secteur informel. Au regard de l'hétérogénéité du secteur informel, Hugon [1980a, 1980b] considère que les petites activités marchandes sont co-capitalistes, en ce sens qu'elles accompagnent le développement des activités capitalistes (modernes) non seulement dans une logique de dépendance et de soumission mais aussi et souvent dans une logique de complémentarité et de concurrence.

L'idée de l'exploitation de la main d'œuvre dans les unités informelles est à nuancer notamment à propos du cas des apprentis, dans la mesure où l'apprentissage est bénéfique à ces derniers, puisque qu'il leur offre une formation pratique et peu coûteuse [Mettelin, 1985] et conduit souvent à une activité indépendante [De Miras, 1980]. Enfin, le capital commercial, comme l'a montré Liabès [1984], ne se contente pas de subordonner les petites unités industrielles en les contrôlant en amont et en aval, mais se convertit dans une large mesure en capital industriel.

¹⁰ Qualificatif utilisé par la charte nationale de 1976, qui reconnaît uniquement la petite propriété privée « non exploiteuse » par opposition à la grande et moyenne propriété implicitement considérée comme exploiteuse.

¹¹ Il s'agit notamment des activités artisanales traditionnelles (bijouteries, poteries, épiceries, cafés, etc.), des activités artisanales modernes, induites par le développement du secteur moderne (artisanat de réparation en tous genre : radio, auto, etc.) et des micro-industries (confection textile, fabrication de chaussures, conserveries alimentaires, petite production plastique...).

Encadré1 : Enquête de l'AARDES sur l'industrie privée (1975)

Sur 1482 entreprises industrielles enquêtées, 939 (63.3%) emploient moins de 20 salariés dont une forte proportion des entreprises de moins de 10 salariés (micro-entreprises). Celles-ci se concentrent essentiellement dans l'industrie des biens de consommation alimentaire et l'industrie textile [Bernard, 1988 ; Liabès, 1984].

Plus de 90% des saisonniers recensés (5377) exercent dans les petites entreprises de moins de 20 salariés et particulièrement dans les très petites entreprises de moins de 5 salariés [AARDES, cité par Bernard, 1980]. Près de 60% des entrepreneurs industriels recensés en 1975 dans le cadre de l'enquête AARDES étaient auparavant des commerçants grossistes ou semi-grossistes [Liabès, 1984].

1.2. L'économie parallèle : conséquence des dysfonctionnements de l'économie administrée

Selon les principaux tenants de cette approche [Benissad, 1984 ; Henni, 1991, 1994], l'économie parallèle représente la forme dominante de l'économie informelle en Algérie durant la phase de la planification centralisée de l'économie algérienne. Cette économie parallèle renvoie à l'existence d'un double marché, un marché administré et un marché parallèle, et par conséquent un double système de prix, des prix administrés et des prix parallèles ou libres [Henni, 1991]. L'économie parallèle recouvre un marché parallèle des biens et services, un marché parallèle de la monnaie et un marché parallèle des facteurs de production. Les prix pratiqués sur les deux premiers marchés sont élevés par rapport aux prix administrés prévalant sur les marchés administrés, et c'est ce niveau élevé des prix, dans le contexte de la rigidité de l'offre, qui opère le rationnement et permet un équilibre entre l'offre et la demande [Benissad, 1984]. En revanche, les prix pratiqués sur le marché de travail parallèle sont inférieurs à ceux du marché officiel [Henni, 1994].

L'économie parallèle en Algérie se déroule essentiellement dans la sphère de la distribution. Henni [1991] distingue l'économie parallèle de distribution de l'économie parallèle de production. Selon lui, c'est le premier type d'économie parallèle qui domine dans les économies centralement planifiées ; l'économie parallèle de production prévaut beaucoup plus dans les économies où l'offre est élastique. Tous les produits rares (biens de consommation, matières premières, pièces détachées, devises étrangères) font l'objet de spéculation : ils sont obtenus sur les marchés officiels à des prix administrés et sont systématiquement revendus par des commerçants ou des entreprises privées sur les marchés parallèles à des prix supérieurs, réalisant ainsi des plus-values importantes. Même les marchandises destinées à la transformation (matières premières et produits semi finis), acquises par les entreprises du secteur privé font l'objet d'une revente en l'état sur le marché parallèle [Bounoua, 1995]. Cette pratique est très répandue dans le secteur du BTP [Henni, 1991]. Cette économie de spéculation se traduit également par le développement du commerce informel transfrontalier. Les produits subventionnés par l'Etat (produits alimentaires notamment) font systématiquement l'objet de détournements vers les pays voisins (Maroc, Tunisie, Mali et Niger) où ils sont revendus en devises, servant à acheter les produits rares en Algérie ou à alimenter le marché parallèle de la devise dont la politique de contrôle de change¹² adoptée durant cette période est à l'origine.

¹² La politique de contrôle de change a pour objectif de limiter la sortie des capitaux (pour éviter une dépréciation de la monnaie nationale) et de rapatrier les revenus des entreprises résidentes [Benissad, 1984]. L'institution des importations sans paiement (ISP) en 1977, autorisant le secteur privé à se procurer des devises sur le marché parallèle pour financer ses achats à l'extérieur ainsi que l'épargne élevée des ménages, permise par

L'économie informelle, au delà de son caractère spéculatif dans les économies administrées, est foncièrement libérale [Henni, 1994, De Soto, 1994]. Selon Henni [1994], l'économie informelle se distingue de l'économie officielle par le fait qu'elle se déroule en dehors du circuit légal (pour échapper aux coûts de la réglementation fiscale et sociale) mais elle constitue aussi un prélude à la formation d'une économie de marché, à l'image du capitalisme marchand de l'Europe médiévale qui a donné naissance par la suite au capitalisme industriel.

L'économie parallèle formerait un système cohérent dans la mesure où les différents marchés parallèles sont interdépendants¹³. Si les prix sur les marchés informels des biens et services et de la monnaie sont plus élevés, que les prix sur le marché du travail informel sont plus bas. Ceci reflète une situation qui correspond à celle vers laquelle tendent les politiques d'ajustement c'est-à-dire une hausse des prix des biens et de la monnaie (libéralisation des prix et du taux de change par la suppression de la politique de subvention et du contrôle de change) et le blocage des salaires. Ceci suggère en quelque sorte un alignement de l'économie administrée sur les normes de fonctionnement de l'économie informelle, qui pourrait constituer à ce titre une référence pour l'instauration de l'économie de marché.

Henni soutient enfin l'idée que l'économie parallèle est structurée en réseaux, dont les différentes catégories d'activités - production au noir, distribution et d'import-export, change et activités extra économiques relevant pour la plupart de l'économie criminelle - ne sont que les éléments d'un réseau, animé par un marchand assimilé à un véritable entrepreneur¹⁴.

La thèse (implicite) de Henni présentant l'économie parallèle comme une forme de transition à l'économie de marché paraît fragile sur plusieurs points. D'abord, les activités informelles ne sont pas uniquement le résultat ou la réponse aux dysfonctionnements de l'économie administrée, elles sont aussi et dans une large mesure une conséquence du développement du secteur privé et de façon plus large du système capitaliste, qui pour abaisser ses coûts et maximiser ainsi ses profits informalise de plus en plus ses activités (recours au travail à domicile, à la sous-traitance, travail non déclaré, etc) [Portes, Benton et Castells, 1989]. Ceci est également vrai pour le cas de l'Algérie même si le capitalisme n'est pas aussi développé qu'ailleurs et peine toujours à se mettre en place. En outre, certaines activités informelles (activités de survie et pluriactivité) constituent une réponse aux conséquences sociales induites par les politiques d'ajustement et le fonctionnement de l'économie de marché [Lautier, 1989, 1994].

Il est également établi que le secteur informel n'est pas un secteur homogène, composé de microentreprises (capitalistes) animées uniquement par une logique de profit ; nombre de microentreprises informelles sont essentiellement animées par une logique sociale [Lautier, 1994].

L'idée de la structuration de l'économie informelle en réseaux, dominés par des marchands, suggère la soumission des activités informelles au capital, qui ne reflète pas toute la diversité du secteur informel. Enfin, en se focalisant sur la sphère de la distribution, Henni néglige l'économie informelle de production, qui est loin d'être une quantité négligeable.

la politique de redistribution à partir de 1974, ont contribué fortement à l'extension de ce marché parallèle de la devise.

¹³ Une baisse de la valeur de la monnaie locale sur le marché parallèle du change, par exemple, induit automatiquement une hausse du niveau des prix (notamment ceux des biens importés) sur le marché parallèle des biens et services.

¹⁴ Le rôle de ce marchand -entrepreneur consiste à combiner et coordonner les différents éléments du réseau, en assurant l'approvisionnement en matières premières et équipements, le financement ainsi que la commercialisation des produits. Même la corruption des agents de l'administration, pour la bonne marche des affaires, fait partie de l'activité de l'entreprenariat [Henni, 1994].

1.3. L'«illégalisation de l'économie» : une approche de l'économie souterraine et criminelle

Dans ses analyses sur l'économie informelle en Algérie, Bounoua [1995, 1999, 2002] distingue deux types d'activités informelles, celles qui sont exercées par des agents animés par une logique de reproduction sociale (activité de subsistance notamment) et qui relèvent du secteur informel et celles relevant de l'économie souterraine, exercées par des agents suivant une logique d'accumulation (ou de recherche de rente). Sans nier l'importance du premier type d'activités (secteur informel), l'auteur se focalise sur l'économie souterraine, qui connaît selon lui une expansion considérable dans l'actuel contexte de transition à l'économie de marché. En effet, la libéralisation de l'économie (particulièrement l'ouverture du commerce extérieur), accentuée par l'application du PAS à partir de 1994, a induit un développement remarquable de pratiques informelles et illégales aussi bien dans le secteur public (administrations et entreprises publiques) que dans le secteur privé (détournements de fonds publics, transfert illicite de capitaux à l'étranger, fraude et évasion fiscale, faux bilans, trafic de devise, corruption, etc).

Compte tenu de la prédominance dans l'économie algérienne de ces pratiques illégales, l'auteur propose une grille d'analyse de l'économie informelle en cette période de transition économique et politique basée sur le concept d'« illégalisation de l'économie ». Celui-ci désigne « le processus par lequel des agents économiques dont les activités économiques sont parfaitement légales sur le plan juridique sont amenés en raison de l'ambiguïté de la loi et de sa faible application à adopter des comportements illégaux en contournant par divers procédés plus ou moins légaux les lois et réglementations en vigueur en vue de s'assurer des gains individuels » [Bounoua, 2002b].

L'auteur impute le développement de ce phénomène d'illégalisation de l'économie¹⁵ « à l'absence d'un environnement juridique et institutionnel adapté à cette phase particulière de transition à l'économie de marché » [Bounoua, 2002b] et à une série de facteurs bureaucratiques (contraintes administratives, socio-fiscales, excès de la réglementation publique), juridiques (ambiguïté de la loi et sa faible application) et politiques (faiblesse des institutions et insuffisance des contrôles, corruption,...).

Cette approche, qui s'intègre dans une approche plus globale qui est celle de l'Economie Non Observée (ENO) qui regroupe 4 composantes : illégale, souterraine, informelle et domestique (tableau 23), soulève, cependant, un certain nombre de problèmes. D'abord, elle repose sur le seul critère de la légalité, qui n'est pas tout à fait pertinent pour cerner et appréhender les activités de l'économie informelle, dans la mesure où la frontière entre le légal et l'illégal n'est pas toujours nette ; certaines activités superposent des activités légales et activités délictueuses [Adair, 2002]. En outre, ce critère de la légalité ne permet pas de distinguer l'économie souterraine de l'économie criminelle¹⁶.

Cette approche par la légalité renvoie plus à la nature de l'Etat qu'aux structures économiques et sociales. L'enjeu devient alors plus politique qu'économique et interpelle l'Etat non seulement dans son rôle de régulation (institutionnelle) de l'économie mais surtout dans celui de la garantie du respect des lois et des règlements et de l'Etat de droit de façon générale.

¹⁵ Ce processus d'illégalisation se manifeste fortement dans le secteur du commerce extérieur où les pratiques illégales sont devenues courantes (fausse déclaration douanière, sociétés écrans, location de registres de commerce, fraude fiscale, défaut de registre de commerce, transfert illicite de capitaux par la majoration des prix à l'importation...) mais également dans le secteur immobilier dont le fonctionnement est informel.

¹⁶ L'économie criminelle peut être également confondue avec ce que Benderra et Hidouci [2004] appellent l'« économie de la prédation », qui désigne dans le contexte algérien la mise des institutions (administration, administration fiscale, douanes, banques, ...) au service de certains groupes privilégiés, installés au sommet de l'Etat, et de leurs clientèle, qualifiés de réseaux prédateurs ou maffieux.

Bien qu'elle soit déjà présente à l'époque coloniale [Prenant, 2002], sous des formes spécifiques, l'intérêt pour l'économie informelle n'a commencé à se manifester que vers la fin des années 1980. La stratégie de développement adoptée au lendemain de l'indépendance, basée sur des investissements massifs dans l'industrie mais aussi dans le BTP, à travers les fortes créations d'emplois qu'il a induites, avait quasiment occulté l'existence du secteur informel. La crise qui se développe à partir de la fin des années 1980 et les réformes économiques qui s'en étaient suivies et qui atteignent leur summum avec l'application du PAS en 1994 vont induire une forte expansion des activités informelles qui apparaîtront comme des réponses et des adaptations à la nouvelle situation.

Etant imprégnée à la fois des caractéristiques de l'économie administrée et de celles de l'économie de marché en construction, l'économie informelle en Algérie est de type hybride en ce sens qu'elle combine à la fois les caractéristiques de l'économie parallèle, un concept spécifique aux pays socialistes (notamment de l'Europe de l'Est) et celles du secteur informel, utilisé initialement pour le cas des pays africains¹⁷.

2. Processus d'évolution du secteur informel en Algérie

Le secteur informel en Algérie a connu globalement trois phases d'évolution distinctes, *la période coloniale* qui a vu se développer essentiellement des activités informelles de subsistance (« informel de misère ») ; *la période de l'économie planifiée et administrée*, marquée par le développement de l'économie parallèle de distribution, induit par la rigidité du système économique dans son ensemble, mais aussi par une poussée de l'emploi informel ; et enfin *la période de transition à l'économie de marché*, qui débute de la fin des années 1980 avec les premières réformes économiques libérales, qui avec le PAS, vont induire un développement significatif des activités informelles, aussi bien dans la sphère de la production que dans la sphère de la distribution.

2.1. Le secteur informel durant la période coloniale : informel de subsistance et de misère

L'économie informelle en Algérie, comme partout ailleurs dans le monde, se développait dès la période coloniale, bien avant l'invention du concept et sa popularisation par le BIT en 1972. Avant cette date, les termes utilisés pour désigner ce type d'activités sont la marginalité et le sous-emploi [Lautier, 1994]. Durant cette période particulière de l'histoire de l'Algérie, les activités informelles, particulièrement de subsistance, occupaient une place importante dans l'économie locale indigène tant l'emploi était rare dans le secteur moderne de l'économie, dominé par les français.

2.1.1. Les formes de manifestation du secteur informel

Les activités informelles étaient présentes dans pratiquement toutes les branches d'activité : le commerce, services aux ménages, industrie de transformation notamment textile, artisanat, le BTP et l'agriculture. Il s'agissait essentiellement des activités relevant du segment archaïque de l'économie algérienne, son segment moderne étant incarné essentiellement par les entreprises françaises.

¹⁷ L'économie parallèle telle qu'elle s'est développée dans les pays de l'Europe de l'Est, se caractérise globalement par l'importance des marchés parallèles, conséquence de la rigidité du système économique dans son ensemble, caractérisé par le monopole de l'Etat sur l'ensemble des secteurs économiques, d'une part et le développement d'activités illégales au sein du secteur public (utilisation privative des moyens de l'Etat et des facteurs de production publics, corruption...) d'autre part. Le secteur informel dans les pays africains, où l'Etat et le secteur public sont relativement peu développés, se caractérise par l'importance de la PPM (petites activités de type artisanal notamment). Voir à ce sujet Archambault et Greffe [1984].

Mais le commerce informel (vente de fruits et légumes sur le marché, vente de cigarettes à l'unité et de journaux, brocante, friperie ...), les services aux ménages (cireurs de chaussures, port de valise, travail des domestiques) et le travail à domicile, particulièrement dans l'industrie textile et la poterie artisanale constituaient les segments les plus importants de ce secteur informel que Prenant [2002] qualifie de l'« informel de misère ». Le travail à domicile est exercé essentiellement par des femmes (83.7%), indigènes (71%) (tableau 4) et prédomine dans l'industrie textile. L'industrie textile, qui était largement dominée par les algériens, représentait la branche dominante de l'industrie manufacturière aussi bien en terme de nombre d'entreprises que de l'effectif employé. En 1930 déjà, l'industrie textile comptait 2243 établissements sur un total de 9470 entreprises industrielles (soit 23.6%) et employait 37157 personnes (dont 85.5% de femmes, majoritairement algériennes), soit 37.9% de l'effectif total de l'industrie de transformation [Démontès, cité par Liabès, 1984]. Bon nombre de ces ateliers de confection sont contrôlés par des commerçants grossistes et des fabricants, en assurant l'approvisionnement en matières premières et la commercialisation des produits [Liabès, 1984]. Ce mode d'organisation de la production n'est pas spécifique à l'industrie textile ; même dans les autres branches (industrie alimentaire, bijouterie, ébénisterie...), le travail à domicile est soumis à la même logique d'organisation et de fonctionnement. Liabès [1984] parle de « mécanisme de subordination de la petite production familiale et artisanale à la fabrique et au capital commercial ». L'auto-emploi (employeurs et indépendants, aides familiaux et travailleurs à domicile) représente près d'un quart de l'emploi total.

Tableau 4: population employée selon le statut (les non-salariés) en 1954

	Non musulmans	Musulmans	Total	%
Indépendants	41860 (7030)	89600 (1110)	131460	73.9
Employeurs	14960 (1280)	6030 (180)	20990	11.8
Aide familiale	7730 (2810)	14790 (730)	22520	12.6
Travailleurs à domicile	940 (700)	1950 (1720)	2890 (2420)	1.6
Total auto-emploi	52026 (11820)	112370 (3740)	177860	100
Total population employée (selon activité collective)	298600 (72900)	442800 (34900)	741400	
% auto-emploi/ emploi total	17.4	25.3	23.9	

Source : Recensement 1954, cité par Liabès [1984] et calculs personnels

Les chiffres entre parenthèses représentent le nombre de femmes

2.1.2. Les facteurs explicatifs du développement des activités informelles

Les principaux facteurs à l'origine du développement des activités informelles durant cette période sont l'exode rural, le développement massif du chômage et l'expansion de la pauvreté.

2.1.2.1. L'exode rural

L'exode rural massif a été provoqué à la fois par le processus de mécanisation de l'agriculture et par le long processus d'expropriation des paysans algériens (1840/50 – 1940/50). En effet, la forte mécanisation de l'agriculture coloniale, avant et après la seconde guerre mondiale [Benachenhou, 1976], s'est soldée par une réduction considérable des travailleurs agricoles. Le nombre de travailleurs agricoles saisonniers est passé de 428000 en 1930 à 274000 en 1960. Celui des métayers est passé de 643000 en 1930 à 132000 en 1948 et 60000 en 1954 [Benachenhou, 1976]. 45% des effectifs de l'agriculture (notamment les travailleurs saisonniers) auraient été supprimés par ce processus de mécanisation [Olivier cité par Liabès, 1984]. Le recours massif à la mécanisation notamment de la céréaliculture et de la viticulture

(favorisée par une politique de crédit, mise en place suite à la crise viticole de 1933/34) visait ainsi à réduire les coûts de main d'oeuvre¹⁸.

L'expropriation des paysans algériens au profit des européens mais également d'une minorité d'algériens aisés est un long processus ayant débuté globalement en 1840/50 et qui s'est poursuivi jusqu'à la fin des années 1950. Ce processus d'expropriation, par divers procédés¹⁹, a abouti à la parcellisation de la paysannerie algérienne et son appauvrissement.

De 1830 à 1880, plus d'un million d'hectares sont passés aux mains des colons (880 000 ha octroyés par l'administration coloniale au profit des colons, au titre des concessions gratuites, et dont la majorité sont arrachés aux tribus et douars et 165000 ha achetés par les colons aux indigènes à la faveur des lois foncières promulguées) et de 1877 à 1934, 1 712 792 ha sont vendus par les algériens aux européens. De 1939 à 1946, vente par les algériens de 94500 ha aux européens [Benachenhou, 1976].

Ce double processus, mécanisation de l'agriculture et expropriation des paysans, a provoqué l'aggravation du chômage rural mais aussi urbain par le biais de l'exode rural massif vers les villes et leurs périphéries, aboutissant ainsi à la formation de nombreux bidonvilles autour des principales villes du pays (Alger, Tlemcen, Sétif, Sidi Bel Abbès...)²⁰. La population musulmane des villes passe de 722000 habitants en 1936 à 1129000 en 1948, soit un accroissement de 56.3%. Cette importante population marginale activant essentiellement dans le secteur informel joue le rôle d'une « armée industrielle de réserve » en exerçant une pression sur les taux de salaire dans le secteur moderne. Selon Stora [2004], il existe en 1954, 141130 manœuvres algériens et seulement 7200 manœuvres européens et plus de 200000 chômeurs. Ce vaste mouvement d'exode rural, qui s'est poursuivi jusqu'à la veille de l'indépendance (731000 paysans ont migré des campagnes vers les villes entre 1954 et 1960 selon Stora) a contribué fortement à l'accroissement de la population urbaine et à l'aggravation du chômage urbain. De 1948 à 1954, la population algérienne urbaine (50 villes) est passée de un million d'habitants à 1420 000.

2.1.2.2. Le développement du chômage

A ces flux migratoires qui se déversent sur la ville, s'ajoute la crise de l'emploi dans les secteurs de l'industrie et du BTP²¹, induisant ainsi une très forte augmentation du chômage. Celui-ci se serait élevé, d'après le recensement de 1954, à près d'un quart (22.7%) de la population active urbaine algérienne (tableau 5). En réalité, ce taux est beaucoup plus élevé. Le nombre de chômeurs urbains en 1954 aurait atteint, selon Benachenhou, 250000 personnes [Benachenhou 1976].

Il faut également ajouter que la moitié de l'emploi urbain se concentre dans le BTP, le commerce et les services [Benachenhou, 1976], des secteurs qui se caractérisent par la prédominance de l'emploi informel.

¹⁸ En effet, la mécanisation a permis de réduire de plus de moitié le coût du labourage (En 1951, le labourage de un hectare avec la traction animale et beaucoup de main d'œuvre s'élevait à 17850 francs et seulement 7325 francs avec la traction mécanique [Benachenhou, 1976].

¹⁹ Il y a lieu de citer les nombreuses lois foncières promulguées par l'administration coloniale (1863, 1871, 1873, 1887, 1897 et 1926), la pression fiscale qui pèse sur les paysans algériens et enfin le phénomène de l'usure qui a joué un rôle capital dans l'expropriation des paysans pauvres (ces derniers pour s'acquitter de leurs impôts – qu'ils devaient payer en argent à partir de 1945- mais aussi pour acheter les semences sont souvent obligés de s'endetter auprès des usuriers en donnant leur terre comme gage ; une opération qui se termine souvent par leur expropriation [Rezig, 2007 ; Benachenhou, 1976].

²⁰ Le nombre de bidonvilles à Alger est passé de 16, regroupant 5000 personnes en 1942 à 58 en 1947, 90 en 1952 et 164 en 1954 avec 86500 personnes, soit 30% de la population du Grand Alger [Benachenhou, 1976].

²¹ Entre 1948 et 1954, l'emploi a régressé dans le secteur du BTP et certaines branches de l'industrie (branche textile, industrie des métaux ...) [Benachenhou, 1976].

L'appauvrissement des paysans, clients traditionnels des artisans, a également contribué à la dégradation de la situation de l'artisanat, confronté par ailleurs à des problèmes d'approvisionnement²².

Tableau 5: les actifs non agricoles et volume du chômage en 1954

	Non musulmans	%	musulmans	%	Total	%
Chefs d'entreprises (dont artisans, commerçants, professions libérales)	68683 (12797)	22.3	120733 (3670)	26.7	189416	24.9
Salariés	239180 (62551)	77.6	330077 (31463)	73.2	569257	75
Total	307863		450810		758673	100
Chômeurs	14131(1190)	4.3	133110 (2570)	22.7	147241	16.2
Population active	321994 (76538)		583920 (37703)		905914	

Source : Recensement 1954, cité par Liabes [1984] et calculs personnels

2.1.2.3. L'expansion de la pauvreté

La pauvreté affecte non seulement la population rurale²³, les migrants ruraux entassés dans les bidonvilles, mais également la population urbaine.

Le faible niveau des salaires conjugué à la hausse de l'inflation²⁴ a donné lieu à la détérioration du niveau de vie des salariés.

La fin de la colonisation et les premières années de l'Algérie indépendante vont s'accompagner du recul progressif de l'informel de subsistance et de misère [Prenant, 2002]. La nouvelle stratégie de développement, adoptée par le pays et mise en œuvre à partir de 1967 va accélérer cette tendance au recul de l'informel mais ne tardera pas à induire un nouveau type d'informel, spécifique à la gestion étatique de l'économie. Il s'agit notamment du développement de petites unités économiques informelles et d'activités spéculatives.

2.2. Le secteur informel dans le contexte de l'économie administrée (1967-1985)

L'économie informelle durant cette période se développe aussi bien dans la production que dans la distribution (économie de spéculation). L'adoption d'un modèle de développement centralisé et rigide, basé sur le monopole de l'Etat sur les principaux secteurs d'activité, a favorisé le développement d'activités spéculatives mais aussi un développement important de petites entreprises privées relevant pour l'essentiel du secteur informel.

2.2.1. Développement du secteur privé dans le contexte de l'économie administrée

2.2.1.1. Contexte d'évolution et caractéristiques générales du secteur privé

Cette période de l'histoire économique de l'Algérie indépendante était marquée par la gestion administrée et planifiée de l'économie par l'Etat, qui était à la fois propriétaire et gestionnaire des moyens de production. Dans ce contexte, caractérisé par la prédominance du secteur public dans pratiquement toutes les branches d'activité, le secteur privé national était peu développé et surtout confiné dans certains secteurs d'activité, investis depuis la période

²² Les matières premières nécessaires à l'activité des artisans (la laine, le bois, les peaux animales...) font l'objet d'exportation vers la France, ce qui limite leur disponibilité sur le marché local et entraîne par conséquent leur renchérissement.

²³ Lire à ce sujet les articles de Camus, parus dans le journal Alger-Républicain en 1939 et rassemblés dans l'ouvrage intitulé « Misère de la Kabylie » [Camus, 2005], mettant en évidence l'ampleur du phénomène de la pauvreté en Kabylie.

²⁴ L'indice des prix de détail était passé de la base 100 en 1938 à 134 en 1940, à 201 en 1942 et à 539 en 1945 [Benachenhou, 1976].

coloniale (industrie textile et agro-alimentaire notamment) ou dans les espaces que lui réservait l'Etat dans le cadre des plans de développement (le BTP notamment).

Néanmoins, et en dépit de l'adoption officielle de l'idéologie socialiste, hostile au secteur privé, l'Etat a entrepris durant cette période une série de mesures visant à promouvoir le secteur privé (encadré 2) mais toujours dans une logique de contrôle et d'encadrement. Des mesures qui ont induit une forte création d'entreprises privées dont les caractéristiques saillantes sont la petite taille et la concentration dans le secteur des services (tableau 6).

Tableau 6: évolution et répartition des entreprises privées selon la taille, 1969-1990

Nombre de salariés	1969		1987		1990	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
1-9	170	19.4	11629	82.6	20554	93
10-19	256	29.2	2452	17.4	905	4.1
20-49	225	25.7	0		485	2.2
50-199	168	19.2	0		138	0.6
200 et plus	57	6.5	0		12	0.05
Total	875	100	14081	100	22094	100

Source : 1969 : Enquête emploi -salaires, ONS, in [Bernard, 1991] ; 1987, 1990 : ONS-BM, in [Djenane, 1997] et calculs personnels

Le nombre d'entreprises privées est ainsi passé de 875 en 1969 à 14081 en 1987, soit une multiplication par 15. Il s'agit essentiellement de créations de micro-entreprises (moins de 10 salariés), dont le nombre a été multiplié par près de 70. De moins de 20% en 1965, leur part relative dans la population totale des entreprises privées passe à plus de 80% en 1987 [Bernard, 1991 ; Djenane, 1997]. Il convient néanmoins de relativiser ces chiffres, au demeurant peu fiables, dans la mesure où le secteur privé était très peu enquêté durant la période de la planification centralisée où seul le secteur public était enquêté exhaustivement.

L'évolution du secteur privé révèle également une orientation vers le secteur des services (transport, commerce et services)²⁵ dans les années 1980²⁶.

Dans les années 1970 déjà, la structure des entreprises privées était marquée par la prédominance des petites entreprises de moins de 20 salariés. L'étude de l'AARDES sur l'industrie privée réalisée en 1973 et publiée en 1975 révèle que sur 1482 entreprises privées enquêtées, 63% étaient de petite taille (moins de 20 salariés) [Bernard, 1988].

Le développement de l'entreprise privée de très petite taille (1 à 9 employés) au détriment de la moyenne ou grande entreprise trouve son explication dans une série de facteurs tenant à la fois à l'idéologie officielle de l'Etat, aux choix institutionnels ainsi qu'à des considérations économiques.

²⁵ La période antérieure (fin des années 1960 et les années 1970) avait connu un déplacement important des capitaux privés du secteur commercial vers le secteur industriel, suite notamment à la promulgation du code des investissements de 1966 ; 2/3 des investissements industriels réalisés en 1966/67 ont pour origine le capital commercial [Liabès, 1984].

²⁶ A la fin des années 1960 et durant la décennie 1970, certaines branches de l'industrie (industrie alimentaire, textile, cuirs, chimie légère, industrie du bois) ainsi que le secteur du BTP étaient fortement investis par le secteur privé [Liabès, 1984].

Encadré 2 : Principales mesures en faveur du secteur privé (1966-1988)

Le code des investissements de 1966

Contrairement au code de 1963 qui ignore totalement le secteur privé national, ce nouveau code encourage, mais de façon très orientée et encadrée, le développement du secteur privé national à travers l'octroi d'une série d'avantages, notamment fiscaux et financiers. Ce code a permis la création d'un nombre important d'entreprises privées [Liabès, 1984 ; Bouzidi, 1985 ; Boudersa, 1993].

La loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement privé national

Cette loi vise à encourager le développement du secteur privé national à travers des avantages fiscaux et financiers mais dans une logique d'encadrement et de contrôle par les pouvoirs publics. En effet, la fixation d'un seuil maximum du montant de l'investissement (30 millions de DA), la soumission de l'investissement privé à un agrément préalable, délivré par l'Office chargé du suivi, de l'orientation et de la coordination du secteur privé (OSCIP), créé dans le sillage de cette loi ainsi que l'exclusion de son champ d'application des Algériens émigrés, qui pourtant disposent d'une épargne considérable, sont autant de facteurs qui sont de nature à limiter le développement du secteur privé national.

La loi 88-25 du 12 juillet 1988

Promulguée dans un contexte de crise du secteur public économique et de contraction des ressources budgétaires publiques, elle constitue, de l'aveu général, la loi la plus importante en faveur du secteur privé dont le développement est encouragé par une série de mesures :

- la suppression du plafond de l'investissement et de l'agrément préalable (dissolution de l'OSCIP) ;
- octroi de divers avantages fiscaux et financiers ;
- autorisation des algériens émigrés à investir en Algérie ;
- octroi de ressources en devises, par le biais de la Chambre nationale de commerce (CNC), aux investissements privés jugés prioritaires.

2.2.1.2. *Quelques facteurs explicatifs de la « miniaturisation » des entreprises privées*

Outre le facteur historique²⁷, des facteurs d'ordre idéologique, institutionnel et économique ont favorisé la multiplication de la petite entreprise au détriment de la moyenne et grande entreprise.

2.2.1.2.1. *Facteurs d'ordre idéologique et institutionnel*

La charte nationale de 1976 encourage explicitement la petite entreprise au détriment de la moyenne et grande entreprise. La petite entreprise qualifiée de « propriété privée non exploiteuse » est définie comme étant celle qui utilise des « petits moyens de production ou de services », utilisés « à titre individuel » ou « à l'aide d'une main d'œuvre restreinte ». Les activités énumérées par la charte et qui relèveraient, selon ses rédacteurs, de la « propriété privée non exploiteuse » sont : « l'artisanat de production ou de services ; le commerce de détail ; la petite propriété du paysan ou de l'éleveur et l'unité du petit fabricant ou du petit entrepreneur des travaux » [Charte nationale, 1976].

En outre, dans le secteur de l'industrie, la charte restreint clairement l'intervention du secteur privé aux petites activités, portant sur le dernier stade de la transformation industrielle.

La loi du 21 août 1982 relative à l'investissement privé national en plafonnant le montant de l'investissement (30 millions de DA étant le montant maximum d'investissement) élimine de

²⁷ D'après les chiffres cités par Liabès [1984], 75.7% des entreprises privées non agricoles recensées en 1955 employaient 5 salariés au plus.

fait les grands investissements. En outre, cette loi interdit la concentration des entreprises (horizontale ou verticale) entre les mains d'une seule entreprise. Les algériens émigrés, susceptibles d'investir dans de grands projets, compte tenu de leur capacité de financement, sont interdits d'investissement en vertu de cette loi.

Compte tenu de ces contraintes, les détenteurs de gros capitaux ont été amenés à investir dans le secteur des micro-entreprises [Benissad, 1993a].

La loi sur la promotion de l'artisanat (loi n°82/12 du 28/04/1982).

Contrairement à la loi relative à l'investissement privé national promulguée la même année et qui ne favorise pas vraiment le développement de l'entreprise privée (notamment celle de taille moyenne ou grande), cette loi vise la promotion des activités artisanales, qui sont de nature de petite taille (l'artisan dans l'esprit et la lettre de la loi n'est autorisé à employer que 7 personnes au plus, en plus des aides familiaux et apprentis) en offrant un certain nombre d'avantages aux artisans : assouplissement et adaptation de la fiscalité aux spécificités de l'artisanat, facilitation d'accès au marché, accès au crédit bancaire et aide à la formation et au recyclage des artisans.

2.2.1.2.2. Facteurs économiques ou les avantages de la micro-taille

Plusieurs facteurs justifient la préférence pour la micro-entreprise notamment dans un pays en développement comme l'Algérie. Il est maintenant admis que la micro-entreprise, compte tenu de sa structure flexible, s'adapte mieux aux fluctuations du marché et de la demande. En Algérie, la préférence pour la micro-entreprise, fonctionnant essentiellement avec une main d'œuvre familiale ou avec un nombre très limité de salariés non déclarés (main d'œuvre flexible et faiblement rémunérée) est un choix stratégique du micro-entrepreneur pour éviter le risque de faillite [Marniesse et Morisson, 2000] particulièrement dans un environnement instable et incertain dans lequel évoluent les micro-entreprises, souvent confrontées à la faiblesse et l'irrégularité de la demande. En outre, le faible niveau d'instruction des entrepreneurs qui conditionne les capacités entrepreneuriales [Marniesse, 1997], explique le choix de la micro-entreprise, qui est plus facile à gérer qu'une entreprise de taille moyenne ou grande.

La micro-taille est un choix rationnel des créateurs d'entreprises dans la mesure où elle permet à l'entreprise d'être discrète et d'échapper ainsi à la réglementation (sociale et fiscale) et à ses coûts. En Algérie, un facteur culturel (l'héritage) semble également contribuer à la multiplication des petites entreprises notamment au sein d'une même grande famille dans la mesure où ce processus permet, outre le contournement des diverses contraintes pesant sur les entreprises de taille moyenne ou grande, de régler la question d'héritage [Hammouda, 2002].

2.2.1.3/ Un secteur rentier et spéculatif

Outre sa structure particulière dominée par la micro-taille, le secteur privé national durant cette période a connu un développement particulier, induit par la conjonction de deux facteurs, l'absence d'un environnement concurrentiel d'une part et la politique de subvention de l'Etat d'autre part.

Compte tenu de la restriction de l'investissement privé, les investissements autorisés se retrouvent ainsi dans une situation de quasi-monopole. A cette rente de situation, s'ajoute la politique de subvention de l'Etat dont le secteur privé a largement bénéficié, notamment à travers l'acquisition de ses matières premières et équipements au prix administré

(subventionné), l'expansion du marché local induit par l'effort redistributif de l'Etat et la facilitation de son accès aux marchés publics²⁸.

En outre, bon nombre d'entreprises privées entretenaient des rapports privilégiés avec l'administration publique²⁹, une position qui permet de contourner la réglementation dans ces différents aspects.

Le secteur privé national, outre sa concentration dans les secteurs peu risqués et à forte rotation de capital (commerce, service, BTP et branches industrielles de fabrication des biens de consommation finale), est plus spéculatif que productif. Son effort en matière de réinvestissement est trop faible au regard d'énormes profits qu'il réalise, au demeurant essentiellement dans la distribution³⁰.

Tableau 7: quelques indicateurs relatifs au secteur privé (en milliards de DA)

Année	1974	1978	1979	1982	1983
VA*	23.2	40	47.4	65.3	73
Excédent net*	11.3	18.9	24.2	29.9	32.9
ABFF (MEI)	1.5	1.8	3	4	3.3
ILP (MEI)	1.1	1.8	2	-	3
Impôts directs (MEI)	0.6	2	-	3.4	4.6
Excédent brut (MEI)	8.9	15.8	20.3	29.8	32.4

Source : composé par nos soins [Henni, 1991]

*Y compris les entreprises privées organisées en sociétés, au demeurant très rares.

MEI : Ménages et entrepreneurs individuels

ILP : Impôts liés à la production

ABFF : Accumulation brute des fonds fixes

Non seulement le secteur privé ne réinvestit pas ses bénéfices (à peine 10% de bénéfices réinvestis en 1974 et 1978 et moins de 4% en 1983) mais ne contribue que très faiblement au budget de l'Etat. Sa faible contribution fiscale révèle en fait l'ampleur de la fraude et de l'évasion fiscale³¹.

2.2.2. Expansion de l'emploi informel: auto-emploi, pluriactivité et travail non déclaré

Plus de 80% des entreprises privées recensées en 1987 emploient moins de 10 salariés (moins de 1/5 en 1969) et appartiennent de ce fait au secteur des micro-entreprises dont une majorité relève de l'auto-emploi.

Dans un pays longtemps marqué par la prépondérance du salariat, induit par les investissements publics massifs, entamés à partir de 1967 dans le cadre des différents plans de développement, le développement même relatif de l'auto-emploi, sous ses différentes formes (petit employeur, indépendant, aide familial, travail à domicile) peut paraître comme une nouvelle valeur. Bernard [1988] dans son étude sur le secteur informel en Algérie, considère le développement de l'auto-emploi, dans un contexte encore marqué par la prédominance du secteur public et de l'idéologie socialiste comme une nouvelle valeur.

²⁸ Dans le BTP, par exemple, 50 à 100% des marchés publics sont confiés aux entreprises du secteur privé [Liabès, 1982, cité par Dahmani, 1999].

²⁹ Une enquête de l'Office chargé du suivi, de l'orientation et de la coordination du secteur privé (OSCIP), réalisée dans les années 1980 (1987) révèle que beaucoup d'entrepreneurs privés étaient des cadres dans le secteur public [Dahmani, 1999].

³⁰ C'est le cas notamment des entreprises privées du secteur du BTP qui réalisent leurs profits dans la sphère de distribution en procédant à la revente des matériaux de construction, acquis au prix subventionné, sur le marché parallèle. Voir à ce propos l'exemple fourni par Henni [1991] sur le cas d'une entreprise de BTP.

³¹ Le montant de celles-ci s'élèverait en 1984 à 12 milliards de DA, soit 20% du budget de l'Etat. En 1988, elle s'élève à 50 milliards [Dahmani, 1999].

Tableau 8: structure de la population occupée selon la situation dans la profession (% emploi total)

Situation/ année	RGPH 1966	RGPH1977	MOD 1984	RGPH 1987	MOD 1990
Employeurs	0.48	0.47 (10453)	1.53	1.9 (75353)	1.9
Indépendants	19.5	20.6 (547252)	19.1	19.4 (773188)	22
Salariés permanents et salariés saisonniers	61	75.4	72.5	74.8	65.7
Apprentis et aides familiaux	5.59	3.2	6.7	3.3	5.78
Total	100	100	100	100	100

Source : Bernard [1991] ; ONS, Rétrospective statistique 1970-1996, édition 1999.

Entre les deux recensements (1977 et 1987), le nombre des indépendants a augmenté de 41.2% et celui des employeurs a été multiplié par plus de 7. Les apprentis et les aides familiaux, en dépit de leur faible poids dans la population occupée, connaissent également une hausse de leurs effectifs.

Le travail à domicile, exercé essentiellement par les femmes, connaît également une forte expansion. Ainsi, le nombre de travailleuses à domicile, appelées *Femmes Partiellement Occupées (FPO)* jusqu'à 1987 dans la terminologie de l'ONS, passe de 42153 en 1977 (1.8% de la population occupée), à 177545 en 1990 (3.93% de la population occupée) (tableau 9).

Tableau 9 : évolution du nombre de travailleuses à domicile

	1977	1987	1989	1990
FPO (nombre)	42153	62088	140690	177545
Population occupée	2336972	4137736	4432050	4516360
FPO/ population occupée (%)	1.80	1.50	3.17	3.93

Source : élaboré à partir de ONS [1999]

L'augmentation de la part des revenus non salariaux dans les revenus des ménages est un signe révélateur de l'expansion de l'emploi indépendant, qui intervient dans un contexte de relative stagnation du taux de salarisation et des revenus salariaux [Bernard, 1988].

Cette stagnation du taux de salarisation traduit en fait le développement du travail non déclaré qui commence à prendre de l'ampleur à la fin des années 1970. Selon l'estimation de Bernard [1988], le nombre de travailleurs non déclarés dans le secteur privé non agricole représenterait 154 565 en 1977, soit 46.4% de l'ensemble des salariés du secteur privé non agricole - 332 932- selon le RGPH de 1977 (l'enquête Emploi-Salaires, adressée aux entreprises à la même année n'identifie que 178 565 travailleurs salariés dans ce secteur, soit une différence de 154 565 par rapport au résultat du RGPH et qui représenterait ainsi les travailleurs non déclarés par le secteur privé non agricole).

Enfin, le faible niveau des salaires a induit le développement de la pluriactivité. Les données de l'ONS révèlent l'existence de 205206 occupés exerçant une activité secondaire en 1983 [ONS, 1986].

2.2.3. Facteurs explicatifs du développement des activités informelles

Les principaux facteurs ayant favorisé le développement du secteur informel durant la période de la planification centralisée sont :

- le système de contrôle des prix et du change qui été à l'origine du développement des marchés parallèles des biens et services et de la devise ;
- l'institution des importations sans paiement (ISP)³², par la loi de finances pour 1977, qui a contribué à l'expansion à la fois du marché parallèle de la devise et du commerce informel³³ ;

³² Les ISP sont « toutes les opérations effectuées par les opérateurs nationaux, notamment les entreprises privées pour leur propre consommation (finale ou intermédiaire), revente en l'état ou accumulation et dont l'Etat ne

-l'importance des contraintes pesant sur les entreprises privées (institutionnelles, financières et fiscales) [Benissad, 1993] ont été à l'origine du développement des micro-entreprises informelles et des pratiques informelles de la part des entreprises formelles (fraude fiscale, travail non déclaré, etc) ;

-la faible création d'emplois et développement du chômage ; alors que la période (1967-1984) était marquée par une forte création d'emplois, induite par les investissements publics notamment dans l'industrie et le BTP, la période qui s'ouvre à partir de 1984 se caractérise par une forte baisse du niveau des créations d'emplois. La création annuelle moyenne d'emplois passe de 117600 postes entre 1967 et 1984 à 68900 postes par an entre 1984 et 1993, soit une baisse de plus de 40% [Djenane, 1997].

Tableau 10 : évolution de quelques indicateurs du marché du travail, 1967, 1978 et 1983 (en milliers)

	1967	1978	1983
Population totale résidente	12567	17626	20169.8
Population active	2300	3500	4423
Population employée	1720	2830	3765.6
Taux d'activité	13.6 %	16.0 %	18.6%
Taux de chômage	33 %	22%**	13.1%

Source : Bouzidi [1984] et ONS [1999]

* Le taux d'activité = population active occupée/ population en âge de travailler

** Taux de chômage pour 1977

La forte croissance démographique ayant caractérisé cette période, conjuguée à la faible création d'emplois, ont induit un faible taux d'activité (13.6% en 1963 ; 16% en 1978 et 18.6% en 1983). Ce dernier s'explique également par la faible participation (observée) des femmes à la vie active.

L'aggravation des dysfonctionnements du système de planification centralisé (crise du secteur public économique, dégradation de la situation de l'emploi, pénurie de certains produits...) durant la décennie 1980 et la chute des revenus pétroliers à partir de 1986 vont plonger l'économie nationale dans une crise sans précédent. Les réformes libérales engagées pour remédier à la crise vont s'accompagner d'une expansion considérable du secteur informel.

2.3. Le secteur informel dans la période de transition à l'économie de marché

Face à l'ampleur de la crise économique et sociale qui a marqué la fin des années 1980, des réformes libérales visant à instaurer l'économie de marché sont entreprises progressivement et connaîtront un élargissement et une nette accélération à partir de 1994, à l'occasion de l'application du PAS. Le démantèlement du secteur public s'accompagne d'une très forte expansion du secteur privé (informel).

2.3.1. Développement du secteur privé et expansion de l'emploi informel

2.3.1.1. Contexte de développement du secteur privé

Les mesures libérales prises dans le cadre de la libéralisation de l'économie, entamée à la fin des années 1980 (encadré 3), le démantèlement du secteur public économique dans le cadre de l'application du PAS ainsi que les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises (dispositif ANSEJ notamment) ont permis un développement remarquable du secteur privé. 91% des entreprises recensées en 2005 ont été créées après 1990 [Adair et Bellache, 2008].

garantit pas l'allocation de devises » [Zidouni, 2003]. Les ressources servant à financer ce type d'opérations proviennent ainsi du marché parallèle.

³³ L'essentiel des biens et services importés dans le cadre de ce dispositif sont écoulés sur le marché parallèle. En outre, ce dispositif a donné lieu au développement des sociétés écrans, qui louent les registres de commerce des micro-entreprises, dont trop peu peuvent accéder à ce dispositif compte tenu de la faiblesse de leur capital, pour importer des marchandises destinées au marché parallèle ;

2.3.1.2. Évolution et contribution du secteur privé au revenu et à l'emploi

Près d'un tiers (29%) de ces nouvelles entreprises sont issues du dispositif ANSEJ, 1% des entreprises publiques dissoutes et rachetées par les salariés et la majorité (70%) sont des créations personnelles à partir des fonds propres des promoteurs [Assala, 2006].

La PME privée connaît un développement spectaculaire ces dernières années, suite notamment à la promulgation de la loi d'orientation sur la PME (2001) et son application effective sur le terrain³⁴. 20000 nouvelles PME sont créées en moyenne chaque année à partir de 2002, correspondant en moyenne à 80000 nouveaux postes d'emplois (tableau 11). Ceci sans compter les activités artisanales, qui connaissent également le même dynamisme.

Parallèlement à cette dynamique de la PME privée, les PME publiques enregistrent une régression ; leur nombre passe de 778 en 2004 à 666 en 2007, en raison du phénomène de la privatisation. La hausse du nombre de PME publiques enregistrée en 2005 par rapport à 2004, s'explique par le mouvement de restructuration des entreprises publiques en filiales, dotées d'une autonomie et également éligibles à la privatisation et au partenariat.

Tableau 11 : évolution du nombre de PME (publiques et privées)

	2001	2002	2003	2004		2005		2006		2007	
					%		%		%		%
PME publiques				778	0.2	874	0.2	739	0.19	666	0.16
Emploi				71826		76283		61661		57146	
PME privées	179893	189552	207949	225449	72.0	245842	71.7	269806	71.6	293946	
Emploi			550386	592758*		888829		977942		1064983	
Artisans		71523	78850	86732	27.7	96072	28.0	106222	28.1	116347	28.3
Emploi				173920		192744		213044		233270	
Total entreprises privées		261075	286799	312181	99.7	341914	99.7	376028	99.8	410293	99.8
Total emploi privé				766678		1081573		1190986		1298253	
Total entreprises				312959	100	342788	100	376767	100	410959	100
Total emploi				838504	100	1157856		1252647		1355399	

Source : CNAS, MPMEA

Encadré 3 : Principales mesures en faveur du secteur privé (1990-2001)

Il s'agit notamment de la promulgation de la Loi sur la monnaie et le crédit (1990), de la libéralisation du commerce extérieur (1991) et de la promulgation d'un nouveau code des investissements (1993) visant la promotion du secteur privé national et étranger (Décret législatif du 05/10/1993).

En 2001, une autre loi de promotion de l'investissement privé est promulguée : la Loi d'orientation de la petite et moyenne entreprises (Loi n°01-18 du 12 décembre 2001). Cette loi adopte la définition de l'Union européenne concernant la PME et définit une politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME (mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise, création de pépinières d'entreprises, de centres de facilitation, promotion de la sous-traitance et prévoit également la création d'un Fonds de garantie des prêts accordés par les banques aux PME ainsi qu'un Centre national consultatif pour la promotion des PME [MPMEA, 2004].

2.3.1.3. Répartition des entreprises privées selon la taille, le secteur d'activité et répartition géographique

Le secteur de la PME est largement dominé par les micro-entreprises qui représentent plus de 94% de la population totale des PME et employant 46% du total des salariés.

³⁴ 35% des PME recensées en 2005, ont été créées durant la période 2000-2005 [Assala, 2006].

Tableau 12 : répartition des PME déclarées à la CNAS en 2002 selon l'effectif employé

Tranches d'effectif	Entreprises		Salariés	
		%		%
1 à 9 (micro)	177733	94.05	340646	46
10 à 49 (petite)	9429	4.99	179585	24
50 à 250 (moyenne)	1402	0.7	210851	29
Total	188893	100	731082	100

Source : CNAS, MPMEA, 2004

Ces PME se concentrent essentiellement dans les services (46.2 %), notamment les services aux ménages et aux entreprises, l'hôtellerie, le commerce, le transport et la distribution, le BTP (34.1%) et dans l'industrie manufacturière (agroalimentaire notamment) (18.48%).

Tableau 13 : répartition sectorielle des PME privées en 2007

Secteur d'activité	Nombre entreprises	%
Services	135994	46.2
BTP	100250	34.1
Industrie	54301	18.48
Agriculture- pêche	3401	1.16
Total	293946	100

Source : MPMEA [2008]

Tableau 14 : répartition des activités artisanales

Nature d'activité	Artisans individuels	Coopératives artisanales	Entreprises artisanales	total
Artisanat de production de biens	53920	198	21	54139
Artisanat de production de services	43791	494	23	44308
Artisanat traditionnel d'art	17797	75	28	17900
Total	115508	767	72	116347

Source : MPMEA [2008]

Le secteur de l'artisanat est constitué quasi-totalement (99.2%) de l'auto-emploi (artisans individuels). Ces derniers emploient généralement des aides familiaux (au minimum un). Les entreprises ou coopératives artisanales ne représentent qu'une infime proportion (0.7%).

Tableau 15 : contribution du secteur privé à la valeur ajoutée (%) par secteur d'activité

Secteur d'activité	1977	2004
Agriculture	76,28	99,83
Industries hors hydrocarbures	17,73	32,77
Hydrocarbures	17,26	9,28
BTP	36,42	78,12
Transport et Communication	18,36	69,27
Commerces	79,95	93,43
Services	82,18	86,67

Source : ONS [1999] et MPMEA [2004, 2007]

En matière de production, hormis les secteurs des hydrocarbures et de l'industrie où il contribue respectivement à hauteur de (9.28%) et (32.7%) de la valeur ajoutée totale en 2004, le secteur privé domine largement dans les autres secteurs. Cette progression du secteur privé s'explique d'une part par la multiplication des entreprises privées (essentiellement les micro-entreprises) et d'autre part par la contraction du secteur public.

La richesse produite est essentiellement le fait des micro-entreprises (les entreprises de moins de 10 salariés) dont la contribution à la production totale hors hydrocarbures s'élève à 75,3% en 2000 (38,5% hydrocarbures inclus) [Zidouni, 2003].

D'un point de vue spatial, les PME se concentrent dans le nord (60%), dans les principales villes du pays³⁵ et sont peu nombreuses dans les hauts plateaux (29.8%) et le sud (10.18%) [MPMEA, 2008]. Outre ce déséquilibre spatial, la densité des PME reste faible au regard de la situation qui prévaut dans les pays développés³⁶ (tableau 7. annexe 1).

2.3.1.4. Principales contraintes au développement du secteur privé

Selon une enquête de la Banque mondiale³⁷, réalisée en 2003, les difficultés d'accès au crédit bancaire et la concurrence déloyale du secteur informel constituent les contraintes majeures des entreprises particulièrement privées. L'accès au foncier ainsi que les niveaux d'imposition des entreprises sont également cités comme obstacles importants au développement de celles-ci. En outre, la mauvaise gouvernance (incertitude de la politique économique et la corruption) est également citée comme un facteur qui entrave le développement des entreprises (tableau 16).

Ces résultats coïncident avec ceux de l'enquête de l'OCDE, réalisée au début des années 1990, sur un échantillon de 7 pays en développement dont l'Algérie. Les difficultés d'accès au crédit bancaire ainsi que le problème de débouchés (insuffisance ou instabilité de la demande et la concurrence) sont les principales contraintes, avant les contraintes socio-fiscales, citées par les entrepreneurs [Madonado, 1995 ; Benissad, 1993]. En Algérie, sur un échantillon de 270 micro-entreprises enquêtées, seules 10 entreprises, soit 3.7%, disent avoir bénéficié d'un crédit bancaire ; la source principale de financement est l'auto-financement ; la faiblesse de la demande adressée à ces entreprises s'explique à la fois par des effets conjoncturels (le début de libéralisation des prix et de suppression des subventions aux produits, conjugué à la dépréciation de la monnaie nationale ont induit une baisse importante du pouvoir d'achat des ménages) et par les difficultés d'accès aux marchés publics [Benissad, 1993a].

Tableau 16 : les principales contraintes des PME (selon les chefs d'entreprises)

Type de contrainte	%
Accès et coût du crédit	28.8
Concurrence déloyale du secteur informel	28.2
Accès au foncier	12.9
Taux d'imposition	12.1
Incertitudes de la politique économique	7.1
Corruption	6.3

Source : BM, ICA, 2003, cité par [MPMEA, 2004] et [Belmihoub, 2006]

Selon les résultats de l'enquête de la Banque mondiale (2003), les entreprises anciennes (créées avant 1990) subissent la concurrence déloyale du secteur informel plus que les entreprises récentes (créées à partir de 1990). Ces dernières semblent avoir intégré les pratiques informelles dans leur stratégie concurrentielle contrairement aux entreprises anciennes qui, ayant longtemps évolué dans un environnement concurrentiel protégé, supportent mal cette concurrence [Belmihoub, 2006]. 24.5% des entrepreneurs anciens interrogés se plaignent de la concurrence déloyale du secteur informel. Cette proportion est de 15.9% pour les entreprises nouvelles.

³⁵ En 2007, les 10 principales wilayas en terme de nombre de PME sont par ordre d'importance : Alger, Oran, Tizi ouzou, Bejaia, Sétif, Tipaza, Boumerdès, Blida, Constantine et Annaba [MPMEA, 2008]. Ces wilayas qui représentent un tiers (35.5%) de la population totale du pays au recensement de 1998, concentrent près de la moitié (48.4%) des entreprises privées du pays.

³⁶ La densité des entreprises au niveau national est de 8.5 entreprises pour 1000 habitants (13.7 pour Bejaia et 11.9 pour Alger) [MPMEA, 2008] alors que cet indicateur varie entre 40 et 80 dans les pays développés [Assala, 2006].

³⁷ Cette enquête a porté sur un échantillon de 562 entreprises (privées et publiques), réparties sur 9 wilayas : Alger, Blida, Boumerdès, Oran, Tlemcen, Ghardaïa, Ouargla, Constantine et Annaba [Belmihoub, 2006].

La contrainte de l'accès au crédit se manifeste, outre le niveau élevé des taux d'intérêt, par de longs délais d'obtention du crédit bancaire (crédit d'exploitation et d'investissement) et l'exigence de garanties excessives. Cette contrainte pèse plus lourdement sur les petites entreprises. Ainsi, les délais d'obtention d'un crédit d'investissement et d'un crédit d'exploitation sont respectivement de 10,2 et 4,8 mois pour les petites entreprises et de 6,3 et 3,9 mois pour les grandes entreprises. Les garanties exigées des entreprises privées sont excessives, soit 190 % du montant du crédit accordé, et de loin plus élevées que celles concernant les entreprises publiques, soit 60% [BM, cité par Belmihoub, 2006].

2.3.2. Expansion de l'emploi informel

Le secteur privé est composé essentiellement de micro-entreprises (94%) dont la majorité relève de l'auto-emploi, qui selon la définition du secteur informel du BIT (1993), appartient à l'emploi informel. Les enquêtes emploi de l'ONS, révèlent de façon éclatante l'essor de l'auto-emploi au cours de cette dernière décennie.

Tableau 17 : évolution et structure de l'emploi par statut d'activité (1992-2007)

Effectifs (en milliers)	1992		1996		2007		variation %
Population occupée du moment	4903	100%	4964	100%	8594	100%	+ 73,1%
Employeurs-Indépendants	1308	26.6%	1135	22.8%	2516	29,3%	+ 121,6%
Salariés permanents	2897	59%	2866	57.7%	2909	33,8%	+ 1,5%
Salariés non permanents + apprentis	438	8.9%	673	13.5%	2680	31,2%	+ 298,2%
Aides Familiaux	260	5.3	290	5.8%	489	5,7%	+ 68,6%
Population en chômage	1480		2200		1375		- 37,5%
Population active du moment	6221		7164		9969		+ 39,15%
Taux de chômage	23,8%		30,7%		13,79%		

Source : enquête emplois (ONS)

Le tableau 17 montre un accroissement important de la population occupée entre 1992 et 2007 (75,2%) qui s'accompagne d'une forte baisse du chômage apparent. Ceci s'explique par la reprise de l'activité à la fin du PAS favorisée par la montée des cours du pétrole. Par contre, la période 1992-1996, qui correspond au début de l'application du PAS, se caractérise par la stagnation de la population occupée qui n'a augmenté que de 1,2%, ce qui se traduit par l'aggravation du taux de chômage. Mais le fait marquant de cette évolution est la modification de la structure de l'emploi au détriment du salariat et en faveur de l'auto-emploi.

L'effectif des employeurs et indépendants, dont 83,5% sont des indépendants selon l'enquête ménages de 2007 [ONS, 2008], a plus que doublé, tandis que l'effectif des salariés permanents augmente à peine alors que sa part relative dans la population occupée baisse de plus de la moitié en 1992 (59.0%), (57.7%) en 1996 à un tiers (33,8%) en 2007.

Le salariat non permanent a été multiplié par 6,1 entre 1992 et 2007 et est essentiellement occupé par le secteur privé (2135 000, soit 79,6% du total des salariés non permanents selon l'enquête emploi 2007) et tend à se développer ces dernières années de façon importante dans le secteur public notamment dans le cadre des dispositifs publics d'emplois temporaires (CPE, ESIL, AIG, TUPHIMO...) de lutte contre le chômage. Les travailleurs non permanents représentent plus d'un tiers des salariés des PME publiques en 2007 ; ils constituent la majorité des employés de ces entreprises dans les secteurs de BTPH, des services et de l'agriculture (tableau 18). Le nombre des aides familiaux, dont le poids dans la structure globale de l'emploi est faible, a plus que doublé.

Tableau 18 : répartition des PME publiques et de leurs effectifs par secteur d'activité et par nature de l'emploi (2007)

Secteur d'activité	PME	Effectif		
		Permanent	Non permanent	Total
Industrie	224	20364	4938 (19.5%)	25302
Service	253	8374	8685 (50.9%)	17059
BTPH	62	2705	4605 (62.9%)	7310
Agriculture	114	3908	2049	5957
Mines et carrières	13	1203	315 (34.3)	1518
Total	666	36554 (63%)	20592 (36%)	57146

Source : MIPI, MPMEA [2008]

Cet essor de l'emploi indépendant traduit ainsi l'expansion de l'emploi informel qui se manifeste sous plusieurs formes : aides familiaux, travailleurs occasionnels, travailleurs non déclarés et employeurs non déclarés. La comparaison des chiffres des enquêtes de l'ONS (par définition plus exhaustives) à ceux de la CNAS, relatives aux employeurs (tableau 19), révèle l'ampleur du phénomène de la non déclaration des employeurs, qui en dépit d'une tendance à la baisse ces dernières années, reste toujours massif (près de la moitié des employeurs en 2003 et un tiers en 2006). Ce phénomène de non déclaration aussi bien des employeurs que des employés est abordé dans le détail à travers l'enquête emploi 2007 de l'ONS dans le chapitre 3.

Tableau 19 : évolution de la catégorie des employeurs des PME (enquêtes et sources administratives)

	2003	2004	2005	2006	2007
Employeurs hors agriculture (ONS)*	398000	388000	358000	385 000	352 000
Employeurs PME (CNAS)	207 949	225449	245 842	259 282	284 244
% employeurs non déclarés	47,7%	41,9%	31,2%	32,65%	19,25

* Hors agriculture

Source : ONS, MPMEA [Adair et Bellache, 2008]

2.3.3. Causes de développement des activités informelles

Les activités informelles ont connu durant cette période une expansion remarquable sous l'effet de la conjonction de plusieurs facteurs, économiques, sociaux, démographiques, politiques et institutionnels.

2.3.3.1. Le facteur démographique

Tableau 20 : évolution de la Population totale, taux d'activité et taux de chômage (1966 – 2007) en milliers et en %

	1966	1977	1987	1998	2003	2007
Population totale	11821	15646	22601	29272	31848	34096
Taux d'accroissement naturel (%)	-	3.17	2.76	-	1.58	1.86
Taux d'activité (%)	21.7	19.23	23.36	27.52	39.81	40,9
Taux de chômage (%)	32.9	22.0	21.1	-	23.7	13,8

Source : 1966, 1987, 1987, 1998, ONS, Rétrospective statistique (1996) et BIT (2003) ; 2000-2006, FEMISE Algérie, 2006

En dépit du phénomène de transition démographique entamé vers la deuxième moitié de la décennie 1980, l'accroissement de la population algérienne se caractérise par un accroissement plus important de la population en âge de travailler (15-60 ans)³⁸. Alors qu'elle était globalement stable dans les années 1970 et 1980 (50% en 1965, 47% en 1970, 48% en 1975, 50% en 1980 et 52% en 1985), la part de la population en âge de travailler dans la population totale passe à 55% en 1990, 57% en 1995, plus de 60% en 2000 et 65% en 2005 [Femise, 2006]. Ce phénomène se conjugue avec un autre phénomène, d'ordre culturel et économique, qui est celui de la participation croissante des femmes au marché du travail. Le taux d'activité féminine est passé de 1.83 % en 1966 à 2.04% en 1977, puis de 3.86% en 1987 à 9.59% en 1998 [RGPH, ONS, cité par BIT, 2003].

³⁸ Malgré la baisse de son rythme de croissance (4.2% durant la période 1980-1985 ; 2.9% durant la période 2000-2004), le taux de la population en âge de travailler reste supérieur au rythme de croissance de la population totale [Femise, 2006].

Ces deux phénomènes interviennent, comme nous le verrons plus loin, dans une phase qui se caractérise par la crise du marché du travail.

2.3.3.2. La crise sécuritaire

La dégradation de la situation sécuritaire durant la décennie 1990 a largement contribué au développement des activités informelles dans le pays. Le développement du phénomène du terrorisme a induit, d'une part, une situation quasiment de non-droit³⁹, favorable au développement de toutes sortes d'activités informelles voire même illégales et d'autre part un exode massif des populations des régions rurales durement affectées par l'insécurité vers les villes induisant un accroissement du potentiel de main d'œuvre⁴⁰.

2.3.3.3. La crise du système éducatif

En dépit du niveau élevé des taux de scolarisation en Algérie, le système éducatif enregistre chaque année des déperditions massives : 532000 élèves déscolarisés en 1998 et 426000 en 2001 dont plus d'un quart issu du cycle secondaire [CNES, 2004]. Compte tenu des limites, en terme de quantité et de qualité, du système de formation professionnelle, ces enfants déscolarisés trouvent refuge dans le secteur informel⁴¹ qui leur permet ainsi de gagner un revenu complémentaire ou principal, si nécessaire aux ménages dont le pouvoir d'achat s'est fortement érodé durant cette période.

2.3.3.4. Le PAS et la libéralisation de l'économie

Les mesures de libéralisation engagées à la fin des années 1980 et l'application du programme d'ajustement structurel (PAS) à partir de 1994 ont induit des effets importants sur le marché du travail et le niveau de vie des ménages. Ainsi, les compressions d'effectifs liées à la dissolution de nombreuses entreprises publiques notamment locales (EPL)⁴², les dévaluations successives de la monnaie nationale conjuguées à la suppression des subventions à la plupart des produits de consommation ainsi que la baisse des dépenses publiques dans le cadre de la politique de rigueur budgétaire ont provoqué une détérioration de la situation de l'emploi et une paupérisation de pans entiers de la population.

Sur un autre plan, la politique de libéralisation menée durant cette période a favorisé le développement d'activités privées de type spéculatif notamment dans le secteur de l'importation, suite à la suppression du monopole public sur le commerce extérieur (1991) et la promulgation du nouveau code des investissements (1993). Ainsi, l'ouverture « incontrôlée » de ce secteur stratégique aux opérateurs privés, sans conditions préalables (capital social de l'entreprise, domiciliation bancaire, etc.) a provoqué une explosion des entreprises d'« import-import » (32500 recensées en 2005) dont la quasi-totalité ont le statut de personne physique⁴³.

³⁹ Devant l'ampleur du phénomène, l'Etat a dû relâcher ses fonctions de contrôle des activités économiques pour se recentrer sur ses fonctions de sécurité. En outre, certaines régions, notamment les zones reculées du pays, semblent carrément échapper à son contrôle.

⁴⁰ Selon certaines estimations, 1,5 à 2 millions de personnes auraient quitté leurs régions rurales pour s'entasser dans les villes ou à leurs périphéries. [Hidouci et Benderra, 2003].

⁴¹ Selon le représentant de l'UNICEF à Alger, Janssens, environ 300 000 enfants travaillent en Algérie, cité par El Watan du 02/04/2006. Notons que le RGPH de 1998 ne fait état que de 22 000 enfants qui travaillent dont 60% dans le milieu rural [Musette *et al*, 2003].

⁴² Le bilan établi par l'Inspection générale du travail (1998) fait état de la dissolution de 815 entreprises dont 134 EPE et 679 EPL durant la période (1994-1997). Les secteurs les plus touchés sont le BTP et l'industrie. Les pertes d'emplois globales s'élèvent à 405000 postes dont : 212 960 licenciements ; 50 700 départs volontaires ; 100 840 mis en chômage technique et 40 531 départs en retraite anticipée [Musette *et al*, 2003].

⁴³ Le début d'assainissement de ce secteur à travers notamment l'institution d'un certain nombre de conditions préalables à l'exercice de cette activité à partir de 2007, a, comme nous le verrons plus loin, conduit à la disparition de plus d'un tiers de ces entreprises.

2.3.3.5. La crise du marché du travail et la montée du chômage

La crise du secteur public économique, la faible création d'emplois par le secteur privé (dominé par la micro-entreprise), l'accroissement de la population active ainsi que l'arrivée massive des femmes sur le marché du travail sont autant de facteurs qui ont conduit à l'aggravation du taux de chômage. Celui-ci est passé de 18.1% en 1989 à près de 30% en 2000 et affecte les jeunes plus que les autres catégories. En 2001, alors que le taux de chômage global est de 27.3 % ; le taux de chômage juvénile s'élève à 51.4% pour la tranche d'âge 15-19 ans, 45.9% pour la tranche 20-24 ans et 37.6% pour la catégorie 25-29 ans [BIT, 2003]. On relève ainsi que le chômage varie inversement avec l'âge.

Tableau 21: évolution du taux de chômage (1966-2007)

Année	1966	1977	1987	1989	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Taux chômage (%)	32.9	22	21.4	18.1	28.1	29.7	23.7	17.7	15.3	12.3	13.8

Source : ONS [1996, 2007, 2008], FEMISE [2006]

2.3.3.6. Un cadre réglementaire et institutionnel déficient et contraignant

La fiscalité et la parafiscalité qui pèsent sur les entreprises ont sans doute contribué au maintien et au développement des activités et pratiques informelles. Les entreprises sont en effet soumises à une multitude d'impôts et taxes⁴⁴ et à des cotisations sociales élevées⁴⁵.

Cette situation a poussé de nombreuses entreprises, pour des raisons diverses comme la faiblesse du revenu de l'entrepreneur, la perception négative de l'impôt et de la réglementation ou du fait d'un comportement rationnel [Adair, 2006], à adopter des comportements frauduleux (fraude et évasion fiscale, non déclaration ou sous déclaration des employés⁴⁶, etc.).

De l'aveu même du directeur général des impôts, la contribution fiscale du secteur privé national est sans commune mesure avec sa contribution à la production nationale. Alors que sa contribution à la production nationale s'élève à plus de 60% de la valeur ajoutée totale hors hydrocarbures entre 2000 et 2002 (75% depuis 2003), sa contribution fiscale (impôts sur les revenus et bénéfices) ne représente que 0.6% du PIB, une part insignifiante comparativement à celle du secteur privé dans les pays voisins (6.1% au Maroc et 5.7% en Tunisie) [Bouderbala, 2003].

Aux contraintes socio-fiscales, s'ajoutent des contraintes réglementaires. L'étude de la Banque mondiale sur les PME non exportatrices de 5 à 50 employés portant sur un échantillon de 85 pays dont l'Algérie [Adair, 2006] révèle le niveau élevé des coûts et la complexité des procédures réglementaires, relatifs à la création des entreprises en Algérie (notamment par rapport au Maroc et la Tunisie). (Cf. chapitre 7).

Enfin, l'insuffisance des contrôles ainsi que la faible application de la loi, comme le montre le tableau 22, ont également favorisé le développement de pratiques frauduleuses.

⁴⁴ Benissad [1993a], dans son étude sur les micro-entreprises en Algérie a recensé 9 impôts et taxes. La situation a beaucoup évolué depuis vers une simplification et une baisse des niveaux d'imposition comme nous le montrons au chapitre 3.

⁴⁵ Les cotisations des employeurs et indépendants à la CASNOS sont de 15% du chiffre d'affaires (avec un minimum de 21600 DA-SNMG annuel- et un maximum de 122000 DA). En outre, sur les 35% des cotisations des salariés à la CNAS, 26% du salaire de poste sont à la charge de l'employeur en 2007.

⁴⁶ Mêmes les chiffres officiels, traditionnellement sous-estimés, révèlent l'ampleur de la fraude socio-fiscale. 33% des entreprises, selon le ministre des finances, ne déclarent pas leurs revenus [Quotidien d'Oran du 01/04/2006]. 31.5% des travailleurs des PME ne sont pas déclarés selon une enquête menée par l'Inspection générale du travail (IGT), en 2005, sur un échantillon de 8063 travailleurs [El Watan du 30/01/2006].

Tableau 22 : indicateurs de gouvernance au Maghreb : contrôle de la corruption, application de la loi

<i>Contrôle de la corruption</i>	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2007
Algérie	-0,35	-0,77	-0,69	-0,76	-0,65	-0,5	-0,43	-0,47
Maroc	0,26	-0,11	0,3	-0,09	-0,07	-0,04	-0,09	-0,24
Tunisie	-0,03	0,15	0,63	0,41	0,36	0,26	0,13	0,08
<i>Application de la loi</i>	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2007
Algérie	-0,67	-0,92	-0,9	-0,65	-0,59	-0,71	-0,71	-0,72
Maroc	0,14	0,37	0,18	0,06	-0,01	0	-0,1	-0,15
Tunisie	0,02	0,27	0,3	0,28	0,16	0,2	0,21	0,32

Source : Kauffman *et al.* (2006), cité par [Adair, 2006] et [UNDP, 2009]

En matière d'application de la loi, sur une échelle de -2,5 à +2,5, l'Algérie est nettement au dessous du seuil (-0,67 en 2005), loin derrière le Maroc et la Tunisie, et la situation ne s'est guère améliorée depuis comme le montrent les données du tableau 20 exhibant par ailleurs une tolérance vis-à-vis de la corruption.

Les quelques approches proposées pour appréhender l'économie informelle en Algérie, outre l'hétérogénéité des objets étudiés (petite production marchande, marché parallèle des biens, activités illégales et criminelles) qui pose le problème de définition, ne permettent pas une quantification du phénomène.

Le secteur informel en Algérie a pris des formes différentes au cours de son évolution, en fonction de la structure économique et sociale, du niveau de développement mais aussi des facteurs politiques et institutionnels propres à chaque période de l'histoire économique du pays. De l'informel de misère, de la période coloniale, inhérent à la structure archaïque de l'économie indigène et à la condition politique et sociale de la majorité de la population algérienne, l'on est passé à l'informel de survie et de complément de la période de transition, en passant par l'informel spéculatif ayant marqué particulièrement la période de la planification et qui continue à se manifester sous d'autres formes. La libéralisation progressive de l'économie a induit, d'une part, l'essor des micro-entreprises dominées par l'auto-emploi, qui relève essentiellement du secteur informel selon la définition du BIT [1993], et d'autre part le développement d'activités destinées à procurer un revenu complémentaire (travail à domicile, pluriactivité), dans une conjoncture marquée par une forte érosion du pouvoir d'achat notamment des ménages à revenus fixes.

Outre les effets de la libéralisation économique sur le développement des activités informelles, la croissance démographique qui se traduit par un accroissement de la population active, le niveau du chômage, qui en dépit de sa baisse, est toujours élevé et touche particulièrement les jeunes et les femmes ainsi que le poids des contraintes institutionnelles et réglementaires pesant sur les entreprises, ont contribué à l'extension du secteur informel comme nous le montrons dans le chapitre suivant, en nous appuyant sur les résultats de l'enquête emploi de 2007 de l'ONS.

