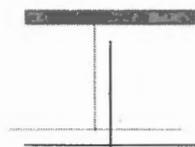


Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes



Philippe ADAIR
Maitre de conférence
Directeur du GRATICE
Université Paris 12 - France

RESUME

L'Algérie s'est engagée sur la voie du libéralisme économique et de la promotion du secteur privé. A cet égard, le secteur informel urbain, créateur de richesse et d'emploi, représente un instrument de régulation sociale, voire un vecteur de développement économique. Ce secteur recouvre deux dimensions : l'activité réelle de production de biens et de services marchands réalisée par des salariés et des micro-entreprises non enregistrées; les modalités d'épargne et de crédit de la finance informelle. Il relève moins du dualisme que de la complémentarité à l'égard de l'économie officielle.

L'Algérie a entamé depuis 1988 des réformes visant à introduire les mécanismes de marché dans l'économie et à rompre avec le mode de gestion bureaucratique et de capture de la rente qui la caractérisait. A cet égard, le secteur informel concourt-il à l'émergence d'une économie de marché reposant sur une classe d'entrepreneurs privés ou manifeste-t-il l'existence d'une «économie de bazar» fondée sur une classe de commerçants à la recherche d'un profit de court terme et de chômeurs qui survivent ?

La section 1 présente les enjeux et les critères de définition du secteur informel urbain. L'opposition entre la réglementation et le laissez-faire renvoie à la thèse dualiste. Les divers critères de définition permettent de délimiter le périmètre des activités - marchandes, non enregistrées - du secteur informel (travail non déclaré, fraude socio-fiscale) appréhendé sous l'angle des ménages ; l'évaluation macro-économique doit recouvrir le volume de l'emploi total et la consolidation du PIB.

La section 2 est consacrée à identifier les agents et les branches d'activité concernés. Les acteurs du secteur informel sont à la fois des actifs occupés (salariés et indépendants) et des chômeurs qui exercent un travail non déclaré, pratiquent la fraude sur les prélèvements (indépendants) et le détournement des ressources -équipements et consommations intermédiaires - (salariés).

La section 3 examine les conditions favorables à l'émergence et aux facteurs explicatifs. Le marché des biens est caractérisé par une insuffisance de l'offre qui est facteur d'inflation mais aussi par une substitution de biens et services informels à coûts réduits. Le marché du travail est caractérisé par la conjonction d'un accroissement de l'offre de travail, déclaré et non déclaré, et d'une réduction de la demande de travail déclaré qui se

traduit à la fois par l'augmentation du chômage et l'absorption d'une partie de l'excédent de main d'œuvre par le secteur informel. Les contraintes fiscales et réglementaires induisent les comportements des salariés et des entrepreneurs.

La section 4 s'attache au dualisme entre secteur formel et secteur informel. Au regard de la création de richesse et d'emploi sur les marchés des biens et du travail, l'activité et les revenus informels des ménages salariés et /ou non salariés ne relèvent pas nécessairement d'une interprétation dualiste. Au regard du financement informel urbain, les modes d'épargne et/ou de crédit relèvent de circuits spécifiques à "la finance informelle" dont le cloisonnement manifeste un dualisme plus ou moins prononcé.

1/ Enjeux et approches du secteur informel

1-1/ Les enjeux

L'impact macro-économique du secteur informel urbain fait l'objet d'une controverse, tant normative que positive, marquée par l'opposition de deux thèses qui peuvent être schématiquement énoncées ainsi : soit l'économie informelle constitue une prime à la fraude et prive l'Etat de ressources nécessaires ; soit elle résulte de l'inefficacité engendrée par la réglementation (et la pression fiscale) et manifeste la capacité d'initiative des entrepreneurs [Frey, 1989].

La thèse "interventionniste" considère le secteur informel comme un phénomène déviant (anémique) et prédateur qui est source de pertes considérables: manque à gagner du fait la fraude fiscale (droits, taxes et impôts indirects) et de la contrebande (réduction des réserves de devises) ; sous évaluation du PIB, distorsion de la concurrence...

A contrario, la thèse "libérale" estime que le secteur informel est créateur de richesse et d'emploi, dès lors qu'il permet d'échapper à la pression fiscale, aux charges sociales et à la complexité des procédures administratives. Le secteur informel résulte de l'incapacité de l'Etat à satisfaire les aspirations des plus pauvres en les acculant à opérer en marge de la loi, et représente ainsi un régulateur social soit encore un vivier d'initiatives qui sont l'expression du dynamisme entrepreneurial.

Cette controverse procède elle-même d'analyses différentes de l'existence et de l'essor du secteur informel, selon que celles-ci mettent l'accent sur la dimension endogène ou exogène des facteurs explicatifs.

Ainsi, selon les définitions et les méthodes d'estimation qui sont retenues, l'économie informelle représenterait une proportion stable de la richesse ou bien connaîtrait une certaine expansion - quoique cyclique.

Les fluctuations de l'activité économique et les caractéristiques du marché du travail engendrent-elles l'apparition, voire l'extension, de l'économie informelle, ou bien s'agit-il d'un phénomène largement structurel induit par les contraintes réglementaires et fiscales qui affectent les revenus et le travail ?

Du point de vue empirique, comment le circonscrire et le mesurer ? Du point de vue analytique, quels sont les facteurs explicatifs pertinents : dualisme ou complémentarité à l'égard du secteur officiel ? Du point de vue pragmatique, s'agit-il de réglementer ou de laisser faire (voire encourager) ?

1-2/ Définition et critères d'analyse du secteur informel

Latu sensu, au plan macro-économique, les activités informelles recouvrent l'ensemble des ressources - biens et services marchands et non marchands - qui participent de trois

modalités de production et d'échange : les activités non déclarées rémunérées, la production domestique¹, l'entraide² [Adair, 1985 ; Thomas, 1992].

Stricto sensu, d'une part, il convient de distinguer les biens et les services marchands, qui relèvent des activités rémunérées non déclarées, des biens et services non marchands qui proviennent de la production domestique et de l'entraide. Cette dimension non-marchande n'entre pas ici dans notre propos³.

Parmi les activités marchandes, il y a lieu de dissocier deux composantes : le travail non déclaré et la fraude socio-fiscale, les activités criminelles.

La première composante regroupe les activités de production et d'échange qui ne présentent pas un caractère illicite par elles-mêmes et qui échappent délibérément ou non à la réglementation sociale et fiscale en vigueur. Elle circonscrit le secteur informel.

La deuxième composante regroupe les activités strictement prohibées : trafic de stupéfiants, jeux clandestins, proxénétisme, blanchiment et transferts illégaux de moyens de paiement, corruption, contrebande et contrefaçon... Cette composante criminelle qui s'avère très délicate à délimiter et à mesurer, en l'absence de données homogènes permettant d'établir des comptes satellites, relève de l'économie souterraine.

Le concept de secteur informel a été élaboré à propos des pays en développement, et singulièrement de l'Afrique, par les institutions internationales - Bureau International du Travail (BIT) et Banque Mondiale - au début des années 1970 et successivement affinée par le BIT en 1982, 1987 et 1993.

Le secteur informel est défini selon un ensemble de critères : la facilité d'accès à l'emploi informel en raison de l'absence de barrières à l'entrée ; l'utilisation de ressources locales : emploi d'aides familiaux, autofinancement et épargne de proximité (absence de crédits institutionnels) ; la propriété familiale des entreprises ; la petite échelle des entreprises dont les effectifs sont inférieurs à 10 travailleurs ; l'usage d'une technologie à haute intensité de travail et adaptée à la demande, qui se traduit par l'absence d'horaires ou de jours fixes de travail ; des formations acquises en dehors du système scolaire ; des marchés de concurrence non réglementés au regard des dispositions relatives au salaire, à la sécurité, aux conditions de travail ; une production destinée au consommateur final [BIT, 1972 ; Sethuraman, 1976].

Au regard de la multiplicité de ces critères, l'analyse opératoire du secteur informel urbain se trouve confrontée à la nécessité d'effectuer des choix théoriques et empiriques. Quel est le critère de démarcation pertinent entre l'informel et le formel : la taille de l'activité ou le respect de la loi ? Quelles sont les sources d'information pertinentes ? Quelle unité d'analyse convient-il de retenir : l'entreprise ou le ménage ? Quel niveau d'analyse faut-il privilégier : macro-économique ou micro-économique ?

¹ La prise en considération de la production domestique permet de réincorporer le travail non marchand, principalement réalisé par les femmes, dans la création de richesses et d'aboutir à une mesure du revenu «élargi» (*extended income*). Cependant, les estimations élevées de la production domestique procèdent de méthodes incompatibles [Adair, 2000].

² La notion d'entraide recouvre le principe de réciprocité et le principe de redistribution [Polanyi & Arensberg, 1957] : il s'agit des flux de prestations en nature (et en argent) qui ne relèvent pas de l'échange marchand ni de la redistribution des organismes sociaux et qui circulent au sein de réseaux de proximité (parentèle, voisinage...).

³ En toute rigueur, cela est regrettable. L'interaction entre les activités marchandes et non-marchandes est mise en évidence dans les comportements des ménages qui combinent ou substituent travail déclaré et travail non déclaré, auto-production et travail domestique, réseaux de proximité [Cahiers du GRATICE, 1995]. Cependant, il n'existe pas encore de modèle macroscopique qui rende compte de cette interaction.

S'agissant du critère de démarcation fondé sur la taille de l'activité, l'adoption d'un critère de taille uniforme - moins de 10 (ou de 5) employés - est une convention commode - pour des raisons de cohérence statistique - mais univoque qui ne tient pas compte du fait que la taille varie selon la branche et le niveau d'activité [Lautier, 1994].

