

MIMÉTISME ET IMITATION : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE

Mme Ghalia **BENYAHIA-TAIBI***

Résumé

Ce travail propose une revue d'un ensemble de travaux sur la thématique de l'imitation. A partir d'une discussion critique, l'objectif est de définir une nouvelle voie de recherche sur cette problématique et d'établir la pertinence et la légitimité d'une telle recherche. En conclusion, la présente contribution propose une nouvelle stratégie de recherche théorique et empirique, dont l'objectif premier est d'exploiter les résultats et de combler certaines lacunes des travaux existants en matière d'imitation.

Mots clés :

Imitation, théories de l'imitation, mimétisme.

Codes JEL : M100, M190

INTRODUCTION

L'imitation est un concept répandu dans notre langage habituel, sauf qu'il est souvent mal défini ou plutôt confondu avec d'autres concepts: «le concept d'imitation est revendiqué avec plus d'insistance par les esthéticiens et les psychosociologues que par les sociologues»¹. Les observateurs en sociologie ont longtemps reconnu l'imitation comme étant importante dans la société.

Quand on parle de l'imitation, on pense surtout à Gabriel De Tarde et ses écrits sur l'imitation et la société en général. Son nom est vraisemblablement lié à la littérature sur l'imitation. Le débat Tarde/Durkheim a marqué la sociologie. Ainsi, Bourdon (1971, p.75) note: «on continue inlassablement de commenter le psychologisme de l'un, le sociologisme de l'autre, de discuter du niveau ontologique auquel doit être interprétée la conscience collective, quelquefois aussi on

* Maître de conférences, Université d'Oran

¹ Dictionnaire de la Sociologie, Editions Denoël, Paris, 1972, p220.

débat de l'imitation, se rendant compte que la notion n'est pas aussi naïve, donc d'accès aussi facile qu'on le croit généralement ».

La perspective de l'imitation a suscité différentes recherches théoriques et empiriques qui sont souvent restées sans prolongements. Ce travail propose d'en recenser les principaux travaux et d'introduire, à partir de leur analyse, un nouveau cadre méthodologique.

Notre travail s'articule autour de six parties examinant chacune une approche différente de la littérature. La conclusion tente de résumer l'ensemble des réflexions et des contributions exposées dans ce travail et soulève certains questionnements autour de l'imitation.

I - LES THEORIES DE L'INNOVATION ET LA THEMATIQUE DE L'IMITATION

A partir de l'étude des théories de l'innovation et des principaux apports sur ce thème, plusieurs remarques se dégagent.

L'imitation est un concept étroitement lié avec celui de l'innovation. Il a été traité par les théories de l'innovation mais d'une façon plutôt indirecte. Parmi les objectifs de ces théories, nous trouvons l'étude des différentes méthodes et stratégies afin de protéger l'innovation. En effet, l'imitation est souvent perçue comme un danger qui menace l'innovation. Le principal intérêt de la recherche sur l'innovation est de protéger celle-ci et de maintenir l'avantage concurrentiel qui en découle. Les différentes théories de l'innovation, chacune selon ses conceptions et ses fondements, ont donné des facteurs clés pour la protection de l'innovation et la préservation de l'avantage de l'innovateur.

Le tableau n°1 résume quelques-unes de ces théories et leurs contributions respectives à la construction d'une théorie de l'imitation.

Nous énumérerons dans ce qui suit, quelques travaux fondateurs en matière d'innovation, mais qui sont plus ou moins focalisés sur l'imitation.

2 - L'IMITATION, L'APPROPRIATION ET LA PROTECTION DE L'INNOVATION

Il a souvent été constaté que l'innovation réussie suscite l'imitation de la part des concurrents. L'analyse des conséquences de la protection de l'innovation, par des barrières à l'entrée ou par des

mécanismes légaux (brevets, marques, etc... fait l'objet de la problématique de *l'appropriation*.

L'appropriation est l'ensemble des processus, des mécanismes et des outils utilisés par l'innovateur afin d'empêcher l'imitation. La vision néoclassique, représentée par les travaux d'Arrow (1962), tend à considérer l'information, l'output des activités de R&D, comme un bien tangible. Cette information est non appropriable. Les autres firmes peuvent utiliser facilement et à moindre coût les connaissances générées par l'innovateur. Cette faible appropriabilité de l'innovation engendre de faibles incitations à innover; il en résulte un sous-investissement en matière d'innovation. Les visions classique et néoclassique considèrent que l'appropriation de l'innovation ne peut exister en dehors du cadre juridique. Le mode d'appropriation est unique et juridique. Dans ce contexte, l'imitation est perçue comme un phénomène immédiat. Néanmoins, la vision évolutionniste reconnaît le fait que l'innovateur exerce une appropriation sur les résultats de sa recherche. Les limites de ces deux visions (néoclassique et évolutionniste) sont principalement doubles (Julien, 1996):

- d'abord, l'absence d'une définition, voire d'une description de l'imitation. Cette imitation ne prend que des valeurs discrètes: imiter ou non;
- ensuite, l'appropriation, pour les deux visions, est considérée comme une caractéristique exogène. Elle a une nature définie et statique. Tandis que la vision néoclassique considère que l'appropriation est générée par le monopole temporaire, la vision évolutionniste la considère comme un facteur externe qui conditionne le développement de la trajectoire technologique.

Pavitt (1992) intervient pour changer le discours sur la nature de l'information et sa production. Selon l'auteur, et contrairement aux idées reçues, l'imitation n'est pas aussi évidente. L'accès à l'information publique, en tant que bien, n'est pas forcément facile et gratuit pour tous les agents économiques. C'est la combinaison entre la découverte scientifique, au sein d'une entreprise avec ses propres actifs et son savoir-faire, comme base à l'innovation, qui complique l'accès à ce bien. Cette proposition induit la non-gratuité de l'imitation «des idées pures», mais aussi l'existence d'un type de protection de l'innovation autre que celui du système du brevet. C'est la protection «naturelle» de l'innovation. Pavitt souligne ainsi le fait

que la production n'est pas de libre accès, si l'on accepte le fait qu'elle soit un bien public. Cette conception a des implications sur le système de propriété intellectuelle et sur la notion de l'innovation elle-même. La propriété intellectuelle n'est plus un système qui protège l'innovation, mais plutôt protégeant l'information qu'elle comporte : une information pure mais codifiée. L'innovation quant à elle, est alors protégée selon son insertion dans un contexte organisationnel et institutionnel. Le transfert de la création intellectuelle n'est donc pas libre.

Certains auteurs définissent la dynamique de l'appropriation et identifient ses outils. Pour Teece (1997). La capacité d'une firme à s'approprier les rentes de son innovation est conditionnée par trois facteurs :

- le degré de protection offert par les mécanismes légaux: c'est le caractère appropriable des compétences mises en jeu par l'innovateur;
- le degré de maturité de l'industrie;
- les actifs complémentaires nécessaires à la diffusion et leur degré d' dépendance.

A propos de la protection de l'innovation, les instruments de protection n'offrent qu'une protection partielle de celle-ci puisqu'ils peuvent être contournés plus ou moins aisément. Notons d'une part que ceci dépend également du type d'industrie. Dans certains secteurs (et pour certains produits, les protections légales sont beaucoup plus importantes que dans d'autres. Par ailleurs, le type d'innovation joue un rôle déterminant dans la protection. Ainsi, les innovations de produits sont beaucoup plus rapides à se diffuser que les innovations de procédés. On ne pourrait alors juger le système de protection que d'une manière relative.

A propos du degré de maturité d'une industrie, toute industrie passe par deux étapes distinctes. On distingue ainsi l'industrie pré-paradigmatique de l'industrie paradigmatique (Teece, 1986).

L'industrie pré-paradigmatique¹ est caractérisée par l'incertitude quant aux concurrents, quant à l'évolution de l'offre et quant aux aspects de l'activité puisque le temps est limité. Les imitateurs, dans cette phase, intègrent des modifications plutôt mineures dans le

¹ L'industrie pré-paradigmatique: industrie en phase de restructuration ou en phase de naissance.

nouveau produit afin de rentabiliser leurs politiques. Dans l'industrie paradigmatique², les entreprises doivent acquérir certains actifs spécialisés. Par conséquent, la concurrence se déplace vers les prix, et un ou plusieurs designs dominants (standards) s'imposent sur le marché. L'accès aux actifs complémentaires («*complementary assets*») devient critique.

Les actifs complémentaires (fidélité des clients, nouage de liens avantageux avec les fournisseurs de matières premières, etc.) se caractérisent par une imitabilité difficile. Afin de sauvegarder les rentes de son innovation, l'innovateur a l'alternative de s'associer avec les fournisseurs de ces actifs.

3. LA VISION SCHUMPETERIENNE DE L'IMITATION

Schumpeter (1926, 1939) ne s'intéresse pas exclusivement à la genèse des innovations. Il étudie aussi les modalités de sa diffusion en distinguant deux types d'entrepreneurs : l'entrepreneur « innovateur » et l'entrepreneur « imitateur ». Les premières innovations réalisées par les entrepreneurs les plus talentueux se traduisent par des succès. C'est ce qui encourage ceux qui ont moins de talent à les imiter.

Dans une économie dynamique où se développe un flux circulaire endogène, les innovations sont les facteurs qui brisent la régularité du flux des profits. L'équilibre se rétablit par imitation des innovations adoptées. Innovation et profits stables sont contradictoires ; imitation et égalisation des profits sont synonymes. L'entrée des imitateurs affecte les rentes de l'innovateur. Les biens produits arrivent en plus grandes quantités sur le marché et font baisser les prix, après une période de prospérité pour l'innovateur. Les imitateurs pour Schumpeter (1939) sont ceux qui absorbent le profit de l'innovateur et sont responsables de la fin des périodes de monopole. L'imitation serait alors un mode de concurrence. L'entrepreneur imitateur profite des nouveaux marchés et participe ainsi à la diffusion des innovations, jusqu'à ce que le marché soit saturé. De nouveaux marchés sont ainsi créés grâce à une nouvelle innovation, d'où le processus de « destruction créatrice ».

L'innovation, selon Schumpeter, doit être protégée par un système d'appropriation. L'un des inconvénients de ce système est qu'il

² L'industrie paradigmatique: industrie en phase de maturité ou de déclin.

empêche la diffusion de l'innovation et crée ainsi une situation non concurrentielle. C'est le cas également lorsque l'innovation est protégée par le secret. Les innovations tendent ainsi à réduire l'entrée de nouveaux acteurs et contraignent ainsi la compétition.

L'idée de l'entrepreneur innovateur de Schumpeter a été développée par Heuss (1965) qui propose d'autres types d'entrepreneurs. Cette typologie est basée sur leurs réactions face aux changements dans le marché ainsi que sur leurs actions pour changer celui-ci. De ce fait, un entrepreneur peut appartenir à l'une des quatre catégories suivantes :

- *les pionniers* sont les vrais innovateurs. Ils prennent entièrement le risque d'être les premiers à avancer une nouvelle idée, un nouveau projet ;
- *les imitateurs spontanés* prennent aussi un grand risque mais qui est moins élevé que celui du pionnier ;
- *les conservateurs* ne réagissent que sous pression. Ils ne sont pas prêts à prendre de risques. Ce type d'entrepreneurs n'adopterait la nouvelle idée que lorsque la demande est bien connue et établie, le produit réussi et que le marché est stable. Il est probable qu'ils ne réagissent jamais ;
- *les immobiles* sont ceux qui n'ont pas de réactions face à une nouvelle idée.