Chapitre 3

Le secteur informel en Algérie : définition, mesures et estimation

Chapitre 3 : Le secteur informel en Algérie : définition, mesures et estimation

En dépit de l'« ancienneté » du phénomène, les premières tentatives de mesure du secteur informel en Algérie datent de la fin des années 1980. L'expansion remarquable des activités informelles à partir du milieu des années 1980 a, en effet, suscité quelques études portant sur l'évaluation du secteur et de l'emploi informels. Au delà de la variation des résultats d'une étude à une autre, ces différentes évaluations, basées essentiellement sur des approches indirectes, révèlent l'ampleur du phénomène. Cet état de fait a poussé les pouvoirs publics à entreprendre une série de mesures, notamment à partir du début de la décennie 2000, en vue de freiner l'expansion de l'économie informelle.

Le présent chapitre est structuré en 4 sections. Nous présentons et détaillons dans la section 1 le concept de secteur informel, tel qu'il a été défini par le BIT (1993) ainsi que les principaux concepts alternatifs (économie souterraine, économie non observée, emploi informel...) souvent confondus avec le secteur informel alors qu'ils recouvrent des champs et des réalités différents. La section 2 a pour objet de présenter et d'analyser les différentes évaluations et mesures du secteur informel en Algérie. Nous tentons, dans la section 3, d'élaborer quelques estimations- selon chaque critère de la définition retenue- du secteur informel, en utilisant les données de l'enquête emploi, réalisée par l'ONS en 2007. Enfin, nous passons en revue les principales mesures entreprises par les autorités pour tenter de réduire l'ampleur de l'économie informelle (section 4).

1. Définition du secteur informel et des principaux concepts alternatifs

1.1. Définition du secteur informel

1.1.1. Définition et critères d'identification du secteur informel [BIT, 1993]

Le secteur informel est, selon la résolution de la 15^{ème} conférence internationale des statisticiens de travail du BIT de 1993, constitué des unités économiques (non agricoles) qui appartiennent, en tant qu'*entreprises individuelles*, au secteur institutionnel des ménages, qui *ne tiennent pas une comptabilité complète* et dont la *personnalité juridique est confondue avec celle des ménages* dont elles dépendent et qui *ne sont pas enregistrées*. Il comprend ainsi les **entreprises familiales** n'employant aucun salarié permanent mais pouvant employer des travailleurs familiaux et/ ou des salariés occasionnels et les **micro-entreprises** employant un nombre de salariés permanents *inférieur à un certain seuil (5 ou 10 salariés)*.

Ainsi, seront considérées comme relevant du secteur informel, les entreprises répondant, de façon séparée ou combinée, aux critères suivants :

- le statut juridique (entreprises individuelles) ;
- la non tenue d'une comptabilité complète ;
- la taille de l'unité économique⁴⁷, inférieure à un certain seuil (5 ou 10 employés) ;
- le non enregistrement (administratif, fiscal ou social) de l'entreprise ou le non enregistrement de ses salariés ;
- la situation dans la profession (l'auto-emploi des employeurs et indépendants, les aides familiaux et éventuellement les salariés occasionnels employés par ces employeurs et indépendants).

Si les deux premiers critères (statut juridique et non tenue d'une comptabilité complète) permettent surtout de caractériser les entreprises individuelles auxquelles sont assimilées toutes les entreprises non déclarées (hormis les professions libérales déclarées : avocat,

⁴⁷ Le critère de la taille se réfère à l'établissement et non à l'entreprise (qui peut être composée de plusieurs établissements) dans la mesure où bon nombre de micro-entreprises croissent en créant de nouveaux petits établissements plutôt que d'agrandir l'établissement originel [Husmanns, 1997 ; Charmes, 1997].

médecin...) du secteur informel (défini comme un sous-secteur du secteur des ménages), il convient de préciser que les entreprises individuelles ne sont pas toutes informelles (au sens de la définition retenue), d'où la nécessité de combiner deux à trois critères pertinents, au regard des spécificités du contexte national, pour identifier les entreprises du secteur informel au sein du secteur des entreprises individuelles.

La population occupée dans le secteur informel comprend toutes les personnes exerçant un emploi, pendant la période de référence, dans au moins une unité du secteur informel, indépendamment de la situation dans la profession (indépendant, salarié, aide familial ...) et de l'exercice principal ou secondaire de cette activité [Charmes, 1994]. En se référant ainsi à l'emploi occupé au sein de l'unité économique et non à l'individu, cette définition permet de cerner le phénomène de la pluriactivité.

1.1.2. Exclusion des activités agricoles, souterraines et non marchandes

La définition du secteur informel exclut de son champ les activités relevant de l'économie souterraine, les activités agricoles ainsi que la production non marchande (production domestique destinée exclusivement à l'autoconsommation finale et l'autoconstruction notamment). Contrairement aux activités souterraines, les activités du secteur informel ne sont pas exercées avec une volonté délibérée d'échapper aux obligations légales (sociales, administratives, fiscales) [Charmes, 1994, 2002] ; beaucoup d'entreprises préfèrent rester non enregistrées et non déclarées parce qu'elles ne peuvent pas supporter les coûts de la réglementation, compte tenu de la faiblesse et de l'irrégularité de leur revenu, ou en raison de l'absence de contrôle de l'Etat [Husmanns, 1997, Maldonado, 1995]. Quant aux activités agricoles, leur exclusion se justifie par la taille importante du secteur agricole dans les pays en développement et de son évolution en sens inverse du secteur non agricole en expansion [Charmes, 2002]. En outre, compte tenu de la prédominance des petites exploitations individuelles⁴⁸ non enregistrées dans ces pays, l'inclusion des activités agricoles dans les enquêtes sur le secteur informel rendrait celles-ci très lourdes et leur coût prohibitif. Cependant, le secteur informel inclut dans son champ les activités non agricoles exercées par les agriculteurs (pluriactivité) [Charmes, 1994].

Il faut également préciser que cette définition du secteur informel intègre les professions techniques et libérales (médecins, avocats, comptables...) répondant aux critères de définition de celui-ci ainsi que les travailleurs extérieurs à l'entreprise (notamment les travailleurs à domicile), représentant des unités de production indépendantes et répondant aux critères de définition du secteur informel [Husmanns, 1997].

1.1.3. Emploi informel et secteur informel [BIT, 2002]

L'Emploi informel est une notion plus large que celle du secteur informel. Il englobe le secteur informel et l'ensemble des emplois non déclarés des entreprises du secteur formel (voir chapitre 1).

Alors que le secteur informel se définit par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne, l'emploi informel se définit par les caractéristiques de l'emploi occupé (non déclaration, absence de contrat...) [Charmes, 2002].

⁴⁸ En Algérie, la petite exploitation (moins de 10 ha) représente 70% du total des exploitations agricoles et 83.1% des exploitations sont de type individuel (Exploitations Individuelles privées 72.8%, Exploitation Agricole Individuelle 10.2%, EURL 0.02%, Société familiale 0.88%) d'après le dernier Recensement Général de l'Agriculture réalisé en 2001 [MADR, 2003].

1.2. Définition et caractéristiques de l'Economie Non Observée

Le concept d'Economie Non Observée (ENO) a initialement été introduit par le nouveau système de comptabilité des nations unies (SCN 1993), puis adopté par l'OCDE, en 2002, qui rajoute aux 3 composantes déjà définies de l'ENO : production illégale, production souterraine et production informelle, une quatrième catégorie : la production domestique ou production des ménages pour usage final propre [Zidouni, 2003].

Ce concept, plus large que ceux utilisés jusqu'ici, vise à établir des estimations exhaustives du PIB [OCDE, 2002]. L'inclusion des activités illégales dans le PIB se justifie par le fait que les revenus générés par celles-ci sont souvent utilisés pour l'achat des biens et services légaux⁴⁹ et la préservation de l'identité comptable ($PIB = \sum VA = \sum \text{Dépenses finales}$) impose la prise en compte de ces activités illégales [OCDE, 2003b]. En revanche, les activités illégales non productives relevant de transferts forcés et non d'échanges volontaires (extorsion de fonds et différentes formes de corruption) ne sont pas prises en compte.

L'Economie Non Observée (ENO) est ainsi définie par l'ensemble des activités productives - illégales et légales, marchandes et non-marchandes (tableau 23) et comprend 4 composantes principales [OCDE, 2003a ; Barthélemy, 2005 ; Adair, 2009 ; Zidouni, 2003].

La production illégale (ou économie criminelle) (Type 7), elle concerne la production de biens et services dont la vente, la distribution ou la possession sont interdites par la loi (armes, drogues) ainsi que le trafic de biens légaux (cigarettes, alcool, matériel volé ou non...) ou d'êtres humains (prostitution, proxénétisme) ; et les activités productives légales exercées par des personnes non autorisées (confection dans un local clandestin, médecine...).

La production souterraine, regroupe les activités productives légales dont une partie ou la totalité de la production est délibérément dissimulée pour des raisons économiques (fraude socio-fiscale, non respect des réglementations)- types 4 et 5- ou statistiques (non enregistrement au Registre de Commerce)- types 1 et 3.

L'économie souterraine pour raisons statistiques relève ainsi de l'emploi informel.

La production du secteur informel (type 6), recouvre les activités productives (salariées ou non salariées) des entreprises non enregistrées ou partiellement enregistrées (ne respectant pas la réglementation sociale). Elle correspond ainsi au concept d'emploi informel du BIT qui recouvre l'emploi non déclaré (salarié et non salarié) des entreprises individuelles (moins de 10 employées) et des sociétés (plus de 10 employées).

La production domestique (type 8), représente la production non marchande des biens et services par les ménages. Elle regroupe la production agricole à des fins domestiques, l'autoconstruction, les loyers imputés des propriétaires - occupants et les services produits par le personnel domestique rémunéré. Rappelons que ce type de production est exclu du champ de définition du secteur informel du BIT.

Si la frontière est suffisamment nette entre l'économie informelle et l'économie illégale, elle l'est, en revanche, beaucoup moins entre cette dernière et l'économie souterraine. En outre, il est difficile de faire la part des choses entre la production domestique destinée à l'autoconsommation et celle destinée à la vente [Adair, 2002b].

⁴⁹ Lautier [1994] va plus loin en affirmant que les revenus générés par certaines activités criminelles (le trafic de drogue notamment) contribuent à la création d'emplois et de revenus dans certains pays comme la Colombie où une partie de l'argent de la drogue est recyclée dans la création de micro-entreprises, dans le commerce et autres activités et qu'il serait de ce fait non pertinent de les exclure du champs de l'économie informelle.

Tableau 23 : 8 types d'Economie Non Observée (ENO) dans l'optique de la production (PIB)

Production marchande				Production non-marchande
Légale				
e) Illégale (T7)	a) Souterraine (raison statistique)	b) Souterraine (raison économique)	c) Informelle	d) Domestique ("autre")
(Production et commerce drogue, contrefaçon, prostitution, trafic de véhicules volés, contrebande)	Non réponse (T1) Non mise à jour (T2) Non enregistrée (T3)	Sous déclaration Valeur Ajoutée (T4) Mal enregistrée (T5) (fraude socio-fiscale, non respect des réglementations)	Entreprises individuelles (T6) (< 10 employés, < 5 salariés, auto-emploi)	Production pour usage final (auto-construction, réparation des logements loyers fictifs,), troc et paiements en nature (T8)

Source: Blades and Roberts [2002], cité par [Adair et Bellache, 2008]

1.3. Fraude et évasion fiscale

La fraude et l'évasion fiscales sont des pratiques qui relèvent de l'économie souterraine. Il existe des différences entre ces deux notions tenant au caractère de l'opération (légale ou illégale) et aux procédés employés pour échapper à l'impôt.

La fraude fiscale désigne l'ensemble des pratiques illégales qui permettent d'échapper en partie ou totalement à l'impôt. Ces pratiques sont passibles de peines administratives voire pénales [Pestieau, 1989].

Les principales formes de la fraude fiscale sont la non facturation (vente et achat sans facture), location de registre de commerce, sous-estimation des recettes ou surestimation des charges, dissimulation partielle ou totale d'activités, etc.

L'évasion fiscale est un procédé permettant d'éluder l'impôt en exploitant les lacunes et les contradictions des réglementations fiscales. N'étant pas illégal, ce procédé n'est pas passible de sanctions [Pestieau, 1989].

L'évasion fiscale s'appuie sur les dispositions introduites au profit de certaines catégories de contribuables comme l'exemption, la déduction et le crédit d'impôt⁵⁰. En Algérie, il s'agit surtout de détournement des avantages fiscaux accordés par le code des investissements et les différents dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises.

2. La mesure du secteur informel

2.1. La mesure de la taille du secteur informel

Le secteur informel en Algérie a fait l'objet, depuis 1988, de quelques tentatives de mesure. La taille de celui-ci diffère d'un auteur à un autre, parfois dans des proportions importantes, en fonction de l'approche utilisée (directe ou indirecte), des critères retenus et des sources mobilisées (RGPH, enquête MOD, enquête Emploi - Salaires, enquête LSMS, statistiques administratives, etc.).

Au-delà de la variabilité des résultats obtenus, ces différentes estimations, réalisées de façon sporadique, mettent en évidence l'ampleur et la progression continue de l'emploi informel : 19.5% de l'emploi total urbain en 1977 ; 25.4 à 25.6 % en 1985; 32.9 à 47.9% en 1992 ; 30.2 à 48.7% en 1996 et 50% en 1997 (tableau 24) et 41.3% au cours de la décennie 2000 [Jutting et Laiglesia, 2009].

⁵⁰ L'exemption est une somme forfaitaire que le contribuable peut déduire de ses revenus imposables ; la déduction est également déduite des revenus imposables mais liée à des dépenses spécifiques (dépenses professionnelles par exemple) et le crédit d'impôt est soustrait après que le total des obligations fiscales ait été calculé [Pestieau, 1989].

Tableau 24 : évaluations de l'emploi informel en Algérie

Approche	Critères Sources	Année	Emploi non salarié (selon statut)	Emploi salarié	Emploi Total	Emploi urbain %
<i>Indirecte</i> [Bernard, 1988]	Salariés du secteur privé : Recensement 1977 Salariés du secteur privé : Enquête emploi-salaires (entreprises < 10 salariés)	1977	Employeurs < 10 salariés = 10.440 Indépendants = 208.101 Apprentis, aides-familiaux, femmes partiellement occupées = 89.894	Solde 209.684 - 187.588	320.091	19,5% (1.645.000 occupés)
<i>Indirecte</i> [Charmes, 1990a, 1990b]	Enquête (MOD) main d'œuvre et démographie salariés du secteur public et de l'administration Statistiques des établissements (ONS)	1985	Emplois non salariés informels < 5 salariés Femmes partiellement occupées	emplois non enregistrés	777.275	25,4% ou 25,6% (3.037.875 occupés)
<i>Directe</i> [Benissad, 1993]	270 Etablissements localisés (Alger) <10 employés	1992	3 branches (industrie et services) : mécanique, textile, restauration			
<i>Indirecte</i> [Ecotechnics, 1998]	Enquête (MOD) main d'œuvre et démographie	1992	Non déclarés = 190.000 + <i>Travailleurs à domicile</i> = 142.800 (ou 164.000) + <i>Chômeurs occupés</i> = 213.00 + <i>Pluriactifs</i> = 142.114	Non déclarés (sécurité sociale) = 217.00	407.000 762.920	32,95% (1.235.000 occupés) 47,96% (1.590.800 occupés)
<i>Indirecte</i> [Ecotechnics, 1998]	Ménages (LSMS) [World Bank] N = 5.910	1995			331.000	23,57% (1.400.000 occupés)
<i>Indirecte</i> [Ecotechnics, 1998]	Main d'œuvre (EER 1 ^{er} trimestre) N = 6.146	1996	+ <i>Travailleurs à domicile</i> = 117.000 + <i>Chômeurs occupés</i> (18,4%) = 476.000		499.000 1.092.000	30,27% (1.648.000 occupés) 48,73% (2.241.000 occupés)
<i>Indirecte</i> [Hammouda, 2002]	Main d'œuvre (EER)	1997	indépendants non cotisants SS = 68% non enregistrés = 50% non imposés = 50%			50% (actifs occupés)

Source : Adair [2003]

Quel que soit le critère considéré (taille, enregistrement, situation dans la profession), les résultats des enquêtes de l'ONS révèlent la progression constante de l'emploi informel (tableau 25).

Tableau 25 : évolution de l'emploi informel en Algérie (en milliers et en % de l'emploi non agricole)

Année	1985	1992	1997	2001	2004	2005	2006	2007
Taille * < 10 emplois, taille ** < 5 emplois	737* (25,6%)	1.232 ** (28,9%)	1.542** (33,1%)	1.868** (39,4%)	2.609** (43,8%)	-	-	-
Sécurité sociale (non affiliation)	-	1.134 (26,6%)	1.408 (30,2%)	1.648 (34,7%)	2.559 (43%)	2.600 (39%)	3.265 (45%)	3.251 (43,7%)
Informel (travailleurs à domicile, occupés marginaux)	-	898 (21%)	-	1.321 (27,8%)	-	-	-	-
Intermédiaire (sous déclaration)	-	776 (18,2%)	-	1.080 (22,8%)	-	-	-	-
Enregistrement RC ou AA (non effectué)	-		572 (12,3%)	-	1.090 (18,3%)	1.382 (20,7%)	1.438 (19,8%)	
Entreprises individuelles	-	1.657 (38,9%)	1.991 (42,7%)	2.266 (47,7%)	-	-	-	-
Emploi non-agricole	2.878	4.264	4.660	4.747	5.954	6.664	7.260	7.423

Source : Hammouda [2006] et [Adair et Bellache, 2008]

2.2. Estimation de l'Economie non observée

Les estimations de l'ENO en Algérie sont peu nombreuses et varient sensiblement d'une méthode à une autre et parfois pour la même période (tableau 26). Deux principales estimations ont été réalisées, à un intervalle assez large, et s'appuyant sur des méthodes différentes, celle de Henni [1991] et celle de Zidouni [2002].

En utilisant une approche monétaire basée sur les hypothèses selon lesquelles l'excès de la monnaie fiduciaire sert aux transactions parallèles et la vitesse de circulation de celle-ci est plus faible dans le circuit parallèle que dans le circuit officiel; Henni [1991] aboutit à une estimation du " revenu parallèle " qui s'élève à 116.6 milliards DA en 1988 (24.6 en 1978 et 42.8 en 1983), soit 30% du revenu total en 1978 et 1983.

L'hypothèse d'une plus faible circulation de la monnaie dans l'économie informelle paraît logique en raison notamment de l'importance du phénomène de la thésaurisation dans la société durant cette période. En revanche, la seconde hypothèse selon laquelle l'excès de billets équivaudrait au chiffre d'affaires de l'économie parallèle n'est pas tout à fait réaliste dans la mesure où ces billets en excès ne sont pas utilisés uniquement et forcément dans des transactions parallèles. Des facteurs d'ordre culturel, social et institutionnel (manque de confiance dans le système bancaire, analphabétisme, motif de précaution...) conduisent les individus à détenir des sommes importantes en monnaie liquide dont une partie est utilisée également dans le circuit officiel.

En se basant sur le secteur institutionnel des ménages (entreprises individuelles de moins de 10 salariés) et dans une moindre mesure sur les sociétés privées non financières (secteurs particulièrement concernés par l'ENO), Zidouni aboutit à une estimation de l'ENO de l'ordre de 13.09 % du PIB (hors hydrocarbures) en 2000 (12.4% en 1989). Celle-ci prédomine dans le BTP (autoconstruction) : 57.23%, le commerce (16.27%), l'abattage (15.24%) et accessoirement dans l'agriculture (9.66%) [Zidouni, 2002].

Cette méthode manque également de fiabilité dans la mesure où elle aboutit à une forte sous-estimation de l'ENO. Le secteur informel, qui est une composante de l'ENO, représente à lui seul (26.5%) du PIB non agricole et (24.2%) du PIB total en 1997 [Charmes, 2002] (Cf. tableau 3 du chapitre 1).

Tableau 26 : méthodes d'estimation de l'ENO en Algérie

	Année	Echantillon	Estimation	Biais	Source
Directes					
Fraude fiscale	2001	7679 entreprises	41,4% (actifs occupés)	Sur-estimation	Inspection du travail
Achat de biens et services	Non	-	-	-	-
Offre de travail (Emploi non agricole)	2001	1400 ménages		Sous-estimation	Adair et Bounoua, [2003]
Indirectes					
Comptes nationaux redressés	1995		12,4% (PIB)	Sous-estimation	Zidouni [2003]
Marché des biens (Revenu-Dépense)	Non	-	-	-	-
Marché monétaire (cash ratio)	1983	-	30% (revenu total)	Sur-estimation	Henni [1991]
Marché du travail (emploi non agricole)	2001		27,8% (actifs occupés)		Hammouda [2006]
MIMIC (modélisation souple)	Non	-	-	-	-

Source : Adair et Bounoua [2003], CNES [2004], Hammouda [2006]

3. Estimation de la taille du secteur informel selon l'enquête nationale auprès des ménages 2007

L'enquête emploi que réalise annuellement l'Office National des Statistiques (ONS) auprès des ménages fournit des informations sur le niveau et les principales caractéristiques de l'emploi, permettant ainsi d'appréhender et d'estimer, de façon indirecte, le secteur et l'emploi informels conformément à certains critères de la définition du BIT de 1993. Néanmoins, le manque de finesse de certaines informations fournies (comme l'absence de ventilation de l'enregistrement -social, fiscal et administratif- des employeurs et indépendants par secteurs d'activité ainsi que la répartition sectorielle des aides familiaux, la taille des établissements en terme de l'effectif employé, etc.), limite l'applicabilité au sens strict de la définition du BIT.

Nous tentons, dans la limite des informations fournies par cette enquête, de fournir des estimations de l'emploi et du secteur informels selon les différents critères de la définition retenue.

3.1. L'approche par la situation dans la profession (statut dans l'emploi)

Ce critère permet de distinguer l'auto-emploi des employeurs et des indépendants, des aides familiaux, relevant essentiellement de l'emploi informel, de l'emploi salarié. Ce critère, par ailleurs adapté à l'enquête emploi de l'ONS qui identifie clairement l'auto-emploi avec ses différentes catégories, permet de distinguer les deux segments du secteur informel, les entreprises familiales (les indépendants et aides familiaux) et les micro-entreprises (les employeurs) [Charmes, 1997].

Le secteur informel, assimilé à l'auto-emploi non agricole (employeurs et indépendants non agricoles, aides familiaux non agricoles), conformément au critère du statut dans la profession, représente **29.4%** de l'emploi total non agricole et **25.4%** de l'emploi total (ou encore 48.9% de l'emploi total privé non agricole et 38.9% de l'emploi total privé).

Tableau 27 : part de l'auto-emploi non agricole (en 2007)

	Effectif (1000)	%
Total Employeurs et indépendants	2 516	
Employeurs et indépendants agricoles	531	
Employeurs et indépendants non agricoles	1985	
Total Aides familiaux	489	
Aides familiaux agricoles	288	
Aides familiaux non agricoles ⁵¹	201	
Emploi total	8594	
Emploi agricole	1171	
Emploi total non agricole	7423	
Emploi total du secteur privé	5607	
Emploi agricole privé	1140	
Emploi total non agricole du secteur privé	4467	
Total auto-emploi non agricole	2186	
Part de l'emploi informel dans l'emploi total non agricole		29.4
Part de l'emploi informel dans l'emploi total		25.4
Part de l'emploi informel dans l'emploi total privé non agricole		48.9
Part de l'emploi informel dans l'emploi total privé		38.9

Source : composé par nos soins à partir de ONS [2008]

3.2. L'approche par l'enregistrement

Le critère d'enregistrement renvoie à l'enregistrement de l'entreprise (administratif, social ou fiscal) ou à l'enregistrement de ses employés (utilisé notamment dans le cas des microentreprises, qui constituent le segment le plus « formel » du secteur informel).

3.2.1. L'enregistrement administratif (immatriculation au registre de commerce)

Près de 2/3 (**64.5%**) des 2 846 000 employeurs et indépendants, en 2006⁵², ne sont pas immatriculés au registre de commerce et exercent ainsi leur activité sans autorisation administrative. Le non enregistrement concerne essentiellement les indépendants (73%). Les employeurs non enregistrés représentent un quart (25.5%).

Tableau 28 : répartition des employeurs et indépendants selon la forme d'enregistrement (en milliers et %)

Forme d'enregistrement	Employeurs		Indépendants		Total (Empl+Indep)	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Registre de commerce	277	55,2	398	17,0	675	23.7
Autorisation administrative	89	17,8	219	9,3	308	10.8
Autre	7	1,5	19	0,8	26	0.9
Rien	128	25,5	1708	72,9	1836	64.5
Total	501	100	2345	100	2846	100

Source : [ONS, enquête emploi 2006]

3.2.2. L'affiliation à la sécurité sociale

4 272 000 actifs (dont 1 021 000 dans l'agriculture) ne sont pas affiliés à la sécurité sociale, soit **49.7%** de l'emploi total. En tenant compte uniquement des actifs non agricoles,

⁵¹ Compte tenu de l'indisponibilité de la répartition sectorielle des Aides familiaux, nous faisons l'hypothèse que les aides familiaux urbains correspondent aux aides familiaux non agricoles et les aides familiaux ruraux aux aides familiaux agricoles (une hypothèse discutable dans la mesure où il existe également des aides familiaux non agricoles en milieu rural). Néanmoins la correspondance Urbain - non agricole et Rural - agricole paraît réaliste au regard de la prédominance des aides familiaux dans l'agriculture. Selon le dernier Recensement Général de l'Agriculture (2001), la main d'œuvre familiale agricole s'élève à 1889240, soit 42.7 % de la main d'œuvre totale (permanente et non permanente) travaillant sur l'exploitation (4421 358) [MADR, RGA, 2003].

⁵² Dans l'enquête emploi de 2007, l'immatriculation au RC est renseignée pour les employeurs (dont 21.3% ne sont pas immatriculés au RC) mais pas pour les indépendants.

conformément à la définition du secteur informel du BIT qui exclut de son champ les activités agricoles, la non affiliation concerne 3251 000 actifs non agricoles, soit **43.7%** de l'emploi total non agricole et **72.7%** de l'emploi total privé non agricole.

Tableau 29 : structure des occupés selon le secteur d'activité, le secteur juridique et l'affiliation à la SS

Secteur d'activité	Total		Affiliation		Non affiliation	
	(1000)	%	(1000)	%	(1000)	%
Agriculture	1 171	13,6	150	3,5	1 021	23,9
Industrie	1 028	12,0	527	12,2	501	11,7
BTP	1 524	17,7	306	7,1	1 217	28,5
Commerce et services	4 872	56,7	3 339	77,2	1 533	35,9
Total	8 594	100	4 322	100	4 272	100
Emploi non agricole	7423		4172	96.5	3251	71.1
Emploi privé non agricole	4467		-	-	-	-

Source : nos calculs [ONS, enquête emploi 2007]

Tableau 30 : structure des occupés selon la situation dans la profession et l'affiliation à la SS

(1000)	Affiliation		Non		Total		non affiliés
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	%
Employeurs et indépendants	752	17,4	1 764	41,3	2 516	29,3	70.1
Salariés permanents	2 764	64,0	145	3,4	2 909	33,8	4.9
Salariés non permanents+apprentis +autres	781	18,1	1 899	44,5	2 680	31,2	70.8
Aides familiaux	25	0,6	464	10,9	489	5,7	94.8
Total	4 322	100	4 272	100	8 594	100	49.7

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

La non affiliation concerne essentiellement les aides familiaux (94.8%), les employeurs et indépendants (70.1%), relevant exclusivement du secteur privé ainsi que les salariés non permanents et apprentis (70.8%), relevant également pour l'essentiel du secteur privé. Le secteur public étant réputé déclarer ses employés.

Près de 3/4 (**70.1%**) des employeurs et indépendants ne sont pas affiliés à la CASNOS. Le taux de non affiliation est plus élevé chez les indépendants (77,7%).

Tableau 31 : répartition des employeurs et indépendants selon l'affiliation à la sécurité sociale (en milliers et %)

(1000)	Employeurs		Indépendants		Total (Empl+Indep)	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Affiliés	284		468	22,3	752	29.8
Non affiliés	131		1 633	77,7	1 764	70.1
Total	415		2 102	100	2 516	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

L'affiliation à la sécurité sociale des employeurs et des indépendants s'élève avec le niveau d'instruction et l'activité localisée (tableaux 32 et 33).

Tableau 32 : répartition des employeurs et indépendants selon le niveau d'instruction et l'affiliation à la SS

(1000)	Oui		Non		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Sans instruction	77	10,3	392	22,2	469	18,6
Alphabétisé	42	5,6	97	5,5	139	5,5
Primaire	133	17,7	436	24,7	569	22,6
Moyen	217	28,9	536	30,4	753	29,9
Secondaire	179	23,8	264	15,0	444	17,6
Supérieur	103	13,7	39	2,2	142	5,6
Total	752	100	1 764	100	2 516	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

Tableau 33 : répartition des employeurs et indépendants selon le lieu de travail et l'affiliation à la SS

(1000)	Oui		Non		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Etablissement ou local	77	10,3	392	22,2	469	18,6
Ambulant/sur le trottoir/marché	42	5,6	97	5,5	139	5,5
Exploitation agricole	133	17,7	436	24,7	569	22,6
A domicile	217	28,9	536	30,4	753	29,9
Chantier	179	23,8	264	15,0	444	17,6
Autres	103	13,7	39	2,2	142	5,6
Total	752	100	1 764	100	2 516	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

3.2.3. Le mode d'imposition

Le non paiement des impôts, voire même l'imposition au forfait, est un critère pertinent pour l'identification des activités informelles. Selon Charmes [1990b], le paiement de l'impôt au forfait est la preuve de l'incapacité de l'administration à mesurer et à contrôler les résultats de certaines activités qui lui échappent.

Tableau 34 : mode d'imposition des employeurs et indépendants (en 2007)

Imposition	Employeurs		Indépendants		Total (Empl+Indep)	
	Effectif (1000)	%	Effectif	%	Effectif	%
Au réel et au semi réel	104	26,9	78	3,7	182	7,3
Au forfait	178	45,6	433	20,6	611	24,5
Exonéré	8	2,1	37	1,7	45	1,8
Rien	99	25,4	1 555	74,0	1654	66,3
Total	390	100	2 102	100	2492	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

2/3 (**66.3%**) des employeurs et indépendants échappent totalement à l'imposition. Le non paiement des impôts concerne beaucoup plus les indépendants (**74.0%**) que les employeurs (**25,4%**). En considérant le paiement au forfait de l'impôt comme critère supplémentaire de l'informalité, la proportion des employeurs et indépendants échappant totalement ou partiellement à l'imposition s'élève à **90.8%**.

On note que le taux d'enregistrement administratif et fiscal des employeurs et indépendants (un tiers d'entre eux sont immatriculés au RC et paient l'impôt) est plus élevé que le taux d'affiliation à la sécurité sociale (seul un quart est affilié à la CASNOS). Ceci s'expliquerait par le fait que le démarrage de l'activité dans certains secteurs (commerce notamment) nécessite la possession d'un registre de commerce et le paiement des premiers impôts, ce qui permet ainsi une existence légale provisoire [Maldonado, 1995]. Une fois installés, les micro-entrepreneurs, adoptent des stratégies pour échapper aux obligations les plus contraignantes et les plus coûteuses (impôts et cotisations sociales notamment).

3.3. L'approche par la tenue de comptabilité

La non tenue d'une comptabilité implique généralement les autres critères de l'informalité comme le non enregistrement fiscal et la petite taille. En effet, le paiement des impôts (au réel notamment) suppose la tenue d'une comptabilité conforme au Plan comptable national (PCN), laquelle est généralement du ressort des entreprises d'une certaine taille.

Un quart (**26.1%**) des employeurs et indépendants ne tiennent aucune comptabilité (**29,0%** pour les indépendants et **11,6%** pour les employeurs). 4.5% des employeurs et indépendants seulement tiennent une comptabilité complète ou partielle, conformément au code du commerce (articles 9 à 12) qui exige de l'entreprise (personne morale ou physique) la tenue

de certains documents (particulièrement le Journal général, livre des inventaires et le livre de paie des employés).

Tableau 35 : répartition des employeurs et indépendants selon la tenue de comptabilité (en milliers et %)

Tenue de comptabilité	Employeurs		Indépendants		Total (Empl+Indep)	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Comptabilité complète ou partielle	136	32.6	69	3,3	205	8.1
Note personnelle	192	46,2	830	39,5	1022	40.6
Aucune comptabilité	48	11,6	609	29,0	657	26.1
Autre	39	9,5	593	28,2	632	25.1
Total	414	100	2 102	100	2516	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

]

3.4. L'approche par la taille et par le statut juridique

Notons d'abord que la taille et le statut juridique des entreprises ne sont pas renseignés dans les dernières enquêtes de l'ONS. Le critère de la taille renvoie à l'effectif employé (moins de 10 ou 5)⁵³ et le statut juridique permet de distinguer les entreprises individuelles, relevant du secteur des ménages dont le secteur informel constitue un sous-ensemble, des sociétés et quasi-sociétés qui sont généralement enregistrées et qui tiennent une comptabilité complète.

Selon le critère de la taille (moins de 5 employés), le secteur informel représenterait **43.8%** de l'emploi total non agricole en 2004. En retenant le critère de statut juridique (en assimilant toutes les entreprises individuelles au secteur informel, ce qui est fortement discutable comme nous l'avons montré précédemment), le secteur informel s'élèverait à **47.7%** de l'emploi total non agricole en 2001 (tableau 25).

Tableau 36 : récapitulatif des estimations du secteur informel et de l'emploi informel selon l'enquête emploi de 2007

Critères	%emploi total non agricole	%emploi total	% emploi privé tot non agric	%emploi privé total	% total des employeurs et indépendants	Observation
Situation dans la profession	29.4	25.4	48.9	38.9		Légèrement sous-estimé
Affiliation à la sécurité sociale	43.7*	37.8*	72.7*	57.9*		
Taille (<5 employés)	43.8 (2004)					
Statut juridique (entreprises individuelles)	47.7 (2001)					Surestimé
Immatriculation au RC (employeurs et indépendants)					64.5	Surestimé**
Affiliation à la SS (CASNOS)					70.1	Surestimé**
Mode d'imposition					66.3	Surestimé**
Tenue de comptabilité					26.1	Surestimé**

*emploi informel

Source : élaboré par nos soins

**surestimation liée à l'incorporation des 531 000 employeurs et indépendants agricoles dont la quasi-totalité ne souscrit à aucun enregistrement (administratif, fiscal et social) et ne tiennent pas de comptabilité. La non affiliation à la sécurité sociale est plus élevée dans l'agriculture (89.6%).

⁵³ Le seuil de 10 employés est élevé pour les activités commerciales et certaines activités de services.

4. Les mesures visant à réduire le secteur informel

Prenant conscience de l'ampleur et de la croissance du secteur informel dans l'économie, les autorités ont entrepris ces dernières années, particulièrement depuis le milieu des années 2000, une série de mesures destinées à réduire les activités et pratiques informelles. Celles-ci se déclinent en mesures réglementaires visant un meilleur contrôle des activités et en mesures incitatives, aussi bien sur le plan fiscal que réglementaire, pour encourager l'enregistrement des activités.

4.1. Les mesures réglementaires à l'encontre du secteur informel

4.1.1. La Loi de Finances Complémentaire (LFC) pour 2005 institue une disposition stipulant que les activités d'importation de matières, produits et marchandises destinés à la revente en l'état, ne peuvent être exercées que par des sociétés (personnes morales) dont le capital social est égal ou supérieur à 20 millions de dinars entièrement libérés. Ceci oblige les importateurs à se constituer en sociétés (personnes morales) dont le capital social doit être au minimum de 20 millions de DA entièrement libérés (ordonnance n°05/05 du 25 Juillet 2005). Cette loi oblige à toute société d'importation une domiciliation auprès d'une banque et des services fiscaux⁵⁴.

4.1.2. La LFC pour 2005 oblige également les SARL (forme très répandue, fondée par 2 personnes au moins, dont le nombre est estimé entre 45000 et 50000 en 2005) à recourir aux services des commissaires aux comptes à partir de janvier 2006, faute de quoi elles se verront imposer un commissaire aux comptes (jusqu'ici seules les SPA étaient obligées de recourir aux services de commissaires aux comptes). Cette mesure vise à améliorer la gestion et la comptabilité des entreprises mais surtout à lutter contre la fraude fiscale.

4.1.3. Les obligations relatives à l'exercice de l'activité sont renforcées à travers une série de mesures :

L'institution de la solidarité entre le titulaire du RC et le bénéficiaire de la procuration pour le paiement des impôts et taxes par la loi n° 04.08 du 14 août 2004 implique l'application de la sanction, en cas de pratiques commerciales frauduleuses ou illicites, au titulaire du RC, au bénéficiaire de cette procuration et au notaire ou à toute personne ayant établi la dite procuration ;

La généralisation du numéro d'identification statistique et l'obligation de sa présentation pour toute opération de dédouanement ;

L'institution du Fichier national des fraudeurs, mis en place en 1997 sur la base d'une instruction interministérielle pour avoir une meilleure visibilité sur les pratiques frauduleuses et leurs auteurs ;

Le renforcement des sanctions pour infractions aux règles de facturation par la LFC 2006 (amendes variant de 50000 DA à 1 million de DA et saisie de marchandises ou des véhicules de transport) ; la modification des dispositions de l'article 65 de la LF pour 2003 pour couvrir toutes les formes d'irrégularités constatées (fausses factures, factures fictives,...) ;

La sanction pour défaut de déclaration des stocks (institution d'une amende de 100 000 DA par défaut de dépôt des stocks dans le délai prescrit) ;

La mise en place de brigades mixtes de contrôle (Impôts, Douanes et Commerce) ;

⁵⁴ L'application de cette mesure contraignante a provoqué la cessation d'activité de 11500 (35,38%) importateurs dont la quasi-totalité, soit 9500 (82,6%), sont des personnes physiques sur les 32500 recensés au niveau national ; le nombre d'importateurs est passé de 32500 à 21500 à fin juin 2006. (Mr Yahiaoui, Directeur de la Régulation et de l'Organisation des Activités au Ministère du Commerce au Journal El Watan du 22/04/2006).

La création d'une structure nationale chargée du contrôle : la Direction des Recherches et Vérifications, Généralisation du contrôle des revenus dans le cadre des opérations de Vérifications Approfondies de la Situation Fiscale d'Ensemble (VASFE) ;

La mise en place d'un comité interministériel de coordination des actions de lutte contre la fraude et l'évasion fiscales ;

La prohibition de l'importation à l'état usagé de pièces détachées, parties et accessoires de véhicules et engins destinées à être commercialisées (LF 2007) ;

L'obligation pour les commissionnaires en douanes d'être munis d'un mandat établi ou dument signé par l'importateur ou l'exportateur concerné (LF 2007).

4.2. Les mesures d'incitation à l'activité du secteur privé

Elles se manifestent par l'assouplissement des procédures réglementaires et la simplification de la fiscalité.

4.2.1. En 2007, les modalités d'inscription au Registre de commerce sont assouplies grâce à la diminution de 12 à 8 du nombre de documents nécessaires pour l'inscription au RC (seuls les documents essentiels sont désormais exigés), et à la réduction substantielle depuis 2007 des délais de délivrance du RC qui sont ramenés de 2 mois (au minimum) à 24 heures. Cependant, les formalités restent toujours nombreuses et compliquées.

L'affiliation à la CASNOS demeure assujettie à la possession d'un registre de commerce ou toute autre autorisation administrative (carte d'agrément, carte d'artisan...).

L'amélioration des conditions d'exercice des activités commerciales se traduit par l'assouplissement des procédures régissant les baux commerciaux notamment en matière de durée qui est désormais fixée par un accord entre les parties, consigné dans un simple contrat notarié. La libération du local commercial est effectuée à l'échéance prévue par le contrat sans prétendre à l'indemnité (loi n° 05.02 du 06 février 2005 modifiant et complétant le code du commerce).

4.2.2. Les avantages fiscaux accordés sont maintenus et étendus : exonérations d'impôts pour les nouveaux investisseurs, investissements de rénovation et d'extension pour une période de 3 à 5 ans ; avantages fiscaux accordés dans le cadre de l'ANSEJ, CNAC, ANDI ; franchise de TVA, des Droits de douane au taux réduit pour les équipements, exemption du droit de mutation, exonération de l'IBS, de la taxe foncière dans le cadre de la loi sur la promotion de l'investissement.

La réduction de la pression fiscale se traduit par une série de mesures [Bouderbala, 2003] : la réduction des tranches du barème de l'IRG de 5 à 3 en 2007 ; la réduction du nombre et des niveaux d'imposition (pour faciliter la création des entreprises) : l'IBS est de 50% en 1991, puis est réduit à 42%, 38 % et 30% en 1999, à 25% depuis 2005 ; le taux marginal supérieur de l'IRG est réduit de 70% en 1991, à 50% puis à 40% en 1999 ; la taxation des biens et services baisse en nombre et en niveau des taux : 18 taux en 1991, 4 taux en 1992, 3 taux en 1995, 2 taux depuis 2001 ; le taux normal est de 25% en 1991, 21% en 1992, 17% depuis 2001 (7% pour le taux réduit) ; les droits d'enregistrements sont simplifiés et revus à la baisse ; la baisse des niveaux des impôts d'exploitation (TAP et VF) : la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) passe de 2,55% avant 2001 à 2% depuis 2001 et le versement forfaitaire (VF) de 6% avant 2001, il passe à 5% en 2001, 4% en 2002, 3% en 2003, et 0% depuis 2005.

La simplification se traduit par deux mesures importantes. La première est l'institution d'un impôt unique sur le revenu des personnes physiques (IRG applicable au total des revenus dont dispose une même personne) et de l'IBS applicable aux personnes morales.

La seconde est l'institution d'un Impôt Unique Forfaitaire (IUF) qui remplace les impôts et taxes (IRG, TVA et TAP) auxquels étaient soumis les contribuables suivis au régime du forfait : le taux de l'IUF de 12% est applicable à l'activité de prestation de service, le taux de 6% est applicable à l'activité d'achat et de revente en l'état. Cet IUF s'applique aux personnes physiques dont le commerce principal est la vente de marchandise ou d'objets et dont le CA ne dépasse pas 3 millions DA, y compris les artisans exerçant une activité artisanale d'art ; aux personnes physiques exerçant d'autres activités et prestations de services relevant de la catégorie des BIC lorsque leur CA annuel n'excède pas 3 millions DA ; aux personnes physiques exerçant simultanément ces deux activités (LF 2007).

Les différentes estimations de l'économie informelle réalisées depuis le milieu des années 1980 ont abouti à des résultats très disparates. Ceci s'explique aussi bien par les limites des approches indirectes utilisées pour mesurer le phénomène de l'informalité que par les spécificités des objets étudiés : secteur informel, emploi informel, économie non observée, économie souterraine, etc. et qui recouvrent comme nous l'avons montré des champs différents. En dépit de la variabilité des résultats, liée également à la diversité des sources de données mobilisées, ces estimations mettent en évidence le poids significatif et croissant des activités informelles dans l'économie nationale.

Les estimations du secteur informel et de l'emploi informel au niveau national que nous avons tentées sur la base des données de l'enquête emploi de l'ONS de 2007, en utilisant les différents critères (pris séparément) de la définition du BIT, ont également conduit à des résultats très variables. Ceci montre, d'une part, les limites d'une approche monocritère et donc la nécessité de lui substituer une approche multicritère (que nous n'avons pas pu utilisée compte tenu de la nature des données disponibles) et d'autre part la pertinence du concept de l'emploi informel qui, comme l'ont révélé les différentes estimations, est plus large que celui de secteur informel.

L'importance du secteur informel a conduit l'Etat, notamment à partir de 2005, à prendre un certain nombre de mesures dont certaines sont destinées à endiguer le phénomène (mesures réglementaires visant un renforcement du contrôle des activités) et d'autres à inciter à la formalisation des activités (mesures fiscales notamment).

Ces mesures, ponctuelles et fragmentaires, sont insuffisantes et ne semblent pas toutes adaptées à la situation du secteur informel. En effet, les spécificités et les contraintes de ce secteur, révélées par notre enquête de terrain, appellent comme nous le montrons dans le chapitre 7 une politique globale et incitative englobant plusieurs volets (fiscalité, financement, formation, information, etc.) et dont l'objectif n'est pas d'endiguer les unités informelles mais de les amener progressivement à intégrer le cadre formel de l'économie.

L'enquête ménages que nous avons réalisée à Bejaia auprès d'un échantillon représentatif (522) a permis d'obtenir des informations fines et diverses sur le secteur informel (caractéristiques et motivations des actifs informels, revenus informels, logiques en oeuvre, etc.). En outre, la base de données obtenue a permis d'utiliser l'approche multicritère du BIT (en croisant plusieurs critères) et qui permet de mieux identifier et mesurer le secteur informel. Les résultats de cette enquête ainsi que les aspects méthodologiques de celle-ci font l'objet des chapitres suivants.

Chapitre 4

Méthodologie de l'enquête et techniques statistiques utilisées

Chapitre 4 : Méthodologie de l'enquête et techniques statistiques utilisées

L'objet de ce chapitre est de présenter la méthodologie et les objectifs de l'enquête qui déterminent d'une part le choix de définition du secteur informel (secteur informel et emploi informel, BIT, 1993 et 2002) et d'autre part le type d'enquête pour appréhender le secteur informel et l'emploi informel (enquête ménages). Cette enquête représentative sur le secteur informel a été menée au niveau local (région de Bejaia) dont il convient de rappeler les caractéristiques majeures en matière de démographie, d'emploi et d'activité. La nature des données de l'enquête ainsi que les objectifs de la recherche justifient les techniques statistiques et économétriques utilisées.

Ce chapitre présente successivement le cadre géographique de l'enquête, la wilaya de Bejaia, (section 1) ; les objectifs et la méthodologie de l'enquête (enquête ménages, rappel de la définition du secteur informel, méthode d'échantillonnage et biais de l'échantillon) (section 2) ; le questionnaire d'enquête ainsi que les étapes et les conditions de réalisation de l'enquête (section 3) et enfin les techniques statistiques et économétriques utilisées (section 4).

1. Présentation de la wilaya de Bejaia : situation socio-économique et emploi

L'objet de cette section est de présenter brièvement la wilaya de Bejaia, qui constitue le cadre géographique de notre enquête ménages, en tentant de mettre en évidence les caractéristiques saillantes de la population, de l'emploi et des activités économiques de la région. Ceci est d'autant nécessaire pour avoir un cadre général de référence (plus ou moins fiable) pour les données issues de notre enquête de terrain.

1.1. Territoire et population

La wilaya de Bejaia est relativement récente ; elle est issue de l'avant dernier découpage administratif (1974). Située au nord-est de la région centre du pays, son territoire s'étend sur une superficie de 3223,5 Km² et abrite une population estimée à 1 002 644 habitants en 2007, soit une densité moyenne de 311 habitants/ Km². Cette densité est particulièrement élevée dans les communes urbaines (1 836 dans la commune de Sidi Aich et 1 462 à Bejaia) et faible dans les communes rurales (95 dans la commune de Tamokra et 31 dans la commune de Beni K'sila). Bejaia compte parmi les 6 wilayas les plus peuplées de l'Algérie (plus d'un million d'habitants) (tableau 7. annexe 1). Du point de vue administratif, la wilaya est organisée en 52 communes, regroupées en 19 daïras⁵⁵.

Trois quarts de la population de la wilaya est agglomérée et un quart vit dans les zones éparses. Plus précisément, 43% des habitants vivent dans les chefs-lieux (64% dans l'ensemble des communes de l'échantillon), 30% dans les agglomérations secondaires et 27% dans les zones éparses (18% en moyenne dans les communes de l'échantillon). 50,2% des habitants sont de sexe masculin et 49,7% de sexe féminin. Plus de 60% de la population a moins de 30 ans et les seniors (plus de 60 ans) représentent 7,2%.

⁵⁵ La daïra est une circonscription administrative regroupant plusieurs communes. C'est l'équivalent de la sous-préfecture en France. La wilaya de Bejaia comprend 19 daïras.

Tableau 37: répartition de la population de la wilaya et celle des communes de l'échantillon⁵⁶ par dispersion (2007)

	Aggl chef lieu		Aggl secondaire		Zone épars		Total
		%		%		%	
Bejaia	167 675		3 849		4 218		175 743
Tichy	3 494		7 147		5 152		15 793
Akbou	36 083		13 903		1 752		51 738
Amizour	8 691		11 178		19 964		39 834
Adekar	683		12 283		2 478		15 444
Kherrata	8 378		1 531		25 686		35 594
Timezrit	7 435		16 737		3 423		27 595
Sidi Aich	12 986		0		1 147		14 134
Chemini	11 322		7 362		0		18 684
El Kseur	21 342		0		8 356		29 698
Ouzellaguen	16 193		4 859		2 969		24 020
Tazmalt	11 887		6 436		10 492		28 815
Total communes de l'échantillon (12)	306169	64,1	85285	17,8	85637	17,9	477091 (47,6%)
Total wilaya (52)	426 966	42,5	307 060	30,6	268 620	26,7	1 002 644

Source : DPAT-Bejaia [2008] et calculs personnels

Tableau 38 : structure de la population par tranches d'âges (2007)

Tranches d'âge	nombre	%
0-14 ans	269586	26,8
15-19 ans	94527	9,4
20-29	237223	23,6
30-39	158307	15,7
40-49	103560	10,3
50-59	65677	6,5
60-64 ans	20900	2,0
65 ans et plus	52865	5,2
Total	1 002 644	100

Source : DPAT-Bejaia [2008] et calculs personnels

1.2. Emploi et activités

La population active représente 34,5 % de la population totale et le taux d'activité dans la wilaya s'élève à 45,1%, un peu plus élevé que le taux national (40,9%). La population occupée est de 297625 individus et se répartit comme suit : 21,5% dans l'agriculture ; 24,3% dans le BTP, moins de 10% dans l'industrie (publique notamment) et près de 50% dans les services et l'administration publique. Le taux de chômage apparent (officiel) est estimé à 14,1% de la population active.

Tableau 39 : principaux indicateurs de l'emploi à Bejaia (2007)

Indicateurs de l'emploi	Effectif
Population en âge de travailler (15-59 ans)	659294
Population occupée (1)	297 625
Population au chômage (2)	49208
Population active (1+2)	346 833
Taux d'activité	45,1 %
Taux de chômage	14,1%

Source : DPAT-Bejaia [2008] et calculs personnels

La wilaya de Bejaia connaît ces dernières années un fort dynamisme en matière de création de PME privées. En 2007, elle est classée en quatrième position, après Alger, Oran et Tizi ouzou. La densité de la PME dans cette région est de 13,7 entreprises pour 1000 habitants ; ce ratio

⁵⁶ Les critères de choix des communes de l'échantillon d'enquête sont présentés dans la section 2 du présent chapitre.

est de 8,5 pour l'ensemble du pays [MPMEA, 2008]. Le secteur de la PME est représenté essentiellement par les unités privées (98%) ; les PME publiques représentent moins de 2% de l'ensemble des PME de la région (7320) en 2006. La quasi-totalité (92,3%) de ces entreprises sont des micro-entreprises (moins de 10 employés) et représentent près de 40% de l'emploi total (tableau 40). Ces entreprises opèrent essentiellement dans le secteur des services (55%), le BTP (22,5%) et l'industrie (18%). En plus de ces PME privées (déclarées), on recense dans la région 5755 unités artisanales représentées essentiellement par des artisans individuels (98,7%) dont 10% de femmes, employant généralement un employé (aide familial), le reste est constitué de coopératives (71), composées en moyenne de 2 artisans et une seule entreprise artisanale (employant en moyenne 10 personnes). Ces activités artisanales se répartissent entre l'artisanat de production des services (61%), l'artisanat de production de biens (29%) et l'artisanat traditionnel et d'art (10%) (tableau 4. annexe.1).

Tableau 40 : répartition des PME (privées et publiques) par tranches d'effectif à Bejaia (2006)

Tranches d'effectif	Nombre PME		Emploi	
		%		%
1 à 9 (micro-entreprise)	6762	92.3	12589	38.3
10 à 49 (petite entreprise)	453	6.2	9171	27.9
50 à 250 (moyenne entreprise)	105	1.4	11032	33.6
Total	7320	100	32801	100

Source : CNAS de Bejaia, [2007]

2. Objectifs et méthodologie de l'enquête

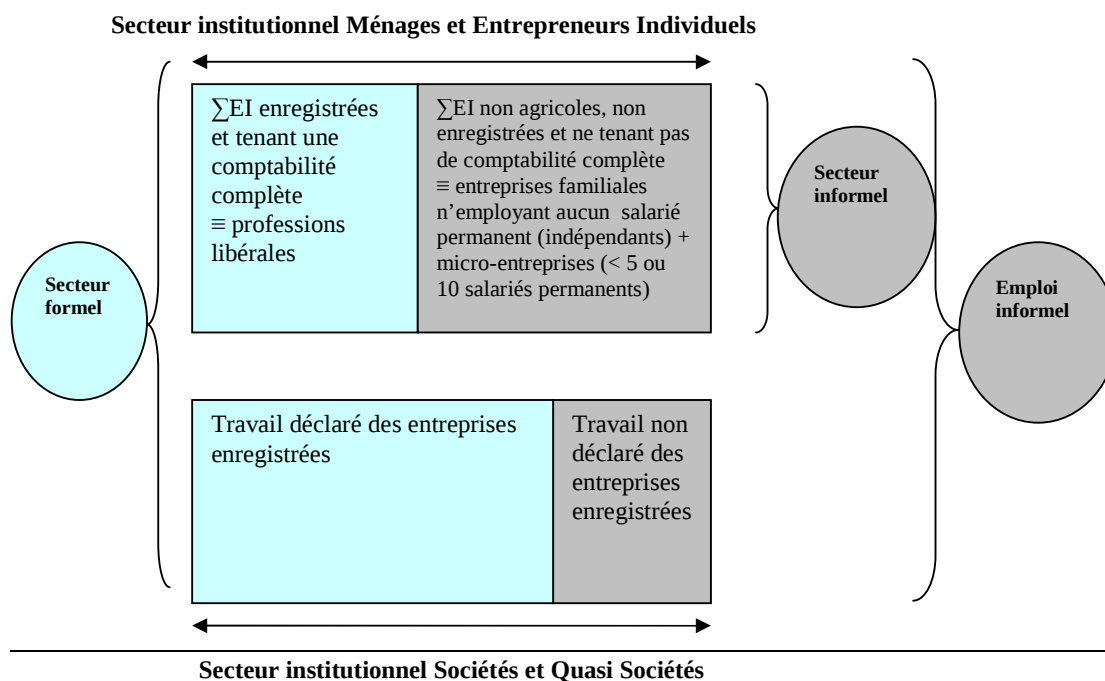
2.1. Type d'enquête et objectifs

La méthode d'enquête retenue pour appréhender le secteur et l'emploi informel est *l'enquête auprès des ménages* (approche directe). Celle-ci permet de collecter directement et facilement auprès des ménages et de leurs membres (en âge de travailler) des informations sur le secteur informel. Ce type d'enquête permet, en outre, d'appréhender le travail à domicile et la pluriactivité, deux segments importants du secteur informel que ne permettent pas de couvrir les enquêtes auprès des entreprises (Cf. section 4, chapitre 1).

Afin d'analyser les types et caractéristiques de l'emploi, les revenus, la nature des acteurs ainsi que leurs comportements, nous adoptons la définition du secteur informel et de l'emploi informel du BIT [BIT, 1993b, 2002] qui semble mieux convenir aux objectifs de notre étude, moyennant une adaptation au contexte national.

Le BIT, après avoir défini de façon générale le concept de « secteur informel », qui exclut les activités de l'économie souterraine et les activités agricoles (Cf. section 1, chapitre 3), propose à des fins d'enquêtes statistiques la définition suivante : « le secteur informel est considéré comme un ensemble d'activités de production qui, selon les définitions et classifications contenues dans le Système de Comptabilité Nationale des Nations Unies, font partie du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles » [BIT, 1993b]. La prise en compte de la notion de l'emploi informel, élaborée par le BIT en 2002 [2002] permet d'intégrer le travail non déclaré au sein d'entreprises enregistrées de 5 salariés permanents et plus relevant du secteur formel (schéma 4 ci-après).

Schéma 4 : le secteur informel et l'emploi informel selon les définitions du BIT



Source : élaboré par nos soins

Les entreprises individuelles, telles que définies dans le SCN, se différencient des sociétés et quasi-sociétés par leur statut juridique et le type de comptabilité qu'elles tiennent. Ainsi leur personnalité juridique se confond avec celle de leurs propriétaires (ménages) et leur comptabilité est incomplète voire inexistante.

Compte tenu de la définition et des critères d'identification du secteur informel (Cf. section 1, chapitre 3), celui-ci englobe les catégories suivantes : la catégorie des entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte et pouvant embaucher des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels (c'est le cas des indépendants) ; la catégorie des entreprises d'employeurs informels qui emploient un ou plusieurs salariés de façon régulière et qui peuvent être définies sur la base de leur taille (taille inférieure à un certain nombre d'employés) et/ou du non-enregistrement de l'entreprise ou des salariés (il s'agit du cas des micro-entreprises).

Les critères de définition du secteur informel permettent, d'une part, d'exclure de son champ les sociétés et quasi-sociétés enregistrées, les entrepreneurs individuels tenant une comptabilité et les activités agricoles [Adair, 2002a] et d'autre part de distinguer les diverses composantes du secteur informel [Charmes, 2002 et 2004].

Dans le cas spécifique de l'Algérie, le secteur informel comprendra les catégories suivantes : les indépendants (dont les marchands ambulants) qui peuvent employer des aides familiaux, des salariés occasionnels et éventuellement des apprentis ; les micro-entreprises employant des salariés permanents dont le nombre ne dépasse pas un certain seuil (5 salariés permanents par exemple) ; le travail à domicile et la pluri-activité.

Compte tenu de la définition retenue du secteur informel, nous avons élaboré un questionnaire d'enquête pour les besoins de notre étude. Celui-ci est délibérément exhaustif et poursuit deux types d'objectifs : des objectifs d'ordre général et des objectifs spécifiques destinés à vérifier les hypothèses de notre recherche.

Les objectifs généraux consistent en l'identification des caractéristiques socio-démographiques des ménages de la région ; l'estimation du volume, de la structure et des caractéristiques de l'emploi et du chômage dans la région et enfin l'identification des caractéristiques et des comportements de consommation et d'activité des ménages.

Quant aux objectifs particuliers, ils concernent l'estimation de la taille du secteur informel et de l'emploi informel au niveau local (région de Bejaia) ; l'identification des acteurs du secteur informel et les branches d'activité investies ; l'identification des caractéristiques et comportements de la population occupée dans le secteur informel ; l'identification des types de relations existant entre le secteur informel et le secteur formel de l'économie (relations commerciales, flux de main d'œuvre et financement) ; et enfin la vérification de la thèse de la « trajectoire triphasée » (dépendant du secteur informel – salarié du secteur moderne – indépendant du secteur informel) de Lopez [1989] et de Fields [1990].

2.2. Echantillonnage et biais de l'échantillon

2.2.1. Taille et plan de sondage de l'échantillon

Pour la constitution de notre échantillon de ménages, nous avons utilisé la base de sondage fournie par le pré-recensement 2008, réalisé en 2007, et qui fixe le nombre de ménages de la wilaya à 150738 (tableau 42). L'enquête a porté sur un échantillon de 560 ménages, soit 0,37% de l'ensemble des ménages de la wilaya (0,7% de l'ensemble des ménages des 12 communes de l'échantillon), réparties sur les 12 communes de l'échantillon.

Tableau 41: caractéristiques des communes enquêtées et critères de sélection

	Population (2007)		Nombre PME (2006)		Emplois (2006)		Artisans (2007)		Classement selon nombre de PME
		%		%		%		%	
Bejaia	175 743	17.5	2646	36.15	15260	46.52	1502	22.8	1
Akbou	51 738	5.1	643	8.78	2882	8.79	549	8.3	2
El Kseur	29 698	2.9	291	3.98	1784	5.43	281	4.2	3
Tazmalt	28 815	2.8	270	3.69	808	2.46	350	5.3	4
Kherrata	35 594	3.5	269	3.67	598	1.82	217	3.2	5
Sidi Aich	14 134	1.4	225	3.07	998	3.04	171	2.5	6
Amizour	39 834	3.9	201	2.75	895	2.73	288	4.3	7
Timezrit	27 595	2.7	168	2.30	361	1.10	197	2.9	9
Tichy	15 793	1.5	128	1.75	886	2.70	95	1.4	12
Ouzellaguen	24 020	2.3	128	1.75	564	1.72	258	3.9	13
Chemini	18 684	1.8	61	0.83	113	0.34	87	1.3	27
Adekar	15 444	1.5	46	0.63	344	1.05	62	0.9	30
Σ communes de l'échantillon (12)	477091	47,6	4948	67.5	25493	77.7	4057	61.6	
Total wilaya (52)	1 002 644		7320	100	32801	100	6586	100	

Source : DPMEA- CAM, Bejaia

L'échantillon des ménages a été tiré de façon aléatoire au niveau des districts appartenant aux 12 communes retenues⁵⁷ selon un plan de sondage (stratifié) à trois niveaux (schéma 5).

Le premier niveau correspond à la définition de l'échantillon de communes à enquêter. La sélection de ces dernières s'est faite sur la base de 3 critères : un critère géographique qui distingue les communes urbaines et les communes rurales, le critère démographique qui renvoie à l'importance de la population communale et un critère économique lié au nombre de

⁵⁷ Un échantillon de 12 communes sur les 52 que compte la wilaya nous semble raisonnable et représentatif, soit un taux de sondage de 23,07%.

PME et d'artisans. Ainsi, nous avons d'abord procédé à la décomposition de l'ensemble des communes de la wilaya (52), sur la base du critère géographique (urbain/rural), en deux groupes de communes : communes urbaines et communes rurales. Le choix de ce critère de différenciation repose sur l'hypothèse selon laquelle les activités informelles se développent en milieu urbain plus qu'en milieu rural [Bodson et Roy, 1993, 2003]. Compte tenu de cette hypothèse et en dépit du fait que la majorité des communes de la wilaya (70%) sont des communes rurales, nous avons choisi d'enquêter autant de communes urbaines que de communes rurales. Nous avons procédé ensuite au choix des 12 communes (6 communes urbaines et 6 communes rurales) sur la base des deux autres critères. C'est ainsi que nous avons constitué notre échantillon qui est composé des communes les plus peuplées et les plus dynamiques sur le plan économique (tableau 41). Les 12 communes de l'échantillon représentent près de la moitié de la population totale et abritent deux tiers des PME et trois quart de l'emploi total de la wilaya. En outre, plus de 60% des artisans de la wilaya dont la majorité n'est pas enregistrée [CAM, 2008] sont localisés dans ces 12 communes.

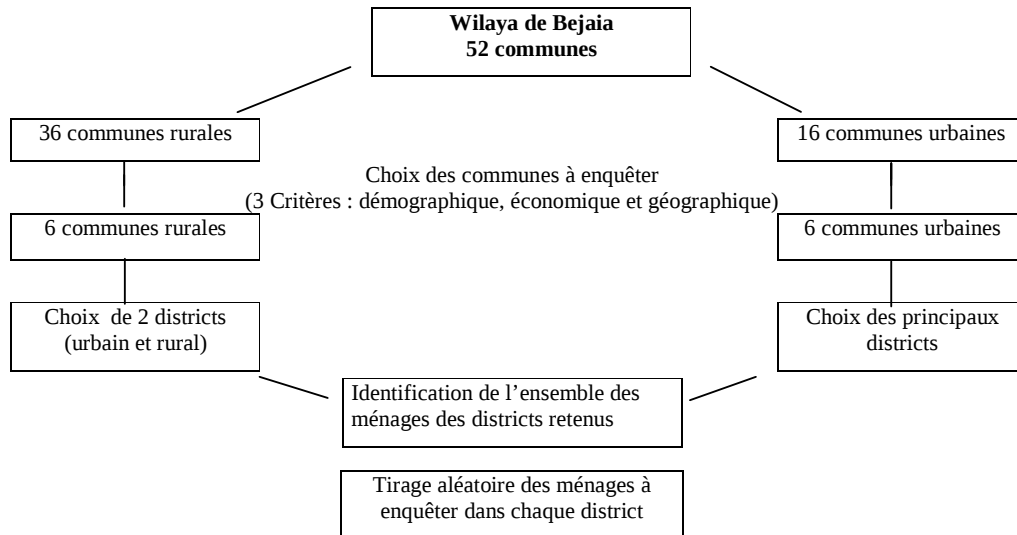
Ce niveau de sondage comporte ainsi deux étapes. La première consiste à sélectionner l'échantillon de communes (12) sur la base des critères indiqués. La deuxième consiste à sélectionner au sein des communes retenues l'échantillon des ménages initialement retenu au prorata du nombre de ménages que compte chaque commune.

Le second niveau est relatif au choix des districts. Nous avons d'abord procédé au recensement de l'ensemble des districts dans chaque commune retenue. Ces derniers sont classés en *districts urbains* et *districts ruraux* (pour cela nous avons fait des recoupements avec les entités définies par le RGPH : agglomération chef-lieu (ACL), zone secondaire (ZS) et zone éparse (ZE)). Nous avons ensuite procédé à la sélection des ménages au sein des districts retenus⁵⁸.

Le troisième niveau correspond au repérage des ménages. Une première phase a consisté en l'identification des ménages (liste nominative des ménages). Dans la seconde phase, nous avons procédé au tirage aléatoire de l'échantillon de ménages à enquêter dans chaque district retenu.

⁵⁸ L'enquête a concerné uniquement les ménages des zones urbaines et des zones rurales denses. Les ménages des zones éparées (ZE) ne sont pas enquêtés en raison notamment de la limitation de nos moyens (financiers) et du temps disponible. En outre, comme indiqué précédemment, 64% de la population des communes de l'échantillon vivent au niveau des chefs lieux des communes et seulement 18% dans les zones éparées (ce qui laisse supposer une faible activité économique).

Schéma 5 : plan de sondage de l'échantillon (sondage stratifié à trois niveaux)



Source : élaboré par nos soins

Les 12 communes concernées par l'enquête représentent ainsi près d'un quart (23%) du total des communes de la wilaya et regroupent plus de la moitié (53%) de l'ensemble des ménages de la wilaya recensés à l'occasion de l'opération de pré-recensement pour 2008 effectué en 2007 (ce taux était de 49% selon le RGPH de 1998). Les 6 communes urbaines de l'échantillon regroupent à elles seules plus de 70% de l'ensemble des ménages de l'échantillon des 12 communes retenues (Pré-recensement pour 2008 et RGPH 1998).

Tableau 42 : répartition des ménages de l'échantillon par commune (2007)

Commune	Type de commune	Ménages (pré-recensement 2008)	%	Ménages à enquêter	Quest annulés	Quest saisis
Bejaia	urbaine	31813	39.8	223	5	218
Akbou	urbaine	9163	11.4	64	3	61
Tazmalt	urbaine	4317	5.4	30	4	26
Ouzellaguene	urbaine	3729	4.6	26	1	25
Sidi Aich	urbaine	2368	2.9	17	2	15
El Kseur	urbaine	5242	6.5	37	6	31
Amizour	rurale	6341	7.9	44	6	38
Timezrit	rurale	3903	4.8	27		27
Tichy	rurale	3382	4.2	24	6	18
Adekar	rurale	1772	2.2	13	2	11
Chemini	rurale	2694	3.3	19	0	19
Kherrata	rurale	5177	6.4	36	3	33
Σ 12 communes		79901	100	560 (0,7%)	38	522
Wilaya		150738		(0,37%)		
Σ 12 communes/ wilaya			53%			

Source : composé par nos soins

2.2.2. Les biais de l'échantillon

L'échantillon des ménages enquêtés est affecté de trois biais. Le premier est relatif à la surreprésentation des ménages urbains par rapport aux ménages ruraux dans la mesure où l'enquête a été menée essentiellement auprès de ménages urbains au niveau des grands centres urbains et particulièrement au niveau des chefs lieux des communes rurales (districts urbains).

Le second biais est lié à la qualité de certaines informations recueillies. Dans certains cas, ce sont les femmes qui ont répondu à la place de leurs maris absents lors du passage des enquêtrices. Ce qui a donné lieu parfois à des réponses imprécises ou à des données manquantes. Pour limiter ce biais, un certain nombre de questionnaires (38) (tableau 43) a été éliminé, après traitement et vérification de l'ensemble des questionnaires.

Le troisième et dernier biais réside dans le remplacement de nombreux ménages (88) de l'échantillon de départ par d'autres ménages situés dans le même quartier, en raison du refus catégorique des chefs de ménage de répondre au questionnaire.

3. Questionnaire d'enquête, pré-test, administration et réalisation de l'enquête

Le questionnaire que nous avons élaboré pour recueillir des informations sur le secteur informel est un questionnaire type ménages, s'inspirant à la fois du questionnaire de l'enquête emploi (auprès des ménages) de l'ONS (2005, 2006 et 2007) et de celui utilisé dans l'enquête sur l'économie informelle, réalisée en 2000/2001 en Algérie [Adair et Bounoua, 2003].

3.1. Contenu et structure du questionnaire d'enquête

Le questionnaire comprend 115 questions correspondant à 242 variables dont 151 variables ménages et 91 variables individus (annexe. 4). Il est structuré en cinq rubriques.

La première rubrique « *logement, commodités et équipement du ménage* » est consacrée aux conditions d'habitation, à l'équipement et aux avoirs du ménage ; elle comprend 12 questions fermées correspondant à 114 variables.

La seconde rubrique « *production domestique et réparation logement* » est consacrée à la production du ménage et aux dépenses liées à la réparation du logement ; elle comporte 4 variables.

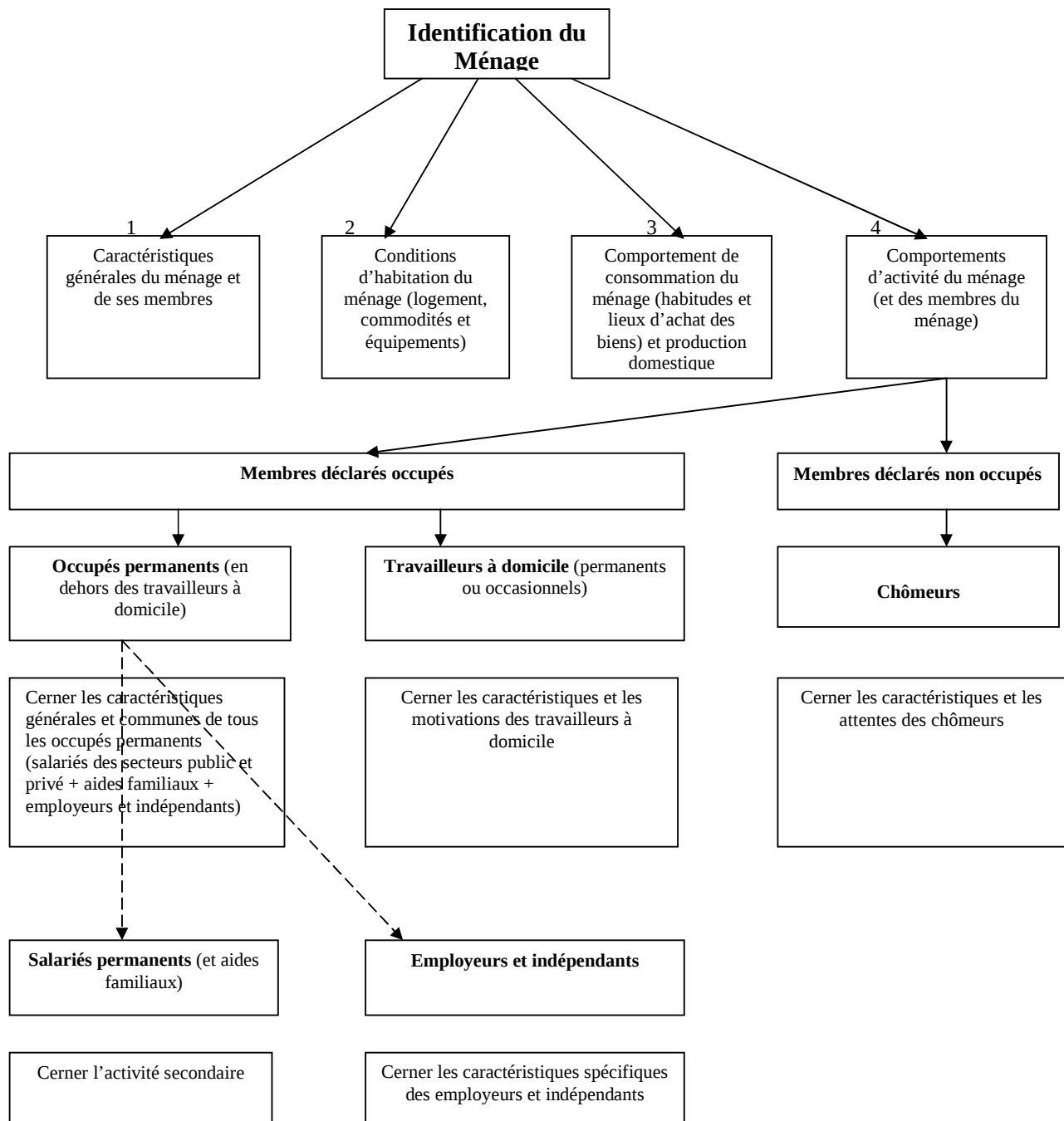
La troisième rubrique « *habitudes et lieux d'achat des biens et services* » porte sur le comportement de consommation du ménage en matière d'achat des biens alimentaires, non alimentaires et de services ; elle se compose de 3 questions correspondant à 33 variables.

La quatrième rubrique « *identification des membres du ménage* » porte sur les caractéristiques socio-démographiques de tous les membres du ménage (sexe, âge, situation matrimoniale, situation dans le ménage, niveau d'instruction...); elle comprend 7 questions dont une question ouverte, soit 6 variables.