Le critère du respect de la loi recouvre deux exigences distinctes, la légalité et l'observance de la réglementation comptable ou fiscale, qui renvoient à deux types d'activités : ainsi, le commerce de contrebande est illégal, tandis que le commerce légal - non enregistré en l'absence de comptabilité - n'est pas délictueux. Cette distinction s'avère parfois délicate : ainsi, la vente de cigarettes de contrebande par les détaillants superpose activité non déclarée et activité délictueuse.

Les sources d'information relatives au secteur informel sont diverses mais non nécessairement représentatives. Parmi les sources indirectes, le recensement par nature est exhaustif, les statistiques administratives sont incomplètes. Les sources directes sont les données d'enquêtes (emploi, budgets des ménages...), les observations plus fragmentaires issues de monographies universitaires (voire d'articles de presse non scientifiques).

En Algérie, un inventaire des sources [Elaidi & Boufenik, 2000] montre qu'il n'existe pas de données statistiques publiées résultant d'une enquête représentative sur l'économie informelle permettant d'appréhender de manière directe l'ampleur du phénomène. Il existe des études de l'ONS dont la base de sondage et les résultats ne sont pas publiés [Musette, 2000] et des estimations indirectes dont la confidentialité des méthodes ne permet pas d'établir la qualité scientifique [Ecotechnics, 1998].

L'unité d'analyse qu'il convient de retenir doit couvrir le ménage et l'entreprise [Bekkers & Stoffers, 1995]. A cet égard, les recommandations des statisticiens mettent l'accent sur la nécessité de retenir une définition stable du secteur informel et d'appréhender le statut ou la catégorie socioprofessionnelle (indépendant, salarié...), le mode d'exercice (domicile, avec ou sans local...) et le rythme de l'activité (temps plein, temps partiel, occupation régulière ou irrégulière...)[INSEE-ORSTOM, 1985].

Ainsi, le statut des travailleurs non-salariés pose un problème de classification. Les indépendants peuvent être considérés sous l'angle de la production comme des micro-entreprises, et il convient d'adopter un critère de taille. Dans la mesure où ils sont classés parmi les ménages, ils doivent être clairement distingués des aides-familiaux.

Les enquêtes relatives aux entreprises sont biaisées et lacunaires ; celles qui retiennent un critère de taille et excluent les professions libérales formelles ne couvrent pas les vendeurs ambulants, les travailleurs à domicile et les pluri-actifs qui cumulent une activité formelle et une activité informelle [Thomas, 1992, p. 65].

Tel est notamment le cas de l'enquête réalisée par Benissad [1992] (cf. encadré 2 *infra*). En Algérie, le secteur privé est beaucoup moins bien couvert sur le plan statistique que ne l'est le secteur public, s'agissant notamment des effectifs, des revenus, des statuts professionnels, de l'équipement...

Les enquêtes relatives aux ménages - emploi, et recensements de la population - sont plus exhaustives et plus pertinentes ; elles incorporent des données sur les entreprises. Cependant, elles appréhendent difficilement la mesure de la durée du travail et la mesure du revenu individuel, en particulier la distinction entre revenu individuel et revenu du ménage (...) [Souames, 1985].

L'analyse ne peut être que d'ordre macro-économique au regard de la mesure et d'ordre micro-économique au regard des comportements des agents

La comptabilité nationale, par convention, n'enregistre que les activités marchandes officielles ou formelles ; la plupart des activités non enregistrées, hormis l'autoconsommation, lui échappent donc. S'il s'avère que le secteur informel représente une

part notable de l'activité non enregistrée de création et d'échange de biens et de services marchands, il convient d'en fournir une estimation macro-économique⁴.

Cependant, il existe une pluralité d'estimations qui dépendent du périmètre des activités appréhendées et de modes d'évaluation incompatibles parmi lesquels le PIB consolidé et l'offre implicite de travail semblent les plus robustes⁵ (cf. annexes 1 et 2).

L'adoption d'une définition conforme à la convention retenue depuis 1993 par le BIT pour l'étude du secteur informel dans les pays en développement [Charmes & Grais, 1994 ; Bekkers & Stoffers, 1995] conduit à considérer que les activités informelles sont de nature marchande et/ou donnent lieu à des transactions monétaires. Le secteur informel peut être cerné selon quatre critères : le statut juridique qui définit et enregistre l'activité, la tenue d'une comptabilité qui est transmise à l'administration, la branche d'activité et le lieu d'exercice de l'activité.

Cette approche multi-critères permet d'exclure du secteur informel, outre l'agriculture et l'élevage, les sociétés (publiques et privées) enregistrées, les entrepreneurs individuels dont les professions libérales tenant une comptabilité (quasi-sociétés), les entreprises d'une certaine taille. Le secteur informel regroupe les activités de production et d'échange qui ne relèvent pas du secteur formel dès lors qu'elles échappent à l'enregistrement statistique et comptable et ne sont pas assujetties aux réglementations sociales et fiscales. Le ménage est l'unité d'analyse privilégiée pour appréhender la population active du secteur informel qui est notamment occupé dans le cadre de micro-entreprises.

2/ Acteurs et secteurs d'activité de l'économie informelle

L'identification des secteurs d'activité et des acteurs de l'économie informelle - au sens restreint des activités officielles ou non déclarées qui échappent aux contraintes réglementaires et fiscales - fait l'objet d'un consensus assez bien établi.

Trois catégories d'actifs non agricoles sont distinguées selon leur statut professionnel - aides familiaux (non rémunérés) et apprentis, salariés (réguliers et occasionnels), indépendants et associés (employeurs et à compte propre) - et selon leur sexe, ainsi que selon leur branche d'activité (industrie, services, commerce, transport, bâtiment et travaux publics).

Il s'agit de connaître la répartition de l'emploi informel urbain selon les branches et en quoi elle diffère ou non de celle de l'emploi en général ; il s'agit également d'identifier les lieux d'exercice de l'activité (domicile, marché, entreprise ou atelier, magasin ou chantier, dans la rue et autres lieux) ; il s'agit enfin d'évaluer les caractéristiques relatives à la mobilité professionnelle et au capital humain des actifs.

⁴ Ainsi, sous réserve d'identifier la production ou la Valeur Ajoutée Brute (VAB) et les effectifs respectivement occupés par chacun des secteurs formel et informel, il est possible d'évaluer très grossièrement la productivité apparente du travail pour chacun de ces secteurs. Toutefois, la mesure de la contribution du secteur informel à la VAB est contestable, dans la mesure où elle repose sur l'hypothèse que la VAB est parfaitement identifiée et qu'il suffit d'imputer la contribution propre à chacun des secteurs formel et informel. Par ailleurs, l'inclusion de valeur ajoutée par le secteur informel dans la VAB aura pour effet d'accroître le VAB et de redresser le Produit Intérieur Brut (PIB) mais la part du secteur informel dans le PIB s'en trouvera nécessairement amoindrie.

⁵ L'utilisation des agrégats monétaires par Henni [1991, pp 88-91] repose sur l'évaluation des espèces en circulation (« *cash ratio* ») et sur l'hypothèse que la vitesse de circulation est deux fois plus faible dans l'économie informelle ; elle permet d'identifier des cycles et aboutit à une estimation du « revenu parallèle » de l'ordre de 30% du revenu total en 1978 et en 1983 (selon nos calculs). En dépit de la vraisemblance des résultats obtenus, cette méthode est sujette à caution [cf annexes 1 & 2].

2-1/ Le travail non déclaré

La plupart des études font ressortir que sont principalement concernées, d'une part, les branches d'activité employant une main d'œuvre salariée nombreuse et peu protégée (bâtiment, confection) dont l'activité peut être de caractère saisonnier ou régulier, d'autre part, les branches d'activité employant une main d'œuvre non salariée (agriculture, services, réparation, commerce de détail).

En Algérie, le secteur privé comptait en 1996 environ 2.070.000 actifs occupés – soit entre 1/3 et 2/5 de l'emploi total. L'emploi non salarié occupait environ 1.401.000 personnes (ou 1.418.000, soit 28,6% de l'emploi total), dont 92,5% d'hommes et 7,5% de femmes, représentant 2/3 de l'emploi du secteur privé. L'emploi salarié occupait environ 669.000 personnes, soit 1/3 de l'emploi du secteur privé, parmi lesquels les non permanents étaient deux fois plus nombreux que les permanents. A l'exception de l'agriculture, le commerce occupait la majeure partie des non salariés, soit environ 1/3 d'entre eux, mais seulement environ 10% des salariés ; à l'inverse, le BTP occupait 50% des salariés mais seulement 5% des non salariés [nos calculs d'après ONS, 1996a ; 1996b ; 1997a].

Deux configurations doivent être distinguées. La première concerne les travailleurs salariés et indépendants dont l'activité principale relève du secteur informel. La deuxième concerne les travailleurs (principalement) du secteur formel dont l'activité secondaire relève du secteur informel. Cette pluri-activité, qualifiée d'offre de travail implicite, n'est pas nécessairement non déclarée mais elle est sous-estimée et la présomption de travail non déclaré (et/ou de fraude socio-fiscale) est plus forte lorsque l'activité secondaire est exercée à titre non salarié.

En Algérie, la pluri-activité n'est pas véritablement appréhendée [Hammouda & Musette, 2000]. Parmi les 2.866.000 salariés permanents, 23% (environ 660.000 personnes) ont déclaré en 1996 exercer une activité secondaire dont le revenu en moyenne s'élevait environ à 3% du salaire moyen [nos calculs d'après ONS, 1997a].