Selon cette conception, les premiers imitateurs apparaissent durant la phase de croissance d'un nouveau marché. Ce sont les imitateurs les plus rapides. D'autres prendront plus de temps pour réagir.

4. L'IMITATION DANS LA DYNAMIQUE CONCURRENTIELLE

La préservation de sa position peut obliger l'entreprise à abandonner des avantages existants pour s'en créer de nouveaux. Les concurrents sont très surveillés et leurs initiatives imitées. Selon D'Aveni (1995). Il ne faut pas compter sur des avantages concurrentiels durables. Dans certains cas, il est plus avantageux de compter sur des actions souvent plus faciles à imiter que sur celles envisagées pour le long terme.

La relation entre l'avantage concurrentiel et l'imitation est complexe. L'imitation est souvent considérée comme un facteur défavorable au maintien de l'avantage de l'innovateur. L'imitateur est

souvent perçu comme un « gâche matériel ». Il profite de l'expérience et du travail de l'innovateur et présente un produit ou un procédé avec les mêmes caractéristiques ou parfois même meilleur.

La littérature qui traite de ce cas est plutôt abondante. On trouve essentiellement des travaux sur la protection de l'innovation, les outils de protection; on se demande ainsi s'il faut céder des licences d'exploitation aux concurrents ou pas et, quand faut-il les céder (Hill, 1992. S'il faut garder le secret de sa réussite ou pas (Mc. Millan et alii, 1995. si ces outils sont suffisants pour protéger l'innovation ou même, s'il faut protéger ou non l'innovation?; dans quels cas, et sous quelles conditions (Scotchmer, 1991; Wright, 1999; Bessen et Maskin, 1999 ; Anton et Yao, 2004, etc.) ?

On trouve aussi d'autres études qui introduisent la notion de «délai d'imitation d'une innovation » (Mansfield et alii 1981; Mansfield, 1985) et comment déterminer et/ou prolonger ce délai (tel que le travail de Baize, 1996) ?

En revanche, l'imitation peut être considérée comme un facteur favorable au maintien de l'avantage de l'innovateur. Ce dernier peut l'utiliser pour diffuser son innovation pour qu'elle devienne le «standard » reconnu sur le marché. En effet, «il sera souvent nécessaire que d'autres entreprises puissent imiter l'innovateur et, par leur concurrence, déclenchent le mécanisme de diffusion des progrès»¹.

Selon Teece (1986), l'imitation peut être un facteur favorable au maintien de l'avantage concurrentiel de l'innovateur sous deux conditions :

- dans un environnement pré-paradigmatique ;
- dans le cas d'innovations architecturales².

Sous ces conditions, les imitateurs vont contribuer à la diffusion de l'innovation. L'imitation va permettre à l'innovateur de devenir un standard; les pouvoirs de l'imitation ne sont donc pas négligeables.

¹ Encyclopédie Universalis. 1994, p357.

² L'innovation architecturale : Elle est appelée ainsi parce qu'elle contribue à recomposer complètement l'ensemble des architectures du produit des systèmes de production et des relations avec le marché (El Hadj, 1989).

5. L'IMITATION ET LES COMPORTEMENTS DES AGENTS SUR LES MARCHÉS

Dès le début du 20^{ème} siècle, Keynes (1936) a su décrire le comportement ou plutôt la psychologie de masse du marché où l'action de chaque opérateur dépend des actions des autres intervenants. C'est le comportement « moutonnier » des investisseurs. Plusieurs théoriciens ont proposé des approches multiples concernant le comportement des agents sur les marchés, en sa relation avec l'imitation.

5.1. L'approche évolutionniste

Cette théorie utilise l'analogie biologique de variation et de sélection pour analyser, les processus d'innovation et d'imitation et les processus d'accumulation de la connaissance. L'appellation évolutionniste fait ainsi référence aux modèles biologiques.

Alchian (1950) considère l'imitation comme un comportement biologique. Les firmes imitent ce qui a réussi; ce sont les profits qui les y incitent. Ce comportement naturel semble être rationnel puisqu'il vise la réalisation d'un objectif. Le comportement mimétique naturel nécessite une forme de prédiction et de logique. Il n'est donc pas aléatoire.

L'idée de base de la contribution de Hayek (1948, 1978) est que la concurrence est une procédure de découverte³. La concurrence peut être schématisée comme un processus d'expérimentations (par essais-erreurs) dans lequel des concurrents génèrent et testent des hypothèses sur les méthodes les plus appropriées pour satisfaire la demande. A travers des boucles d'innovations et d'imitations, un processus d'accumulation de la connaissance prend place. Le mécanisme d'apprentissage de base de Hayek consiste dans l'expérimentation et l'apprentissage mutuel. La concurrence serait alors un processus d'innovations et d'imitations dans lequel les firmes testent les nouvelles hypothèses et apprennent mutuellement des expériences des concurrents.

L'imitation et la concurrence consomment la variété engendrée par l'innovation. Le progrès économique continu dépend du fait de l'existence d'un équilibre entre les différents mécanismes.

³ « *Competition as a discovery procedure* »

5.2. L'imitation et le nouvel institutionnalisme

Pour le nouvel institutionnalisme, initié par Powell et Di Maggio (1983), trois mécanismes influencent la prise de décision dans les organisations : les mécanismes coercitifs (résultant de l'influence politique et le problème de légitimité. Les mécanismes mimétiques (résultant des réponses standards face à l'incertitude) et les mécanismes normatifs (associés à la professionnalisation).

En stratégie, l'isomorphisme mimétique a été employé pour analyser la diffusion des stratégies de diversification, l'adoption des structures matricielles ou plus généralement des formes organisationnelles, l'adoption des stratégies d'acquisition, de systèmes de rémunération, etc... Il a été étudié comme un processus de contagion qui diffuse les caractéristiques de la mode d'une organisation à une autre. Il a également été traité dans les études sur l'objet ou l'incitation à imiter (qui est imité ou qu'est-ce qu'on imite?) Là, le canal de contagion est la notoriété et la réputation de la firme.

L'isomorphisme mimétique⁴ peut être une réponse face à l'incertitude; les organisations économisent les coûts de recherche et imitent ainsi les actions des autres. Selon cette approche, les organisations sont parfois obligées de suivre les autres organisations sans réfléchir. Les firmes interdépendantes imitent parfois parce qu'elles croient que le marché attend d'elles ce type de comportement.

L'isomorphisme institutionnel comporte l'idée que les entreprises tendent à se copier mutuellement, à la recherche de la légitimité par la conformité. Ce mimétisme tend à modéliser l'espace d'interactions entre ces organisations. Cette convergence, vers un modèle dans le secteur (à travers le mimétisme n'est pas poussée par le désir d'amélioration des performances mais par besoin de légitimité. La notion d'*analogie organisationnelle* intervient ici pour caractériser la similitude des modes d'organisation. Cette légitimité ajuste les activités des firmes à un système socialement construit de normes. Sous l'action d'une main invisible, d'un isomorphisme secret, les entreprises tendent à adopter des comportements similaires et à suivre des acteurs centraux qui, de part leur position de leader, construisent un modèle de légitimité (Laroche et Nioche, 1998).

Les décisions adoptées par un grand nombre de firmes, même si

⁴ L'isomorphisme mimétique : la réalisation de la conformité à travers l'imitation.

elles ne sont pas toutes optimales, acquièrent de ce fait une légitimité isomorphe par rapport à laquelle le dirigeant doit se situer. Dans ce cadre de réflexion, Huff (1990) propose le concept de «paradigme sectoriel» qui fournit aux entreprises un répertoire d'attitudes et de repères stratégiques.

Le mimétisme est considéré par le nouvel institutionnalisme comme un moteur du changement institutionnel. Il apparaît dans les similitudes des modes d'organisation⁵. C'est un processus d'apprentissage au niveau des populations d'entreprises.

5.3. L'imitation sur les marchés financiers

Les comportements mimétiques sur les marchés financiers peuvent provoquer une vague de grande ampleur de déplacements de fonds. Dans de tels marchés, la dynamique mimétique non maîtrisée peut engendrer des crises de confiance susceptibles de provoquer une insécurité générale. Le mimétisme sur les marchés financiers crée des problèmes lorsqu'il s'accélère et que les opérateurs sont obligés de calquer rapidement leurs comportements sur ceux qu'ils observent. Ici, la crédibilité ou la pertinence de l'information économique ne sont plus fondamentales. Dans de telles circonstances, il faut juste anticiper au mieux la tendance du comportement du marché et de s'y tenir. La défiance gagne l'ensemble des opérateurs rapidement.

Le mimétisme est plus observé sur les marchés émergents. La difficulté de mesurer le mimétisme apparaît dans la difficulté de mesurer statistiquement ce comportement mais aussi dans la distinction entre mimétisme fallacieux et mimétisme intentionnel (Jondeau, 2001).

Le mimétisme est fallacieux dans le cas où un groupe a les mêmes objectifs, dispose des mêmes informations et où chacun de ses membres prend des décisions analogues mais de manière indépendante. Le mimétisme est intentionnel lorsque les investisseurs imitent délibérément les comportements des autres investisseurs. L'univers de référence est l'ensemble des agents rationnels qui ont la capacité d'observer les actions des autres agents déjà intervenus avant eux sur les marchés financiers.

La rumeur peut également engendrer des comportements mimétiques. Selon Banerjee (1993), les agents ne peuvent pas

⁵ Les similitudes des modes d'organisation ou *l'analogie organisationnelle*.

connaître le nombre de personnes ayant investi. La diffusion des informations privées est le fruit du hasard des rencontres. La rumeur est ainsi la seule source d'information puisqu'elle ne peut pas tromper tout le monde.

Sous des conditions d'asymétries d'informations et de manque de confiance sur leurs propres informations, les agents tentent d'obtenir une meilleure information. C'est ce qui renforce la nécessité de copier la décision dominante.

6. DES REFLEXIONS SUR L'IMITATION

Nous présentons, dans ce qui suit, la définition, la typologie et la mise en relation entre les concepts d'imitation, de contrefaçon et d'innovation.

6.1. Définition et typologie de l'imitation

Selon le degré de nouveauté de l'imitation, la similitude avec l'innovation ou le degré de copie réalisée, il est possible de distinguer l'imitation réflexive de l'imitation copie (Bolton, 1993; Baize, 1997).

L'imitation réflexive a pour but la conquête de parts de marché, la fidélisation des clients actuels ou l'attrait de nouveaux clients ainsi que le développement de l'image de l'entreprise. Elle reprend le concept du produit originel ainsi que la fonction principale. Ce type d'imitation peut avoir des effets négatifs sur l'avantage concurrentiel de la firme innovatrice (Baize, 1999). Il peut mener à d'énormes profits pour la firme imitatrice ainsi qu'à une puissance et une montée de la notoriété de cette firme. Prouver l'imitation réflexive est long, difficile et coûteux surtout parce qu'elle n'est pas une reproduction totale du nouveau produit. La confusion ne peut être prouvée puisque le produit imitant est distingué par ses propres caractéristiques notamment esthétiques. Il porte aussi la marque de l'entreprise qui l'a fabriqué. Ce type d'imitation remet ainsi en cause les outils de protection de la propriété industrielle puisqu'il n'est souvent pas condamné par les tribunaux. Les droits de propriété industrielle restent ainsi impuissants devant l'imitation réflexive. C'est une copie intelligente et même innovatrice (ou créatrice) puisqu'on y introduit différentes améliorations. Celles-ci peuvent être accompagnées par de fortes campagnes publicitaires, par la

mobilisation des services après-vente ainsi que par des pratiques pour la fidélisation de la clientèle.