La cinquième et dernière rubrique « *activité des individus* » comporte 8 questions (8 variables) et concerne la situation des individus du ménage (âgés de 15 ans et plus) vis-à-vis du marché du travail. Selon la situation des individus : occupé/non occupé ; occupé de façon permanente ou temporaire ; occupé à l'extérieur ou à domicile ; ces derniers sont répartis sur 3 sections : la première section « *occupés permanents* » saisit les caractéristiques de l'activité principale des salariés et non salariés permanents (employeurs et indépendants) : l'ancienneté, secteur juridique, secteur d'activité, revenu de l'activité, emploi antérieur, etc. Cette section, qui comprend 15 questions (soit 16 variables) débouche sur 2 sous-sections : la première « *activité secondaire des salariés permanents* » (14 questions et 14 variables) identifie l'activité secondaire des salariés ainsi que ses caractéristiques et la seconde « *personnes travaillant pour leur propre compte* » (29 questions et 29 variables) porte sur les caractéristiques relatives à l'activité des employeurs et indépendants ; la deuxième section « *travailleurs à domicile* » porte sur les caractéristiques de l'activité exercée à domicile (de façon permanente ou non) par des individus identifiés précédemment. Cette section comporte 10 questions (10 variables) ; la troisième et dernière section « *chômeurs* » (8 questions et 8 variables) est consacrée aux caractéristiques des chômeurs c'est-à-dire des individus âgés de 15 à 59 ans, s'étant déclarés sans travail et à la recherche d'un emploi.

Le schéma 6 ci-après résume la structure du questionnaire et les principaux objectifs recherchés.

Schéma 6 : structure et objectifs du questionnaire de l'enquête



Source : composé par nos soins

3.2. Pré-test du questionnaire, déroulement et bilan de l'enquête

Avant de débiter l'enquête, nous avons réalisé une pré-enquête pour tester le questionnaire et corriger ainsi les éventuelles imperfections de celui-ci.

3.2.1. Pré-test du questionnaire

Pour tester le questionnaire élaboré, nous avons réalisé une pré-enquête auprès de 33 ménages répartis sur 8 communes dans la région de Bejaia dont 3 communes urbaines et 5 communes rurales (tableau 6. annexe 1). Cette étape préalable nous a permis à la fois de corriger certaines anomalies du questionnaire, de reformuler, supprimer et de condenser bien des questions. En outre, des enseignements précieux sur le mode d'administration du questionnaire ont été tirés de cette pré-enquête (le premier contact avec le ménage, l'explication au chef de ménage du but de l'enquête, la gestion du temps, la façon de poser les questions et surtout d'avoir des réponses à certaines questions sensibles comme celles relatives au revenu du ménage, au CA des employeurs et indépendants et à l'effectif des employés).

3.2.2. Déroulement et bilan de l'enquête

Le lancement de l'enquête a été précédé de l'organisation de séances de formation au profit des enquêtrices. Ces séances ont consisté particulièrement en l'explication des objectifs de l'enquête, du questionnaire d'enquête (les différentes rubriques, l'enchaînement des questions, le degré d'importance des questions, explication de la terminologie du questionnaire), la gestion de la relation avec le (s) répondant (s) au questionnaire, la gestion du temps de l'enquête, etc.

L'enquête s'est déroulée sur une période d'un mois et demi (du 17/ 11/2007 au 08/01/ 2008), soient 37 jours d'enquête (tableau 8. annexe 1). Elle a été réalisée par une équipe de 4 enquêtrices⁵⁹ (deux ayant un niveau universitaire et les deux autres un niveau secondaire) accompagnée d'une cinquième personne chargée à la fois de véhiculer et de contrôler les enquêtrices.

Le choix exclusif de jeunes femmes dans la conduite de l'enquête est motivé par le fait que ces dernières, la culture locale oblige, ont beaucoup plus de facilité à se faire accepter par les ménages et à obtenir leur coopération. Néanmoins, de nombreux ménages de l'échantillon de départ ont refusé de façon catégorique de répondre au questionnaire (88) ce qui a conduit à remplacer ces derniers par d'autres ménages situés dans le même quartier.

Il convient de préciser que les questionnaires remplis ont fait l'objet à la fin de chaque journée d'enquête d'une vérification minutieuse. Ceci dans le but de corriger certaines imprécisions mais surtout d'attirer l'attention des enquêtrices sur certaines omissions et erreurs.

L'opération de contrôle et de vérification intervenue a conduit à l'annulation de 38 questionnaires (à cause notamment du nombre important de questions non renseignées et de l'existence de contradictions dans les réponses) comme le montre le tableau 46 ci-après. Au terme de cette opération de vérification et de contrôle, les questionnaires validés (522) ont fait l'objet de saisie informatique sur un masque de saisie Access⁶⁰. Cette tâche, qui s'est étalée sur 15 jours, a été réalisée par une équipe de 4 personnes dont 2 des 4 enquêtrices ayant participé à l'enquête.

⁵⁹ Trois des quatre enquêtrices disposent d'une expérience en matière de réalisation des enquêtes ménages puisque ayant déjà participé à deux enquêtes réalisées par le Bureau d'étude *Ecotechnics*, l'une portant sur la consommation de poissons par les ménages et l'autre sur les chômeurs.

⁶⁰ Le masque de saisie Access, contrairement au fichier Excel, grâce à sa commodité et ses différentes fonctionnalités, permet de limiter au maximum les erreurs de saisie.

Tableau 43 : bilan de l'enquête

Commune	Questionnaires réalisés	Questionnaires annulés	Questionnaires validés et saisis
Bejaia	223	5	218
Akbou	64	3	61
Tazmalt	30	4	26
Ouzellaguene	26	1	25
Sidi Aich	17	2	15
El Kseur	37	6	31
Amizour	44	6	38
Timezrit	27	0	27
Tichy	24	6	18
Adekar	13	2	11
Chemini	19	0	19
Kherrata	36	3	33
Total	560	38	522

Source : composé par nos soins

4. Les méthodes statistiques utilisées

Afin de vérifier nos hypothèses de recherche, nous avons eu recours, outre la statistique descriptive (tris à plat, tableaux croisés), à l'analyse statistique multidimensionnelle (analyse factorielle) et à l'analyse économétrique (modèle de régression logistique). Compte tenu de la nature des données de notre enquête (variables qualitatives à plusieurs modalités) et des objectifs de notre recherche (analyse des liaisons entre plusieurs variables qualitatives, identification et définition de groupes homogènes sur la base des proximités entre les variables), nous avons utilisé précisément *l'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM)*. Ayant également le souci d'identifier et de modéliser l'effet de variables explicatives sur l'informalité des actifs salariés et non salariés (variable à expliquer), nous avons utilisé le modèle de régression logistique. Les traitements statistiques et économétriques ont été effectués à l'aide des logiciels *SPSS et XLSTAT*.

4.1. Analyse factorielle des correspondances multiples : objectifs et règles d'interprétation

L'analyse factorielle des correspondances multiples est une technique statistique qui vise à représenter un grand nombre d'observations sur un graphique, appelé plan factoriel. Elle est utilisée dans les cas où les variables statistiques sont qualitatives (encadré 4). C'est précisément le cas de nos données d'enquête, qui sont des variables qualitatives comportant au minimum deux modalités.

Dans le cas précis de notre étude, l'application de l'AFCM notamment aux sous-échantillons des micro-entrepreneurs et des salariés vise essentiellement à: identifier et caractériser des groupes plus ou moins homogènes au sein des actifs salariés et non salariés (typologie des individus) et isoler ainsi les variables discriminantes de chaque groupe ; identifier des liaisons entre la variable à expliquer (informalité des entrepreneurs et des salariés) et les différentes variables (variables socio-démographiques, variables relatives au marché du travail, marché du crédit et marché des biens et services).

L'interprétation des graphiques de l'ACM (plans factoriels) se fait sur la base des règles fondamentales suivantes :

- on interprète les proximités et les oppositions entre les modalités (des différentes variables) en se focalisant généralement sur les modalités suffisamment éloignées du centre du graphique. L'interprétation des proximités entre les modalités se fait en tenant compte de deux règles : si deux modalités *d'une même variable* sont proches, cela signifie que les individus qui possèdent l'une des modalités et ceux qui possèdent l'autre sont globalement similaires *du*

point de vue des autres variables ; si deux modalités de deux variables différentes sont proches, cela peut signifier que ce sont globalement les mêmes individus qui possèdent l'une et l'autre ;

- ce sont les points les mieux représentés sur le plan factoriel qui servent à repérer les attractions ou oppositions des modalités ;
- quand on est en présence d'un grand nombre de modalités, on s'intéresse surtout aux attractions, c'est-à-dire aux proximités angulaires entre modalités qui déterminent des zones distinctes du graphique ;
- sur un graphique factoriel, on examine les écarts à l'indépendance entre modalités. Le premier axe (ou facteur) sert à donner une première approximation des écarts et les écarts restants sont approximés par un deuxième axe et ainsi de suite [Cibois, 2007] ;
- la signification d'un axe est donnée par les variables qui contribuent à cet axe (en positif ou en négatif), sans contribuer aussi à d'autres axes.

Encadré 4 : L'analyse factorielle des correspondances multiples : définition, principes et objectifs

L'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM), appelée généralement ACM, fait partie des « méthodes factorielles qui ont l'ambition de représenter un grand nombre de variables dans un espace de faible dimension » [Saporta, 1993].

A la différence de l'analyse en composantes principales (ACP), qui s'applique aux données quantitatives, et de l'analyse factorielle des correspondances (AFC), qui s'applique à des individus statistiques décrits seulement par deux variables qualitatives, l'AFCM s'applique à des situations où les individus statistiques sont décrits par plusieurs variables qualitatives, (chaque variable comporte deux modalités et plus).

Le recours à l'AFCM vise à mettre en évidence :

- les relations entre les modalités des différentes variables ;
- les relations entre les individus statistiques ;
- les relations entre les variables, telles qu'elles apparaissent à partir des relations entre modalités.

La lecture des graphiques de l'AFCM nécessite des règles d'interprétation, en particulier, pour apprécier les proximités, identifier les éléments responsables de la formation des facteurs et ceux qui en sont des caractéristiques [Lebart *et al*, 1995]. Il existe ainsi trois paramètres qui aident à l'interprétation des plans factoriels : les *valeurs propres*, les *contributions* et les *cosinus carrés*.

Les valeurs propres : elles représentent les inerties de chaque axe (l'inertie indique le volume de l'information expliqué par l'axe considéré). L'examen de ces valeurs propres ainsi que les taux d'inertie correspondants renseigne sur la forme du nuage de points : une valeur propre qui tend vers 1, indique une dichotomie au niveau des données ; pour chaque variable, on obtient alors deux groupes de modalités séparant le nuage de points en deux sous-nuages ; quand deux valeurs propres sont proches de 1, on obtient trois sous-nuages et les modalités des variables se décomposent en trois groupes ; si les valeurs propres sont faibles, ceci signifie que les profils sont proches du profil moyen.

Les contributions : elles expriment la part prise par une modalité de la variable dans l'inertie (ou variance) expliquée par un facteur. L'examen des contributions (des différentes modalités) permet ainsi d'identifier les éléments responsables de la construction de chaque axe factoriel. Ainsi, on dira que telle variable ou un groupe de variables (ou de modalités) contribue à la détermination d'un axe considéré si celles-ci ont les contributions les plus élevées sur un axe.

Les cosinus carrés : ils expriment la part prise par un facteur dans la dispersion d'une modalité d'une variable. L'examen des cosinus carrés permet d'apprécier si un point est bien représenté sur un sous-espace factoriel. Plus le cosinus carré est proche de 1, plus la position du point observé en projection est proche de la position réelle du point dans l'espace (c'est-à-dire que le point est bien représenté sur l'axe considéré) ; donc des cosinus proches de 1 indiquent une bonne qualité de représentation. Cependant, des cosinus proches de 0 ne signifient pas une mauvaise projection [Grangé et Lebart, 1993].

Les valeurs test : elles donnent la significativité de chaque variable (ou modalité de variable) dans la constitution d'un axe (la variable est significative quand la valeur absolue du test est supérieure ou égale à 2).

4.2. L'analyse de régression logistique : objectifs et règles d'interprétation

Afin d'identifier les déterminants de l'informalité des actifs (salariés et non salariés), nous avons recours à la régression logistique qui est adaptée à la nature de la variable dépendante (informalité), qui est qualitative et binaire. Cette méthode permet ainsi d'étudier la relation entre cette variable dépendante dont les modalités sont : 0 (formel) et 1 (informel) et plusieurs variables explicatives (variables indépendantes).

L'interprétation des résultats du modèle de régression logistique nécessite la connaissance des règles suivantes :

- la contribution d'une variable indépendante (ou d'un bloc de variables indépendantes) à l'explication est significative si la probabilité (test de Wald) de la variable est inférieure à 0,05⁶¹ ;
- le signe du coefficient de régression indique le sens de la relation (positive ou négative), qui fait augmenter ou diminuer la probabilité de connaître l'événement ;
- pour chaque catégorie d'une variable nominale et pour chaque variable continue, le rapport de côte (Odds Ratio) indique combien de fois, plus ou moins de «chance», on a de connaître l'événement (représenté par la valeur 1 de la variable dépendante) quand on possède telle caractéristique de la variable indépendante plutôt que la caractéristique de référence ;
- la constante du modèle s'interprète comme « l'effet » de la catégorie de référence ;
- la table de classification renseigne sur la justesse du modèle (à utiliser en faisant attention à sa pertinence et au point de coupure). Elle indique la proportion de cas dans l'échantillon qui seraient bien classés si on décidait de classer dans la catégorie (1) tous les cas dont la probabilité prédite d'appartenir à la catégorie (1) est supérieure à (0,5), compte tenu de leurs valeurs sur les variables indépendantes qui sont dans le modèle.

⁶¹ Cependant, un seuil de 0,10 est généralement toléré afin que des variables moins importantes ne soient pas totalement exclues suite à l'importante association de prédicteurs avec la variable dépendante.

Encadré 5 : L'analyse de régression logistique : définition et champ d'application

L'analyse de régression logistique est une méthode qui permet de modéliser la relation entre une variable qualitative à deux modalités (Y) et un ensemble de p variables qui peuvent être quantitatives ou qualitatives ($X_1, X_2, \dots, X_p$) [Grangé et Lebart, 1993]. Elle permet également de connaître l'effet d'une variable sur la variable à expliquer en tenant compte des liaisons qu'elle entretient avec les autres variables du modèle [Lebart *et al*, 1995]. Elle est surtout utilisée pour vérifier si des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante dichotomique (modèle de prédiction).

Ici la variable qualitative à expliquer (variable dépendante) est binaire, elle prend deux modalités : $Y=1$ et $Y=0$. Cette forme de modélisation 0/1 est l'équivalent d'une probabilité. On note $P = P(Y = 1)$ la probabilité de succès, donc $P(Y = 0) = 1 - P$. La valeur de Y peut dépendre des valeurs prises par p variables explicatives (variables indépendantes) $X_1, \dots, X_p$. Les n individus caractérisés par l'ensemble des p variables sont partitionnés en deux groupes (I_1 et I_2) définis par les modalités de la variable Y .

Formulation mathématique du modèle de régression logistique

Si la probabilité qu'un individu a d'appartenir au premier groupe I_1 ($Y = 1$) dépend des valeurs des variables explicatives ($x_1, x_2, \dots, x_p$) observées sur cet individu.

(x) étant le vecteur dont les composantes sont les valeurs des variables explicatives.

Le modèle de régression logistique, qui donne une estimation de cette probabilité, $\pi(x)$, s'écrit : $\pi(x) = P(I_1/x) = P(y = 1/x)$

Dans le cas des deux groupes, le modèle logistique s'écrit : $P(I_1/x) = P(x/I_1) P(I_1) / P(x/I_1) P(I_1) + P(x/I_2) P(I_2)$

Dans le cas multinomial avec matrices des covariances Σ égales dans les deux groupes, chacune des deux probabilités conditionnelles s'écrit, pour $k = 1, 2$:

$$P(I_k/x) = (2\pi)^{-p/2} \sum^{-1/2} \exp \{-1/2 (x - \mu_k) \sum^{-1} (x - \mu_k)\} =$$

$$P(x/I_1) P(I_1) / P(x/I_2) P(I_2) = \exp \{\beta'x + b\}$$

(x) désigne le vecteur à $p+1$ composantes (avec $x_0=1$ et les autres composantes égales à celles de l'ancien x) et le nouveau vecteur de coefficients est désigné par α , de sorte que $\beta'x + b$ s'écrit $\alpha'x$.

Le modèle logistique s'écrit alors :

$$\pi(x) = \exp\{\alpha'x\} / 1 + \exp\{\alpha'x\} = \exp\{\sum \alpha_j x_j\} / 1 + \exp\{\sum \alpha_j x_j\}$$

où les α_j (composantes du vecteur α) sont les coefficients inconnus du modèle.

Ceci peut également s'écrire : $\pi(x)/1 - \pi(x) = \exp\{\alpha'x\}$ ou encore :

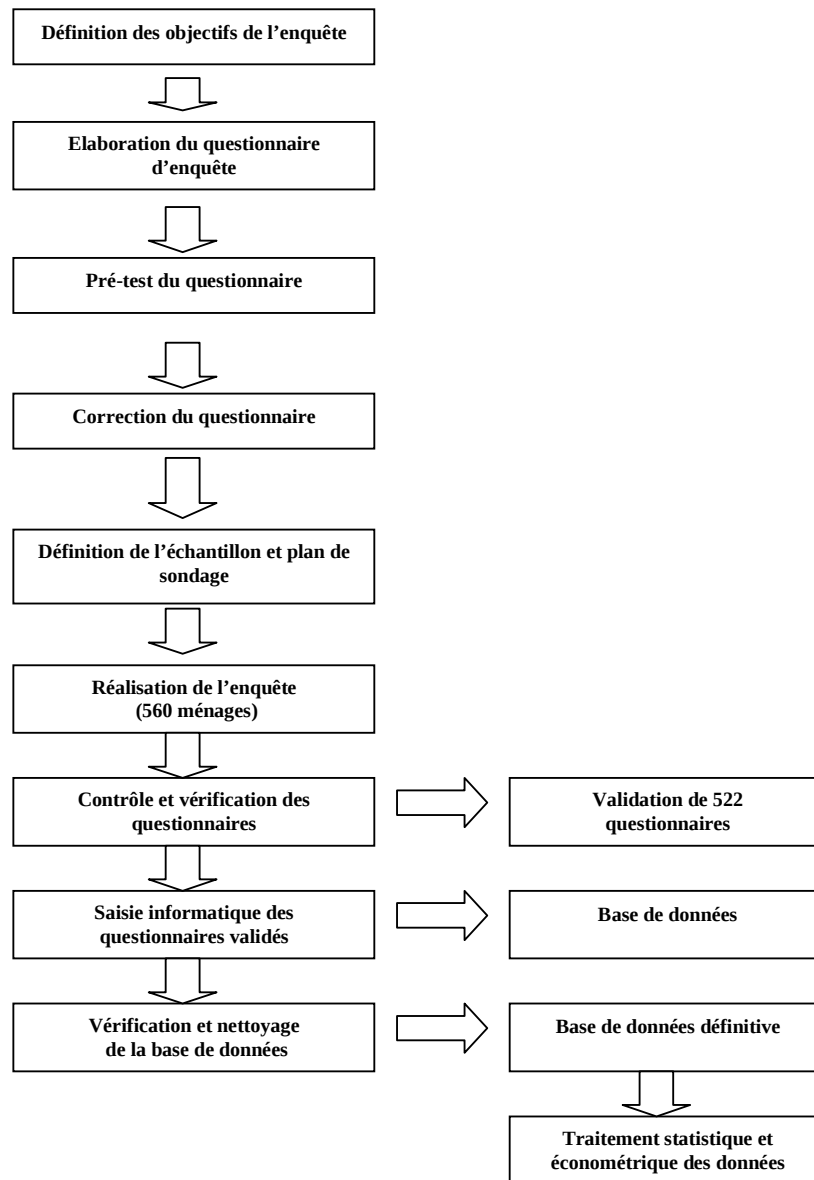
$$\log \pi(x)/1 - \pi(x) = \alpha'x = \sum \alpha_j x_j$$

La fonction $F(\pi(x)) = \log \pi(x)/1 - \pi(x)$ est la fonction Logit

L'estimation des paramètres du modèle logistique s'effectue généralement par la méthode du maximum de vraisemblance et il existe une série de tests pour valider la régression logistique et les coefficients [Lebart *et al*, 1995 ; Grangé et Lebart, 1993].

Le schéma 7 ci-après retrace l'enchaînement des différentes phases du travail empirique, de la définition des objectifs de l'enquête au traitement statistique et économétrique des données recueillies.

Schéma 7: les phases de l'enquête ménages de Bejaia



Source : composé par nos soins

L'insuffisance de données statistiques (mais aussi d'études académiques) sur le secteur informel en Algérie nous a conduit à réaliser une enquête représentative au niveau local, procédé incontournable pour appréhender le secteur informel. Il s'agit d'une enquête type ménages, qui contrairement à l'enquête type entreprises, permet d'une part de bien cerner les caractéristiques de l'emploi informel et d'autre part d'appréhender le travail à domicile et la pluriactivité ; en outre, ce type d'enquête permet à l'instar de l'enquête entreprises de reconstituer les caractéristiques des entreprises.

L'enquête a été menée dans la wilaya de Bejaia qui fait partie des régions les plus peuplées du pays et qui abrite un tissu de PME dense et en expansion. Ces PME sont dans leur majorité des micro-entreprises (92,3%) dont bon nombre appartient au secteur informel comme le révèle l'enquête et qui opèrent principalement dans les services (54%) et le BTP (22,5%), deux secteurs réputés pour la présence en leur sein de nombreuses activités informelles.

Grâce au professionnalisme des enquêtrices et à la coopération de la majorité des ménages enquêtés, l'enquête s'est déroulée globalement dans de bonnes conditions et s'est soldée par la validation de 522 questionnaires (38 questionnaires, soit 6,7% ont été annulés suite à l'opération de vérification) qui ont fait aussitôt l'objet de saisie informatique sur le masque de saisie Access. Ceci a abouti à l'élaboration d'une base de données fiable que nous avons exploitée en ayant recours à deux logiciels (SPSS et XLSTAT).

Les principaux résultats issus du traitement statistique et économétrique de cette base de données sont présentés et analysés dans les chapitres qui suivent. Le chapitre 5 présente, d'une part, les résultats généraux de l'enquête ainsi que les caractéristiques des actifs salariés et non salariés de l'enquête et d'autre part les résultats de l'analyse de la mobilité socioprofessionnelle des actifs. Le chapitre 6 présente les résultats détaillés des deux analyses effectuées (analyse multidimensionnelle et analyse économétrique) dans le but de vérifier les hypothèses de départ et enfin le dernier chapitre expose, dans sa première section, une estimation de la taille du secteur informel et de l'emploi informel sur la base des données de l'enquête.

Chapitre 5

Caractéristiques générales des entrepreneurs et des salariés et mobilité socioprofessionnelle

Chapitre 5 : Caractéristiques générales des entrepreneurs et des salariés et mobilité socioprofessionnelle

L'enquête que nous avons menée auprès de l'échantillon de ménages de la région de Bejaia nous a permis de recueillir des informations sur les individus occupés (salariés et non salariés) et leurs ménages mais aussi sur les unités de production. Avant de procéder à l'analyse multidimensionnelle et économétrique en vue de vérifier les hypothèses de notre recherche, il est nécessaire de présenter d'abord les caractéristiques générales des sous-échantillons à analyser. Ainsi, nous présentons dans la première section de ce chapitre les caractéristiques générales aussi bien des entrepreneurs que des salariés identifiés par l'enquête. Mais avant cela, nous présentons d'abord dans la même section mais brièvement les résultats généraux de l'enquête, relatifs aux caractéristiques socio-démographiques de la population totale ainsi que les caractéristiques générales de la population occupée. La deuxième section est consacrée à l'analyse de la mobilité socioprofessionnelle des actifs informels (salariés et non salariés) dont les résultats sont confrontés aux deux modèles de référence en matière de mobilité des actifs informels (modèle de Fields et modèle de Lopez).

1. Caractéristiques générales des entreprises et des salariés

1.1. Résultats généraux de l'enquête : genre, âge et emploi

L'enquête ménages que nous avons réalisée en 2007 pour appréhender et cerner le secteur informel dans la région de Bejaia a concerné 522 ménages, soit 3378 individus dont 1732 (51.3%) de sexe masculin et 1646 (48.7%) de sexe féminin, ce qui correspond aux résultats du dernier RGPH (51% pour les hommes et 49% pour les femmes). Plus de la moitié de la population de l'enquête (56,2%) a moins de 30 ans, les individus âgés de 30 à 49 ans représentent un quart de la population et une personne sur six est âgée de 50 ans et plus. Les plus de 60 ans représentent 7,5% de la population.

Tableau 44 : répartition des individus selon le genre, l'âge et l'occupation

Genre	Effectif	%
Masculin	1732	51.3
Féminin	1646	48.7
Total	3378	100
Tranches d'âge		
Moins de 15 ans	730	21.6
[15- 19 ans]	326	9.6
[20- 29 ans]	846	25.0
[30- 39 ans]	531	15.7
[40- 49 ans]	360	10.6
[50- 59 ans]	308	9.1
[60- 64 ans]	70	2.0
65 ans et plus	207	6.1
Total	3378	100
Individus occupés (≥15 ans)		
Occupés	994	34.1
Non occupés	1920	65.8
Total	2914	100
Indicateurs de l'emploi		
Population en âge de travailler (15-59 ans)	2371	
Population occupée (1)	994	
Population au chômage (2)	262	
Population active (1+2)	1256	
Taux d'activité		41.9
Taux de chômage		20.8

Source : composé par nos soins

La population occupée (994) représente un tiers de la population totale de plus de 15 ans⁶². Le taux d'activité (41.9%) coïncide avec le taux national qui est de 40.9% [ONS, 2008]. Le nombre de chômeurs identifiés par l'enquête s'élève à 262, ce qui donne un taux de chômage de 20.8% de la population active (67,5% des chômeurs ont moins de 30 ans).

Les salariés (permanents et non permanents) et les apprentis représentent près des deux tiers de la population occupée (62,3%). Plus d'un tiers de la population occupée est non salariée (employeurs et indépendants et aides familiaux) et relève de l'auto-emploi. Ces résultats coïncident avec ceux de l'enquête nationale emploi de 2007 [ONS, 2008]. Parmi ces employeurs et indépendants, un quart sont des travailleuses à domicile, qui représentent un peu plus de 8% de la population totale occupée.

Tableau 45 : répartition des occupés permanents par secteur juridique

Secteur juridique	Secteur public	Secteur privé	Secteur étranger	Total
Nombre	321	508	2	831
%	38.6	61.1	0.2	100

Source : composé par nos soins

Tableau 46 : répartition de la population occupée selon la situation dans la profession

Statut d'occupation	Nombre	%
Salariés (permanents et non permanents)	601	60.4
Employeurs et Indépendants	308	30.9
Apprentis	19	1.9
Aides familiaux	66	6.63
Total occupés	994	100

Source : composé par nos soins

Plus de 60 % des actifs permanents sont occupés dans le secteur privé et près de 40 % dans le secteur public. Le secteur étranger n'occupe que 0.2% des actifs (tableau 45). Près de 70% des ces actifs exercent dans le secteur des services : essentiellement dans le commerce privé (18.2%) ; l'administration publique (11%), l'éducation (11.5%), la santé (5%), les transports (5%) et les autres services (18.4 %). L'industrie et le BTP emploient respectivement 19.1% et 10.7% de l'ensemble des actifs permanents (tableau 47). L'agriculture occupe moins de 1% des actifs permanents. Ce faible taux des actifs agricoles tient à ce que l'enquête a été menée essentiellement en milieu urbain où l'activité agricole est marginale, à la fois de caractère saisonnier et exercée à titre secondaire. Ceci est d'autant pertinent que la définition du BIT du secteur informel repose sur la population active non agricole.

Tableau 47 : répartition des occupés permanents par secteurs d'activité

Secteurs d'activité	Nombre	%
Agriculture	6	0,7
Industrie	159	19,1
BTP	89	10,7
Administration et services	577	69,4
Total	831	100

Source : composé par nos soins

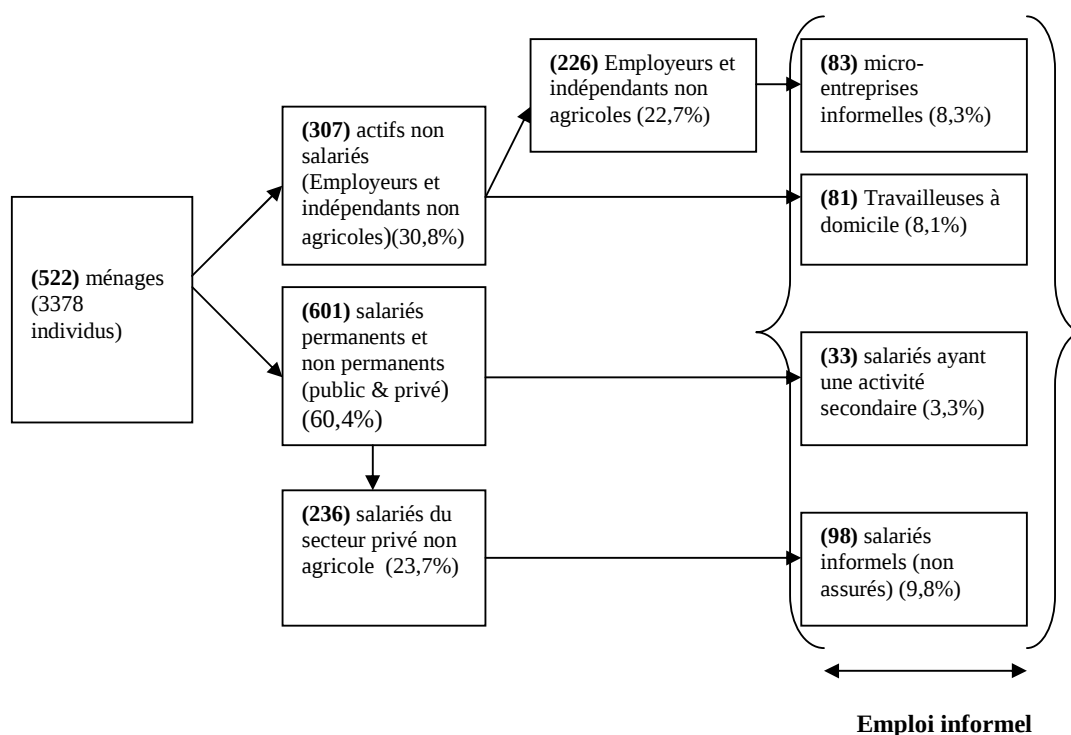
De cette population occupée ont été tirés deux échantillons ; le premier concerne les actifs non salariés ou employeurs et indépendants non agricoles (307), et le second est relatif aux actifs salariés du secteur privé non agricole (236). Compte tenu des spécificités du travail indépendant à domicile, nous avons isolé le sous- échantillon des travailleurs à domicile⁶³ (81) des autres employeurs et indépendants (226) (Cf. schéma 6, relatif à la structure du questionnaire d'enquête au chapitre 4). Enfin, nous avons identifié sur l'ensemble des salariés

⁶² Cette population occupée (994) comprend également les personnes âgées de 60 ans et plus et qui sont toujours en activité.

⁶³ Une rubrique entière du questionnaire d'enquête, comprenant des questions spécifiques, a été conçue pour saisir les caractéristiques du travail à domicile.

des secteurs public et privé un sous-échantillon de 33 salariés exerçant une activité secondaire (schéma 8).

Schéma 8 : les sous- échantillons de l'enquête



Les chiffres en % indiquent les proportions en terme de population occupée (994).

La différence de 86 (994 – (307+601)) représente les aides familiaux et les apprentis qui ne font pas partie des sous-échantillons analysés.

Source : élaboré par nos soins

1.2. Les employeurs et indépendants

1.2.1. Caractéristiques socio-démographiques et activité

Deux tiers des employeurs et indépendants (travailleuses à domicile comprises) sont des hommes; un tiers représente les femmes, soit une proportion supérieure à celle de l'enquête nationale de 2007 [ONS, 2008] qui est de 15%. Deux tiers sont mariés, un tiers est célibataire et à peine 1% est veuf ou divorcé. Un entrepreneur sur quatre est jeune (moins de 30 ans) ; près de deux sur cinq sont âgés entre 30 et 40 ans ; les plus de 50 ans représentent environ 17%.

Un entrepreneur sur neuf a débuté son activité à un âge précoce (avant 20 ans) ; la moitié a débuté entre 20 et 30 ans ; plus d'un tiers a débuté après l'âge de 30 ans. Un entrepreneur sur trois exerce depuis 3 ans (« jeune ») ; 2 entrepreneurs sur 5 exercent depuis 4 ans et moins de 11 ans (« en maturation ») ; plus d'un entrepreneur sur quatre exerce depuis plus de 10 ans (« expérimenté »). Au total, près de trois quarts de ces micro-entreprises sont de création récente (après 1997). La moitié des entrepreneurs ont un niveau d'instruction inférieur au secondaire; plus d'un entrepreneur sur cinq a suivi une formation professionnelle et plus du quart dispose d'un niveau au moins équivalent au secondaire, soit une proportion légèrement supérieure à celle (23.2%) de l'enquête nationale de 2007 [ONS, 2008] qui couvre l'agriculture.

Tableau 48 : répartition des employeurs et indépendants (travailleuses à domicile comprises) selon le genre, la situation matrimoniale, l'âge, le niveau d'instruction, l'ancienneté, l'âge de début de l'activité, le secteur d'activité et l'effectif employé

Genre	Effectif	%
Masculin	201	65,4
Féminin	106	34,5
Total	307	100
Situation matrimoniale		
Marié	199	64,8
Célibataire	101	32,8
Veuf /divorcé	7	2,2
Total	307	100
Tranches d'âge		
20-29 ans	80	26
30-39 ans	115	37,4
40-49 ans	61	19,8
50 ans et plus	51	16,6
Total	307	100
Niveau d'instruction		
Sans instruction- primaire	83	27,0
Moyen	66	21,4
Secondaire	62	20,1
Formation professionnelle	68	22,1
Supérieur	28	9,1
Total	307	100
Ancienneté		
1 -3 ans	101	32,8
4-10 ans	121	39,4
11 ans et plus	85	27,6
Total	307	100
Age de début de l'activité*		
Moins de 20 ans	36	11,7
20 - 29 ans	153	49,8
30 - 39 ans	75	24,4
40 - 49 ans	31	10,0
50 ans et plus	12	3,9
Total	307	100
Secteur d'activité		
Industrie	91	29,6
BTP	19	6,1
Services (hors commerce)	106	34,5
Commerce	91	29,6
Total	307	100
Tranches d'effectif		
0 employé	178	57,9
1- 4 employés	113	36,8
5- 9 employés	9	2,9
10 et plus	7	2,2
Total	307	100

*âge de début de l'activité = âge - ancienneté

Source : composé par nos soins

Près des deux tiers des employeurs et indépendants exercent dans le tertiaire (services et commerce) et plus d'un tiers (moins d'un quart sans des travailleuses à domicile) dans l'industrie (artisanat compris⁶⁴) et le bâtiment. Cette répartition des employeurs et indépendants par secteur d'activité diffère de celle de l'enquête nationale emploi 2007 [ONS, 2008] qui inclut l'agriculture : industrie (13,5%); BTP (14,9%) ; tertiaire (50,5%) ; agriculture

⁶⁴ Par convention, l'artisanat est classé dans l'industrie ; il occupe 4/5 des travailleuses à domicile.

(21,1%). L'activité de 3/4 des employeurs et indépendants est localisée (dans un établissement ou local professionnel), près de 15% dans la rue ou au niveau du marché. En prenant en considération le domicile comme lieu d'exercice, l'activité des employeurs et indépendants est localisée dans plus de 8 cas sur 10.

Près de trois entreprises sur cinq sont constituées d'indépendants (0 employé), plus d'un tiers (36%) compte au plus un effectif de 5 personnes (employeur compris) ; 5% des entreprises comptent au moins 6 employés (employeur compris), essentiellement dans l'industrie et le BTP. Il s'agit de micro-entreprises (d'un effectif inférieur à 10 employés) dans 97% des cas.

1.2.2. Chiffre d'Affaires (CA) et approximation du revenu des entrepreneurs

Le CA varie selon les secteurs d'activité. Le plus faible (inférieur au SNMG) se trouve essentiellement dans les services et le commerce. Dans les services, le CA est au plus égal au SNMG pour plus d'un micro-entrepreneur sur huit ; il est au plus égal à 3 SNMG pour 2/3 des entrepreneurs (65.2 %) et est supérieur à 9 SNMG pour près d'un sur sept (14.1%). Dans le commerce, le CA ne dépasse pas le SNMG (5.5%) ; il est compris entre 3 et 6 SNMG (41,8%), voire supérieur à 9 SNMG (16.4%).

Le CA est relativement élevé dans l'industrie et le BTP. Dans l'industrie, le CA est compris entre 3 et 9 SNMG pour plus de deux tiers des cas; dans environ 17% des cas, il est supérieur à 9 SNMG. Dans le BTP, le CA est au plus égal au SNMG pour un cas sur dix ; il est compris entre 1 et 3 SNMG pour un quart; et est supérieur à 9 SNMG pour plus d'un tiers des cas.

Tableau 49 : répartition des employeurs et indépendants (hors travailleuses à domicile) selon le CA et le secteur d'activité

Tranches de CA (en 10 ³ DA)	industrie		BTP		services		commerce		Total	
		%		%		%		%		%
72 - 144 (1/2 -1 SNMG annuel)	0	0	2	10,5	11	12	5	5,5	18	8
144 - 288 (1-2 SNMG)	0	0	1	5,3	20	21,7	10	11	31	13,7
288 - 432 (2 -3 SNMG)	3	12,5	4	21,1	29	31,5	9	9,9	45	19,9
432- 864 (3- 6 SNMG)	9	37,5	3	15,8	16	17,4	38	41,8	66	29,2
864 - 1296 (6- 9 SNMG)	8	33,3	2	10,5	3	3,3	14	15,4	27	11,9
1296 -2880 (9- 20 SNMG)	1	4,2	2	10,5	6	6,5	9	9,9	18	8
plus de 2880 (plus de 20 SNMG)	3	12,5	5	26,3	7	7,6	6	6,6	21	9,3
Total	24	100	19	100	92	100	91	100	226	100

Source : composé par nos soins

Le CA est un indicateur pertinent au regard de la fiscalité et de la sécurité sociale, mais peu significatif au regard du revenu individuel. Nous avons donc calculé un CA par tête qui constitue une approximation grossière du revenu de l'entrepreneur. Nous avons retenu comme indicateur de référence le SNMG. Près d'un quart (23,4%) des entrepreneurs a un CA/tête au plus égal au SNMG; pour plus d'un tiers le CA/tête est compris entre 1 et 3 SNMG ; pour 40% des entrepreneurs, le CA/tête est supérieur à 3 SNMG dont environ 8% ont un CA/tête supérieur à 6 SNMG.

Tableau 50 : répartition des employeurs et indépendants selon les tranches de chiffre d'affaire par tête (CA/tête)

Tranches de CA/ tête (en 10 ³ DA)	Effectif	%
< 72 (moins de ½ SNMG)	15	6,6
72 - 144 (1/2 -1 SNMG annuel)	38	16,8
144 - 288 (1-2 SNMG)	41	18,1
288 - 432 (2 -3 SNMG)	41	18,1
432- 864 (3- 6 SNMG)	51	22,6
864 - 1296 (6- 9 SNMG)	19	8,4
1296 - 2880 (9- 20 SNMG)	15	6,6
plus de 2880 (plus de 20 SNMG)	6	2,7
Total	226	100

Source : composé par nos soins

1.2.3. Situation des micro-entreprises vis-à-vis de la réglementation

La réglementation impose l'enregistrement administratif de l'entreprise (immatriculation au registre de commerce), le paiement des cotisations sociales par l'employeur (affiliation à la CASNOS), le paiement des impôts ainsi que la tenue d'une comptabilité régulière conformément au code du commerce.

Tableau 51 : répartition des employeurs et indépendants selon l'immatriculation au RC, l'affiliation à la CASNOS, la tenue de comptabilité et l'imposition

Immatriculation ou non au RC	Employeurs et indépendants (hors travailleuses à domicile)		Employeurs et indépendants (travailleuses à domicile comprises)	
	Effectif	%	Effectif	%
Immatriculé au RC	180	79,6	180	79,6
Non immatriculé au RC	46	20,3	127	41,3
Total	226	100	307	100
Affiliation ou non à la CASNOS				
Affilié à la CASNOS	148	65,4	148	65,4
Non affilié à la CASNOS	78	34,5	159	51,7
Total	226	100	307	100
Tenue de comptabilité				
Comptabilité régulière	89	39,4	89	39,4
Comptabilité irrégulière	68	30,1	68	30,1
Aucune comptabilité	69	30,5	150	48,8
Total	226	100	307	100
Paiement ou non des impôts				
Oui	161	71,2	161	71,2
Non	65	28,7	146	47,5
Total	226	100	307	100

Source : composé par nos soins

L'immatriculation au registre du commerce (RC) ou la détention d'une autorisation administrative n'est pas assurée dans deux cas sur cinq (un cas sur cinq hors travailleuses à domicile); cette proportion est inférieure à celle de l'enquête nationale de l'ONS (2008) qui couvre l'agriculture (dont certaines activités sont exercées avec une autorisation administrative : carte de paysan); elle varie selon le secteur d'activité : faible dans le BTP (et les services), elle est plus élevée dans le commerce et l'industrie. L'observance de la réglementation est une fonction croissante du niveau d'instruction. L'immatriculation au RC s'élève avec l'effectif employé par l'entreprise et est une fonction croissante du CA/tête.

L'affiliation à la sécurité sociale (CASNOS) n'est pas assurée dans la moitié des cas (un cas sur trois hors travailleuses à domicile); cette proportion est bien inférieure à celle de l'enquête nationale 2007 [ONS, 2008]. L'affiliation à la CASNOS est assujettie à la possession du RC ou toute autre autorisation administrative (carte d'agrément, carte d'artisan...). L'affiliation est une fonction croissante du niveau d'instruction, de l'effectif employé et du CA/tête.

La tenue d'une comptabilité (régulière ou irrégulière) n'est pas assurée dans la moitié des cas (près d'un cas sur trois hors travailleuses à domicile), soit une proportion supérieure à celle de l'enquête nationale (26.1%) (ONS, 2008). Trois entrepreneurs sur cinq (60.5%) ne tiennent pas de comptabilité complète et régulière, telle qu'exigée par le code du commerce qui en fait une obligation légale ; ceci peut expliquer en partie les difficultés d'accès au financement bancaire, qui n'est accordé que sur présentation de documents comptables. La tenue d'une comptabilité n'est pas assurée dans près d'un cas sur deux dans le BTP et près d'un cas sur trois dans le tertiaire. La tenue d'une comptabilité est une fonction croissante du niveau d'instruction et de l'effectif employé par l'entreprise ; cependant, elle n'est pas corrélée au CA/tête.

Dans près d'un cas sur deux (plus d'un cas sur quatre, 28.7%, hors travailleuses à domicile), les entreprises ne payent pas d'impôt sur le CA (hors exonération), soit une proportion inférieure à celle de l'enquête nationale, qui est d'environ deux tiers (66.3%). L'impôt au forfait est le mode le plus répandu et affecte plus de 8 entreprises sur 10 ; Le paiement de l'impôt (au réel ou au forfait) augmente avec l'effectif et le CA/tête ou inversement le non paiement de l'impôt est une fonction décroissante du CA/tête, sauf pour les CA/tête supérieurs à 6 SNMG.

1.2.4. Types de financement, approvisionnement, débouchés et contraintes des micro-entreprises

La principale source de financement de la création des entreprises est l'épargne personnelle (fonds propres) ou familiale (86,7%) ; les autres types de financement (crédit bancaire, crédit fournisseur, aide publique, dons...) sont marginaux. Concernant le financement de l'activité courante, près de trois quarts des entreprises recourent à la famille et/ou amis ; 12,4% se financent grâce au crédit fournisseur et seulement 6,2% des entrepreneurs s'adressent à la banque pour leurs besoins de financement.

La clientèle des micro-entreprises est constituée majoritairement de particuliers (consommateurs finaux) : plus de 70% des indépendants travaillent exclusivement avec les particuliers et 15,5% ont comme clients à la fois les particuliers et les entreprises privées (sous-traitance). Celles travaillant exclusivement avec le secteur public (administration, entreprises publiques et collectivités locales) ou à la fois avec ce dernier et les entreprises privées représentent moins de 4% et cette clientèle est accessible uniquement aux entreprises formelles d'une certaine taille. Les micro-entreprises se font régler quasi-exclusivement au comptant (en espèces) ; seule une minorité d'entre elles (6,1%) acceptent le paiement par chèque. S'agissant des relations avec les fournisseurs, plus de 69,5% des micro-entreprises s'approvisionnent chez des fournisseurs formels (grossistes et importateurs) dont le coût est celui du marché. Près de 10% des micro-entreprises s'approvisionnent sur le marché informel ; 16,4% s'approvisionnent à la fois sur le marché formel et informel. Le règlement des fournisseurs se fait essentiellement en espèces et très rarement par chèque.

Près de 3/4 des employeurs et indépendants (73%) exercent et vendent leur produits ou services au niveau de l'établissement ; 8,4% dans la rue (vendeurs ambulants). Seuls 2,7% des indépendants vendent sur le marché ; il s'agit essentiellement des vendeurs de fruits et légumes qui s'approvisionnent directement au niveau des fermes ou encore au niveau d'autres marchés (marché informel).

Enfin, les micro-entrepreneurs enquêtés sont confrontés au problème des débouchés : un tiers d'entre eux citent comme problème principal le manque de clients et plus d'un quart se plaint de la concurrence.

Tableau 52 : financement, approvisionnement, clientèle, lieu de vente et contraintes des micro-entreprises

Sources de financement de la création de l'activité	Effectif	%
Epargne personnelle ou familiale	196	86,7
Crédit bancaire -crédit fournisseur	12	5,3
Aide publique	6	2,7
Autre	12	5,3
Total	226	100
Sources de financement de l'activité courante		%
Famille et/ou amis	162	71,6
Usurier	6	2,7
Banque	14	6,2
Crédit fournisseur	28	12,4
Autre	16	7,1
Total	226	100
Types de clientèle		
Secteur public	4	1,8
Entreprises privées	15	6,6
Particuliers	164	72,6
Entreprises publiques- entreprises privées	8	3,5
Entreprises privées -particuliers	35	15,5
Total	226	100
Sources d'approvisionnement		
Grossistes	144	63,7
Importateurs	13	5,8
Marché noir	22	9,7
Grossistes – Marché noir	37	16,4
Pas d'approvisionnement	10	4,4
Total	226	100
Lieux de vente		
Marché	6	2,7
Aux entreprises	8	3,5
Etablissement	165	73
Rue	19	8,4
Autre	28	12,4
Total	226	100
Problèmes rencontrés		
Réglementation compliquée	7	3,1
Difficultés financières	15	6,6
Fournisseurs chers	10	4,4
Manque de clients	78	34,5
Forte concurrence	64	28,3
Autre	52	23
Total	226	100

Source : composé par nos soins

1.3. Le travail à domicile

L'enquête a identifié 81 travailleuses à domicile, soit un quart du total des employeurs et indépendants et 8% de la population totale occupée.

1.3.1. Caractéristiques socio-démographiques et types d'activité

Tous les travailleurs à domicile sont des femmes dont près d'un quart est jeune (moins de 30 ans) ; près de 2/3 ont entre 30 et 50 ans et environ 14% sont âgées de plus de 50 ans. Deux femmes sur trois sont mariées et près de 30% sont célibataires. Neuf femmes sur dix appartiennent à un ménage dont la taille est supérieure ou égale à 4 membres (dans deux cas sur cinq, la taille du ménage est supérieure ou égale à 7 membres). 2/5 des travailleuses à

domicile disposent d'un niveau d'instruction qui ne dépasse pas le niveau primaire et 2/5 également ont un niveau d'instruction moyen ou secondaire ; près d'une sur cinq a suivi une formation professionnelle. Aucune ne dispose d'un niveau universitaire.

La couture et la tapisserie constituent l'activité la plus répandue (74%), la préparation des produits alimentaires est exercée par 8,6% et la prestation de services (garde d'enfants, coiffure, enseignement et réparation en tous genre) par 17,2%. Une travailleuse sur cinq a débuté son activité très jeune (moins de 20 ans) ; une sur deux a débuté entre 20 et 30 ans et une sur 4 a commencé le travail à domicile à un âge supérieur à 30 ans. Près d'un tiers travaille depuis moins de 4 ans ; 2/3 travaillent depuis plus de 3 ans dont un tiers depuis plus de 10 ans.

Tableau 53 : répartition des travailleuses à domicile selon l'âge, la situation matrimoniale, la taille du ménage, le type d'activité et l'ancienneté

Tranches d'âge	Effectif	%
moins de 20 ans	0	0
20 - 29 ans	19	23,46
30 - 39 ans	37	45,68
40 - 49 ans	14	17,28
50 ans et plus	11	13,58
Total	81	100
Ancienneté		
Marié	53	65,43
Célibataire	23	28,40
Divorcée, veuve	5	6,17
Total	81	100
Niveau d'instruction		
Sans instruction -primaire	33	40,74
Moyen	17	20,99
Secondaire	15	18,52
Formation professionnelle	16	19,75
Supérieur	0	0,00
Total	81	100
Taille du ménage		
1-3 membres	7	8,64
4-6 membres	42	51,85
7-9 membres	23	28,40
10 et plus	9	11,11
Total	81	100
Types d'activité		
Couture, tricotage, broderie et tapisserie	60	74,07
Préparation de produits alimentaires	7	8,64
Services (garde d'enfants, nourrice, coiffure, cours privés et réparation)	14	17,28
Total	81	100,00
Ancienneté		
1 -3 ans	26	32,10
4-10 ans	25	30,86
11 ans et plus	30	37,04
Total	81	100
Age de début de l'activité		
moins de 20 ans	16	19,75
20 - 29 ans	43	53,09
30 - 39 ans	15	18,52
40 - 49 ans	4	4,94
50 ans et plus	3	3,70
Total	81	100

Source : composé par nos soins

1.3.2. Revenu, motivations et relations commerciales

Un peu plus de la moitié des travailleuses à domicile gagnent un revenu annuel inférieur au SNMG (dont près de 14% inférieur à la moitié d'un SNMG); le revenu d'un tiers d'entre elles se situe entre 1 et 2 SNMG ; environ 10% gagne un revenu supérieur ou égal à 2 SNMG⁶⁵. La majorité de ces femmes travaillent moins de 40 heures par semaine (celles travaillant moins de 20 heures représentent près de la moitié) et la moitié d'entre elles gagnent moins du SNMG mensuel (12 000 DA). Néanmoins, celles travaillant plus de 20h notamment dans la confection-couture et la préparation de produits alimentaires arrivent à dégager un revenu largement au dessus du SNMG (35,8% de ces travailleuses gagnent un revenu mensuel qui varie entre 12 000 et 24 000 DA)⁶⁶. Près de 12 % d'entre elles dégagent un revenu supérieur à 24 000 DA (soit 2 fois le SNMG).

Tableau 54 : répartition des travailleuses à domicile selon le CA, le volume de travail et le revenu du ménage

CA (annuel) en 10³ DA	Effectif	%
Moins 72 DA [$< \frac{1}{2}$ SNMG]	11	13,58
72 - 144 [$\frac{1}{2}$ SNMG – 1 SNMG]	32	39,51
144 - 288 [1 SNMG – 2 SNMG]	29	35,80
Plus 288 [plus de 2 SNMG]	9	11,11
Total	81	100
Volume horaire hebdomadaire		
Moins de 20 heures	39	48,1
20 h – 40 heures	39	48,1
Plus de 40 heures	3	3,7
Total	81	100
Revenu mensuel du ménage (en DA)		
Pas de revenu	11	13,58
Moins de 12000	6	7,41
12000- 20000	26	32,10
20000-30000	22	27,16
Plus de 30000	16	19,75
Total	81	100

Source : composé par nos soins

Pour 14% environ des femmes, l'activité à domicile constitue l'unique source de revenu du ménage. 7% des travailleuses à domicile appartiennent à des ménages dont le revenu principal est inférieur au SNMG. Une travailleuse sur six appartient à un ménage dont le revenu principal se situe entre 1 et 2 SNMG. Plus de 9 femmes sur 10 appartiennent à un ménage dont la taille est supérieure ou égale à 4 membres (dans 2 cas sur 5, la taille du ménage est supérieure ou égale à 7 membres). Le travail à domicile est donc spécifique aux familles relativement nombreuses et dont les revenus sont modestes.

Près de trois femmes sur cinq exercent une activité à domicile dans le but d'apporter un complément de revenu au ménage (tableau 55) (pour près de la moitié des celles-ci, le revenu principal du ménage ne dépasse pas 20 000 DA et pour 20% environ, l'activité à domicile

⁶⁵ On retient l'hypothèse simplificatrice que les travailleuses à domicile exercent toute l'année. On obtient un CA annuel (revenu journalier multiplié par 365 jours). On néglige ainsi l'effet de saisonnalité, ce qui est discutable.

⁶⁶ Il s'agit notamment de ces femmes dans la ville de Bejaia comme partout dans les autres villes du pays, qui approvisionnent les épiceries, les « superettes » voire mêmes certains restaurants en certains produits alimentaires préparés à la maison (galette kabyle, carrés de pâtes feuilletées -Msemen en Kabyle, couscous...). Cette forme de sous-traitance peut être verticale (quand c'est le commerçant qui achète à la fois la production et fournit les matières premières) ou horizontale (où seules les produits sont achetés, les matières premières étant à la charge des travailleuses à domicile). Certaines femmes engagées dans cette activité peuvent préparer jusqu'à 50 galettes par jour qu'elles cèdent aux commerçants avec lesquels elles sont liées à raison de 15 à 20 DA l'unité que ces derniers revendent à leur tour à 35 à 40 DA l'unité.

constitue l'unique source de revenu). Deux femmes sur cinq déclarent assimiler ce travail à un épanouissement personnel (dans 7 cas sur 10, le revenu principal du ménage est supérieur ou égal à 20000 DA et dans un cas sur quatre, il est supérieur ou égal à 30000 DA).

Tableau 55 : répartition des travailleuses à domicile selon les raisons de l'exercice de l'activité et du revenu du ménage

Motivations	sans revenu		< 12000 da		12000- 20000		20000-30000		plus 30000		Total	
		%		%		%		%		%		%
Amélioration du pouvoir d'achat	10	90,9	5	83,3	17	65,4	11	50	3	18,8	46	56,8
Epanouissement personnel	1	9,1	1	16,7	9	34,6	11	50	13	81,3	35	43,2
Total	11	100	6	100	26	100	22	100	16	100	81	100

Source : composé par nos soins

La clientèle des travailleuses à domicile est constituée essentiellement de particuliers (96%) ; moins de 4% vendent leur production pour des entreprises (le travail de sous-traitance n'est donc pas développé). L'approvisionnement en matières premières se fait essentiellement auprès des commerçants (75%). La famille est la principale source de financement de l'activité (85%) ; la contribution des clients et fournisseurs au financement de l'activité à domicile est relativement faible (14%).

Tableau 56 : répartition des travailleuses à domicile selon la clientèle, les fournisseurs et les sources de financement

Types de clientèle	Effectif	%
Commerçants et entreprises privées	3	3,70
Particuliers et voisins	78	96,30
Total	81	100
Types de fournisseurs		
Commerçant	61	75,31
Marché noir	3	3,70
Pas d'approvisionnement et autre	17	20,99
Total	81	100
Sources de financement		
Famille- amis	69	85,19
Clients- Fournisseurs -autre	12	14,81
Total	81	100

Source : composé par nos soins

1.4. Salariés et activité secondaire

1.4.1. Caractéristiques générales des salariés du secteur privé non agricole

Le sous échantillon des salariés du secteur privé non agricole est composé de 236 actifs, soit 42,6 % de l'ensemble des salariés permanents non agricoles (553). Nous avons identifié 98 (soit 41,5%) salariés non assurés (salariés informels).

Tableau 57 : répartition des salariés selon le secteur juridique

Secteur juridique	Effectif	%
Secteur public	317	57.3
Secteur privé	236	42.6
Total	553*	100

Source : composé par nos soins

*Il s'agit des salariés permanents (les salariés non permanents au nombre de 48 ne sont pris en compte). Le total des salariés (permanents et non permanents) étant de 601.

1.4.1.1. Genre, âge et instruction

Plus de 4/5 des salariés du secteur privé sont des hommes et moins de 1/5 des femmes (celles-ci sont plus nombreuses dans le secteur public). Un peu plus de la moitié (53%) des salariés ont moins de 30 ans, 40% sont âgés entre 30 et 49 ans et moins de 7% ont plus de 50 ans. Le niveau d'instruction d'un salarié sur cinq ne dépasse pas le niveau primaire, un quart des salariés a un niveau moyen, près d'un tiers a suivi une formation professionnelle et 10% ont un niveau universitaire.

Tableau 58 : répartition des salariés du secteur privé selon le genre, l'âge et le niveau d'instruction

Genre	Effectif	%
Masculin	205	86,9
Féminin	31	13,1
Total	236	100
Tranches d'âge		
15-20 ans	7	3
20 - 29 ans	118	50
30 - 39 ans	70	29,7
40 - 49 ans	26	11
50 ans et plus	15	6,4
Total	236	100
Niveau d'instruction		
Sans instruction/primaire	45	19,1
Moyen	61	25,8
Secondaire	34	14,4
Formation professionnelle	71	30,1
Supérieur	25	10,6
Total	236	100

Source : composé par nos soins

1.4.1.2. Activité et revenu

Un salarié sur six a débuté son travail depuis 3 ans au plus, près d'un tiers des salariés travaillent depuis au moins 4 ans et au plus 10 ans, près de 10% travaillent depuis plus de 10 ans. Près de la moitié des salariés (47,4%) travaille dans les services, un tiers dans l'industrie et un salarié sur cinq travaille dans le BTP. Sept salariés sur dix travaillent plus de 40 heures par semaine (durée légale de travail) ; seul un quart des salariés travaille conformément à la durée légale (40 heures) et 6% moins de 40 heures. Deux salariés sur cinq gagnent un salaire au plus égal au SNMG (12 000 DA) et un salarié sur quatre gagne moins de 10 000 DA. Pour plus de deux salariés sur cinq (46,1%) le salaire est compris entre un et deux SNMG (12 000-25 000 DA) et environ 13% des salariés gagnent un salaire supérieur ou égal à 2 fois le SNMG.

Tableau 59 : répartition des salariés du secteur privé selon l'ancienneté, le secteur d'activité, le niveau de salaire et la charge de travail hebdomadaire

Ancienneté	Effectif	%
1 -3 ans	142	60,2
4-10 ans	72	30,5
11-20 ans	12	5,1
Plus de 20 ans	10	4,2
Total	236	100
Secteur d'activité		
Industrie	74	31,4
BTP	50	21,2
Administration, éducation et santé	10	4,2
Services	102	43,2
Total	236	100
Tranches de salaire mensuel (en DA)		
moins 10000 [< 0,8 SNMG]	50	21,2
10000-12000 [0,8 - 1 SNMG]	45	19,1
12000-15000 [1 - 1,25 SNMG]	44	18,6
15000-20000 [1,2 - 1,6 SNMG]	51	21,6
20000-25000 [1,6 - 2 SNMG]	14	5,9
25000-30000 [2 - 2,5 SNMG]	22	9,3
30000-40000 [2,5 - 3,3 SNMG]	3	1,3
40000-50000 [3,3 - 4,1 SNMG]	2	0,8
Plus de 50000 [plus 4,1 SNMG]	5	2,1
Total	236	100
Volume horaire hebdomadaire		
<40 heures	14	5,9
40 heures	57	24,2
plus 40 heures	165	69,9
Total	236	100

Source : composé par nos soins

1.4.2. L'activité secondaire des salariés

L'activité secondaire est peu répandue et ne concerne que 5,4 % des salariés du secteur public et privé (33/601). Il s'agit essentiellement d'un phénomène qui affecte le secteur public (sur les 33 salariés exerçant une activité secondaire, seul un quart (8) appartient au secteur privé). Au niveau national, elle est exercée par 2,8% des occupés, principalement des indépendants (1,4%) et des salariés (1,1%) [ONS, 2006]⁶⁷.

Près de neuf sur dix des salariés exerçant une activité secondaire sont des hommes. Un salarié sur cinq environ est jeune (moins de 30 ans), un peu plus de deux salariés sur trois sont âgés entre 30 et 49 ans et moins de 10% est âgé de 50 ans et plus. Deux tiers de ces salariés sont mariés et un tiers est célibataire. Près d'un tiers a un niveau d'instruction au plus moyen ; plus de 2 salariés sur 5 ont suivi une formation professionnelle et près d'un salarié sur cinq dispose d'un niveau universitaire. La taille du ménage de ces salariés est au plus égal à 6 membres (taille moyenne) dans plus de la moitié des cas et supérieur à 6 membres dans plus de deux cas sur cinq. L'activité secondaire n'est donc pas spécifique aux salariés de familles nombreuses. Trois quarts des salariés exercent leur activité secondaire dans le tertiaire (services, administration, éducation et santé) et un quart dans l'industrie et le BTP. Le revenu mensuel de l'activité principale de près d'un salarié sur trois est inférieur au SNMG (12000 DA) ; il est compris entre 12 000 et 20 000 DA dans un cas sur deux.

⁶⁷ Dans les deux dernières enquêtes emploi de l'ONS (2006 et 2007), l'activité secondaire n'est pas renseignée, c'est pourquoi nous citons le chiffre relatif à l'année 2005 [ONS, 2006].

Tableau 60 : répartition des salariés exerçant une activité secondaire selon la taille du ménage et le revenu mensuel de l'activité principale

Activité secondaire	Effectif	%
Oui	33	5,4
Non	568	94,5
Total	601	100
Taille du ménage		
1-3 membres	3	9,1
4-6 membres	15	45,5
7-9 membres	10	30,3
10 et plus	5	15,2
Total	33	100
Tranches de salaire (en DA)		
< 10000 [< 0,8 SNMG]	6	18,2
10000-12000 [0,8 - 1 SNMG]	4	12,1
12000-15000 [1 - 1,25 SNMG]	10	30,3
15000-20000 [1,2 - 1,6 SNMG]	6	18,2
20000-25000 [1,6 - 2 SNMG]	4	12,1
25000-30000 [2 - 2,5 SNMG]	2	6,1
30000-40000 [2,5 - 3,3 SNMG]	0	0,0
40000-50000 [3,3 - 4,1 SNMG]	1	3
Plus de 50000 [plus 4,1 SNMG]	0	0
Total	33	100

Source : composé par nos soins

2. Mobilité socioprofessionnelle des actifs informels

La dynamique du secteur informel, en termes de trajectoires individuelles, peut résulter à la fois de la création directe d'une activité informelle et du passage de l'activité formelle à l'activité informelle. L'existence de flux de main d'œuvre du secteur informel vers le secteur formel (processus de formalisation) peut, cependant, atténuer cette dynamique.

Cette section a pour objet, d'une part, d'analyser la mobilité des actifs informels (salariés et non salariés) au regard des trajectoires individuelles et de la structure d'âge des actifs, formels et informels et d'autre part de cerner les principales caractéristiques de cette mobilité.

2.1. Analyse de la mobilité des actifs

Nous analysons cette mobilité des actifs en procédant par deux méthodes. La première porte sur l'analyse des trajectoires individuelles des actifs informels (salariés et non salariés) et la seconde croise la mobilité (au sens de Fields) et l'âge (au sens de Lopez) des actifs.

2.1.1. La mobilité selon l'analyse des trajectoires

Les trajectoires individuelles diffèrent selon qu'elles soient mobiles ou non et selon la nature de la mobilité socioprofessionnelle. La mobilité statutaire exprime le changement de statut au regard de l'emploi antérieur salarié ou non salarié. La mobilité sectorielle exprime le changement de secteur formel ou informel.

Tableau 61 : mobilité sectorielle des actifs du secteur formel et du secteur informel

	Secteur formel		Secteur informel		Total par statut		
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	
Mobilité intersectorielle							
Salariés	64	74	37	61	101	135	236
Non-salariés (employeurs et indépendants)	69	74	41	42	110	116	226
Total par secteur	133	148	78	103	211	251	462

Source : composé par nos soins

La trajectoire de l'ensemble des 462 actifs salariés et non salariés, montre que plus de la moitié (251) d'entre eux a accédé directement au marché du travail sous le statut de non salarié (employeur et indépendant) ou de salarié ; il n'y a donc pas de mobilité socioprofessionnelle, laquelle concerne moins de la moitié (211) des actifs salariés et non salariés à compte propre ayant occupé un emploi antérieur (tableau 61).

Tableau 62 : trajectoire des salariés, formels et informels, selon le statut de l'emploi antérieur occupé

Statut de l'emploi antérieur des salariés	Formels		Informels		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Sans emploi antérieur	74	53.6	61	62.2	135	57.2
Emploi antérieur occupé	64	46.3	37	37.7	101	42.8
dont salarié formel	33		17		50	
salarié informel*	25		16		41	
à compte propre dans le formel	5		1		6	
à compte propre dans l'informel **	1		3		4	
Total	138	100	98	100	236	100

Source : composé par nos soins

Tableau 63 : trajectoire des micro-entrepreneurs formels et informels selon le statut de l'emploi antérieur occupé

Statut de l'emploi antérieur des micro-entrepreneurs	Formels		Informels		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Sans emploi antérieur	74	51.7	42	50.6	116	51.3
Emploi antérieur occupé	69	48.2	41	49.4	110	48.7
dont salarié formel	34		13		47	
salarié informel	21		21		42	
à compte propre dans le formel	7		2		9	
à compte propre dans l'informel	7		5		12	
Total	143	100	83	100	226	100

Source : composé par nos soins

Parmi les 133 (64+69) actifs salariés et non salariés du secteur formel ayant occupé un emploi antérieur, deux sur cinq (54) proviennent du secteur informel (essentiellement du salariat informel dans plus de 8 cas sur 10) et participent de la mobilité sectorielle. S'agissant des non salariés formels (69), près d'un tiers (21) est directement issu du salariat informel et participe aussi de la mobilité statutaire (tableaux 62 et 63).

Parmi les 78 (37+41) actifs salariés et non salariés du secteur informel ayant occupé un emploi antérieur, deux sur cinq (33) sont issus du secteur formel (du salariat formel dans 9 cas sur 10) et participent de la mobilité sectorielle. Près d'un tiers (13) des 41 non salariés informels provient directement du salariat du secteur formel et participe aussi de la mobilité statutaire.

La mobilité statutaire intra-sectorielle (sans mobilité sectorielle) concerne plus de la moitié des actifs, salariés ou non salariés, quel que soit leur secteur, formel ou informel ; elle recouvre principalement les salariés qui se mettent à compte propre et deviennent micro-entrepreneurs (tableau 62).

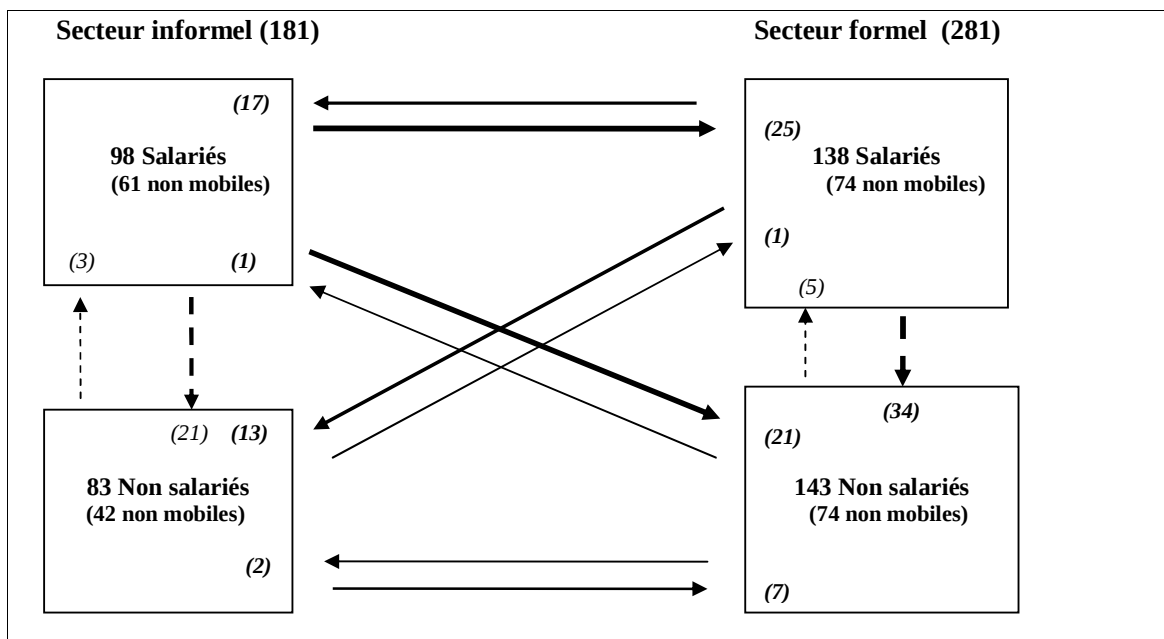
Plus de la moitié (21) des 41 non salariés du secteur informel a occupé préalablement un emploi salarié dans le même secteur ; 3 des 37 salariés du secteur informel ont occupé un emploi non salarié dans le secteur informel.

La moitié (34) des 69 non salariés du secteur formel a préalablement exercé un emploi comme salarié dans le même secteur ; 5 des 64 salariés formels ont occupé un emploi non salarié dans le secteur formel (tableau 63).

Ces trajectoires des salariés et non salariés confirment en partie le modèle de mobilité intersectorielle de Fields (1990) qui considère que les individus s'insèrent dans un premier temps dans le segment inférieur du secteur informel comme salariés (ou aides familiaux ou apprentis) ; rejoignent après le secteur formel comme salariés et reviennent enfin dans le secteur informel (segment supérieur) comme petits patrons ou travailleurs indépendants (Cf. chapitre 1). En effet, la moitié des micro-entrepreneurs du secteur informel a occupé un

emploi antérieur dont un tiers est issu du salariat du secteur formel. Néanmoins, la moitié de ces micro-entrepreneurs informels est issu directement du salariat informel ; il s'agit donc d'un passage direct du statut de salarié à celui de non salarié dans le secteur informel (mobilité intra-sectorielle), sans passer par le statut de salarié du secteur formel comme le postulent le modèle de Fields (1990) et celui de Lopez (1989), et dénote l'existence d'une certaine dynamique interne au secteur informel (schéma 9).

Schéma 9 : mobilité des salariés et des non salariés informels et formels



NB : lire (3) des 98 salariés informels ont exercé un emploi antérieur comme non salariés informels (Cf. tableau 63)

Source : élaboré par nos soins

2.1.2. La mobilité selon l'analyse des trajectoires et de la structure d'âge des actifs

L'analyse de la mobilité selon l'approche de Lopez (analyse de la structure d'âge des actifs) n'est pas pertinente pour une analyse en coupe instantanée, c'est pourquoi nous croisons la variable âge avec la variable mobilité (emploi antérieur occupé) pour affiner l'analyse des trajectoires des actifs (formels et informels) (tableau 64).

Les *entrepreneurs formels* concernés par la mobilité (69/143) sont des individus plutôt âgés (plus d'un individu sur deux a plus de 40 ans) et sont issus essentiellement (6 individus sur 10) du salariat formel.

Les *salariés formels* concernés par la mobilité (64/138) sont essentiellement des individus âgés de 30 à 39 ans ou plus et sont issus pour l'essentiel (deux sur cinq) du salariat du secteur informel.

Les *micro-entrepreneurs informels* mobiles (41/83) sont âgés de 30 ans et plus (près de 7 sur 10) et dont plus d'un salarié sur deux a exercé un emploi antérieur comme salarié dans le même secteur.

Les *salariés informels* sont des individus très jeunes (près de 2 salariés sur 3 ont moins de 30 ans) dont deux tiers environ ont accédé directement au marché du travail sous le statut de salarié informel.

Tableau 64 : trajectoire des salariés et non salariés informels et formels selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé

Statut de l'emploi antérieur / Classes d'âge		< 30 ans	30-39 ans	40 ans et plus	Total
Salariés informels <i>(18/98 : mobilité sectorielle)</i>	Sans emploi antérieur	43	15	3	61
	Secteur formel	11	3	4	18
	<i>Salariés formels</i>	<i>11</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>17</i>
	<i>A compte propre dans le formel</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
	Secteur informel	8	7	4	19
	<i>Salariés informels</i>	<i>7</i>	<i>6</i>	<i>3</i>	<i>16</i>
	<i>A compte propre dans l'informel</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>3</i>
	Total emploi antérieur	19	10	8	37
Total salariés informels		62	25	11	98
Salariés formels <i>(26/138 : mobilité sectorielle)</i>	Sans emploi antérieur	44	21	9	74
	Secteur formel	10	14	14	38
	<i>Salariés formels</i>	<i>8</i>	<i>11</i>	<i>14</i>	<i>33</i>
	<i>A compte propre dans le formel</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>5</i>
	Secteur informel	9	10	7	26
	<i>Salariés informels</i>	<i>9</i>	<i>9</i>	<i>7</i>	<i>25</i>
	<i>A compte propre dans l'informel</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>
	Total emploi antérieur	19	24	21	64
Total salariés formels		63	45	30	138
Total salariés informels et formels		125	70	41	236
Non salariés informels <i>(15/83 : mobilité sectorielle)</i>	Sans emploi antérieur	20	15	7	42
	Secteur formel	2	3	10	15
	<i>Salariés formels</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>10</i>	<i>13</i>
	<i>A compte propre dans le formel</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>
	Secteur informel	11	8	7	26
	<i>Salariés informels</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>6</i>	<i>21</i>
	<i>A compte propre dans l'informel</i>	<i>4</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>5</i>
	Total emploi antérieur	13	11	17	41
Total non salariés informels		33	26	24	83
Non salariés formels <i>(28/143 : mobilité sectorielle)</i>	Sans emploi antérieur	25	25	24	74
	Secteur formel	2	13	26	41
	<i>Salariés formels</i>	<i>2</i>	<i>11</i>	<i>21</i>	<i>34</i>
	<i>A compte propre dans le formel</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>7</i>
	Secteur informel	1	14	13	28
	<i>Salariés informels</i>	<i>1</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>21</i>
	<i>A compte propre dans l'informel</i>	<i>0</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>7</i>
	Total emploi antérieur	3	27	39	69
Total non salariés formels		28	52	63	143
Total non salariés informels et formels		61	78	87	226
Total salariés + non salariés informels et formels		186	148	128	462

NB : la mobilité (sectorielle et statutaire) figure en italiques.