La participation au marché du travail non déclaré serait inversement proportionnelle au revenu disponible et particulièrement significative pour les catégories d'actifs marginalisés (étudiants, les chômeurs et les bénéficiaires de revenus de transfert) [Lacroix & Fortin, 1992]. Cependant, les activités informelles sont peu spécialisées et la productivité marginale du travail non déclaré est décroissante ou encore les coûts d'information et de recherche de l'activité non déclarée (pour les donneurs d'ordre comme pour les offreurs) sont croissants [Lemieux *et alii*, 1994]. En l'absence de réseaux d'approvisionnement et de clientèle, ces catégories n'ont que peu d'opportunités pour exercer des activités non déclarées, sinon à titre occasionnel, et se limitent à des domaines exigeant peu de compétence et d'équipements professionnels.

2-2/ La fraude sur les prélèvements obligatoires

La fraude socio-fiscale recouvre la non déclaration et/ou la dissimulation de revenus imposables ainsi que le non paiement des charges fiscales et sociales réglementaires. Elle concerne les salariés comme les non salariés à divers titres et dépend du cadre institutionnel en vigueur [Benissad, 1993].

La fraude fiscale concerne, semble-t-il, à la fois des catégories de contribuables aisées (professions libérales, grossistes importateurs) et de catégories plus modestes (artisans et commerçants détaillants), de telle sorte qu'elle prend l'allure d'une courbe en U [Vallée,

1995] ; les salariés sont moins sujets à la fraude que les non salariés car ils sont prélevés à la source et plus faciles à contrôler⁶.

Il convient donc de distinguer les catégories dotées d'un patrimoine personnel ou professionnel, qui sont à la fois incitées à échapper au fisc et qui ont l'opportunité d'y parvenir grâce à l'influence ou la corruption exercées, des catégories qui pratiquent la fraude fiscale sur une échelle plus réduite [Bounoua, 1999].

2-3/ Revenus en nature dissimulés

Les revenus en nature dissimulés par les employés des entreprises et des administrations représentent les avantages qu'ils retirent de larcins ou du détournement des équipements professionnels : vols de fournitures, récupération de pièces, usage à titre privé du téléphone, des véhicules, de l'outillage et des machines...

La tolérance des employeurs à l'égard de ces pratiques peut s'expliquer par le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une fraction normale du salaire payé en nature, si celle-ci n'excède pas une limite raisonnable, ou encore par le fait que les coûts marginaux de contrôle et de prévention ne doivent pas excéder le montant des vols⁷.

3/ Conditions favorables et facteurs explicatifs

3-1/ Les conditions favorables à l'émergence de l'économie informelle

L'économie informelle s'est vraisemblablement développée depuis la décennie 1980 par la conjonction de plusieurs effets qui ont affecté le marché des biens et le marché du travail.

Le marché des biens est encore caractérisé par une insuffisance de l'offre : cette situation de (relative) pénurie qui prévaut dans une économie administrée engendre l'inflation [Benissad, 1984] et le commerce illicite ("trabendo"). Cependant, l'offre bute aussi sur l'insuffisance de la demande solvable des ménages qui substituent, à des biens et services formels, des biens et des services fournis par des activités informelles réalisées – avec une faible productivité et à coût réduit – par des salariés ou des travailleurs indépendants voire des micro-entreprises⁸.

Sur le marché du travail on observe une réduction de la demande de travail, un essor de la précarité de l'emploi, une extension de l'offre de travail des ménages et du chômage.

Les entreprises, notamment publiques, tendent à réduire leur demande de travail et à accroître la part du salariat non permanent.

Les salariés sont incités à accroître et à diversifier leur offre de travail ; ceci se traduit par une augmentation de la pluri-activité qui relève plus de la complémentarité que de la substitution d'une activité non déclarée et d'une activité déclarée.

⁶ La fraude s'élèverait à 12 milliards de dinars en 1984, soit 20% du budget de l'Etat [Dahmani, 1997, p. 130].

⁷ Cette forme de fraude ne doit pas être confondue avec d'autres formes débordant le cadre de l'entreprise qui participent de l'économie criminelle proprement dite, bien que les frontières entre le "détournement tolérable" et le vol proprement criminel (contrefaçon, piratage informatique, contrebande, voire détournements de fonds, pots-de-vin, fausses factures...) soient pour le moins floues et participent de « l'illégalisation de l'économie » [Bounoua, 1999] ou d'une « économie de la corruption » [Talahite, 2000].

En Algérie, l'emploi salarié représentait en 1996 environ 3.539.000 personnes (soit 71,4% de l'emploi total) dont 85,3% d'hommes et 14,7% de femmes. En Algérie, le secteur public comptait en 1996 environ 2.871.000 salariés (dont 92% de permanents), soit 1.650.000 salariés dans l'administration (dont 90% de permanents) et 1.221.000 salariés dans l'industrie, le BTP, les services et le commerce [nos calculs d'après ONS, 1997a].

⁸ En Algérie, la part de l'auto-construction (avec ou sans déclaration de travaux) et l'emploi de travailleurs non déclarés du bâtiment par les ménages est sans doute très importante.

En Algérie, la part du secteur informel dans la population active non agricole s'élève respectivement à 19,5% en 1977 [Bernard, 1988, p 309]⁹ et à 25,4% en 1985 [Charmes, 1990, p 22], tandis que la population active non agricole double [Aouragh, 1998, pp 55 & 57] et que le taux de chômage diminue de moitié entre ces deux dates [Sari, 1998, p 74]. L'emploi informel semble donc avoir varié en raison directe de l'accroissement de l'emploi total ce qui atteste de sa capacité d'absorption de l'offre de travail ; il semble avoir varié en raison inverse du chômage, ce qui implique que cette absorption ne concerne pas seulement les demandeurs d'emploi. Cependant rien ne permet d'établir que cette relation inverse est stable dans le temps¹⁰.

La création nette d'emploi diminue à partir de 1984 tandis que l'accroissement du chômage s'avère plus rapide que celui de la population active à partir de 1987 [Aouragh, 1998, p 55]. Cet accroissement s'accélère à nouveau en 1990, en 1992 et en 1995 [ILO, 2000] ; il s'inscrit dans un contexte marqué par la récession de 1986 et la mise en œuvre du PAS en 1994 qui a conduit à la fermeture de 1.040 entreprises publiques et au licenciement de 330.000 travailleurs [MEF, 2000, p 2]. Le chômage affecte fortement les jeunes diplômés¹¹ [Bounoua, 1993 ; ONS, 1996b ; Sari, 1998].

La population active s'est accrue tandis que l'emploi offert a diminué dans le secteur public industriel et faiblement augmenté dans l'administration ; au regard de la capacité limitée d'offre d'emploi du secteur privé formel, le secteur informel, étant donné sa faible productivité et le niveau réduit des rémunérations offertes, est en mesure d'absorber en partie l'excédent de main d'œuvre y compris des chômeurs.

Ainsi, de 1995 à 1996, la population active totale (chômeurs et travailleurs informels compris) s'accroît de 3,3%, ce qui résulte d'un accroissement de 3% de l'emploi formel (public et privé) légèrement supérieur à celui du chômage (2,87%), tandis que l'emploi informel augmente de 5,7%¹².

3-2/ Les facteurs explicatifs

Les contraintes, réglementations et prélèvements obligatoires, notamment au regard du coût salarial, sont invoquées par deux explications conjointes qui estiment que celles-ci sont susceptibles d'encourager les activités informelles.

⁹ Il s'agit du solde obtenu par différence entre les salariés du secteur privé au sens du recensement de 1977 (209.684) et les salariés du secteur privé au sens de l'enquête emploi-salaires de 1977 (187.588) qui sont employés dans des entreprises de moins de 10 salariés, auquel s'ajoutent les employeurs de moins de 10 salariés (10.440), les indépendants (208.101) et l'ensemble formé par les apprentis, les aides-familiaux ainsi que les femmes partiellement occupées (89.894) ; soit 320.091 personnes parmi les 1.645.000 actifs non-agricoles. Ce calcul, inspiré des travaux du colloque de Rabat [INSEE-ORSTOM], est considéré comme une approximation insatisfaisante de ce que Bernard [1988, p 308] qualifie de « petite production marchande ». D'une manière générale l'activité des femmes est sous-estimée [Bernard, 1988, p 308] et les biais sont nombreux (Cf. note suivante)

¹⁰ Il apparaît que la mesure de la population active diffère très sensiblement selon la nomenclature retenue ; enquête ménages, enquête emploi, recensement [ONS, 1997a ; Hammouda & Musette, 2000].

¹¹ La qualification de la main d'œuvre est faible : en 1984, 48,2% des actifs sont sans instruction et 38,2% ont suivi des études primaires et moyennes [Aouragh, 1998, pp 60-61]. En 1996, s'agissant des personnes âgées de 15 à 59 ans, 26,5% sont sans instruction, 43,4% avait suivi des études primaires et moyennes et 26,3% avait suivi des études secondaires et supérieures [ONS, 1997b]. Ces deux catégories de données qui ne sont pas directement comparables montrent que le niveau d'instruction s'élève ... ainsi que le chômage.

¹² Vaguement défini par la catégorie « travailleurs à domicile et autres », l'emploi informel représenterait 17,5% de l'ensemble de la population active occupée en 1996 (17,1% en 1995) selon nos calculs d'après l'ONS [2000].