L'imitation copie est une copie intégrale d'une innovation, une copie pure et simple. Elle porte sur le packaging et la marque de la cible. L'imitateur reprend l'ensemble des caractéristiques du produit originel (fonctionnelles et techniques).

6.2. La mise en relation des concepts d'innovation, d'imitation et de contrefaçon

Il a souvent été constaté que l'innovation suscite des imitations de la part des concurrents qui s'emparent, à leur tour, d'une part importante du marché. Ce comportement est si fréquent que les innovateurs ne peuvent le négliger avant de lancer leurs produits. Le concept d'imitation est très utilisé mais rarement bien défini dans le cadre de la concurrence inter-firmes. C'est ce qui a engendré une sorte de confusion. Les limites entre l'imitation, la contrefaçon et l'innovation sont floues.

Baize (1997) propose l'idée de continuum définitionnel : contrefaçon, imitation et innovation. La contrefaçon est une imitation pure. L'imitation réflexive est une copie intelligente. Cette dernière est plus proche ainsi de l'innovation que de la contrefaçon. Celle-ci ne touche pas véritablement l'avantage concurrentiel de l'innovateur puisque, d'un côté, c'est une activité clandestine : l'entreprise qui contrefait n'a pas de notoriété, son nom à elle ne vaut rien ; d'un autre côté, il n'y a presque pas de programmes de fidélisation des clients à proprement parler. Les clients sont complices s'il y a renouvellement de l'acte d'achat. De ce fait, les clients de la contrefaçon sont ceux qui ne peuvent pas acheter le produit originel ou qui veulent passer de l'originel à la copie (surtout à cause des différences de prix). Face à la contrefaçon, les entreprises peuvent entreprendre des investissements en communication, des opérations médiatiques (telles que la destruction en masse des faux produits etc. Pour lutter contre la contrefaçon, les moyens sont connus et effectifs : des actions préventives par la propriété intellectuelle et des actions collectives : procès, opérations de communication et de sensibilisation. La lutte contre l'imitation, quant à elle, est plus difficile. Il n'existe pas de statistiques pour définir l'ampleur de cette activité.

L'imitation implique un processus d'apprentissage par l'observation. La contrefaçon ne nécessite qu'un simple transfert d'informations.

CONCLUSION

L'impossibilité de maintenir son avantage concurrentiel durablement relève presque de l'évidence. Un nombre croissant d'industries connaît aujourd'hui des cycles de produits rapides parce que les nouvelles idées sont de plus en plus faciles à copier.

L'imitation a souvent été perçue comme un phénomène à effet négatif sur l'innovation et sur la concurrence en général. Or, dans le cas d'une innovation à fort degré de nouveauté (telle que l'innovation radicale, l'imitation peut être un moteur de diffusion. L'imitation devient alors un facteur favorable, pour le maintien de l'avantage concurrentiel de l'innovateur, puisqu'elle lui permet de devenir standard sur le marché

L'imitation peut être une anticipation des évolutions techniques et de l'émergence d'un standard. Toutefois, l'imitation peut ne représenter qu'une étape dans le processus de développement d'une firme ou d'une nation.

L'imitation est un phénomène qui peut être sélectif et conscient. Elle n'est pas forcément conformiste. L'imitation ne mérite pas d'être assimilée à de la contrefaçon ou à du plagiat. Elle peut être créatrice d'où la notion d'imitation réflexive. Ce type d'imitation vise à assurer à l'entreprise imitatrice un avantage concurrentiel et à détruire celui de l'innovateur.

L'ordre d'entrée sur un marché n'est pas toujours un facteur déterminant du succès ou de l'échec d'une entreprise. Plusieurs entreprises russes sont entrées tardivement dans leurs marchés. Elles n'ont pas été pionnières mais elles sont devenues leaders dans leurs domaines (exemple General Motors avec le scanner médical, Texas Instruments avec le transistor, IBM avec le PC, etc.). Il faut également souligner que le pionnier peut être rattrapé et dépassé par les suiveurs. Le succès et la réussite de plusieurs stratégies de « followership » en sont témoins.

L'innovation et l'imitation sont deux stratégies risquées, puisqu'elles projettent la firme sur de nouveaux types de comportements dont elle n'a, au mieux, qu'une connaissance théorique et dont elle

ignore la dimension tacite. C'est souvent le cas où la firme va réaliser une nouveauté éloignée de son passé et de son expérience.

Les pistes de recherches futures

Ce travail a permis d'illustrer les différentes visions des différentes disciplines, concernant le phénomène d'imitation. La pertinence de ce travail s'analyse à deux niveaux :

- répondre au besoin d'explorer de nouvelles voies de recherche face aux nouvelles conditions auxquelles les entreprises doivent faire face ;
- contribuer à l'avancement des connaissances sur la thématique de l'imitation.

Notre analyse reste toutefois théorique et laisse encore plusieurs questions sans réponses. Autant de questions importantes qu'il est indispensable d'aborder et auxquelles seule une étude empirique permettrait d'apporter des éléments de réponse.

L'imitation est une stratégie très développée sur les marchés. Ne pas prendre le risque d'innover condamnerait l'entreprise à un vieillissement de ses produits. C'est pourquoi beaucoup d'entreprises cherchent à renouveler leur offre en imitant les nouveaux produits lancés par d'autres firmes. Une première piste de recherche consiste ainsi à analyser cette stratégie, en insistant sur le rôle des ressources et des compétences de l'imitateur et en posant la question de la réussite ou non d'une telle stratégie.

Pour certains, le concept possède un potentiel fédérateur évident, permettant d'acquiescer un certain niveau de performance. Il serait ainsi intéressant d'analyser la relation entre l'imitation et l'avantage concurrentiel notamment à travers l'analyse de cas pratiques.

Malgré que l'imitation ait été reconnue depuis longtemps comme un guide pratique des changements organisationnels, il n'existe que peu de recherches qui déterminent quels acteurs sociaux vont être imités et quels acteurs sont plus enclins à imiter que d'autres ? Les PME sont-elles plus imitatrices que les grandes structures ?

Les futures recherches sur l'imitation devraient ainsi poser des questions de fond concernant l'apprentissage organisationnel et les acteurs impliqués dans ce processus de changement organisationnel surtout dans le cas de l'imitation réflexive.

Références

- Abernathy W.J. & Clark K.B., 1985**, "Innovation". In *Research Policy*, n°14.
- Alchian A. 1950**. "Uncertainty, evolution and economic theory". In *Journal of Political Economy*, pp211-221, June 1950.
- Arrow K., 1985 c1962**. "*Economic welfare and the allocation of resources for invention*". Reprinted. In "Collected papers of K.J. Arrow", vol. V: "Production and capital". Harvard University Press.
- Bain J.S, 1956**. "*Barriers to new competition: their character and consequences in manufacturing industries*". Harvard University Press, 1965, Cambridge.
- Baize D, 1996**. «*Le délai d'imitation d'une innovation; une approche par les actifs de l'entreprise*». Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Caen, IAE de Caen.
- Baize D, 1997**. «*Imitation et contrefaçon : éléments de définition*». In *Les Cahiers de Gestion de Basse-Normandie*, Centre de Recherche en Gestion, IAE, Caen. Cahier n°65.
- Baize D, 1999**. «*De la contrefaçon à l'imitation*». In *Revue Française de Gestion*, juillet/août.
- Banerjee A.V, 1992**. "A simple model of herd behaviour". In *Quarterly journal of economics*. Volume CVII. August, Issue 03.
- Bessen J. & E. Maskin, 2000**. «*Sequential innovation, patents and imitation*». *Massachusetts Institute of Technology (MIT)*. Working Papers, Department of Economics, n°00-01.
- Bolton M.K., 1993**. "Imitation versus innovation: lessons to be learned from the Japanese", in *Organizational Dynamics*, volume 21, n°3, winter.
- Bourdon R., 1971**. «*La crise de la sociologie*», Droz, Genève.
- Carlton D.W. & Perloff J., 1998**. *Economie Industrielle*. Traduit (de la 2^{ème} éd. américaine) par F. Mazerolle. Editions De Boeck Universités, Paris.
- D'Aveni R., 1995**. «*Hypercompétition*». Traduit de l'américain par M. Garène. Librairies Vuibert, Paris..
- Demsetz H., 1998**. «*L'économie de la Firma; sept commentaires critiques*». Traduit par Jean-Claude Papillon. Editions Management et société (EMS). Collection Les Essentiels de la Gestion. Caen.

El Hadj A.S., 1989. *L'entreprise face à la mutation technologique.* Les Editions d'Organisations, Paris.

Hayek (von) A.F., 1948. «*The meaning of competition*», pp92-106, in F.A. von Hayek, *Individualism and economic order.* Chicago University Press.

Hayek (von) A.F., 1978. «*Competition as a discovery procedure*», pp66-81, in A.F. von Hayek, *Studies on philosophy, politics and economics.* Chicago University Press.

Hill C., 1992. Strategies for Exploiting Technological Innovations; When and when not to licence? *Organization Science*, volume 3, n° 03, August.

Heuss E., 1965. «*Allgemeine Markttheorie*», JCB Mohr, Tübinge.

Huff A. S., 1990. «*Mapping Strategic Thought*». John Wiley & Sons Ltd, New York.

Jondeau E, 2001. «*Le comportement mimétique sur les marchés des capitaux*». In *Bulletin de la Banque de France*, n°95, novembre.

Julien E, 1996. «*Imitation et appropriation dans les dynamiques industrielles; Le cas de l'industrie des Semences*». Thèse de Doctorat Ecole Nationale des Mines de Paris.

Keynes J-M., 1985, c1936. «*Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*». Traduit de l'anglais par Jean de Largentaye. Editions Payot, Paris.

Mansfield E., M. Schwartz et S. Wagner, 1981. «*Imitation costs and Patents; An empirical study*». In *The Economic Journal* n°91, December.

Mansfield E, 1985. «*How rapidly does new industrial technology leak out?*» in *The Journal of Industrial Economics*, volume XXXIV, n°02, december.

Millan Steven M.,G., Klavans R.A. & Hamilton R.D., 1995. «*Firm management of scientific information: some predictors and implications of openness versus secrecy*». In *R & D Management*, volume 25, n°04, October.

Moschetto B.L, 1998. *Le mimétisme des marchés financiers.* Editions Economica, Paris.

Nelson R. et R. Winter S.G, 1994. «*An Evolutionary Theory of Economic Change*». 5^{ème} Edition. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

- Pavitt K, 1992.** «Les entreprises et la recherche de base». pp. 47-62 in **Freeman C. & Foray D.,** *Technologie et Richesse des Nations*. Economica, Paris.
- Pichat P., 1989.** *L'innovation; un concept et une démarche nouvelle pour maîtriser l'innovation*. Chotard et Associés Editeurs, Paris.
- Powell W. & Maggio P.J. Di 1991.** *The New Institutionalism, in Organizational Analysis*. The University Of Chicago Press, Chicago.
- Schumpeter J.A., 1983.** *Histoire de l'analyse économique*. Editions Gallimard, Paris.
- Schumpeter J.A., 1939.** *Business cycles; a theoretical, historical and statistical analysis for the capitalist process*. Mc Graw Hill, New York.
- Schumpeter J.A., 1999 c1926.** «*Théorie de l'évolution économique; recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*». Traduit de l'allemand par J-J. Anstett. Edition Dalloz, Paris.
- Tarde G., 1993c1890.** «*Les lois de l'imitation*». Kim éEdition, Paris.
- Teece D.J., 1986.** "Profiting From technological innovation: implications fro integration, collaboration, licensing and public policy". In *Research Policy*, volume 15, pp. 285-305, June.
- Teece D.J, 1997.** "Dynamic Capabilities and strategic management". In *Strategic Management Journal*, volume 18, n°7, pp. 509-533.
- Wernerfelt B, 1984.** "A resource- based view of the Firm". In *Strategic Management Journal*, volume 5.