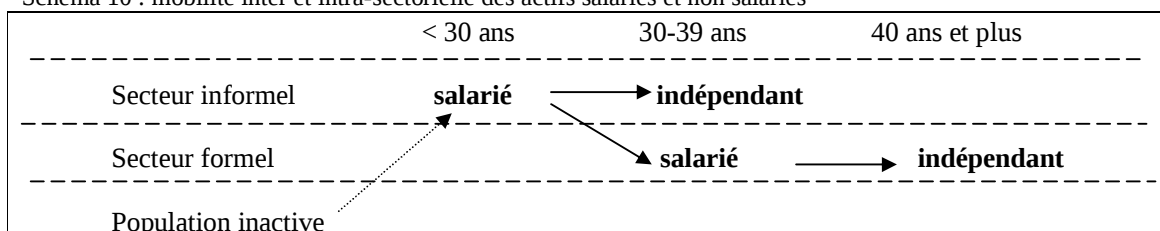
Source : composé par nos soins

Ainsi, les micro-entrepreneurs du secteur informel ne semblent pas suivre une trajectoire triphasée (salarié informel → salarié formel → indépendant informel) et ne seraient pas essentiellement des individus âgés et expérimentés (plus de 40 ans) comme le suggèrent les schémas de Fields [1990] et de Lopez Castano [1989]. Il s'agit essentiellement d'entrepreneurs relativement jeunes (30-39 ans) et qui sont issus pour l'essentiel des rangs de salariés du même secteur qui eux-mêmes, très jeunes (moins de 30 ans), ont accédé directement au marché du travail sous le statut de salarié informel (trajectoire biphasée).

Les salariés du secteur formel concernés par la mobilité socioprofessionnelle, conformément aux modèles sus-cités, sont plutôt des individus âgés de 30 à 39 ans et ayant exercé un emploi antérieur comme salarié dans le secteur informel. En revanche, ces salariés formels ne reviendraient pas forcément dans le secteur informel comme indépendants mais évolueraient plutôt vers le statut d'entrepreneur dans le secteur formel selon une mobilité ascendante intra-sectorielle (schéma 10).

La trajectoire triphasée semble ainsi s'appliquer aux entrepreneurs formels qui commenceraient ainsi leur activité comme salariés dans le secteur informel à un âge précoce (moins de 30 ans), puis adopteraient quelques années plus tard (30-39 ans) le statut de salarié dans le secteur formel pour se mettre enfin à leur compte dans le secteur formel, grâce notamment au capital financier, technique et relationnel accumulé pendant leur activité salariale dans le secteur officiel.

Schéma 10 : mobilité inter et intra-sectorielle des actifs salariés et non salariés



Source : élaboré par nos soins

2.2. Analyse des caractéristiques de la mobilité

Une série d'analyses factorielles, appliquées sur l'échantillon des salariés et non salariés permet de cerner les principales caractéristiques de ces actifs (mobiles et non mobiles).

2.2.1. Trajectoire biphasée vs. trajectoire triphasée

L'ACM appliquée au groupe des salariés et non salariés (462) (tableau 65 et graphique 1, annexe 3) permet de confirmer l'analyse précédente et d'esquisser ainsi une typologie au regard de la mobilité (au sens de Fields) et de l'âge (au sens de Lopez).

Les *entrepreneurs formels mobiles* sont âgés de plus de 40 ans et « expérimentés » et sont issus du salariat formel (mobilité ascendante intra-sectorielle).

Les *micro-entrepreneurs informels mobiles* sont âgés de 30 à 39 ans et ont exercé un emploi antérieur comme salarié dans le même secteur (mobilité ascendante intra-sectorielle).

Les *salariés informels* sont des individus très jeunes (moins de 30 ans) ayant accédé directement au marché du travail sous le statut de salarié informel (pas de mobilité socioprofessionnelle).

Les *salariés formels* concernés par la mobilité sont âgés de 30 à 39 ans et sont issus du salariat informel (mobilité horizontale intersectorielle).

Tableau 65 : salariés et non salariés (formels et informels) selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé

	modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
entrepreneurs formels	informalité-1	Non salariés formels	14.44	0.31
	stea-1	Salarié formel	11.4	0.21
	âge-3	40-49 ans	10.77	0.19
	âge-4	50 ans et plus	12.19	0.21
Salariés informels	informalité-4	Salariés informels	13.9	0.26
	stea-5	Sans emploi antérieur	10.17	0.33
	âge-1	< 30 ans	21.7	0.55
	modalités	signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
entrepreneurs informels	informalité-2	Non salariés informels	21.71	0.38
	stea-2	Salarié informel	19.55	0.27
	age-2	30-39 ans	8.22	0.13
	modalités	signification	Contribution à l'axe F3 (%)	Cosinus carrés
Salariés formels	informalité-3	salariés formels	5.94	0.09
	stea-2	salarié informel	14.99	0.27
	âge-2	30-39 ans	31.27	0.53

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de l'ACM

2.2.2. Segmentation «formel/informel» et «informel mobile/ informel non mobile»

Une analyse multidimensionnelle portant, outre le statut formel/informel et le statut de l'emploi antérieur occupé, sur les variables âge, niveau d'instruction, secteur d'activité et revenu permet d'identifier les caractéristiques de la mobilité aussi bien des salariés que des non salariés (formels et informels) (tableaux 66 et 67).

Tableau 66 : caractéristiques des non salariés (mobiles et non mobiles)

	Modalités	Signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
Entrepreneurs formels	informalité-1	Non salariés formels	5.05	0.22
	stea-1	Salarié formel	14.13	0.29
	age-3	40-49 ans	6.40	0.13
	inst-4	FP	5.35	0.11
	inst-5	supérieur	14.04	0.25
	sect-3	services	4.74	0.13
	sect-1	industrie	2.05	0.03
	Modalités	Signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
Entrepreneurs informels	informalité-2	Non salariés informels	8.71	0.22
	stea-5	Sans emploi antérieur	2.95	0.10
	âge-1	< 30 ans	11.53	0.26
	sect-2	BTP	4.27	0.07
	inst-2	moyen	9.05	0.19
	Modalités	Signification	Contribution à l'axe F3 (%)	Cosinus carrés
Entrepreneurs informels	informalité-2	Non salariés informels	9.62	0.20
	stea-2	Salarié informel	18.8	0.30
	âge-2	30-39 ans	3.45	0.07
	sect-1	Industrie	6.8	0.10
	sect-2	BTP	1.56	0.02
	inst-1	Sans instruction/primaire	4.02	0.07

Source : composé par nos soins

Sur le plan F1-F2 (58,95%), l'axe F2 (23,92%) oppose, d'une part, informalité-1 et informalité-2 et d'autre part stea-1 et stea-5 et permet de définir 2 groupes distincts d'individus, les non salariés formels (informalité-1) et les non salariés informels (informalité-2) (graphique 3. annexe 3). Les valeurs test de ces différentes modalités sont significatives sur cet axe- valeurs absolues ≥ 2 - (tableau 14. annexe 2).

Sur le plan F1-F3 (41,32%), l'axe F3 (6,28%) distingue également le groupe des non salariés informels : informalité-2, stea-2, sect-1, sect-2, âge-2 et inst-1 (graphique 4. annexe 3). Il s'agit de modalités qui contribuent à la constitution de l'axe F3 (tableau 66) et dont les valeurs test sont significatives sur cet axe (voir tableau 14. annexe 2).

Les *micro-entrepreneurs formels*, issus du salariat du même secteur, sont âgés de plus de 40 ans, disposent d'un niveau d'instruction élevé (formation professionnelle, niveau supérieur) et exercent dans l'industrie (activité exigeant un certain niveau de qualification) et les services où ils gagnent un revenu élevé (entre 3 et 6 SNMG annuels).

Les *micro-entrepreneurs informels* ayant accédé directement au marché du travail sous le statut d'indépendant (sans mobilité professionnelle) sont jeunes (moins de 30 ans), avec un niveau d'instruction moyen, exerçant dans le secteur du BTP et gagnent un revenu de subsistance, inférieur au SNMG annuel.

Les *micro-entrepreneurs informels* mobiles, issus pour l'essentiel du salariat informel, sont jeunes (moins de 30 ans, entre 30 et 39 ans) comparativement à leurs homologues du secteur formel, bien moins instruits (niveau primaire au plus) et exercent leur activité essentiellement dans les services et le BTP. Ils gagnent un revenu annuel plus élevé que celui des indépendants informels n'ayant jamais exercé une activité antérieure (2 à 3 SNMG annuels).

Les *salariés informels* ayant accédé directement au marché du travail informel sous le statut de salarié (sans emploi antérieur), exercent dans les services et se caractérisent par leur jeune âge (moins de 30 ans) et un niveau d'instruction moyen et gagnent un revenu mensuel inférieur au salaire minimum.

Les *salariés formels* ayant exercé un emploi antérieur sous le même statut et dans le même secteur gagnent un salaire moyen, compris entre un et deux fois le SNMG.

Enfin, l'analyse des seuls salariés mobiles ne permet pas de cerner le niveau de revenu des salariés formels ayant préalablement exercé comme salariés dans le secteur informel.

Tableau 67 : caractéristiques des salariés (mobiles et non mobiles)

	Modalités	Signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
Salariés formels	assu-1	Salarié formel	15.58	0.61
	stea-1	Salarié formel	3.78	0.07
	stea-3	Indépendant formel	2.14	0.03
	âge-2	30-39 ans	5.16	0.12
	sect-1	Industrie	14.8	0.35
	inst-5	Supérieur	4.26	0.07
	Modalités	signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
Salariés informels	assu-2	Salarié informel	21.94	0.61
	sect-4	Services	11.72	0.33
	âge-1	< 30 ans	7.17	0.25
	inst-2	Moyen	2.04	0.04
	stea-5	Sans emploi antérieur	2.92	0.11

Source : composé par nos soins

Sur le plan F1-F2 (56,71%), l'axe F2 (23,65%) oppose à la fois assu-1 (salariés formels) et assu-2 (salariés informels) et stea-1 et stea-3, d'une part, et stea-5 d'autre part (graphique 5. annexe 3).

L'ACM appliquée séparément aux sous échantillons des salariés et des non salariés (mobiles et non mobiles) permet d'appréhender la mobilité des actifs (formels et informels) en fonction de l'âge et de la rémunération de ces derniers (tableaux 68 et 69).

Les entrepreneurs formels ayant exercé préalablement un emploi salarié dans le même secteur sont relativement âgés (40-49 ans) voire très âgés (plus de 50 ans) et gagnent un revenu élevé (entre 3 et 6 fois le SNMG annuel).

Les entrepreneurs informels ayant accédé directement au marché du travail sous le statut d'indépendant (sans mobilité professionnelle) sont jeunes (moins de 30 ans) et gagnent un revenu de subsistance, inférieur au SNMG annuel.

Les salariés informels venant directement de la population inactive (sans mobilité professionnelle) sont des individus très jeunes qui gagnent un revenu mensuel inférieur au salaire minimum.

Les salariés formels ayant exercé un emploi antérieur sous le même statut et dans le même secteur gagnent un salaire moyen, compris entre un et deux SNMG.

Tableau 68 : les non salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu annuel de l'entrepreneur

	Modalités	Signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
Entrepreneurs formels mobiles	informalité-1	Non salariés formels	5.98	0.24
	stea-1	Salarié formel	20.85	0.39
	âge-3	40-49 ans	8.53	0.16
	âge-4	+ 50 ans	12.63	0.23
	rev-4	3 SNMG-6 SNMG/an	4.6	0.09
	modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
Entrepreneurs informels non mobiles	informalité-2	Non salariés informels	10.31	0.24
	stea-5	Sans emploi antérieur	6.37	0.19
	âge-1	< 30 ans	19.45	0.40
	rev-1	< 1 SNMG/an	1.26	0.02
Entrepreneurs informels mobiles	informalité-2	Non salariés informels	17.52	0.46
	stea-2	Salarié informel	8.8	0.23
	âge-1	< 30 ans	26.24	0.51
	rev-3	2 SNMG-3 SNMG/an	8.64	0.18

Source : composé par nos soins

Sur le plan factoriel F1-F3 (53,08%), l'axe F1 (44,25%) permet de distinguer deux groupes : les *entrepreneurs formels mobiles* et les *entrepreneurs informels non mobiles* (graphique 6. annexe 3). L'examen du plan factoriel F1-F3 (59,17%) permet d'identifier le groupe des *entrepreneurs informels mobiles* (tableau 69 et graphique 7. annexe 3).

Tableau 69 : les salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu mensuel

	Modalités	Signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
Salariés formels	assu-1	salariés formels	9.16	0.37
	stea-1	Salarié formel	10.16	0.21
	rev-2	1-2 SNMG	2.86	0.09
	âge-2	30-39 ans	0.7	0.01
Salariés informels	assu-2	salariés informels	12.9	0.37
	stea-5	Sans emploi antérieur	5.40	0.21
	âge-1	< 30 ans	9.13	0.32
	rev-1	< 1 SNMG	13.76	0.39
	stea-2	Salarié informel	0.95	0.02

Source : composé par nos soins

Sur le plan F1-F2 (76,39%), l'axe F1 (58,67%) oppose deux groupes de salariés : *salariés formels* et *salariés informels* (graphique 8. annexe 3).

Ainsi, la segmentation entre les deux marchés du travail (formel et informel) se traduit par une nette différence en termes d'âge des actifs salariés et non salariés (plus jeunes dans le secteur informel), de niveau d'instruction (plus faible dans le secteur informel) et de rémunération (plus faible dans le secteur informel). Le marché du travail informel paraît également nettement segmenté entre, d'un côté, les *non salariés non mobiles* (très jeunes, niveau d'instruction moyen et faible revenu) et de l'autre les *non salariés mobiles* (issus du salariat informel, relativement plus âgés, avec un niveau d'instruction plus faible et dégageant un revenu moyen de 2 à 3 SNMG annuels) (tableau 70).

Tableau 70 : caractéristiques des marchés du travail formel et informel

	Caractéristiques	Non salariés		Salariés	
		Mobiles	Non mobiles	Mobiles	Non mobiles
Secteur formel	Statut de l'emploi Antérieur	Salariat formel	Sans	Salariat informel	Sans
	Age	> 40 ans		30-39 ans	30-39 ans
	Niveau d'instruction	Elevé (Form. Prof., supérieur)		Relativement élevé (secondaire ou supérieur)	Relativement élevé (secondaire ou supérieur)
	Secteur d'activité	Industrie, services		Industrie	Industrie
	Revenu	3 à 6 SNMG/an		1-2 SNMG	1 à 2 SNMG
Secteur informel	Statut de l'emploi Antérieur	Salariat informel	Sans		Sans
	Age	30-39 ans	< 30 ans		< 30 ans
	Niveau d'instruction	Faible (primaire)	Moyen		Moyen
	Secteur d'activité	Services, BTP	BTP		Services
	Revenu	Moyen (2 à 3 SNMG/an)	Faible (< 1 SNMG/an)		Faible (<1 SNMG)

Source : composé par nos soins

L'enquête a permis de cerner les caractéristiques de l'emploi salarié et non salarié ainsi que celles des entreprises privées de la région. L'analyse de la structure de l'emploi a révélé l'importance de l'emploi indépendant (dont une bonne partie est assimilable au secteur informel selon la définition du BIT), un quart de celui-ci relève du travail à domicile (exercé exclusivement par des femmes). L'emploi se concentre essentiellement dans les services et également dans l'industrie et le BTP. Le taux de chômage selon l'enquête (20,8%) est plus élevé que la taux officiel (14,1%) et touche essentiellement les jeunes de moins de 30 ans (67%) alors que le taux d'activité (41,9%) est sensiblement équivalent à celui donné par la DPAT pour l'ensemble de la wilaya (45,1%).

La quasi-totalité des entreprises identifiées par l'enquête sont des micro-entreprises (moins de 5 salariés dans 95% des cas) dont plus de la moitié (60%) n'emploient aucun salarié (indépendants). Les femmes représentent un tiers de ces micro-entrepreneurs et leur activité relève essentiellement du travail à domicile, qui constitue ainsi un segment important du secteur informel. Près d'un tiers de ces micro-entreprises (hors travailleuses à domicile) échappe à l'enregistrement (administratif, social et fiscal) qui augmente par ailleurs avec le niveau d'instruction de l'entrepreneur, l'effectif employé et le chiffre d'affaires. Ces micro-entreprises, compte tenu de leur taille réduite, ont comme principale clientèle le consommateur final et s'approvisionnent essentiellement au niveau du marché formel mais aussi au niveau du marché informel. Vu leur nombre et la qualité de leurs produits, ces entreprises sont confrontées essentiellement au problème de débouchés et se plaignent de la forte concurrence auxquelles elles sont confrontées mais aussi du poids des charges sociales et fiscales et des difficultés de financement.

Le travail à domicile est exercé exclusivement par des femmes, relativement âgées, plutôt mariées et recouvre des activités artisanales diverses: confection, couture, tricotage et broderie ; prestation de services (coiffure et garde d'enfants notamment) et préparation des aliments destinés à la vente.

Les salariés du secteur privé sont dominés par les hommes et les jeunes actifs; ils exercent essentiellement dans les services mais aussi dans l'industrie et le BTP. Les salaires versés dans le secteur privé sont plutôt faibles (inférieurs au SNMG dans de 2 cas sur 5) et la durée de travail hebdomadaire plus longue (supérieure à la durée légale- 40H- pour 70% des salariés). Plus de deux salariés sur cinq (41,5%) ne sont pas déclarés à la caisse nationale d'assurance sociale (CNAS) et relèvent ainsi de l'emploi informel. L'activité secondaire est marginale et concerne moins de 6% des salariés (secteur public et privé) ; elle est surtout exercée par les salariés du secteur public dans les services, l'industrie et le BTP.

L'analyse de la mobilité socioprofessionnelle des actifs salariés et non salariés selon deux optiques (analyse des trajectoires individuelles et analyse croisant les trajectoires et l'âge des actifs) montre que celle-ci n'est pas tout à fait conforme aux schémas de mobilité intersectorielle de Fields et de Lopez qui postulent une trajectoire triphasée des actifs informels dans laquelle le travail salarié dans le secteur formel constitue une phase de transition entre le secteur informel inférieur (dominé par les salariés) et le secteur informel supérieur (dominé par les petits patrons et indépendants). Elle se déroule plutôt selon un processus biphasé (salarié du secteur informel → indépendant du secteur informel) qui traduit ainsi une dynamique interne au secteur informel. L'analyse des caractéristiques de cette mobilité, en ayant recours à une série d'analyses factorielles, conforte, d'une part, la thèse de la segmentation entre le secteur informel et le secteur formel (trajectoire biphasée vs. trajectoire triphasée, nettes différences en termes d'âge, d'instruction et de rémunérations) et d'autre part l'hypothèse de la segmentation du secteur informel lui-même (micro-entrepreneurs mobiles vs. micro-entrepreneurs non mobiles).

Pour bien cerner les caractéristiques discriminantes des différents actifs informels, nous effectuons une analyse multidimensionnelle ainsi qu'une analyse économétrique pour tenter aussi d'identifier et de quantifier les variables déterminantes de l'informalité. Ceci est l'objet du chapitre suivant.

Chapitre 6

Typologie des actifs informels et déterminants de l’informalité

Chapitre 6 : Typologie des actifs informels et déterminants de l'informalité

Après avoir présenté et analysé les caractéristiques générales des actifs informels, il convient maintenant de procéder à une analyse multidimensionnelle (AFCM) afin d'identifier des groupes plus ou moins homogènes et proposer ainsi une typologie des actifs informels (entrepreneurs et salariés). L'analyse des correspondances multiples est une méthode très utile dans la mesure où elle permet non seulement de définir des groupes distincts en prenant en compte les relations entre plusieurs variables et modalités de variables mais aussi d'identifier les variables explicatives de l'informalité (variable à expliquer). Cependant, cette méthode exploratoire ne permet pas de quantifier et de modéliser les relations entre la variable à expliquer et les variables explicatives, c'est pourquoi nous utilisons également, à titre complémentaire, l'analyse de régression logistique.

La première section de ce chapitre présente et analyse les résultats détaillés des différentes ACM, appliquées successivement aux échantillons des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile), des travailleuses à domicile, des salariés du secteur privé non agricole et enfin des salariés exerçant une activité secondaire.

La seconde section est consacrée à l'analyse de régression logistique, qui a pour but d'identifier les déterminants de l'informalité des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile) et des salariés du secteur privé non agricole mais aussi les déterminants de l'exercice d'un emploi secondaire par les salariés tant du secteur public que privé.

Dans la troisième et dernière section, nous présentons une synthèse des principaux résultats obtenus par les deux méthodes d'analyse (multidimensionnelle et économétrique) en les confrontant avec nos hypothèses de départ.

1. Typologie des actifs informels par l'analyse des correspondances multiples

L'analyse multidimensionnelle (AFCM) de quatre sous-échantillons (employeurs et indépendants non agricoles, travailleuses à domicile, salariés du secteur privé non agricole et salariés exerçant une activité secondaire) tirés de l'enquête permet d'identifier les caractéristiques discriminantes des actifs informels (salariés et non salariés).

1.1. Typologie des non salariés : une segmentation polarisée ou atténuée

L'analyse multidimensionnelle du sous-échantillon des employeurs et indépendants (226) permet de distinguer dans un premier temps (première ACM) deux groupes d'entrepreneurs (entrepreneurs formels vs. entrepreneurs informels) et dans un deuxième temps (deuxième ACM) trois groupes d'entrepreneurs (formels purs, informels purs et informels « hybrides »).

1.1.1. Une segmentation en deux catégories : entrepreneurs formels vs. entrepreneurs informels

La première ACM a porté sur 19 variables (soit 52 modalités) reprises dans le tableau 71. Ces variables concernent aussi bien les caractéristiques de l'entrepreneur (sexe, âge, niveau d'instruction, etc.) que celles de l'unité de production (taille de l'unité, secteur d'activité, localisation, ...).

Les résultats de cette première ACM (graphique 9. annexe 3) permettent de caractériser les micro-entrepreneurs *formels* (inscrits au registre de commerce, affiliés à la sécurité sociale et payant les impôts) et les micro-entrepreneurs *informels* (non inscrits au RC, non affiliés à la CASNOS et ne payant pas d'impôts).

Tableau 71 : variables retenues pour l'ACM des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile)

Variable	Abréviation	Nombre de modalités
Sexe	sexe	2
Age	age	3
Situation matrimoniale	matr	2
Niveau d'instruction	inst	4
Statut du premier emploi occupé	stea	4
Secteur d'activité	sect	4
Ancienneté dans l'activité	tps	3
Lieu d'exercice de l'activité	lieu	3
Effectif employé	Effec	3
Chiffre d'affaire annuel	CA	4
Immatriculation au registre de commerce	RC	2
Affiliation à la CASNOS	casnos	2
Paiement des impôts	impôt	2
Type de clientèle	client	2
Lieu d'approvisionnement	Frs	3
Besoin de financement	FinAc	2
Financement de la création de l'activité	FinCr	2
Tenue de comptabilité	Cpté	3
Raisons de choix de l'activité	choix-act	2
19 variables		52

Source : composé par nos soins

Les variables à expliquer (immatriculation ou non au RC, affiliation ou non à la CASNOS et paiement ou non des impôts) contribuent à la détermination de l'axe F1 (voir les contributions et les valeurs test de ces variables : tableaux 29 et 30, annexe 2). L'examen du graphique permet de relever que l'axe F1, qui explique 49,79% de l'inertie, oppose deux groupes d'individus (tableaux 72 et 73).

Les micro-entrepreneurs *formels* sont des entrepreneurs qui emploient entre 1 et 4 employés (micro-entreprises), exercent leur activité dans un établissement ou local professionnel et tiennent une comptabilité de façon régulière. La recherche d'un statut meilleur et/ou de revenus élevés explique le choix de leur activité. Ils financent leur activité grâce au crédit bancaire ou crédit fournisseur et s'approvisionnent auprès des grossistes et/ou des importateurs.

Tableau 72 : caractéristiques des entrepreneurs formels selon la première ACM

modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
RC-1	Immatriculé au RC	2.70	0.56
Impot-1	Paie les impôts	4.39	0.65
Casnos-1	Affilié à la Casnos	5.03	0.62
Cpté-1	Tient une comptabilité régulière	5.84	0.41
Lieu-1	Local professionnel	1.0	0.17
Effec-2	1 à 4 employés	1.35	0.11
Frs-1	Grossistes et importateurs	1.16	0.16
finAc-2	Banques, fournisseurs et autres	1.37	0.08
Stea-2	Salariat formel	1.16	0.06
Choix act-1	statut meilleur /revenus élevés	2.19	0.23

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de la première ACM

Le regroupement d'un certain nombre de modalités à gauche de l'axe F1 (il s'agit de modalités qui contribuent à la construction de l'axe F1 plus qu'aux autres axes, qui ont une meilleure qualité de représentation sur cet axe et dont les valeurs test sont significatives - tableau 30, annexe 2) permet de caractériser le groupe des entrepreneurs formels dont les caractéristiques saillantes sont reprises dans le tableau 72 (graphique 9, annexe 3).

Tableau 73 : caractéristiques des entrepreneurs informels selon la première ACM

modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
RC-2	Non immatriculé au RC	10.59	0.56
Impot-2	Ne paie pas les impôts	10.89	0.65
Casnos-2	Non affilié à la Casnos	9.54	0.62
Cpté-3	Ne tient aucune comptabilité	4.42	0.27
Lieu-2	Marché/rue	2.6	0.13
Effec-1	0 employé (indépendants)	3.24	0.24
CA-1	1/2 à 1 SMNG annuel	1.88	0.16
Frs-3	Grossistes et marché noir	1.77	0.09
Choix act-2	Pour subvenir à ses besoins	3.25	0.23

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de la première ACM

Le regroupement des modalités, à droite de l'axe F1, autour des 3 variables à expliquer (RC-2, casnos-2 et impôt-2), permet de caractériser le groupe des entrepreneurs informels dont les caractéristiques saillantes sont consignées dans le tableau 73 (graphique 9. annexe 3).

Par contre, les micro-entrepreneurs *informels* sont plutôt des indépendants (0 employé), exerçant leur activité dans la rue ou sur le marché, ne tenant aucune comptabilité et gagnant un revenu très faible (leur CA annuel est compris entre 1/2 et 1 SMNG). Le choix de leur activité est dicté par la nécessité de subvenir à leurs besoins (logique de reproduction sociale).

1.1.2. Une segmentation en trois catégories : formels purs, informels purs et informels « hybrides »

Une deuxième ACM, précédée de la construction d'une variable composite (*informalité*), sur la base de 3 variables utilisées dans la première ACM (immatriculation ou non au RC, affiliation ou non à la CASNOS et paiement ou non des impôts) a porté sur les mêmes variables (17 variables, soit 49 modalités). Ici la variable à expliquer (*informalité*) comporte 3 modalités :

-*informalité-1* désigne tous les individus inscrits au RC (RC-1), affiliés à la CASNOS (casnos-1) et payant les impôts (impot-1) c'est-à-dire les *Formels purs* ;

-*informalité-2* désigne tous les individus inscrits au RC (RC-1) mais non affiliés à la CASNOS (casnos-2) et ne payant aucun impôt (impôt -2) : *Informels hybrides* ;

-*informalité-3* désigne tous les individus non inscrits au RC (RC-2), non affiliés à la CASNOS (casnos-2) et ne payant pas d'impôts (impôt -2) : *Informels purs*.

Tableau 74 : répartition des micro-entrepreneurs selon l'immatriculation au RC, l'affiliation à la CASNOS et le paiement des impôts

	Immatriculation au RC	Affiliation à la CASNOS	Paiement des impôts	Total	
				Effectif	%
Formels purs	OUI	OUI	OUI	143	63,2
Informels purs	NON	NON	NON	45	19,9
Informels hybrides	OUI	NON	NON	38	16,8
				226	100

Source : composé par nos soins

1.1.2.1. L'analyse sur le plan factoriel (F1-F2)

Les résultats de cette deuxième ACM, sur le plan factoriel F1-F2 (52,98% de l'inertie totale), sont consignés dans les tableaux 75, 76 et 77. L'examen du graphique 10. annexe 3 permet de constater que l'axe F1 (37,15% de l'inertie) oppose *informalité-1* (formels purs) à *informalité-2* (informels hybrides) et *informalité-3* (informels purs).

Tableau 75 : caractéristiques des entrepreneurs formels selon la deuxième ACM

Modalités	Signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
Info-1	Inscrits au RC, affiliés à la SS et paient les impôts	4.39	0.40
stea-2	salarié formel	2.24	0.09
finAc-2	Banques, fournisseurs et autres	2.56	0.12
tps-3	≥11 ans	3.26	0.14
Age-3	≥40 ans	1.98	0.10
Choix act-1	statut meilleur /revenus élevés	3.11	0.26
Frs-1	Grossistes et importateurs	1.46	0.16
matr-1	marié	1.45	0.14
cpté-1	Tenue de comptabilité régulière	7.64	0.42
client-1	Entreprises publiques et privées et Particuliers	4.84	0.22
CA-4	Plus de 9 SNMG/ an	4.41	0.18
sect-1	industrie	2.94	0.11
finCr-2	Crédit bancaire, crédit fournisseur ou autre	2.40	0.09
inst-4	supérieur	3.07	0.11

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de la deuxième ACM

Les *entrepreneurs formels* se définissent par 13 caractéristiques : le statut de l'emploi antérieur occupé (salariés formels), la situation matrimoniale (mariés), l'âge (plus de 40 ans), le niveau d'instruction (élevé), l'ancienneté (plus de 10 ans), la raison de choix de l'activité (recherche d'un statut meilleur et/ou de revenus), le secteur d'activité (industrie), la tenue d'une comptabilité régulière, le CA (conséquent : 9 SNMG/an et plus), le type de clientèle (entreprises publiques et privées, particuliers), le financement de la création de l'entreprise et de l'activité (crédit bancaire, crédit fournisseur ou autre) et enfin le lieu d'approvisionnement (grossistes et/ou importateurs).

Tableau 76 : caractéristiques des informels hybrides selon la deuxième ACM (F1-F2)

modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
Info-2	Inscrits au RC, non affiliés à la SS et ne payant pas d'impôts	1.87	0.07
Cpté-2	Tiennent une comptabilité de façon irrégulière	1.12	0.05
CA-2	1 à 3 SNMG/an	2.53	0.12
Inst-2	moyen	1.58	0.12
finAc-1	Famille et/ou amis	1.01	0.12
matr-2	célibataires	2.76	0.14
tps-1	1 à 3 ans	3.0	0.15
âge-1	20-29 ans	3.44	0.16

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de la deuxième ACM

Les modalités proches de la modalité à expliquer *informalité-2* et ayant une meilleure contribution et représentation sur l'axe F1 et dont les valeurs test sont significatives (valeur absolue ≥ 2 , tableau 32. annexe 2) permettent de caractériser le groupe des *informels hybrides* (ou intermédiaires).

Les *informels hybrides* se distinguent par 6 caractéristiques (tableau 76) : le type de comptabilité (tenue d'une comptabilité incomplète et irrégulière), le chiffre d'affaires (1 à 3 SNMG/an), l'âge (moins de 30 ans), le statut matrimonial (célibataires), l'ancienneté dans l'activité (1 à 3 ans) et enfin la source de financement de l'activité (épargne personnelle ou familiale).

Tableau 77 : caractéristiques des informels purs selon la deuxième ACM

modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
Info-3	Non inscrits au RC, non affiliés à la SS et ne payant pas d'impôts	6.15	0.26
CA-1	1/2 à 1 SNMG annuel	1.78	0.16
Choix act-2	Pour subvenir à leurs besoins	4.61	0.26
Cpté-3	Ne tiennent aucune comptabilité	4.35	0.21
Effec-1	0 employé (indépendants)	3.70	0.22
Lieu-2	Marché/ rue	2.46	0.10
Client-2	Particuliers	1.83	0.22

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de la deuxième ACM

Les modalités proches de l'*informalité-3* permettent de définir le groupe des *informels purs*. Il s'agit des six modalités qui contribuent à la détermination de l'axe F1 et qui ont une bonne qualité de représentation sur celui-ci.

Les variables discriminantes des *informels purs* sont : le type de comptabilité (absence de comptabilité), la taille de l'effectif (0 employé), la logique de reproduction sociale (subvenir à leurs besoins), le lieu d'exercice de l'activité (rue ou marché), le niveau de revenu (faible, CA variant de 1/2 à 1 SNMG annuel) et enfin le type de clientèle (particuliers).

1.1.2.2. L'analyse sur le plan factoriel (F1-F3)

L'analyse sur le plan factoriel F1-F3 : 50,34% de l'inertie totale (graphique 11. annexe 3) permet de caractériser davantage les informels hybrides et les informels purs (tableau 78).

Tableau 78 : caractéristiques des informels hybrides et des informels purs selon la deuxième ACM (F1-F3)

modalités	signification	Contribution à l'axe F3 (%)	Cosinus carrés
Info-2	Inscrits au RC, non affiliés à la SS et ne payant pas d'impôts (informels hybrides)	1.19	0.03
sexe-2	femmes	3.20	0.08
sect-3	Secteur des services (hors commerce)	2.76	0.11
Info-3	Non inscrits au RC, non affiliés à la SS et ne payant pas d'impôts (informels purs)	6.50	0.19
Frs-2	Marché noir	1.60	0.04
Cpté-3	Ne tiennent aucune comptabilité	1.84	0.06

Source : composé par nos soins sur la base des résultats de la deuxième ACM

L'examen du graphique 11. annexe 3 et des contributions des variables à expliquer aux 3 axes ainsi que les valeurs test de ces dernières (tableau 32. annexe 3) permet de relever que l'axe F3 oppose *informalité-2* (informels hybrides) à *informalité-3* (informels purs). L'analyse des proximités autour des deux variables à expliquer (*informalité-2* et *informalité-3*) sur cet axe permet de distinguer les variables caractéristiques de chaque groupe.

Les 2 variables discriminantes des *informels hybrides* sont : le sexe (femmes) et le secteur d'activité (secteur des services hors commerce).

Les variables qui caractérisent le plus le groupe des *informels purs* sont : l'absence de comptabilité (non tenue de comptabilité) et le type de fournisseur ou lieu d'approvisionnement (marché noir ou pas d'approvisionnement).

Les deux ACM effectuées permettent ainsi d'établir une typologie des entrepreneurs se déclinant en trois catégories : *formels purs* ; *informels purs* et *informels hybrides* et dont chacune se distingue par des caractéristiques spécifiques.

Les *entrepreneurs formels* représentent près de deux tiers (63,2%) de l'ensemble des entrepreneurs ; ils sont plutôt mariés, relativement âgés (plus de 40 ans) et qui disposent d'une compétence professionnelle (niveau d'instruction élevé). Il s'agit d'entrepreneurs « expérimentés » qui exercent leur activité depuis plus de 10 ans. La recherche d'un statut meilleur et/ou de revenus élevés explique le choix de leur activité (logique d'accumulation). Ils exercent dans l'industrie, leur activité est réalisée dans un établissement (ou local professionnel) et emploient un effectif de 1 à 4 employés (micro-entreprises). Leur CA est élevé (9 SNMG/an et plus) et ils tiennent une comptabilité de façon régulière. Leur clientèle est composée à la fois d'entreprises (privées et publiques) et de particuliers ; ils s'approvisionnent auprès des grossistes et/ou des importateurs. Ils ont financé la création de leur activité grâce à un crédit bancaire ou un crédit fournisseur auxquels ils font également appel pour le financement de leur activité courante.

Les *informels purs* représentent 19,9% de l'ensemble des entrepreneurs ; il s'agit d'indépendants (n'employant aucun salarié) qui exercent leur activité dans la rue ou sur le marché et ne tenant aucune comptabilité. Le choix de leur activité est dicté par la nécessité de subvenir à leurs besoins (logique de reproduction sociale). Leur clientèle est constituée de particuliers et ils s'approvisionnent au niveau du marché noir. Ils se caractérisent enfin par un revenu très faible (CA annuel compris entre 1/2 et 1 SNMG annuel).

Les *informels hybrides*, non affiliés et non imposés, représentent 16,8% de l'ensemble des entrepreneurs ; Il s'agit de jeunes entrepreneurs (exerçant depuis moins de 4 ans), essentiellement des femmes, célibataires. Ils exercent dans le secteur des services (hors commerce) et tiennent une comptabilité mais de façon irrégulière. Leur revenu est plutôt moyen (CA variant entre 1 et 3 SNMG/an) et le financement de leur activité est assuré par l'épargne personnelle ou familiale.

Ces informels hybrides qui semblent représenter un segment intermédiaire entre les formels purs et les informels purs, se distinguent par leur statut semi-formel (possession d'un RC ou d'une autorisation administrative) et par le fait qu'ils sont de jeunes entrepreneurs qui auraient accédé directement au marché du travail comme indépendants (première expérience professionnelle dans le secteur informel pour éventuellement intégrer ensuite le secteur formel). Il s'agit essentiellement de femmes, célibataires, se livrant à des activités de services (coiffure par exemple) et tenant une comptabilité quoique de façon irrégulière, ce qui laisserait supposer l'existence d'un CA relativement élevé et la possibilité d'extension et de formalisation (affiliation à la CASNOS et paiement des impôts) de l'activité.

1.1.3. Typologie des travailleuses à domicile

Afin d'identifier des groupes plus ou moins homogènes sur la base du type d'activité exercée (variable à expliquer) et les variables explicatives pertinentes de chaque type d'activité, nous avons effectué une AFCM qui a porté sur 13 variables pertinentes correspondant à 39 modalités. La variable à expliquer (type d'activité) comporte 3 modalités : *activité-1* (couture et confection), *activité-2* (préparation de produits alimentaires) et *activité-3* (prestation de services). Les possibles variables explicatives sont reprises dans le tableau 79.

Tableau 79 : variables retenues pour l'ACM du travail à domicile

Variables	Abréviation	Nombre de modalités
Type d'activité	activité	3
Age	age	4
Situation matrimoniale	matr	2
Taille du ménage	tamen	2
Niveau d'instruction	inst	5
Revenu du ménage	revmenage	5
Temps de travail (ancienneté)	tps	3
Volume de travail hebdomadaire	VHH)	3
Chiffre d'affaires annuel	CA	4
Raisons de l'exercice du travail à domicile	tad-raï	2
Type de clientèle	client	2
Lieu d'approvisionnement	Frs	3
Financement de l'activité	financ	2
13 variables		39

Source : composé par nos soins

L'analyse des résultats de cette ACM sur le plan factoriel F1-F2 (45,4% de l'inertie totale) (graphique 12. annexe 3) permet de caractériser les 3 types de travailleuses à domicile : les *couturières* (activité-1), les *sous-traitantes de produits alimentaires* (activité-2) et les *prestataires de services* (activité-3).

Tableau 80 : variables discriminantes de l'activité de prestation de services à domicile et des activités de transformation à domicile

modalités	signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carrés
activité-3	Prestation de services	9,06	0,30
matr-2	Célibataires	9,6	0,41
age-1	Moins de 30 ans	11,7	0,43
tps-1	1 à 3 ans (ancienneté)	5,7	0,23
inst-4	Formation professionnelle (niveau secondaire ou moyen)	9,6	0,15
activité-1 et activité 2	couture-confection et préparation aliments	0,82 et 2,56	0,09 et 0,07
matr-1	mariées	5,07	0,41
age-4	50 ans et plus	1,44	0,04
inst-1	Sans instruction ou niveau primaire	4,18	0,19
tps-3	11 ans et plus	7,37	0,33
CA-4	≥ 288 000 DA (2 fois SNMG annuel)	4,8	0,15

Source : composé par nos soins sur la base de l'ACM

L'examen du graphique ainsi que les contributions des différentes modalités de variables permet de relever que l'**activité-3** (prestation de services) contribue à la détermination de l'axe F1 plus qu'à celle des autres axes (sa contribution à cet axe est de 9,06%) alors que l'**activité-1** (couture et confection) et l'**activité-2** (préparation de produits alimentaires) contribuent beaucoup plus à la construction de l'axe F2 (leurs contributions sont respectivement de 4,3% et 4,0%). Les cosinus carrés de ces modalités ainsi que leurs valeurs test (significatives) indiquent également une meilleure qualité de représentation sur les axes indiqués (tableau 33. annexe 2).

L'axe F1, qui représente 29,8% de l'inertie totale, oppose **activité-3** (services) aux **activités 1 et 2** (activités de transformation). L'examen du graphique 12. annexe 3 permet de relever des proximités entre l'**activité-3** et quatre modalités : matr-2, age-1, tps-1 et inst-4 (variables discriminantes). Les contributions de ces 4 modalités sur l'axe F1 sont plus élevées que celles observées sur les axes F2 et F3.

Le graphique montre également que les **activités 1 et 2**, situées de l'autre côté de l'axe F1, présentent des attractions avec les modalités suivantes : matr-1, âge-4, inst-1, tps-3 et CA-4. L'examen des contributions ainsi que des cosinus carrés de ces modalités confirment leur bonne représentation sur cet axe (sauf pour la modalité âge-4 dont le cosinus carré est relativement faible).

Ainsi, les femmes exerçant des activités de services à domicile sont essentiellement jeunes (moins de 30 ans), célibataires (matr-2), exerçant depuis au plus 3 ans (tps-1) et disposant d'une compétence professionnelle (formation professionnelle).

Par opposition aux travailleuses à domicile prestataires de services, les femmes exerçant à domicile des activités de transformation (couture et confection et préparation de produits alimentaires) sont mariées (matr-1), beaucoup plus âgées (50 ans et plus), analphabètes (sans instruction) mais « expérimentées » (exerçant depuis au moins 10 ans) et dont le revenu de l'activité est relativement élevé (supérieur ou égal à 2 fois le SNMG annuel).

Tableau 81 : variables discriminantes de l'activité-1 (couture et confection) et de l'activité-2 (préparation des aliments)

modalités	Signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
activité-1	couture et confection	4,3	0,38
taim-2	≥ 7 membres	3,3	0,12
revm-4	≥ 30000 da	7,3	0,21
CA-3	144 000/288 000 da	2,8	0,10
tad-raï-2	s'épanouir ou autre	7,0	0,28
client-2	particuliers/famille/voisins	0,4	0,29
activité-2	préparation des aliments	4,07	0,10
revm-0	sans revenu	6,3	0,17
taim-1	1/6 membres	2,2	0,12
tad-raï-1	Amélioration du pouvoir d'achat	5,3	0,28
client-1	entreprises privées/commerçants	0,4	0,29

Source : composé par nos soins sur la base de l'ACM

L'axe F2 (qui explique 15,6% de l'inertie totale) oppose l'**activité-1** (couture et confection) et l'**activité-2** (préparation de produits alimentaires). Il s'agit de modalités qui déterminent l'axe F2 puisque leurs contributions ainsi que leurs cosinus carrés sont les plus élevés sur cet axe (ils représentent respectivement 4,3% et 0,38 pour l'**activité-1** et 4,07 et 0,10 pour l'**activité-2**) et les valeurs test de celles-ci sont significatives sur cet axe (tableau 34. annexe 2). Les modalités proches de l'**activité-1** et ayant une meilleure représentation sur l'axe F2 (tableau 80) sont : taim-2 (≥ 7 membres), revm-4 (≥ 30000 DA), CA-3 (1 à 2 SNMG/an), tad-raï-2 (s'épanouir et autre) et client-2 (particuliers, famille et voisins). Les modalités situées de l'autre côté de l'axe F2 et ayant de fortes proximités avec la modalité **activité-2** sont : revm-0 ; taim-1 ; tad-raï-1 et client-1. Ces quatre modalités dont les valeurs test sont significatives (tableau 34. annexe 2) ont une bonne qualité de représentation sur cet axe (tableau 81).

Les travailleuses à domicile se livrant à l'activité de couture et de confection appartiennent à des familles nombreuses (7 membres et plus), disposant d'un revenu principal mensuel relativement élevé (1,5 à 2,5 fois le SNMG)⁶⁷ et qui disent assimiler l'activité à domicile à un loisir. Leur activité génère un CA non négligeable (variant entre 1 et 2 SNMG annuel) et vendent leur production à des particuliers et aux voisins.

En revanche, dans l'activité-2 (préparation de produits alimentaires), les travailleuses à domicile appartiennent plutôt à des ménages pauvres (sans revenu principal du ménage), de taille moyenne (6 membres au plus) et pour qui l'activité à domicile est l'unique source de revenu puisque la raison principale du travail à domicile est de subvenir aux besoins de la famille. Leur clientèle est représentée par les entreprises privées qui sous-traitent (commerçants).

1.2. Typologie des salariés : la segmentation salariés formels vs. salariés informels

Afin de cerner les caractéristiques saillantes des salariés du secteur informel, nous avons appliqué une ACM au sous-échantillon des 236 salariés du secteur privé non agricole. L'analyse a porté sur 11 variables pertinentes, soit 37 modalités. La variable à expliquer est l'inscription à la sécurité sociale, comportant deux modalités : **assu-1** (pour les salariés assurés ou formels) et **assu-2** (pour les salariés non assurés ou informels) et les variables explicatives (10) sont reprises dans le tableau 82.

⁶⁷ Le niveau relativement élevé du revenu principal du ménage pourrait s'expliquer par la présence au sein de celui-ci de plusieurs revenus (famille nombreuse).

Tableau 82 : variables retenues pour l'ACM des salariés du secteur privé non agricole

Variables	Abréviation	Nombre de modalités
Assurance des salariés (informalité)	assu	2
Sexe	sexe	2
Age	age	5
Situation matrimoniale	matr	2
Niveau d'instruction	inst	5
Ancienneté dans l'activité	tps	3
Secteur d'activité de l'activité principale	sect	4
Revenu mensuel de l'activité principale	revm	4
Volume horaire hebdomadaire	VHH	3
Statut dans l'emploi antérieur	stae	5
Exercice ou non d'une activité secondaire	ES	2
11 variables		37

Source : composé par nos soins

Les résultats de cette ACM sont donnés par le plan factoriel F1-F2 (56,75% de l'inertie) qui distingue clairement la modalité **assu-1** de la modalité **assu-2** (graphique 13. annexe 3) et synthétisés par le tableau 83.

Tableau 83 : variables discriminantes des salariés formels et des salariés informels

modalités	signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carrés
Assu-1	salariés formels	6,6	0,30
revm-2	12000/25000 da (1 à 2 SNMG)	1,69	0,06
age-3	30-39 ans	5,97	0,16
inst-5	supérieur	2,38	0,05
inst-3	secondaire	3,33	0,07
tps-2	4 à 10 ans	8,75	0,24
sect-2	industrie	10,44	0,29
VHH-2	Volume de travail : 40 H/semaine	2,0	0,05
Assu-2	salariés informels	9,29	0,30
revm-1	< 12 000 da (< 1 SNMG)	1,5	0,04
inst-2	moyen	0,7	0,01
tps-1	1 à 3 ans	1,8	0,09
sect-5	Services (commerce compris)	7,03	0,23

Source : composé par nos soins sur la base de l'ACM

L'axe F2 (11,65% de l'inertie totale) oppose la modalité **assu-1** (salariés formels) à la modalité **assu-2** (salariés informels). Ces deux modalités contribuent à la détermination de cet axe (les valeurs test sont significatives – tableau 36. annexe 2- et les contributions des modalités assu-1 et assu-2 sont respectivement 6,6% et 9,29%) et sont mieux représentées sur cet axe par rapport aux axes F1 ou F3 (le cosinus carré de chacune de ces deux modalités est de 0,30).

L'examen du graphique 13. annexe 3 permet de repérer les variables discriminantes de chacune de ces deux modalités en nous basant sur l'analyse des proximités. Les modalités les plus proches de la modalité **assu-1** (variable à expliquer) sont : revm-2 (1 à 2 SNMG), âge-3 (30-39 ans), inst-5 (supérieur), inst-3 (secondaire), tps-2 (4 à 10 ans) et sect-2 (industrie). Quatre modalités semblent directement liées à la modalité à expliquer **assu-2** (salariés informels) : sect-5 (services) ; revm-1 (< 1 SNMG) ; tps-1 (1 à 3 ans) et inst-2 (moyen) dont les contributions à l'axe F2 sont importantes et les valeurs test acceptables (tableaux 35 et 36. annexe 2).

Les salariés du secteur formel sont relativement âgés (plus de 30 ans) et disposant d'un niveau d'instruction élevé (secondaire et supérieur) ; il s'agit de salariés plutôt stables (exercent depuis au moins 4 ans), travaillant en moyenne 40 heures par semaine (durée légale) et exerçant dans le secteur de l'industrie où le salaire est au minimum égal au SNMG (12 000 DA).

En revanche, les salariés du secteur informel se distinguent par un faible niveau d'instruction et une faible rémunération (salaire inférieur au SNMG). Ils exercent, depuis peu de temps (3

ans au plus), dans le secteur des services (commerce compris) où l'emploi est précaire et la durée de travail flexible.

1.3. L'activité secondaire des salariés

L'ACM effectué sur l'échantillon des 601 salariés (du secteur public et privé) pour identifier les caractéristiques discriminantes des 33 salariés exerçant un emploi secondaire apporte peu d'autres informations par rapport à la description des caractéristiques de ces derniers (Cf. chapitre 5). En outre, les résultats d'une telle analyse, portant sur un effectif inférieur à 100 et représentant 5,4% de la population de l'échantillon, ne peuvent être significatifs.

Les salariés exerçant un emploi secondaire sont des salariés mariés, relativement âgés (30-49 ans) et dont la taille du ménage est moyenne (6 membres au plus). Il s'agit de salariés disposant d'un niveau d'instruction moyen (moyen-secondaire), exerçant dans les secteurs de l'administration, éducation et santé (fonctionnaires) et de l'industrie (ouvriers) et gagnant un salaire légèrement au dessus du SNMG (12 000 à 30 000 DA).

2. Les déterminants de l'informalité par le modèle de régression logistique

L'ACM nous a permis de caractériser des groupes plus ou moins homogènes au sein des actifs salariés et non salariés et d'identifier les variables discriminantes des actifs informels. Afin de modéliser la relation entre l'informalité des actifs salariés et non salariés (variable à expliquer) et les éventuelles variables explicatives (variables indépendantes), d'une part, et calculer les probabilités pour qu'un individu appartienne au groupe des informels (objectif de prédiction), nous avons recours à la méthode de régression logistique (binaire). Le choix de cette méthode est dicté par la nature de la variable dépendante (à expliquer), l'« informalité », qui est une variable qualitative et binaire dont les modalités sont : 0 (formel) et 1 (informel).

2.1. Les déterminants de l'informalité des non salariés

Pour déterminer les variables explicatives de l'informalité des entrepreneurs non agricoles (83 sur 226) et calculer les probabilités pour qu'un entrepreneur appartienne au groupe des informels, nous avons utilisé la régression logistique binaire. La méthode retenue est la méthode ascendante pas à pas (5 itérations) et le critère de choix du meilleur modèle s'est fait sur la base du rapport de maximum de vraisemblance qui a permis d'obtenir une bonne capacité prédictive puisqu'il classe correctement 75,7% de l'échantillon (tableau 84).

Les variables indépendantes (9) sont : le *sexe*, l'*âge*, le *niveau d'instruction*, le *statut dans l'emploi antérieur*, l'*ancienneté dans l'activité*, le *secteur d'activité*, le *lieu d'activité*, l'*effectif employé* et le *chiffre d'affaires*.

Tableau 84 : tableau de classification (a) pour les non salariés

Observé			Prévu		
			Informalité		Pourcentage correct
			Formels	Informels	
Etape 5	Informalité	Formels	116	27	81,1
		Informels	28	55	66,3
	Pourcentage global				75,7

(a) La valeur de césure est 0,500

Source : logiciel SPSS version 10.0

Césure : représente l'axe de probabilité qui classe les différentes modalités (formel/informel) observées et prévues. La valeur par défaut (probabilité de référence) est 0,5. La valeur de césure donne la qualité d'ajustement du modèle.

Le tableau 85 donne les variables explicatives retenues par le modèle, leurs coefficients de régression ainsi que le test de Wald et les rapports de cote.

L'âge : la probabilité d'être informel diminue avec l'âge. Les entrepreneurs âgés de 30 à 39 ans ont 2 fois moins de chances d'être informels par rapport aux entrepreneurs âgés de 20 à

29 ans. Ceux âgés de 40 à 49 ans ont 5 fois moins de chance d'être informels. Ceci conforte l'idée selon laquelle les actifs du secteur informel sont essentiellement jeunes.

Le niveau d'instruction : plus le niveau d'instruction de l'entrepreneur est élevé plus la probabilité pour qu'il soit informel diminue. Les entrepreneurs ayant un niveau d'instruction moyen ont 3 fois moins de chances d'être informels comparativement aux entrepreneurs sans instruction ou ayant un niveau primaire. Ceux ayant un niveau secondaire ou supérieur ont respectivement 10 et 15 fois moins de chance d'être informels.

L'ancienneté : l'informalité diminue avec l'ancienneté des entrepreneurs. Les entrepreneurs exerçant leur activité depuis au moins 4 ans ont 3 fois moins de chance d'être informels que ceux exerçant depuis moins de 4 ans. Les entrepreneurs exerçant depuis plus de 10 ans ont 4 fois moins de chance d'être informels.

Le lieu d'activité : les entrepreneurs exerçant leur activité sur le marché ou sur un chantier (BTP) ont une probabilité plus élevée d'être informels que les entrepreneurs exerçant dans un établissement ou un local professionnel (ceux exerçant sur le marché ont 6 fois plus de chance d'être informels et ceux exerçant sur chantier ont 13 fois plus de chances d'être informels).

L'effectif employé : la probabilité pour qu'une entreprise soit informelle diminue avec l'augmentation de l'effectif employé. Comparativement aux indépendants (0 employé), les entreprises de 1 à 4 employés et celles employant entre 5 et 9 personnes ont respectivement 3 et 4 fois moins de chance d'être informelles. La probabilité d'être informelle pour une entreprise de plus de 9 employés est quasiment nulle.

Tableau 85 : résultats des estimations pour les non salariés (régression logistique binaire)

variables	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 95,0%	
							Inférieur	Supérieur
Age			7,758	3	0,051			
20-29 ans (ref)								
30-39 ans	-0,616	0,450	1,876	1	0,171	0,540	0,224	1,304
40-49 ans	-1,696	0,617	7,551	1	0,006	0,183	0,055	0,615
50 ans et plus	-1,223	0,658	3,453	1	0,063	0,294	0,081	1,069
Instruction			18,752	4	0,001			
sans instruction- primaire (ref)								
moyen	-1,047	0,540	3,759	1	0,053	0,351	0,122	1,012
secondaire	-2,351	0,600	15,355	1	0,000	0,095	0,029	0,309
FP	-1,017	0,530	3,686	1	0,055	0,362	0,128	1,021
supérieur	-2,742	0,958	8,197	1	0,004	0,064	0,010	0,421
Ancienneté			8,635	2	0,013			
1 à 3 ans (ref)								
4 à 10 ans	-1,127	0,426	7,012	1	0,008	0,324	0,141	0,746
11 ans et plus	-1,396	0,563	6,155	1	0,013	0,248	0,082	0,746
Lieu			17,650	4	0,001			
établissement (ref)								
marché	1,864	1,020	3,339	1	0,068	6,447	0,873	47,592
chantier	2,605	0,801	10,564	1	0,001	13,531	2,813	65,099
Autre	-1,387	1,288	1,160	1	0,281	0,250	0,020	3,117
Effectif			9,089	3	0,028			
(0) employés (ref)								
1 à 4 employés	-1,071	0,375	8,145	1	0,004	0,343	0,164	,715
5 à 9 employés	-1,339	0,961	1,943	1	0,163	0,262	0,040	1,723
10 employés et plus	-10,695	18,400	0,338	1	0,561	0,000	0,000	1,0 E+11
Constante	2,356	0,606	15,133	1	0,000	10,554		

Réf. : modalité de référence

Source : résultats obtenus à l'aide du logiciel SPSS version 10.0

B : paramètre estimé dont le signe indique le sens de variation de la probabilité.

E.S : écart type du paramètre estimé B, il indique la qualité du modèle.

Signif : significativité du paramètre B (si inférieure ou égale à 5% voire à 10%)

Exp (B) : le rapport de cote (Odds Ratio) indique combien de fois («chances»), on a de connaître l'événement (la valeur 1 de la variable dépendante) quand on possède telle caractéristique de la variable indépendante plutôt que celle de référence.

IC pour Exp (B) 95% : intervalle de confiance pour Exp (B) à un niveau de confiance de 95%.

Wald : test statistique permettant de déterminer les paramètres significativement différents de 0 au seuil de 5% (ou 10%) dans le modèle.

Les variables non retenues dans le modèle sont : le *sexe*, le *statut dans l'emploi antérieur*, le *secteur d'activité* et le *chiffre d'affaire*.

Tableau 86 : variables non retenues dans le modèle (les non salariés)

Variables hors de l'équation	score	ddl	signif
Sexe (1)	1,080	1	0,299
Statut dans l'emploi antérieur	3,863	4	0,425
Secteur d'activité	1,660	3	0,646
Chiffre d'affaires	5,242	6	0,513
Statistiques globales	11,108	14	0,678

Source : obtenu à l'aide du logiciel SPSS version 10.0

Score : test statistique permettant de déterminer les variables significativement égales à 0 (hors équation ou non retenues dans le modèle), c'est-à-dire les variables n'ayant aucune influence sur le phénomène étudié.

ddl : nombre d'observations disponibles = total des modalités – 1 (modalité de référence). Nombre de paramètres à estimer pour chaque variable.

2.2. Les déterminants de l'informalité des salariés

Nous avons également utilisé la même méthode de régression logistique binaire pour déterminer les variables explicatives de l'informalité des salariés du secteur privé non agricole (98 sur 236) et calculer les probabilités pour qu'un salarié appartienne au groupe des informels. Les deux modalités de la variable dépendante (à expliquer) sont : 0 (formel) et 1 (informel). Le salarié formel correspond ici au salarié assuré et le salarié informel est défini comme un salarié non assuré, c'est-à-dire non déclaré à la caisse nationale de l'assurance sociale (CNAS).

Les variables explicatives (9) sont : le *sexe*, l'*âge*, le *statut matrimonial*, le *niveau d'instruction*, le *statut dans l'emploi antérieur*, l'*ancienneté dans le travail*, le *secteur d'activité*, le *revenu mensuel de l'activité principale* et le *volume de travail hebdomadaire*

Nous avons procédé selon deux méthodes, la *méthode ascendante pas à pas* et la *méthode descendante pas à pas*, et abouti à des résultats légèrement différents.

2.2.1. Les déterminants de l'informalité des salariés selon la méthode ascendante pas à pas

En utilisant la méthode ascendante pas à pas (4 itérations) sur la base de rapport de maximum de vraisemblance qui a permis d'obtenir une bonne capacité prédictive, il classifie correctement 77,1% de l'échantillon (tableau 87), le modèle permet de dégager 4 déterminants de l'informalité des salariés dont les coefficients de régression ainsi que le test de Wald et les rapports de cote sont donnés par le tableau 99.

Tableau 87 : tableau de classification (a) pour les salariés (méthode ascendante pas à pas)

Observé			Prévu		
			Informalité (assurance)		Pourcentage correct
			assuré (formel)	non assuré (informel)	
Etape 4	informalité	assuré (formel)	109	29	79.0
		non assuré (informel)	25	73	74.5
	Pourcentage global				77.1

(a) La valeur de césure est 0,500

Source : résultat obtenu à l'aide du logiciel SPSS version 13.0

Les variables explicatives retenues par le modèle (4) sont la *situation matrimoniale*, le *niveau d'instruction*, le *secteur d'activité* et le *salaire*.

La situation matrimoniale : les salariés célibataires (et veufs ou divorcés) ont une probabilité plus élevée d'être informels (non assurés). Ils ont 6 fois plus de chance par rapport aux salariés mariés d'appartenir au groupe des informels.

Le niveau d'instruction : plus le niveau d'instruction du salarié est élevé plus la probabilité pour qu'il soit informel diminue. Les salariés ayant un niveau d'instruction moyen ont 2 fois moins de chances d'être informels comparativement aux salariés sans instruction ou ayant un niveau primaire. Ceux ayant un niveau secondaire ou supérieur ont respectivement 5 et 13 fois moins de chance d'être informels.

Le secteur d'activité : les salariés exerçant dans les secteurs du BTP et des services ont plus de chance d'être informels par rapport à ceux activant dans le secteur de l'industrie. En revanche, ceux exerçant dans la fonction publique (administration, éducation et santé) ont moins de chances d'être informels. Les salariés du secteur public sont en effet tous déclarés à la CNAS (formels).

Le salaire : la probabilité d'être informel pour un salarié diminue avec l'augmentation du salaire. Les salariés percevant un revenu mensuel variant entre 12000 et 25000 DA (1 à 2 SNMG) ont 4 fois moins de chance d'être informels par rapport à ceux ayant un salaire inférieur au SNMG (12 000 DA). La probabilité d'être informels pour les salariés ayant un salaire supérieur ou égal à 50 000 DA (cadres et cadres supérieurs) est quasiment nulle. En effet, les salariés rémunérés en déca du SNMG sont ceux qui ne sont pas déclarés à la sécurité sociale par leurs employeurs alors que ceux qui perçoivent un salaire relativement élevé sont systématiquement assurés.

La constante du modèle est significative (**0,005**) et prend une valeur négative (**-1,645**). Ceci pourrait s'interpréter comme l'effet négatif de la réglementation sociale (obligeant les employeurs aussi bien publics que privés à déclarer leurs salariés à la caisse de l'assurance sociale) sur la probabilité d'être informels pour les salariés.

Tableau 88 : résultats des estimations (régression logistique binaire) pour les salariés (méthode ascendante pas à pas)

variables	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 95,0%	
							Inférieur	Supérieur
Statut matrimonial								
marié(ref)								
Célib-div-veuf	1,818	0,418	18,915	1	0,000	6,158	2,714	13,970
Instruction			13,156	4	0,011			
Sans inst-prim (ref)								
moyen	-0,648	0,492	1,733	1	0,188	0,523	0,199	1,373
secondaire	-1,497	0,585	6,540	1	0,011	0,224	0,071	0,705
FP	-0,885	0,514	2,961	1	0,085	0,413	0,151	1,131
supérieur	-2,573	0,784	10,785	1	0,001	0,076	0,016	0,354
Secteur d'activité			33,448	3	0,000			
industrie (ref)								
BTP	2,084	0,513	16,481	1	0,000	8,034	2,938	21,971
adm-édu-santé	-0,629	1,180	0,284	1	0,594	0,533	0,053	5,386
services	2,423	0,454	28,518	1	0,000	11,278	4,635	27,444
Revenu mensuel			13,422	3	0,004			
Moins 12 000 DA (ref)								
12000-25000 DA	-1,362	0,379	12,944	1	0,000	0,256	0,122	0,538
25000-50000 DA	-0,370	0,580	0,407	1	0,524	0,691	0,222	2,154
50000 DA et plus	-20,936	16812,217	0,000	1	0,999	0,000	0,000	.
Constante	-1,645	0,582	7,975	1	0,005	0,193		

Source : résultats obtenus à l'aide du logiciel SPSS version 13.0

Les variables non retenues sont : le sexe, l'âge, le statut dans l'emploi antérieur, l'ancienneté et le volume de travail hebdomadaire.

Tableau 89 : variables non retenues dans le modèle (salariés, méthode ascendante pas à pas)

Variables hors de l'équation	Score	ddl	Signif
sexe (1)	2,868	1	0,090
âge	6,509	4	0,164
ancienneté	0,653	2	0,721
VHH	3,622	2	0,164
statut dans l'emploi antérieur	2,379	4	0,666
Statistiques globales	14,179	13	0,361

Source : obtenu à l'aide du logiciel SPSS version 13.0

2.2.2. Les déterminants de l'informalité des salariés selon la méthode descendante pas à pas

L'utilisation de la méthode descendante pas à pas (4 itérations), en retenant le critère du rapport de maximum de vraisemblance qui donne également une bonne capacité prédictive (76,7% de l'échantillon sont correctement classifiés) a permis de dégager, outre le niveau d'instruction, le secteur d'activité et le salaire (identifiés par la méthode précédente), deux autres variables déterminantes de l'informalité (le sexe et l'âge).

Tableau 90 : tableau de classification (a) pour les salariés (méthode descendante pas à pas)

Observé			Prévu		
			Informalité (assurance)		Pourcentage correct
			assuré (formel)	non assuré (informel)	
Etape 4	informalité	assuré (formel)	110	28	79.7
		non assuré (informel)	27	71	72.4
	Pourcentage global				76.7

(a) La valeur de césure est 0,500

Source : résultat obtenu à l'aide du logiciel SPSS version 13.0

Ainsi, les variables explicatives retenues par le modèle (5) sont le *sexe*, l'*âge*, le *niveau d'instruction*, le *secteur d'activité* et le *revenu mensuel de l'activité principale* (tableau 91).

Le sexe : la probabilité d'être salarié informel est plus élevée chez les femmes. Ces dernières ont 3 fois plus de chance d'être informelles par rapport aux hommes.

Le niveau d'instruction : la probabilité d'être informel pour un salarié diminue avec l'élévation du niveau d'instruction. Les salariés ayant un niveau d'instruction moyen ont 2,4 fois moins de chance d'être informels comparativement aux salariés sans instruction ou ayant un niveau primaire. Ceux ayant un niveau secondaire ou supérieur ont respectivement 5 et 18 fois moins de chance d'être informels.

Le secteur d'activité : les salariés dans les secteurs du BTP et des services ont plus de chance d'être informels par rapport à ceux du secteur de l'industrie. En revanche, les fonctionnaires ont moins de chance d'être informels.

Le salaire : la probabilité d'être informel pour un salarié diminue avec l'augmentation du salaire. Les salariés percevant un revenu mensuel variant entre 12000 et 25000 DA (1 à 2 SNMG) ont 3 fois moins de chance d'être informels par rapport à ceux ayant un salaire inférieur au SNMG (12 000 DA). Comme dans le premier résultat, la probabilité d'être informels pour les salariés ayant un salaire supérieur ou égal à 50 000 DA (cadres et cadres supérieurs) est quasiment nulle.

Enfin, le modèle a retenu l'*âge* comme déterminant de l'informalité (la probabilité d'être informel diminue avec l'âge du salarié) mais il s'agit d'une variable non significative (0,99).

Tableau 91: résultats des estimations (régression logistique binaire) pour les salariés (méthode descendante pas à pas)

variables	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 95,0%	
							Inférieur	Supérieur
Sexe								
homme (ref)								
sexe (1) femme	1,092	0,642	2,894	1	0,089	2,981	0,847	10,492
Age			2,376	4	0,667			
15-20 ans (ref)								
20-29 ans	-20,913	13910,333	0,000	1	0,999	0,000	0,000	.
30-39 ans	-20,528	13910,333	0,000	1	0,999	0,000	0,000	.
40-49 ans	-20,934	13910,333	0,000	1	0,999	0,000	0,000	.
50 ans et plus	-21,884	13910,333	0,000	1	0,999	0,000	0,000	.
Instruction			12,846	4	0,012			
Sans inst-prim (ref)								
moyen	-0,878	0,570	2,372	1	0,124	0,416	0,136	1,270
secondaire	-1,656	0,661	6,268	1	0,012	0,191	0,052	0,698
FP	-0,919	0,587	2,446	1	0,118	0,399	0,126	1,262
supérieur	-2,887	0,870	11,007	1	0,001	0,056	0,010	0,307
Secteur d'activité			33,448	3	0,000			
industrie (ref)								
BTP	2,418	0,561	18,581	1	0,000	11,218	3,737	33,676
adm-édu-santé	-1,026	1,249	0,675	1	0,411	0,358	0,031	4,141
services	2,815	0,521	29,161	1	0,000	16,693	6,009	46,372
Revenu mensuel			7,469	3	0,058			
Moins 12 000 DA (ref)								
12000-25000 DA	-1,019	0,404	6,365	1	0,012	0,361	0,164	0,797
25000-50000 DA	-0,051	0,641	0,006	1	0,936	0,950	0,270	3,338
50000 DA et plus	-19,932	16746,482	0,000	1	0,999	0,000	0,000	.
Constante	18,827	13910,333	0,000	1	0,999	150099602,442		

Source : résultats obtenus à l'aide du logiciel SPSS version 13.0

Les variables non retenues dans le modèle sont : le *situation matrimoniale*, le *statut dans l'emploi antérieur*, l'*ancienneté* et le *volume de travail hebdomadaire*.

Tableau 92 : variables non retenues dans le modèle (salariés, méthode descendante pas à pas)

Variables hors de l'équation	Score	ddl	Signif
ancienneté (tps)	0,412	2	0,814
VHH	3,076	2	0,215
statut dans l'emploi antérieur (stea)	2,460	4	0,652
Statistiques globales	5,252	8	0,730

Source : obtenu à l'aide du logiciel SPSS version 13.0

On retient que les deux méthodes aboutissent à des déterminants communs de l'informalité des salariés ; il s'agit du niveau d'instruction, du secteur d'activité et du revenu mensuel des salariés. La première méthode (ascendante pas à pas) dégage un autre déterminant qui est la situation matrimoniale des salariés et la seconde (descendante pas à pas) permet d'identifier deux autres déterminants (le sexe et l'âge des salariés).

2.3. Les déterminants de l'activité secondaire

Nous avons utilisé la régression logistique binaire pour identifier les variables qui déterminent l'exercice d'un emploi secondaire par les salariés aussi bien du secteur public que privé (601). La variable dépendante (à expliquer) est également une variable qualitative et binaire dont les modalités sont : 0 (n'exerce pas d'emploi secondaire) et 1 (exerce un emploi secondaire). La méthode utilisée est la méthode descendante pas à pas (6 itérations) et le critère de choix du meilleur modèle s'est fait sur la base de rapport de vraisemblance qui a permis d'obtenir une bonne capacité prédictive puisqu'il classifie correctement 94,5% de l'échantillon.

Les variables explicatives introduites (7) sont : le *sexe* (sexe), l'*âge* (âge), la *taille du ménage* (taimen), le *statut matrimonial* (matr), le *niveau d'instruction* (inst), le *secteur d'activité de l'emploi principal* (sect) et le *revenu mensuel de l'activité principale* (rev1).

Tableau 93 : tableau de classification (a) pour l'activité secondaire

Observé			Prévu		
			Emploi secondaire		Pourcentage correct
			Non emploi secondaire	Oui emploi secondaire	
Etape 6	Emploi secondaire	Non emploi secondaire	568	0	100
		Oui emploi secondaire	33	0	0
	Pourcentage global				94,5

(a) La valeur de césure est 0,500

Source : résultat obtenu à l'aide du logiciel SPSS version 10.0

Tableau 94 : résultats des estimations pour les salariés exerçant une activité secondaire (régression logistique binaire)

variables	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 90,0%	
							Inférieur	Supérieur
Sexe								
Homme	0,982	0,555	3,129	1	0,077	2,670	1,071	6,652
Femme (ref)								
Secteur d'activité			14,180	4	0,007			
agriculture	-3,253	21,172	0,024	1	0,878	0,039	0,000	51447160142378,700
industrie	0,975	0,717	1,849	1	0,174	2,652	0,815	8,628
BTP	0,484	0,925	,274	1	0,601	1,623	0,355	7,428
adm-édu-santé	1,968	0,628	9,809	1	0,002	7,159	2,546	20,128
Services (ref)								
Constante	-4,931	0,787	39,297	1	0,000	0,007		

Source : résultats obtenus à l'aide du logiciel SPSS version 10.0

Les variables explicatives de l'exercice d'un emploi secondaire par les salariés sont le sexe (homme) et le secteur d'activité de l'emploi principal des salariés.

Le sexe : la probabilité d'exercer un emploi secondaire est plus élevée chez les hommes. Ces derniers ont 2,6 fois plus de chance d'exercer une activité secondaire par rapport aux femmes.

Le secteur d'activité : le secteur d'activité de l'emploi principal est également un facteur déterminant de l'activité secondaire. Parmi les secteurs discriminants de l'exercice d'une activité secondaire, figurent au premier plan le secteur de l'administration, de l'éducation et de la santé. Les salariés de ce secteur (fonctionnaires) ont 7 fois plus de chance d'avoir un emploi secondaire par rapport aux salariés du secteur des services (modalité de référence).

Les salariés du secteur industriel ont 2,6 fois plus de chance par rapport à leurs homologues du secteur des services d'exercer une activité secondaire.

La probabilité d'exercer un emploi secondaire est plus élevée dans les secteurs de l'administration (éducation et santé comprises) et de l'industrie par rapport aux autres secteurs (BTP, services et agriculture). Le faible niveau des rémunérations dans ces secteurs notamment dans l'administration publique ainsi que la disposition d'un temps libre relativement important par les fonctionnaires (notamment dans l'éducation nationale) semblent expliquer l'exercice d'un emploi secondaire par les fonctionnaires et à un degré moindre par les ouvriers. Dans le secteur de l'industrie, les salariés disposant de compétences techniques (techniciens, techniciens supérieurs et ingénieurs) peuvent utiliser celles-ci dans une activité secondaire, qui leur permet ainsi de valoriser leur revenu.

La constante du modèle (significative): l'existence d'une juridiction interdisant le cumul des fonctions ainsi que le caractère contraignant de la durée de travail dans le secteur formel (travail à temps plein) influe négativement sur la probabilité d'exercer une activité secondaire.

Les variables non retenues par le modèle sont: l'âge (âge), la *taille du ménage* (taimen), le *statut matrimonial* (matr), le *niveau d'instruction* (inst) et le *revenu mensuel de l'activité principale* (rev1).

3. Synthèse des principaux résultats obtenus

L'objet de cette section est de confronter les résultats obtenus par les deux méthodes utilisées aux hypothèses de départ relatives à la composition du secteur informel, au niveau des revenus et aux relations avec le secteur formel de l'économie du point de vue du financement (marché des capitaux), de l'approvisionnement et des débouchés (marché des biens) et de la main d'œuvre (marché du travail).