La première explication considère que l'élasticité de l'offre de travail au regard du taux d'imposition est positive. L'analyse des fondements micro-économiques de la pression fiscale (courbe de Laffer)¹³ repose sur l'hypothèse que la hausse de la pression fiscale induit non un arbitrage des préférences au détriment du travail déclaré et en faveur du loisir, mais en faveur du travail non déclaré qui se substitue au travail officiel ou vient compléter celui-ci.

La deuxième explication met l'accent sur l'évaluation subjective des risques et des gains associés à la fraude fiscale. Le modèle de Sandmo [1981] repose sur la maximisation par le fraudeur d'une fonction d'utilité espérée dont les arguments sont le revenu (la consommation) et l'offre de travail et dont les paramètres sont le taux de salaire, le taux d'imposition, les pénalités et la probabilité de détection.

Au regard de ces deux explications, le comportement d'offre de travail non déclaré a fait l'objet de plusieurs analyses convergentes, s'agissant des salariés et des micro-entrepreneurs.

Il apparaît que l'hypothèse d'une parfaite substituabilité du travail non déclaré au travail officiel n'est pas réaliste [Lemieux *et alii*, 1994]. Dans l'hypothèse d'une substituabilité imparfaite du travail déclaré et non déclaré, l'accroissement des contrôles (du risque de détection) et des pénalités tend à réduire les heures ouvrées de travail non déclaré, tandis que la hausse du taux marginal d'imposition engendre un accroissement des heures ouvrées de travail non déclaré. L'élasticité de l'offre de travail non déclaré au regard de la pression fiscale est plus forte pour les individus qui sont simultanément actifs sur les marchés du travail officiel et informel que pour ceux qui ne sont actifs que sur l'un ou l'autre des marchés [Lacroix & Fortin, 1992].

La robustesse de l'explication qui relie la pression fiscale et l'économie informelle est loin d'être avérée. A cet égard, ce n'est pas tant le taux moyen ou marginal de l'impôt qui importe que la structure fiscale [Vallée, 1995]. Ceci vaut, semble-t-il, tant pour les salariés que pour les micro-entrepreneurs (cf. encadrés 1 et 2 *infra*).

1/ Une enquête sur les micro-entreprises en Algérie

Un échantillon de 270 micro-entreprises de l'Algérie couvrant 3 branches de l'industrie et des services - mécanique, textile, restauration - a fait l'objet d'une enquête approfondie en 1990-1992. Ces entreprises, toutes officiellement déclarées et disposant d'un local professionnel (excluant ainsi le travail à domicile), comptaient moins de 10 employés voire moins de 5 employés pour 2/3 d'entre elles.

Le critère de l'informel retenu porte donc sur la taille¹⁴ et non pas sur l'enregistrement statistique [Benissad, 1993]. Les résultats de l'enquête ont mis en relief diverses caractéristiques des marchés des biens, du capital et du travail au regard du cadre institutionnel réglementaire et fiscal.

En ce qui concerne les échanges, les fournitures sont réglées en espèces dans 55% des cas et les ventes sont réalisées à l'étal dans 84% des cas tandis que le commerce ambulant représente 3% des cas ; 35% des employeurs ignorent les sanctions encourues pour non-respect de la réglementation des prix.

La propriété du patrimoine est personnelle (54,4%) ou familiale (32%) et son financement a été assuré par des prêts de la famille et d'amis (34,8%), des dons ou des héritages (17,8%) rarement par des prêts bancaires ou sur gages (4,4%). Le nombre des salariés employés n'excède pas 5 personnes (80%) et les entreprises ne comptent aucun apprenti (64,4%) ; il n'existe pas de lien de parenté entre employés et employeurs (51%) ; les employeurs déclarent respecter le salaire minimum (53,8%) mais non la durée légale du travail (54,4%). Les entreprises

¹³ D'un point de vue macro-économique, cette courbe présume l'existence d'un seuil limite de la pression fiscale qui, lorsque celui-ci est franchi, induit une baisse du rendement de l'impôt : elle conduit à argumenter en faveur d'une réduction du taux d'imposition afin de maintenir un montant optimal des recettes fiscales sans décourager l'activité. S'il existe un tel seuil, celui-ci s'avère instable - selon les pays et les périodes - et très difficile à mettre en évidence: l'explication initialement fournie par Laffer s'avère donc douteuse [Adair, 1985 ; 1998].

¹⁴ Ce critère est également retenu par diverses études réalisées au début des années 1980 [Bernard, 1988, pp 309-310] ; celles-ci concernent cependant des effectifs et des secteurs différents (plus de 10 employés, moins de 5 employés de l'industrie) et ne sont donc pas directement comparables.

ignorent les obligations fiscales (28,5%), considèrent que les sanctions sont trop faibles (24%) et jugent les impôts excessifs (30%).

2/ Coût du travail et contraintes socio-fiscales

Une caractéristique majeure du secteur informel, autant qu'un facteur explicatif de sa pérennité, tient au contournement des normes légales et fiscales, à propos duquel Maldonado [1995] examine cinq hypothèses. Du point de vue des micro-entrepreneurs, en premier lieu, l'activité informelle peut être considérée comme subie et non voulue : la faiblesse du revenu ne permet pas à l'entrepreneur de s'acquitter des obligations sociales et fiscales; en second lieu, l'activité informelle procéderait de l'ignorance de l'entrepreneur et de sa perception négative de la réglementation; en dernier lieu, le respect ou le non-respect des normes par l'entrepreneur résulterait d'un comportement rationnel fondé sur le calcul de son coût d'opportunité. Symétriquement, du point de vue de l'Etat, un premier argument consiste à incriminer le caractère inadapté de la réglementation au regard des situations de pauvreté ; un deuxième argument invoque l'arbitrage entre l'accroissement de la pression fiscale et du contrôle réglementaire, conduisant à assujettir le secteur informel afin de financer les dépenses publiques, et l'assouplissement des contraintes afin de favoriser l'emploi. L'enjeu d'une légalisation (ou "formalisation") du secteur informel peut être analysée selon une analyse coût-avantage: en contrepartie des dépenses (et des délais) relatives à l'enregistrement et au paiement des prélèvements socio-fiscaux, les entreprises pourraient ainsi accéder à divers marchés¹⁵. Bien entendu, l'ampleur de ces coûts dépend de la législation sociale, de la réglementation et de la fiscalité en vigueur. Quoi qu'il en soit, la réduction du coût horaire du travail apparaît comme un avantage comparatif caractéristique du secteur informel¹⁶. De même, les coûts fiscaux et les coûts sociaux non supportés par les entreprises informelles d'un échantillon du BIT représentent au total quelque 50% de leur revenu¹⁷ [Maldonado, 1995].

4/ Dualisme ou complémentarité ?

La théorie dualiste, qui s'inspire du modèle de Lewis¹⁸ [1954], postule l'existence d'une séparation entre le secteur formel et le secteur informel qui se traduit par le maintien de disparités endogènes - de statut, de revenu et de financement - sur les marchés du travail, des biens et de la monnaie. Ainsi, l'emploi serait précaire au sein du secteur informel et serait protégé au sein du secteur formel qui requiert un capital humain plus élevé ; par conséquent, les revenus du secteur formel seraient supérieurs à ceux du secteur informel. Dans sa version forte, le dualisme admet peu la possibilité de transfert de flux - réels et monétaires - d'un secteur à l'autre ; dans sa version faible, la segmentation des marchés n'est pas rigoureusement étanche.

4-1/ Marché du travail et marché des biens

Le dualisme est plus ou moins prononcé selon le critère retenu. S'il existe des relations intersectorielles, dans la mesure où les inputs du secteur informel proviennent du secteur formel, la demande finale adressée au secteur informel provient peu du secteur formel.

¹⁵ Dont la sous-traitance et les marchés publics. Cependant, les barrières à l'entrée des marchés ne sont pas seulement de nature réglementaire, mais également technologique.

¹⁶ L'analyse d'un échantillon constitué par l'OCDE en 1990-1992 (comprenant notamment l'Algérie et la Tunisie) montre que la rémunération du travail est inférieure au salaire minimum et que la durée du travail est supérieure à la durée légale [Maldonado, 1995].

¹⁷ On ne dispose pas de sources exhaustives concernant tant les salaires que les revenus non salariaux. Les sources statistiques, fiscales et réglementaires, ne couvrent que le secteur public et privé formel qui représentent une fraction réduite de la seule population active urbaine enregistrée. Par ailleurs, les salaires sont mieux appréhendés que les revenus non salariaux.

¹⁸ Ce modèle classique, au double sens du terme de son inspiration et de sa notoriété, a connu diverses reformulations, notamment de la part de Lewis lui-même, qui témoignent de sa grande plasticité et dont Assidon [1992] présente une formalisation simple. Bien que contesté, il représente une référence obligée en matière de capacité d'absorption de l'offre de travail et, par extension, de capacité d'épargne et de financement.

Cependant, si les revenus de salariés du secteur informel urbain sont globalement plus faibles que ceux du secteur formel, ceux des entrepreneurs seraient sensiblement équivalents dans les deux secteurs. Si les externalités positives en termes de capital humain du secteur formel bénéficient peu au secteur informel, les marchés du travail ne sont pas très segmentés : la mobilité des travailleurs se manifeste tant du formel vers l'informel que dans le sens inverse.

Cependant, la mobilité professionnelle, voire l'ascension sociale sont plus marquées pour les salariés qui passent du secteur formel vers le secteur informel et inversement.

Conformément au modèle dualiste, les salaires réels ne constituent pas une variable d'ajustement du niveau de l'emploi, dans la mesure où ils ont continûment stagné au cours de la décennie 1980 et vraisemblablement diminué depuis les années 1990¹⁹. Cependant, à l'encontre du modèle dualiste, les revenus non salariaux du secteur informel ne sont pas nécessairement inférieurs à ceux du secteur formel.