ANNEXE :

Tableau 1: Les Principaux apports des différentes théories de l'innovation

Théorie	Principaux auteurs	Idées principales	Contributions
Théorie des droits de propriété	Alchian (1956, 1961, 1965. Manne (1965. Demsetz (1966,1967. etc.	La protection de l'innovation ou plus généralement de la création par des instruments juridiques tels que le brevet, la marque, le dessin ou le modèle.	La protection de l'innovation contre les utilisations des tiers que ce soit par des innovations de perfectionnement ou par imitation. L'imitation est perçue comme un danger contre la propriété de l'innovation.
Théorie basée sur les ressources (RBV)	Penrose (1959. Wernerfelt (1984,1995. Barney (1991. Dietrickx et Cool(1989. etc.	La protection de l'avantage concurrentiel de l'innovateur par les ressources de la firme.	Les caractéristiques des ressources freinent l'imitation. C'est le cas de la complexité organisationnelle, le caractère tacite et la spécificité des actifs.
Théorie de transilience	Abernathy et Clark (1985. etc.	L'étude des impacts de l'innovation sur les compétences de la firme et sur les relations avec le marché	Les innovations à faible degré de nouveauté sont plus sujettes à l'imitation. La facilité de l'imitation dépend du degré de nouveauté de l'innovation copiée.
Théorie des barrières à l'entrée	Bain (1956. Sylos-Labini (1957. etc.	La question de l'entrée sur un marché avec la prise en considération de la concurrence potentielle.	L'étude des comportements des firmes face à l'entrée des concurrents. Cette entrée peut être dissuadée, bloquée ou adaptée par les firmes en place à travers les barrières à l'entrée.

ENTREPRENEURS ET SALAIRES EN ALGERIE : APPLICATION D'UN PROBIT BIVARIE PAR GENRE ET PAR SECTEUR

Soheil CHENNOUF *

Taïeb HAFSI**

Résumé

En utilisant les micros données de l'enquête "Emploi" de l'Office National des Statistiques (Algérie) effectuée en 2003 auprès des ménages, cette étude empirique porte sur l'effet des caractéristiques socioéconomiques de l'individu (éducation, expérience professionnelle, situation matrimoniale, secteur d'activité, affiliation ou non à la sécurité sociale). Les résultats de ce travail montrent que le niveau éducatif, l'expérience professionnelle, l'emploi dans l'industrie et les services, ont respectivement des effets significatifs sur le fait d'être entrepreneur ou salarié pour les femmes et les hommes également. L'analyse comparative entre les femmes et les hommes montre que la corrélation entre les deux termes d'erreurs du modèle probit bivarié, nommée ρ , n'est pas égale à zéro. Elle avoisine les 7%. Ce qui justifie l'utilisation d'un modèle probit bivarié au lieu de deux modèles probit simples.

Mots clefs :

Algérie, genre, entrepreneurs

Codes JEL: C35, J32, J24, J70, R10

INTRODUCTION

Cette étude a pour objectif de répondre à des questions importantes pour les politiques socio-familiales et éducatives en Algérie. Elle vise à combler un vide important en matière d'analyse de l'emploi par genre. Nous tenterons notamment de répondre à des questions importantes : Comment se répartit l'emploi ? Comment évoluent les

* Université de Moncton et Statistique Canada

différentes catégories d'emploi? Quels sont les déterminants de l'emploi féminin et masculin? Nous ferons d'abord une analyse globale de l'activité féminine en Algérie depuis 1969, qui a marqué le premier plan triennal en Algérie, jusqu'en 2006. Nous donnerons, ensuite, quelques indicateurs de l'activité, de l'éducation des femmes et de leur contribution à la vie économique.

Nous examinerons successivement les salariés et les entrepreneurs, par genre, avec leurs caractéristiques individuelles dans le milieu urbain et rural. Par la suite, nous entamerons l'étude micro économétrique de l'activité par genre des entrepreneurs et des salariés en Algérie, à partir de micro-données de l'enquête emploi des ménages 2003. Nous ferons une analyse des données descriptives et une analyse qualitative. Dans cette dernière, nous développerons un modèle probit bivarié par genre, pour voir l'effet des caractéristiques individuelles et autres sur la probabilité simultanée d'être salarié versus entrepreneur et résidant dans le milieu urbain versus rural.

1 - LA DISCRIMINATION ET LA DUALITE SECTORIELLE (URBAINE ET RURALE)

1.1. La discrimination sur le marché du travail

L'analyse de l'activité féminine a retenu l'attention des économistes avec la thèse de Gary S Becker sur la discrimination en 1957. Du point de vue théorique, les études de Becker sur l'allocation du temps (1965) et celle de l'économie de la famille et du comportement (1988) mettent en évidence le travail des femmes. Depuis les années 70, on commençait à étudier les femmes au foyer et les femmes entrepreneurs. En effet depuis les études de Gronau (1977, 1980, 1986), le thème des femmes au foyer actives a attiré l'attention des pouvoirs publics, avec la prise en compte dans les statistiques officielles du travail des femmes au foyer. Sa mesure a été étudiée par Quah (1993) et Folbre et al (1993).

Les travaux de Killingsworth et Heckman (1986) ainsi que ceux de Schultz T. W (1995) sont des revues de littérature utiles sur le travail féminin. Par ailleurs, de nombreuses questions se posaient comme : Les femmes investissent-elles moins en capital humain que les hommes? Leur différentiel de salaire s'explique-t-il par une différence de la productivité du travail? Les employeurs préfèrent-ils recruter

plutôt les hommes que les femmes eu égard à leur goût pour la discrimination? Existement-ils des emplois spécifiquement masculins et d'autres féminins? Bon nombre de théories et d'approches empiriques tentent d'expliquer les différentiels entre hommes et femmes. Alors, y a-t-il des tendances féminines à préférer certains emplois à d'autres sur le marché du travail?

Selon la théorie de la discrimination de Becker (1957) ou Arrow (1977) (discrimination pure. Les hommes et les femmes ont a priori la même productivité mais les employeurs préfèrent recruter plutôt les hommes que les femmes. L'identification du sexe est un signal pour l'accès au marché du travail. D'autres économistes tels que Phelps (1972), Aigner et Cain (1977) soutiennent l'argument d'une discrimination statistique. Quant aux auteurs Mincer et Polachek (1974). Polachek (1981), Fuchs (1989), ils attribuent la discrimination aux attitudes culturelles qui influencent la perception que les personnes ont sur la division par sexe du marché du travail.

Mincer et Ofek (1982), quant à eux, fondent leur analyse sur "l'atrophie du capital humain"; une personne peut décider de travailler d'une manière discontinue, en choisissant la combinaison optimale de durée et de type de formation, afin de minimiser la dépréciation du capital humain et la perte du salaire. Cette discrimination se manifeste sous forme d'une information imparfaite sur le marché du travail où l'employeur recrute les candidats, non pas en fonction de leurs caractéristiques individuelles, mais d'après leurs performances moyennes réelles ou supposées. Après avoir évoqué la discrimination sur le marché du travail, nous allons effectuer une analyse de la dualité sectorielle (urbaine - rurale).

1.2. La dualité sectorielle

La dualité est largement utilisée dans l'économie. Que ce soit dans le choix des occupations ou dans le choix sectoriel, on est confronté au rasoir d'Occam avec une tendance à limiter l'analyse à la dualité du marché du travail.

Entrepreneur ou salarié, secteur urbain ou rural ou encore d'autres segmentations, telles que secteur primaire ou secondaire, secteur traditionnel, moderne ou secteur formel ou secondaire, sont autant de dualités du marché du travail.

1.2.1. Les modèles théoriques de la dualité du marché du travail

Bon nombre de modèles théoriques sous-tendent l'hypothèse que les individus choisissent d'être, dans le secteur urbain ou rural, selon leurs revenus individuels. Les premiers modèles à deux marchés ont eu plusieurs partisans depuis les années cinquante jusqu'aux années quatre-vingt (Roy, 1951; Lewis, 1954; Kuznets 1955; Fei et Ranis, 1964; Harris et Todaro, 1970; Doeringer et Piore, 1971; Stiglitz, 1971, 1982). Après une certaine pause, il y a eu un regain d'intérêt pour les modèles à partir des années quatre vingt dix jusqu'à l'heure actuelle (Bourguignon, 1990; Banerjee et Newman, 1993; Basu, 1997; Stiglitz, 1999, Mazumdar (1976, 2001), Todaro et Smith (2003), Lucas (2004) et Fields (2005).

Roy (1951) a été, sans aucun doute, l'un des premiers chercheurs à utiliser le modèle du choix des occupations, dans un marché du travail compétitif où les individus maximisent leur utilité en allouant leurs aptitudes dans les différents segments du marché du travail selon leurs avantages comparatifs. Quant à Lewis (1954), il a subdivisé l'économie en deux secteurs (secteur capitaliste et secteur de subsistance) avec un surplus de travail généré par une faible productivité dans le secteur de subsistance.

Par contre Kuznets (1955), développe davantage le modèle d'un dualisme des salaires et de mouvements intersectoriels, quand le secteur, où il y a des revenus plus élevés, commence à employer une part croissante de la population. Toutes les mesures d'inégalité utilisées par Kuznets montrent une tendance en forme de U inversé connue sous le nom de la «courbe de Kuznets.». Ces derniers travaux, en particulier ceux de Lewis (1954), de Fei et Ranis (1964) ont inspiré Harris et Todaro (1970) pour l'élaboration de leur modèle dual, avec une condition d'équilibre de mobilité entre le secteur urbain et le secteur rural. Les modèles de Todaro (1969) et de Harris et Todaro (1970) prennent en compte le différentiel de salaire rural-urbain, anticipé dans la migration en expliquant le chômage urbain.

Ce modèle probabiliste à deux secteurs suppose que le salaire rural est déterminé par le marché du travail alors que le salaire urbain est fixé de manière institutionnelle et est supérieur au salaire rural.

Une autre approche, privilégiant les facteurs institutionnels dans le fonctionnement du marché du travail, a été utilisée par Magee (1971), Nabli (1981) et Krueger (1984). En effet, Magee (1973) décrit les

différentiels de salaires et les distorsions du marché du travail. Il distingue les différentiels qui sont liés à des distorsions, tels que les subventions, le coût de l'information, le monopole, le pouvoir syndical, la discrimination et ceux qui ne le sont pas, tels que l'âge, l'expérience, l'éducation, la qualification, les différences régionales dues aux coûts de mobilité le risque moral etc...

D'autres modèles hétérodoxes parlent du dualisme du marché du travail avec, par exemple, une division de ce dernier en marché primaire et marché secondaire (Piore, 1980). Pour définir le marché primaire on considère les emplois d'une même entreprise, ou une partition entre les entreprises elles-mêmes. Ces entreprises ayant chacune un marché interne, la juxtaposition de marchés internes constitue le secteur primaire. Sur le marché secondaire, on trouve les jeunes, les femmes, les immigrés qui ont des emplois précaires et peu qualifiés, des salaires faibles. Le passage d'un marché à l'autre est possible mais limité

Ainsi, chronologiquement, deux approches dominent : la première propose des modèles dualistes de développement et la seconde privilégie les facteurs institutionnels dans le fonctionnement du marché du travail. Une troisième approche, moins courante, met l'accent sur les modèles du salaire d'efficience (Akerlof, 1984), des négociations salariales (Svejner, 1989), d'insiders-outsiders (Lindbeck et Snower, 1987).