3.1. Composition du secteur informel : prédominance des femmes et des jeunes ?

L'analyse de la répartition des micro-entrepreneurs informels (travailleuses à domicile comprises) par genre révèle une prédominance des femmes qui représentent plus de la moitié (55%) de l'ensemble des actifs non salariés. Outre le sous-échantillon des travailleurs à domicile composé exclusivement de femmes (informels purs) et qui représente un quart de l'ensemble des entrepreneurs (formels et informels), l'analyse des correspondances multiples (ACM) réalisée sur le sous-échantillon des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile) a révélé la prédominance des femmes au sein du groupe des « informels hybrides » (la présence des femmes étant identifiée comme l'un des facteurs discriminants de ce groupe des informels).

Concernant la présence des femmes au sein des salariés informels, l'ACM effectuée sur ce sous-échantillon n'a pas retenu le genre (homme ou femme) comme facteur discriminant. En revanche, l'analyse de régression logistique (par la méthode descendante pas à pas) a retenu le sexe comme l'un des déterminants de l'informalité et montré que la probabilité d'être salarié informel est plus élevée chez les femmes qui ont 3 fois plus de chance d'être informelles par rapport aux hommes.

Quant aux salariés exerçant un emploi secondaire, l'analyse de régression logistique a montré que la probabilité d'exercer une activité secondaire est plus élevée chez les hommes que chez les femmes : les premiers ont 2,6 fois plus de chance d'exercer une activité secondaire par rapport aux secondes. Sur les 33 salariés exerçant une activité secondaire, près de 9 sur 10 sont des hommes.

Concernant l'âge des actifs informels, la variable est difficile à interpréter. L'ACM réalisée sur l'échantillon des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile) a montré que l'âge n'est pas un facteur discriminant des entrepreneurs informels. En revanche, l'analyse de régression

logistique montre que les entrepreneurs jeunes (moins de 30 ans) ont 2 fois plus de chance d'être informels par rapport aux entrepreneurs âgés de 30 à 39 ans et 5 fois par rapport à ceux âgés de 40 à 49 ans.

Quant au groupe des travailleuses à domicile (informels purs), l'ACM révèle deux situations différentes (tableau 96) ; les femmes prestataires de services sont plutôt jeunes (moins de 30 ans) et célibataires alors que les femmes s'occupant de la couture et confection à domicile et celles préparant des aliments destinés à la vente sont plutôt âgées (50 ans et plus) et mariées⁶⁸.

Concernant les actifs salariés (informels), l'ACM a montré que l'âge n'est pas discriminant. L'analyse de régression logistique réalisée sur le groupe des salariés (formels et informels) a identifié l'âge comme l'un des déterminants de l'informalité des salariés mais que celui-ci n'est pas significatif et donc ininterprétable.

Le niveau d'instruction des actifs informels varie selon le statut dans l'emploi (salarié informel *versus* non salarié informel) mais aussi selon les différents types d'informels (informels purs *versus* informels hybrides ; travailleuses à domicile prestataires de services *versus* travailleuses se livrant à des activités de transformation : couture et préparation des aliments).

Les ACM effectuées montrent que globalement les micro-entrepreneurs informels disposent d'un faible niveau d'instruction ; ceci est avéré pour les travailleuses à domicile dans les branches *couture et confection* et *préparation des aliments* dont le niveau est au plus égal au primaire. En revanche, les travailleuses à domicile prestataires de services disposent d'un niveau d'instruction plus élevé puisque ayant suivi une formation professionnelle (avec le niveau moyen ou secondaire). De même, le niveau d'instruction des salariés informels est légèrement plus élevé (niveau moyen) ainsi que celui des salariés concernés par un emploi secondaire (niveau moyen ou secondaire). L'analyse de régression logistique confirme ce constat ; aussi bien chez les entrepreneurs que chez les salariés, la probabilité d'être informel pour un individu varie en sens inverse du niveau d'instruction.

3.2. Niveau des revenus dans le secteur informel et motivations : prédominance des revenus de subsistance et différenciation entre revenus salariaux et revenus non salariaux

Le niveau des revenus dans le secteur informel varie selon le statut dans l'emploi (salarié ou non salarié). Les micro-entrepreneurs informels (hors travailleuses à domicile) se caractérisent par de faibles revenus : 1/2 à 1 SNMG/an (cas des informels purs). Ceux des informels hybrides sont plutôt moyens (1 à 3 SNMG/ an). Les travailleuses à domicile, précisément dans les activités de transformation (couture et confection et préparation des aliments) dégagent également un revenu non négligeable (CA compris entre 1 et 2 SNMG annuel). Ce niveau moyen du revenu du micro-entrepreneur informel (hybride notamment) s'expliquerait par le contournement de la réglementation socio-fiscale (non paiement des charges sociales à la CASNOS⁶⁹ et fiscales au fisc) ce qui lui permet de réduire ses coûts et de pérenniser ainsi son activité (Cf. chapitre 7). Contrairement à l'idée répandue, ces micro-entrepreneurs n'ont pas choisi de «se mettre à leur compte » par désir d'indépendance (ou pour rechercher un statut meilleur et/ ou des revenus élevés comme c'est le cas des entrepreneurs formels) mais plutôt pour gagner un revenu à même de subvenir à leurs besoins (logique de reproduction sociale *versus* logique d'accumulation ou de rente).

⁶⁸ Les travailleuses à domicile prestataires de services sont moins nombreuses et représentent 17% (14) de l'ensemble des travailleuses à domicile.

⁶⁹ Etant indépendants (n'employant aucun salarié), ils ne sont pas également concernés par le paiement des charges sociales sur les employés.

Les salaires pratiqués dans le secteur informel sont encore plus faibles (en déca du salaire national minimum garanti, qui est de 12 000 DA). Ce faible niveau des rémunérations des salariés du secteur informel, révélé par l'ACM, est également confirmé par l'analyse de régression logistique qui montre que la probabilité pour un salarié d'être informel varie en raison inverse du niveau de salaire.

Cette reconfiguration des revenus informels se rencontre pratiquement dans tous les pays en développement. Ainsi, au Maroc et en Tunisie, les revenus des entrepreneurs informels représentent respectivement 1,7 et 4,0 fois le salaire minimum dans ces pays alors que les salaires versés aux salariés du secteur informel sont sensiblement équivalents au salaire minimum (1 et 1,1 fois le salaire minimum) en 1997 [Charmes, 1997 et 2006].

L'emploi informel constitue une source de revenus d'appoint pour certains actifs : salariés pluri-actifs (le revenu secondaire des salariés exerçant une activité secondaire est dans deux cas sur trois inférieur au revenu de l'activité principale ; il en est supérieur dans un cas sur trois. Près de deux salariés pluriactifs sur trois travaillent pour leur propre compte dans l'activité secondaire- indépendants) et travailleuses à domicile dans la branche couture et confection⁷⁰ (tableaux 95 et 96 ci-après). Cependant l'emploi informel représente la principale sinon l'unique source de revenus pour d'autres actifs par ailleurs plus nombreux. C'est le cas notamment de l'ensemble des micro-entrepreneurs informels (hors travailleuses à domicile), des salariés informels et particulièrement des travailleuses à domicile préparant des aliments destinés à la vente.

3.3. Relations avec le secteur formel de l'économie : segmentation *versus* intégration

La segmentation des marchés du travail, des biens et des capitaux conforte la thèse dualiste du secteur informel [Lewis, 1954 ; Todaro, 1969 et Fields, 1975].

3.3.1. Relations sur le marché des biens

La clientèle des micro-entreprises informelles est constituée essentiellement de particuliers (ménages) et accessoirement d'entreprises privées formelles (c'est le cas des travailleuses à domicile préparant des aliments destinés à la vente). Les revenus (des ménages) servant à acheter la production du secteur informel proviennent davantage du secteur informel que du secteur formel (biens salariaux). Les lieux de vente des unités informelles (marchés populaires, ambulants, à domicile, trottoirs, rue) sont un indice du type de consommateur des produits du secteur informel (ménages aux revenus modestes voire informels).

Quant à la clientèle des travailleuses à domicile dans la branche préparation des aliments, elle est constituée essentiellement de micro-entreprises formelles (commerçants, restaurateurs) qui se contentent d'acheter uniquement la production des travailleuses à domicile sans fournir les inputs qui restent à la charge de ces dernières (sous-traitance horizontale).

En amont, les sources d'approvisionnement des micro-entreprises informelles sont soit exclusivement informelles (marché noir) ou combinées (grossistes et marché noir à la fois). Ceci traduit un certain degré d'intégration qui caractérise le marché informel des biens.

Notons enfin que les micro-entreprises sont confrontées au problème des débouchés (un tiers des micro-entrepreneurs enquêtés citent comme problème principal le manque de clients et plus d'un quart se plaint de la concurrence). Ce sont les micro-entrepreneurs informels qui souffrent le plus du manque de clientèle (42,1%). Ce problème de débouchés s'explique, d'une part, par l'insuffisance et l'irrégularité de la demande qui s'adresse à eux et d'autre part

⁷⁰ Le revenu principal du ménage de ces travailleuses à domicile est loin d'être négligeable (20 000 à 30 000 DA par mois voire plus de 30 000 DA) ; par ailleurs, celles-ci considèrent le travail à domicile comme un moyen d'épanouissement personnel.

par l'environnement fortement concurrentiel dans lequel évoluent ces entrepreneurs. En effet, l'absence de barrières à l'entrée (en capital et en qualification) qui caractérise le secteur informel induit une forte concurrence, qui se manifeste parfois par la pratique de faibles prix (12,4% des micro-entreprises enquêtées pratiquent des prix inférieurs à ceux du marché) ou encore par l'abandon de l'activité pour les moins compétitifs⁷¹.

3.3.2. Relations sur le marché des capitaux

A priori, le financement des micro-entreprises informelles semble totalement « informel » dans la mesure où le financement de la création d'activité est assuré grâce à l'épargne personnelle ou familiale à laquelle ils font également appel, en cas de besoin, pour le financement de l'activité courante (cycle d'exploitation). En outre, les micro-entrepreneurs se font régler au comptant (espèces) et le règlement des fournisseurs se fait également en espèces. Deux micro-entrepreneurs informels sur trois ne possèdent pas de compte bancaire ; sur l'ensemble des micro-entrepreneurs (formels et informels), plus de deux sur cinq (45%) n'ont pas de compte en banque. Ainsi, le secteur informel est totalement exclu du circuit bancaire et les autres modes de financement (crédit fournisseur, crédit client, crédit usuraire) sont très marginaux. Ceci ne signifie pas pour autant une dichotomie entre les deux secteurs du point de vue du financement des activités. L'analyse des trajectoires des actifs informels (Cf. chapitre 5) a montré qu'une proportion non négligeable des micro-entrepreneurs informels concernés par la mobilité (un tiers) provient directement du salariat du secteur formel (mobilité sectorielle et statutaire). C'est sans doute l'épargne salariale accumulée dans le secteur moderne (et également les indemnités de licenciement pour les salariés libérés par le processus de restructuration - dissolution du secteur public économique) qui aurait servi au financement de la création d'activités dans le secteur informel.

3.3.3. Relations sur le marché du travail

L'analyse des trajectoires socio-professionnelles des actifs informels (salariés et non salariés) (Cf. chapitre 5) a montré que les effectifs du secteur informel ont pour origine la population inoccupée (chômage et population inactive), c'est le cas notamment des *informels hybrides*, révélé par l'ACM, ou encore la population occupée (salariés) du secteur formel (mobilité sectorielle et statutaire). Il existe également des flux non négligeables en sens inverse c'est-à-dire du secteur informel vers le secteur formel (processus de formalisation). Ces différents flux témoignent de l'existence de liens, aussi faibles soient-ils, entre les deux marchés du travail. Cependant, l'existence d'une forte mobilité intra-sectorielle (du statut de salarié à celui d'indépendant) qui caractérise le secteur informel et qui concerne particulièrement les *informels purs* comme l'a montré l'ACM conforte la thèse dualiste du marché du travail.

Au total, la mobilité intra-sectorielle (ascendante et statutaire) qui caractérise le secteur informel (pur), la relative intégration du marché informel des biens et l'exclusion des activités informelles des circuits de financement bancaire, institutionnel ou semi-institutionnel ainsi que la faiblesse des revenus salariaux et non salariaux (particulièrement ceux des informels purs) remettent en question la thèse de l'intégration et renforcent la vision dualiste du secteur informel.

⁷¹ 14,5% des chômeurs, identifiés par l'enquête, ayant déjà travaillé étaient des micro-entrepreneurs.

Tableau 95 : récapitulatif des caractéristiques discriminantes des actifs informels identifiées par l'ACM et la régression logistique

Types informels		Types de variables	Variables discriminantes	Méthode d'analyse	
				ACM	RL
Micro-entrepreneurs informels	Informels purs	Tenue de comptabilité	Aucune comptabilité	XX	
		Lieu d'activité	rue	XX	
			Marché	X	X
			chantier		X
		Effectif employé	0 employé (indépendants)	XX	X
		Niveau d'instruction	faible (sans instruc-primaire)		X
		Age	jeunes		X
		Chiffre d'affaires par tête (revenu)	Très Faible (1/2-1 SNMG annuel)	X	
		Lieu d'approvisionnement (fournisseurs)	Pas d'approvisionnement	XX	
	Marché noir		X		
	Grossiste et marché noir		X		
	Raisons de choix de l'activité	Subvenir aux besoins	XX		
	Informels hybrides	Tenue de comptabilité	Comptabilité irrégulière	XX	
		genre	femmes	X	
		Situation matrimoniale	célibataires	X	
		ancienneté	Sans ancienneté (1 à 3 ans)	X	X
Secteur d'activité		Services (hors commerce)	X		
Chiffre d'affaires par tête (revenu)		Faible (1-3 SNMG annuel)	X		
Financement activité courante		Recours à la famille et amis	X		
Salariés informels		Genre	femmes		X
		Situation matrimoniale	célibataires		X
		Niveau d'instruction	moyen	X	X
		ancienneté	Sans ancienneté	X	
		Secteur d'activité	Services	X	X
			BTP		X
Niveau de salaire	Faible (< SNMG)	X	X		
Salariés exerçant un emploi secondaire		Genre	hommes		X
		Secteur d'activité (activité principale)	Administration		X

Source : composé par nos soins

Lire X : résultat obtenu par l'analyse d'un seul plan factoriel ; (XX) : résultat obtenu par l'analyse de deux plans factoriels.

Tableau 96 : typologie des travailleuses à domicile (ACM)

Types de travailleuses à domicile	TAD-1 (couture et confection)	TAD-2 (production des aliments)	TAD-3 (prestation de services)
<i>Variables discriminantes</i>			
Age	Agées (≥ 50 ans)	Agées (≥ 50 ans)	Jeunes (< 30 ans)
Situation matrimoniale	mariées	mariées	Célibataires
Taille du ménage	Famille nombreuse (≥7 membres)	Famille moyenne (1à 6 membres)	
Niveau d'instruction	Faible (sans instruction-primaire)	Faible (sans instruction-primaire)	Formation professionnelle
Revenu principal du ménage	Relat élevé (≥30000DA)	Sans revenu	
Ancienneté dans le travail	Anciennes (≥11 ans)	Anciennes (≥11 ans)	Sans ancienneté (1-3 ans)
Chiffre d'affaire (ou revenu individuel)	-Elevé (2 SNMG annuel) -Moyen (1 à 2 SNMG)	Elevé (2 SNMG annuel)	
Raisons d'exercice du travail à domicile	Epanouissement personnel	Amélioration du pouvoir d'achat du ménage	
Clientèle	Particuliers, famille et voisins	Entreprises privées (commerçants)	

Source : composé par nos soins

L'objectif visant à l'identification des caractéristiques discriminantes des actifs informels et la modélisation de la relation entre l'informalité des actifs et les différentes variables explicatives, nous a conduit à l'utilisation de deux méthodes d'analyse : l'analyse multidimensionnelle et l'analyse de régression logistique.

L'analyse multidimensionnelle (ACM) a permis d'établir une typologie des micro-entrepreneurs (hors travailleuses à domicile) se déclinant en trois catégories : *formels purs*, *informels hybrides* et *informels purs* ; et une typologie spécifique aux travailleuses à domicile permettant également de définir trois catégories distinctes : les *couturières*, les *prestataires de services*, et les *sous-traitantes* de produits alimentaires.

Ainsi, les informels purs (un cinquième de l'ensemble des entrepreneurs) sont essentiellement des indépendants, issus du salariat informel (mobilité intra-sectorielle) et se caractérisant par un très faible niveau d'instruction. Ils exercent leur activité dans des lieux spécifiques (rue, marché) et ne tiennent pas de comptabilité. Leur activité est sous-tendue par une logique de reproduction sociale d'où leur revenu faible et ils s'approvisionnent auprès du marché noir (moins coûteux).

Les informels hybrides, moins nombreux (16,8%), représentent un segment intermédiaire entre les entrepreneurs formels purs et les entrepreneurs informels purs. Leur statut semi-légal (possession d'un RC ou d'une autorisation administrative, tenue d'une comptabilité même irrégulière) ainsi que leur jeune âge les prédisposent à une éventuelle intégration dans le secteur formel de l'économie. Ils se caractérisent en outre par une forte présence des femmes, célibataires et opérant dans le secteur des services.

Le travail à domicile se décline en *prestataires de services* (jeunes, célibataires et disposant d'une compétence professionnelle) ; les *couturières* (âgées, mariées, analphabètes mais expérimentées et dont la production est destinée aux particuliers et le revenu moyen) et les *sous-traitantes* de produits alimentaires (âgées, mariées, analphabètes et dont la production est destinée aux commerçants et le revenu moyen).

Les salariés informels se distinguent globalement par la prédominance des femmes, célibataires et disposant d'un niveau d'instruction moyen. Ils exercent principalement dans le secteur des services, sans ancienneté, et perçoivent des salaires faibles. Les salariés pluriactifs se différencient par leur âge relativement avancé (30-49 ans), le statut matrimonial (mariés), la taille de leur ménage (1 à 6 membres), le secteur d'activité de l'emploi principal (administration, industrie) et enfin le niveau moyen du salaire de l'activité principale.

L'analyse de régression logistique a permis non seulement de confirmer bon nombre de résultats obtenus par l'analyse multidimensionnelle relatifs aux facteurs discriminants de l'informalité (lieu d'activité, taille de l'unité, niveau d'instruction, âge des actifs, ancienneté, genre, situation matrimoniale, secteur d'activité et niveau du revenu) mais aussi d'identifier les déterminants de l'informalité des salariés et des non salariés ainsi que de ceux exerçant une activité secondaire. Ainsi la probabilité pour un non salarié d'être informel varie en sens inverse de l'âge, du niveau d'instruction, de l'ancienneté et de l'effectif employé au sein de l'unité. Ceux exerçant leur activité dans des lieux spécifiques (marché, chantier) ont également une probabilité plus élevée d'être informels. Pour les salariés, la probabilité d'appartenir au groupe des informels est plus élevée chez les individus célibataires, disposant d'un faible niveau d'instruction et d'un faible salaire et exerçant dans certains secteurs d'activité (BTP et services). Les femmes ont une probabilité beaucoup plus élevée de faire partie des salariés informels. Enfin, la probabilité d'exercer une activité secondaire est plus élevée chez les hommes, fonctionnaires (administration, éducation et santé).

L'analyse des relations du secteur informel avec le reste de l'économie, qui a mis en évidence, d'une part, des liens de très faible intensité (notamment sur le marché du travail et le marché

des capitaux) et d'autre part la dynamique propre au secteur informel (mobilité intra-sectorielle de la main d'œuvre notamment) conduit à conforter la thèse de la segmentation entre les deux secteurs.

Après avoir cerné les caractéristiques saillantes des différents acteurs du secteur informel et le poids significatif de ce dernier, il convient maintenant de s'interroger sur les raisons qui poussent les individus à entrer dans le secteur informel. Ceci est d'autant nécessaire pour tenter de proposer des orientations de politique économique devant conduire à la formalisation (progressive) des activités informelles. C'est précisément l'objet du chapitre suivant qui, après une présentation de l'estimation de la taille du secteur informel, tente d'identifier les causes fondamentales de l'informalité et de formuler des recommandations à l'égard du secteur informel.

Chapitre 7

Taille du secteur informel, causes de l’informalité et politique économique

Chapitre 7 : Taille du secteur informel, causes de l'informalité et politique économique

L'ampleur du secteur informel conduit à s'interroger, d'une part, sur les causes à l'origine de son développement et d'autre part sur les mesures appropriées que les pouvoirs publics pourraient mettre en œuvre pour l'intégrer, de façon progressive, dans le cadre légal de l'économie. Ainsi, nous tentons dans ce chapitre, d'abord, de cerner et d'analyser les principales causes de l'informalité (réglementaires et économiques) (section 2) pour ensuite proposer, sur la base de ces dernières mais aussi des principales caractéristiques du secteur informel révélées par l'enquête menée à Bejaia, quelques mesures de politique économique en faveur du secteur informel (section 3). Ces deux sections sont précédées d'une estimation de la taille du secteur informel et de celle de l'emploi informel sur la base des données de l'enquête (section 1). Ceci est d'autant nécessaire pour mettre en évidence, d'une part, le poids significatif du phénomène dans la structure de l'emploi et d'autre part les différentes catégories de l'emploi informel.

1. Estimation de la taille du secteur informel et de l'emploi informel selon l'enquête ménages Bejaia

En nous référant aux définitions du BIT, nous tentons une estimation, sur la base des données de l'enquête menée à Bejaia, de la taille du secteur informel et de celle de l'emploi informel qui est une notion plus large que la première.

1.1. Le secteur informel

En retenant la définition stricte du BIT du secteur informel [ILO, 1993] qui prend en considération uniquement les actifs des entreprises du secteur informel, celui-ci engloberait 225 actifs (salariés et non salariés), soit 22% de l'emploi total non agricole et 32,4% de l'emploi total privé non agricole.

Tableau 97 : la taille du secteur informel à Bejaia (2007)

	Effectif	Effectif employé	Employeurs + employés
Formels purs (employeurs et indépendants)	143	333	476
Informels « purs »	45	27	72
Informels « purs » (y compris travailleuses à domicile)	126	27	153
Informels « hybrides »	38	34	72
Total informel	164	61	225
Total	226	394	620
% informel	36.7%	15.4%	36,2%
Emploi total non agricole	1021		
Emploi total privé non agricole	694		
Part du secteur informel dans l'emploi total non agricole	22,0%		
Part du secteur informel dans l'emploi total privé non agricole	32,4%		

Source : composé par nos soins

Les employeurs et indépendants formels « purs » (143) désignent les employeurs et indépendants qui sont à la fois immatriculés au registre de commerce (RC), affiliés à la caisse de sécurité sociale (CASNOS) et payant les impôts.

Les employeurs et indépendants informels « purs » (126 = 45 employeurs et indépendants hors travailleuses à domicile + 81 travailleuses à domicile) désignent les employeurs et indépendants qui sont ni immatriculés au registre de commerce (RC), ni affiliés à la caisse de sécurité sociale (CASNOS) et ne payent aucun impôt.

Les employeurs et indépendants informels « hybrides » (38) sont intermédiaires entre les formels purs et les informels purs ; ils désignent les employeurs et indépendants qui sont immatriculés au registre de commerce (RC) mais qui ne sont pas affiliés à la CASNOS et ne payent pas d'impôts.

Encadré 6 : Emploi non agricole et emploi privé non agricole à Bejaïa (2007)
Emploi total non agricole = employeurs et indépendants non agricoles (226) + travailleuses à domicile (81) + aides familiaux non agricoles (53) + salariés non agricoles du public et du privé (596) + apprentis (19) + travailleurs occasionnels (46) = 1021
Emploi total privé non agricole = employeurs et indépendants non agricoles (226) + travailleuses à domicile (81) + aides familiaux non agricoles (53) + salariés privés non agricoles (269) + apprentis (19) + travailleurs occasionnels (46) = 694

1.2. L'emploi informel

L'emploi informel [BIT, 2002] qui recouvre le secteur informel (emplois du secteur informel) et le travail non déclaré du secteur formel s'élèverait à 441 emplois, soit 43,1% de l'emploi total non agricole et 63,5% de l'emploi total privé non agricole. Ces résultats sont sensiblement équivalents à ceux de l'enquête emploi nationale de 2007 : 43,7% et 72,7% [ONS, 2008].

Tableau 98 : les catégories de l'emploi informel à Bejaïa (2007)

	Effectif	%
employeurs et indépendants informels « purs » + « hybrides » (hors travailleuse à domicile)	83	
travailleuses à domicile	81	
aides familiaux non agricoles (1)	53	
Apprentis	19	
Salariés (permanents et non permanents) non assurés du secteur privé non agricole (2)	131	
Emploi secondaire des salariés du secteur public et privé (3)	28	
Travailleurs occasionnels (4)	46	
Total emploi informel	441	
Emploi total non agricole	1021	
Emploi total privé non agricole	694	
Part de l'emploi informel dans l'emploi total non agricole		43,1
Part de l'emploi informel dans l'emploi total privé non agricole		63,5

Source : composé par nos soins

(1) Aides familiaux non agricoles (53) = aides familiaux agricoles et non agricoles (66) – Aides familiaux agricoles (13)

(2) Salariés (permanents et non permanents) non assurés du secteur privé non agricole (131) :

5 des 131 salariés non assurés du secteur privé non agricole exercent un emploi secondaire.

(3) Emploi secondaire des salariés du secteur public et privé (28) :

33 salariés (25 dans le secteur public et 8 dans le secteur privé) exercent un emploi secondaire. La différence (5=33-28) est comptabilisée parmi les salariés non assurés.

(4) Travailleurs occasionnels (46) :

46 des 262 chômeurs identifiés par l'enquête (soit 17,5%) ont déclaré exercer un travail occasionnel qui constitue leur principal moyen de subsistance.

2. Les coûts de la réglementation

Compte tenu de l'importance du secteur informel, il convient de s'interroger sur les facteurs qui favorisent le maintien des (micro) entreprises dans le secteur informel. En d'autres termes, il y a lieu de voir quels sont les facteurs qui empêchent ces entreprises de se formaliser (coûts de la légalité *versus* avantages de l'informalité).

La complexité des procédures d'enregistrement, les coûts relatifs à la création d'entreprises et les diverses contraintes (notamment socio-fiscales) pesant sur les entreprises en activité (coûts de la réglementation) sont autant de facteurs qui expliquent la nécessité pour la micro-entreprise de contourner (totalement ou partiellement) la réglementation administrative et socio-fiscale afin d'assurer sa pérennité.

2.1. Création et conditions d'activité des entreprises

En dépit des efforts engagés par l'Etat pour promouvoir l'investissement privé dans le cadre de la transition à l'économie de marché (code des investissements de 1993, loi d'orientation des PME de 2001...) et des mesures de simplification (notamment sur le plan fiscal) mises en œuvre depuis 2007 (Cf. chapitre 3), le cadre réglementaire et institutionnel lié à la création et au fonctionnement des entreprises privées demeure fortement contraignant⁷².

Le processus de création d'une entreprise privée est à la fois lourd, long et coûteux. Il nécessite, selon l'étude de la Banque mondiale [World Bank, 2008], 14 procédures impliquant plusieurs intervenants (administration fiscale, CNRC, notaire, CASNOS, CNAC, tribunal), dure 24 jours et coûte 13.2% du revenu annuel par habitant. Le capital minimum exigé pour la création de l'entreprise est également élevé et représente 45.2% du revenu annuel par habitant. Les conditions de création des entreprises sont moins contraignantes au Maroc et en Tunisie (tableau 100).

En effet, l'enregistrement administratif d'une entreprise (personne morale ou physique) en Algérie passe par l'accomplissement d'une multitude de formalités. Le dossier à fournir pour l'inscription de l'entreprise au registre de commerce comporte 8 documents⁷³ dont l'obtention auprès des différents services administratifs nécessite plusieurs jours (24 jours). En outre, les coûts relatifs au démarrage d'une entreprise (personne morale ou physique) sont divers et élevés. En plus des *frais d'immatriculation au registre de commerce* tant pour les personnes physiques que morales (tableau 99), l'entreprise, constituée en personne morale (SPA, SARL, SNC, EURL), doit supporter les *frais d'établissement des statuts de la société* (chez le notaire) variant, selon le capital social, de 5000 à 25000 DA et également les *droits d'enregistrement*, proportionnels au capital social⁷⁴ (avec un plafond de 80 000 DA).

Tableau 99 : tarifs applicables pour l'inscription au Registre de commerce

Type d'activité	Personnes physiques	Personnes morales	
	Montant en DA	Capital en DA	Montant en DA
Ambulant	2 080	Inférieur à 30 000	5 600
Détaillant	2 880	30 000 - 100 000	9 120
Grandes surfaces, Grossistes, Import- Export	4 320	100 001- 300 000	9 520
Prestation de service	3 520	300 001 et plus	9 760
Production-transformation	4 320		

Source : CNRC [2007]

Les entreprises sont confrontées également dans leur activité à plusieurs contraintes. L'obtention d'une licence commerciale (permis de construire pour une entreprise de BTP par

⁷² Dans le classement des pays en matière de « facilité de faire des affaires », qu'effectue la Banque mondiale chaque année, depuis 2004, l'Algérie occupe en 2008 la position 125 sur un total de 178 pays, loin derrière la Tunisie, classée au 88^{ème} rang [Word Bank, 2008].

⁷³ Il s'agit de : 1/ demande signée, établie sur des formulaires fournis par le centre national du registre du commerce ; 2/ acte de propriété du local commercial ou contrat de location notarié (au nom de la société) ; 3/ 2 exemplaires des statuts portant création de la société (société morale) ou l'extrait d'acte de naissance (pour une personne physique) ; 4/ copie de l'insertion des statuts de la société au BOAL et dans un quotidien national (Avis) ; 5/ extrait d'acte de naissance et extrait du casier judiciaire des gérants, administrateurs, membres du directoire ou membres du conseil de surveillance ou l'extrait du casier judiciaire n° 3 pour les personnes physiques ; 6/ quittance justifiant l'acquittement des droits de timbre selon la législation en vigueur (4.000 DA) ; 7/ reçu de versement des droits d'immatriculation au RC tel que fixé par la réglementation en vigueur ; 8/ agrément ou autorisation délivrée par les administrations compétentes, lorsqu'il s'agit de l'exercice d'une activité ou profession réglementée.

⁷⁴ Le montant du capital social varie selon le type de société : 30 000 DA au minimum pour une SNC ; 100 000 DA pour une SARL. Pour une SPA, les apports en numéraire sont partiellement libérés et représentent un quart du minimum légal.

exemple) nécessite 240 jours (163 au Maroc et 93 en Tunisie) et coûte 57.8% du revenu annuel par habitant. Le transfert de propriété (vente ou achat d'un bien immobilier ou foncier) est aussi une opération compliquée, nécessitant 14 procédures (8 au Maroc et 5 en Tunisie), dure près de 2 mois (47 jours au Maroc et 49 jours en Tunisie) et coûte 7.5% de la valeur du bien (4.9% au Maroc et 6.1% en Tunisie). L'exécution d'un contrat (règlement d'un différend judiciaire par exemple) nécessite 47 procédures et une durée de près de 2 ans (630 jours). En outre, le coût de recouvrement d'une créance impayée, en termes de frais de justice, représente une part importante de celle-ci (17.4%). Enfin, Le processus de fermeture ou de mise en faillite d'une entreprise est excessivement long (2.5 ans) et coûte 7% de la valeur du patrimoine.

Tableau 100 : création et conditions d'activité d'une PME en 2007 (Algérie, Maroc et Tunisie)

	Algérie	Maroc	Tunisie
Création d'entreprise			
Procédures (nombre)	14	6	10
Durée (jours)	24	12	11
Coût (% de revenu par habitant*)	13.2	11.5	8.3
Capital minimum (% de revenu par habitant)	45.2	59.8	25.3
Octroi licences**			
Procédures (nombre)	22	19	20
Durée (jours)	240	163	93
Coût (% revenu par habitant)	57.8	334.7	922.1
Embauche des travailleurs***			
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	100	28
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	40	40
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	50	80
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	48	63	49
Coût des avantages extra-salariaux (% salaire)	27	19	22
Coût du licenciement (semaines de salaire)	17	85	17
Transfert de propriété			
Procédures (nombre)	14	8	5
Durée (jours)	51	47	49
Coût (% de la valeur du bien)	7.5	4.9	6.1
Paiement des taxes et impôts			
Paiements (nombre / année)	33	28	46
Durée (heures / année)	451	358	268
Total à payer (% bénéfice brut)	72.6	53.1	
Exécution de contrats			
Procédures (nombre)	47	40	39
Durée (jours)	630	615	565
Coût (% de la créance)	17.4	25.2	21.8
Fermeture d'entreprise			
Durée (années)	2.5	1.8	1.3
Coût (% de la valeur du patrimoine)	7	18	7
Taux de recouvrement (cents par dollar)	41.7	35.5	51.5

Source: *Doing Business2008* [World Bank, 2008]

**Doing Business* 2008 utilise le revenu par habitant de 2006 exprimé en dollars US courants (celui-ci est de 7426 USD pour l'Algérie).

** L'octroi de licence (commerciale) concerne uniquement le secteur de la construction (conditions d'obtention d'un permis de construire)

*** Chacun des 4 indices prend des valeurs comprises entre 0 et 100, plus la valeur est élevée (proche de 100) plus la réglementation est rigide. L'Indice de difficulté de recruter se rapporte à l'interdiction ou non des CDD pour les emplois permanents. L'Indice de rigidité des horaires se rapporte à la soumission ou non du travail de nuit et du travail le week end à restriction, à la semaine de travail et à la pratique des heures supplémentaires. L'Indice de difficulté de licencier renvoie à l'obligation d'informer ou non un tiers (organisme public), de disposer ou non d'une autorisation pour licencier. L'Indice de rigidité de l'emploi est une moyenne des 3 indices précédents. Le Coût des avantages extra-salariaux, exprimé en % du salaire de l'employé, mesure toutes les prestations sociales (assurance-maladie, maternité, allocations familiales...) ainsi que les charges salariales liées à l'embauche d'un employé. Le Coût du licenciement, exprimé en semaines de salaires, mesure le coût des exigences en matière de préavis au licenciement et des indemnités de départ et de licenciement.

2.2. Affiliation et charges sociales

L'affiliation à la Caisse de l'Assurance Sociale des Non Salariés (CASNOS) est assujettie à l'inscription au RC (copie de RC) pour les commerçants (ou à la Chambre Nationale de l'Artisanat et des Métiers pour les artisans et à la Chambre Nationale de l'Agriculture pour les agriculteurs) ; à la déclaration de l'entreprise aux services des impôts (certificat d'existence) et à la présentation d'une fiche d'état civil (fiche familiale ou extrait de naissance).

Les entreprises en activité sont soumises à des cotisations sociales (à la CASNOS) élevées qui représentent 15% du bénéfice imposable (avec un minimum de 21600 DA - ancien SNMG annuel- et un maximum de 122 000 DA). En outre, sur les 35% des cotisations des salariés à la CNAS, 26% (du salaire de poste) sont à la charge de l'employeur. Enfin, l'entreprise n'ayant pas d'apprentis et n'assurant pas de formation continue pour ses salariés (ce qui est le cas de la quasi-totalité des micro-entreprises) est soumise à deux types de taxes (taxe d'apprentissage et taxe de formation continue) qui représente chacune 0,5% de la masse salariale globale.

Un tiers des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile) n'est pas affilié à la CASNOS (enquête Bejaia). La non affiliation s'explique essentiellement par le niveau élevé des cotisations sociales (3 cas sur 5) mais aussi par les formalités nécessaires à l'affiliation ou l'ignorance.

Tableau 101: motifs de non affiliation à la CASNOS des employeurs et indépendants informels (hors travailleuses à domicile)

Raisons de non affiliation	Nombre	%
Formalités compliquées	12	15.5
Niveau élevé des cotisations sociales	46	59.7
Ne voit pas la nécessité	9	11.6
Autres raisons	10	12.9
Total	77⁷⁵	100

Source : enquête Bejaia, 2007

Il faut noter, cependant, que la réglementation du travail est moins rigide en Algérie qu'au Maroc et en Tunisie et les travailleurs bénéficient globalement d'une bonne protection sociale (assurance maladie, maternité, allocations familiales). Les coûts de licenciement, exprimés en semaines de salaire, sont également modérés (17 en Algérie et 85 au Maroc) (tableau 100).

2.3. Charges fiscales des entreprises

En matière de fiscalité, une entreprise en Algérie doit effectuer 33 paiements (taxes et impôts) par an (28 au Maroc et 46 en Tunisie) représentant près des trois quart (72.6%) du bénéfice brut de l'entreprise (53.1% au Maroc et 61% en Tunisie) (tableau 100).

Les entreprises relevant du régime forfaitaire sont soumises depuis le 31/12/2007 à un impôt unique (Impôt Forfaitaire Unique) qui remplace l'IRG, la TVA et la TAP. Son taux est de 12% pour les activités de prestation de services et 6% pour les activités d'achat et de revente en l'état et de production. Les entreprises relevant du régime réel sont soumises à 3 types d'impôts : TVA (17% pour le taux normal et 7% pour le taux réduit), IBS (25 %, taux réduit 12.5 % sur le bénéfice réinvesti) et la TAP (2%) (encadré 7).

⁷⁵ Le total des actifs informels est de 83, la différence (83-77 = 6) constitue les données manquantes.

Encadré 7 : Régimes fiscaux applicables aux entreprises

Le régime forfaitaire est applicable aux personnes physiques dont le CA est inférieur aux seuils suivants : CA < 2.5 millions de DA pour les activités d'achat et de revente et de production ; CA < 1.5 millions de DA pour les activités de prestation de services ; CA < 3 millions de DA pour les activités cumulées.

Le régime réel est applicable aux personnes morales (SNC, SARL, EURL, SPA) dont le CA est supérieur ou égal aux seuils suivants : CA ≥ 2.5 millions de DA pour les activités d'achat et de revente et de production ; CA ≥ 1.5 millions de DA pour les activités de prestation de services ; CA ≥ 3 millions de DA pour les activités cumulées.

2.4. L'informalité comme seul moyen de maintien de l'activité

Afin de mieux comprendre les raisons profondes qui poussent les (micro) entreprises informelles à contourner la réglementation socio-fiscale et à rester ainsi dans le cadre informel, nous avons examiné des études de cas portant sur l'analyse des comptes d'exploitation de trois entreprises informelles⁷⁶ exerçant dans les branches de services et de l'artisanat (plomberie, tissage et coiffure).

2.4.1. Cas d'une micro-entreprise de prestation de services (indépendant et associé)

Tableau 102 : Indépendant et associé : services (plomberie)

Année 2006	Dinars
Total des ventes	956000
Vente de produits	
Prestation de services	956000
Coûts directs	25000
Achat des produits	
Main d'œuvre (mobilisable au besoin)	
Autres	25000
Marge brute	931000
Coûts Indirects	782000
Salaires réguliers (nets)	
Charges sociales pour les salariés	
Prélèvements du chef d'entreprise/associé	748000
Loyer, eau, électricité	
Frais de bureau, téléphone	24000
Transport	
Maintenance et réparation	
Provisions pour dépréciation	10000
Bénéfice d'exploitation	149000
Frais financiers	
Impôts	
Charges sociales chef d'entreprise	
Bénéfice Net	149000

Source : élaboré à partir des données de l'enquête FIDES

Le bénéfice net (149 000 DA) correspond à 15,6% du chiffre d'affaires (956 000 DA).

Le chiffre d'affaires (CA) par tête s'élève à (950 000/2 =) 478 000 DA et le revenu de chaque actif (prélèvement du chef d'entreprise et de l'associé), dans l'hypothèse d'un revenu identique s'élève à 374 000 DA (748 000/2), soit l'équivalent de 2,5 SNMG (le SNMG annuel est de 144 000 DA).

⁷⁶ Ces trois entreprises sont extraites de l'échantillon de l'enquête menée par la GTZ dans le cadre du programme DEVED (DEveloppement Economique Durable) auprès de 186 entreprises dans quatre grandes villes (Alger-Blida, Oran, Annaba, Ghardaïa) et leur zone périurbaine en 2006. Les comptes d'exploitation ont été reconstitués à partir de données issues de l'enquête qualitative (portant sur une dizaine d'entreprises) ayant suivi l'enquête quantitative [Adair et Bellache, 2008].

Le bénéfice net avant déduction de l'impôt constitue la base de calcul des **charges sociales** (CASNOS) dont le taux de prélèvement est de **15%** (minimum de 21 600 DA).

Si les charges sociales (CASNOS) étaient prélevées au taux de 15% (minimum de 21 600 DA), le bénéfice net s'élèverait à $(149\ 000 - 21\ 600 \times 2 =) 105\ 600$ DA.

Le bénéfice net de l'entreprise (105 600 DA) correspondrait alors à 11,04% du chiffre d'affaires (956 000 DA), ce qui semble compatible avec la viabilité de l'entreprise, mais ne lui permet pas de financer de l'investissement d'équipement.

Pour maintenir un bénéfice net à 15,6%, le chef d'entreprise et l'associé devraient réduire le montant des charges sociales de leur revenu qui s'élèverait alors à $(374\ 000 - 21\ 600 =) 352\ 400$ DA.

L'entreprise est redevable de **l'impôt forfaitaire de 12%** qui s'applique à l'activité de prestation de services, lorsque le chiffre d'affaires (CA) est inférieur à 1,5 millions DA, ce qui est le cas.

Si l'impôt forfaitaire sur le chiffre d'affaires (CA) était prélevé au taux de 12%, le CA net d'impôt s'élèverait à $(956\ 000 - 114\ 720 =) 841\ 280$ DA.

Le prélèvement de l'impôt (114 720 DA) amputerait très fortement le bénéfice hors charges sociales $(149\ 000 - 114\ 720)$ ou complètement le bénéfice, charges sociales déduites $(105\ 600 - 114\ 720)$. Dans l'hypothèse où le bénéfice net est maintenu, le prélèvement de l'impôt amputerait le revenu du chef d'entreprise et de l'associé hors charges sociales $(374\ 000 - 114\ 720 = 259\ 280$ DA, soit **1,8 SNMG**), et à fortiori le revenu charges sociales déduites $(352\ 400 - 114\ 720 = 237\ 680$ DA, soit **1,65 SNMG**).

Les prélèvements de charges sociales et fiscales représentent donc $(374\ 000 - 237\ 680 / 374\ 000)$ **36,63% du revenu** de l'entrepreneur.

2.4.2. Cas d'une micro-entreprise artisanale de production (travailleuse à domicile)

Tableau 103 : **Travailleuse à domicile : artisanat (tisserande)**

Année 2006	<i>Dinars</i>
Total des ventes	141250
vente tapis et gandouras	99250
commande broderies	40000
apprenties	2000
Coûts directs	27500
Achat pour tapis et gandouras	27500
Autres	0
Marge brute	(113750)
Coûts Indirects	1000
Salaires réguliers (nets)	0
Prélèvements	0
Loyer, eau, électricité	0
Frais de bureau, téléphone	0
Transport	0
Maintenance et réparation	0
Provisions pour dépréciation	1000
Bénéfice d'exploitation	112000
Frais financiers	0
Impôts	0
Charges sociales chef d'entreprise	0
Bénéfice Net	112000

Source : élaboré à partir des données de l'enquête FIDES

Le bénéfice net (112 000 DA) correspond à 79,3% du chiffre d'affaires (141 250 DA). Ce ratio s'explique par l'absence de coûts d'équipement et de charges fixes.

Le bénéfice net avant déduction de l'impôt constitue la base de calcul des charges sociales (CASNOS) dont le taux de prélèvement est de 15% (minimum de 21 600 DA).

Si **les charges sociales (CASNOS)** étaient prélevées au taux de **15%** (minimum de 21 600 DA), le bénéfice net s'élèverait à $(112\ 000 - 21\ 600 =) 90\ 400$ DA, soit **0,625 SNMG**.

Le bénéfice net de l'entreprise (90 400 DA) ne lui permet pas de financer de l'investissement d'équipement.

L'entreprise est redevable **de l'impôt forfaitaire de 6%** qui s'applique à l'activité de production, lorsque le chiffre d'affaires (CA) est inférieur à 2,5 millions de DA, ce qui est le cas.

Si l'impôt forfaitaire sur le chiffre d'affaires (CA) était prélevé au taux de 6%, le CA net d'impôt s'élèverait à $(141\ 250 - 8460 =) 132790$.

Le prélèvement de l'impôt (8460 DA) amputerait le bénéfice hors charges sociales $(112\ 000 - 8460 = 103\ 540)$ ou le bénéfice charges sociales déduites $(90\ 400 - 8460 = 81\ 940)$. Dans le premier cas, le revenu de l'indépendante s'élèverait à 103 540 DA, soit **0,71 SNMG**. Dans le second cas, le revenu de l'indépendante s'élèverait à 81 940 DA, soit **0,57 SNMG**.

Les prélèvements de charges sociales et fiscales représentent donc $(112\ 000 - 30\ 060 / 112\ 000)$, soit **26,8% du revenu** de l'indépendante qui ne peut les financer.

2.4.3. Cas d'une micro-entreprise de prestation de services (coiffure à domicile)

Tableau 104 : Travailleuse à domicile : services (coiffure)

Année 2006	Dinars
Total des ventes	79000
Ventes de produits	0
Prestations de services	79000
Coûts directs	10000
Achats des produits	9880
Main d'œuvre (mobilisable au besoin)	
Autres	
Marge brute	69000
Coûts Indirects	15000
Salaires réguliers	0
Prélèvements des associés	0
Loyer	0
Frais de bureau	0
Eau, Electricité, Téléphone	13000
Transport	0
Maintenance et réparation	0
Provisions pour dépréciation	2000
Bénéfice d'exploitation	54000
Frais financiers	0
Impôts et taxes	0
Charges sociales chef d'entreprise	0
Bénéfice net	54000

Source : élaboré à partir des données de l'enquête FIDES

Le bénéfice net (54 000 DA) correspond à 68,35% du chiffre d'affaires (79 000 DA). Ce ratio s'explique par l'absence de coûts d'équipement et de charges fixes.

Le bénéfice net avant déduction de l'impôt constitue la base de calcul des charges sociales (CASNOS) dont le taux de prélèvement est de 15% (minimum de 21 600 DA).

Si **les charges sociales (CASNOS)** étaient prélevées au taux de **15%** (minimum de 21 600 DA), le bénéfice net s'élèverait à $(54\ 000 - 21\ 600 =) 32\ 400$ DA, soit **0,225 SNMG**.

Le bénéfice net de l'entreprise (32 400 DA) ne lui permet pas de financer de l'investissement d'équipement.

L'entreprise est redevable de **l'impôt forfaitaire de 12%** qui s'applique à l'activité de prestation de services, lorsque le chiffre d'affaires (CA) est inférieur à 1,5 millions DA, ce qui est le cas.

Si l'impôt forfaitaire sur le chiffre d'affaires (CA) était prélevé au taux de 12%, le CA net d'impôt s'élèverait à $(79\ 000 - 9480) = 69\ 520$ DA.

Le prélèvement de l'impôt (9480 DA) amputerait le bénéfice hors charges sociales (54 000 – 9480) ou le bénéfice charges sociales déduites (32 400 - 9480). Dans le premier cas, le revenu de l'indépendante s'élèverait à 44 520 DA, soit **0,30 SNMG**. Dans le second cas, le revenu de l'indépendante s'élèverait à 22 920 DA, soit **0,15 SNMG**.

Les **prélèvements de charges sociales et fiscales** représentent donc $(54\ 000 - 30\ 080 / 54\ 000)$ **57,55% du revenu** de l'indépendante qui ne peut les financer.

L'analyse des comptes d'exploitation de ces trois entreprises informelles révèle ainsi leur précarité financière et leur incapacité (structurelle) à faire face aux charges socio-fiscales. Les calculs effectués montrent que les prélèvements⁷⁷ de charges sociales et fiscales représentent un tiers voire plus de la moitié du revenu de la micro-entreprise. Le paiement de ces charges amputerait ainsi fortement le revenu du micro-entrepreneur (qui représenterait au moins 0,15 SNMG annuel et au plus 1,6 SNMG annuel) ou conduirait dans certains cas à la disparition de l'activité. L'informalité procède donc d'un calcul rationnel du micro-entrepreneur qui, pour assurer la pérennité de son activité et s'assurer un revenu suffisant, contourne totalement ou partiellement la réglementation.

3. Orientations de politique économique

Avant d'esquisser quelques orientations à suivre en matière de politique économique en faveur du secteur informel, il convient d'abord de rappeler brièvement ses caractéristiques saillantes ainsi que les principales contraintes qui entravent son développement.

3.1. Caractéristiques et contraintes du secteur informel

L'enquête menée à Bejaia a permis, d'une part, de mettre en évidence le poids significatif du secteur informel et d'autre part d'identifier ses différents segments ainsi que leurs caractéristiques. Celles-ci se rapportent aussi bien aux unités de production qu'au profil des actifs (micro-entrepreneurs et employés).

Les unités informelles se caractérisent essentiellement par leur *très petite taille*. Elles sont représentées majoritairement par les indépendants (sans employés). 95% des entreprises privées (formelles et informelles) emploient moins de 5 salariés (celles employant moins de 10 salariés représentent 97% et celles n'employant aucun salarié- indépendants- représentent 60%). La prédominance des micro-unités serait le signe d'un blocage de la croissance des petites entreprises. Ces unités informelles opèrent dans les *services*, le *commerce*, le *BTP* et le *textile* et dans des lieux d'activité spécifiques : la *rue*, le *marché*, sur *chantier* et à *domicile*. Ceci s'explique entre autres par les difficultés d'accès des micro-entreprises à des locaux professionnels (problème du foncier). L'absence d'enregistrement (administratif, fiscal et social) concerne près de la moitié des micro-entreprises (travailleuses à domicile comprises). *L'enregistrement augmente avec le niveau d'instruction de l'entrepreneur, la taille de l'unité (effectif employé) ainsi que son chiffre d'affaires (CA)*. Ces unités se caractérisent également par l'*absence de comptabilité* (informels purs) ou sa *tenue de façon incomplète et irrégulière* (informels hybrides). Cet état de fait peut s'expliquer par le faible niveau d'instruction des entrepreneurs mais aussi par le faible niveau de leur activité.

⁷⁷ Ces prélèvements ne tiennent pas compte des coûts associés à l'immatriculation au RC.

L'épargne personnelle et familiale (financement informel) est la principale source de financement des activités informelles. Ainsi, les micro-entreprises informelles et à un degré moindre les micro-entreprises formelles sont exclues du financement bancaire ainsi que des dispositifs publics de soutien aux entreprises (ANSEJ, CNAC et ANGEM notamment). La demande adressée aux unités du secteur informel relève essentiellement du consommateur final (au pouvoir d'achat limité) et l'approvisionnement en matières premières et équipements se fait aussi bien au niveau du marché informel que formel.

Enfin, les micro-entreprises informelles (mais aussi formelles) sont confrontées essentiellement au problème des débouchés, du poids des charges socio-fiscales et des difficultés d'accès au financement et la *logique de reproduction sociale* au sein du secteur informel prime sur la *logique d'accumulation*.

Les actifs du secteur informel se caractérisent globalement par leur *jeunesse* (salariés et non salariés), un *faible niveau d'instruction* et une *forte présence des femmes*. Ces dernières représentent un tiers des micro-entrepreneurs informels et leur activité relève essentiellement du travail à domicile (un segment important du secteur informel). Les femmes sont également très nombreuses au sein du salariat informel. Cet état de fait traduit la difficulté d'accès des femmes au marché du travail formel.

3.2. Actions en direction du secteur informel

En raison de sa contribution à l'emploi et au revenu, le secteur informel doit bénéficier d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics qui doivent mettre en œuvre des mesures appropriées pour améliorer son efficacité économique et favoriser ainsi son intégration dans l'économie formelle. Toute politique en direction du secteur informel doit tenir compte à la fois de son hétérogénéité (non salariés, salariés, travail à domicile, pluri-activité), de ses caractéristiques saillantes ainsi que des principales contraintes qui entravent son développement. Ainsi, nous tentons, sur la base des résultats de notre enquête mais aussi des idées suggérées par certaines études sur le secteur informel, de proposer quelques orientations de politique d'accompagnement du secteur informel en Algérie dans le but de favoriser son intégration à l'économie formelle. Celle-ci doit toucher globalement cinq volets : le cadre réglementaire et institutionnel des (micro) entreprises, le marché du crédit (financement), le marché foncier et immobilier, l'information et la formation professionnelle et enfin le marché des biens et services (problème des débouchés).

3.2.1. Assouplissement du cadre réglementaire et institutionnel

Le non enregistrement administratif des micro-entreprises informelles s'explique à la fois par la complexité des procédures administratives et la précarité des revenus des micro-entrepreneurs ainsi que leur faible niveau d'instruction. Celui-ci explique dans une large mesure leur manque d'informations ainsi que leur méconnaissance des avantages de l'enregistrement.

Il appartient donc à l'Etat de faciliter l'enregistrement des entreprises en simplifiant les procédures d'enregistrement (réduction de la durée et du coût des procédures ainsi que le nombre de documents nécessaires à l'enregistrement). Ceci passe par la généralisation du «guichet unique» instauré partiellement au niveau de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)⁷⁸ et la concrétisation du projet de création de *centres de facilitation des PME* (encadré 8). Pour être efficace, cette mesure de simplification doit

⁷⁸ Le «guichet unique» de l'ANDI au niveau de Bejaia centralise pour le moment les services des impôts, des domaines, du centre national de registre de commerce (CNRC) et de la commune, relatifs à la création d'entreprises. Les autres services (l'Environnement, les banques, la CASNOS...) ne sont pas encore intégrés au guichet de l'ANDI.

s'accompagner d'actions d'informations sur les avantages que procure l'enregistrement (accès au financement bancaire et aux marchés publics, avantages fiscaux et parafiscaux, assistance technique, etc.).

Sur le plan fiscal, il est nécessaire de mettre en place une fiscalité souple et adaptée aux spécificités et capacités financières des micro-entreprises. Celle-ci, compte tenu de la non tenue de la comptabilité par la quasi-totalité des micro-entreprises, peut consister en la généralisation de l'imposition au forfait à l'ensemble des micro-entreprises, la fusion de l'ensemble des impôts et taxes en un seul impôt et l'octroi d'une franchise fiscale pendant les premières années d'activité (à l'image de ce qui se fait dans le cadre du dispositif ANSEJ). La mise en place en 2007 de l'Impôt Unique Forfaitaire (IUF) qui remplace l'IRG, la TVA et la TAP s'inscrit dans cette démarche mais son taux élevé (notamment pour les activités de services, 12%) est fortement pénalisant pour les micro-entreprises.

S'agissant de l'affiliation à la sécurité sociale, comme nous l'avons montré précédemment, la faiblesse du revenu de la micro-entreprise informelle ne permet pas de payer des cotisations sociales aussi élevées (15% du bénéfice imposable) d'où la nécessité de réduire le taux de cotisation à un niveau supportable par la micro-entreprise (5% par exemple). Aussi, l'Etat doit développer des actions d'informations et de sensibilisation sur les avantages de l'affiliation à la sécurité sociale (droit à la retraite et à l'assurance maladie).

Encadré 8 : Les centres de facilitation

Les *Centres de facilitation des PME*, sont des établissements publics à caractère administratif (EPA), dotés de la personnalité morale et de l'autonomie financière et placés sous la tutelle du ministre de la PMEA. Ils visent entre autres à faciliter les démarches administratives et réglementaires des entreprises à travers un guichet centralisé et adapté aux besoins des entrepreneurs et créateurs d'entreprises; offrir des services en matière de conseil dans les fonctions de gestion, marketing, repérage de marchés, gestion des ressources humaines ...; vulgariser les dispositifs d'aide et de soutien aux PME ; aider à l'innovation et au transfert de technologie par la couverture totale ou partielle des frais engagés avec les laboratoires de recherche pour développer des projets innovants [Décret exécutif n°03-79 du 25 février 2003 fixant la nature juridique, les missions et l'organisation des centres de facilitation des PME].

3.2.2. Faciliter l'accès au financement

Outre le problème des débouchés (insuffisance de la demande), l'accès au financement est l'un des principaux obstacles au développement des micro-entreprises informelles.

Compte tenu de l'exclusion de la micro-entreprise (informelle) du financement bancaire traditionnel, il est nécessaire de mettre en place des financements alternatifs adaptés aux spécificités des micro-entreprises. L'obtention d'un crédit bancaire exige non seulement l'enregistrement (administratif, fiscal et social) de l'entreprise et la tenue d'une comptabilité complète et détaillée par celle-ci (présentation des bilans comptables et financiers) mais aussi des garanties à la banque (nantissement, hypothèque sur biens immobiliers ou fonciers) que la micro-entreprise ne peut présenter. Il y a lieu donc de développer la micro-finance à travers la création d'institutions de micro-finance (IMF), qui non seulement aident au financement des unités informelles mais contribuent aussi à la formation des micro-entrepreneurs (rôle d'accompagnement).

La création d'une banque spécialisée dans le financement de l'artisanat et de la micro-entreprise peut également constituer une solution au problème de financement des micro-entreprises, discriminées par les banques classiques. La mise en place d'un fonds de soutien

aux petites activités artisanales est également souhaitable pour soutenir par exemple l'acquisition d'équipements et outils de production, des matières premières ou encore l'extension de l'activité, à la manière du Fonds national de promotion des activités de l'artisanat traditionnel (FNPAAT) mais élargi à l'ensemble des activités artisanales.

3.2.3. Faciliter l'accès au foncier et à l'immobilier

L'analyse de régression logistique que nous avons réalisée sur les non salariés a montré que le lieu d'exercice de l'activité est un des déterminants de l'informalité. Les micro-entrepreneurs informels sont en général dépourvus de locaux et exercent ainsi leur activité dans la rue, sur le marché ou encore à domicile. Ceci traduit un problème d'accès au foncier pour non seulement les micro-entreprises informelles mais aussi formelles⁷⁹. Celui-ci trouve son explication dans les prix élevés du foncier notamment dans les villes mais aussi dans l'impossibilité d'accéder à de petites assiettes foncières adaptées à la taille des micro-entreprises⁸⁰. Enfin, la multiplicité des intervenants administratifs en matière d'accès au foncier (les Domaines, la Commune, l'Agence foncière, l'ANDI...) est également de nature à décourager l'accès des entreprises au foncier industriel et commercial⁸¹.

3.2.4. Faciliter l'accès au marché des biens

L'insuffisance et l'irrégularité de la demande constituent le principal problème des micro-entreprises aussi bien formelles qu'informelles. L'Etat peut intervenir dans ce domaine en facilitant, d'une part, l'accès des micro-entreprises aux marchés publics notamment ceux relevant des collectivités locales et d'autre part en encourageant la sous-traitance.

Concernant l'accès aux marchés publics, il y a lieu, d'une part, d'assouplir les procédures et les conditions de soumission (encadré 4) pour permettre à un grand nombre de micro-entreprises d'y accéder et d'autre part de suggérer aux collectivités locales et organismes publics de réserver une quote-part des marchés (10 à 20% par exemple) aux micro-entreprises⁸². Compte tenu du développement de la sous-traitance (informelle)⁸³, notamment dans le secteur du BTP, il convient de promouvoir (quand cela est possible) des appels d'offre en plusieurs lots (lots fractionnés) et permettre ainsi aux petites entreprises de soumissionner. Le développement de la sous-traitance au profit des micro-entreprises passe également par la création de bourses de sous-traitance⁸⁴ destinées à mener des actions de recherche

⁷⁹ La décision de construction de 100 locaux commerciaux au niveau de chaque commune dans le cadre du premier plan gouvernemental de relance économique (1999-2004), non seulement ne règle pas le problème de toutes les micro-entreprises notamment celles exerçant des activités de transformation (vu l'exiguïté des locaux, plutôt destinés aux activités de petit commerce et de certains services) mais que cette offre s'avère très insuffisante par rapport à la demande notamment dans les grandes communes urbaines.

⁸⁰ Pour l'accès au foncier, la quote-part financière des investisseurs est unique et applicable pour tout projet. Ceci pénalise fortement les petites entreprises qui, compte tenu de leurs moyens financiers limités, ne peuvent accéder à des assiettes foncières dont le prix dépasse largement leurs moyens.

⁸¹ Pour remédier à ce problème, un réaménagement réglementaire a été introduit récemment (2008) dans la gestion du foncier industriel et consistant en la centralisation de sa gestion au niveau des agences foncières de wilaya mais ceci tarde toujours à se concrétiser sur le terrain.

⁸² L'une des fonctions de la *Small Business Administration* (SBA), une agence spécialisée dans la promotion de la petite entreprise aux Etats Unies et créée dans le sillage de la loi intitulée «*Small Business Act*» (1953) est l'aide à l'accession des petites entreprises aux marchés publics en incitant voire même en obligeant les agences fédérales et les organismes publics à réserver une part des appels d'offre aux PME/PMI. Les autres missions de l'agence consistent en l'assistance financière, technique et en conseil [Verstraete et Saporta, 2006].

⁸³ En dépit des dispositions du code des marchés publics qui limitent le recours à la sous-traitance (encadré 9), celle-ci est largement pratiquée par les entreprises attributaires du marché, qui pour abaisser les coûts de réalisation font exécuter une ou plusieurs parties du marché par des sous-traitants informels.

⁸⁴ La gestion des bourses de sous-traitance est confiée au *Conseil national chargé de la promotion de la sous-traitance*, présidé par le ministre de la PME et institué par le Décret exécutif n°03-188 du 22 Avril 2003 portant composition, organisation et fonctionnement de cette instance.

d'opportunités auprès des donneurs d'ordre (demande) et la mise en place de contrats de sous-traitance au profit des micro-entreprises (offre).

Encadré 9 : Conditions de soumission aux marchés publics et sous-traitance

La soumission à un marché public est conditionnée par, d'une part, la présentation de plusieurs documents administratifs (10 en moyenne) : les statuts de l'entreprise, le registre de commerce (ou l'agrément pour certaines professions libérales), les bilans financiers, l'attestation de domiciliation bancaire (références bancaires de l'entreprise), l'extrait de rôle (attestation fiscale), l'attestation de l'affiliation à un organisme social (affiliation à la CASNOS), l'attestation de l'affiliation à la sécurité sociale - CNAS - (pour les employés de l'entreprise), l'extrait de casier judiciaire, l'attestation de bonne exécution (sorte de CV de l'entreprise) et la catégorie de l'entreprise (capacités techniques financières et humaines de l'entreprise) et d'autre part la présentation de garanties financières : paiement d'une caution de soumission (1% au minimum du montant de la soumission) ainsi que d'une caution de bonne exécution du marché (5 à 10% du montant du marché) [Décret présidentiel n°2002-250 du 24 juillet 2002 portant réglementation des marchés publics, modifié et complété par le Décret présidentiel n°2003-301 du 11/09/2003, JORA n°55 du 14/09/2003]. La caution de soumission est destinée à « garantir l'engagement du soumissionnaire pendant la durée de la validité de l'offre contre son éventuel retrait ou la modification de son offre ».

La possibilité de recours à la sous-traitance des marchés publics est limitée du fait de sa soumission à des conditions : le choix du sous-traitant doit être obligatoirement et préalablement approuvé par le service contractant et le champs d'intervention de la sous-traitance (la partie sous-traitée du marché) doit être prévue dans le marché, enfin l'entreprise qui sous-traite est la seule responsable vis-à-vis du service contractant de l'exécution de la partie sous-traitée du marché (articles 95 et 96 du code des marchés publics).

3.2.5. Faciliter l'accès à la formation et à l'information

Le faible niveau de formation et d'information (corrélé au niveau d'instruction) des entrepreneurs informels explique dans une large mesure la faiblesse des revenus de leur activité ainsi que le non enregistrement de celle-ci, c'est pourquoi la formation des actifs informels doit constituer l'axe central de toute politique visant la formalisation des activités informelles.

Ainsi, pour améliorer la rentabilité des unités informelles et inciter à leur formalisation, l'Etat doit mener des actions d'information et de formation en direction des actifs du secteur informel (formation aux techniques de gestion, de calcul des coûts, de marketing...). Ces actions de formation, pour être efficaces, doivent être menées en partenariat avec les chambres professionnelles (CAM, CCI), des associations professionnelles et éventuellement des collectivités locales qui ont une meilleure connaissance de la situation spécifique des micro-entreprises présentes sur leur territoire.

La formation de ces actifs peut se faire selon diverses modalités : sessions de formation au sein des chambres professionnelles⁸⁵, organisation de stages de formation de courte durée au niveau des centres de formation professionnelle ou encore l'incitation à la création de regroupements de petites entreprises à l'instar des *systèmes productifs locaux (SPL)*, des

⁸⁵ L'une des missions de la Chambre de l'Artisanat et des Métiers (CAM) consiste en l'organisation d'actions de formation et de perfectionnement au profit des artisans (Ordonnance 96-01 du 10/11/1996 fixant les règles régissant l'artisanat et les métiers).

nuclei et des *pépinières d'entreprises*, et qui constituent des cadres favorables au développement de la formation des entrepreneurs, de l'échange d'expériences et d'informations diverses (encadré 5).

Encadré 10 : Système productif local, Nucleus et pépinière d'entreprises en Algérie

Un *système productif local (SPL)* est un regroupement de plusieurs micro-entreprises autour d'une activité principale et autour duquel se greffent divers organismes (administratifs, financiers, techniques). Cette forme d'organisation des entreprises est de nature à apporter de multiples avantages aux micro-entreprises : réalisation d'économies externes (réduction des coûts de transport mais aussi des coûts de formation grâce au développement d'une culture d'apprentissage favorable à la transmission des savoirs faire), développement de la coopération entre les différentes unités (échange d'informations et d'expériences, projets collectifs, achats groupés de matières premières et d'équipements...) ainsi que l'assistance technique, financière et organisationnelle apportée par les organismes publics et financiers engagés dans cette dynamique relationnelle.

Un *nucleus* est un réseau d'entreprises ou d'artisans (6 à 20) appartenant au même secteur ou ayant des préoccupations communes et proches géographiquement, animé par un conseiller (un formateur du BIT par exemple). Ce dernier assure des formations aux artisans (formation aux techniques de gestion, à la comptabilité, au marketing, etc.) et diffuse les informations nécessaires aux entreprises : informations administratives (avantages de certains dispositifs publics pour les micro-entreprises), techniques et financières. En outre, comme le SPL, le réseau nucleus permet l'échange des informations et des expériences entre les micro-entrepreneurs, l'identification des différents problèmes ainsi que la comparaison entre les entreprises (*Benchmarking*).

Ces formes de regroupement d'entreprises ont commencé à se développer ces dernières années (depuis 2007) en Algérie. Ainsi, 7 SPL ont été créés sous l'impulsion du Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat (MPMEA) dont un dans la branche de la poterie céramique à Bejaia ainsi que 32 Nuclei regroupant 1200 entreprises (dont 9 à Bejaia, regroupant 225 petites entreprises et animés par trois animateurs formés par le BIT) par les Chambres de l'Artisanat et des Métiers en collaboration avec la GTZ (notamment sa composante AAPOP : Appui aux Associations Professionnelles et Organisations Patronales).

Une *Pépinière d'entreprises* est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) placée sous la tutelle du ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat (PMEA) et dotée d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle est chargée de l'aide et du soutien aux PME (sur le plan de la formation, du financement et du conseil et poursuit les objectifs suivants :

- « - développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat ;
- participer à l'animation économique dans le lieu d'implantation ;
- favoriser l'émergence de projets innovants ;
- apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises ;
- pérenniser les activités accompagnées ;
- inciter les entreprises à mieux se structurer ;
- devenir, à moyen terme, un élément de la stratégie de développement économique au niveau de son implantation » [Décret exécutif n° 03-78 du 25/02/2003 portant statut-type des pépinières d'entreprises, JORA, n°13 du 26/02/2003].

Le développement du secteur informel (près d'un quart de l'emploi total non agricole ; plus d'un tiers des micro-entreprises sont informelles, selon l'enquête menée à Bejaia) trouve son explication dans des facteurs divers (structurels, réglementaires et conjoncturels) et appelle de la part des pouvoirs publics des mesures de politique économique appropriées. Ainsi, le phénomène s'explique non seulement par des facteurs institutionnels et réglementaires-complexité et coût des procédures réglementaires- [World Bank, 2008 ; De Soto, 1994] ou encore conjoncturels (liés à la transition économique en cours) mais aussi et surtout par des facteurs structurels, liés à la fois à la structure de la micro-entreprise informelle et au profil de son propriétaire. La précarité du revenu du micro-entrepreneur (liée à l'irrégularité et l'insuffisance de la demande ainsi qu'aux difficultés d'accès au financement qui limitent l'investissement) et la faiblesse du capital humain de celui-ci (qui limite l'accès à l'information et la maîtrise des techniques élémentaires de gestion et de marketing) le conduisent à échapper totalement ou partiellement à la réglementation en vue de s'assurer un revenu suffisant, voire de subsistance.

Compte tenu de l'hétérogénéité qui caractérise le secteur informel, l'Etat doit mettre en œuvre une politique appropriée, tenant compte des différents segments de celui-ci, de la situation de leurs actifs et des motivations et logiques qui animent ces derniers ainsi que du degré d'articulation de chaque segment avec le reste de l'économie. Les pouvoirs publics doivent donc mener des actions différenciées et ciblées, devant concerner en priorité les micro-entreprises (productives), présentant des potentialités de croissance (en terme d'emploi et de revenu), des prédispositions entrepreneuriales et un minimum de liens (administratifs, commerciaux) avec le secteur officiel de l'économie (les *informels hybrides* par exemple). En matière de politique de soutien financier par exemple, il convient de cibler et d'orienter les crédits vers les micro-entreprises ayant un fort potentiel en matière d'emploi et de revenu, des débouchés solvables et qui sont animées par une logique d'accumulation⁸⁶.

En raison de la forte présence des jeunes mais aussi des femmes⁸⁷ au sein des actifs du secteur informel, une importance particulière doit être accordée à ces deux catégories dans toute politique visant ce secteur. Ainsi, il y a lieu de définir une politique de formation professionnelle incitative pour les jeunes afin de faciliter leur accès au marché de travail formel. Pour les femmes, vu l'importance du travail à domicile, il convient à la fois de mettre en place des dispositifs publics pour encadrer et inciter à la formalisation leur activité (dans le cadre de l'auto-emploi)⁸⁸ et de mettre en œuvre d'autres mesures visant à faciliter leur accès au marché de travail formel (travail salarié).

⁸⁶ L'expérience de certains pays comme le Maroc et la Tunisie [Alami, 2006 ; Ben Zakour, 1998] montre qu'une politique de crédits indifférenciée en faveur des micro-entreprises, ne tenant pas compte des spécificités de ces dernières s'avère souvent inefficace. Les crédits accordés aux micro-entrepreneurs et artisans animés par une logique de reproduction sociale sont rarement utilisés à des fins productives ou d'accumulation mais plutôt détournés vers la consommation.

⁸⁷ Le taux de chômage des moins de 20 ans, en 2007, s'élève à 31,3% et le taux de chômage féminin est de 18,3% (12,9% pour les hommes) [ONS, 2008].

⁸⁸ Les femmes ne représentent que 15% de l'ensemble des micro-entrepreneurs financés dans le cadre du dispositif ANSEJ au niveau national en 2007 [Adair et Bellache, 2008, 2009].

Conclusion générale

CONCLUSION GENERALE

La croissance de l'emploi informel dans la plupart des économies en développement fait de celui-ci une composante structurelle des marchés du travail de ces économies. Certains auteurs vont plus loin en considérant l'emploi informel comme la norme, et non l'exception, dans de nombreux pays en développement ou en transition où celui-ci représente entre 50 et 80% de l'emploi total non agricole [Jutting et Laiglesia, 2009].

Les controverses, déjà anciennes, sur son rôle dans l'économie et la société, se poursuivent et s'affinent au fil du temps, témoignant ainsi de la complexité du phénomène. Certains auteurs le perçoivent de façon positive, au regard du dynamisme des micro-entreprises informelles et de leur contribution à l'emploi notamment dans certains pays en développement où les capacités de création d'emplois par le secteur formel sont limitées [BIT, 2002; Charmes, 1997]. D'autres considèrent son expansion comme un signe de dysfonctionnement de l'économie formelle et de l'inadaptation des réglementations publiques [De Soto, 2004] ou l'assimilent à un nouveau mode de production capitaliste [Castells et Portes, 1989] ou encore à une forme de concurrence parasitaire [Lewis, 2004]. Quelques auteurs, le considèrent, en revanche, comme un secteur marginal qui sert de refuge à des individus exclus du marché du travail formel notamment en période de crise économique [Lautier, 1994 ; Roubaud, 1994].

Concernant le cas spécifique de l'Algérie, les différentes approches développées pour appréhender le phénomène de l'économie informelle s'inscrivent globalement dans le sillage des courants de pensée évoqués : « petite production marchande » dynamique ; économie parallèle comme conséquence des dysfonctionnements de l'économie administrée ; économie illégale et parasitaire.

Au delà des spécificités géographiques, historiques et économiques des champs étudiés [Archambault et Greffe, 1984] et des *a priori* des auteurs, cette diversité d'appréciation s'explique par « la difficulté à préciser les contours du secteur informel » [Barthélemy, 1998 ; Roubaud, 1994] - du fait notamment de la diversité des situations qu'il recouvre et des différents liens qu'il entretient avec le reste de l'économie.

Pour contourner cette difficulté, bon nombre de ces approches appréhendent le secteur informel comme un ensemble homogène ou se focalisent sur un segment particulier du vaste champ que recouvre celui-ci. Or, le secteur informel, comme nous l'avons montré pour le cas de l'Algérie, est un **secteur hétérogène** qui recouvre une diversité de segments (micro-entreprises diverses, travail à domicile, pluriactivité...) mais aussi un **phénomène évolutif** dont la forme et la dimension dépendent de la structure économique et sociale du moment et du niveau de développement économique (informel de misère lié à la situation coloniale, informel spéculatif lié à l'économie administrée et informel de survie et de complément lié à la phase de transition à l'économie de marché).

Concernant le poids du secteur informel dans l'économie, nous avons vu que celui-ci a connu une expansion remarquable à partir des années 1990, suite notamment à la mise en œuvre des réformes économiques libérales qui ont induit une compression de l'emploi public marchand et un essor du secteur privé dominé par la micro-entreprise et l'auto-emploi qui relève, selon la définition du BIT, du secteur informel. Les estimations, au niveau national, de la taille du celui-ci, au sens de la définition du BIT [ILO, 1993], qui repose sur plusieurs critères (taille de l'unité économique, statut dans la profession, absence d'enregistrement statistique ou réglementaire, non tenue d'une comptabilité et statut juridique), ont abouti à des résultats disparates mais révélateurs du poids significatif du phénomène. Ces résultats fortement variables révèlent les limites d'une définition monocritère et la nécessité de lui substituer une approche multicritère pour mieux cerner le phénomène.