Certes, le secteur informel n'est pas en mesure d'absorber en totalité le supplément de main d'œuvre estimé à quelque 300.000 nouveaux actifs par an [Dahmani, 1997, p. 192], ce qui questionne la pertinence du modèle dualiste. Cependant, le secteur informel s'avère capable d'absorber une fraction du supplément de main d'œuvre, comme l'atteste le fait qu'une partie des chômeurs y exerce une activité rémunérée.

Cette conclusion, au demeurant fort nuancée, doit toutefois être considérée comme provisoire. La restructuration du secteur formel, notamment public, s'est traduite par une compression des sureffectifs que le secteur informel n'a pas nécessairement la capacité d'absorber, compte tenu de l'accroissement de la population active. Réciproquement, le potentiel d'offre d'emploi du secteur formel à l'égard des jeunes diplômés est assez faible. Dès lors, si l'étanchéité se conjugue à la pauvreté, le dualisme entre les deux secteurs peut s'accuser.

Il convient alors de retenir l'hypothèse d'une segmentation du marché du travail au regard du critère de vulnérabilité à la paupérisation. Il y a lieu de distinguer la situation de cinq catégories : les salariés du secteur public et du secteur privé sont moins exposés au risque de paupérisation que trois autres catégories : les salariés non protégés, les indépendants disposant d'un équipement et les indépendants marginalisés ; ces trois dernières catégories étant plus susceptibles d'être occupées dans le secteur informel [Lachaud, 1994].

A cet égard, les micro-entreprises du secteur informel connaissent à la fois une forte natalité et une forte mortalité. Compte tenu de l'état très fragmentaire des informations disponibles, il est difficile de différencier ces entreprises : si celles-ci ne peuvent être principalement caractérisées comme des activités de survie (vente de cigarettes ou de mouchoirs dans la rue), elles ne peuvent pas non plus être considérées comme des pépinières capitalistes appelées à se formaliser, soit qu'elles soient déjà enregistrées et ne peuvent pas aisément transcroître, soit qu'elles demeurent dans l'ombre²⁰.

4-2/ La finance informelle en milieu urbain

4-2-1/ Epargne et financement

¹⁹ La hausse des prix est respectivement de 139% de 1969 à 1980, de 100% entre 1980 et 1990 et de 350% entre 1990 et 1995 ; la baisse des salaires réels s'élève à 22% entre 1994 et 1991 [Dahmani, 1997, pp 51, 129 et 247].

²⁰ Les indépendants et associés en milieu urbain se trouvent confrontés à une insuffisance de leurs débouchés. Chez les artisans, nombre d'apprentis qui souhaitent ne peuvent s'établir à leur compte ou s'ils y parviennent avivent la concurrence au sein de leurs corporations respectives. Il en va peut-être de même en ce qui concerne le commerce de détail. Par contre, on comptait 25.700 importateurs en 1996 [Dahmani, 1997, p.189].

L'épargne semble être d'abord thésaurisée, en vue d'une utilisation à court terme, et non placée. Cette préférence pour la liquidité résulte d'un manque de confiance qui réduit l'horizon des ménages : crainte à l'égard de l'inflation qui réduit le pouvoir d'achat de leurs dépôts, peur du fisc. Du point de vue de l'offre du système bancaire, on observe une faible diversification et une insuffisance des produits financiers visant à transformer une fraction des dépôts en placements à terme (hors épargne-logement). L'absence de demande des épargnants semble se conjuguer à l'absence d'offre²¹.

Cependant, l'épargne n'est pas un simple solde résiduel ; elle obéit à un motif de prévoyance et s'inscrit dans une stratégie patrimoniale d'accumulation afin de financer le mariage, la construction du logement...

En Algérie, l'épargne des ménages est composite : elle comprend des actifs réels (bijoux, véhicules...), qui ne se distinguent pas toujours de l'investissement, des actifs monétaires (en dinars et en devises), des actifs financiers (livret d'épargne). Ces formes de détention, variables selon le revenu et la catégorie sociale des ménages, n'ont pas fait l'objet d'enquêtes spécifiques et demeurent méconnues, hormis les soldes créditeurs et les placements dans le système bancaire.

La définition de l'épargne informelle est délicate : faut-il considérer les actifs réels qui peuvent être gagés lors de prêts (or) ou être vendus et font l'objet d'un stockage spéculatif (véhicules, équipement domestique...) ? Cela est souhaitable mais ces actifs ne peuvent être identifiés que s'il existe une mesure du patrimoine (stock) ou bien lorsque les transactions (flux) interviennent et celles-ci ne sont pas enregistrées.

Faut-il restreindre le champ à la seule thésaurisation et mettre l'accent sur le marché parallèle des devises [Henni, 1991] ? La difficulté tient à ce que les approches monétaires sont contestables. Si elle ne figure pas dans les comptes nationaux (TOF, TEE), ni ne peut être mesurée comme un multiple de l'épargne formelle (liquide et placée), l'épargne informelle peut être évaluée indirectement par l'analyse des revenus et des dépenses des ménages, à condition d'identifier leurs préférences relatives aux modes de détention et de financement et que celles-ci soient stables.

La finance informelle en milieu urbain recouvre les modes de dépôt et de crédit qui ne sont pas assurés ni par le système bancaire, ni par les réseaux de caisses mutualistes et coopératives ; en l'absence de personnalité juridique et de titres de créance, ces modes ne relèvent pas du cadre juridique de la réglementation bancaire officielle, bien qu'ils ne contreviennent pas à la loi. Ils reposent avant tout sur la confiance ; ils financent la consommation des ménages et le fonds de roulement voire le patrimoine des micro-entrepreneurs (cf. encadré 3 *infra*).

3/ Les modes de financement informel en milieu urbain

Cinq modes de financement distincts peuvent être identifiés : réseau de la parentèle et du voisinage, crédit fournisseur des commerçants, prêteurs professionnels (usuriers, prêteurs sur gages), garde-monnaie, tontines.

Une typologie commode, quoique non exhaustive, permet de classer ces divers modes de financement selon les degrés de spécialisation et de complexité des fonctions qu'ils assurent : la dissociation ou la conjonction de l'épargne et/ou du crédit, la durée des dépôts et/ou des prêts, leur caractère rotatif ou non, la perception ou non d'un intérêt, l'exigence de la caution ; la nature de leur clientèle - ménages et/ou entreprises - et des besoins exprimés - consommation ou financement professionnel - ...

²¹ En 1983, 70% de l'épargne brute résultant du revenu disponible des ménages et entrepreneurs individuels est thésaurisée, le reste se répartissant entre produits financiers et investissement [Henni, 1991, p.35]. Le taux d'épargne brute diffère selon les auteurs : l'épargne est abondante mais le taux est inférieur à 8% en 1978 et supérieur à 18% en 1983 (selon nos calculs s'après Henni [1991, p 114]) ; Dahmani [1997, p 51] estime que l'épargne est limitée par le poids croissant de la consommation dans le revenu en raison de l'inflation mais le taux s'élève à 13% en 1978 (selon nos calculs) ; Bernard [1988, p 311] fait état d'un taux de 10,4% en 1979 qui n'est plus que de 7% en 1984.

Le crédit fournisseur consiste pour le grossiste à avancer à très court terme le stock de marchandises au détaillant ou à l'artisan qui le sollicite. Le prix des marchandises avancées comprend le plus souvent une surfacturation correspondant à un intérêt déguisé.

Les prêteurs professionnels, prêteurs sur gages ou non, financent des dépenses à très court terme, destinées le plus souvent à la consommation. L'emprunteur s'engage à restituer la somme avancée par le prêteur qui est majorée d'un intérêt. En cas de non-remboursement, si un gage a été déposé auprès du prêteur, celui-ci peut alors se l'approprier.

Le garde-monnaie assure une fonction de conservation des espèces des marchands et commerçants. Certains commerçants d'un marché lui confient chaque jour une fraction de la trésorerie afin de se protéger du vol et/ou d'accumuler une épargne liquide. A la fin du mois, le garde monnaie restitue à chaque commerçant le montant du dépôt conservé sur lequel il prélève 1/31ème, soit environ 3% correspondant aux frais de garde. Dans certains cas, le garde-monnaie peut également fournir des prêts : il assure alors la même fonction d'intermédiation financière qu'une banque.

Les associations rotatives d'épargne et de crédit (ARECs) ou tontines représentent sans doute le mode de mobilisation de l'épargne et du crédit à la fois le plus articulé et le plus répandu.

Le réseau de la parentèle, le crédit fournisseur et les prêteurs professionnels n'exigent pas d'épargne préalable pour octroyer du crédit, respectivement sans intérêt et avec intérêt. Le garde-monnaie collecte les dépôts mais, en général, n'accorde pas de crédit. Les tontines collectent l'épargne préalable et accordent des crédits, souvent sans percevoir d'intérêt en ce qui concerne les tontines mutuelles.

Les prêts, octroyés en nature ou en argent, sont destinés à la consommation ou à l'aménagement du logement, voire à la construction ; dans une moindre mesure, ils financent le fonds de roulement et le patrimoine d'une activité productive commerciale ou artisanale [Adair, 1996 ; 1997].

4-2-2/ La dualité des modes de financement

Selon Germidis *et alii* [1991], il y aurait un relatif consensus sur l'existence d'un dualisme financier. Le système formel conjugue des coûts de transaction élevés et des taux d'intérêt faibles qui induisent un risque de défaut de l'emprunteur non négligeable ; le système informel conjugue des coûts de transaction plus faibles et des taux d'intérêt plus élevés, et minimise le risque de défaut de paiement²².