D'autres auteurs ont, par la suite, réalisé des extensions des modèles fondateurs de Harris et Todaro (1970) et de Roy (1951) comme Lucas (2004) et Fields (2005). C'est ainsi que Lucas (2004) étudie la dualité rurale-urbaine dans les économies à bas revenus après la seconde guerre mondiale. Ce processus est perçu par Lucas (2004) comme un transfert, d'une technologie intensive en facteur travail à une technologie intensive en capital humain. Ce modèle met l'accent sur le rôle des grandes agglomérations, dans lesquelles les nouveaux immigrants peuvent accumuler des qualifications dues aux technologies modernes de production.

Quant à Fields (2005), il présente une analyse économique du bien-être, de différentes politiques du marché du travail dans le modèle de Harris-Todaro (1970) en ayant une nouvelle typologie sectorielle (secteur moderne, secteur traditionnel, secteur d'argi moderne restreint, secteur moderne restreint.).

Nous avons donné quelques facteurs explicatifs de la dualité qui, néanmoins, posent deux problèmes. Tout d'abord, comment le marché du travail peut-il fonctionner, d'une manière non concurrentielle, avec une barrière à l'entrée et ensuite quelles sont les raisons pour lesquelles le secteur secondaire ne résorbe pas le chômage ? On est souvent en présence de deux catégories de chômeurs. La première est formée par les chômeurs qui ont les attributs pour occuper un poste dans le secteur primaire, mais qui ne peuvent y pénétrer à cause du rationnement des emplois pratiqué dans ce secteur. Quant au deuxième groupe, il est formé par les personnes qui n'ont presque pas de rendement de capital humain et qui ne peuvent obtenir un emploi dans le secteur secondaire.

La persistance du chômage a trouvé partiellement une réponse par Blanchard-Summers (1987) et par Lindbeck-Snowder (1987) qui l'a attribuée au comportement d'"insiders" de syndicats. Ces derniers ne s'occupent que des nouveaux chômeurs ou travailleurs car les anciens chômeurs subissent une atrophie de leurs qualifications. Dans d'autres modèles, d'après Bulow-Summers (1986) et Jones (1985). L'ensemble des chômeurs forment une file d'attente pour les emplois du secteur primaire. Le secteur primaire peut être constitué d'entreprises intensives en capital, se permettant de verser des salaires élevés à leurs employés pour avoir une production stable. La reproduction du capital de l'entreprise est assurée lorsque la flânerie, l'absentéisme et la rotation de la main-d'œuvre sont réduits. Par contre, les entreprises du secteur secondaire peuvent avoir intérêt à payer des bas salaires, afin de gérer une demande instable de main-d'œuvre, qui s'ajuste aux différentes récessions et aux reprises de l'économie.

Avec cette brève revue, on peut affirmer que le modèle de Harris-Todaro, depuis son introduction en 1970, est devenu le passage obligé pour étudier le dualisme du marché du travail. On peut voir ses effets à travers les études de Lucas (2004) et de Fields (2005) ou encore avec l'étude de Todaro et Smith (2003) sur le chômage, les politiques de développement ainsi que les taxes et politiques de transferts.

Après avoir examiné les modèles théoriques de la dualité sectorielle, nous allons effectuer une analyse des modèles empiriques de la dualité sur le marché du travail.

1.2.2. Les modèles empiriques de la dualité du marché du travail

Les études empiriques sur la dualité du marché du travail ont souvent été développées pour des pays spécifiques. On peut citer les études empiriques qui ont conforté l'hypothèse de dualité du marché du travail de Xie et Hannum (1996) et de Fleisher et Wang (2001) pour la Chine. D'autres études empiriques se sont intéressées également à plusieurs pays en développement, telles que celles de Brydon et Chant (1989), Tannen (1991) pour le Brésil, Agesa (2001), Kilkenny et Huffman (2003), Pagan et Sanchez (2003) pour le Mexique ainsi que Sboui (2006) pour la Tunisie. Il est clair que le débat théorique amorcé dans les pays développés, a des répercussions, au plan du fonctionnement du marché du travail, dans les pays en développement comme l'ont montré Guidling (1991) pour le Panama et Abdennadher et al (1994) pour la Tunisie. Cette perspective, centrée sur les pays en développement, a conduit à plusieurs nouvelles définitions théoriques et à des choix d'opérationnalisation différents.

Heckman et Hotz (1986), dans l'étude des salaires sur le Panama, définissent, dans le secteur secondaire, tous les travailleurs qui ont un salaire inférieur aux deux-tiers dans la distribution de salaires. Magnac (1991) propose un test de segmentation sur des données colombiennes, avec un coût d'entrée sur le marché du travail, en se basant sur une formalisation du modèle de Roy fournie par Heckman et Sedlacek (1985). Dans plusieurs des études empiriques, le choix sectoriel est lié aux gains des individus par l'utilisation d'un modèle probit. Pour Abdennadher et al (1994), dans leur étude sur la Tunisie, le secteur secondaire est constitué de tous les travailleurs qui perçoivent un salaire inférieur au salaire minimum. On remarque que ces études, faute de données disponibles dans les entreprises, ont permis d'effectuer le test de dualité sur les données individuelles de l'enquête sur les ménages. Par conséquent, des individus appartenant à la même entreprise peuvent être classés, soit dans le secteur primaire, soit dans le secteur secondaire. Sboui (2006) a étudié la dualité en considérant les emplois protégés et les emplois non protégés, en utilisant les données de l'enquête-emploi réalisée en Tunisie en 1999.

On peut citer deux modèles de probit bivarié qui ont utilisé le choix des occupations et le choix sectoriel. Il y a l'étude d'Assaad R. (1997) qui utilise un modèle probit bivarié avec sélection pour la segmentation du marché du travail, pour les travailleurs de l'artisanat

et ceux sans qualifications dans le secteur de la construction en Égypte, utilisant comme point de départ le modèle de Roy en introduisant l'hypothèse de rationnement dans les occupations. Il y a également l'étude de Pagan et Sanchez (2003) qui utilise, dans le choix sectoriel, un modèle probit bivarié pour le Mexique en appliquant la simultanéité de décision au statut de l'emploi, entrepreneur ou pas, au choix du statut, de la strate urbaine ou rurale, lié aux gains des individus.

Finalement, bon nombre d'études ont utilisé des modèles probit pour expliquer le choix sectoriel urbain et rural. Mais très peu de modèles ont été développés avec le modèle probit bivarié de simultanéité de décisions du choix des occupations et du choix sectoriel comme ceux de d'Assad (1997) et de Pagan (2000). Pour notre part, nous développerons un modèle probit bivarié du choix de l'individu de son statut d'emploi (entrepreneur-salarié) et du choix sectoriel (urbain-rural). Les résultats obtenus nous aideront à spécifier certains faits stylisés de l'économie algérienne. En effet, en reprenant le modèle d'Heckman et de Sedlak (1985) où les individus maximisent leur utilité à se trouver dans le secteur urbain ou rural. En tenant compte de la théorie du capital humain, nous allons voir quels sont les effets des caractéristiques individuelles des salariés et des entrepreneurs par genre, à être dans le secteur urbain ou rural.

2 - ANALYSE ECONOMETRIQUE

2.1. Analyse économétrique de l'emploi par genre

Dans la littérature micro-économétrique, les individus choisissent d'être dans le secteur (urbain-rural) et choisissent également leurs occupations (salarié-entrepreneur) d'après leur fonction de gains. C'est ce que nous allons examiner. Dans notre travail, on se propose de vérifier l'hypothèse de simultanéité de décision du statut de l'emploi et du statut de la strate (urbain versus rural) en utilisant les données de l'Enquête "Emploi" des ménages 2003 de l'Office National des Statistiques.

Cette enquête est basée sur la méthode de stratification aléatoire élevée réalisée par région, par statut de l'emploi et par genre. (Méthodologie de l'enquête emploi des ménages de l'ONS).

2.1.1. Présentation du modèle économique

Une bonne revue de la littérature sur les modèles du probit bivarié se trouve dans Maddala (1983), Woolridge (2000) et Greene (2003). Nous supposons que le choix du statut de l'emploi de l'individu est basé sur la comparaison entre l'utilité d'être salarié ou entrepreneur. La prise de décision de l'individu est basée sur la comparaison du salaire W avec son salaire de réserve W^* . En effet, l'individu ne participera pas au marché du travail si le salaire offert est inférieur à son salaire de réserve. Le salaire de réserve est le salaire au delà duquel l'individu décide de travailler pour un salaire.

Ce salaire de réserve dépendra de la fonction d'utilité, qui sera une fonction des revenus non salariaux et du profit tiré des activités domestiques. Une femme décide de travailler seulement si le salaire de marché est supérieur à son salaire de réserve; autrement dit, si l'utilité pour elle de travailler est supérieure à celle de rester en dehors du marché du travail. Dans notre cas, *les individus peuvent choisir d'être travailleur autonome si les gains, incluant les bénéfices monétaires ou pas, d'être salarié ou entrepreneur sont en dessous d'un revenu de réserve*. Le modèle de décision de l'individu est donné par les conditions suivantes :

- nous étudions l'utilité pour l'individu (femme ou homme) d'être entrepreneur ou salarié
- nous examinons également son utilité à être dans la strate urbaine ou rurale.

Ces décisions du marché du travail sont modélisées en utilisant la spécification d'un modèle probit bivarié. Le modèle est alors le suivant :

$$(1) Y_{si}^* = \beta_{si} X_i + \mu_{si},$$

$$(2) Y_{si} = 1 \text{ si } Y_{si}^* > 0, Y_{si} = 0 \text{ sinon}$$

Y_{si}^* est l'utilité ou l'avantage que l'individu choisit d'être salarié ou entrepreneur. Cette utilité est une variable latente, inobservable, mais nous observons si l'individu est entrepreneur. En d'autres termes, l'individu choisit d'être salarié ($Y_{si}=1$) si l'utilité est positive ($Y_{si}^*>0$).

Dans le cas contraire, l'individu est entrepreneur. Les variables X sont les variables explicatives de la décision d'être ou de ne pas être

salarié De même, les équations suivantes modélisent la décision de l'individu d'être dans le secteur urbain ou rural.

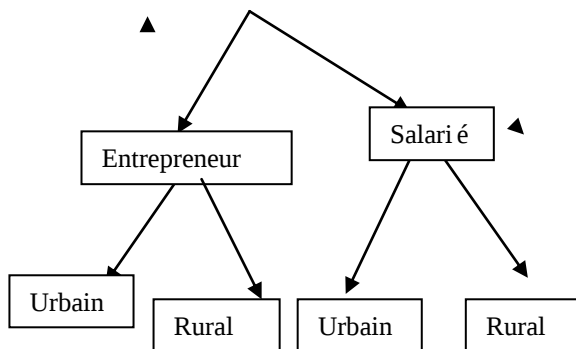
$$(3) Y_{ei}^* = \beta_{ei} X_i + \mu_{ei}$$

$$(4) Y_{ei} = 1 \text{ si } Y_{ei}^* > 0, Y_{ei} = 0 \text{ sinon}$$

Notons que nous retenons les mêmes variables explicatives pour les deux types de choix. Toutefois, l'influence de ces variables (mesurée par β) sur la probabilité d'être (salarié - entrepreneur) peut différer selon le type de travail. Les résidus suivent une loi normale bivariée de moyennes 0 et d'écart-type 1 ayant un coefficient de corrélation ρ . On peut la noter comme suit $(\mu_{si}, \mu_{ei}) \sim \text{BIN}(0, 0, 1, 1, \rho)$.