Ainsi, en utilisant cette approche multicritère (3 critères : administratif, fiscal et social), sur la base des données de l'enquête de Bejaia, nous avons abouti, d'une part, à un résultat plus modéré (22% de l'emploi total non agricole; 36,7% de l'ensemble des micro-entreprises) et d'autre part à l'identification d'un **secteur informel pur** et d'un **secteur informel hybride**. Le premier, qui regroupe les micro-entrepreneurs non enregistrés, non affiliés à la sécurité sociale et ne payant aucun impôt, représentent 20% de l'ensemble des entrepreneurs et le deuxième secteur (16,8%) regroupe les micro-entrepreneurs enregistrés (au RC) mais non affiliés et non imposés. Il apparaît donc que la taille du secteur informel n'est pas aussi importante, du moins dans le cas de la wilaya de Bejaia, comme le laissent supposer les approches monocritères.

En revanche, les estimations de l'emploi informel, un concept plus large et plus pertinent que celui du secteur informel [Charmes, 2002, 2006], réalisées sur la base de l'enquête emploi 2007 de l'ONS (enquête nationale) et de l'enquête ménages 2007 de Bejaia (enquête locale) ont abouti sensiblement au même résultat (43% de l'emploi total non agricole en 2007). Ce résultat est corroboré par une autre estimation qui donne un taux de 41,3% durant la période 2000-2007 [Jutting et Laiglesia, 2009]. Ceci montre les limites du concept de secteur informel et la nécessité, suggérée par ailleurs par certains auteurs [BIT, 2002 ; Charmes, 2002, 2006 et 2009], de lui substituer ce concept d'emploi informel qui inclut, outre les emplois du secteur informel, les emplois non déclarés au sein des entreprises du secteur formel.

L'objet de notre thèse consistait à analyser le secteur informel en Algérie pour comprendre s'il s'agit d'un secteur prépondérant et dynamique ou s'il constitue au contraire un secteur marginal et de subsistance.

Pour cela, nous avons formulé cinq hypothèses que nous avons tenté de vérifier sur la base des données de l'enquête que nous avons réalisée au niveau de la wilaya de Bejaia, une région très peuplée et qui abrite un nombre important de PME.

La première hypothèse considère que le secteur informel ne constitue pas un secteur dynamique et attractif pour des individus déjà insérés dans le secteur formel mais plutôt un secteur refuge pour les exclus du marché de travail formel (les jeunes chômeurs et les femmes notamment).

La seconde hypothèse postule la faiblesse des revenus dans le secteur informel ainsi qu'une nette différenciation entre les revenus salariaux et non salariaux.

Les hypothèses 3, 4 et 5 sont relatives aux types de relations qu'entretient le secteur informel avec le reste de l'économie (segmentation *versus* intégration). Ces dernières seraient variables selon les différents marchés (marché des biens, marché du travail et marché des capitaux).

Ainsi, la troisième hypothèse postule le rôle fondamental de l'épargne personnelle et familiale dans le financement des activités informelles.

La quatrième hypothèse, compte tenu de la faiblesse des revenus du secteur informel (hypothèse 2) postule la faiblesse des flux de main d'œuvre du secteur formel vers le secteur informel.

La cinquième et dernière hypothèse postule l'existence de liens, en amont et en aval (dont des liens de sous-traitance) entre les deux secteurs sur le marché des biens.

L'estimation de la taille du secteur informel, sur la base des données de l'enquête de Bejaia, a révélé comme indiqué précédemment le **poids significatif** de celui-ci (un **quart de l'emploi total non agricole**, plus d'un tiers des micro-entreprises sont informelles). L'**emploi informel**, selon les mêmes données de l'enquête, représente **43%** de l'emploi total non agricole. Compte de ces estimations, il apparaît que le secteur informel n'est ni prépondérant ni marginal. Son poids est en revanche significatif aussi bien en termes d'emplois que d'unités de production.

L'analyse en coupe instantanée des données de l'enquête a mis en évidence l'extrême hétérogénéité qui caractérise le secteur et l'emploi informels. Le recours à des méthodes statistiques et économétriques adaptées a permis d'établir des typologies des différents actifs informels (salariés et non salariés) et de vérifier, dans une large mesure, les hypothèses de départ.

Les différentes analyses effectuées ont abouti à l'élaboration d'une typologie des non salariés informels (hors travailleuses à domicile) se déclinant en en *informels purs* et *informels hybrides*. Les premiers, plus nombreux, se caractérisent par des niveaux d'instruction et de revenus plus faibles que les seconds qui semblent constituer un segment intermédiaire entre les deux secteurs (formel et informel).

Le travail à domicile, exercé exclusivement par des femmes, constitue un segment important du secteur informel (la moitié des micro-entrepreneurs et un tiers de l'emploi informel). Il se décline en trois catégories : les *couturières*, les *sous-traitantes* de produits alimentaires et les *prestataires de services*. Les deux premières sont plutôt âgées et mariées avec un très faible niveau d'instruction et gagnant des revenus non négligeables et les autres (prestataires de services) sont plutôt jeunes, célibataires et instruites.

Par ailleurs, l'enquête a montré que l'activité secondaire est marginale et qu'elle est essentiellement le fait des hommes (mariés).

Concernant la première hypothèse relative à la composition du secteur informel et à son statut de secteur refuge, notamment pour les jeunes et les femmes, les différentes analyses (ACM et régression logistique) ont fait ressortir des situations diverses, découlant de l'hétérogénéité du secteur informel. Concernant les entrepreneurs (hors travailleuses à domicile), l'analyse de régression logistique montre que la probabilité d'être informel pour un non salarié varie en sens inverse de l'âge de celui-ci. Certaines travailleuses à domicile (*prestataires de services*) sont également jeunes (et célibataires) alors que les autres (les *couturières* et les *sous-traitantes* de produits alimentaires) sont âgées (plus de 50 ans) et mariées. Ceci justifie par ailleurs la distinction opérée à priori entre les entrepreneurs (employeurs et indépendants) et les travailleurs indépendants à domicile. Enfin, les salariés exerçant une activité secondaire sont relativement âgés (30-39 ans) et mariés.

Le capital humain des actifs informels (approximé par le niveau d'instruction) varie selon le statut dans l'emploi (salarié ou non salarié) et les différents types d'actifs informels (*informels purs*, *informels hybrides*, travailleuses à domicile *prestataires de services*, *sous-traitantes*...). Globalement le niveau d'instruction des non salariés (travailleuses à domicile comprises) est faible voire très faible pour les *informels purs* ainsi que les travailleuses à domicile se livrant à des activités de transformation (les couturières et les fabricantes de produits alimentaires). Les informels hybrides et les travailleuses à domicile prestataires de services se distinguent par un niveau d'instruction un peu plus élevé. Les salariés informels également se caractérisent par un niveau d'instruction relativement plus élevé (niveau moyen) ainsi que les salariés exerçant une activité secondaire (niveau moyen ou secondaire).

Concernant la présence des femmes dans le secteur informel, en dehors du travail à domicile, exercé exclusivement par les femmes, l'analyse a montré que celles-ci sont fortement présentes au sein du groupe des micro-entrepreneurs informels (type hybrides) ainsi que parmi les salariés informels. L'analyse de régression logistique montre que la probabilité pour qu'un salarié soit informel est plus élevée chez les femmes.

Il apparaît donc que certains segments du secteur informel se caractérisent par la prédominance des jeunes disposant d'un faible niveau d'instruction (les indépendants) alors que d'autres sont marqués par la forte présence d'individus plutôt âgés (travail à domicile, salariés exerçant un emploi secondaire). Par ailleurs, mis à part la pluriactivité exercée essentiellement par des hommes, tous les autres segments se caractérisent par une forte présence des femmes.

Globalement, le secteur informel avec ses différents segments paraît dominé par des individus, dont une forte présence de femmes et de jeunes, disposant d'un faible capital humain (qui réduit fortement leurs chances d'accès au marché du travail formel). Notre hypothèse de recherche est donc globalement validée.

La seconde hypothèse postule la faiblesse des revenus dans le secteur informel ainsi qu'une nette différenciation entre les revenus salariaux et non salariaux.

Concernant les revenus du secteur informel, les différentes analyses effectuées sur les données de l'enquête, ont permis de valider l'hypothèse de départ à savoir que, d'une part, les revenus gagnés dans le secteur informel sont globalement faibles et que d'autre part ceux-ci varient fortement selon le statut dans l'emploi (les revenus des non salariés sont plus élevés que ceux des salariés). Ainsi, le comportement des actifs (salariés et non salariés) est sous-tendu par une logique de reproduction sociale. En outre, l'analyse des comptes d'exploitation de 3 micro-entrepreneurs informels, tirés d'un échantillon d'une autre enquête menée au centre du pays (Cf. chapitre 7) confirme le faible niveau de revenu de ces derniers et qui ne permet pas de ce fait de payer les charges socio-fiscales.

Concernant l'hypothèse du rôle fondamental de l'épargne personnelle et familiale dans le financement des activités informelles, l'analyse des données de l'enquête a permis en effet de valider cette hypothèse dans la mesure où le mode de financement dominant est représenté par l'épargne personnelle et familiale. Les autres modes de financement sont inexistantes (financement bancaire, IMF) ou marginaux (crédit fournisseur, crédit client, crédit usuraire).

Ce mode de financement, comme nous l'avons suggéré au départ, traduit l'existence d'un lien (plutôt faible) avec le secteur formel de l'économie dans la mesure où un certain nombre de micro-entrepreneurs informels est issu du salariat du secteur formel, ce qui laisse supposer que l'épargne salariale accumulée dans le secteur formel contribue même faiblement au financement d'activités dans le secteur informel.

Concernant l'hypothèse relative à la faiblesse des flux de main d'œuvre du secteur formel vers le secteur informel (hypothèse de segmentation). Au delà de l'existence des flux, somme toute faibles, dans les deux sens entre les deux marchés du travail, l'analyse a mis en évidence une tendance plus lourde, à savoir une forte mobilité intra-sectorielle (du statut de salarié à celui d'indépendant) qui caractérise le secteur informel. Cette mobilité intra-sectorielle qui concerne particulièrement les *informels purs* conforte ainsi notre hypothèse de segmentation du marché du travail.

S'agissant, enfin, de l'hypothèse postulant l'existence de liens entre les deux secteurs sur le marché des biens, l'analyse effectuée a permis d'atténuer celle-ci et de conforter ainsi l'idée d'une faible intégration. Il existe, en effet, des relations aussi bien en amont (approvisionnement en matières premières et équipements auprès de sources formelles et/ou

informelles) qu'en aval (la production du secteur informel est destinée essentiellement aux particuliers mais aussi aux micro-entreprises- notamment commerciales- du secteur formel, révélant ainsi l'existence du phénomène de sous-traitance). Néanmoins, il convient de préciser que la clientèle du secteur informel est constituée essentiellement de consommateurs aux faibles revenus (dont une bonne partie serait gagnée dans le secteur informel lui-même) et que le phénomène de sous-traitance au profit du secteur formel est marginal et ne concerne qu'un nombre limité des micro-entreprises informelles (un seul segment des travailleuses à domicile).

Au total, le faible niveau du capital humain dans le secteur informel, la prédominance des jeunes et des femmes- deux catégories particulièrement touchées par le chômage-, la faiblesse des liens avec le reste de l'économie (notamment sur le marché du travail et le marché des capitaux) ainsi que le faible niveau des revenus informels (salariaux et non salariaux) tout en confortant la thèse de la segmentation entre les deux secteurs, accréditent l'idée d'un **secteur informel de subsistance**.

L'existence d'une forte mobilité intra-sectorielle ascendante : passage direct du statut de salarié à celui d'indépendant au sein du secteur informel (trajectoire biphasée) révélée par l'analyse des trajectoires individuelles, relativise la pertinence du modèle de la trajectoire triphasée de Fields [1990] et de Lopez [1989] qui fonde la thèse d'un secteur informel dynamique.

En outre, l'analyse des caractéristiques de la mobilité des actifs informels met en évidence une segmentation au sein du secteur informel entre, d'une part, les micro-entrepreneurs non mobiles, qui sont très jeunes, disposant d'un niveau d'instruction moyen et gagnant des revenus modestes et d'autre part les micro-entrepreneurs mobiles, qui eux sont relativement plus âgés, disposant d'un niveau d'instruction plus faible et des revenus plus importants (informels mobiles vs. informels non mobiles).

Le poids significatif du secteur informel dans l'économie nationale nous a conduit à nous interroger sur les causes à l'origine de son développement ainsi que sur les mesures à mettre en œuvre en vue de réduire son ampleur. Ainsi, la raison d'être du secteur informel tient à la fois à des facteurs structurels et réglementaires (tenant à la structure de la micro-entreprise, qui pour s'assurer un revenu suffisant, doit impérativement contourner totalement ou partiellement la réglementation socio-fiscale, ainsi qu'à la complexité et le coût des procédures réglementaires) que conjoncturels (transition économique et démographique).

La croissance démographique, le niveau relativement élevé du chômage - affectant particulièrement les jeunes et les femmes [ONS, 2008] - ainsi que la persistance des contraintes institutionnelles et réglementaires pesant sur les entreprises [World Bank, 2008, Adair et Bellache, 2008], vont encore contribuer au maintien voire à l'extension du secteur informel.

Il appartient donc aux pouvoirs publics de concevoir et de mettre en œuvre une politique en direction du secteur informel. Celle-ci doit impérativement tenir compte de la diversité de ses segments, de ses contraintes spécifiques ainsi que de ses potentialités en matière de croissance. Pour inciter à la formalisation des activités informelles, cette politique doit s'appuyer sur cinq mesures fondamentales, à savoir, l'assouplissement du cadre réglementaire et institutionnel des (micro) entreprises (simplification des procédures et réduction des charges sociales et fiscales), la mise en place d'instruments de financement adaptés aux spécificités des micro-entreprises (institutions de micro-finance par exemple), la mise à la disposition des micro-entrepreneurs et des artisans de locaux et terrains adaptés et à des prix

préférentiels, la vulgarisation de l'information utile aux micro-entrepreneurs et le développement d'actions de formation adaptées au profit des micro-entrepreneurs et salariés informels (incitation au regroupement des micro-entreprises sous forme de SPL, nucleus ou pépinière d'entreprises, implication des chambres professionnelles : CAM, CCI...) et enfin l'accroissement des débouchés des micro-entreprises par la réforme du code des marchés publics et l'encouragement de la sous-traitance au profit des petites entreprises.

La présente étude comporte des limites et ouvre ainsi des pistes de recherche. La première limite réside dans le fait que l'enquête est limitée d'un point de vue spatial (région de Bejaia). Ceci ne permet donc pas, en dépit de la représentativité de l'échantillon (échantillonnage aléatoire et stratifié) une extrapolation des résultats au niveau national même si par ailleurs ces derniers coïncident dans une large mesure avec certains des résultats d'enquêtes nationales [ONS, 2008 ; Adair et Bounoua, 2003]. L'analyse de la mobilité est également limitée dans la mesure où il s'agit d'une analyse en coupe instantanée (significative pour les individus âgés mais pas pour les jeunes qui n'ont pas encore réalisé une grande part de leur trajectoire professionnelle) qui ne peut se substituer à une analyse longitudinale. Cette dernière, qui s'appuie sur des données de panel qui font défaut, permet, en effet, de mieux saisir le phénomène de la mobilité des actifs. En outre, notre analyse de la mobilité ne tient pas compte de l'éventualité de la situation de chômage entre deux emplois occupés- emploi actuel et emploi antérieur- (question non prévue dans le questionnaire d'enquête). Il serait donc plus intéressant de mener une enquête sur une aire géographique plus large, couvrant 3 à 5 régions du territoire national et à des intervalles de temps réguliers (une fréquence de 3 à 5 ans par exemple) afin de rendre possibles des analyses longitudinales qui sont à même d'appréhender l'évolution du phénomène et l'analyse de la mobilité socioprofessionnelle des actifs informels.

Une seconde piste de recherche peut consister à affiner l'analyse de la (forte) présence des femmes dans le secteur informel (approche par genre) d'autant plus qu'il existe, comme le souligne Charmes [2009], des différences notables entre les sexes notamment en termes de rémunération que de situation dans la profession. Il s'agira d'analyser les différentes raisons qui poussent ces dernières dans le secteur informel, notamment dans le travail à domicile, qui comme nous l'avons montré, constitue un segment prépondérant de l'emploi informel et est exercé exclusivement par des femmes. Il y a lieu également d'affiner leurs caractéristiques ainsi que les moyens et mesures à mettre en œuvre pour favoriser leur accès au marché de travail formel.

Une autre piste de recherche peut s'atteler à l'analyse des déterminants des revenus salariaux et non salariaux (déterminants relatifs au capital humain, aux caractéristiques de l'unité économique : taille, degré de technicité... et au marché) dans le secteur informel ainsi que les logiques en œuvre (logique d'accumulation *versus* logique de reproduction sociale), ceci devrait permettre d'évaluer les performances économiques du secteur ainsi que sa dynamique de façon générale.

Une dernière piste peut porter sur les causes de l'informalité et les moyens à concevoir et à mettre en œuvre pour réduire son ampleur au niveau de l'économie. Il s'agira d'évaluer l'impact de chaque type de facteurs : structurels, conjoncturels et réglementaires et institutionnels sur le développement du secteur informel et ce à travers une analyse comparatiste (du type *Doing Business* de la Banque mondiale) entre différents pays (pays du Maghreb par exemple). Ceci dans le but d'établir des liens entre les réglementations publiques relatives aux entreprises et aux différents marchés (notamment le marché du travail et le marché du crédit), d'une part, et le développement du secteur informel d'autre part.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

Actes du colloque international sur l'économie informelle, 2000, Université de Tlemcen, 14-16 décembre.

Actes du colloque international sur la question de l'emploi en Afrique du nord, tendances récentes et perspectives 2020, 2004, CREAD, 26, 27 et 28 juin, Alger.

Adair P., 1985, L'économie informelle, figures et discours, Anthropos.

Adair P., 1995, L'économie informelle au Mali, Cahiers du GRATICE, n°9, 1995, pp 165-193.

Adair P., 2002a, L'emploi informel en Algérie : évolution et segmentation du marché du travail, Cahiers du GRATICE, n°22, 2002 pp 95-126.

Adair P., 2002b, Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes, Economie et management, n°1, université de Tlemcen, pp 1-23.

Adair P., 2003, L'économie informelle au Maghreb : une perspective comparatiste, Colloque « L'économie informelle au Maroc, évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement », Université Hassan II – Ain Chock-Casablanca, 17 et 18 avril.

Adair P., 2006, Expansion et segmentation de l'emploi informel au Maghreb, Colloque « Analyses et pratiques du développement : enjeux et diversité des approches de la francophonie », AUF, CRIISEA, Amiens, 26 et 27 octobre.

Adair P., 2009, Economie non observée et emploi informel dans les pays de l'Union européenne, une comparaison des estimations et des déterminants, Revue économique, vol.60, pp 1117-1153.

Adair P et Bellache Y., 2008a, Développement des PME et secteur informel en Algérie, Rapport Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), GTZ-MPMEA, 2008.

Adair P et Bellache Y., 2008b, Emploi informel et secteur privé en Algérie : contraintes et gouvernance de la création d'entreprises, Les Cahiers du MECAS, n°4, pp 162-183, Université de Tlemcen.

Adair P et Bellache Y., 2009, Emploi informel et dispositifs publics d'aide à la création d'activités en Algérie, in Barnay T et Legendre F (eds.), Emploi et politiques sociales, Tome I, l'Harmattan, Paris, pp 315-329.

Adair P et Bounoua C., 2003, L'économie informelle en Algérie, 411MDU99, accord-programme interuniversitaire du comité mixte franco-algérien CMEP 1999-2002, Université Paris XII, France et Université de Tlemcen, Algérie, Ministère des Affaires Etrangères, rapport final.

Adair P et Hamed Y., 2006, Marchés informels et microentreprises au Maghreb- emploi, production et financement, in Musette MS et Charmes J (eds), pp27-60.

Adel F. (1997), Le travail domestique, Insaniyat, Oran n°1, pp 7-19.

AFRISTAT., 1997, Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne, 10 au 14 Mars 1997, Bamako, 211p.

Alami RM., 2006, Le secteur informel au Maroc : 1956-2004, www.rdh50.ma/fr/pdf/contributions/GT3-7.pdf.

Alaoui A., Bernard C et Bouabid A., 1991, Au Maroc, des microentreprises de production destinées à rester petites, in Bernard C (ed.), pp 119-138.

- Albarellero L., 2003, Apprendre à chercher. L'acteur social et la recherche scientifique, De Boeck Université (2^{ème} édition), Bruxelles, 2003.
- Archambault E., Greffe X. (eds.), 1984, Les économies non officielles, La Découverte, Paris.
- Babou O., 2007, Essai d'analyse d'un secteur productif informel émergent dans la wilaya de Tizi ousou : cas de l'activité de confection de vêtements de Maatkas, Mémoire de Magister en Sciences Economiques, Université de Tizi ousou, 2007.
- Bailly A., 2003, Mieux connaître le secteur informel dans les pays en développement : une approche anthropologique, in Bodson P et Roy PM (eds.), pp11-16.
- Banque Mondiale., 2005, Le droit des affaires et le développement du secteur privé en Algérie, Banque Mondiale, Avril 2005.
- Barthélémy Ph., 1998, Le secteur informel urbain dans les pays en développement : une revue de littérature, Région et Développement, n°7, Edition l'Harmattan, 1998, pp 193-234.
- Barthélémy Ph., 2005, Compte Rendu sur « OCDE, Manuel sur la mesure de l'économie non observée, OCDE, Paris, 2003 », Région et Développement, n°21, 2005, pp 199-201.
- Bekkers H et Stoffers W., 1995, L'emploi dans le secteur informel au Pakistan : une nouvelle méthode de mesure, Revue Internationale du Travail, vol 134, n° 1, pp 21-42.
- Bellache Y et Adair P., 2009, Le secteur informel en Algérie : approches, ampleur et mobilité de la main d'œuvre, Conférence Internationale « Inégalités et développement dans les pays méditerranéens » Université de Galatasaray, Istanbul, Turquie, 21, 22 et 23 mai 2009.
- Bellache Y., 2007, L'impact du Programme d'ajustement structurel sur le développement local en Algérie. Cas des communes du versant nord du massif des Babor-Biban. Revue ALFA. Maghreb et Sciences sociales, Edition IRMC, Maisonneuve et Larose, Tunis, 2007, pp 69-85.
- Belmihoub M.C., 2006, Le comportement de l'entrepreneur privé face aux contraintes institutionnelles : approche à partir des données d'enquêtes et de panels sur la PME privée en Algérie, Communication au colloque international « Création d'entreprises et territoires »,CREAD & CREUSET, Tamanrasset, 3 et 4 Décembre 2006.
- Benachenhou A., 1976, Formation du sous-développement en Algérie ; essai sur les limites du capitalisme, 1830-1962, Imprimerie commerciale, Alger.
- Benachenhou A., 1993, Inflation et chômage en Algérie, les aléas de la démocratie et des réformes économiques, Monde arabe : Maghreb-Machrek, n° 139, janvier-mars, pp 28-41.
- Benderra O et Hidouci G., 2004, Algérie : économie, prédation et Etat policier, Publication Comité Justice pour l'Algérie, Mai 2004.
- Bendjedid A., 1997, Les stratégies familiales face à la crise de l'emploi à Sidi-Bel-Abbès, Insaniyat, n°1, Oran, pp 43-62.
- Benguerna M., 2006, Les entrepreneurs algériens : du malaise à l'émergence, in Djerbal D & Benguerna M (eds), pp 195-201.
- Benissad H., 1984, L'économie informelle en Afrique, in Archambault.E & Greffe.X (eds.), pp 210-218.
- Benissad H., 1991, La réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel, OPU, Alger.

- Benissad H., 1993a, Microentreprises et cadre institutionnel en Algérie, Documents techniques n° 85, Centre de Développement, OCDE, 1993.
- Benissad H., 1993b, La PME privée en Algérie : environnement administratif et contribution à une politique de promotion, PNUD, Alger.
- Benissad H., 1994, Algérie : restructuration et réformes économiques (1979-1993), OPU, Alger.
- Benissad H., 1999, L'ajustement structurel, l'expérience du Maghreb, OPU, Alger.
- Benissad H., 2004, Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché, ENAG, Alger, 283 p.
- Benoît G., 2004, Recherche sociale. De la problématique à la collecte de données. Presses de l'Université du Québec, Québec, 2004.
- Ben Zakkour A., 1998, Valeur ajoutée, emploi et revenus dans le secteur informel tunisien, étude empirique sur trois activités, Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Université Tunis III.
- Bernard C., 1980, Les activités dites non exploiteuses. Recherche sur la signification du concept de « petite production marchande » en milieu urbain à partir de quelques cas algériens, Revue Tiers Monde, t. XXI, n°82, avril-juin, pp 307-320.
- Bernard C., 1988, En Algérie, une « nouvelle » valeur, l'auto-emploi ?, Revue Tiers Monde, n° 114, Avril-Juin, pp 295-318.
- Bernard C. (ed.), 1991, Nouvelles logiques marchandes au Maghreb : l'informel dans les années 80, CNRS, Paris, 1991.
- Bernard C., 1991, Fin d'une certaine mobilisation salariale et pluriactivité, in Bernard C (ed.), pp 64-90.
- Bernard C., 1991, La petite entreprise algérienne de production. Occasion d'un nouveau dualisme ou d'un autre dialogue secteur public/secteur privé, in Bernard C (ed.), pp 91-111.
- Bernard C., 1995, Ajustement structurel et secteur informel, Ajustement-éducation-emploi, Europe Media, Publication n° 4156, 1995, pp95-120.
- Bernard C et Solignac-Lecomte., 1998, Entre l'ajustement et l'ouverture : la transition des entreprises algériennes vers l'économie de marché, Régions et développement, Ed l'Harmattan, 1998/8, pp76-95.
- Bernard C., 2002, La dynamique des microentreprises, une alternative à la réduction du secteur public ? Le cas de l'Algérie et de l'Égypte, Cahiers du GRATICE, n°22, 2002, pp 37-59.
- Berthier N., 2006, Les techniques d'enquête en sciences sociales. Méthode et exercices corrigés, Armand Colin (3^{ème} édition), Paris, 2006.
- Biguma Napoléon C., 1990, Les politiques d'appui au secteur informel : un exemple paradoxal de réussite : le Rwanda, Revue Tiers Monde, t. XXXI, n°122, avril-juin 1990.
- BIT., 1972, Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, ILO, Genève.
- BIT., 1993a, Statistiques de l'emploi dans le secteur informel, Rapport pour la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Bureau International du Travail, Genève, 19-28 Janvier.

- BIT., 1993b, Rapport de la Conférence, Rapport pour la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Bureau International du Travail, Genève, 19-28 Janvier.
- BIT., 2002, Travail décent et économie informelle, Conférence Internationale du Travail, 87^{ème} session, Bureau International du Travail, Genève.
- BIT., 2003, Rapport Général, Rapport pour la 17^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Bureau International du Travail, Genève, 24 Novembre-03 Décembre.
- Bocquier Ph., 2003, L'emploi dans les enquêtes « insertion urbaine » à Dakar et à Bamako, in Bodson P et Roy PM (eds), pp17-41.
- Bodson P. et Roy P.M. (eds.), 1993, Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement, Economica.
- Bodson P et Roy PM (eds.), 2003, Survivre dans les pays en développement. Approches du secteur informel, L'Harmattan, 2003.
- Bouderbala MA., 2003, Evaluation du système fiscal algérien 1992-2002, Séminaire Fiscalité citoyenne ou économie informelle, FCE, 09 avril, Alger.
- Boudersa M., 1993, La ruine de l'économie algérienne sous Chadli, Rahma, Alger.
- Boufnik F et Elaidi A., 2002, L'informel en Algérie : quelle approche ? , Revue Economie et management, n°1, Université de Tlemcen, pp 52-68.
- Bounoua C., 1992, Une lecture critique du secteur informel dans les pays du tiers monde, Cahiers du CREAD, n° 30, Alger, pp 91-107.
- Bounoua C., 1995, L'économie parallèle en Algérie, Cahiers du GRATICE, n°9, Université de Paris XII, pp 143-164.
- Bounoua C., 1998, Quelques appréciations sur les reformes économiques en Algérie, Cahiers du CREAD, n° 42, Alger, pp 27-38.
- Bounoua C., 1999, Etat, illégalisation de l'économie et marché en Algérie, Cahiers du CREAD, n° 50, Alger, pp 25-46.
- Bounoua C., 2002a, Le rôle des facteurs institutionnels dans le processus d'illégalisation de l'économie algérienne, Revue Economie et management, n°1, université de Tlemcen, pp 24 - 31.
- Bounoua C. ; 2002b, Processus d'informalisation et économie de marché en Algérie : éléments d'une problématique, Cahiers du GRATICE, n°22, 2002, pp 197-233.
- Bouroche J M. et Saporta G., 1980, L'analyse des données, PUF, Paris.
- Boutaleb G., 1989, Secteur informel au Maghreb : la nébuleuse, Algerie-actualité, n°1233, pp12-13.
- Bouyacoub A., 1989, Régulation et prix en Algérie (1962-1987), Cahiers du CREAD, Régulation économique en Algérie, 18- 2^{ème} trimestre 1989, pp 21-44.
- Bouzidi M., 1985, Pour une approche économique du secteur privé en Algérie, Revue du CENEAP, n° 2, juin 1985, pp 19-24.
- Bouzidi A M., 1988, Les années 80 de l'économie algérienne, Revue du CENEAP, n° , septembre 1988, pp 13-66.
- Bouzidi A.M., 1999, Les années 90 de l'économie algérienne, ENAG-Editions, Alger, 1999.

- Cahiers du CREAD n° 30, 1992, Crise de développement et informel, CREAD.
- Cahiers du GRATICE n° 9, 1995, L'économie informelle, Université Paris XII, juin.
- Cahiers du GRATICE n° 22, 2002, L'économie informelle au Maghreb, Université Paris XII.
- Cahiers du GREMAMO n° 17, 2002, Quelle crise en Algérie ? SEDET-CNRS, Université Paris VII.
- CAM., 2008, Situation exhaustive du secteur de l'artisanat dans la wilaya de Bejaia, Chambre de l'Artisanat et des Métiers de Bejaia, Bejaia.
- Camus A., 2005, Misère de la Kabylie, Zirem, Bejaia.
- CENEAP., 1989, Actes du colloque international sur le secteur informel au Maghreb, CENEAP, Alger.
- CENEAP., 1985, L'industrie privée en Algérie, n° 2, juin 1985, Edition CENEAP.
- Charmes J., 1980, Les contradictions du développement du secteur non structuré, Revue Tiers Monde, t. XXI, n°82, avril-juin, pp 321-336.
- Charmes J., 1987a, Débat actuel sur le secteur informel, Revue Tiers monde, n°12, 1987, pp 856-875.
- Charmes J., 1987b, Le secteur informel, un concept contesté, des modèles d'évolution inadaptés, une réalité inconnue, Revue Tiers Monde, PUF, n° 112, pp 855-875.
- Charmes J., 1988, Emploi et secteur informel en Algérie : 1977-1985, New York, PNUD, OPS.
- Charmes J., 1990a, Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in Turnham D., Salomé B. et Schwarz A., Nouvelles approches du secteur informel, OCDE, 1990.
- Charmes., 1990b, Quelles questions pour définir et mesurer l'emploi informel dans les enquêtes auprès des ménages ?, Bulletin des statistiques du travail, 1990-2, BIT, Genève, pp IX-XI.
- Charmes J., 1991, Emplois et revenus dans l'informel (non agricole) au Maghreb, in Bernard C (ed.), pp 41-59.
- Charmes J., 1992, Le secteur informel, nouvel enjeu des politiques de développement ?, l'Homme et la société, n°105-106.
- Charmes J., 1994, L'emploi informel, un concept utile, même en pays « développé », Courrier des statistiques n° 70, juin 1994, pp39-43.
- Charmes J., 1995, Emploi, informalisation, marginalisation ; l'Afrique dans la crise et sous l'ajustement ; 1975-1995, in Crise économique africaine et dynamique démographique, CEPED, 1995.
- Charmes J., 1997, Le secteur informel en Afrique, une croissance qui n'est pas forcément signe de marginalisation, Ensaio Fee, Porte alegre, Brésil, Document web.
- Charmes J., 1997, La nouvelle définition internationale du secteur informel et ses conséquences sur les systèmes et méthodes de mesure, AFRISTAT, Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne, 10 au 14 Mars 1997, Bamako, pp 61-78.
- Charmes J., 1998, "Informal sector, poverty and yender. A review of evidence", contributed paper for the Word Bank development Report, 2001.

- Charmes J., 2002, L'emploi informel : méthodes et mesures, Cahiers du GRATICE, n°22, Université Paris XII, 2002, pp 9-35.
- Charmes J., 2006, Secteur informel et emploi informel au Maghreb, in Musette MS et Charmes J (eds.), pp 11-26.
- Charmes J., 2009, Concepts, mesures et tendances, in Jutting J P et Laiglesia J R (eds.), L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable, Centre de développement de l'OCDE, pp 29-64.
- Chaudhuri K, Schneider F & Chattopadhyay., 2006, The size and development of the shadow economy: An empirical investigation from states of India, Journal of Development Economics, 80, (2006), pp 428-443.
- Chelfi M., 1989, Marché noir : la vie en rose, Algérie-actualité, n°1227, 20 avril 1989, p 14.
- Cibois P., 1983, L'analyse factorielle, PUF, Paris.
- CNES., 1996, Actes de la 6ème plénière du CNES, Alger, 24 et 25 Août.
- CNES., 1998, Projet de rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du PAS, CNES, Alger.
- CNES., 1998, Projet de rapport national sur le développement humain, CNES, Alger.
- CNES., 1999, Avis relatif au plan national de lutte contre le chômage, in JORA n° 30, Alger.
- CNES., 2001, Rapport sur le développement humain (Année 2000), CNES, Alger, septembre
- CNES., 2004, Le secteur informel : illusions et réalités, Conseil Economique et Social, Commission Relations du Travail, Alger.
- CNRC (2007), Tarifs applicables pour l'inscription au registre du commerce, 2007, <http://www.cnrc.org.dz>.
- Cogneau D, Razafindrakoto M et Roubaud F., 1996, Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun, Revue d'économie du développement, 3/1996, pp 27-55.
- Couteau P., 2008, Enquête sur les services d'appui financiers et non financiers à la PME, FIDES, janvier, Alger, GTZ.
- CREAD., 1998, Actes du colloque national sur le bilan du PAS et perspectives pour l'économie algérienne, tomes 1,2 et 3, CREAD-ANDRU, Alger 14-15 juin.
- Dahmani A., 1999, L'Algérie à l'épreuve. Economie politique des réformes, 1980-1997, Casbah Editions, Alger, 1999, l'Harmattan, Paris, 1999.
- Davies S.P; Mead D.C & Seale J.L., 1992, Small manufacturing enterprises in Egypt, Economic Development and Cultural Change, Vol. 40, No2 (Jan., 1992), pp381-412.
- Debare M., 1992, Les milliards de l'ombre, l'économie souterraine, Hatier, Paris, 1992.
- Deblé I et Hugon (eds.), 1982, Vivre et survivre dans les villes africaines, EDES, PUF.
- De Herdt T et Marysse S., 1996, L'économie informelle au Zaïre ((sur)vie et pauvreté dans la période de transition), Cahiers Africains, n° 21-22, 1996, Institut Africain - CEDAF, l'Harmattan, Paris, Bruxelles.
- De Miras C., 1980, Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan, Revue Tiers Monde, t. XXI, n°82, avril-juin, 1980, pp 353-372.
- De Miras C., 1987, De l'accumulation de capital dans le secteur informel, Cahiers des sciences humaines, ORSTOM, vol 23 n°1, Paris, 1987, pp 49-74.

- De Miras C., 1990, Etat de l'informel, informel et Etat, illustrations sud-américaines, Revue Tiers Monde, n°122 Avril-juin 1990.
- De Miras C., 1991, L'informel, un mode d'emploi, in Lautier B., De Miras C et Morice A (eds.), pp77-142.
- De Solages O., 1997, Vers un nouveau développement des Tiers-Mondes ?, l'Harmattan, Paris, 1997.
- De Soto H., 1994, L'autre sentier, la révolution informelle dans le tiers monde (traduit de l'espagnol par Martine Couderc), La Découverte, Paris.
- De Soto H., 2002, Le mystère du capital (pourquoi le capitalisme triomphe en occident et échoue partout ailleurs), Nouveaux horizons, Paris.
- Djenane AM., 1997, Réformes économiques et agriculture en Algérie, Thèse d'Etat en sciences économiques, Université de Sétif.
- Djenane AM., 2002, Les formes de manifestation du secteur informel en Algérie, communication à colloque international, Paris, juillet 2002.
- Djerbal D et Benguerna M (eds.), 2006, Djillali Liabès, la quête de la rigueur, Casbah Editions, Alger.
- DPAT., 2008, Annuaire statistique de Bejaia, année 2007, Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire, Wilaya de Bejaia.
- Dussaix A M et Grosbras J P., 1993, Les sondages : principes et méthodes, PUF, Paris.
- Duvigneau G., 1991, L'économie clandestine au péril du contrat social en Algérie, in Bernard C (ed.), pp181-199.
- Ecotechnics., 1998, Le secteur informel en Algérie, miméo, 66 p., annexes.
- El Abdaimi M., 1989, Le financement informel. Problématique, typologie et évaluation à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le Sud marocain, Revue Tiers Monde, t. XXX, n° 120, octobre-décembre.
- FEMISE (2006), FEMISE 2005, *Profil pays Algérie*, Institut de la Méditerranée (France) et Economic Research Forum (Egypt).
- Fields G S., 1975, Rural urban migration, urban unemployment and underemployment, and job search activities in less developed countries, Journal of Development Economics, June.
- Fields G S., 1990, Labour market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence, in The Informal Sector Revisited, Paris, OCDE.
- Fields G S., 2006, Employment in Low-Income Countries: Beyond Labor Market Segmentation?, june, Document web.
- Fields G S., 2009, Segmented Labor Market Models in Developing Countries, Cornell University in Kincaid H. and Ross D. (eds), *The Oxford Handbook of the Philosophy of Economic Science*, Oxford University Press (forthcoming).
- FLN., 1976, Charte nationale 1976, Editions populaires de l'armée.
- Forum des Chefs d'Entreprises (FCE)., 2003, Fiscalité citoyenne ou économie informelle, Séminaire FCE, 09 avril, Alger.
- Gauthier B., 2003, Une enquête de la Banque mondiale sur le développement de l'entreprise en Afrique : le cas du Cameroun, in Bodson P et Roy PM (eds.), pp143-167.

- Gautier JF., 2001, L'informel est-il une forme de fraude fiscale ? Une analyse micro-économétrique de la fraude fiscale des micro-entreprises. Revue d'économie du développement, 3/2001, pp 25-50.
- Gery C., 1980, Petite production marchande ou « salariat déguisé » ? quelques réflexions, Revue Tiers monde, n° 82, pp 387-404.
- Ghiglione R et Matalon B., 1985, Les enquêtes sociologiques, Théories et pratique, Armand Colin, Paris, 1977,1985.
- Grangé D et Lebart L., 1993, Traitements statistiques des enquêtes, Dunod, Paris.
- Grefe X., 1988, Décentraliser pour l'emploi, les initiatives locales de développement, Economica, Paris.
- Grim N., 2004, L'économie algérienne otage de la politique, Casbah Editions, Alger.
- Guevorkian K., 1998, L'économie non enregistrée, l'Harmattan, Paris.
- Hamed Y., 2002, Micro-entreprises et secteur informel en Algérie : les observations d'une analyse en coupe instantanée, Cahiers du GRATICE, n° 22, Université Paris XII, pp 127-156
- Hamiani R., 2003, L'entreprise algérienne face à l'économie informelle, Séminaire Fiscalité citoyenne ou économie informelle, FCE, 09 avril, Alger.
- Hammouche A., 1989, Marché noir, fausses alternatives, Algerie-actualité, n°1227 du 20 avril 1989.
- Hammouda NE., 2002, Secteur et emploi informels en Algérie : définitions, mesures et méthodes d'estimation, Cahiers du GRATICE, n°22, Université Paris XII, pp 61-94.
- Hammouda NE., 2006, Secteur et emploi informel en Algérie : définitions, mesures et méthodes d'estimation, in Musette MS et Charmes J (eds.), pp79-118.
- Harris JR et Todaro.M P., 1970, Migration, Unemployment and Development: A Two Sectors Analysis, American Economic Review.
- Hart K., 1973, Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, Journal of Modern African Studies, vol 2.
- Heertje A et Barthelemy P., 1984, L'économie souterraine, Economica, Paris.
- Henni A., 1988, Trésor public et activités parallèles, Algérie -actualité, n°1200, 13/10/1988, pp 12-13.
- Henni A., 1989, Régulation et société : du marché centralisé à l'entreprise , Cahiers du CREAD, Régulation économique en Algérie, 18- 2^{ème} trimestre, pp 9-20.
- Henni A., 1989, Réflexions sur l'économie parallèle en Algérie : la formation du taux parallèle de la monnaie, Algérie -actualité, n° 1244 du 17/08/1989, pp 14 -15.
- Henni A., 1990, Qui a légalisé quel « trabendo » ? Peuples méditerranéens, n°52-53, juillet – décembre, pp 233-243.
- Henni A., 1991, Essai sur l'économie parallèle : cas de l'Algérie, ENAG, Alger.
- Henni A., 1992, Informel et sociétés en voie de développement, Cahiers du CREAD, n°30, Alger, pp 65-78.
- Henni A., 1994, Ajustement, économie parallèle et contre-société , NAQD, revue d'études et de critique sociale, n°7, Réajustement structurel & systèmes politiques, Alger, pp50-57.

Hentic I., 2003, L'hétérogénéité de l'emploi dans les PED. Le degré d'informalité des travailleurs urbains : application au Rwanda, in Bodson P et Roy PM (eds.), pp123-142.

Heuzé G., 1992, Pour une nouvelle compréhension des faits et des hommes du secteur non structuré, Editions de l'ORSTOM, Paris.

Hiernaux-Nicolas D., 2003, Comprendre l'informalité : les méthodes de terrain auprès des ménages et des entreprises, in Bodson P et Roy PM (eds.), pp43-60.

Hofmann M., 1986, The informal sector in an intermediate city: A case in Egypt, Economic Development and Cultural Change, Vol 34, No2 (Jan), pp263-277.

House W.J., 1984, Nairobi's informal sector: dynamic entrepreneurs or surplus labor?, Economic Development and Cultural Change, Vol 32, No2 (Jan), pp277-302.

Hugon P., 1980a, les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (Essai de typologie), Revue Tiers Monde, n°82, pp 405-426.

Hugon P., 1980b, Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital, peut-on dépasser le débat ? Revue Tiers Monde, n°82, pp 235-260.

Hugon P., 1982, secteur informel et petite production marchande dans les villes du tiers monde, Revue Tiers monde, n°82, Avril-Juin.

Hugon P., 1990a, L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains, Revue Tiers Monde, n° 121, janvier - mars.

Hugon P., 1990b, Approches pour l'étude du secteur informel (dans le contexte africain), in Turnham D., Salomé B. et Schwarz A. (eds.), Nouvelles approches du secteur informel, OCDE, pp 81-101.

Hugon P., 1991, L'informel urbain dans les pays arabes : conséquences des politiques d'ajustement, in Bernard C (ed.), pp 21-40.

Husmanns R., 1997, Secteur informel : historique, définition et importance, Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne, 10 au 14 Mars 1997, Bamako, pp 9-46.

Husmanns R., 2001, Informal sector and informal employment : Elements of conceptual framework, Paper presented at the fifth meeting of the expert group on informal sector statistics, Delhi, September 2001 (Repris en Annexes de BIT, 2002).

Ighilahriz S., 2003, Dimension et place du secteur informel dans l'économie algérienne, Ecotechnics, Alger, août 2003.

Ihrig J & Moe K.S., 2004, Lurking in the shadows: the informal sector and government policy, Journal of Development Economics, 73, pp 541-557.

ILO., 1993, Statistics of employment in the informal sector, International Labour Office, Geneva.

ILO., 2002, Women and men in the informal economy, A statistical picture, International Labour Office, Employment sector, Geneva.

ILO., 2005, On the evolution of employment structure in developing countries, International Labour Office, Geneva.

ILO., 2009, Key Indicators of the Labour Market database, International Labour Office, Geneva.

ILO & WTO., 2009, Globalisation and Informal Jobs in Developing Countries, A joint study of International Labour Office and World Trade Organization, Switzerland.

Insaniyat., 1997, Le travail, figures et représentations, n° 1, CRASC, Oran.

JORA., 2003, Décret exécutif n°03-78 du 25/02/2003 portant statut-type des pépinières d'entreprises, Journal Officiel de la République Algérienne, n°13 du 26/02/2003.

JORA., 2003, Décret présidentiel n°2003-301 du 11/09/2003 modifiant et complétant le décret présidentiel n°2002-250 du 24 juillet 2002 portant réglementation des marchés publics, Journal Officiel de la République Algérienne, n°55 du 14/09/2003.

Jutting J P et Laiglesia J R (eds.), 2009, L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable, Centre de développement de l'OCDE.

Jutting J P., Parlevlet J., Xenogiani T., 2008, Informal Employment- Reloaded, IDS Bulletin, vol 39, pp 28-37.

Kelkoul M., 1998, Place du secteur informel dans le schéma de développement d'une économie en transition, Revue algérienne du travail, n° 23, pp 37-43.

Khan M H., 2003, L'échec de l'Etat dans les pays en développement et les stratégies de réforme institutionnelle, Revue d'Economie du Développement, pp 5-51.

Kharfi R et Derkaoui B., 1988, le secteur privé industriel en Algérie : doctrine économique et logique de fonctionnement, Revue du CENEAP, n°, septembre, pp 101-116.

King K., 1996, Microentreprise: macroeconomic environment: revisiting Kenya's informal (Jua Kali) sector against the back ground of the formal globalising economy, Journal Educational Development, Vol.16, No.4, pp 417-426.

Kucera D et Roncolato L., 2008, L'emploi informel: deux questions de politique controversées, Revue internationale du travail, vol. 147, n°4, pp 347-377.

Lachaud J P et Penouil M (eds.), 1985, Le Développement spontané. Les activités informelles en Afrique, Pédone, Paris.

Lachaud JP., 1985, Les méthodes d'observation des activités informelles, in Penouil M et Lachaud JP (eds.), pp 39-69.

Lachaud JP., 1985, les activités informelles urbaines en Afrique sub-saharienne, in Penouil M et Lachaud JP (eds.), pp 104-147.

Lakjaa A., 1997, Le travailleur informel : figure sociale à géométrie variable (le travail à domicile), Insaniyat, n°1, Oran, pp 20-42.

Latouche S., 1991, La planète des naufragés. Essai sur l'après développement, La Découverte, Paris.

Latouche S., 1998, L'autre Afrique, Entre don et marché, Albin Michel, Paris.

Latouche S., 2002, D'autres mondes sont possibles, pas une autre mondialisation, MAUSS, n° 20, Quelle autre « mondialisation » ?, Deuxième semestre, pp 77-89.

Latouche S., 2004, Survivre au développement, Editions Mille et une nuit, Paris.

Lautier B., 1987, Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique latine, Revue Tiers Monde, t XXVIII, n° 110, Avril-Juin, 1987, pp345-367.

Lautier B., 1989, L'ajusteur justifié ? Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique latine, Revue Tiers Monde, t. XXX, n° 117, janvier-mars, pp 9-39.

- Lautier B, De Miras Cl .et Morice A. (eds.), 1991, l'Etat et l'informel, l'Harmattan, Paris.
- Lautier B., 1991, Les travailleurs n'ont pas la forme. Informalité des relations de travail et citoyenneté en Amérique latine, in Lautier B , De Miras Cl .et Morice A (eds.).
- Lautier B., 1994, L'économie informelle dans le tiers monde, La Découverte, Paris.
- Lautier B., 1995, Cycles de vie, trajectoires professionnelles et stratégies familiales. Quelques réflexions méthodologiques à partir des travaux latino-américains, in Cabanes R., Copans J. et Selim M (eds), Salariés et entreprises dans les pays du Sud, Karthala, pp 335-358.
- Lautier B., 2002, Pourquoi faut-il aider les pauvres ? Une étude critique du discours de la banque mondiale sur la pauvreté, Revue Tiers-Monde, n° 169, pp 137-165.
- Lautier B., 2003, Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation, Revue du MAUSS, n° 21 : L'alter-économie -quelle autre mondialisation ? (fin), La Découverte, Paris, pp198-214.
- Lautier B., 2004, L'économie informelle dans les pays du Tiers Monde, La Découverte (2^{ème} édition), avec « une brève synthèse suggestive », Paris, 1994, 2004.
- Lelart M., 2002, L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, Mondes en développement, tome 30, n° 119.
- Lewis A.W., 1954, Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, Manchester School of Economic and Social Studies, n°2, May, pp 139-191.
- Lewis W W., 2004, The Power of Productivity: Wealth, Poverty, and Threat to Global Stability, The Chicago University Press, 339 p.
- Liabes D., 1984 ., Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962 – 1982. Propositions pour l'analyse des couches sociales en formation, CREA, Alger, 650 p
- Liabes D., 1985, Une approche strictement économique du secteur privé en Algérie est-elle possible, La Revue du CENEAP, n° 2, juin, pp 118-137.
- Liabès D., 2006, Sur la bourgeoisie privée, in Djerbal D et Benguerna M (eds.), pp 17-48.
- Liabès D., 2006, Entrepreneurs, privatisation et libéralisation, in Djerbal D et Benguerna M (eds.), pp 135-184.
- Liedholm C., 1994, Dynamique des petites entreprises et l'évolution du rôle de la finance informelle, in Adams D. & Fitchett D. (eds), 1994, PUL, pp 309- 323.
- Lopez Castano H., Henao M L et Sierra O., 1984, L'emploi dans le secteur informel : le cas de la Colombie, in Archambault.E & Greffe.X, (eds.), pp 219-243.
- Lopez Castano H., 1987, Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne, Revue Tiers Monde, t XXVIII, n° 110, PUF, Avril-Juin, pp369-394.
- Lopez Castano H., 1989, Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie, Problèmes d'Amérique latine, n°92, la Documentation française, Paris.
- Lopez TA., 1970, Migration and Urban Marginality in Underdeveloped Countries, Demographia y Economia, Juanaguato, Mexique.
- Lubell H., 1991, Le secteur informel dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, OCDE, Paris.
- MADR., 2003, Recensement Général de l'Agriculture (RGA)- 2001, Rapport général des résultats définitif, MADR, Juin.

- Maldonado C., 1995, Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire : vers la légalisation du secteur informel, Revue Internationale du Travail, BIT, vol. 134, n°6, pp777-801.
- Marcouiller D et Young L., 1995, The black hole of graft : the predatory state and the informal economy, The American Economic Review, Vol 85, No 3, Jun, pp 630-646.
- Marniesse S, 1997, Etude des trajectoires de microentreprises dans les pays en développement, aspects théoriques, méthodologiques et premiers résultats d'enquête sur échantillon constant, Document de travail, DT/97/06.
- Marniesse S et Morrisson C., 2000, La dynamique des microentreprises dans les pays en développement : de nouveaux enseignements, Revue d'économie du développement, 4/2000, pp 3-33.
- Messahel N., 2006, Informalisation et précarisation de l'emploi dans le bâtiment, in Musette MS et Charmes J (eds.), pp151-168.
- Mettelin P., 1985, Les conflits d'interprétation, in Penouil M & -Lachaud JP(eds.), pp 70-103.
- Mohieldin M.S & Wright P.W., 2000, Formal and informal credit markets in Egypt, Economic Development and Cultural Change, Vol 48, No3 (Apr), pp 657-670.
- Montalieu T., 2001, Economie du développement, Bréal, Paris.
- Morice A., 1991, Les maîtres de l'informel, in Lautier B ., De Miras Cl .et Morice A (eds.) , pp143-208.
- Morisson C., Solignac Lecompte H B et Oudin X., 1994, Microentreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement, OCDE.
- Morisson C., 1994, Quel cadre institutionnel pour le secteur informel ? , OCDE.
- Morrisson C et Mead D., 1996, Pour une nouvelle définition du secteur informel, Revue d'économie du développement, 3/1996, pp3-25.
- MPMEA., 2004, Actes des assises nationales de la PME, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, Alger, janvier.
- MPMEA., 2007, Bulletin d'information économique, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat., Direction des Systèmes d'Information et des statistiques, Alger.
- MPMEA., 2008, Bulletin d'information économique, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat., Direction des Systèmes d'Information et des statistiques, Alger.
- Musette M S., 1999, Les théories économiques à l'épreuve du chômage, Cahiers du CREAD, n° 45, Alger.
- Musette M S et Hamouda N E., 2002, La mesure du secteur informel en Algérie, Economie et management, n°1, Université de Tlemcen.
- Musette M S., Hamouda N E et ISLI M A., 2003, Marché du travail et emploi en Algérie, éléments pour une politique nationale d'emploi, Bureau International du Travail, Alger, octobre.
- Musette MS et Charmes J (eds.), 2006, Informalisation des économies maghrébines, Vol.1, CREAD, Alger.
- Musette-Belhouari D., 2006, Les pratiques informelles des femmes en milieu urbain-le cas algérien, in Musette MS & Charmes J (eds.), pp119-150.
- Naqd., 2002, DesOrdres urbains, Naqd : Revue d'études et de critique sociale, Alger.

- Napoléon C B., 1990, Les politiques d'appui au secteur informel : un exemple paradoxal de réussite : le Rwanda, Tiers-Monde, vol XXXI, n°122, Avril-Juin, pp 393-404.
- Nashashibi K. et alii., 1998, Algérie, stabilisation et transition à l'économie de marché, FMI, Washington.
- Nihan G., 1980, Le secteur non structuré. Signification, aire d'extension du concept et application expérimentale, Revue Tiers Monde, t. XXI, n°82, avril-juin, pp 261-284.
- Norel P., 1997, Problèmes du développement économique, Editions du Seuil, Paris.
- OECD., 2002, Measuring the Non Observed Economy : A Handbook, OCDE.
- OCDE., 2003a, Manuel sur la mesure de l'économie non observée, OCDE, Paris.
- OCDE., 2003b, Cahiers statistiques, n°5, OCDE, Janvier.
- OECD., 2009, Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries, OECD, Paris.
- ONS., 1994, Annuaire statistique de l'Algérie, ONS, Alger.
- ONS., 1999, Annuaire statistique de l'Algérie (résultats de 1996), ONS, Alger.
- ONS., 1999, Rétrospective statistique (1970-1996), ONS, Alger.
- ONS., 2000, Les migrations intercommunales, Données statistiques, n° 331, ONS, Alger.
- ONS., 2007, Enquête emploi auprès des ménages (2006), *Données statistiques*, 463, Office National des Statistiques, Alger.
- ONS., 2008, Enquête emploi auprès des ménages (2007), Office National des Statistiques, Alger.
- Penouil M et Lachaud JP (eds.), 1985, Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique, Edition Pédone, Paris.
- Penouil M., 1985, Le développement spontané. Réflexions sur le processus de transition, in Penouil M et Lachaud JP (eds.), pp1-38.
- Penouil M., 1992, Secteur informel et crises africaines, Afrique contemporaine, numéro spécial, 4^{ème} trimestre.
- Pestieu P., 1989, L'économie souterraine, Hachette, Paris.
- Portes A., Castells M et Benton L A., 1989, The informal economy studies in advanced and less developed countries, John Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Prenant A., 2002, L'informel aujourd'hui, forme de transition ou mode d'intégration spécifique à la hiérarchie imposée par la mondialisation ? Cahiers du GREMAMO, n° 17, SEDET, CNRS, Université Paris VII, pp 71-93.
- Ranis G.& Stewart F., 1999, Goods and the role of the urban informal sector in development, Economic Development and Cultural Change, Vol 47, No2 (Janr), pp 259-288.
- Razafindrakoto M et Roubaud F., 2005, Les pauvres, la démocratie et le marché : une analyse à partir de trois séries d'enquêtes auprès de la population malgache, Revue d'économie du développement, 2005/1, pp 53-81.
- Rezig A., 2007, L'accumulation coloniale en Algérie durant l'entre deux guerres. Surexploitation et substitution à l'exportation, OPU, Alger.
- Roubaud F., 1989, La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique : une approche par l'enquête emploi, Stateco, n°57, INSEE, Paris.

- Roubaud F., 1992, La dynamique du secteur informel urbain au Mexique : le rôle de la mobilité intersectorielle, Revue Tiers Monde, n°132, octobre-décembre, pp 893-924.
- Roubaud F., 1994, L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macroéconomique, Kartala-Orstom.
- Roubaud F., 1997, La mesure statistique du secteur informel en Afrique : les stratégies de collecte des données, Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne, 10 au 14 Mars 1997, Bamako, pp 81-96.
- Roy PM et Bodson P., 2003, La détermination des revenus à San José et à Ho-Chi-Minh-ville : une comparaison contrastée, in Bodson P et Roy PM (eds.), pp169-196.
- Salama P et Valier J., 1991, L'Amérique latine dans la crise, l'industrialisation pervertie, Nathan, Paris.
- Salama P et Valier J., 1994, Pauvretés et inégalités dans le tiers monde, La Découverte, Paris.
- Sauvy A., 1984, Le travail au noir et l'économie de demain, Calmann Levy, Paris.
- Schneider F., 2005, Shadow economies around the world: what do we really know? , European Journal of Political Economy, Vol. 21 (2005), pp 598-642.
- Schneider F & Enste D.H., 2000, Shadow economies: size, causes, and consequences, Journal of Economic Literature, Vol. 38, No.1, (Mar), pp 77-114.
- Schneider F., 2005, L'économie de l'ombre mesurée dans 43 pays, Problèmes économiques, n° 2880, l'économie souterraine dans la mondialisation, (traduit de l'anglais par J. Lochard), pp 2-8.
- Sethuraman S V., 1976, Le secteur urbain non structuré: concept, mesure et action, Revue Internationale du travail, BIT, Genève, vol 114, n°1.
- Steel O., 1997, La conversion au marché en Egypte et en Algérie, un ajustement par l'informel, Cahiers de l'Orient, n° 45, 1^{er} trimestre, pp 45-64.
- Steel W.F & Takagi Y., 1983, Small enterprise development and the employment- output-trade-off, Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 35, No. 3, (Nov), pp 423-446.
- Stora B., 1998, La société algérienne : entre trabendisme et citoyenneté, Cahiers de l'Orient, n°51, pp 9-16.
- Stora B., 2004, Algérie. Histoire contemporaine, 1830-1988, Casbah Editions, Alger.
- Taguemount H., 1989, Le « noir » joue et gagne, Algérie-actualité du 20 avril 1989, pp 13-14.
- Talahite F., 2000, Economie administrée, corruption et engrenage de la violence en Algérie, Revue Tiers Monde, t. XLI, n°161, janvier-mars, pp 49-74.
- Teulon F., 1999, Problèmes économiques contemporains, les pays en développement, Hachette, Paris.
- Tokman V E., 1990, The Informal Sector in Latin American, 15 years later; in The Informal Sector Revisited, OCDE.
- Treillet S., 2002, L'économie du développement, Nathan/ VEFF, Paris.
- Turnham D., Salomé B et Schwarz A. (eds.), 1990, Nouvelles approches du secteur informel, OCDE.
- UN., 2007, Etude sur le secteur informel et de l'emploi informel en Afrique, United Nations (Economic and Social Council).

- UNDP., 2009, Arab Human Development Report 2009. United Nations Development Programme, United Nations Publications, New York, USA.
- Verez J C., 1998, Le rôle du secteur informel dans un contexte de régionalisation, Revue Tiers Monde, n° 155, juillet-sept.
- Vernieres M., 1991, Economies des Tiers-Mondes ?, Economica, Paris.
- Vernieres M., 2003, Développement humain, économie et politique, Economica, Paris.
- Verstraete T et Saporta B., 2006, Création d'entreprise et entrepreneuriat, Les Editions de L'ARDEG.
- World Bank., 2005, Doing Business in 2005, understanding Regulation, World Bank, Oxford University Press.
- World Bank., 2008, World Bank Indicators data base-Doing Business, World Bank, Washington, D.C.
- Yamada G., 1996, Urban informal employment and self-employment in developing countries: Theory and evidence, Economic Development and Cultural Change, Vol 44, No2 (Jan), pp289-314.
- Yousef T.M., 2004, Development, growth and policy reforme in the Middle East and North Africa since 1950, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, No 3, (Summer), pp 91-115.
- Zidouni H., 2002, Les comptes nationaux et l'économie non observée en Algérie , sources, méthodes et résultats, Cahiers du GRATICE, n°22, Université Paris XII, pp 157-196.
- Zidouni H., 2003, Evaluation et analyse de la place de l'économie informelle en Algérie. approche de la comptabilité nationale, Séminaire Fiscalité citoyenne ou économie informelle, FCE, 09 avril, Alger.

Annexes

ANNEXES

Annexe 1 : Tableaux

Tableau 1: structure des occupés selon le secteur juridique, la situation dans la profession et le genre

secteur situation dans la profession (1000)	Public		Privé/ mixte				Ensemble	
	Effectif	%	Masc.	Fém.	Effectif	%	Total	%
Employeurs et indépendants	-	-	2 186	330	2 516	44,9	2 516	29,3
Salariés permanents	2 442	81,8	406	61	467	8,3	2 909	33,8
Salariés non permanents et apprentis+ FPE	545	18,2	1 994	142	2 135	38,1	2 680	31,2
Aide familial			413	76	489	8,7	489	5,7
Total	2 987	100	4 999	609	5 607	100	8 594	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

Tableau 2 : répartition des employeurs et indépendants selon le secteur d'activité

(1000)	Effectif total	%	Employeurs	%	Indépendants	%
Agriculture	531	21.1	62	15	469	22.3
Industrie	340	13.5	45	11	295	14.0
BTP	374	14.8	84	20.2	291	13.8
Commerce et services	1 270	50.4	223	53.9	1047	49.8
Effectif hors agriculture	1985	78.8	352	85.0	1633	77.6
Effectif total	2 516	100	414	100	2102	100

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

Tableau 3 : répartition de la population occupée selon le secteur juridique et le secteur d'activité (en 2007)

Secteur d'activité	Public		Privé		Total	
	Effectif (1000)	%	Effectif	%	Effectif	%
Agriculture	31	1,0	1140	20,3	1171	13,6
Industrie	311	10,4	717	12,8	1028	12
BTP	96	3,2	1427	25,5	1524	17,7
Commerce et services	2549	85,3	2 323	41,4	4872	56,7
Total	2987	100	5607	100	8594	100
%	34,8		65,2		100	

Source : [ONS, enquête emploi 2007]

Tableau 4 : répartition des PME par secteur juridique à Bejaia (2007)

Nature de PME	PME		Emploi	
	Nombre	%	Nombre	%
PME privées	7117	54.4	24352	58.7
PME publiques	203	1.5	8449	20.3
Activités artisanales	5755	44.2	8677	20.9
artisanat traditionnel et d'art	591	10.2		
artisanat de production de biens	1670	29.0		
artisanat de production de services	3494	60.7		
Total	13075	100	41478	100

Source : CNAS, CAM de Bejaia, [2007]

Tableau 5 : répartition des PME (publiques et privées) par secteur d'activité à Bejaia (2007)

Secteur d'activité	PME publique		PME privée		Total	
		%		%		%
Services	96	47.2	3889	54.6	3985	54.4
BTP	44	21.6	1605	22.5	1649	22.5
Industrie	39	19.2	1263	17.7	1302	17.7
Agriculture et pêche	10	4.9	261	3.6	271	3.7
Services liés aux industries *	14	6.8	99	1.3	113	1.5
Total	203	100	7117	100	7320	

*services et travaux pétroliers, eaux et énergie, hydrocarbures

Source : CNAS de Bejaia, [2007]

Tableau 6 : statistiques relatives à la pré- enquête (mars- avril 2007)

Communes	Type de commune (urbaine / rurale)	Nombre de questionnaires
Bejaia	Urbaine	14
Akbou	Urbaine	05
El-Kseur	Urbaine	02
Chemini	Rurale	03
Oued-Ghir	Rurale	03
Toudja	Rurale	01
Barbacha	Rurale	03
Adekar	Rurale	02
8 communes dont 3 urbaines et 5 rurales		33

Source : composé par nos soins

Tableau 7 : répartition des PME et de la population dans la région nord selon les wilayas

wilayas	Nombres de PME 2007	Population RGPH 2008	PME créées en 2007	Taux de concentration (PME/hab) nombre PME/1000 habitants
Jijel	5560	634 412	537	8.7
Skikda	6410	904 195	656	7.0
Constantine	2991	943 112	852	3.1
Annaba	7766	640 050	533	12.1
Guelma	3304	482 261	314	6.8
El Tarf	2789	411 783	171	6.7
Chlef	7704	1 013 718	388	7.5
Bejaia	12588	1 002 644	1276	12.5
Blida	9349	1 009 892	838	9.2
Tizi ousou	16045	1 119 646	1611	14.3
Alger	35296	2 947 461	2424	11.9
Boumerdes	10000	795 019	910	12.5
Mostaghanem	4666	746 947	433	6.2
Oran	18363	1 443 052	1108	12.7
Mascara	5352	780 959	201	6.8
Ain Temouchent	3343	368 713	265	9.0
Ain Defla	4945	771 890	285	6.4
Tipaza	10243	617 661	1094	16.5
Relizane	4616	733 060	342	6.2
Algérie du nord	177730	17366475	14238	10.2
Total national	293946	34459729	24140	8.5

Source : [MPMEA, 2008]

Bejaia fait partie des wilayas les plus peuplées d'Algérie. Elle est la 6^{ème} wilaya en terme de peuplement dans l'Algérie du nord après Alger, Oran, Tizi ousou, Chlef et Blida.

Avec 12588 PME en 2007 (soit 4,28% du total PME au niveau national-293946- et 7,08% du total des PME de la région nord) la wilaya de Bejaia est au 4^{ème} rang (sur 48 wilayas) en terme de nombre de PME, après Alger, Oran et Tizi ousou [MPMEA, 2008]. En terme de création annuelle de PME, Bejaia occupe la 3^{ème} position après Alger et Tizi ousou avec 1276 nouvelles PME créées en 2007 (24140 au niveau national et 14238 dans l'ensemble de région nord), soit 5,28% du total national et 8,96% du total des PME créées dans la région nord.

Bejaia se caractérise par une forte densité des PME : 12,5 PME pour 1000 habitants (ce ratio est de 8,5 pour l'ensemble du pays, 10,2 pour l'Algérie du nord et 11,9).