Cependant, ce consensus recouvre deux thèses distinctes, voire opposées. La thèse «culturaliste» ou de la dualité spontanée fait procéder la finance informelle, de manière autonome, des structures économiques et sociales traditionnelles. La thèse de la "répression financière" ou de la dualité induite considère que l'existence de la finance informelle résulte du caractère rédhibitoire de la seule réglementation du secteur formel.

La thèse culturaliste met l'accent sur le fait que le registre symbolique prime sur l'économique, les règles de redistribution communautaire sur le calcul marchand : le taux d'intérêt n'est pas une variable de transaction ; les dettes et les créances ne sont pas des marchandises.

Les formes d'entraide, tontines et prêts familiaux, sont ambivalentes : à la fois traditionnelles, au regard du maintien du lien communautaire, et modernes, au regard de l'individualisation de la fonction de financement qui permet à l'épargnant d'échapper partiellement à la redistribution des revenus au sein de la communauté.

En Algérie, il ne semble pas exister de tontines [Henni, 1991], ni de garde-monnaie qui drainent l'épargne. En revanche, les prêts familiaux, le crédit fournisseur et les prêts sur gage financent les ménages et des entreprises [Benissad, 1993].

La thèse de la dualité induite met l'accent sur la convergence des comportements des institutions financières et des agents non financiers.

Le système financier officiel se réduit essentiellement au seul système bancaire, étant donné l'inexistence de marchés financiers et la faiblesse des structures mutualistes

²² L'absence de phénomène de "sélection adverse" (pour le prêteur), ou de "hasard moral" (pour l'emprunteur) n'a rien de paradoxal : le suivi des crédits, le lien entre épargne préalable et crédit, sont un gage d'efficacité.

existantes. Ce système est menacé par une crise de liquidité qui se manifeste par un drainage externe des ressources, en raison de l'accroissement du service de la dette et de la fuite des capitaux.

La clientèle des micro-entrepreneurs et des ménages modestes n'est pas captée par le système bancaire dès lors que leurs revenus sont insuffisants pour justifier l'ouverture d'un compte. Par ailleurs, cette clientèle se méfie du système bancaire qui ne lui semble pas assurer la double condition de la sécurité et de la liquidité.

Cependant, la thèse de la dualité induite n'est pas avérée : la participation aux pratiques informelles ne varie pas en raison inverse de la participation aux institutions formelles mais se conjugue.

La segmentation des modes de financement varie selon les contraintes institutionnelles et les préférences des agents.

Dans le cas des prêts à des catégories sociales ne pouvant accéder au système bancaire, la finance informelle apparaît comme un substitut. Dans d'autres cas, la finance informelle représente un complément du système bancaire et il n'y a pas de dualisme financier. Il conviendrait donc de distinguer parmi les épargnants et les emprunteurs, d'une part, ceux qui ne peuvent recourir au système bancaire en raison de l'insuffisance de leur revenu et ceux qui ne le souhaitent pas en raison de leur méfiance ou de leurs convictions religieuses et non de leur revenu, d'autre part, ceux qui recourent aux deux modes de financement.

Conclusion

Le devenir du secteur informel porte sur les enjeux, les modalités et les rythmes de la "transition" envisagée ou de l'articulation souhaitée entre ce secteur et le secteur formel : s'agit-il de substituer le formel à l'informel ou de renforcer leur complémentarité ?

La fraude sur les prélèvements obligatoires induit des effets pervers au regard de l'équité et de l'efficacité. Elle déforme la structure socio-fiscale qui s'alourdit au détriment des revenus les mieux identifiés, et met ainsi en cause l'équité de la répartition de la charge contributive. Elle affecte les décisions de politique budgétaire : le manque à gagner sur les recettes fiscales pèse sur le financement des dépenses et sur le déficit budgétaire ; la méconnaissance des revenus des contribuables peut conduire l'Etat à prendre des mesures inappropriées à leur égard [Houston, 1987].

En ce qui concerne le travail non déclaré, le non-respect de la réglementation par les employeurs dégrade les conditions d'activité et de rémunération des employés sujets à la précarité en matière de revenu et de protection sociale... Le coût salarial réduit peut engendrer une distorsion des prix.

Certains économistes font valoir que les activités informelles induisent - sur les marchés des biens, de la monnaie, du travail - une concurrence déloyale en matière de prix (fraude sur les droits de douane, sur les taxes, sur le change) et de coût (salarial) qu'il s'agit de réglementer, en renforçant les pénalités et/ou en faisant appel à la persuasion morale.

Selon d'autres économistes, il serait vain voire nuisible de réglementer les activités informelles qui sont inhérentes à l'économie de marché. Il conviendrait de réduire les taux (ou les seuils) d'imposition et d'alléger la réglementation, y compris sur les changes ; la réduction des contraintes conduirait les activités informelles à intégrer le secteur formel qui s'en trouverait ainsi élargi. Ces arguments contradictoires concernent avant tout les indépendants non salariés qui emploient des salariés.

Selon que l'informel sera complémentaire ou substituable au formel, respectivement au regard de catégories d'agents mieux pourvus (employeurs) ou moins bien pourvus (salariés), les enjeux diffèrent. Dans le premier cas, le secteur informel réel est appelé à

perdurer, moins comme un vivier de croissance capitaliste ou comme une armée de réserve industrielle que comme une soupape de sûreté²³ à l'égard de la paupérisation des chômeurs et des salariés précaires.

Dans le second cas, la formalisation pourra à terme se réaliser sous des formes intermédiaires : régime dérogatoire (déclaration simplifiée, pression fiscale allégée) en ce qui concerne l'activité réelle ; incitation au regroupement en réseaux (sociétés de caution mutuelle, coopératives d'épargne et de crédit) en ce qui concerne la finance informelle.

La transition ne peut s'opérer que graduellement, en préservant la fonction de régulation sociétale assurée par les activités informelles tant réelles que monétaires, même s'il faut admettre la pérennité d'une certaine forme de dualisme qu'il s'agit de réduire.

²³ L'augmentation de la pression fiscale sur les entreprises du secteur formel tendrait à inciter celles-ci à se réfugier dans le secteur informel, sans pour autant conduire les entreprises opérant déjà dans le secteur informel à devenir véritablement capitalistes [Gibson & Kelley, 1994].

Annexe 1/ Les modes d'évaluation de l'économie informelle

La mesure macro-économique de l'économie informelle relève de deux approches, indirectes et directes, qui recouvrent plusieurs méthodes non comparables et aboutissent à des estimations disparates en raison des limites du champ des activités qui est circonscrit. Les approches indirectes reposent sur quatre méthodes distinctes : comptes nationaux, agrégats monétaires et demande de monnaie, méthodes multi-variables, offre implicite de travail. Les approches directes reposent sur des enquêtes dont les résultats sont extrapolés.

1/ Les comptes nationaux

Les comptes nationaux procèdent selon trois modalités différentes.

Une première modalité, dite "méthode des écarts" consiste à mesurer l'écart entre le Revenu National et la Dépense ou entre le Revenu National redressé - au regard des résultats d'enquêtes fiscales - et le Revenu National, puis à imputer celui-ci à l'économie informelle. Celle-ci est réduite à la dimension de la fraude fiscale. L'écart ne fournit qu'une mesure incomplète (le travail non déclaré n'est pas appréhendé) et qui s'avère inadéquate car Revenu et Dépense ne sont pas issus de sources indépendantes [Feige, 1989 ; Thomas, 1992].

Une deuxième modalité, plus restrictive, consiste à mesurer la sous estimation du Revenu National en terme de taux de croissance. Il s'agit d'un modèle logarithmique qui prend en considération trois ratios relatifs à la masse salariale, l'emploi total et le Revenu National et qui identifie les branches d'activités marchandes où la présence de l'économie informelle est suspectée (bâtiment, commerce de détail, services marchands). La fraude fiscale n'est pas appréhendée et la sous estimation pourrait résulter plus de l'incertitude de la mesure statistique que l'existence d'activités informelles [De Leeuw, 1985 ; 1986].

Une troisième modalité, plus extensive, consiste à mesurer l'économie informelle au sens large, c'est à dire la production légale non déclarée de biens et de services (fraude fiscale et travail non déclaré) à laquelle s'ajoutent les revenus en nature dissimulés (détournement des équipements des entreprises et vols des salariés) et la production de biens et services illégaux (jeux clandestins, drogue, proxénétisme...). Cette mesure agrège des sources statistiques disparates afin d'aboutir à un redressement consolidé du PIB [Blades, 1982 ; Willard, 1989].

2/ Les approches monétaires

Les approches monétaires peuvent être subdivisées en deux catégories qui fournissent, en valeur absolue, des estimations élevées d'ampleur variable de l'économie "souterraine".

La première catégorie, dite des agrégats monétaires, comprend deux variantes distinctes.

La variante de Gutmann retient l'hypothèse que les transactions non déclarées sont réglées en espèces et prend en considération la variation du ratio espèces/ dépôts, au regard d'une année de base, comme indicateur de l'économie "souterraine".

La variante de Feige, qui s'inspire de la théorie quantitative de Fisher, retient l'hypothèse que les transactions non déclarées sont réglées en espèces comme en chèques.