En retenant une fonction de densité jointe des résidus, nous estimons un coefficient de corrélation entre les résidus. Ceci est une façon de relier l'estimation des deux équations et de reconnaître le caractère simultané des décisions de choisir le type d'emploi. Ce modèle est estimé par maximum de vraisemblance. La figure suivante illustre le modèle de décisions séquentielles du modèle probit bivarié.

Figure 1 : **Probit Bivarié**



Ce modèle a l'avantage de pouvoir combiner la simultanéité de décision de l'individu: d'être salarié ou entrepreneur et d'être également dans la strate urbaine ou rurale. Le statut de travail mesure la propension qu'a l'individu d'être salarié ou entrepreneur. Les décisions d'être entrepreneur ou pas dans la strate urbaine ou rurale peuvent être corrélées pour plusieurs raisons. Notamment, cette corrélation peut être positive si des liens de complémentarité existent entre ces deux décisions.

D'un autre côté, cette corrélation peut être négative si les deux décisions sont substituables. Ceci peut être le cas si le statut d'entrepreneur est plutôt dans la strate urbaine car l'accès au crédit, aux matières premières et à l'organisation, sont plus structurées dans la strate urbaine que dans la strate rurale.

L'effet marginal représente le changement dans la probabilité prédite selon le statut de l'emploi. C'est l'effet d'une unité supplémentaire de l'éducation, de l'expérience professionnelle ou tout autre variable, sur la probabilité d'être salarié ou entrepreneur et d'être également dans le secteur urbain ou rural. Pour les variables dichotomiques, il s'agit du changement dans la probabilité prédite, lorsqu'on passe d'un groupe à un autre, en particulier par rapport à un groupe de référence. Pour les variables continues, c'est l'effet d'un changement marginal évalué au point moyen.

2.2. Analyse descriptive des données statistiques.

En Algérie, quelle que soit la période, les hommes demeurent majoritaires dans la population occupée. Leur proportion tend à diminuer à un rythme très lent durant la dernière décennie. Leur part passe de 92,4% en 1977 à 86% en 2003, soit une perte au profit des femmes de 6,4 points en 26 ans. La population occupée féminine a augmenté annuellement à un rythme de 6,9% soit 1,5 fois supérieur au taux national, 4,4% et 1,6 fois à celui des hommes, 4,1%. Malgré cette évolution, les femmes ne représentent, cependant, que 14% de l'ensemble des occupés en 2003. La progression des femmes occupées au cours de la dernière décennie, s'est produite alors qu'il y a eu crise sur le marché de l'emploi, baisse de revenu des ménages et une situation sécuritaire précaire. À regarder de plus près, on voit que leur revenu, est tiré de l'activité à domicile dont une grande part s'inscrit dans l'économie informelle.

À titre d'exemple, la part des travailleuses à domicile a fortement augmenté à partir de 1989 et a atteint une proportion moyenne de l'ordre de 30% du total des femmes occupées sur la période. En 2003, les employeurs et les indépendants hommes représentent 28% de la population occupée alors que celle des femmes est de 27%. Le taux d'occupation des hommes est respectivement beaucoup plus élevé que celui des femmes dans le secteur urbain et dans le secteur rural. Durant près de dix ans, de 1997 à décembre 2006, près de 70000 micro-entreprises ont été créées : 60000 par les hommes et 10000 par

les femmes. D'après l'enquête emploi des ménages 2003 de l'ONS, le taux de chômage des femmes dans le milieu rural est beaucoup plus élevé avec 34%, que celui dans le milieu urbain où il avoisine 24%. Par contre, le taux de chômage des hommes est de 24% dans le milieu urbain et près de 23% dans le milieu rural.

On donnera, dans ce qui suit, d'abord la définition des mesures de variables. On présentera également une analyse descriptive globale des occupés et une analyse par genre (féminin/masculin). Par la suite, on présentera un tableau des données statistiques descriptives des femmes et des hommes par statut de l'emploi (salarié - entrepreneur) et statut sectoriel (urbain - rural).

2.2.1. Analyse descriptive de l'échantillon global

En annexe, nous allons donner la définition des variables retenues (tableau 1) pour ensuite faire l'analyse descriptive de l'échantillon global, du secteur urbain et rural des salariés et des entrepreneurs par genre. On présentera, dans le tableau 2 en annexe, les statistiques descriptives (les moyennes et les écart-types entre parenthèses) des variables retenues. Tout le travail économétrique a été effectué à l'aide du logiciel Stata 9.2, qui est largement utilisé pour ce genre de recherche. On a employé dans nos estimations, les techniques de pondération, utilisées dans le cas d'enquêtes où les plans d'échantillonnage sont complexes et ayant très souvent un niveau élevé de stratification, comme c'est le cas pour l'enquête 'Emploi des ménages de l'ONS (2003).

Dans l'échantillon, il y a 86% d'hommes et 14% de femmes. On remarque que 36% des occupés sont entrepreneurs et 59% sont dans le secteur urbain. Les affiliés à la sécurité sociale sont de l'ordre de 53% par rapport aux non affiliés. Ces personnes sont à forte majorité dans le secteur privé. Par ailleurs, les jeunes et les femmes n'ayant pas le niveau secondaire, ne sont pas affiliés à la sécurité sociale dans le secteur privé Chennouf S. (2006).

Il y a 10% de personnes de l'échantillon global qui ont le niveau universitaire, 22% le niveau secondaire, 29% le niveau moyen et le reste le niveau primaire, alphabétisé et sans instruction. La majorité des emplois sont concentrés dans le secteur des services avec 54%, suivi par l'industrie, les bâtiments et travaux publics avec 25% et enfin l'agriculture avec 21%.

Le taux des occupées femmes mariées est de 58%. La moyenne de l'expérience potentielle est de 16 années. Rappelons que l'expérience potentielle mesure le temps passé par l'individu sur le marché du travail. On rappelle que dans notre cas, c'est toute la période située entre le début d'emploi de l'individu et l'âge de l'individu au moment de l'enquête. C'est un bon "proxy" utilisé pour l'expérience professionnelle.

Cette mesure approximative a été largement utilisée dans la littérature sur le capital humain, dans les années 70 aux Etats-Unis, en l'absence de données sur l'expérience professionnelle. On peut voir, à cet égard, les articles de Rosenzweig (1976) et de Blinder (1976). La moyenne d'âge est de 36 ans et celle de l'âge de début de travail est de 20 ans.

Nous allons, maintenant, comparer les femmes et les hommes par rapport à leur échantillon. Dans le milieu urbain, le taux des femmes occupées est de 81% alors que celui des hommes est de 55%. Le taux des femmes occupées qui ont un niveau universitaire est de 24% ; pour le niveau secondaire, ce taux est de 30% alors qu'il représente respectivement 8 et 22% pour les hommes.

On constate donc que les femmes qui sont sur le marché du travail ont un niveau d'éducation plus élevé que celui des hommes. Mais il faut noter que leur échantillon est sur-sélectionné car celles qui ne sont pas sur le marché du travail effectuent des tâches domestiques et familiales et ont, par conséquent, un salaire de réserve.

L'expérience potentielle des hommes atteint 17 années alors que celle des femmes en atteint 12. Les femmes et les hommes entrepreneurs représentent, respectivement, 35 et 36%. Donc la part importante du statut de l'emploi revient au salariat avec 65%. L'âge moyen de début de travail est de 23 ans pour les femmes et de 19 ans pour les hommes. Les femmes sont donc moins affiliées à la sécurité sociale que les hommes. Elles représentent 51% alors que la proportion des hommes est de 63%.

2.2.2. Analyse descriptive des occupés par genre du secteur urbain

i. Pour les entrepreneurs :

Le niveau éducatif des entrepreneurs du secteur urbain est légèrement plus élevé, à chaque cycle, pour les hommes par rapport aux femmes. Mais les différences ne sont pas substantielles. C'est

ainsi que les taux respectifs des femmes et des hommes de niveau universitaire sont de 7 et 8%. Leur niveau du secondaire a des taux respectifs de 20 et 22%. Leurs taux respectifs du niveau moyen sont de 26 et 33% et ceux du niveau primaire sont 18 et 21%.

L'expérience potentielle des hommes est plus élevée que celle des femmes. Elle est de 18.2 années pour les hommes et de 14.1 années pour les femmes. Par secteur d'activité, 65% des hommes sont confinés dans le secteur des services alors que ce taux n'est que de 21% pour les femmes. Par contre, les femmes sont à hauteur de 54% dans l'industrie et les BTP alors que le taux des hommes n'est que de 21%. Pour l'agriculture, ce taux est de 23% pour les femmes alors que celui des hommes est de 14%. L'affiliation à la sécurité sociale des entrepreneurs dans le secteur urbain est de 39% pour les hommes et seulement de 16% pour les femmes. L'âge de début du travail est moins élevé pour les femmes en moyenne 19.9 années et 20.8 années pour les hommes. On constate donc, dans l'urbain, que par comparaison au salariat les rapports sont ici inversés, même si, ici l'âge de début du travail pour les femmes est proche de celui des hommes.

i. Pour les salariés :

Pour les salariés du secteur urbain, 36% des femmes ont en moyenne un niveau universitaire alors que leurs homologues masculins ne représentent que 14%. Le niveau secondaire atteint 39% pour les femmes et seulement 29% pour les hommes. Le niveau moyen représente respectivement 15 et 31% pour les femmes et les hommes. Quand au niveau primaire, le taux est très faible pour les femmes soit 5% alors que celui des hommes atteint 16%. Enfin, les femmes sans instruction représentent un taux de 14%, le double de celui des hommes qui atteint 7%. Encore une fois, l'échantillon des femmes est sur-sélectionné car les plus éduquées sont sur le marché du travail. Celles qui ne sont pas sur le marché du travail, ont en moyenne, un niveau éducatif moins élevé

Elles effectuent des tâches domestiques et familiales et ont par conséquent un salaire de réserve. Dans le milieu urbain, l'expérience potentielle moyenne des salariés hommes est de 16 années alors que celle des femmes n'atteint que 11.8 années. Elles sont concentrées dans le secteur des services avec 87% alors que ce taux n'est que de 67% pour les hommes. Le taux des femmes, dans l'industrie et les BTP, n'est que de 11% alors que celui des hommes est de 29%. Pour

l'agriculture, ce taux est de 2% pour les femmes et 4% pour les hommes. L'âge de début du travail est plus élevé pour les femmes. Il est, en moyenne, de 24.1 années alors qu'il est de 21.1 années pour les hommes. On constate donc, qu'en ville les femmes salariées entrent, en moyenne, plus tardivement que les hommes sur le marché du travail.

2.3. Analyse descriptive des occupés par genre du secteur rural

(Voir Tableau 3 en annexe)

i. Pour les entrepreneurs :

Le niveau éducatif des entrepreneurs du secteur rural est légèrement plus élevé, à chaque cycle, pour les hommes par rapport aux femmes. Les femmes et les hommes ont un même faible taux de niveau universitaire, soit 1%. Leur niveau secondaire a des taux respectifs pour les femmes et les hommes de 9 et 11%. Leurs taux respectifs du niveau moyen sont de 22 et 27% et ceux du niveau primaire sont 21 et 25%. Les femmes sans instruction représentent 43% alors que les hommes ne sont que 27%.