Tableau 8 : calendrier de déroulement de l'enquête

commune	District/ Village	Date de l'enquête	Nombre enquêtrices	Nombre ménages enquêtés
Tichy	Tichy centre - Baccaro	17/11/2007	4	19/21
Adekar	Adekar centre	18/11/2007	2	14/11
Sidi Aïch	Cité mission- Bouhlou	18/11/2007	2	12/15
	Cité mission- Bouhlou	22/11/2007	1	5/15
Amizour	Boukhalfa	19/11/2007	4	29/33
	Cité des 154 logts	22/11/2007	1	5/33
Kherrata	Cité Lujia, Cité carrière, Ouazna, quartier mort	21/11/2007	4	23/33
		22/11/2007	2	10/33
Akbou	Rue larbi Touati, Place Amirouche, Rue de la fontaine,	25/11/2007	3	15
	Ifrene, Guendouza, Arafou	26/11/2007	3	15
	Guendouza, Arafou	27/11/2007	3	15
	Sidi Ali Oucheddad	28/11/2007	3	15
Tazmalt	Rue Abderrahmane mira, rue de marché hebdomadaire	02/12/2007	4	18
	Merlot	03/12/2007	2	10
Timezrit	El Had, Ikharouvene, Iderakene	04/12/2007	4	20
	Akabiw	05/12/2007	4	20
Chemini	Chemini centre, Djenane, sémaoune-ilmatène, Tidjounane	08/12/2007	4	20
Ouzellaguene	Selwana, Grand boulevard RN26, La cité,	09/12/2007	3	15
	Les quatre chemins, Helouane	10/12/2007	2	10
El-Kseur	Berchiche (lot N° 3), lot 130-131, Cité 90 logts	12/12/2007	3	15
	Lot Moukhnahe, Imakhlef	13/12/2007	3	21
Bejaia	Pépinrière	22/12/2007	1	5
	Cité Zaouche	23/12/2007	3	17
	Taghzouith	24/12/2007	3	18
	Tazeboujt	25/12/2007	3	18
	Cité Seghir	26/12/2007	3	18
	Daouadji	27/12/2007	1	6
	Ihaddadene (cité 300 logts, cité 600 logts, cité 1000 logts)	29/12/2007	3	18
	Ighil ouazzoug (cité carrière, rue de la mosquée)	30/12/2007	2	12
	Cité Zerrara	31/12/2007	2	12
	Remla	02/1/2008	3	18
	Sid Ahmed (C1, C12, E4, J5, J9, E16, E20, E31)	03/1/2008	3	18
	Rue des vieillards, Boulevard Amirouche, Rue Ibn Sinna	05/1/2008	3	18
	Edimco	06/1/2008	3	18
	Cité Rabéa	07/1/2008	2	12
	Cité Tobbal, Naceria	08/1/2008	3	18
Total				

Source : composé par nos soins

Annexe 2 : Tableaux des contributions, de cosinus carrés et des valeurs test

ACM APPLIQUEE AUX NON SALARIES ET SALARIES (MOBILES ET NON MOBILES)

Tableau 1 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés et salariés (mobiles et non mobiles)

ACM INDEPENDANTS ET SALARIES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
informalité-1	143	0,103	14,444	0,462	2,479
informalité-2	83	0,060	0,017	27,719	1,469
informalité-3	138	0,100	0,681	7,437	12,839
informalité-4	98	0,071	13,936	0,621	12,010
age-1	186	0,134	21,773	1,576	0,015
age-2	148	0,107	0,636	8,220	2,625
age-3	73	0,053	10,771	1,500	24,449
age-4	55	0,040	12,193	0,967	10,638
stea-1	97	0,070	11,405	14,617	2,474
stea-2	83	0,060	0,690	19,555	0,166
stea-3	15	0,011	2,459	0,769	22,399
stea-4	16	0,012	0,822	15,652	8,337
stea-5	251	0,181	10,172	0,904	0,099

Tableau 2: tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés et salariés (mobiles et non mobiles)

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
informalité-1	0,317	0,008	0,039	informalité-1	12,093	1,878	-4,258
informalité-2	0,000	0,387	0,020	informalité-2	0,385	-13,349	3,008
informalité-3	0,015	0,121	0,201	informalité-3	-2,605	7,479	9,616
informalité-4	0,268	0,009	0,167	informalité-4	-11,120	2,039	-8,774
age-1	0,553	0,030	0,000	age-1	-15,962	3,730	-0,352
age-2	0,014	0,138	0,042	age-2	2,557	-7,987	4,417
age-3	0,194	0,020	0,318	age-3	9,457	3,066	-12,110
age-4	0,210	0,013	0,132	age-4	9,836	2,406	7,809
stea-1	0,219	0,212	0,034	stea-1	10,046	9,878	-3,977
stea-2	0,013	0,273	0,002	stea-2	2,425	-11,212	1,011
stea-3	0,039	0,009	0,254	stea-3	4,215	2,048	10,813
stea-4	0,013	0,185	0,095	stea-4	2,439	-9,247	-6,604
stea-5	0,338	0,023	0,002	stea-5	-12,478	3,231	1,049

ACM APPLIQUEE AUX NON SALARIES

Tableau 3: tableau des contributions (%)- ACM non salariés
ACM INDEPENDANTS

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
informalité-1	143	0,211	7,067	0,246	7,075
informalité-2	83	0,122	12,175	0,423	12,190
age-1	61	0,090	25,462	2,896	5,380
age-2	78	0,115	0,028	8,421	4,362
age-3	47	0,069	11,027	11,039	3,277
age-4	40	0,059	8,223	30,828	3,648
stea-1	47	0,069	24,613	0,391	0,026
stea-2	42	0,062	0,208	3,841	46,333
stea-3	9	0,013	1,632	40,951	0,009
stea-4	12	0,018	0,518	0,733	0,242
stea-5	116	0,171	9,048	0,231	17,458

Tableau 4 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés

Cosinus carrés (Variables) :				Valeurs test (Variables) :			
	F1	F2	F3		F1	F2	F3
informalité-1	0,281	0,008	0,214	informalité-1	7,947	1,309	6,947
informalité-2	0,281	0,008	0,214	informalité-2	-7,947	-1,309	-6,947
age-1	0,509	0,045	0,082	age-1	-10,699	-3,188	4,296
age-2	0,001	0,146	0,074	age-2	-0,378	5,739	-4,085
age-3	0,203	0,159	0,046	age-3	6,760	5,975	3,219
age-4	0,146	0,426	0,049	age-4	5,726	-9,795	-3,332
stea-1	0,453	0,006	0,000	stea-1	10,099	1,124	0,286
stea-2	0,004	0,054	0,634	stea-2	-0,915	3,476	-11,939
stea-3	0,025	0,486	0,000	stea-3	2,362	-10,452	-0,154
stea-4	0,008	0,009	0,003	stea-4	-1,340	-1,408	-0,800
stea-5	0,271	0,005	0,399	stea-5	-7,811	1,103	9,478

ACM APPLIQUEE AUX SALARIES

Tableau 5 : tableau des contributions (%)- ACM salariés
ACM SALARIES

Contributions
(Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
assu-1	138	0,195	8,851	3,093	6,177
assu-2	98	0,138	12,464	4,355	8,698
age-1	125	0,177	15,481	2,532	1,137
age-2	70	0,099	2,098	6,646	19,108
age-3	26	0,037	14,116	10,236	15,383
age-4	15	0,021	10,776	26,914	1,443
stea-1	50	0,071	15,628	5,216	11,227
stea-2	41	0,058	3,983	14,598	0,008
stea-3	6	0,008	2,167	2,850	29,294
stea-4	4	0,006	0,011	20,159	5,918
stea-5	135	0,191	14,425	3,402	1,605

Tableau 6 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
assu-1	0,300	0,088	0,164	assu-1	8,390	4,537	-6,210
assu-2	0,300	0,088	0,164	assu-2	-8,390	-4,537	6,210
age-1	0,463	0,063	0,027	age-1	-10,426	3,858	2,503
age-2	0,042	0,111	0,300	age-2	3,139	-5,111	-8,392
age-3	0,223	0,135	0,191	age-3	7,238	-5,639	6,695
age-4	0,162	0,338	0,017	age-4	6,165	8,914	1,999
stea-1	0,279	0,078	0,157	stea-1	8,093	4,277	6,077
stea-2	0,068	0,208	0,000	stea-2	3,990	-6,989	-0,160
stea-3	0,031	0,034	0,332	stea-3	2,710	-2,843	-8,827
stea-4	0,000	0,241	0,066	stea-4	-0,193	-7,529	3,951
stea-5	0,474	0,094	0,041	stea-5	-10,551	4,688	-3,118

ACM APPLIQUEE AUX NON SALARIES ET SALARIES (MOBILES)

Tableau 7 : tableau des contributions (%) - ACM non salariés et salariés (mobiles)

ACM SALARIES ET NON SALARIES MOBILES					
	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
informalité-1	69	0,109	24,417	2,283	0,000
informalité-2	41	0,065	2,245	22,101	0,109
informalité-3	64	0,101	0,786	26,345	5,948
informalité-4	37	0,058	16,038	0,068	12,430
age-1	54	0,085	26,382	0,000	5,877
age-2	72	0,114	0,220	0,013	31,274
age-3	49	0,077	2,615	2,180	5,180
age-4	36	0,057	13,993	2,457	5,218
stea-1	97	0,153	3,542	11,235	14,103
stea-2	83	0,131	7,052	1,050	14,995
stea-3	15	0,024	2,682	0,064	3,177
stea-4	16	0,025	0,029	32,204	1,688

Tableau 8 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés et salariés (mobiles)

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
informalité-1	0,530	0,040	0,000	informalité-1	-10,548	2,902	0,040
informalité-2	0,041	0,324	0,002	informalité-2	2,923	8,253	-0,564
informalité-3	0,016	0,447	0,096	informalité-3	1,860	-9,690	-4,482
informalité-4	0,284	0,001	0,169	informalité-4	7,723	-0,454	5,956
age-1	0,518	0,000	0,089	age-1	10,428	-0,013	4,311
age-2	0,005	0,000	0,532	age-2	-1,012	0,225	-10,569
age-3	0,050	0,034	0,076	age-3	-3,232	-2,655	3,984
age-4	0,246	0,035	0,071	age-4	-7,193	2,712	3,848
stea-1	0,096	0,246	0,292	stea-1	-4,484	-7,186	7,837
stea-2	0,170	0,020	0,277	stea-2	5,971	2,073	-7,627
stea-3	0,042	0,001	0,038	stea-3	-2,976	0,412	-2,837
stea-4	0,000	0,412	0,020	stea-4	0,312	9,302	2,073

Tableau 9 : tableau des contributions (%) - ACM non salariés mobiles
ACM NON SALARIES MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
informalité-1	69	0,209	12,428	0,081	2,579
informalité-2	41	0,124	20,915	0,137	4,340
age-1	16	0,048	31,427	4,078	3,872
age-2	38	0,115	0,050	9,221	36,390
age-3	29	0,088	3,823	8,579	28,420
age-4	27	0,082	4,091	25,843	0,014
stea-1	47	0,142	13,584	0,666	10,114
stea-2	42	0,127	8,230	8,122	8,820
stea-3	9	0,027	0,182	41,378	4,321
stea-4	12	0,036	5,271	1,893	1,129

Tableau 10 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test - ACM non salariés mobiles
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
informalité-1	0,524	0,003	0,076	informalité-1	-7,560	0,531	-2,874
informalité-2	0,524	0,003	0,076	informalité-2	7,560	-0,531	2,874
age-1	0,578	0,056	0,050	age-1	7,940	2,480	2,326
age-2	0,001	0,167	0,609	age-2	-0,364	-4,261	-8,148
age-3	0,082	0,138	0,423	age-3	-2,983	-3,875	6,789
age-4	0,085	0,405	0,000	age-4	-3,049	6,644	0,147
stea-1	0,373	0,014	0,193	stea-1	-6,377	-1,224	4,592
stea-2	0,209	0,155	0,156	stea-2	4,777	-4,115	-4,128
stea-3	0,003	0,533	0,052	stea-3	-0,582	7,621	-2,371
stea-4	0,093	0,025	0,014	stea-4	3,185	1,655	1,230

Tableau 11 : tableau des contributions (%) - ACM salariés mobiles
ACM SALARIES MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
assu-1	64	0,211	16,863	1,640	0,135
assu-2	37	0,122	29,169	2,837	0,233
age-1	38	0,125	12,802	6,035	17,914
age-2	34	0,112	1,028	22,424	0,839
age-3	20	0,066	1,146	0,108	14,355
age-4	9	0,030	14,335	21,591	1,609
stea-1	50	0,165	4,620	16,657	1,632
stea-2	41	0,135	3,668	5,084	8,768
stea-3	6	0,020	3,138	21,122	3,221
stea-4	4	0,013	13,231	2,504	51,295

Tableau 12: tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés mobiles

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
assu-1	0,596	0,054	0,004	assu-1	-7,720	2,316	-0,620
assu-2	0,596	0,054	0,004	assu-2	7,720	-2,316	0,620
age-1	0,266	0,116	0,301	age-1	5,155	-3,405	-5,482
age-2	0,020	0,405	0,013	age-2	-1,416	6,365	1,151
age-3	0,018	0,002	0,187	age-3	-1,360	0,402	4,328
age-4	0,204	0,284	0,018	age-4	-4,514	-5,330	1,359
stea-1	0,118	0,395	0,034	stea-1	-3,442	-6,288	1,839
stea-2	0,080	0,103	0,154	stea-2	2,827	3,203	-3,930
stea-3	0,043	0,269	0,036	stea-3	-2,078	5,188	-1,893
stea-4	0,178	0,031	0,559	stea-4	4,223	1,768	7,476

CARACTERISTIQUES DE LA MOBILITE

Tableau 13 : tableau des contributions (%) - ACM non salariés (mobiles et non mobiles)

ACM INDEPENDANTS MOBILES ET NON MOBILES					
	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
sexe-1	201	0,148	1,062	0,365	0,142
sexe-2	25	0,018	8,541	2,933	1,140
age-1	61	0,045	7,373	11,539	3,731
age-2	78	0,058	3,491	1,664	3,453
age-3	47	0,035	1,578	6,408	0,000
age-4	40	0,029	21,164	0,123	0,040
inst-1	56	0,041	17,402	1,114	4,027
inst-2	49	0,036	1,775	9,058	2,943
inst-3	47	0,035	0,490	0,599	4,236
inst-4	52	0,038	5,888	5,358	14,450
inst-5	22	0,016	0,007	14,049	12,094
stea-1	47	0,035	4,412	14,133	0,044
stea-2	42	0,031	0,405	0,339	18,805
stea-3	9	0,007	6,025	0,160	2,141
stea-4	12	0,009	0,391	0,442	0,063
stea-5	116	0,086	6,784	2,951	3,948
sect-1	24	0,018	0,224	2,055	6,870
sect-2	19	0,014	0,076	4,273	1,568
sect-3	92	0,068	5,320	4,742	0,098
sect-4	91	0,067	7,226	3,925	4,989
informalité-1	143	0,105	0,134	5,058	5,589
informalité-2	83	0,061	0,231	8,714	9,629

Tableau 14 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés (mobiles et non mobiles)

Cosinus carrés (Variables) :				Valeurs test (Variables) :			
	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,171	0,054	0,017	sexe-1	6,201	3,493	-1,958
sexe-2	0,171	0,054	0,017	sexe-2	-6,201	-3,493	1,958
age-1	0,180	0,260	0,068	age-1	-6,359	7,646	3,911
age-2	0,095	0,042	0,070	age-2	-4,620	-3,066	-3,972
age-3	0,035	0,133	0,000	age-3	2,825	-5,470	0,018
age-4	0,458	0,002	0,001	age-4	10,147	0,743	0,381
inst-1	0,412	0,024	0,071	inst-1	9,624	2,341	-4,003
inst-2	0,040	0,190	0,050	inst-2	-3,012	6,541	3,353
inst-3	0,011	0,012	0,071	inst-3	-1,574	1,673	4,001
inst-4	0,136	0,114	0,250	inst-4	-5,533	-5,074	-7,494
inst-5	0,000	0,256	0,178	inst-5	0,182	-7,587	6,332
stea-1	0,099	0,293	0,001	stea-1	4,723	-8,124	0,409
stea-2	0,009	0,007	0,307	stea-2	1,411	1,240	-8,314
stea-3	0,112	0,003	0,030	stea-3	5,012	0,784	2,583
stea-4	0,007	0,008	0,001	stea-4	1,285	1,314	0,446
stea-5	0,248	0,100	0,108	stea-5	-7,470	4,736	4,927
sect-1	0,004	0,038	0,102	sect-1	-1,001	-2,916	-4,796
sect-2	0,001	0,077	0,023	sect-2	-0,577	4,154	-2,263
sect-3	0,160	0,131	0,002	sect-3	-5,994	-5,439	-0,704
sect-4	0,215	0,108	0,111	sect-4	6,959	4,930	4,999
informalité-1	0,006	0,226	0,202	informalité-1	1,208	-7,137	6,748
informalité-2	0,006	0,226	0,202	informalité-2	-1,208	7,137	-6,748

Tableau 15 : tableau des contributions (%) - ACM salariés (mobiles et non mobiles)

ACM SALARIES MOBILES ET NON MOBILES					
Contributions (Variables) :					
	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
sexe-1	205	0,145	2,573	0,002	0,743
sexe-2	31	0,022	17,015	0,013	4,917
age-1	125	0,088	3,074	7,177	0,249
age-2	70	0,049	0,793	5,161	5,464
age-3	26	0,018	13,365	1,032	3,542
age-4	15	0,011	4,716	2,217	16,096
inst-1	45	0,032	19,151	0,080	5,013
inst-2	61	0,043	0,024	2,042	0,041
inst-3	34	0,024	0,499	0,384	6,069
inst-4	71	0,050	2,762	0,011	4,491
inst-5	25	0,018	4,014	4,262	14,105
assu-1	138	0,097	0,070	15,586	0,005
assu-2	98	0,069	0,099	21,947	0,007
sect-1	74	0,052	0,466	14,822	7,070
sect-2	50	0,035	3,899	0,219	0,037
sect-3	10	0,007	11,358	2,279	14,178
sect-4	102	0,072	0,065	11,724	0,904
stea-1	50	0,035	2,422	3,787	4,032
stea-2	41	0,029	4,703	0,614	5,580
stea-3	6	0,004	0,533	2,145	7,058
stea-4	4	0,003	1,963	1,575	0,021
stea-5	135	0,095	6,437	2,921	0,378

Tableau 16 : tableau des cosinus et des valeurs test- ACM salariés (mobiles et non mobiles)

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,345	0,000	0,075	sexe-1	-9,001	-0,244	-4,199
sexe-2	0,345	0,000	0,075	sexe-2	9,001	0,244	4,199
age-1	0,115	0,251	0,007	age-1	5,199	-7,675	-1,284
age-2	0,020	0,121	0,103	age-2	2,159	5,322	-4,920
age-3	0,264	0,019	0,053	age-3	-7,881	2,116	3,522
age-4	0,089	0,039	0,228	age-4	-4,564	3,023	7,318
inst-1	0,416	0,002	0,082	inst-1	-9,893	-0,618	4,393
inst-2	0,001	0,045	0,001	inst-2	0,367	-3,261	-0,413
inst-3	0,010	0,007	0,094	inst-3	1,553	1,317	-4,700
inst-4	0,070	0,000	0,085	inst-4	4,042	-0,245	-4,473
inst-5	0,079	0,078	0,209	inst-5	4,309	4,290	7,011
assu-1	0,003	0,617	0,000	assu-1	0,835	12,037	0,189
assu-2	0,003	0,617	0,000	assu-2	-0,835	-12,037	-0,189
sect-1	0,012	0,355	0,137	sect-1	1,676	9,130	-5,665
sect-2	0,087	0,005	0,001	sect-2	-4,523	-1,036	0,384
sect-3	0,209	0,039	0,196	sect-3	7,004	3,031	6,792
sect-4	0,002	0,339	0,021	sect-4	-0,687	-8,928	2,227
stea-1	0,054	0,079	0,068	stea-1	-3,565	4,307	3,992
stea-2	0,100	0,012	0,090	stea-2	-4,852	1,694	-4,587
stea-3	0,010	0,036	0,096	stea-3	-1,504	2,915	-4,750
stea-4	0,035	0,026	0,000	stea-4	-2,874	-2,487	0,259
stea-5	0,265	0,112	0,012	stea-5	7,887	-5,133	1,659

ACM NON SALARIES MOBILES ET NON MOBILES

Tableau 17 : tableau des contributions (%) - ACM non salariés (mobiles et non mobiles)

ACM NON SALARIES MOBILES ET NON MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1	F1%	F2%	F3%
age-1	61	0,067	0,195	19,456	0,048	9,275
age-2	78	0,086	0,008	0,832	0,892	6,590
age-3	47	0,052	0,085	8,537	10,657	8,102
age-4	40	0,044	0,126	12,630	6,200	8,465
stea-1	47	0,052	0,209	20,856	0,004	1,491
stea-2	42	0,046	0,009	0,882	8,568	23,381
stea-3	9	0,010	0,025	2,452	19,455	8,492
stea-4	12	0,013	0,006	0,616	0,019	0,236
stea-5	116	0,128	0,064	6,379	8,441	7,393
rev-1	53	0,059	0,013	1,269	1,459	0,157
rev-2	41	0,045	0,009	0,901	20,123	0,005
rev-3	40	0,044	0,024	2,400	4,145	19,217
rev-4	51	0,056	0,046	4,638	3,205	1,753
rev-5	41	0,045	0,018	1,844	9,600	5,426
info-1	143	0,158	0,060	5,989	2,638	0,006
info-2	83	0,092	0,103	10,319	4,545	0,010

Tableau 18 : tableau des cosinus et des valeurs test- ACM non salariés (mobiles et non mobiles)
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
age-1	0,404	0,001	0,156	age-1	-9,529	0,431	5,929
age-2	0,019	0,017	0,124	age-2	-2,081	-1,964	-5,277
age-3	0,163	0,169	0,126	age-3	6,060	6,175	-5,320
age-4	0,232	0,095	0,126	age-4	7,231	-4,620	5,335
stea-1	0,399	0,000	0,023	stea-1	9,472	0,119	-2,282
stea-2	0,016	0,133	0,353	stea-2	-1,921	-5,461	-8,914
stea-3	0,039	0,255	0,109	stea-3	2,950	-7,578	4,947
stea-4	0,010	0,000	0,003	stea-4	-1,488	0,238	0,830
stea-5	0,198	0,218	0,187	stea-5	-6,682	7,011	6,483
rev-1	0,025	0,024	0,003	rev-1	-2,376	-2,324	0,754
rev-2	0,017	0,310	0,000	rev-2	-1,936	8,347	0,134
rev-3	0,044	0,063	0,287	rev-3	-3,152	-3,778	-8,038
rev-4	0,091	0,052	0,028	rev-4	4,517	3,425	2,503
rev-5	0,034	0,148	0,082	rev-5	2,770	-5,765	4,283
info-1	0,247	0,090	0,000	info-1	7,454	4,512	0,206
info-2	0,247	0,090	0,000	info-2	-7,454	-4,512	-0,206

Tableau 19 : tableau des contributions (%) - ACM non salariés mobiles
ACM NON SALARIES MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1	F1%	F2%	F3%
age1-1	16	0,036	0,262	26,246	2,903	0,635
age1-2	38	0,086	0,000	0,045	3,163	17,328
age1-3	29	0,066	0,042	4,218	10,372	14,403
age1-4	27	0,061	0,043	4,272	17,107	0,153
stea-1	47	0,107	0,129	12,865	0,052	2,352
stea-2	42	0,095	0,088	8,800	4,844	0,035
stea-3	9	0,020	0,000	0,008	26,213	0,261
stea-4	12	0,027	0,026	2,647	0,018	9,789
rev-1	25	0,057	0,006	0,577	1,726	2,002
rev-2	15	0,034	0,004	0,400	4,019	23,271
rev-3	24	0,055	0,086	8,648	2,982	0,253
rev-4	22	0,050	0,033	3,323	6,732	16,731
rev-5	24	0,055	0,000	0,006	19,849	0,703
info-1	69	0,157	0,104	10,416	0,007	4,504
info-2	41	0,093	0,175	17,529	0,012	7,580

Tableau 20 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés mobiles
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
age1-1	0,512	0,047	0,009	age1-1	7,472	2,259	-0,990
age1-2	0,001	0,067	0,320	age1-2	0,354	-2,694	5,909
age1-3	0,096	0,194	0,237	age1-3	-3,227	-4,599	-5,079
age1-4	0,094	0,312	0,002	age1-4	-3,208	5,835	-0,518
stea-1	0,375	0,001	0,050	stea-1	-6,390	-0,368	-2,327
stea-2	0,237	0,108	0,001	stea-2	5,087	-3,430	0,272
stea-3	0,000	0,393	0,003	stea-3	-0,127	6,548	-0,612
stea-4	0,050	0,000	0,133	stea-4	2,324	0,173	3,807
rev-1	0,012	0,031	0,031	rev-1	-1,165	1,831	1,849
rev-2	0,008	0,064	0,326	rev-2	-0,918	-2,644	5,961
rev-3	0,184	0,053	0,004	rev-3	4,484	-2,393	-0,654
rev-4	0,069	0,116	0,253	rev-4	-2,748	-3,555	-5,252
rev-5	0,000	0,350	0,011	rev-5	0,122	6,175	-1,089
info-1	0,466	0,000	0,146	info-1	-7,127	0,171	3,992
info-2	0,466	0,000	0,146	info-2	7,127	-0,171	-3,992

Tableau 21 : tableau des contributions (%)-ACM non salariés mobiles
ACM NON SALARIES MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
sexe-1	105	0,136	0,738	0,000	0,066
sexe-2	5	0,006	15,499	0,000	1,380
age-1	16	0,021	0,068	20,325	0,606
age-2	38	0,049	6,801	0,023	1,660
age-3	29	0,038	0,054	5,049	8,332
age-4	27	0,035	9,335	1,746	0,746
inst-1	35	0,045	10,238	0,508	0,008
inst-2	15	0,019	1,428	2,723	5,105
inst-3	21	0,027	0,111	0,000	14,908
inst-4	25	0,032	6,709	0,311	7,132
inst-5	14	0,018	5,890	4,368	1,074
stea-1	47	0,061	0,651	12,232	0,833
stea-2	42	0,055	0,049	8,341	0,872
stea-3	9	0,012	3,037	0,011	7,809
stea-4	12	0,016	0,254	2,043	1,283
sect-1	12	0,016	0,634	1,162	0,178
sect-2	7	0,009	0,000	0,183	19,335
sect-3	47	0,061	12,891	0,755	0,767
sect-4	44	0,057	10,810	0,256	1,143
rev-1	25	0,032	0,451	0,009	7,434
rev-2	15	0,019	0,000	0,757	1,133
rev-3	24	0,031	6,593	7,125	0,455
rev-4	22	0,029	2,531	3,846	3,777
rev-5	24	0,031	3,021	0,000	9,782
info-1	69	0,090	0,823	10,521	1,559
info-2	41	0,053	1,385	17,705	2,623

Tableau 22 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés mobiles
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,335	0,000	0,023	sexe-1	-6,047	0,026	-1,592
sexe-2	0,335	0,000	0,023	sexe-2	6,047	-0,026	1,592
age-1	0,002	0,418	0,011	age-1	0,424	-6,749	1,115
age-2	0,215	0,001	0,041	age-2	4,837	-0,259	2,109
age-3	0,002	0,120	0,182	age-3	-0,405	3,624	-4,454
age-4	0,256	0,041	0,016	age-4	-5,278	2,105	1,317
inst-1	0,310	0,013	0,000	inst-1	-5,815	-1,194	0,144
inst-2	0,034	0,055	0,095	inst-2	-1,930	-2,457	-3,220
inst-3	0,003	0,000	0,296	inst-3	0,555	-0,001	5,684
inst-4	0,179	0,007	0,148	inst-4	4,422	0,878	-4,023
inst-5	0,139	0,088	0,020	inst-5	3,899	3,096	1,469
stea-1	0,023	0,375	0,023	stea-1	1,600	6,395	-1,597
stea-2	0,002	0,237	0,023	stea-2	0,424	-5,083	-1,573
stea-3	0,068	0,000	0,137	stea-3	-2,729	-0,148	3,862
stea-4	0,006	0,040	0,023	stea-4	-0,801	-2,096	1,589
sect-1	0,015	0,023	0,003	sect-1	-1,266	1,581	-0,592
sect-2	0,000	0,003	0,332	sect-2	-0,028	-0,612	-6,017
sect-3	0,465	0,023	0,022	sect-3	7,120	-1,589	1,532
sect-4	0,372	0,007	0,031	sect-4	-6,370	0,903	1,828
rev-1	0,012	0,000	0,155	rev-1	1,146	0,153	-4,107
rev-2	0,000	0,015	0,021	rev-2	0,017	1,296	1,517
rev-3	0,174	0,160	0,009	rev-3	4,358	-4,178	1,010
rev-4	0,065	0,084	0,076	rev-4	-2,669	3,034	-2,877
rev-5	0,080	0,000	0,201	rev-5	-2,950	0,007	4,684
info-1	0,046	0,496	0,067	info-1	2,230	7,352	2,708
info-2	0,046	0,496	0,067	info-2	-2,230	-7,352	-2,708

Tableau 23 : tableau des contributions (%)-ACM salariés (mobiles et non mobiles)

ACM SALARIES MOBILES ET NON MOBILES					
Contributions (Variables) :					
	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
assu-1	138	0,146	9,163	0,005	7,390
assu-2	98	0,104	12,902	0,007	10,406
stea-1	50	0,053	10,161	0,894	5,107
stea-2	41	0,043	0,536	10,201	0,360
stea-3	6	0,006	0,077	1,656	9,286
stea-4	4	0,004	0,202	4,563	15,690
stea-5	135	0,143	5,405	3,326	1,175
age-1	125	0,132	9,133	6,348	0,598
age-2	70	0,074	0,681	8,983	1,841
age-3	26	0,028	5,202	13,441	6,740
age-4	15	0,016	15,508	16,227	3,045
revm-1	95	0,101	13,764	0,803	4,291
revm-2	109	0,115	2,861	0,295	17,245
revm-3	27	0,029	5,032	7,650	13,439
revm-4	5	0,005	9,373	25,601	3,388

Tableau 24 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés (mobiles et non mobiles)
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
assu-1	0,374	0,000	0,214	assu-1	9,372	0,194	-7,088
assu-2	0,374	0,000	0,214	assu-2	-9,372	-0,194	7,088
stea-1	0,218	0,016	0,078	stea-1	7,164	1,919	4,277
stea-2	0,011	0,171	0,005	stea-2	1,608	-6,331	-1,109
stea-3	0,001	0,023	0,114	stea-3	0,562	-2,348	-5,186
stea-4	0,003	0,064	0,192	stea-4	-0,905	-3,882	6,712
stea-5	0,214	0,107	0,033	stea-5	-7,090	5,023	-2,784
age-1	0,329	0,186	0,015	age-1	-8,792	6,619	-1,894
age-2	0,016	0,176	0,031	age-2	1,964	-6,439	-2,718
age-3	0,099	0,209	0,091	age-3	4,824	-7,003	4,624
age-4	0,281	0,239	0,039	age-4	8,119	7,500	3,030
revm-1	0,390	0,019	0,086	revm-1	-9,576	2,088	4,503
revm-2	0,090	0,008	0,385	revm-2	4,600	-1,335	-9,511
revm-3	0,096	0,119	0,182	revm-3	4,756	-5,296	6,545
revm-4	0,162	0,361	0,042	revm-4	6,174	9,215	3,126

Tableau 25 : tableau des contributions (%)-ACM salariés mobiles
ACM SALARIES MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
assu-1	64	0,158	12,702	0,221	2,008
assu-2	37	0,092	21,970	0,383	3,473
stea-1	50	0,124	2,015	12,593	0,651
stea-2	41	0,101	0,957	7,153	0,363
stea-3	6	0,015	0,000	4,352	18,602
stea-4	4	0,010	3,505	2,042	18,992
age-1	38	0,094	10,523	7,893	5,274
age-2	34	0,084	0,711	12,646	0,284
age-3	20	0,050	2,436	3,397	7,703
age-4	9	0,022	7,289	15,104	2,613
revm-1	35	0,087	24,397	0,520	0,685
revm-2	50	0,124	9,352	2,971	4,097
revm-3	13	0,032	1,946	0,208	34,115
revm-4	3	0,007	2,198	30,518	1,142

Tableau 26 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés mobiles

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
assu-1	0,588	0,008	0,067	assu-1	-7,668	0,910	-2,579
assu-2	0,588	0,008	0,067	assu-2	7,668	-0,910	2,579
stea-1	0,068	0,342	0,016	stea-1	-2,601	-5,844	1,251
stea-2	0,027	0,165	0,007	stea-2	1,653	4,061	-0,861
stea-3	0,000	0,063	0,240	stea-3	0,016	2,517	-4,899
stea-4	0,062	0,029	0,240	stea-4	2,488	1,707	4,899
age-1	0,286	0,173	0,103	age-1	5,348	-4,163	-3,203
age-2	0,018	0,261	0,005	age-2	-1,348	5,110	-0,720
age-3	0,052	0,058	0,117	age-3	-2,269	2,408	3,414
age-4	0,136	0,227	0,035	age-4	-3,683	-4,766	1,866
revm-1	0,633	0,011	0,013	revm-1	7,956	-1,044	-1,128
revm-2	0,314	0,081	0,098	revm-2	-5,604	2,839	-3,138
revm-3	0,038	0,003	0,475	revm-3	-1,946	0,572	6,893
revm-4	0,038	0,431	0,014	revm-4	-1,960	-6,563	-1,195

Tableau 27 : tableau des contributions (%)-ACM salariés mobiles

ACM SALARIES MOBILES

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
sexe-1	95	0,134	0,159	0,553	0,057
sexe-2	6	0,008	2,512	8,759	0,905
age-1	38	0,054	3,171	6,709	0,551
age-2	34	0,048	0,868	0,595	9,497
age-3	20	0,028	0,201	15,052	0,250
age-4	9	0,013	1,390	1,077	27,149
inst-1	25	0,035	0,135	17,653	2,789
inst-2	23	0,033	0,090	1,760	6,025
inst-3	14	0,020	0,011	0,514	3,600
inst-4	31	0,044	0,000	17,479	4,722
inst-5	8	0,011	1,041	0,248	0,312
assu-1	64	0,091	11,204	0,044	0,411
assu-2	37	0,052	19,380	0,076	0,710
sect-1	37	0,052	11,192	3,310	4,784
sect-2	21	0,030	1,505	1,375	8,243
sect-3	2	0,003	1,231	4,940	1,436
sect-4	41	0,058	14,525	1,905	0,083
revm-1	35	0,050	17,797	1,303	0,051
revm-2	50	0,071	6,932	1,385	3,003
revm-3	13	0,018	1,063	0,844	5,202
revm-4	3	0,004	2,294	7,948	9,583
stea-1	50	0,071	0,502	1,493	5,284
stea-2	41	0,058	0,205	0,880	3,457
stea-3	6	0,008	0,168	0,273	1,218
stea-4	4	0,006	2,427	3,826	0,678

Tableau 28 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés mobiles

Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,059	0,170	0,015	sexe-1	-2,423	4,119	1,216
sexe-2	0,059	0,170	0,015	sexe-2	2,423	-4,119	-1,216
age-1	0,112	0,196	0,014	age-1	3,343	-4,426	1,165
age-2	0,029	0,016	0,220	age-2	-1,696	-1,278	-4,691
age-3	0,006	0,342	0,005	age-3	-0,743	5,847	-0,692
age-4	0,034	0,022	0,458	age-4	-1,831	1,467	6,768
inst-1	0,004	0,427	0,057	inst-1	0,628	6,537	2,387
inst-2	0,003	0,042	0,120	inst-2	0,507	2,038	-3,462
inst-3	0,000	0,011	0,064	inst-3	-0,165	-1,043	-2,534
inst-4	0,000	0,459	0,105	inst-4	-0,002	-6,778	3,236
inst-5	0,025	0,005	0,005	inst-5	-1,576	-0,701	-0,721
assu-1	0,672	0,002	0,017	assu-1	-8,200	-0,467	-1,312
assu-2	0,672	0,002	0,017	assu-2	8,200	0,467	1,312
sect-1	0,388	0,095	0,116	sect-1	-6,231	-3,085	-3,406
sect-2	0,042	0,032	0,160	sect-2	-2,044	1,778	3,999
sect-3	0,028	0,092	0,023	sect-3	1,661	-3,030	-1,501
sect-4	0,538	0,058	0,002	sect-4	7,332	2,417	0,463
revm-1	0,599	0,036	0,001	revm-1	7,738	-1,906	-0,345
revm-2	0,302	0,050	0,091	revm-2	-5,494	2,236	-3,023
revm-3	0,027	0,018	0,092	revm-3	-1,638	1,328	3,029
revm-4	0,052	0,149	0,152	revm-4	-2,280	-3,863	3,896
stea-1	0,022	0,054	0,161	stea-1	-1,478	-2,321	4,010
stea-2	0,008	0,027	0,089	stea-2	0,870	1,643	-2,990
stea-3	0,004	0,005	0,020	stea-3	-0,626	-0,727	-1,411
stea-4	0,056	0,073	0,011	stea-4	2,357	2,694	-1,041

Tableau 29 : tableau des contributions (%) - première ACM appliquée aux non salariés

Employeurs et indépendants (première ACM)

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1 %	F2%	F3%
sexe-1	201	0,047	0,000	0,422	0,198
sexe-2	25	0,006	0,001	3,390	1,595
age-1	61	0,014	1,831	9,553	0,048
age-2	78	0,018	0,031	0,425	0,275
age-3	87	0,020	0,934	10,276	0,464
matr-1	148	0,034	0,814	5,691	0,123
matr-2	78	0,018	1,545	10,797	0,232
inst-1	56	0,013	0,540	11,459	0,080
inst-2	49	0,011	0,287	0,724	0,140
inst-3	99	0,023	0,059	2,697	0,162
inst-4	22	0,005	2,127	0,419	0,025
stea-1	116	0,027	0,029	2,231	0,019
stea-2	47	0,011	1,164	0,991	0,301
stea-3	42	0,010	0,711	0,489	0,047
stea-4	21	0,005	0,000	1,065	0,646
sect-1	24	0,006	1,281	0,240	0,680
sect-2	19	0,004	0,314	1,053	24,509

sect-3	92	0,021	0,327	1,890	3,220
sect-4	91	0,021	0,062	4,422	0,777
tps-1	75	0,017	1,487	7,205	0,673
tps-2	96	0,022	0,012	0,182	0,027
tps-3	55	0,013	1,641	6,613	0,549
lieu-1	171	0,040	1,004	0,222	2,385
lieu-2	38	0,009	2,629	2,868	0,002
lieu-3	17	0,004	0,569	1,074	23,412
Effec-1	97	0,023	3,249	0,839	0,001
Effec-2	113	0,026	1,350	0,086	1,486
Effec-3	16	0,004	1,322	2,175	10,140
CA-1	18	0,004	1,889	0,001	0,001
CA-2	76	0,018	1,096	0,751	1,790
CA-3	93	0,022	0,206	0,726	0,006
CA-4	39	0,009	2,439	0,007	4,004
RC-1	180	0,042	2,706	0,050	0,772
RC-2	46	0,011	10,591	0,195	3,023
casnos-1	148	0,034	5,031	0,089	0,256
casnos-2	78	0,018	9,546	0,168	0,486
impot-1	161	0,037	4,393	0,009	0,516
impot-2	65	0,015	10,880	0,023	1,279
client-1	62	0,014	2,174	1,242	7,150
client-2	164	0,038	0,822	0,470	2,703
finAc-1	162	0,038	0,544	0,090	0,481
finAc-2	64	0,015	1,376	0,228	1,218
Frs-1	157	0,037	1,169	0,183	0,008
Frs-2	22	0,005	0,886	3,010	0,374
Frs-3	47	0,011	1,774	0,164	0,066
finCr-1	196	0,046	0,137	0,064	0,141
finCr-2	30	0,007	0,893	0,416	0,921
cpté-1	89	0,021	5,844	0,154	0,324
cpté-2	68	0,016	0,417	0,276	1,261
cpté-3	69	0,016	4,428	0,934	0,219
choix-act-1	135	0,031	2,191	0,504	0,317
choix-act-2	91	0,021	3,250	0,748	0,470

Tableau 30 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- première ACM appliquée aux non salariés
Cosinus carrés (Variables) :

Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,000	0,098	0,045	sexe-1	0,084	-4,687	3,188
sexe-2	0,000	0,098	0,045	sexe-2	-0,084	4,687	-3,188
age-1	0,107	0,335	0,002	age-1	4,904	8,684	-0,613
age-2	0,002	0,017	0,011	age-2	-0,673	1,935	-1,544
age-3	0,065	0,428	0,019	age-3	-3,817	-9,813	2,068
matr-1	0,101	0,422	0,009	matr-1	-4,757	-9,748	1,419
matr-2	0,101	0,422	0,009	matr-2	4,757	9,748	-1,419
inst-1	0,031	0,390	0,003	inst-1	2,624	-9,370	0,777
inst-2	0,016	0,024	0,005	inst-2	1,874	2,308	1,008
inst-3	0,004	0,123	0,007	inst-3	-1,000	5,260	-1,278
inst-4	0,100	0,012	0,001	inst-4	-4,754	1,635	-0,395
stea-1	0,003	0,117	0,001	stea-1	0,758	5,140	-0,471

stea-2	0,063	0,032	0,010	stea-2	-3,755	-2,686	1,468
stea-3	0,037	0,015	0,001	stea-3	2,895	-1,861	0,572
stea-4	0,000	0,030	0,018	stea-4	0,065	-2,601	-2,009
sect-1	0,061	0,007	0,019	sect-1	-3,707	1,245	2,077
sect-2	0,015	0,029	0,674	sect-2	1,812	2,574	12,316
sect-3	0,023	0,082	0,137	sect-3	2,298	4,286	-5,548
sect-4	0,004	0,190	0,033	sect-4	-0,999	-6,532	-2,716
tps-1	0,095	0,276	0,025	tps-1	4,621	7,883	-2,389
tps-2	0,001	0,008	0,001	tps-2	-0,442	-1,349	0,515
tps-3	0,092	0,224	0,018	tps-3	-4,561	-7,097	2,028
lieu-1	0,176	0,023	0,247	lieu-1	-6,292	2,294	-7,453
lieu-2	0,135	0,088	0,000	lieu-2	5,506	-4,457	0,103
lieu-3	0,026	0,030	0,638	lieu-3	2,429	2,587	11,979
Effec-1	0,243	0,038	0,000	Effec-1	7,389	-2,910	0,071
Effec-2	0,115	0,004	0,075	Effec-2	-5,090	0,996	-4,104
Effec-3	0,084	0,060	0,275	Effec-3	-4,337	3,673	7,865
CA-1	0,164	0,000	0,000	CA-1	3,804	0,090	-0,057
CA-2	0,070	0,029	0,068	CA-2	3,979	2,554	-3,910
CA-3	0,015	0,032	0,000	CA-3	-1,830	-2,666	-0,236
CA-4	0,126	0,000	0,122	CA-4	-5,317	0,214	5,237
RC-1	0,567	0,006	0,096	RC-1	-11,293	1,187	-4,638
RC-2	0,567	0,006	0,096	RC-2	11,293	-1,187	4,638
casnos-1	0,621	0,007	0,019	casnos-1	-11,824	1,217	-2,051
casnos-2	0,621	0,007	0,019	casnos-2	11,824	-1,217	2,051
impot-1	0,651	0,001	0,045	impot-1	-12,103	0,427	-3,190
impot-2	0,651	0,001	0,045	impot-2	12,103	-0,427	3,190
client-1	0,128	0,044	0,248	client-1	-5,360	3,141	7,473
client-2	0,128	0,044	0,248	client-2	5,360	-3,141	-7,473
finAc-1	0,082	0,008	0,043	finAc-1	4,291	1,354	-3,103
finAc-2	0,082	0,008	0,043	finAc-2	-4,291	-1,354	3,103
Frs-1	0,163	0,015	0,001	Frs-1	-6,059	1,860	-0,380
Frs-2	0,042	0,085	0,010	Frs-2	3,069	-4,384	1,534
Frs-3	0,095	0,005	0,002	Frs-3	4,634	1,091	-0,689
finCr-1	0,044	0,012	0,027	finCr-1	3,142	-1,663	-2,453
finCr-2	0,044	0,012	0,027	finCr-2	-3,142	1,663	2,453
cpté-1	0,411	0,006	0,013	cpté-1	-9,616	1,209	1,740
cpté-2	0,025	0,010	0,045	cpté-2	2,393	1,507	-3,197
cpté-3	0,272	0,034	0,008	cpté-3	7,819	-2,784	1,338
choix-act-1	0,232	0,032	0,020	choix-act-1	-7,224	2,686	2,112
choix-act-2	0,232	0,032	0,020	choix-act-2	7,224	-2,686	-2,112

Tableau 31 : tableau des contributions (%)- deuxième ACM appliquée aux non salariés
Employeurs et indépendants (deuxième ACM)

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2%	F3%
sexe-1	201	0,052	0,003	0,331	0,398
sexe-2	25	0,007	0,027	2,665	3,202
age-1	61	0,016	3,448	8,722	0,013
age-2	78	0,020	0,024	0,314	0,560
age-3	87	0,023	1,982	9,023	0,646
matr-1	148	0,039	1,457	5,098	0,172
matr-2	78	0,020	2,764	9,674	0,325
inst-1	56	0,015	0,248	10,906	0,957
inst-2	49	0,013	1,582	0,731	0,464
inst-3	99	0,026	0,007	2,407	0,517
inst-4	22	0,006	3,070	0,492	1,106
stea-1	116	0,030	0,189	2,056	0,028
stea-2	47	0,012	2,249	0,674	0,002
stea-3	42	0,011	0,554	0,482	0,345
stea-4	21	0,005	0,028	1,348	0,258
sect-1	24	0,006	2,942	0,522	0,016
sect-2	19	0,005	0,047	3,162	26,322
sect-3	92	0,024	1,223	1,003	2,766
sect-4	91	0,024	0,017	4,798	0,369
tps-1	75	0,020	3,011	6,074	0,615
tps-2	96	0,025	0,028	0,172	0,087
tps-3	55	0,014	3,263	5,428	0,278
lieu-1	171	0,045	0,553	0,075	4,150
lieu-2	38	0,010	2,466	3,093	0,846
lieu-3	17	0,004	0,000	3,096	25,871
Effec-1	97	0,025	3,700	1,004	0,846
Effec-2	113	0,029	0,903	0,022	2,786
Effec-3	16	0,004	3,887	4,298	4,716
CA-1	18	0,005	1,780	0,003	0,359
CA-2	76	0,020	2,531	0,306	0,829
CA-3	93	0,024	0,442	0,650	0,087
CA-4	39	0,010	4,411	0,259	1,737
info-1	143	0,037	4,394	0,011	0,751
info-2	38	0,010	1,871	0,032	1,199
info-3	45	0,012	6,150	0,121	6,509
client-1	62	0,016	4,847	2,643	2,997
client-2	164	0,043	1,832	0,999	1,133
finAc-1	162	0,042	1,014	0,017	0,131
finAc-2	64	0,017	2,567	0,044	0,333
Frs-1	157	0,041	1,465	0,230	0,470
Frs-2	22	0,006	0,681	2,729	1,603
Frs-3	47	0,012	2,715	0,065	0,149
finCr-1	196	0,051	0,368	0,114	0,002
finCr-2	30	0,008	2,407	0,747	0,010
cpté-1	89	0,023	7,644	0,353	0,149
cpté-2	68	0,018	1,125	0,093	0,859

cpté-3	69	0,018	4,355	0,956	1,848
choix-act-1	135	0,035	3,111	0,789	0,075
choix-act-2	91	0,024	4,615	1,170	0,112

Tableau 32 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- deuxième ACM appliquée aux non salariés
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,001	0,077	0,087	sexe-1	0,483	-4,153	4,430
sexe-2	0,001	0,077	0,087	sexe-2	-0,483	4,153	-4,430
age-1	0,160	0,306	0,000	age-1	-5,999	8,292	-0,311
age-2	0,001	0,012	0,021	age-2	0,530	1,662	-2,158
age-3	0,109	0,375	0,025	age-3	4,955	-9,188	2,392
matr-1	0,143	0,378	0,012	matr-1	5,671	-9,220	1,646
matr-2	0,143	0,378	0,012	matr-2	-5,671	9,220	-1,646
inst-1	0,011	0,371	0,031	inst-1	-1,585	-9,134	2,633
inst-2	0,125	0,024	0,014	inst-2	-2,380	2,318	1,796
inst-3	0,000	0,110	0,022	inst-3	0,314	4,965	-2,239
inst-4	0,115	0,014	0,030	inst-4	5,091	1,772	-2,584
stea-1	0,013	0,108	0,001	stea-1	-1,722	4,931	-0,557
stea-2	0,096	0,022	0,000	stea-2	4,652	-2,213	0,118
stea-3	0,023	0,015	0,010	stea-3	-2,277	-1,845	1,521
stea-4	0,001	0,038	0,007	stea-4	-0,487	-2,924	-1,245
sect-1	0,112	0,015	0,000	sect-1	5,009	1,833	-0,313
sect-2	0,002	0,088	0,696	sect-2	0,628	4,457	12,515
sect-3	0,070	0,043	0,113	sect-3	-3,966	3,120	-5,042
sect-4	0,001	0,205	0,015	sect-4	0,471	-6,799	-1,834
tps-1	0,153	0,233	0,022	tps-1	-5,860	7,233	-2,241
tps-2	0,002	0,008	0,004	tps-2	0,606	-1,312	0,906
tps-3	0,146	0,183	0,009	tps-3	5,733	-6,426	1,415
lieu-1	0,077	0,008	0,413	lieu-1	4,160	1,333	-9,641
lieu-2	0,100	0,095	0,025	lieu-2	-4,753	-4,625	2,354
lieu-3	0,000	0,086	0,678	lieu-3	-0,029	4,389	12,348
Effec-1	0,220	0,045	0,036	Effec-1	-7,029	-3,182	2,841
Effec-2	0,061	0,001	0,135	Effec-2	3,711	0,503	-5,511
Effec-3	0,178	0,118	0,123	Effec-3	6,331	5,159	5,259
CA-1	0,165	0,000	0,009	CA-1	-3,839	-0,135	1,458
CA-2	0,129	0,012	0,030	CA-2	-5,391	1,630	-2,609
CA-3	0,025	0,028	0,004	CA-3	2,393	-2,521	-0,895
CA-4	0,181	0,008	0,051	CA-4	6,374	1,342	3,383
info-1	0,405	0,001	0,050	info-1	9,549	0,407	-3,339
info-2	0,076	0,001	0,035	info-2	-4,140	0,470	-2,803
info-3	0,260	0,004	0,197	info-3	-7,650	-0,931	6,655
client-1	0,226	0,093	0,100	client-1	7,135	4,578	4,744
client-2	0,226	0,093	0,100	client-2	-7,135	-4,578	-4,744
finAc-1	0,121	0,002	0,011	finAc-1	-5,224	0,596	-1,590
finAc-2	0,121	0,002	0,011	finAc-2	5,224	-0,596	1,590
Frs-1	0,163	0,019	0,037	Frs-1	6,047	2,081	-2,896
Frs-2	0,026	0,077	0,043	Frs-2	-2,397	-4,171	3,111
Frs-3	0,116	0,002	0,005	Frs-3	-5,111	0,685	1,014
finCr-1	0,094	0,022	0,000	finCr-1	-4,599	-2,227	-0,250
finCr-2	0,094	0,022	0,000	finCr-2	4,599	2,227	0,250
cpté-1	0,427	0,015	0,006	cpté-1	9,803	1,831	-1,159

cpté-2	0,055	0,003	0,030	cpté-2	-3,503	0,875	-2,588
cpté-3	0,212	0,035	0,064	cpté-3	-6,912	-2,814	3,807
choix-act-1	0,262	0,050	0,005	choix-act-1	7,673	3,357	-1,011
choix-act-2	0,262	0,050	0,005	choix-act-2	-7,673	-3,357	1,011

Tableau 33 : tableau des contributions (%) - ACM appliquée aux travailleuses à domicile
Travail à domicile

Contributions (Variables) :

	Poids	Poids (relatif)	F1 %	F2 %	F3 %
age-1	19	0,018	11,764	1,065	4,921
age-2	37	0,035	1,058	0,387	0,001
age-3	14	0,013	1,586	0,025	13,597
age-4	11	0,010	1,440	0,155	1,418
revmenage-0	11	0,010	2,475	6,336	4,684
revmenage-1	6	0,006	0,401	1,723	4,982
revmenage-2	26	0,025	0,038	1,208	4,938
revmenage-3	22	0,021	0,376	1,807	0,037
revmenage-4	16	0,015	3,549	7,376	0,011
taimen-1	49	0,047	1,360	2,202	0,191
taimen-2	32	0,030	2,083	3,372	0,293
matr-1	53	0,050	5,078	0,041	2,820
matr-2	28	0,027	9,611	0,077	5,338
inst-1	33	0,031	4,182	0,229	0,021
inst-2	17	0,016	1,314	0,145	1,335
inst-3	15	0,014	0,140	1,464	0,564
inst-4	16	0,015	4,481	5,065	4,525
activité-1	60	0,057	0,823	4,330	0,704
activité-2	7	0,007	2,563	4,077	1,523
activité-3	14	0,013	9,063	8,294	6,812
tps-1	26	0,025	5,753	3,872	1,096
tps-2	25	0,024	0,280	0,004	0,096
tps-3	30	0,028	7,376	3,573	1,580
VHH-1	39	0,037	1,314	0,384	0,057
VHH-2	39	0,037	3,290	1,279	0,019
VHH-3	3	0,003	5,792	3,399	1,858
CA-1	11	0,010	0,740	1,089	0,023
CA-2	32	0,030	0,082	0,780	0,879
CA-3	29	0,028	0,153	2,840	0,606
CA-4	9	0,009	4,804	0,043	0,041
tad-raï-1	46	0,044	0,909	5,386	1,557
tad-raï-2	35	0,033	1,195	7,079	2,047
client-1	3	0,003	0,000	12,251	0,203
client-2	78	0,074	0,000	0,471	0,008
Frs-1	61	0,058	0,662	1,056	3,663
Frs-2	3	0,003	0,132	0,123	2,185
Frs-3	17	0,016	2,868	3,238	18,030
financ-1	69	0,066	0,187	0,557	1,087
financ-2	12	0,011	1,077	3,201	6,249

Tableau 34 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM appliquée aux travailleuses à domicile
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
age-1	0,433	0,032	0,134	age-1	5,889	-1,606	-3,269
age-2	0,055	0,016	0,000	age-2	-2,097	1,149	-0,051
age-3	0,054	0,001	0,342	age-3	-2,080	-0,237	5,227
age-4	0,047	0,004	0,034	age-4	-1,939	0,577	-1,651
revmenage-0	0,081	0,170	0,113	revmenage-0	-2,542	3,686	-3,001
revmenage-1	0,012	0,043	0,112	revmenage-1	0,989	1,857	-2,991
revmenage-2	0,002	0,041	0,151	revmenage-2	-0,355	1,816	3,477
revmenage-3	0,015	0,057	0,001	revmenage-3	-1,079	-2,144	0,291
revmenage-4	0,125	0,213	0,000	revmenage-4	3,159	-4,127	0,148
taimen-1	0,097	0,129	0,010	taimen-1	-2,787	3,214	-0,898
taimen-2	0,097	0,129	0,010	taimen-2	2,787	-3,214	0,898
matr-1	0,414	0,003	0,169	matr-1	-5,757	-0,467	3,682
matr-2	0,414	0,003	0,169	matr-2	5,757	0,467	-3,682
inst-1	0,199	0,009	0,001	inst-1	-3,990	0,846	0,244
inst-2	0,047	0,004	0,035	inst-2	1,937	0,583	1,676
inst-3	0,005	0,042	0,014	inst-3	-0,622	1,825	1,073
inst-4	0,157	0,146	0,117	inst-4	3,549	-3,420	-3,062
activité-1	0,090	0,387	0,056	activité-1	-2,677	-5,564	-2,125
activité-2	0,079	0,103	0,035	activité-2	-2,516	2,876	-1,664
activité-3	0,309	0,232	0,171	activité-3	4,972	4,311	3,700
tps-1	0,239	0,132	0,034	tps-1	4,372	3,251	-1,638
tps-2	0,011	0,000	0,003	tps-2	0,956	0,105	-0,480
tps-3	0,330	0,131	0,052	tps-3	-5,141	-3,243	2,042
VHH-1	0,071	0,017	0,002	VHH-1	2,392	1,172	-0,429
VHH-2	0,179	0,057	0,001	VHH-2	-3,784	-2,138	-0,248
VHH-3	0,170	0,082	0,040	VHH-3	3,684	2,558	1,791
CA-1	0,024	0,029	0,001	CA-1	1,390	1,528	0,212
CA-2	0,004	0,030	0,030	CA-2	0,552	1,546	-1,554
CA-3	0,007	0,102	0,020	CA-3	0,733	-2,864	1,252
CA-4	0,152	0,001	0,001	CA-4	-3,492	0,298	0,276
tad-raï-1	0,059	0,289	0,075	tad-raï-1	-2,179	4,807	-2,447
tad-raï-2	0,059	0,289	0,075	tad-raï-2	2,179	-4,807	2,447
client-1	0,000	0,295	0,004	client-1	0,003	4,856	0,592
client-2	0,000	0,295	0,004	client-2	-0,003	-4,856	-0,592
Frs-1	0,076	0,099	0,308	Frs-1	-2,459	-2,815	-4,965
Frs-2	0,004	0,003	0,047	Frs-2	-0,556	0,486	-1,942
Frs-3	0,102	0,095	0,474	Frs-3	2,862	2,756	6,158
financ-1	0,036	0,087	0,152	financ-1	1,689	-2,639	3,492
financ-2	0,036	0,087	0,152	financ-2	-1,689	2,639	-3,492

Tableau 35 : tableau des contributions (%) - ACM appliquée aux salariés
SALARIES

Contributions (Variables) :

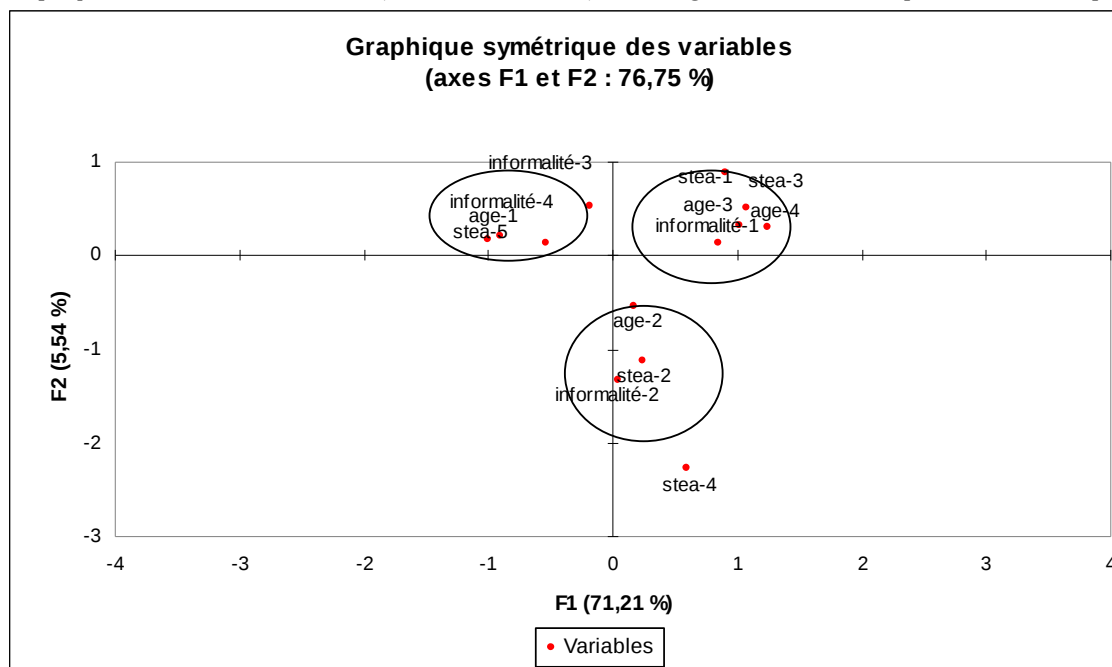
	Poids	Poids (relatif)	F1%	F2 %	F3 %
sexe-1	205	0,079	0,506	0,348	0,898
sexe-2	31	0,012	3,346	2,304	5,937
age-1	7	0,003	1,995	4,961	0,017
age-2	118	0,045	5,533	0,060	1,703
age-3	70	0,027	0,277	5,978	4,579
age-4	26	0,010	7,245	3,772	1,656
age-5	15	0,006	8,304	3,575	7,542
matr-1	83	0,032	13,507	0,286	1,042
matr-2	153	0,059	7,327	0,155	0,565
inst-1	45	0,017	3,446	9,933	0,206
inst-2	61	0,023	0,351	0,700	1,179
inst-3	34	0,013	0,045	3,331	1,555
inst-4	71	0,027	1,399	1,222	1,119
inst-5	25	0,010	0,458	2,385	3,910
assu-1	138	0,053	3,648	6,603	0,782
assu-2	98	0,038	5,137	9,299	1,101
tps-1	142	0,055	3,318	1,895	0,102
tps-2	72	0,028	0,400	8,752	3,911
tps-3	22	0,008	12,137	3,441	7,647
sect-2	74	0,029	0,778	10,446	0,129
sect-3	50	0,019	0,876	0,826	0,795
sect-4	10	0,004	0,035	2,931	8,238
sect-5	102	0,039	1,817	7,036	0,001
revm-1	95	0,037	6,079	1,526	0,037
revm-2	109	0,042	1,162	1,698	0,079
revm-3	27	0,010	3,375	0,001	1,154
revm-4	5	0,002	2,086	0,609	8,836
VHH-1	14	0,005	0,169	0,297	6,299
VHH-2	57	0,022	0,388	2,001	3,032
VHH-3	165	0,064	0,061	0,452	0,085
stea-1	50	0,019	1,868	0,152	0,958
stea-2	41	0,016	0,787	0,003	10,282
stea-3	6	0,002	0,127	0,862	2,407
stea-4	4	0,002	0,012	1,396	2,936
stea-5	135	0,052	1,896	0,046	3,216
ES-1	8	0,003	0,102	0,694	5,859
ES-2	228	0,088	0,004	0,024	0,206

Tableau 36 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM appliquée aux salariés
Cosinus carrés (Variables) : Valeurs test (Variables) :

	F1	F2	F3		F1	F2	F3
sexe-1	0,108	0,051	0,123	sexe-1	5,043	3,459	-5,382
sexe-2	0,108	0,051	0,123	sexe-2	-5,043	-3,459	5,382
age-1	0,058	0,098	0,000	age-1	-3,684	4,802	-0,272
age-2	0,311	0,002	0,061	age-2	-8,548	-0,736	3,799
age-3	0,011	0,163	0,117	age-3	1,613	-6,192	-5,252
age-4	0,229	0,081	0,034	age-4	7,333	4,373	-2,808
age-5	0,249	0,073	0,145	age-5	7,652	4,150	5,842
matr-1	0,585	0,008	0,029	matr-1	11,729	1,410	-2,609
matr-2	0,585	0,008	0,029	matr-2	-11,729	-1,410	2,609
inst-1	0,120	0,236	0,005	inst-1	5,302	7,441	-1,039
inst-2	0,013	0,018	0,029	inst-2	-1,769	2,064	-2,596
inst-3	0,001	0,075	0,033	inst-3	-0,589	-4,190	-2,774
inst-4	0,056	0,034	0,029	inst-4	-3,636	-2,808	2,604
inst-5	0,014	0,051	0,079	inst-5	1,838	-3,469	4,305
assu-1	0,247	0,305	0,034	assu-1	7,617	-8,470	2,825
assu-2	0,247	0,305	0,034	assu-2	-7,617	8,470	-2,825
tps-1	0,234	0,091	0,005	tps-1	-7,417	4,633	1,043
tps-2	0,016	0,242	0,101	tps-2	1,950	-7,538	-4,883
tps-3	0,376	0,073	0,152	tps-3	9,401	4,137	5,978
sect-2	0,032	0,292	0,003	sect-2	2,735	-8,286	-0,893
sect-3	0,031	0,020	0,018	sect-3	2,710	2,175	-2,068
sect-4	0,001	0,059	0,155	sect-4	-0,491	-3,716	6,038
sect-5	0,090	0,238	0,000	sect-5	-4,597	7,477	0,087
revm-1	0,286	0,049	0,001	revm-1	-8,197	3,394	0,510
revm-2	0,061	0,061	0,003	revm-2	3,776	-3,772	-0,788
revm-3	0,107	0,000	0,024	revm-3	5,016	-0,079	-2,350
revm-4	0,060	0,012	0,163	revm-4	3,752	1,676	6,185
VHH-1	0,005	0,006	0,121	VHH-1	-1,088	1,193	-5,327
VHH-2	0,014	0,051	0,072	VHH-2	1,838	-3,449	4,116
VHH-3	0,006	0,029	0,005	VHH-3	-1,155	2,605	-1,097
stea-1	0,067	0,004	0,022	stea-1	3,956	0,932	2,270
stea-2	0,027	0,000	0,224	stea-2	2,508	-0,125	-7,262
stea-3	0,004	0,017	0,045	stea-3	0,926	-1,997	-3,235
stea-4	0,000	0,027	0,054	stea-4	-0,283	2,531	-3,557
stea-5	0,124	0,002	0,136	stea-5	-5,408	-0,699	5,643
ES-1	0,003	0,014	0,109	ES-1	-0,833	-1,800	-5,070
ES-2	0,003	0,014	0,109	ES-2	0,833	1,800	5,070

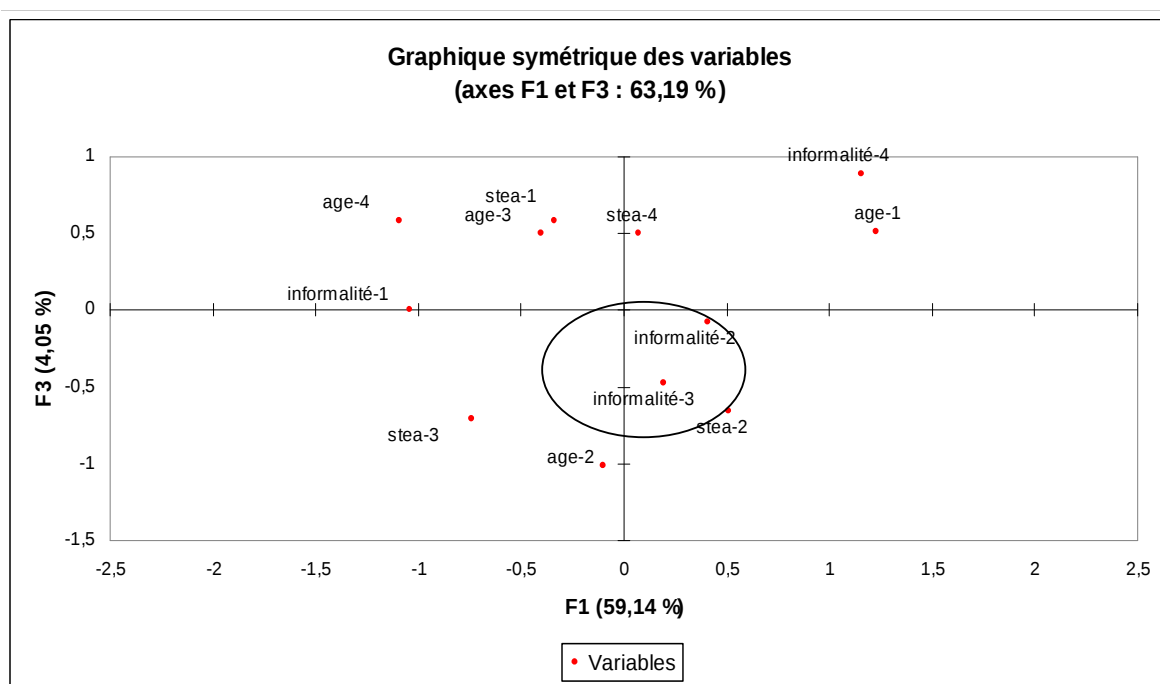
Annexe 3 : Les graphiques

Graphique 1 : salariés et non salariés (formels et informels) selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé



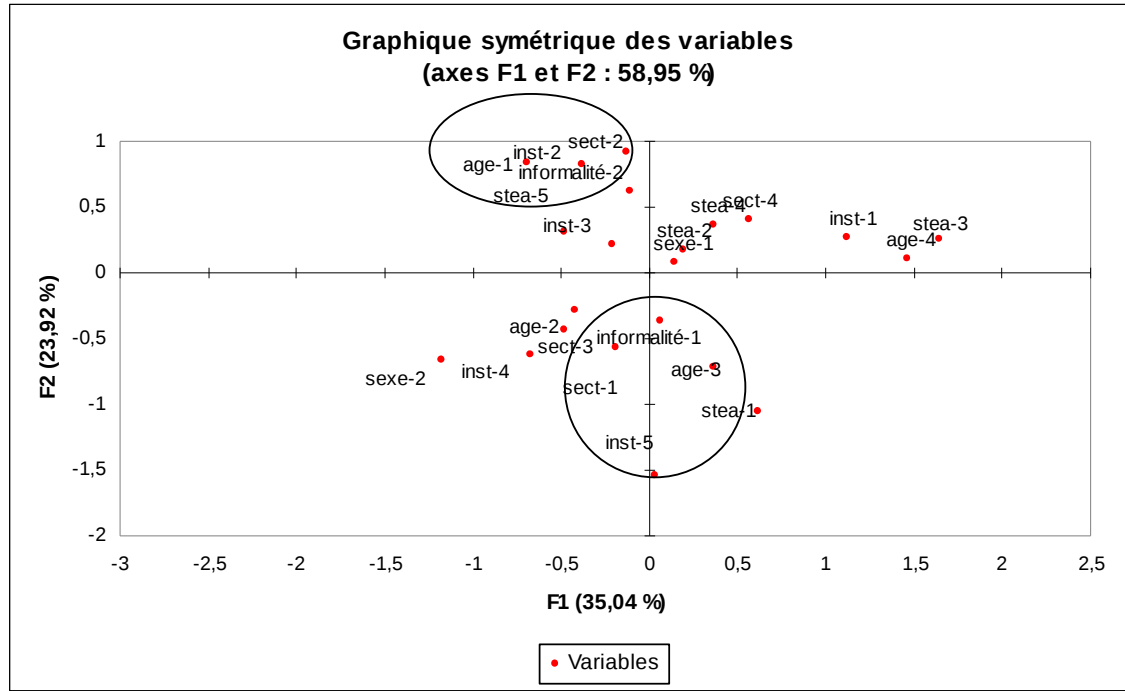
Source : XLSTAT

Graphique 2 : salariés et non salariés mobiles (formels et informels) selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé



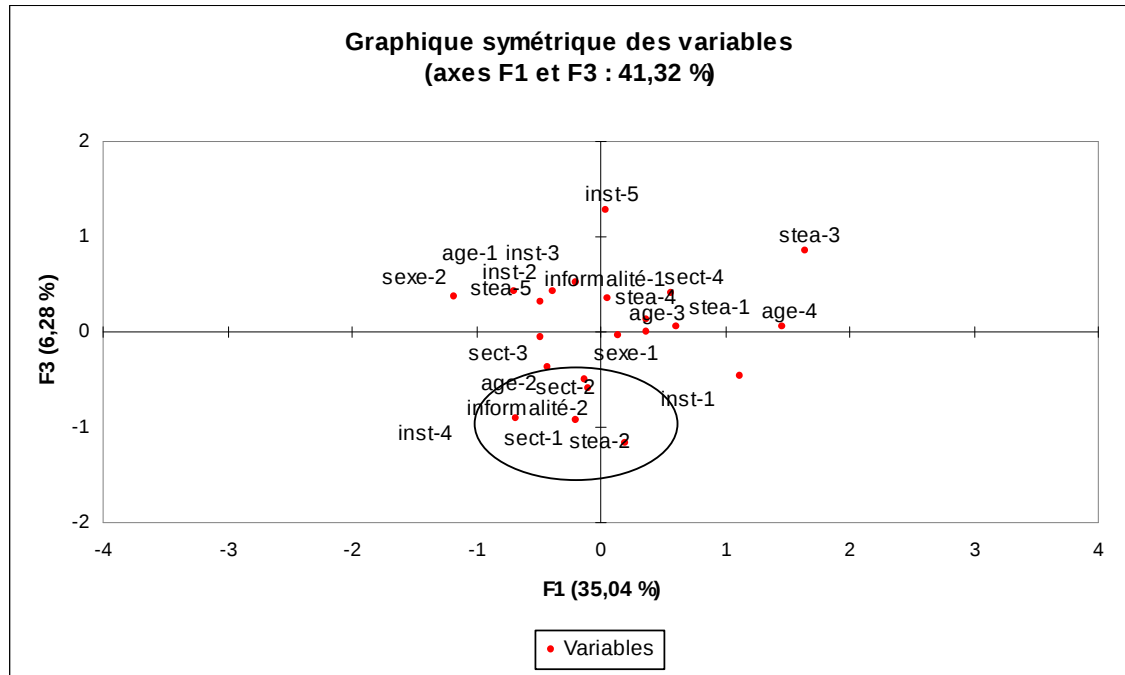
Source : XLSTAT

Graphique 3 : caractéristiques des non salariés (mobiles et non mobiles)



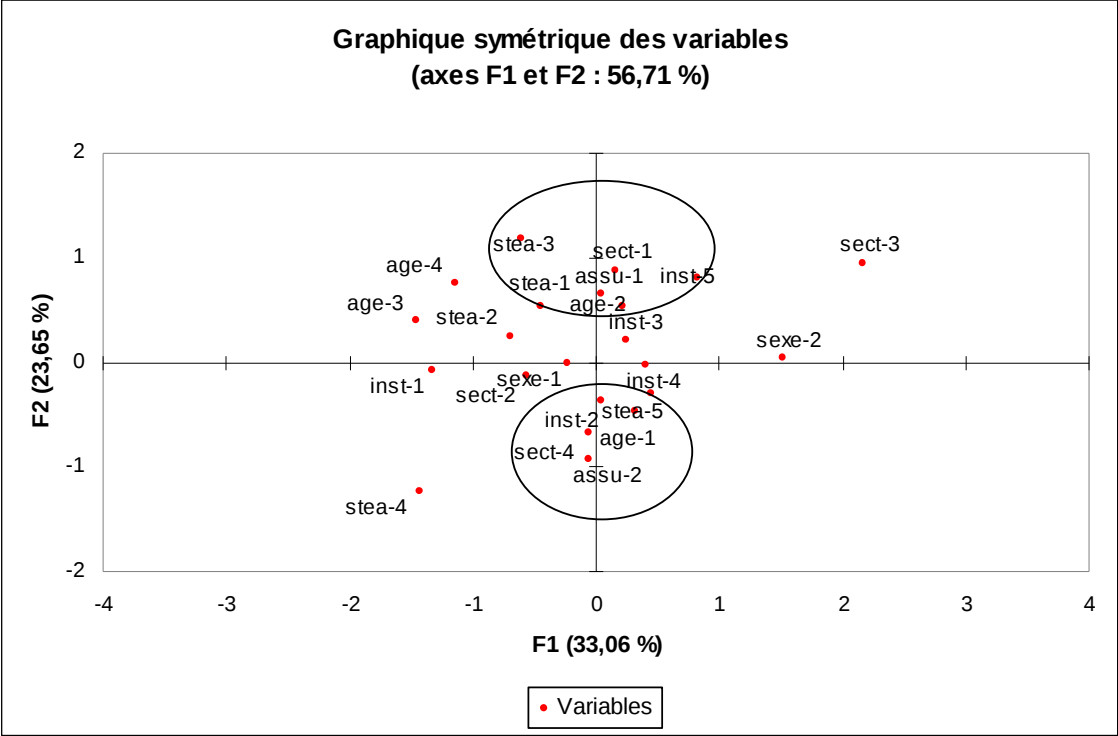
Source : XLSTAT

Graphique 4 : caractéristiques des non salariés (mobiles et non mobiles)



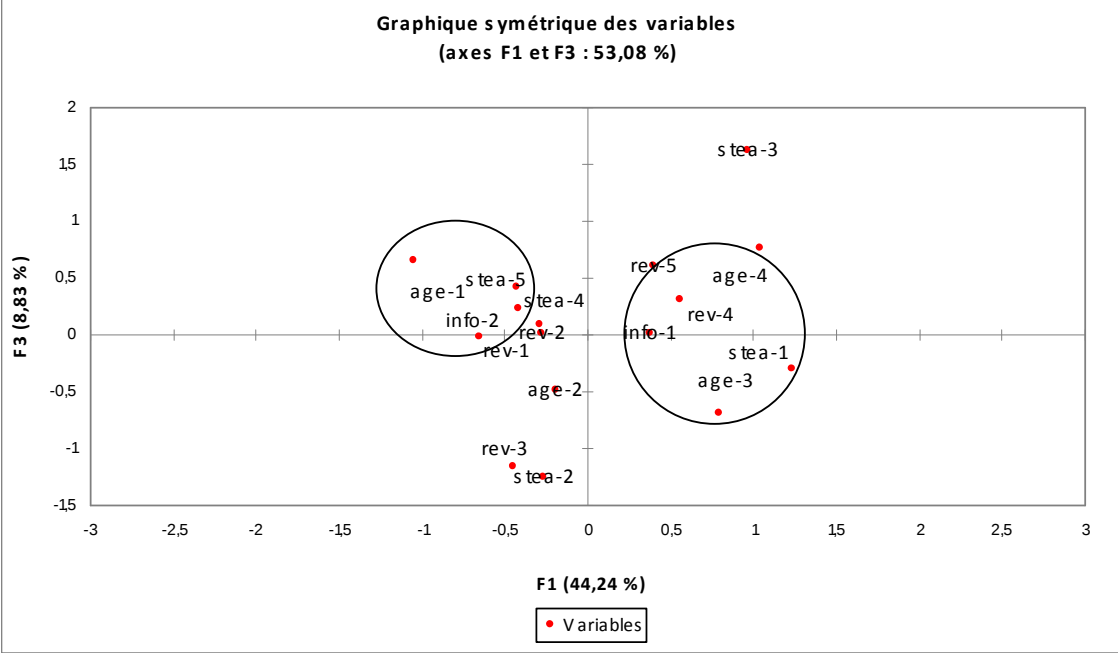
Source : XLSTAT

Graphique 5 : caractéristiques des salariés (mobiles et non mobiles)



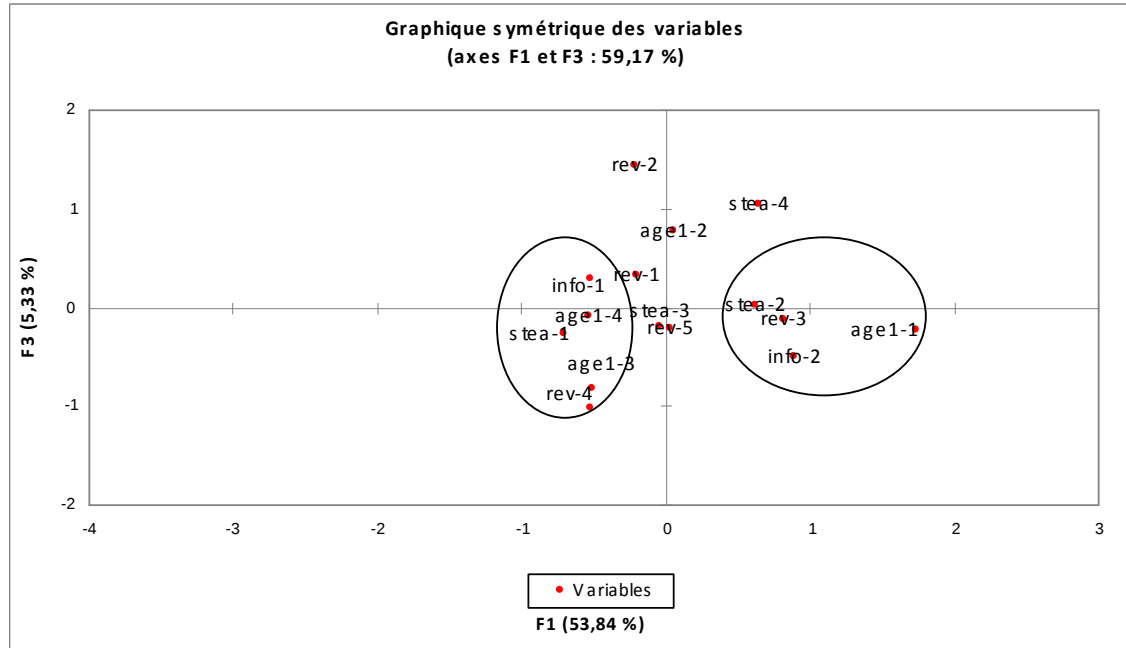
Source : XLSTAT

Graphique 6 : les non salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu annuel de l'entrepreneur