Ces deux variantes soulèvent plusieurs critiques : le choix de l'année de base, qui présuppose qu'il n'existait pas alors d'économie "souterraine", est arbitraire ; la vitesse de circulation n'est pas directement observable et l'hypothèse selon laquelle elle serait identique au sein de l'économie "souterraine" et de l'économie officielle est discutable ; il n'existe pas de théorie économique des préférences relatives aux formes d'usage ou de détention de monnaie (espèces, dépôts...), qui varient selon les formes institutionnelles et les périodes considérées ; aucune variable explicative ne figure dans les équations ; l'économie "souterraine" informelle semble surestimée [Thomas, 1992].

La deuxième catégorie, l'approche monétaire de Tanzi [1982], s'inspire de la fonction de demande de monnaie de Friedman. Elle encourt les mêmes critiques concernant les hypothèses relatives au choix de l'année de base, à la vitesse de circulation, à l'absence d'une théorie des préférences monétaires ; cependant elle incorpore des variables explicatives, taux de pression fiscale ou taux marginal d'imposition, qui ne s'avèrent pas très significatives.

3/ La méthode multi-variables

Cette méthode composite relève d'une "modélisation souple" [Frey, Weck, Pommerhene, 1982] ou d'une approche en terme de variables latentes (non observées) [Frey, Weck, Hannemann, 1984]. Selon les versions, cette méthode retient des variables quantitatives - tant fiscales et réglementaires (fardeau fiscal, emploi public) que relatives au marché du travail (taux d'activité, taux de chômage, durée du travail) - et qualitatives (perception du fardeau fiscal, attitude à l'égard de la fraude).

Les estimateurs sont très fluctuants selon les années considérées, de telle sorte que ce ne sont pas les mêmes variables explicatives qui rendent compte de l'évolution [Helberger & Knepel, 1988] ; l'absence de pondération des variables quantitatives, introduit un biais ; l'estimation des variables qualitatives selon le maximum de vraisemblance est peu robuste.

4/ L'offre de travail implicite

L'offre de travail implicite ou "méthode italienne" correspond à l'écart entre le taux d'activité officiel et le taux d'activité effectif mesuré grâce à diverses enquêtes. La population active est ainsi majorée par un coefficient de redressement résultant de la conversion de la pluri-activité et de l'activité non déclarée en emplois à plein temps. Ces emplois, sous l'hypothèse contestable que la productivité du travail est identique quelle que soit l'activité exercée - déclarée ou non -, sont affectés d'un revenu qui peut être incorporé dans le PIB.

La mesure de l'emploi est fondée sur la comparaison de 3 sources : le recensement de la population et l'enquête trimestrielle sur la force de travail qui concernent les ménages, le recensement des entreprises (industrie, commerce et services) concerne les entreprises.

L'écart entre les sources sont imputées à l'existence de formes particulières d'emploi et de travail : quand la source "ménages" excède la source "entreprises", l'écart est imputé à la présence de travail non déclaré ; quand la source entreprises excède la source ménages, l'écart est imputé à l'existence d'une pluri-activité [Wagner, 1993].

5/ Les estimations directes

Les estimations directes résultent d'extrapolations réalisées à partir d'enquêtes sur des échantillons représentatifs de ménages qui permettent d'identifier les caractéristiques des acteurs et des secteurs de l'économie informelle, et d'appréhender quelques facteurs explicatifs. Ces extrapolations sont mobilisées par certaines approches indirectes.

Les enquêtes visant à estimer la fraude fiscale déduite de déclarations incomplètes ou absentes sont utilisées pour le redressement des comptes nationaux

Les enquêtes sur les dépenses relatives à l'achat de biens et services non déclarés peuvent permettre d'appréhender l'offre à travers la demande et d'évaluer le revenu.

Les enquêtes sur l'offre de travail non déclaré des ménages permettent notamment de tester le dualisme du marché du travail, l'incidence de la pression fiscale [Lacroix & Fortin, 1992 ; Lemieux et alii, 1994].

source : Adair [1998]

<u>Limites</u>	<u>Sources</u>	<u>Variables-clés</u>
1 / Comptes nationaux		
* méthode des écarts		
Revenu/Dépense	- agrégats Revenu, Dépense	<i>travail noir, fraude fiscale non appréhendés</i>
Redressement fiscal	- enquête fiscale ou fichier fiscal	<i>travail noir non mesuré</i>
** modèle logarithmique [De Leeuw]		
	- agrégat Revenu - enquête emploi - rémunérations	emploi <i>fraude fiscale non</i> revenus <i>mesurée</i>
*** modèle agrégé [Blades, Willard]		
	- enquête fiscale ou fichier fiscal - fichier (et/ou enquête) entreprise - consommations intermédiaires - comptes satellites	- fraude fiscale - entreprises absentes <i>biais</i> - revenus en nature <i>biais</i> - activités criminelles <i>sous-estimation</i>
2 / Agrégats monétaires		
* Méthode Gutmann - PIB		
	- Offre de monnaie - ratio de liquidité	- année de base <i>discutable</i> - vitesse de circulation <i>non observable</i> - espèces <i>préférences inexplicables</i>
** Méthode Feige - PIB		
	- Offre de monnaie - ratio de liquidité	- année de base <i>discutable</i> - vitesse de circulation <i>non observable</i> - espèces + chèques <i>préférences</i>
<i>inexpliquées</i>		
*** Méthode Tanzi - PIB		
	- Offre de monnaie - taux d'imposition	- année de base <i>discutable</i> - vitesse de circulation <i>non observable</i> - espèces + chèques <i>préférences</i> - pression fiscale
<i>inexpliquées</i>		
3 / Méthode multi-variables		
	- Comptes nationaux	- fardeau fiscal <i>variables non</i> - emploi public
<i>pondérées</i>	- Statistiques du travail	- taux d'activité - taux de chômage - durée du travail
	- enquêtes ou sondages	- perception (fardeau) <i>paramètres</i> - attitude (fraude)
<i>peu robustes</i>		
4 / Offre de travail implicite		
[CENSIS, ISTAT]	- recensement	- taux d'activité
	- enquête emploi - fichier (et/ou enquête) entreprise	- durée du travail - formes d'emploi
<i>fraude fiscale</i>		(irrégulier, occasionnel,
<i>mal appréhendée</i>		clandestin, pluri-activité)
5 / Estimations directes		

* fraude fiscale <i>représentativité</i>	- échantillon, enquêtes	- revenus	<i>biais.</i>
** emploi informel	- enquêtes activités informelles - formes d'emploi		<i>biais, représentativité</i>
*** dépenses <i>biais, représentativité</i>	- enquêtes consommation	- lieux et types d'achat	

source : Adair [1998]

Bibliographie

- Adair P., 1985, L'économie informelle - figures et discours, Anthropos
- Adair P. & Ba I. & Chaveton A., 1995, Etude sur l'épargne et le crédit mutuels urbains, Ministère des Finances du Mali & Banque Mondiale, Bamako, Mali, mars, 254 p
- Adair P., 1995, Avant-propos, Cahiers du GRATICE n° 9, L'économie informelle, Université Paris XII, pp 3-11
- Adair P., 1996, Economie et finance informelles en Afrique, Société Africaines et diaspora n°1, L'Harmattan, Paris, mars, pp 155-170
- Adair P., 1997, O setor informal urbana na Africa, Ensaio, n° 2, vol. 18, Fundação de Economia e Estadística, Porto Alegre, pp 100-125
- Adair P., 1998, Informal economy in the industrialized countries - Methods and stakes, in Duchêne G. (ed.), The informal economy in Romania, Final report, PHARE-ACE programme, contract P- 2228-R, Brussels, EU, June, pp 296-310
- Adair P., 2000, Déclin, renouveau ou permanence de l'économie domestique ?, in Alcouffe A. *et alii*, 2000, vol. 2, pp 221-232
- Adams D. W., 1994, Une nouvelle vision de la finance informelle, in Adams & Fichett, 1994, pp 17-36
- Adams D. W. & Fichett D. A. (ed.), 1994, Finance informelle dans les pays en développement, Presses Universitaires de Lyon, Lyon
- Alcouffe A., Fourcade B., Plassard J. M., Tahar G., 2000, Efficacité versus Equité en Economie Sociale, Actes du 20ème colloque de l'Association d'Economie Sociale, L'Harmattan, 2 vol.
- Aouragh L., 1998, La planification du développement à l'épreuve de la démographie : la situation alarmante de l'emploi, in Lefranc (ed.), 1998, chap. 2, pp 51-68
- Archambault E & Greffe X. (eds.), 1984, Les économies non-officielles, Paris, La Découverte, 243 p.
- Assidon E., 1992, Les théories économiques du développement, La Découverte
- Bekkers H. & Stoffers W., L'emploi dans le secteur informel au Pakistan – une nouvelle méthode de mesure, Revue International du Travail, vol 134, n°1, pp 21-42
- Benissad M., 1984, L'économie informelle en Afrique, in Archambault & Greffe (eds.), pp 210-218
- Benissad M., 1993, Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie, Documents techniques n°85, OCDE, Centre de Développement, mars
- Bernard C.; 1988, En Algérie, une "nouvelle" valeur, l'auto-emploi?, Tiers-monde, vol 29, n°114, pp 295-318
- Bernard C. (ed.), 1991, Nouvelles logiques marchandes au Maghreb : L'informel dans les années 80, Paris, CNRS, , 264.
- BIT, 1972, Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, OIT/ILO, Genève
- Blades D., 1982, The Hidden Economy and National Accounts, OECD Economic Outlook, June, pp 28-45
- Bounoua C., 1992, Une lecture critique du secteur informel dans les pays du Tiers-Monde, Les Cahiers du CREAD n° 30, Alger, pp. 91-107.
- Bounoua C., 1993, Insertion professionnelle des jeunes et système de formation en Algérie, Cahiers du GRATICE n° 5, La relation formation-emploi, Université Paris XII, juin, pp 111-123
- Bounoua C., 1999, Etat, illégalisation de l'économie et marché en Algérie, Les Cahiers du CREAD n° 50, Alger, pp. 25-46.
- Boyabe J.B., 1999, Marché informel – une lecture critique du modèle d'Akerlof, Tiers-monde, vol 40, n°157, pp 169-186