Les entrepreneurs du milieu rural ont de faibles taux de niveau universitaire. Leur niveau éducatif est concentré à raison de 43% au niveau moyen et primaire chez les hommes alors que ce taux est de 52% pour les femmes. On constate la faiblesse du niveau éducatif des entrepreneurs dans le milieu rural, tant pour les femmes que pour les hommes. L'expérience potentielle des hommes est beaucoup plus élevée que celle des femmes : 19,4 années contre 10,7 soit presque le double. Par secteur d'activité, il y a 48% de femmes et 11% d'hommes qui sont confinés dans l'industrie et les BTP.

Dans le secteur des services, ce taux est de 14% pour les femmes et de 24% pour les hommes. Pour l'agriculture, ce taux est de 38% pour les femmes alors que celui des hommes est de 65%. Dans le milieu rural, les hommes travaillent beaucoup plus dans l'agriculture que les femmes. L'affiliation à la sécurité sociale des entrepreneurs dans le secteur rural est de 17% pour les hommes et seulement de 3% pour les femmes. L'âge de début du travail est plus élevé pour les femmes, en moyenne 21.9 années, alors que pour les hommes ce taux est de 17.8 années.

L'âge de début du travail est plus élevé, respectivement pour les hommes et les femmes du milieu urbain, par rapport à leurs

homologues du milieu rural. Les femmes et les hommes du milieu urbain ont des niveaux éducatifs plus élevés que ceux du milieu rural. Ils ont par conséquent une scolarité prolongée et rentrent donc plus tardivement sur le marché du travail. Les femmes entrepreneurs mariées sont de l'ordre de 77% alors que ce taux est de 42% pour les hommes, ce qui est conforme aux attentes.

ii. Pour les salariés :

Pour les salariés du secteur rural, 23% des femmes, de l'échantillon retenu, ont en moyenne un niveau universitaire alors que leurs homologues masculins ne représentent que 4%; c'est dire l'importance d'un niveau éducatif pour les femmes salariées dans le milieu rural par rapport aux hommes salariés. Le niveau secondaire atteint 33% pour les femmes et seulement 18% pour les hommes. Le niveau moyen représente respectivement 13 et 30% pour les femmes et les hommes.

Quant au niveau primaire, le taux pour les femmes est de 13% alors que celui des hommes est plus élevé: il atteint 22%. Enfin, les femmes sans instruction représentent un taux de 16% alors que celui des hommes est de 20%. En général, on peut observer qu'au rural les salariées femmes sont plus éduquées que les hommes. Mais comme nous l'avons observé, l'échantillon des femmes salariées est sur-sélectionné. Parmi elles, les plus éduquées ont la chance d'accéder sur le marché du travail. L'expérience potentielle moyenne des salariés hommes est de 15.5 années alors que celle des femmes n'atteint que 8.9 années.

Elles sont en majorité dans le secteur des services avec 83% alors que ce taux n'est que de 46% pour les hommes. Le taux des femmes dans l'industrie et les BTP n'est que de 8% alors que celui des hommes est de 29%. Pour l'agriculture, ce taux est de 9% pour les femmes alors que celui des hommes est de 25%. On constate, dans le rural, que les femmes rentrent, en moyenne, plus tardivement que les hommes sur le marché du travail. L'âge de début du travail est plus élevé pour les femmes que pour les hommes : 24 années en moyenne contre 19.3 années. L'écart, de l'âge de début du travail entre les hommes et les femmes, est plus élevé dans le milieu rural que dans le milieu urbain. Les femmes salariées affiliées à la sécurité sociale ont un taux de 82% alors que ce taux n'est que de 53% pour les hommes. Enfin, les femmes mariées ont un taux de 77% parmi les salariés alors que le taux des hommes n'est que de 42%.

3. L'ANALYSE ECONOMETRIQUE

3.1. Présentation des résultats

Nous présentons en annexe (tableau 4) les résultats de nos estimations sur le probit bivarié statut de l'emploi (entrepreneur - salarié) et statut sectoriel (urbain - rural). Dans le modèle probit bivarié pour les femmes, nous avons dû regrouper, pour des problèmes de signification, le niveau éducatif en niveau secondaire et niveau supérieur. Le référentiel est : niveau éducatif du cycle moyen et moins. Pour les femmes, le fait d'avoir un niveau éducatif secondaire ou supérieur diminue la probabilité d'être entrepreneur par rapport à salarié. En effet, avoir un niveau éducatif universitaire augmente la probabilité de l'individu d'être salarié.

Cette probabilité est suivie par celle du niveau du lycée. Notons que le référentiel est aussi le niveau moyen et moins. Également, l'expérience potentielle diminue la probabilité d'être entrepreneur. Le fait d'être marié pour les femmes augmente également la probabilité d'être entrepreneur ou indépendant. Il est probable que les femmes arrivant plus tard sur le marché du travail soient obligées d'être à leur propre emploi pour trouver une occupation. Pourtant, ceci est vrai aussi pour les hommes.

Le fait d'être marié pour les hommes augmente la probabilité d'être entrepreneur par rapport à salarié. Nous n'avons pas d'explication claire pour ce résultat. Être affilié à la sécurité sociale diminue la probabilité d'être entrepreneur. En effet, la constatation a été faite dans le secteur privé où le nombre de personnes non affiliés à la sécurité sociale est très élevé. La sécurité sociale est généralement associée à une plus grande stabilité et à un emploi salarié. Le secteur d'activité a également de l'influence sur l'individu (homme ou femme) pour le choix de sa profession. Le fait d'être entrepreneur est plus élevé pour les femmes dans les services et l'industrie par rapport à l'agriculture.

En général, le choix de l'industrie par l'individu augmente la probabilité d'être entrepreneur ou indépendant, suivi par les services. Rappelons que le référentiel est le secteur agricole. Il faut noter qu'il y a une corrélation entre les deux termes d'erreurs des deux modèles probit. Ce qui justifie le choix du modèle bivarié au lieu de deux modèles probit simple. Une expérience potentielle élevée augmente la

probabilité d'être dans la strate urbaine par rapport à la strate rurale. En effet, nous l'avons vu, l'expérience potentielle des femmes est plus élevée dans l'urbain par rapport au rural. Pour les hommes nous avons conservé le niveau éducatif en six groupes : sans instruction, alphabétisé, primaire, moyen, secondaire et supérieur. Le niveau éducatif du cycle moyen est situé entre la septième et la dixième année scolaire toutes deux incluses.

Le niveau éducatif des hommes a un effet positif sur la probabilité d'être entrepreneur. Il a aussi un effet positif sur le choix d'un métier par l'individu. En effet, un niveau éducatif universitaire augmente la probabilité d'avoir une profession libérale (entrepreneur ou indépendant. Suivi par le niveau du lycée. Notons que le référentiel est aussi le niveau moyen ou moins. Il est possible que le choix du métier d'entrepreneur ou celui d'une profession libérale exige, pour les hommes, un niveau éducatif élevé par rapport aux salariés. Par contre, dans notre modèle, l'expérience potentielle diminue la probabilité pour les femmes, d'être entrepreneur par rapport à salariées. En effet, l'expérience professionnelle des femmes entrepreneurs est assez récente par rapport à celle des hommes en Algérie où, durant les dix dernières années, les pouvoirs publics ont accordé beaucoup de crédits et de subventions à l'emploi des jeunes qui ont, en moyenne, moins d'expérience sur le marché du travail que les salariés.

Pour les entrepreneurs dans le secteur rural, les femmes universitaires sont en moyenne 23% alors que leurs homologues masculins ne représentent que 4%. Le niveau secondaire atteint 33% pour les femmes et seulement 18% pour les hommes. Dans le secteur rural, l'expérience potentielle moyenne des entrepreneurs hommes est de 15.5 années alors que celle des femmes n'atteint que 9 années. Les femmes entrepreneurs sont en majorité dans le secteur des services avec 83% dans l'urbain alors que le taux des hommes n'est que de 46%. L'âge de début du travail est, en moyenne, plus élevé pour les femmes que pour les hommes de près de 6 années, soit 24 ans pour les femmes et 18.3 ans pour les hommes.

Les hommes débutent leur travail, en moyenne, plus jeunes. Le niveau éducatif des salariés hommes du secteur rural, est un peu plus élevé à chaque cycle par rapport aux femmes. C'est le même constat fait que dans le secteur urbain. L'expérience potentielle des hommes est plus élevée que celle des femmes, soit respectivement 19.4 et 10.7 années. Par secteur d'activité, 24% des hommes sont confinés dans le

secteur des services alors que ce taux n'est que de 14% pour les femmes. Par contre, les femmes sont concentrées à hauteur de 48% dans l'industrie alors que le taux des hommes n'est que de 11%. L'affiliation à la sécurité sociale des salariés, dans le secteur urbain, est de 17% pour les hommes et seulement de 3% pour les femmes. L'étude Chennouf (2006) a montré que plus de 80% des salariés du secteur privé ne sont pas affiliés. Ce résultat concerne beaucoup plus les femmes que les hommes, les jeunes que les moins jeunes.

3.2. Les effets marginaux

L'effet marginal de la probabilité, pour les femmes et pour les hommes d'être dans l'occupation et le secteur de leur choix, est illustré dans le tableau 1 ci-dessous. L'effet marginal de la probabilité, au point moyen des variables explicatives, que la femme trouve son utilité à être entrepreneur dans la strate urbaine, est de 22%. Par ailleurs, l'effet marginal de la probabilité, au point moyen des variables explicatives, que la femme trouve son utilité à être salariée dans la strate urbaine, est de 61.5%.

L'effet marginal de la probabilité, au point moyen des variables explicatives, que la femme trouve son utilité à être entrepreneur dans la strate rurale, est de 4.5%. Finalement, l'effet marginal de la probabilité au point moyen des variables explicatives, que la femme trouve son utilité à être salariée dans la strate rurale, est de 11.7%. En général, à la marge, le secteur urbain serait plus ouvert à l'emploi féminin que le secteur rural.

Tableau 1: Probabilités marginales pour les femmes et les hommes

	Entrepreneur	Salarié
Urbain	22%	61.5%
Rural	04.5%	11.7%
Urbain	19.5%	35.2%
Rural	11.75%	30.6%

Source : Auteurs.

* Calculé aux points moyens des paramètres des variables explicatives

Pour les hommes, ce phénomène est beaucoup moins évident. L'effet marginal de la probabilité, au point moyen des variables explicatives, que la personne trouve son utilité à être entrepreneur dans la strate urbaine, est de 19.5%. La probabilité que l'entrepreneur trouve son utilité à être dans la sphère rurale est de 11.75%. La probabilité que le salarié trouve son utilité à être dans la sphère

urbaine est de 35.2%. La probabilité que le salarié trouve son utilité à être dans la sphère rurale est de 30.6%.

Finalement, la probabilité marginale pour les femmes d'être entrepreneur dans le milieu urbain est proche de celle des hommes soit 20%. Par contre, dans le milieu rural cette probabilité est trois fois plus élevée pour les hommes que pour les femmes. La probabilité marginale d'être salarié dans le milieu urbain est plus élevée pour les femmes par rapport à leurs homologues masculins. Dans le milieu rural, cette probabilité est trois fois plus élevée pour les hommes comparativement aux femmes.