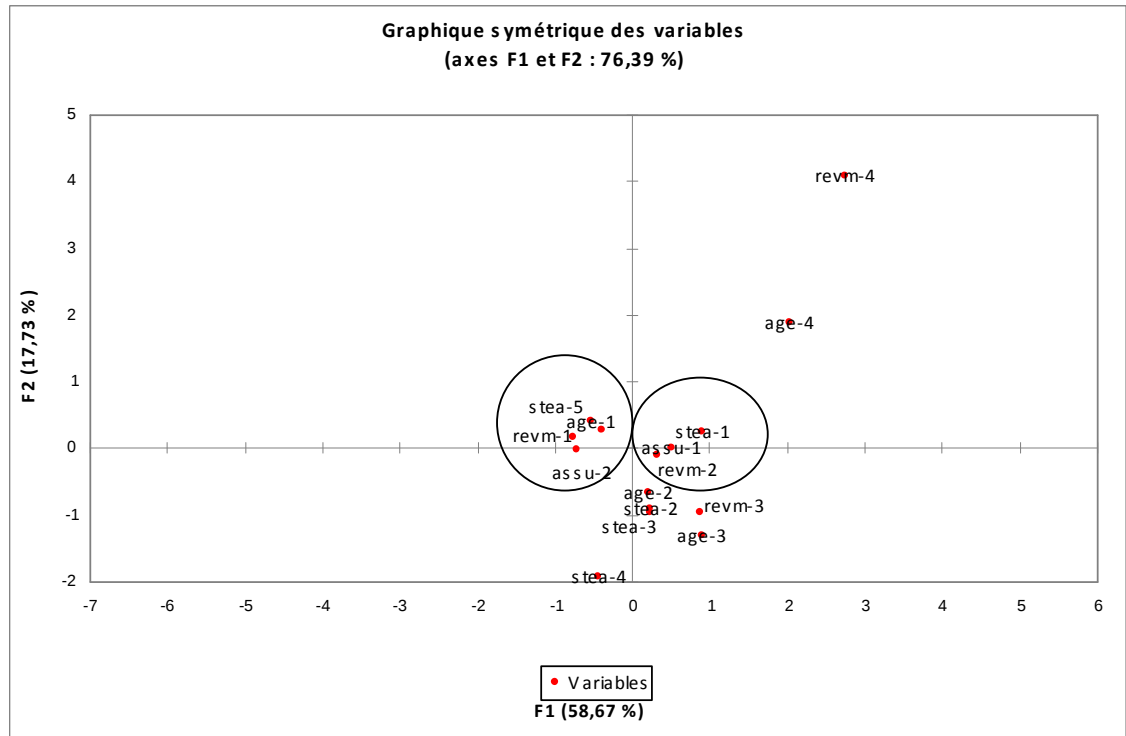
Source : XLSTAT

Graphique 7 : les non salariés (mobiles) selon l'âge et le revenu annuel de l'entrepreneur



Source : XLSTAT

Graphique 8 : les salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu mensuel



Source : XLSTAT

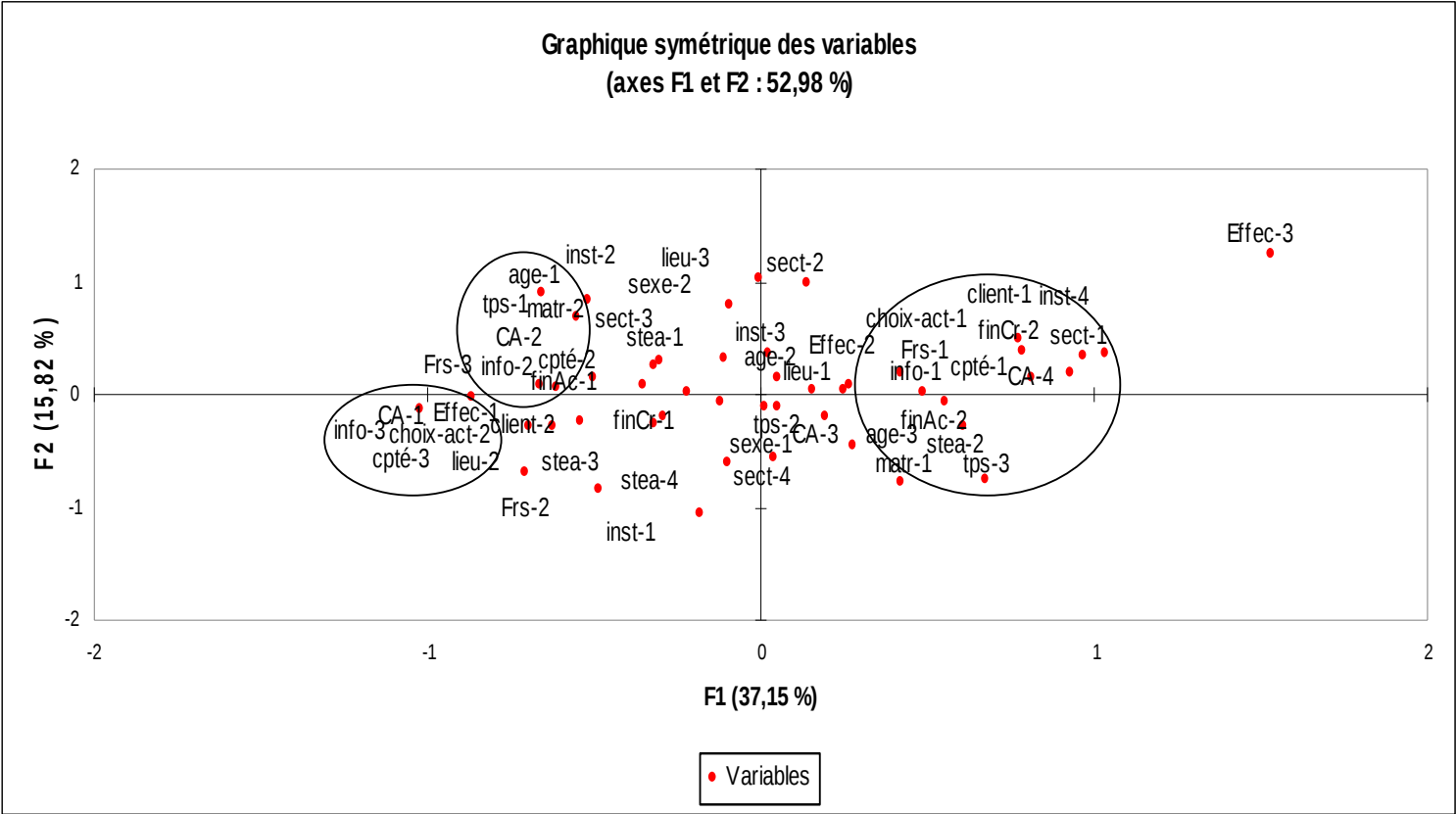
Graphique symétrique des variables
(axes F1 et F2 : 61,20 %)

The plot displays 30 variables as red dots. The horizontal axis is F1 (49,79 %) and the vertical axis is F2 (11,41 %). Two clusters are circled:

- Left Cluster (Negative F1):** Includes variables like *Effec-3*, *inst-4*, *CA-4*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Effec-1*, *lieu-3*, *age-3*, *matr-1*, *sect-4*, *stea-4*, *sex-1*, *client-2*, *choix-act-3*, *FRs-2*, *inst-1*, *matr-2*, *tps-1*, *age-1*, *sect-2*, *lieu-1*, *finCr-1*, *sex-2*, *inst-4*, *CA-3*, *tps-2*, *matr-3*, *age-1*, *sect-1*, *client-1*, *finCr-2*, *choix-act-1*, *FRs-1*, *age-2*, *inst-3*, *sect-3*, *stea-1*, *inst-2*, *CA-2*, *cpte-2*, *finAc-1*, *choix-act-2*, *FRs-3*, *CA-1*, *cpte-3*, *casnos-2*, *RC-2*, *lieu-2*, *Eff*

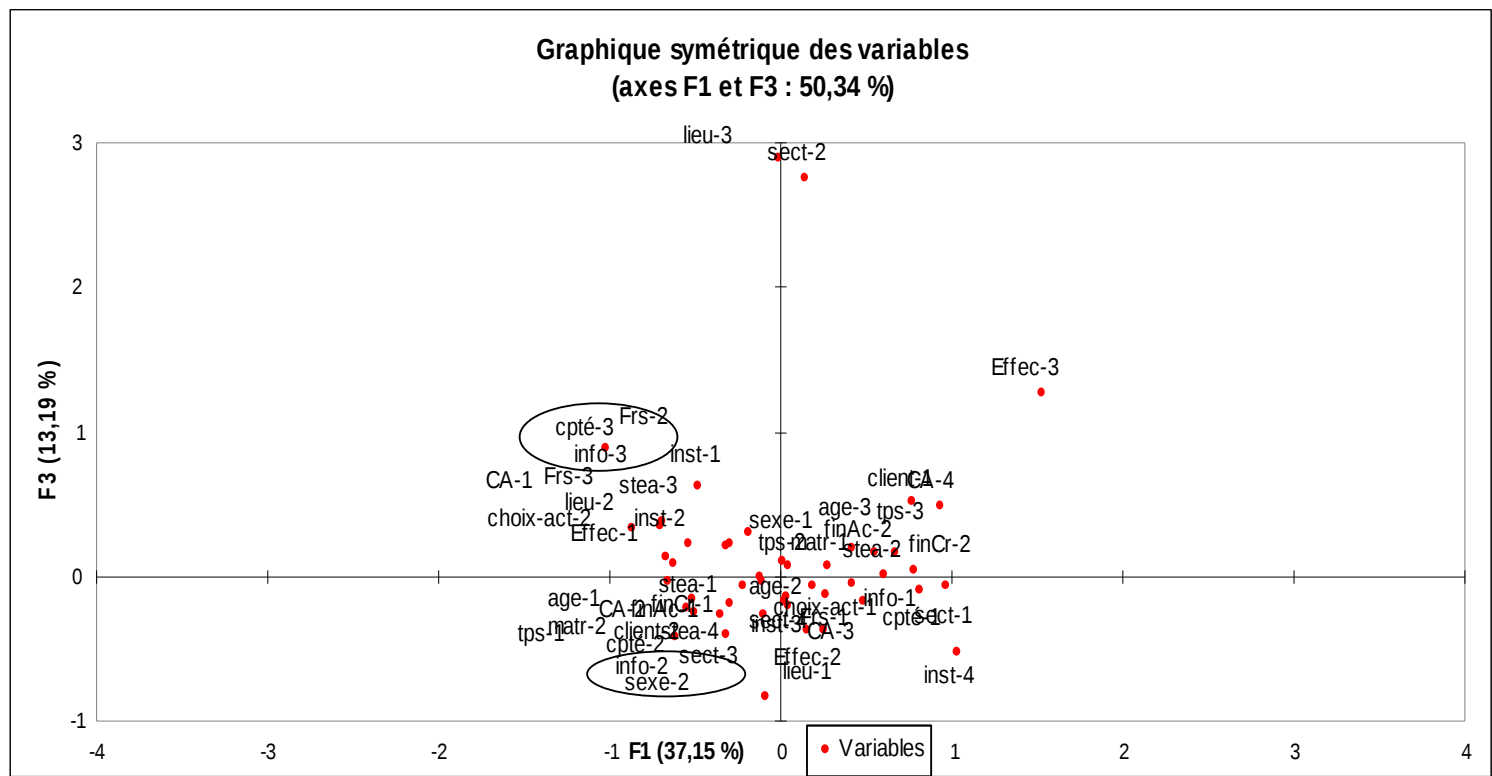
Source : XLS1A1

Graphique 10 : résultats de la deuxième ACM appliquée aux entrepreneurs (plan factoriel F1 et F2)



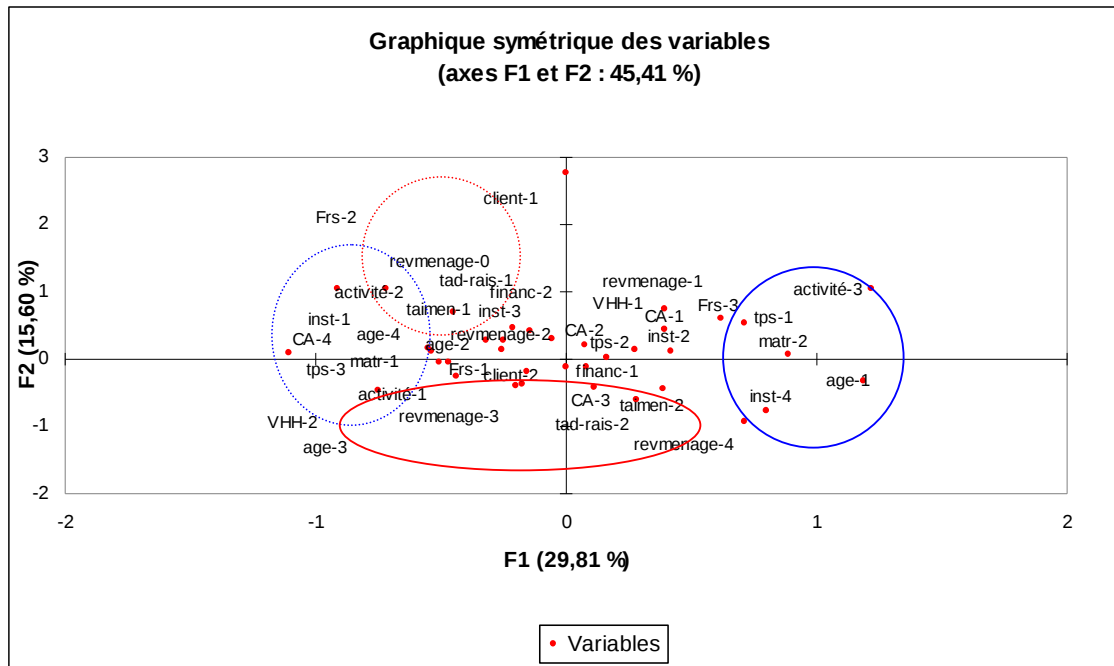
Source : XLSTAT

Graphique 11 : résultats de la deuxième ACM appliquée aux entrepreneurs (plan factoriel F1-F3)



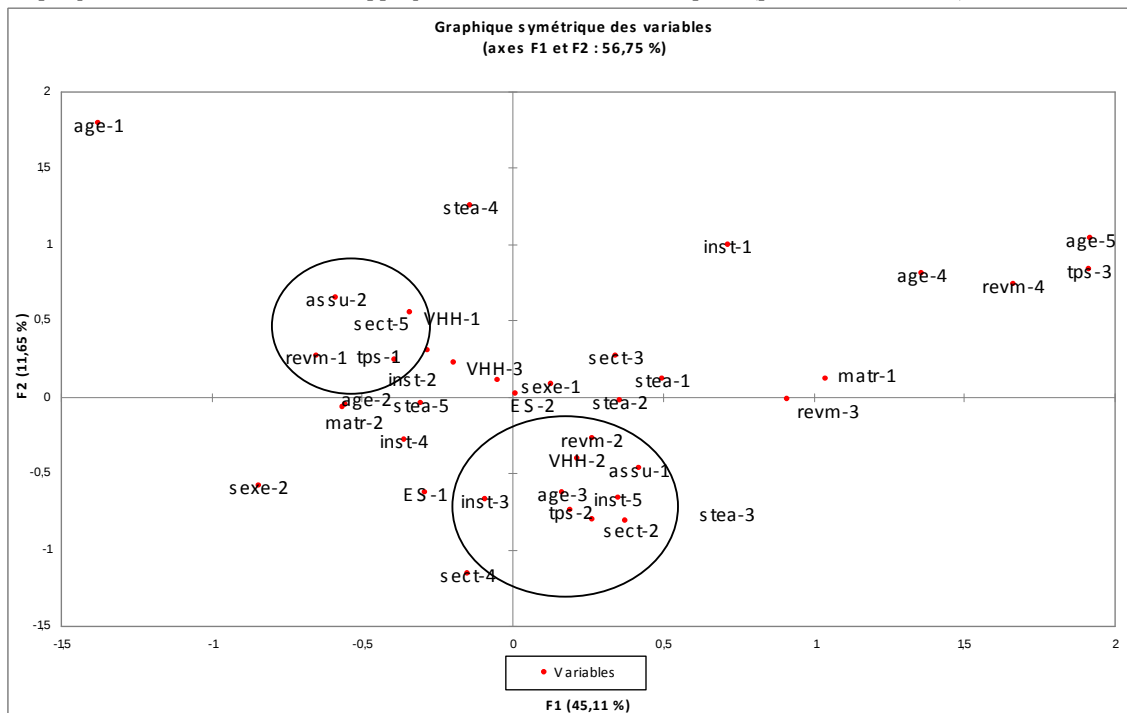
Source : XLSTAT

Graphique 12 : résultats de l'ACM appliquée aux travailleuses à domicile (plan factoriel F1 et F2)



Source : XLSTAT

Graphique 13 : résultats de l'ACM appliquée aux salariés du secteur privé (plan factoriel F1-F2)



Source : XLSTAT

Annexe 4 : Questionnaire d'enquête

République Algérienne Démocratique et Populaire
WILAYA DE BEJAIA

UNIVERSITE A-MIRA DE BEJAIA
Faculté de Droit et des Sciences Economiques

ENQUETE MENAGES
(Novembre - Décembre 2007)

QUESTIONNAIRE MENAGES

Date de l'entrevue : JOUR I_I_I MOIS I_I_I

Code Identification: I_I_I_I_I_I_I_I

Nom du Chef de Ménage :

Code Enquêteur : I_I_I

Nom du Superviseur :

BILAN ENQUETE :

Questionnaire rempli et complet **à saisir**.....I_I

Questionnaire rempli incomplet **à saisir**.....I_I

Questionnaire rempli incomplet **ne pas saisir**....I_I

Questionnaire non rempli..... **ne pas saisir**....I_I

NB : Toutes les informations qui seront collectées dans le cadre de cette enquête seront gardées CONFIDENTIELLES et feront l'objet d'un traitement GLOBAL et ANONYME

I- Nombre de membres : I__I Masculin : I__I Féminin : I__I

II- Logement, Commodités et équipements du ménage

Q1-Depuis quand le ménage réside –t-il ici ?.....

Q2-Sinon où résidiez-vous avant : Commune.....Wilaya.....Pays.....

Q3-Dans le cas d'un changement de résidence - pour quelles raisons avez- vous changé de résidence ?

1-Travail I__I 2-Sécurité I__I 3-Problèmes familiaux I__I 4-Autre (préciser).....

II.1-Type d'Habitation, Statut d'occupation et nombre de pièces

Q4	Q5	Q6
Type d'Habitation 1 : Maison individuelle 2 : Appartement dans un immeuble 3 : Autre	Statut d'occupation 1 : Propriétaire ou copropriétaire 2 : Locataire dans le privé 3 : Locataire chez la famille 4 : Locataire dans le public 5 : Location – vente 6 : Logé gratuitement	Combien de pièces comporte votre logement (non compris la cuisine, Salle de bain et WC)
I__I	I__I	I__I__I

II.2-Rattachement aux réseaux et Commodités

	Q7 - votre logement est-il rattaché aux réseaux suivants ? 1 : Oui 2 : Non	Q8- A combien s'élève votre facture (en DA)
Electricité	I__I	I__I__I__I
Gaz de ville	I__I	I__I__I__I
Bouteille de Gaz	I__I	I__I__I__I
Eau potable (AEP)	I__I	I__I__I__I
Téléphone Fixe	I__I	I__I__I__I
Assainissement (égout)	I__I	
Disponibilité d'un WC	I__I	
Disponibilité d'une Salle de bain	I__I	

II.3-Logement (Suite)

	Q9	Q10	Q11
N° d'ordre	Possédez- vous vous-même où un membre de votre ménage un logement que vous n'occupez pas (si oui, quel type de logement) Si Non passer à Q12 1 : Non 2 : Oui, une maison individuelle 3 : Oui, un appartement dans un immeuble	Lieu (où se trouve ce logement ?) 1 : Ville 2 : Campagne 3 : Au bord de la mer	Est- il loué ces derniers temps ? 1 : Loué de façon permanente 2 : Loué de façon non permanente 3 : Non loué
1	I__I	I__I	I__I
2	I__I	I__I	I__I
3	I__I	I__I	I__I

II.4-Equipement du ménage : Q12-Disposez- vous des équipements suivants et où les avez-vous acquis ?

Equipement	Nbre	Nature et nombre des équipements 1 : neuf 2 : occasion 3 : neuf et occasion	Dans quel marché l'équipement est acheté 1 : formel 2 : informel 3 : formel et informel	Est-ce que cet Equipement est utilisé à des fins commerciales 1 : Oui 2 : Non	Si oui dans quelle activité ?
Véhicule	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Réfrigérateur	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Cuisine à gaz	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Réchaud plat	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Tabouna	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Machine à laver	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
TV Noir et blanc	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
TV en couleur	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Parabole	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Climatiseur	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Chauffage à gaz ou elect	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Ordinateur	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Internet	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Téléphone fixe	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Téléphone portable	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Machine à coudre	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Machine à tricoter	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
Citerne à eau	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I

III- Production domestique et réparation logement

Q13	Q14	Q15	Q16
Si vous possédez un jardin, un terrain, un bâtiment, que produisez-vous ? (si non passer Q15) 1 : production animale 2 : production végétale 3 : product animale et végétale 4 : autre	A quoi destinez- vous la production que vous obtenez ? 1 : consommation 2 : vente sur les marchés 3 : autre 4 : consommation et vente sur le marché	Depuis le début de l'année avez- vous fait des travaux dans le logement que vous occupez ? (si non passer Q17) 1 : Grosses œuvres (Constructions annexes au logement, Pose de carrelage, dalles de sol ou faïence, etc) 2 : Œuvres légères (peinture, plomberie, électricité, etc) 3 : Grosses œuvres et œuvres légères	<u>Ces travaux ont-ils été exécutés par :</u> 1 : vous-mêmes, des amis ou des voisins 2 : des ouvriers indépendants 3 : des entrepreneurs privés ou publics (payés avec facture) 4 : vous-mêmes et ouvriers indépendants
I__I	I__I	I__I	I__I
I__I	I__I	I__I	I__I
I__I	I__I	I__I	I__I

IV- Habitudes et lieux d'achat des biens et services

Q17 - Pourriez vous nous indiquer les lieux d'achat de vos produits alimentaires

	Produits alimentaires	1 : Marché formel (magasins) 2 : Marché informel (marché hebdomadaire, marché ambulant...) 3 : Marché formel et informel
A	Fruits et légumes	I__I
B	Lait et produits laitiers, Beurre et oeufs	I__I
C	Viande	I__I
D	Sucre,café, huile,farine, semoule	I__I
E	Produits de la mer	I__I

Q18- Pourriez vous nous indiquer les lieux d'achats de vos produits non alimentaires ?

	Produits non alimentaires	1 : Marché formel 2 : Marché informel 3 : Marché formel et informel	1 : produits locaux 2 : produits d'importation 3 : produits locaux et d'importation
A	Confections textiles, cuirs et chaussures.	I__I	I__I
B	Produits électroménagers	I__I	I__I
C	Détergents et produits cosmétiques	I__I	I__I
D	Pièces de rechange (pour voitures ou pour électroménager)	I__I	I__I
E	Autres produits	I__I	I__I

Q19- Pour la réalisation de certains services tels que ci-dessous, recourez vous à des personnes extérieures ?

	Activités	1 : Oui, de manière régulière 2 : Oui, de manière irrégulière (occasionnellement) 3 : Jamais	Avez-vous payé pour ces services ? 1 : Oui 2 : Non
A	Lavage et repassage, ménage et cuisine	I__I	I__I
B	Garde d'enfants (Baby sitting)	I__I	I__I
C	Cours scolaires de soutien	I__I	I__I
D	Soins à domicile pour les personnes malades	I__I	I__I
E	Coiffure	I__I	I__I
F	Transport	I__I	I__I
G	Entretien et réparation (voiture ou électroménager)	I__I	I__I
H	Couture et confection	I__I	I__I
I	Autres services (Préciser)	I__I	I__I

V- Identification des membres du ménage :

	Q20	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q26
N° d'ordre	Noms & Prénoms	Statut de résidence 1 : Présent 2 : Absent	Sexe 1 : Masculin 2 : Féminin	Age (années révolues)	Situation dans le ménage 1 : Chef de Ménage (CM) 2 : Epoux/Epouse du CM 3 : Enfants du CM 4 : Parents/Beaux Parents 5 : Sœur ou Frère du CM 6 : Nièce ou Neveu du CM 7 : Autres (préciser)	Statut Matrimonial (Pour les individus ayant 15 ans et plus) 1 : Marié(e) 2 : Célibataire 3 : Divorcé (e) 4 : Veuf (Veuve) 5 : Non concerné	Niveau d'instruction 1 : Sans instruction 2 : Primaire/Ecole coranique 3 : Moyen 4 : Secondaire 5 : Supérieur 6 : Formation Professionnelle/ Niveau moyen 7: Formation Professionnelle / Niveau secondaire
1		☐	☐	☐	☐	☐	☐
2		☐	☐	☐	☐	☐	☐
3		☐	☐	☐	☐	☐	☐
4		☐	☐	☐	☐	☐	☐
5		☐	☐	☐	☐	☐	☐
6		☐	☐	☐	☐	☐	☐
7		☐	☐	☐	☐	☐	☐
8		☐	☐	☐	☐	☐	☐
9		☐	☐	☐	☐	☐	☐
10		☐	☐	☐	☐	☐	☐
11		☐	☐	☐	☐	☐	☐
12		☐	☐	☐	☐	☐	☐
13		☐	☐	☐	☐	☐	☐
14		☐	☐	☐	☐	☐	☐
15		☐	☐	☐	☐	☐	☐
16		☐	☐	☐	☐	☐	☐
17		☐	☐	☐	☐	☐	☐
18		☐	☐	☐	☐	☐	☐
19		☐	☐	☐	☐	☐	☐
20		☐	☐	☐	☐	☐	☐
21		☐	☐	☐	☐	☐	☐
22		☐	☐	☐	☐	☐	☐
23		☐	☐	☐	☐	☐	☐
24		☐	☐	☐	☐	☐	☐
25		☐	☐	☐	☐	☐	☐

VI-VOLET ACTIVITE DES INDIVIDUS (Membres du ménage) Concerne les personnes âgées de 15 ans et plus.

Q27

N° d'ordre	Etes-vous occupé(e) au cours des (07) derniers jours ? (Si Non, passer à Q32) 1-Oui 2-Non	MEMBRES DECLARES COMME OCCUPES				MEMBRES DECLARES NON OCCUPES		
		Q28	Q29	Q30	Q31	Q32	Q33	Q34
		Est-ce un travail permanent ou Non permanent ? 1-Permanent 2-Non permanent	Est-ce un travail exercé à l'intérieur ou à l'extérieur de la maison ? 1-à l'intérieur 2-à l'extérieur	Etes-vous ? 1-Salarié 2-Employeur 3-Indépendant 4-Apprenti 5-Aide familial 6-Autre	Etes-vous assuré(e) (CNAS ou CASNOS) 1-Oui 2- Partiellement assuré 3-Non 4-Ne sait pas	Que faites-vous actuellement ? 1-Elève-Etudiant 2-Femme au foyer 3-Chomeur 4-Service national 5-Retraité (e) 6-Invalide, malade de longue durée 7-Autre	Vous arrive-t-il de travailler quelquefois pour gagner de l'argent ? 1-Oui 2-Non	Etes-vous actuellement à la recherche d'un emploi ? 1-Oui 2-Non
1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
15	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

-Si la personne a un statut **occupé(e) permanent (e)**, passez au Volet **OCCUPES PERMANENTS (Salariés, Indépendants, Employeurs, Aides familiaux ou Apprentis)** → (Page 7)

-Si la personne a un statut **occupé (e) à la maison**, passez au Volet **TRAVAILLEURS A DOMICILE (Permanents ou Occasionnels)** → (Page 15)

-Si la personne a un statut **chômeur**, passez au Volet **CHOMEURS** → (Page 16)

VI.1-VOLET OCCUPES PERMANENTS (Salariés, Indépendants, Employeurs...)

	Q35	Q36	Q37	Q38	Q39	Q40
N° d'ordre	Depuis combien de temps travaillez-vous ? (noter la durée en Mois)	Comment avez-vous accédé à votre emploi actuel? 1-Recours aux agences d'emploi 2-grace aux relations personnelles et familiales 3-Installation à compte propre 4-Autre	l'Etablissement dans lequel vous travaillez paie-t-il les impôts ? 1-Oui 2-Non 3-Ne sait pas 4-Non concerné	Dans quel secteur d'activité travaillez- vous ? 1-Agriculture 2-Industrie 3-BTP 4- Administration 5--Transport 6- Commerce 7- Autres services 8-Education-Enseig 9-Santé 10- Autre	Quel est le secteur juridique de l'établissement dans lequel vous travaillez ? 1-Secteur public 2-Secteur privé 3-Secteur étranger	Quel est votre statut actuel ? 1-patron-employeur 2-indépendant 3-agriculteur-eleveur 4-cadre sup et personnel de direction 5-cadre moyen 6-employé
1	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6	_____	_____	_____	_____	_____	_____
7	_____	_____	_____	_____	_____	_____
8	_____	_____	_____	_____	_____	_____
9	_____	_____	_____	_____	_____	_____
10	_____	_____	_____	_____	_____	_____
11	_____	_____	_____	_____	_____	_____
12	_____	_____	_____	_____	_____	_____
13	_____	_____	_____	_____	_____	_____
14	_____	_____	_____	_____	_____	_____
15	_____	_____	_____	_____	_____	_____

	Q41	Q42	Q43	Q44	Q45	Q46		
N° d'ordre	Le SMIG est actuellement de 12000 DA par mois. Votre revenu mensuel est actuellement : 1-Inferieur à 10000DA 2 - 10000-12000 3 - 12000-15000 4 - 15000-20000 5 - 20000-25000 6 - 25000-30000 7- 30000-40000 8- 40000-50000 9- Plus de 50000	Où se trouve votre lieu de travail ? 1-Meme ville 2-Autre ville 3-Autre wilaya 4-à l'Etranger	Quel est le nombre des employés dans votre Etablissement ?	Combien d'heures travaillez-vous par semaine ? 1-moins de (40) H 2- (40) H 3-plus de (40) H	S'agit-il de votre premier emploi ? 1- Oui 2- Non (Si OUI passer à Q47)	Quels sont les emplois antérieurs occupés ? (Indiquer les plus importants en terme de durée)		
						Profession : 1 :..... 2 :..... 3 :.....	Statut d'occupation : 1-Salarié dans le formel 2-Salarié dans l'informel 3-Installé à son compte dans le formel 4-Installé à son compte dans l'informel 3-Autre	Durée (en Mois) 1 :..... 2 :..... 3 :.....
1	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
2	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
3	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
4	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
5	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
6	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
7	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
8	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
9	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
10	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
11	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
12	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
13	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
14	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐
15	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I	☐ ☐	☐ ☐	☐ ☐

	Q47	Q48	Q49
N° d'ordre	Est-ce que votre emploi correspond à vos qualifications ? 1-Oui 2-Non	Si c'est Non, quelles sont les raisons qui vous ont conduit à accepter ce travail ? 1-vous êtes demandeur d'un emploi depuis longtemps 2-cela vous permet de financer ultérieurement votre propre activité 3-absence de ressources 4-autre	Etes-vous ? (question rappel) 1-Salarié 2-employeur 3- Indépendant 4-Apprenti 5-Aide familial 6-Autre (préciser)
1	I__I	I__I	I__I
2	I__I	I__I	I__I
3	I__I	I__I	I__I
4	I__I	I__I	I__I
5	I__I	I__I	I__I
6	I__I	I__I	I__I
7	I__I	I__I	I__I
8	I__I	I__I	I__I
9	I__I	I__I	I__I
10	I__I	I__I	I__I
11	I__I	I__I	I__I
12	I__I	I__I	I__I
13	I__I	I__I	I__I
14	I__I	I__I	I__I
15	I__I	I__I	I__I

-Si la personne a un statut de **Salarié** ou **d'Aide familial**, passez au Volet **SALARIES PERMANENTS ET AIDES FAMILIAUX→ (Page 10)**

-Si la personne a un statut de **Travailleur à son compte**, passez au Volet **EMPLOYEURS ET INDEPENDANTS → (Page 12)**

V1.1.1-VOLET SALAIRES PERMANENTS ET AIDES FAMILIAUX (Activité secondaire)

	Q50	Q51	Q52	Q53	Q54	Q55	Q56
N° d'ordre	Exercez-vous une activité secondaire (un emploi secondaire) ? Si non, passer à Q63, page 11 1-Oui 2-Non	En quoi consiste cette activité secondaire ? 1-Réparateur 2-Agriculteur/ Eleveur 3-Enseignant/ Formateur 4-Commerçant 5-Vendeur/ Revendeur sur marché 6-Taxieur 7-Artisan 8-Ouvrier 9-Gardien de nuit 10-Coiffeur 11-Autre	Quel est votre statut dans cet emploi secondaire ? 1-Patron-Employeur 2-Indépendant 3-Salarié 4-Apprenti 5-Aide familial 6-Bénévole 7-Autre	Quel est le secteur juridique de votre établissement ? 1-Secteur public 2-Secteur privé 3-Secteur étranger	Quel est le nombre d'employés travaillant dans l'établissement ?	Dans quel endroit exercez –vous ce travail ? 1-dans un établissement ou local professionnel 2-au niveau du marché 3-à domicile 4-sur chantier 5- dans la rue 6-autre	Depuis combien de temps exercez-vous ce travail ? (noter la durée en Mois)
1	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
2	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
3	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
4	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
5	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
6	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
7	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
8	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
9	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
10	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
11	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
12	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
13	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
14	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I
15	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I__I__I	I__I	I__I__I

	Q57	Q58	Q59	Q60	Q61	Q62	Q63
N° d'ordre	Occupez-vous cet emploi d'une manière 1-Permanente 2-Temporaire	Combien d'heures travaillez-vous par semaine dans votre activité secondaire? 1-moins de (40) H 2-(40) H 3-plus de (40) H	L'établissement où vous travaillez est- il inscrit au registre de commerce ? 1-Oui 2-Non 3-Ne sait pas	Le revenu que vous tirez de votre activité secondaire est-il : 1-inférieur à celui de l'activité principale 2-égal 3-supérieur	Dans votre établissement, êtes-vous payé ? 1-au Mois 2-à la Journée 3-à la tâche 4-autre	Pour quelles raisons exercez- vous cette activité secondaire ? 1-pour faire face à la cherté de la vie 2-exercer vos compétences professionnelles 3-autre	Voulez-vous changer d'emploi principal ? si Oui, pourquoi ? 1-Non 2-Oui, pour avoir un revenu plus élevé 3-Oui, pour travailler à son compte 4-Oui, pour se rapprocher du domicile familial 5-Oui, pour avoir un emploi correspondant à votre qualification 6-Autre
1	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
2	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
3	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
4	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
5	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
6	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
7	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
8	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
9	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
10	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
11	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
12	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
13	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
14	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
15	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I

VI.1.2-VOLET PERSONNES TRAVAILLANT A LEUR PROPRE COMPTE (EMPLOYEURS ET INDEPENDANTS)

	Q64	Q65	Q66	Q67	Q68
N° d'ordre	Quel est votre secteur d'activité ? 1-Agriculture 2-Industrie 3-BTP 4- Administration 5-Services 6--Transport 7- Commerce 8-Education-Enseig 9-Santé 10- autre	Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce métier? (noter la durée en Années)	Dans quel endroit exercez-vous cette activité ? (si 2,3, 4 et 5 passer à Q68) 1-dans un établissement ou local professionnel 2-au niveau du marché 3-A domicile 4- sur chantier 5-dans la rue 6-autre	Cet établissement est-il votre propriété ? Si oui, avez-vous des associés ? 1-Oui mais je n'ai pas d'associés. 2-Oui, j'ai des associés de la famille 3-Oui j'ai des associés non familiaux 4-Non, le local appartient à un loueur privé	Combien de personnes employez-vous dans l'établissement ?
1	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
2	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
3	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
4	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
5	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
6	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
7	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
8	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
9	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
10	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I
11	I _ _ I	I _ _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I _ _ I

	Q69	Q70	Q71	Q72	Q73
N° d'ordre	La main d'œuvre employée est-elle : 1-Hautement qualifiée 2-Semi-qualifiée 3-Non qualifiée	Votre établissement est-il immatriculé au Registre de commerce ? 1-Oui 2-Non, mais j'ai une autorisation communale ou de la wilaya 3-Rien	Etes- vous affilié à la sécurité sociale (CASNOS) ? 1-Oui 2-Non, parce que les formalités sont compliquées 3-Non, c'est trop cher pour mes moyens financiers 4-Non, je ne vois pas la nécessité 5-Autre	Dans le cas ou l'activité n'est pas déclarée ; quelles sont les raisons de cette non déclaration ? 1-Réglementation trop compliquée 2-Charges (sociales et fiscales) élevées 3-Autre	Où vendez-vous votre production ? 1-sur le Marché 2-à Domicile 3-aux Entreprises 4-au nv de l'établissement 5-dans la rue 6-Autre
1	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
2	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
3	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
4	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
5	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
6	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
7	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
8	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
9	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
10	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I
11	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I	I _ _ I

	Q74	Q75	Q76	Q77	Q78
N° d'ordre	Est-ce que dans votre activité, vous travaillez sur commande ? 1-Oui 2-Parfois 3-Jamais	Quels sont vos clients 1-Secteur public (Adm,entreprises) 2-Entreprises privées et microentreprises (familiales) 3-Particuliers 4-Secteur public et Ent privées 5- Ent privées et partic	Comment obtenez-vous vos commandes ? 1-Demarches personnelles 2-Grace à des membres de la famille 3-Simples visites de clients 4-Autre	Vos prix de vente sont-ils : 1-inférieurs aux prix du marché 2-égaux 3-supérieurs	Vous arrive t-il de vendre vos produits à perte ? si oui, dans quels cas ? 1- Non 2-Oui, en cas de besoin urgent de liquidités 3-Oui, pour des amis et parents 4-Oui, pour liquider les stocks 5-Oui, pour raison de forte concurrence
1	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
2	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
3	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
4	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
5	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
6	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
7	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
8	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
9	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
10	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
11	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I

	Q79	Q80	Q81	Q82	Q83
N° d'ordre	Avec vos clients, utilisez-vous de préférence 1-des espèces 2-des chèques 3-du crédit	Avec vos fournisseurs utilisez-vous de préférence 1-des espèces 2-des chèques 3-du crédit	En cas de besoin de financement, recourez-vous de préférence 1-à la famille 2-à des amis 3-au prêteur professionnel (usurier) 4-à la banque 5-crédit fournisseur 6-autre	Où vous approvisionnez-vous essentiellement ? 1-Grossiste 2-Importateurs 3-Marché noir 4-Grossiste et marché noir 5-Pas d'approvisionnt	Comment trouvez-vous les prix de vos fournisseurs ? 1-abordables 2-élevés 3-trop élevés
1	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
2	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
3	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
4	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
5	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
6	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
7	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
8	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
9	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
10	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I
11	I__I	I__I	I__I	I__I	I__I

	Q84	Q85	Q86	Q87
N° d'ordre	Comment avez-vous financé la création de votre activité ? 1-Epargne personnelle ou familiale (héritage) 2-Crédit bancaire, crédit fournisseur ou prêteur professionnel 3-Aide de l'Etat (Ansej, Cnac,...) 4-Autre	Quel est la provenance du capital technique (machines,équipements, outils..) 1-Achetés neufs 2-Achetés au marché d'occasion 3-Loué	A combien s'élève votre chiffre d'affaires annuel ? (Indiquer le montant en Millions de centimes)	Réinvestissez-vous une partie des revenus de votre activité (expansion, achat de nouveaux équipements,...) 1-Non 2-Oui, je réinvestis moins de 10% du Chiffre d'Affaires 3-Oui, (10) à (30)% du CA 4-Oui, (30) à (50)% du CA 5-Oui, plus de (50)% du CA
1	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
2	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
3	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
4	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
5	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
6	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
7	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
8	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
9	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
10	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I
11	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I	I _ I

	Q88	Q89	Q90	Q91	Q92
N° d'ordre	Avez-vous un compte en banque ? 1-Oui 2-Non car la procédure d'ouverture est compliquée 3-Non car les prêts accordés sont insuffisants 4-Non car elle n'offre pas de services intéressants 5-Non, car vous n'avez pas confiance 6-Non, pour autre raison	Tenez-vous une comptabilité ? 1-Oui de manière régulière 2-Oui de manière irrégulière 3-Non	Payez-vous des impôts ? 1- oui, au réel 2-oui, de manière forfaitaire 3-redevance 4-non, aucun impôt 5-autre	Pourquoi avez-vous choisi cette activité? 1-Revenus élevés 2-Statut meilleur (Désir d'indépendance) 3-pour subvenir à vos besoins 4-Autre	Quels sont les problèmes que vous rencontrez ? 1-Réglementation trop compliquée 2-Difficulté de financement 3-Fournisseurs trop chers 4-Manque de clients 5-Forte concurrence 6-Autre
1	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
2	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
3	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
4	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
5	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
6	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
7	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
8	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
9	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
10	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
11	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I

VI.2-VOLET TRAVAILLEURS A DOMICILE (PERMANENTS OU OCCASIONNELS)

	Q93	Q94	Q95	Q96	Q97	Q98
N° d'ordre	Quelle est votre activité principale exercée à domicile ? 1-couture, broderie, tricotage ou tapisserie 2-préparation de produits alimentaires destinés à la vente (galettes, gâteaux, couscous, msemen...) 3-Baby sitting (nourrice, gardienne d'enfants) 4-enseignement et éducation privés (cours privés) 5-Coiffure 6-Réparation en tous genres (voiture, appareils électroménagers,...) 7-Autre	Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ? (noter la durée en Années)	Combien d'heures travaillez-vous par semaine ? 1- moins de (20) H 2- entre (20) et (40) H 3-plus de (40) H	Quels sont les équipements ou machines dont vous disposez pour exercer votre activité ? 1-Machine à coudre, à tricoter ou à broder 2-Tableaux, tables scolaires... 3-Jouets... 4-Appareils électroménagers 5-Autre	Comment avez-vous acquis ces équipements ou machines ? 1-Epargne personnelle 2-Aide familiale 3-Crédit fournisseur 4-Crédit bancaire 5-Aide de l'Etat 6-Autre	Combien cette activité vous rapporte-t-elle en moyenne par jour ? (mettre le montant en DA)
1	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
2	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
3	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
4	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
5	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
6	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
7	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
8	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
9	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
10	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I
11	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I _ I _ I _ I

	Q99	Q100	Q101	Q102	Q103	Q104	Q105	Q106	Q107
N° d'ordre	Avez-vous exercé d'autres métiers par le passé ? 1-Oui 2-Non Si non passer à Q101	Indiquer les (03) métiers les plus importants 1-..... 2-..... 3-.....	Pour quelles raisons exercez-vous cette activité ? 1-améliorer le pouvoir d'achat du ménage 2-en vue d'un épanouissement personnel (valoriser ses compétences, tirer du plaisir...) 3-Autre	Quels sont vos clients ? 1-Entreprises privées 2-Commerçants 3-Particuliers 4-Membres de la famille (élargie) et voisins 5-Autre (préciser)	Comment obtenez-vous vos commandes ? 1-Demarches personnelles 2-Grace à des membres de la famille 3-simple visite des clients 4- autre	Où vous approvisionnez-vous ? 1-Commerçant (détaillant ou grossiste) 2-Marché noir 3-Importateurs 4-Autre	Accordez-vous du crédit à vos clients ? 1-Oui 2-Non	Vos fournisseurs vous font-ils crédit ? 1-Oui 2-Non	En cas de besoin de financement, recourez-vous à : 1-Famille ou amis 2-Clients 3-Fournisseur 4-Autre
1	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
2	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
3	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
4	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
5	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
6	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
7	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
8	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
9	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
10	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
11	I _ I		I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I

VI.3-VOLET CHOMEURS

	Q108	Q109	Q110	Q111	Q112	Q113	Q114	Q115
N° D'ordre	Depuis combien de temps êtes-vous sans travail ? Indiquer la durée en Mois	Avez-vous déjà travaillé auparavant ? Et si c'est oui dans quel secteur juridique ? 1-Oui, dans secteur public 2-Oui, dans secteur privé 3- Oui, dans secteur étranger 4-1-Non (passez directement à Q113)	Dans quel secteur d'activité ? 1-Agriculture 2-Industrie 3-BTP 4- Administration 5-Services 6--Transport 7- Commerce 8-Education-Enseig 9-Santé 10- Autre	Quel était votre métier ou votre profession ? 1-patron-employeur 2-indépendant- artisan 3-commerçant 4-cadre sup 5-cadre moyen 6-employé (salarié) 7-apprenti 8-aide-familial 9-autre	Quelles sont les raisons de la cessation de votre activité ? 1-fermeture de l'entreprise ou compression d'effectif 2-fin de contrat ou fin de chantier 3-départ volontaire ou démission 4-départ en retraite anticipée 5-autre	Pour subvenir à vos besoins, quelles ressources financières utilisez-vous ? 1-solidarité familiale 2-rente (héritage) 3-allocation chômage 4-revenus de travaux occasionnels 5-épargne personnelle 6-autre	Avez-vous déjà refusé un travail ? 1-Non 2-Oui, car salaire insuffisant 3-Oui, car le travail est éloigné de la maison 4-Oui, car travail pénible 5-Oui car le travail n'est pas assuré 6-Oui, car le travail en déca de vos qualifications 7-autre	Que souhaiteriez-vous actuellement ? 1-Travailler comme salarié dans secteur public 2-come salarié dans le privé 3-Que l'Etat vous aide à créer votre propre activité (entreprise) 4-Que l'Etat vous accorde une allocation chômage importante
1	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
2	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
3	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
4	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
5	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
6	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
7	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
8	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
9	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
10	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
11	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
12	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
13	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
14	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I
15	I _ I _ I _ I _	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I	I _ I

Liste des tableaux, graphiques, schémas, encadrés et figures

LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES, SCHEMAS, ENCADRES ET FIGURES

TABLEAUX DANS LE TEXTE

Tableau 1 : la matrice du cadre conceptuel pour l'économie informelle.....	35
Tableau 2 : matrice pour l'identification des segments du secteur informel.....	37
Tableau 3 : part de l'emploi informel dans l'emploi total non agricole et dans le PIB (total et non agricole).....	42
Tableau 4: population employée selon le statut (les non-salariés) en 1954.....	51
Tableau 5: les actifs non agricoles et volume du chômage en 1954.....	53
Tableau 6: évolution et répartition des entreprises privées selon la taille, 1969-1990.....	54
Tableau 7: quelques indicateurs relatifs au secteur privé (en milliards de DA)	57
Tableau 8: structure de la population occupée selon la situation dans la profession (% emploi total)	58
Tableau 9 : évolution du nombre de travailleuses à domicile	58
Tableau 10 : évolution de quelques indicateurs du marché du travail, 1967, 1978 et 1983 (en milliers)	59
Tableau 11 : évolution du nombre de PME (publiques et privées)	60
Tableau 12 : répartition des PME déclarées à la CNAS en 2002 selon l'effectif employé.....	61
Tableau 13 : répartition sectorielle des PME privées en 2007.....	61
Tableau 14 : répartition des activités artisanales.....	61
Tableau 15 : contribution du secteur privé à la valeur ajoutée (%) par secteur d'activité.....	61
Tableau 16 : les principales contraintes des PME (selon les chefs d'entreprises)	61
Tableau 17 : évolution et structure de l'emploi par statut d'activité (1992-2007).....	63
Tableau 18 : répartition des PME publiques et de leurs effectifs par secteur d'activité et par nature de l'emploi (2007)	64
Tableau 19 : évolution de la catégorie des employeurs des PME (enquêtes et sources administratives)	64
Tableau 20 : évolution de la Population totale, taux d'activité et taux de chômage (1966-2007) en milliers et en %.....	64
Tableau 21: évolution du taux de chômage (1966-2007)	66
Tableau 22 : indicateurs de gouvernance au Maghreb : contrôle de la corruption, application de la loi.....	67
Tableau 23 : 8 types d'Economie Non Observée (ENO) dans l'optique de la production (PIB).....	72
Tableau 24 : évaluations de l'emploi informel en Algérie.....	73
Tableau 25 : évolution de l'emploi informel en Algérie (en milliers et en % de l'emploi non agricole)	74
Tableau 26 : méthodes d'estimation de l'ENO en Algérie.....	75
Tableau 27 : part de l'auto-emploi non agricole (en 2007)	76
Tableau 28 : répartition des employeurs et indépendants selon la forme d'enregistrement (en milliers et %)......	76
Tableau 29 : structure des occupés selon le secteur d'activité, le secteur juridique et l'affiliation à la SS.....	77
Tableau 30 : structure des occupés selon la situation dans la profession et l'affiliation à la SS.....	77
Tableau 31 : répartition des employeurs et indépendants selon l'affiliation à la sécurité sociale (en milliers et %)......	77
Tableau 32 : répartition des employeurs et indépendants selon le niveau d'instruction et l'affiliation à la SS.....	77
Tableau 33 : répartition des employeurs et indépendants selon le lieu de travail et l'affiliation à la SS.....	78
Tableau 34 : mode d'imposition des employeurs et indépendants (en 2007)	78
Tableau 35 : répartition des employeurs et indépendants selon la tenue de comptabilité (en milliers et %)......	79
Tableau 36 : récapitulatif des estimations du secteur informel et de l'emploi informel selon l'enquête emploi de 2007.....	79
Tableau 37 : répartition de la population de la wilaya par communes et par dispersion (2007).....	85

Tableau 38 : structure de la population par tranches d'âges (2007)	85
Tableau 39 : principaux indicateurs de l'emploi à Bejaia (2007).....	85
Tableau 40 : répartition des PME (privées et publiques) par tranches d'effectif à Bejaia (2006)	86
Tableau 41: caractéristiques des communes enquêtées et critères de sélection.....	88
Tableau 42 : répartition des ménages de l'échantillon par commune (2007)	90
Tableau 43 : bilan de l'enquête.....	94
Tableau 44 : répartition des individus selon le genre, l'âge et l'occupation.....	101
Tableau 45 : répartition des occupés permanents par secteur juridique.....	102
Tableau 46 : répartition de la population occupée selon la situation dans la profession.....	102
Tableau 47 : répartition des occupés permanents par secteurs d'activité.....	102
Tableau 48 : répartition des employeurs et indépendants (travailleuses à domicile comprises) selon le genre, la situation matrimoniale, l'âge, le niveau d'instruction, l'ancienneté, l'âge de début de l'activité, le secteur d'activité et l'effectif employé.....	104
Tableau 49 : répartition des employeurs et indépendants (hors travailleuses à domicile) selon le CA et le secteur d'activité.....	105
Tableau 50 : répartition des employeurs et indépendants selon les tranches de chiffre d'affaire par tête (CA/tête)	105
Tableau 51 : répartition des employeurs et indépendants selon l'immatriculation au RC, l'affiliation à la CASNOS, la tenue de comptabilité et l'imposition.....	106
Tableau 52 : financement, approvisionnement, clientèle, lieu de vente et contraintes des micro-entreprises.....	108
Tableau 53 : répartition des travailleuses à domicile selon l'âge, la situation matrimoniale, la taille du ménage, le type d'activité et l'ancienneté.....	109
Tableau 54 : répartition des travailleuses à domicile selon le CA, le volume de travail et le revenu du ménage.....	110
Tableau 55 : répartition des travailleuses à domicile selon les raisons de l'exercice de l'activité et du revenu du ménage.....	111
Tableau 56 : répartition des travailleuses à domicile selon la clientèle, les fournisseurs et les sources de financement.....	111
Tableau 57 : répartition des salariés selon le secteur juridique.....	111
Tableau 58 : répartition des salariés du secteur privé selon le genre, l'âge et le niveau d'instruction.....	112
Tableau 59 : répartition des salariés du secteur privé selon l'ancienneté, le secteur d'activité, le niveau de salaire et la charge de travail hebdomadaire.....	113
Tableau 60 : répartition des salariés exerçant une activité secondaire selon la taille du ménage et le revenu mensuel de l'activité principale.....	114
Tableau 61 : mobilité sectorielle des actifs du secteur formel et du secteur informel.....	114
Tableau 62 : trajectoire des salariés, formels et informels, selon le statut de l'emploi antérieur occupé.....	115
Tableau 63 : trajectoire des micro-entrepreneurs formels et informels selon le statut de l'emploi antérieur occupé.....	115
Tableau 64 : trajectoire des salariés et non salariés informels et formels selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé.....	117
Tableau 65 : salariés et non salariés (formels et informels) selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé	118
Tableau 66 : caractéristiques des non salariés (mobiles et non mobiles)	119
Tableau 67 : caractéristiques des salariés (mobiles et non mobiles)	120
Tableau 68 : les non salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu annuel de l'entrepreneur.....	120
Tableau 69 : les salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu mensuel.....	121
Tableau 70 : caractéristiques des marchés du travail formel et informel.....	121
Tableau 71 : variables retenues pour l'ACM des entrepreneurs (hors travailleuses à domicile)	125
Tableau 72 : caractéristiques des entrepreneurs formels selon la première ACM.....	125
Tableau 73 : caractéristiques des entrepreneurs informels selon la première ACM.....	126
Tableau 74 : répartition des micro-entrepreneurs selon l'immatriculation au RC, l'affiliation à la CASNOS et le paiement des impôts	126

Tableau 75 : caractéristiques des entrepreneurs formels selon la deuxième ACM.....	127
Tableau 76 : caractéristiques des informels hybrides selon la deuxième ACM (F1-F2)	127
Tableau 77 : caractéristiques des informels purs selon la deuxième ACM.....	128
Tableau 78 : caractéristiques des informels hybrides et des informels purs selon la deuxième ACM (F1-F3)	128
Tableau 79 : variables retenues pour l'ACM du travail à domicile.....	130
Tableau 80 : variables discriminantes de l'activité de prestation de services à domicile et des activités de transformation à domicile.....	130
Tableau 81 : variables discriminantes de l'activité-1 (couture et confection) et de l'activité-2 (préparation des aliments)	131
Tableau 82 : variables retenues pour l'ACM des salariés du secteur privé non agricole.....	132
Tableau 83 : variables discriminantes des salariés formels et des salariés informels.....	132
Tableau 84 : tableau de classification (a) pour les non salariés.....	133
Tableau 85 : résultats des estimations pour les non salariés (régression logistique binaire)	134
Tableau 86 : variables non retenues dans le modèle (les non salariés)	135
Tableau 87 : tableau de classification (a) pour les salariés (méthode ascendante pas à pas)	135
Tableau 88 : résultats des estimations (régression logistique binaire) pour les salariés (méthode ascendante pas à pas)	136
Tableau 89 : variables non retenues dans le modèle (salariés, méthode ascendante pas à pas)	137
Tableau 90 : tableau de classification (a) pour les salariés (méthode descendante pas à pas)	137
Tableau 91 : résultats des estimations (régression logistique binaire) pour les salariés (méthode descendante pas à pas)	138
Tableau 92 : variables non retenues dans le modèle (salariés, méthode descendante pas à pas)	138
Tableau 93 : tableau de classification (a) pour l'activité secondaire.....	139
Tableau 94 : résultats des estimations pour les salariés exerçant une activité secondaire (régression logistique binaire)	139
Tableau 95 : récapitulatif des caractéristiques discriminantes des actifs informels identifiées par l'ACM et la régression logistique.....	144
Tableau 96 : typologie des travailleuses à domicile (ACM)	144
Tableau 97 : la taille du secteur informel à Bejaia (2007)	148
Tableau 98 : les catégories de l'emploi informel à Bejaia (2007)	149
Tableau 99 : tarifs applicables pour l'inscription au Registre de commerce.....	150
Tableau 100 : création et conditions d'activité d'une PME en 2007 (Algérie, Maroc et Tunisie)	151
Tableau 101 : motifs de non affiliation à la CASNOS des employeurs et indépendants informels (hors travailleuses à domicile)	152
Tableau 102 : Indépendant et associé : services (plomberie)	153
Tableau 103 : Travailleuse à domicile : artisanat (tisserande)	154
Tableau 104 : Travailleuse à domicile : services (coiffure)	155

TABLEAUX EN ANNEXE 1

Tableau 1: structure des occupés selon le secteur juridique, la situation dans la profession et le genre.....	187
Tableau 2 : répartition des employeurs et indépendants selon le secteur d'activité.....	187
Tableau 3 : répartition de la population occupée selon le secteur juridique et le secteur d'activité (en 2007)	187
Tableau 4 : répartition des PME par secteur juridique à Bejaia (2007)	187
Tableau 5 : répartition des PME (publiques et privées) par secteur d'activité à Bejaia (2007).....	187
Tableau 6 : statistiques relatives à la pré- enquête (mars- avril 2007)	188
Tableau 7 : répartition des PME et de la population dans la région nord selon les wilayas.....	188
Tableau 8 : calendrier de déroulement de l'enquête.....	189

TABLEAUX EN ANNEXE 2

Tableau 1 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés et salariés (mobiles et non mobiles)...	190
Tableau 2: tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés et salariés (mobiles et non mobiles)	190
Tableau 3: tableau des contributions (%)- ACM non salariés.....	191
Tableau 4 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés.....	191
Tableau 5 : tableau des contributions (%)- ACM salariés.....	191
Tableau 6 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés.....	192
Tableau 7 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés et salariés (mobiles)	192
Tableau 8 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés et salariés (mobiles)...	192
Tableau 9 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés mobiles.....	193
Tableau 10 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés mobiles.....	193
Tableau 11 : tableau des contributions (%)- ACM salariés mobiles.....	193
Tableau 12: tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés mobiles.....	194
Tableau 13 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés (mobiles et non mobiles)	194
Tableau 14 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés (mobiles et non mobiles)...	195
Tableau 15 : tableau des contributions (%)- ACM salariés (mobiles et non mobiles)	195
Tableau 16 : tableau des cosinus et des valeurs test- ACM salariés (mobiles et non mobiles)	196
Tableau 17 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés (mobiles et non mobiles)	196
Tableau 18 : tableau des cosinus et des valeurs test- ACM non salariés (mobiles et non mobiles)....	197
Tableau 19 : tableau des contributions (%)- ACM non salariés mobiles	197
Tableau 20 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés mobiles.....	198
Tableau 21 : tableau des contributions (%)-ACM non salariés mobiles.....	198
Tableau 22 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM non salariés mobiles.....	199
Tableau 23 : tableau des contributions (%)-ACM salariés (mobiles et non mobiles)	199
Tableau 24 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés (mobiles et non mobiles).	200
Tableau 25 : tableau des contributions (%)-ACM salariés mobiles.....	200
Tableau 26 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés mobiles.....	201
Tableau 27 : tableau des contributions (%)-ACM salariés mobiles.....	201
Tableau 28 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM salariés mobiles.....	202
Tableau 29 : tableau des contributions (%)- première ACM appliquée aux non salariés.....	202
Tableau 30 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- première ACM appliquée aux non salariés.....	203
Tableau 31 : tableau des contributions (%)- deuxième ACM appliquée aux non salariés.....	205
Tableau 32 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- deuxième ACM appliquée aux non salariés.....	206
Tableau 33 : tableau des contributions (%)- ACM appliquée aux travailleuses à domicile.....	207
Tableau 34 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM appliquée aux travailleuses à domicile.....	208
Tableau 35 : tableau des contributions (%)- ACM appliquée aux salariés.....	209
Tableau 36 : tableau des cosinus carrés et des valeurs test- ACM appliquée aux salariés.....	210

GRAPHIQUES

Graphique 1 : salariés et non salariés (formels et informels) selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé.....	211
Graphique 2 : salariés et non salariés mobiles (formels et informels) selon l'âge et le statut de l'emploi antérieur occupé.....	211
Graphique 3 : caractéristiques des non salariés (mobiles et non mobiles)	212
Graphique 4 : caractéristiques des non salariés (mobiles et non mobiles)	212
Graphique 5 : caractéristiques des salariés (mobiles et non mobiles)	213
Graphique 6 : les non salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu annuel de l'entrepreneur.....	213

Graphique 7 : les non salariés (mobiles) selon l'âge et le revenu annuel de l'entrepreneur.....	214
Graphique 8 : les salariés (mobiles et non mobiles) selon l'âge et le revenu mensuel.....	214
Graphique 9 : résultats de la première ACM appliquée aux entrepreneurs.....	216
Graphique 10 : résultats de la deuxième ACM appliquée aux entrepreneurs (plan factoriel F1 et F2).....	217
Graphique 11 : résultats de la deuxième ACM appliquée aux entrepreneurs (plan factoriel F1-F3)...	218
Graphique 12 : résultats de l'ACM appliquée aux travailleuses à domicile (plan factoriel F1 et F2).	219
Graphique 13 : résultats de l'ACM appliquée aux salariés du secteur privé (plan factoriel F1-F2)...	219

SCHEMAS

Schéma 1 : mobilité inter-sectorielle de certains individus selon Fields.....	29
Schéma 2 : mobilité inter-sectorielle de certains actifs selon Lopez.....	29
Schéma 3 : composantes du secteur informel et de l'emploi informel.....	36
Schéma 4 : le secteur informel et l'emploi informel selon les définitions du BIT.....	87
Schéma 5 : plan de sondage de l'échantillon (sondage stratifié à trois niveaux)	90
Schéma 6 : structure et objectifs du questionnaire de l'enquête.....	92
Schéma 7: les phases de l'enquête ménages de Bejaia.....	98
Schéma 8 : les sous- échantillons de l'enquête.....	103
Schéma 9 : mobilité des salariés et des non salariés informels et formels.....	116
Schéma 10 : mobilité inter et intra-sectorielle des actifs salariés et non salariés.....	118

ENCADRES

Encadré1 : Enquête de l'AARDES de 1975 sur l'industrie privée.....	47
Encadré 2 : Principales mesures en faveur du secteur privé (1966-1988)	55
Encadré 3 : Principales mesures en faveur du secteur privé (1990-2001)	60
Encadré 4 : L'analyse factorielle des correspondances multiples : définition, principes et objectifs...	95
Encadré 5 : L'analyse de régression logistique : définition et champs d'application.....	97
Encadré 6 : Emploi non agricole et emploi privé non agricole à Bejaia (2007)	149
Encadré 7 : Régimes fiscaux applicables aux entreprises.....	153
Encadré 8 : Les centres de facilitation.....	158
Encadré 9 : Conditions de soumission aux marchés publics et sous-traitance.....	160
Encadré 10 : Système productif local, Nucleus et pépinière d'entreprises en Algérie.....	161

Table des matières

TABLE DES MATIERES

Liste des abréviations.....	6
Résumé.....	8
Introduction générale.....	10
Chapitre 1 : L'économie informelle dans les pays en développement.....	19
1. Analyse critique des différentes approches du secteur informel.....	19
1.1. Le secteur informel comme secteur marginal ou de subsistance.....	19
1.2. Le secteur informel comme secteur potentiellement dynamique.....	20
1.3. Le secteur informel comme réponse à la crise des pays en développement.....	21
1.4. Le secteur informel comme secteur soumis au système capitaliste.....	22
1.5. Le Secteur informel comme réponse à la réglementation publique excessive et inadaptée.....	23
2. La place du secteur informel dans les modèles du marché du travail.....	25
2.1. Le modèle de Lewis.....	25
2.2. Le modèle de Harris-Todaro.....	26
2.3. Le statut du secteur informel dans les modèles de Fields.....	27
2.3.1. Le premier modèle de Fields (1975).....	27
2.3.2. Le « deuxième » modèle de Fields (1990).....	28
2.4. Le statut du secteur informel dans le modèle de Lopez (modèle de mobilité intersectorielle).....	29
3. Problème de définition et d'identification du secteur informel.....	29
3.1. Les définitions multicritères.....	30
3.1.1. Définition du BIT (1972).....	30
3.1.2. Définition de Sethuraman (1976).....	31
3.2. Les définitions fonctionnelles.....	32
3.3. Les définitions du BIT (1993, 2002).....	33
3.3.1. La définition de 1993.....	33
3.3.2. Le projet de définition de 2002 (une définition en gestation).....	34
3.4. Les définitions empiriques (à partir d'un seul critère opérationnel).....	36
3.4.1. Définition du secteur informel à partir du critère de la taille.....	36
3.4.2. Définition du secteur informel à partir du critère de l'absence d'enregistrement	37
3.4.3. Autres critères pertinents pour la définition du secteur informel.....	37
3.4.4. Une méthode originale pour l'identification des segments du secteur informel (Morisson et Mead).....	37
3.5. Le secteur informel : un concept contesté.....	38
4. Problèmes de mesure du secteur informel.....	40
4.1. Les différentes méthodes de mesure du secteur informel.....	40

4.1.1. Les méthodes indirectes.....	40
4.1.1.1. <i>La méthode monétaire</i>	40
4.1.1.2. <i>La méthode des écarts</i>	41
4.1.1.3. <i>La méthode de « l'offre de travail implicite »</i>	41
4.1.2. Les méthodes directes.....	41
4.1.2.1. <i>Les enquêtes auprès des ménages</i>	41
4.1.2.2. <i>Les enquêtes auprès des établissements</i>	41
4.1.2.3. <i>Les enquêtes mixtes</i>	41
4.2. Ampleur du secteur informel dans les pays en développement.....	42
Chapitre 2 : Approches et processus d'évolution du secteur informel en Algérie.....	45
1. Approches de l'économie informelle en Algérie.....	45
1.2. La Petite Production Marchande (PPM) : prépondérance, soumission et précarité.....	45
1.2. L'économie parallèle : conséquence des dysfonctionnements de l'économie administrée... ..	47
1.3. L'«illégalisation de l'économie » : une approche de l'économie souterraine et criminelle.....	48
2. Processus d'évolution du secteur informel en Algérie.....	50
2.1. Le secteur informel durant la période coloniale : informel de subsistance et de misère	50
2.1.1. Les formes de manifestation du secteur informel.....	50
2.1.2. Les facteurs explicatifs du développement des activités informelles.....	51
2.1.2.1. <i>L'exode rural</i>	51
2.1.2.2. <i>Le développement du chômage</i>	52
2.1.2.3. <i>L'expansion de la pauvreté</i>	53
2.2. Le secteur informel dans le contexte de l'économie administrée (1967-1985).....	53
2.2.1. Développement du secteur privé dans le contexte de l'économie administrée.....	53
2.2.1.1. <i>Contexte d'évolution et caractéristiques générales du secteur privé</i>	53
2.2.1.2. <i>Quelques facteurs explicatifs de la « miniaturisation » des entreprises privées</i>	53
2.2.1.3/ <i>Un secteur rentier et spéculatif</i>	55
2.2.2. Expansion de l'emploi informel: auto-emploi, pluriactivité et travail non déclaré.....	57
2.2.3. Facteurs explicatifs du développement des activités informelles.....	58
2.3. Le secteur informel dans la période de transition à l'économie de marché.....	59
2.3.1. Développement du secteur privé et expansion de l'emploi informel.....	59
2.3.1.1. <i>Contexte de développement du secteur privé</i>	59
2.3.1.2. <i>Évolution et contribution du secteur privé au revenu et à l'emploi</i>	60
2.3.1.3. <i>Répartition des entreprises privées selon la taille, le secteur d'activité et répartition géographique</i>	60
2.3.1.4. <i>Principales contraintes au développement du secteur privé</i>	62
2.3.2. Expansion de l'emploi informel.....	63
2.3.3. Causes de développement des activités informelles.....	64
2.3.3.1. <i>Le facteur démographique</i>	64

2.3.3.2. <i>La crise sécuritaire</i>	65
2.3.3.3. <i>La crise du système éducatif</i>	65
2.3.3.4. <i>Le PAS et la libéralisation de l'économie</i>	65
2.3.3.5. <i>La crise du marché du travail et la montée du chômage</i>	66
2.3.3.6. <i>Un cadre réglementaire et institutionnel déficient et contraignant</i>	66
Chapitre 3 : Le secteur informel en Algérie : définition, mesures et estimation	69
1. Définition du secteur informel et des principaux concepts alternatifs	69
1.1. Définition du secteur informel.....	69
1.1.1. Définition et critères d'identification du secteur informel [BIT, 1993].....	69
1.1.2. Exclusion des activités agricoles, souterraines et non marchandes.....	70
1.1.3. Emploi informel et secteur informel [BIT, 2002].....	70
1.2. Définition et caractéristiques de l'Economie Non Observée	71
1.3. Fraude et évasion fiscale.....	72
2. La mesure du secteur informel	72
2.1. La mesure de la taille du secteur informel.....	72
2.2. Estimation de l'Economie non observée	74
3. Estimation de la taille du secteur informel selon l'enquête nationale auprès des ménages 2007....	75
3.1. L'approche par la situation dans la profession (statut dans l'emploi).....	75
3.2. L'approche par l'enregistrement	76
3.2.1. L'enregistrement administratif (immatriculation au Registre de commerce).....	76
3.2.2. L'affiliation à la sécurité sociale	76
3.2.3. Le mode d'imposition.....	78
3.3. L'approche par la tenue de comptabilité.....	78
3.4. L'approche par la taille et par le statut juridique.....	79
4. Les mesures visant à réduire le secteur informel.....	80
4.1. Les mesures réglementaires à l'encontre du secteur informel.....	80
4.2. Les mesures d'incitation à l'activité du secteur privé.....	81
Chapitre 4 : Méthodologie de l'enquête et techniques statistiques utilisées..	84
1. Présentation de la wilaya de Bejaia : situation socio-économique et emploi.....	84
1.1. Territoire et population.....	84
1.2. Emploi et activités	85
2. Objectifs et méthodologie de l'enquête	86
2.1. Type d'enquête et objectifs	86
2.2. Echantillonnage et biais de l'échantillon.....	88
2.2.1. Taille et plan de sondage de l'échantillon.....	88
2.2.2. Les biais de l'échantillon.....	90
3. Questionnaire d'enquête, pré-test, administration et réalisation de l'enquête	91

3.1. Contenu et structure du questionnaire d'enquête.....	91
3.2. Pré-test du questionnaire, déroulement et bilan de l'enquête.....	93
3.2.1. Pré-test du questionnaire.....	93
3.2.2. Déroulement et bilan de l'enquête.....	93
4. Les méthodes statistiques utilisées.....	94
4.1. Analyse factorielle des correspondances multiples : objectifs et règles d'interprétation.....	94
4.2. L'analyse de régression logistique : objectifs et règles d'interprétation	96
Chapitre 5 : Caractéristiques générales des entrepreneurs et des salariés et mobilité socioprofessionnelle.....	101
1. Caractéristiques générales des entreprises et des salariés.....	101
1.1. Résultats généraux de l'enquête : genre, âge et emploi.....	101
1.2. Les employeurs et indépendants.....	103
1.2.1. Caractéristiques socio-démographiques et activité	103
1.2.2. Chiffre d'Affaires (CA) et approximation du revenu des entrepreneurs.....	105
1.2.3. Situation des micro-entreprises vis-à-vis de la réglementation.....	106
1.2.4. Types de financement, approvisionnement, débouchés et contraintes des micro-entreprises...	107
1.3. Le travail à domicile.....	108
1.3.1. Caractéristiques socio-démographiques et types d'activité.....	108
1.3.2. Revenu, motivations et relations commerciales.....	110
1.4. Salariés et activité secondaire.....	111
1.4.1. Caractéristiques générales des salariés du secteur privé non agricole.....	111
1.4.1.1. <i>Genre, âge et instruction</i>	112
1.4.1.2. <i>Activité et revenu</i>	112
1.4.2. L'activité secondaire des salariés.....	113
2. Mobilité socioprofessionnelle des actifs informels.....	114
2.1. Analyse de la mobilité des actifs.....	114
2.1.1. La mobilité selon l'analyse des trajectoires.....	114
2.1.2. La mobilité selon l'analyse des trajectoires et de la structure d'âge des actifs.....	116
2.2. Analyse des caractéristiques de la mobilité.....	118
2.2.1. Trajectoire biphasée vs. trajectoire triphasée.....	118
2.2.2. Segmentation «formel/informel» et «informel mobile/ informel non mobile»	119
Chapitre 6 : Typologie des actifs informels et déterminants de l'informalité.....	124
1. Typologie des actifs informels par l'analyse des correspondances multiples.....	124
1.1. Typologie des non salariés : une segmentation polarisée ou atténuée.....	124
1.1.1. Une segmentation en deux catégories : entrepreneurs formels vs. entrepreneurs informels.....	124
1.1.2. Une segmentation en trois catégories : formels purs, informels purs et informels «hybrides»..	126
1.1.2.1. <i>L'analyse sur le plan factoriel (F1-F2)</i>	126
1.1.2.2. <i>L'analyse sur le plan factoriel (F1-F3)</i>	128

1.1.3. Typologie des travailleuses à domicile.....	128
1.2. Typologie des salariés : la segmentation salariés formels vs. salariés informels.....	129
1.3. L'activité secondaire des salariés.....	133
2. Les déterminants de l'informalité par le modèle de régression logistique.....	133
2.1. Les déterminants de l'informalité des non salariés.....	133
2.2. Les déterminants de l'informalité des salariés.....	135
2.2.1. Les déterminants de l'informalité des salariés selon la méthode ascendante pas à pas.....	135
2.2.2. Les déterminants de l'informalité des salariés selon la méthode descendante pas à pas.....	137
2.3. Les déterminants de l'activité secondaire.....	139
3. Synthèse des principaux résultats obtenus	140
3.1. Composition du secteur informel : prédominance des femmes et des jeunes ?.....	140
3.2. Niveau des revenus dans le secteur informel et motivations : prédominance des revenus de subsistance et différenciation entre revenus salariaux et revenus non salariaux.....	141
3.3. Relations avec le secteur formel de l'économie : segmentation versus intégration.....	142
3.3.1. Relations sur le marché des biens.....	142
3.3.2. Relations sur le marché des capitaux.....	143
3.3.3. Relations sur le marché du travail	143
Chapitre 7 : Taille du secteur informel, causes de l'informalité et politique économique.....	148
1. Estimation de la taille du secteur informel et de l'emploi informel selon l'enquête ménages Bejaia.....	148
1.1. Le secteur informel.....	148
1.2. L'emploi informel.....	149
2. Les coûts de la réglementation	149
2.1. Création et conditions d'activité des entreprises.....	150
2.2. Affiliation et charges sociales.....	152
2.3. Charges fiscales des entreprises.....	152
2.4. L'informalité comme seul moyen de maintien de l'activité	153
2.4.1. Cas d'une micro-entreprise de prestation de services	153
2.4.2. Cas d'une micro-entreprise artisanale de production	154
2.4.3. Cas d'une micro-entreprise de prestation de services (coiffure à domicile).....	155
3. Orientations de politique économique.....	156
3.1. Caractéristiques et contraintes du secteur informel.....	156
3.2. Actions en direction du secteur informel.....	157
3.2.1. Assouplissement du cadre réglementaire et institutionnel.....	157
3.2.2. Faciliter l'accès au financement.....	158
3.2.3. Faciliter l'accès au foncier et à l'immobilier.....	159
3.2.4. Faciliter l'accès au marché des biens	159

3.2.5. Faciliter l'accès à la formation et à l'information.....	160
Conclusion générale.....	164
Bibliographie.....	171
Annexes.....	187