- Cahiers du GRATICE n° 9, 1995, L'économie informelle, Université Paris XII, juin, 212 p
- Carson C. S., 1984a, The Underground Economy: an Introduction, Survey of Current Business, vol. 64, n° 5, May, pp 21-37
- Carson C. S., 1984b, The Underground Economy: an Introduction, Survey of Current Business, vol. 64, n° 7, July, pp 106-117
- Charmes J., 1990, Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in Turnham *et alii* (eds.), 1990, pp 11-51
- Charmes J., 1996, La mesure de l'activité des femmes, in Locoh T. & Labourie-Racape A. & Tichit C. (eds), 1996, pp 35-44
- Charmes J., 1990, Deux études sur l'emploi dans le monde arabe, Dossiers du CEPED n° 11, Paris
- Charmes J. & Grais B., 1994, L'emploi informel, un concept utile, même en pays "développé", Courrier des statistiques, n° 70, INSEE, juin, pp 39-43
- Conjoncture, 1995, Le secteur informel, Ed. Echotechnics, Alger, novembre, pp. 34-35.
- Dahmani A., 1999, L'Algérie à l'épreuve- Economie politique des réformes 1980-1997, L'Harmattan
- De Leeuw F., 1985, An indirect technique for measuring the underground economy, Survey of Current Business, vol. 65, April, pp 64-72
- De Leeuw F., 1986, An indirect technique for measuring the underground economy - A note on revised data, Survey of Current Business, vol. 66, September, pp 21-22
- Ecotechnics, 1998, Le secteur informel en Algérie, Maghreb Confidentiel, n° 389, 15 octobre
- Elaidi A. & Boufenik F., 2000, L'informel en Algérie ; quelle approche ?, communication au colloque « L'économie informelle en Algérie », Université de Tlemcen, 14-15 novembre
- Feige E. L. (ed.), 1989, The Underground Economies - tax evasion and information distortion, Cambridge University Press
- Frey B. S., 1989, How large (or small) should the underground economy be?, in Feige (ed.), 1989, chap. 4, pp 111-126
- Germidis D. & Kessler D. & Meghir R. (eds.), 1991, Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?, OCDE, Centre de Développement, Paris
- Gibson B. & Kelley B., 1994, A classical theory of the informal sector, The Manchester School of Economic and Social Studies, n°1, vol. VXII, March, pp 81-96
- Hammouda, N., 1988, Aspects méthodologiques des enquêtes auprès des ménages sur la main d'oeuvre, Statistiques, ONS - Office National des Statistiques, 18, mars, pp 1-11
- Hammouda N., 1991, Ménages et entreprises individuelles, Statistiques, ONS - Office National des Statistiques, 29, janvier pp 20-33
- Hammouda N. & Musette M., 2000, La mesure de l'activité en Algérie : une nouvelle génération d'indicateurs du marché du travail, in Alcouffe A. *et alii*, 2000, vol. 2, pp 419-430
- Helberger C. & Knepel H., 1988, How big is the shadow economy? A re-analysis of the unobserved-variable approach of Frey and Weck-Hannemann, European Economic Review, n°32, pp 965-976
- Henni A., 1991, Essai sur l'économie parallèle : cas de l'Algérie, Alger, ENAG
- Houston J. F., 1987, The Underground Economy: a Troubling Issue for Policymakers, Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia, September/October, pp 3-12
- Lacroix G. & Fortin B., 1992, Utility-based estimation of labour supply functions in the regular and irregular sectors, The Economic Journal, vol. 102, November, pp 1407-1422

- Lemieux T. & Fortin B. & Frechette P., 1994, The effects of taxes on labour supply in the underground economy, American Economic Review n°1, vol. 84, March, pp 231-254
- Locoh T. & Labourie-Racape A. & Tichit C. (eds), 1996, Genre et développement. Documents et Manuels du CEPED n° 5
- ILO – International Labor Office, 2000, Laborsta display module, <http://laborsta.ilo.org>
- INSEE – ORSTOM, 1985, Les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré, 2 vol., séminaire 10-17 octobre 1984, Rabat, Maroc
- Kelkoul M., 1989, L'emploi et le secteur informel, Statistiques, ONS - Office National des Statistiques, 23, juillet, pp 16-19
- Lachaud J. P., 1994, Structural adjustment and the labour market in French-speaking Africa, in Lachaud, 1994, pp 83-152
- Lachaud J. P., 1994, The labour market in Africa, Research Series n° 102, International Institute for Labour Studies (ILO/OIT), Genève
- Lautier B., 1994, L'économie informelle dans les pays du Tiers-monde, La Découverte
- Lefranc C. (ed.), 1998, La société algérienne entre population et développement. Documents et Manuels du CEPED n°8, juillet, EHESS-INED6INSEE-ORSTOM-Université Paris VII
- Lelart M., 1995, Les pratiques informelles d'épargne et de crédit, in Servet (ed.), 1995, pp 85-103
- Lewis A., 1954, Economic development with unlimited supplies of labour, The Manchester School of Economic and Social Studies, n°2, vol. XXII, May, pp 139-191
- Lubell H., 1991, Le secteur informel dans les années 80 et 90, OCDE, Centre de Développement, Paris
- Maldonado C., 1995, Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-à-venir: vers la légalisation du secteur informel?, Revue Internationale du Travail, vol. 134, n°3, décembre, pp 777-801
- MEF – Mission Economique et Financière, 2000, L'économie algérienne – la situation économique et financière, <http://www.tresor-dree.org/algerie>
- Morrisson C. & Lecompte S. & Bernard H. & Xavier O., 1994, Micro-entreprises and the institutional framework in developing countries, Centre de développement, OCDE
- Morrisson C., 1994, Quel cadre institutionnel pour le secteur informel? Cahiers de politique économique, 10, Centre de développement, OCDE
- Morrisson C., 1996, Pour une nouvelle définition du secteur informel, Revue d'Economie du Développement, 3, pp 3-26
- Musette M., 2000, La mesure de l'emploi informel en Algérie, communication au colloque « L'économie informelle en Algérie », Université de Tlemçen, 14-15 novembre
- ONS - Office National des Statistiques, 1996a, Estimation de l'emploi permanent dans les entreprises publiques nationales, Données statistiques, 227, septembre, pp. 1-4
- ONS - Office National des Statistiques, 1996b, Données sur l'activité au 1^{er} trimestre 1996, Données statistiques, 241, décembre, pp. 1-8
- ONS - Office National des Statistiques, 1997a, L'emploi salarié, Données statistiques, 249, janvier, pp. 1-8
- ONS - Office National des Statistiques, 1997b, Ménages, familles population, Données statistiques, 250, mars, pp. 1-4
- ONS - Office National des Statistiques, 2000, Statistiques Algérie, tableaux récapitulatifs - emploi, <http://www.ons.dz/tablte/rechap.htm>, p. 2
- Polanyi K. & Arensberg C. (eds), 1957, Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie, Larousse, 1975
- Portes A., Castells M, Benton L. A. (ed.), 1989, The Informal Economy - Studies in advanced and less developed countries, John Hopkins University Press

- Sandmo A., 1981, Income tax evasion, labour supply and the equity-efficiency tradeoff, Journal of Public Economics, vol. 16, pp 265-288
- Sari D., 1998, L'évolution de l'enseignement : des réussites d'hier aux difficultés d'aujourd'hui, in Lefranc (ed.), 1998, chap. 3, pp 69-77
- Servet J- M., 1995a, Formes, raisons et devenir des modes informels d'épargne, in Servet (ed.), 1995, pp 19-36
- Servet J- M. (ed.), 1995, Epargne et liens sociaux - Etudes comparées d'informalités financières, Cahiers Finance Ethique Confiance, Association d'Economie Financière, Caisse des Dépôts et Consignations, Paris
- Sethuraman S. V., 1976, Le secteur urbain non structuré: concept mesure et action, Revue Internationale du Travail, vol. 114, n°1, juillet-août, BIT, Genève, pp 69-81
- Sethuraman S. V., 1977, Le secteur informel urbain en Afrique, Revue Internationale du Travail, vol. 116, n°3, novembre-décembre, BIT, Genève, pp 343-352
- Talahite F., 2000, Economie administrée, corruption et engrenage de la violence en Algérie, Tiers-monde n°161, janvier-mars, pp 49-74
- Tanzi V. (ed.), 1982, The Underground Economy in the USA and Abroad, Lexington Books
- Thomas J J., 1992, Informal Economic Activity, LSE Handbooks in Economics, Harvester Wheatsheaf
- Turnham D. & Salomé B. & Schwarz A. (eds.), 1990, Nouvelles approches du secteur informel, OCDE, Paris
- Vallée A., 1995, Fiscalité et économie souterraine, Cahiers du GRATICE n°9, Université Paris XII, juin, pp 29-45
- Wagner C., 1993, la prise en compte de l'économie au noir: l'exemple de la méthode italienne, Economie et statistique n° 285-286, pp 81-87, INSEE.
- Willard J. C., 1989, L'économie souterraine dans les comptes nationaux, Economie et statistique, n° 227, novembre, pp 25-51