Ces probabilités marginales donnent peut être une meilleure idée de la situation de la femme sur le marché du travail. En résumé les femmes dans le milieu rural ont une probabilité plus faible que les hommes d'être entrepreneur ou salarié. Il n'y a que dans le milieu urbain où cette tendance est presque équivalente pour les entrepreneurs femmes et hommes.

CONCLUSION

Cet article fournit d'abord un tableau général de l'emploi des femmes en Algérie et une analyse économique, par la présentation de modèles probit bivariés de la simultanéité de décision du statut de l'emploi (employeur-salarié) et du statut de la strate (urbaine-rurale). Les femmes qui travaillent ont un niveau éducatif élevé puisque le niveau universitaire est plus élevé chez les femmes que chez les hommes. Le secteur des services est le plus gros employeur des femmes après l'administration, suivi par l'agriculture et l'industrie. La faiblesse du nombre d'années de l'expérience potentielle est due à l'allocation du temps, différenciée entre les hommes et les femmes. En effet, les femmes ont probablement de nombreuses interruptions sur le marché du travail, à cause du nombre d'heures élevé consacrées à l'éducation des enfants et aux tâches domestiques.

À la recherche de relations intéressantes, le modèle bivarié proposé montre, que les caractéristiques individuelles des femmes ont de l'effet sur le fait d'être entrepreneur ou salarié, dans le secteur urbain ou rural. Finalement, il apparaît aussi que l'emploi féminin dépend de l'allocation du temps des femmes, qui peuvent se consacrer à l'éducation des enfants, les tâches domestiques et familiales et au travail.

Références

- Abdennadher, C., Adel Karaa, and Plassard J.M., 1994.** "Tester la dualité du marché du travail: l'exemple de la Tunisie. In «*Revue d'Économie du Développement*», 2(Juin):39-63,
- Akerlof G.A., 1984.** "Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views", *American Economic Review* 74(2).
- Agesa Richard U., 2001.** "Migration and the Urban to Rural Earnings Difference. A Sample Selection Approach", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 49, No. 4. July., pp. 847-865.
- Aigner D & Cain G., 1977.** Statistical Theories of Discrimination. In "Labor Market, Industrial and Labor Relations Review", 30(2): 175-187.
- Arrow K. J., 1972,** "Some Models of Racial Discrimination in the Labor Force". The Rand, Corporation RM 6253-RC,
- Assaad Ragui, 1997,** "The Effects of Public Sector Hiring and Compensation Policies on the Egyptian". In "Labor Market, "The World Bank Economic Review", vol. 11, n1, pp 85-118
- Banerjee, Abhijit V. and Andrew Newman F., 1993.** "Occupational Choice and the Process of Development," *Journal of Political Economy*. 101: 274-298.
- Basu, Kaushik, 1997.** Analytical Development Economics. (Cambridge, MA: MIT Press).
- Becker, Gary S., 1957.** "The Economics of Discrimination", Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S., 1965.** "A Theory of The allocation of Time". In *Economic Journal* 75, pp. 493-517.
- Becker, Gary S., 1988.** "Family Economics and Macro Behavior". In *American Economic Review* 78, n°1, March, pp. 1-13.
- Blanchard, Olivier and Lawrence Summers, 1986.** "Hysteresis and the European Unemployment Problem". NBER Macroeconomics Annual 15-78.
- Blinder A.S. 1976.** On dogmatism in Human Capital Theory, In "The Journal of Human Resources" 11(1)
- Bourguignon, F., 1990.** "Growth and Inequality in the Dual Model of Development: the Role of Demand Factors," *Review of Economic Studies* 57: 215-228.
- Brydon L., and Chant SH., 1989,** "Women in the Third World: Gender Issues in Rural and Urban Areas"

- Bulow J. and Summers L. 1986.** "A Theory of Dual Labor Market with Application to Industrial Policy, Discrimination, and Keynesian Unemployment". In *Journal of Labor Economics*, 4(3).
- Chennouf S. 2006,** «*The Affiliated and no Affiliated at the Social Security in the Private Sector in Algeria: the probit random effects models*», Maison des Sciences Economiques, Paris
- Doeringer, Peter B. and Michael Piore J., 1971.** *Internal Labor Markets and Manpower Analysis.* (Lexington, MA: Heath).
- Fields GS, 2005,** "A welfare economic analysis of labor market policies in the Harris-Todaro model ». In *Journal of Development Economics*.
- Fleisher B.M., and Wang X., 2001.** "Efficiency Wages and Work Incentives in Urban and Rural China". In *Journal of Comparative Economic*.
- Folbre, Nancy and Wagman, Barnet, 1993.** "Counting Homework: New Estimates of Real Product in the United States, 1800-1860", in *Journal of Political History*, n°2, June, pp. 275-88.
- Fuchs V., 1988** "*Women's Quest for Economic Quality*", Cambridge, MA :Harvard University Press
- Greene, W.H., 2003.** "*Econometric Analysis*", New York, MacMillan Publishing Company, 5^e edition.
- Gronau Reuben, 1977.** "Leisure, Home Production, and Work- the Theory of the Allocation of Time Revisited". In *The Journal of Political Economy*, vol. 85, n°6, December, pp. 1099-1124.
- Gronau Reuben, 1980** "Home Production-A Forgotten Industry". In *Review of Economics Statistics* 62, n°3, August, pp. 408-415
- Gronau Reuben, 1986.** "*Home Production-A Survey*". In *Handbook of Labor Economics* edited by Orley Ashenfelter and Richard Layard, Series n°5, Amsterdam and Oxford : North-Holland, distributed in North America by Elsevier Science, New-York..
- Gronau R., 1997.** "The Theory of Home Production: The Past Ten Years". In *Journal of Labor Economics*, vol. 15, n°2, April, pp. 197-205.
- Harris, J. and Michael Todaro, 1970.** "Migration, Unemployment, and Development: A Two Sector Analysis," *American Economic Review*, 40: 126-142.
- Jones S.R.G. 1985.** "*Dual Labor Markets, Productivity and Unemployment*", University of British Columbia, mimeo

- Killingsworth, Mark R., and James J. Heckman, 1986.** "Female Labor Supply: A Survey", in Orley Ashenfelter and Richard Layard (eds. *Handbook of Labor Economics* vol 1, Amsterdam North-Holland, pp. 3-102
- Krueger A.O., 1984.** *Trade policies in Developing Countries*, in Ronald W.Jones and Peter B. Kenen (Ed.. *Handbook of international Economics*, vol.1, North Holland
- Kuznets, S., 1955.** "Economic Growth and Income Inequality," *American Economic Review* 45: 1-28.
- Lewis, W. Arthur, 1954.** "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour," *Manchester School*, 22: 139-191.
- Lindbeck and Snower, 1987** "Cooperations, Harassement and Involuntary Unemployment: An Insider-Outsider Approach". In *American Economic Review*, (1. March
- Lucas, Robert E. Jr, 2004.** "Life Earnings and Rural-Urban Migration". In *Journal of Political Economy*, 2004, vol. 112, no. S1
- Maddala, G.S., 1983,** "Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics", Cambridge, Cambridge University Press.
- Magee S.P., 1971** Factors Market Distorsions production and trade:A survey, *Oxford Economic Papers*, vol.25
- Maureen Kilkenny, Sonya Kostova Huffman, 2003.** "Rural/Urban Welfare Program and Labor Force Participation" in *American Journal of Agricultural Economics*, volume 85, Issue 4 page 914-927, November
- Mazumdar Dipak. 1976.** "The Rural-Urban Wage Gap, Migration, and the Shadow Wage". In *Oxford Economic Papers*; 28: 406-425
- Mincer J. and Ofek H., 1982.** "Interrupted Work Careers: Depreciation and Restoration of Human Capital". In *Journal of Human Resources*.
- Mincer J. and Polachek S., 1974.** "Family Investments in Human Capital: Earnings of Woman", *Journal of Political Economy*, 82(2. pp.397-429.
- Nabli M.K., 1981.** Inter-Industry Wage Differentials and Distorsions in Developing Countries, the Case of Tunisia, *Tidschrift voor Economie en Management*, 26(2)
- Office National des Statistiques, "Algérie en quelques chiffres 2000, 2001, 2002, 2003-2004 et 2005",** Alger.
- Office National des Statistiques, 2005.** "Annuaire Statistique 1970-2004", Alger,

- Office National des Statistiques**, "Micro-données du Recensement 1997 et des Enquêtes Emploi des Ménages 2003, 2004 et 2005, Alger.
- Office National des Statistiques**, "Questionnaires du Recensement 1997 et des Enquêtes Emploi des Ménages 2003, 2004 et 2005, Alger.
- Pagán, José A., and Susana Sánchez M., 2000.** "Gender Differences in Labor Market Decisions: Evidence from Rural Mexico," *Economic Development and Cultural Change*, 48(3): 620-37.
- Pagán José A., Valero Gil Jorge, José A. and Guajardo Tijerina,** 2002, "Employment shifts, economic reform and the changes in public/private sector wages in Mexico 1987-1997", *Empirical Economics*. Heidelberg: July. Vol. 27, p. 447
- Phelps Edmund S., 1972.** "The Statistical Theory of Racism and Sexism". In *The American economic Review*, 62(4). pp. 659 - 61
- Piore M., 1980.,** " *Dualism as a response to flux and uncertainty* ", in Berger and Piore (eds.. 1980, pp 23-54.
- Polachek, Solomon William, 1981.** "Occupational Self-Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupational Structure". In *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 63(1. pages 60-69, February
- Quah, Euston, 1993,** "*Economics and Home Production: Theory and Measurement*", Aldershot and Brookfield, VT: Ashgate, Avebury.
- Ranis, Gustav and John Fei, C.H., 1961.** "A Theory of Economic Development". In *American Economic Review*, 51 533-565.
- Rosenzweig Mark R, 1976.** Nonlinear Earnings Functions, Age, and Experience: A Nondogmatic Reply and Some Additional Evidence. In *The Journal of Human Resources*, 11(1. pp 23-27
- Roy, A.D, 1951.** "Some Thoughts on the Distribution of Earnings" Oxford Economic Papers. 3: 135-146.
- Sboui F., 2006.** "Le dualisme du marché du travail en Tunisie: choix occupationnel et écart salarial", *Économie et Prévision* n°174 2006-3
- Schultz T., Paul, 1995.** "*Investment in Women's Human Capital*", The University Press of Chicago.
- Stiglitz, Joseph E, 1999.** "Duality and Development: Some Reflections on Economic Policy," in Gary Saxonhouse and T.N. Srinivasan, eds., *Development, Duality, and the International Economic Regime: Essays in Honor of Gustav Ranis*. (Ann Arbor, MI: University of Michigan Press).
- Svejnar J 1989.** "models of Modern-sector Labor Market Institutions". In *Developing Countries, World Development*, 17(9)

Tannen Michael B. 1991. "Labor Markets in Northeast Brazil: Does the Dual Market Model Apply?" In *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 39, No. 3, April, pp. 567-583.

Toddaro Michael P, Smith Stephen P., 2003. "*Economic Development*" (eighth edition) Addison Wesley, New-York

Todaro Michael P. 1969. "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries" *The American Economic Review*, vol. 59, no. 1, pp. 138-148

Todaro Michael P. Smith Stephen P., 2003. *Economic Development* (eighth edition) Addison Wesley, New-York.

Wooldridge J.M., 2000. "*Introductory Econometrics-A Modern Approach*", South-Western College Publishing.

Yu Xie, Emily Hannum, 1996. "Regional Variation in Earnings Inequality in Reform-Era Urban China". In *The American Journal of Sociology*, vol. 101, no. 4, Jan, pp. 950-99

ANNEXES

Tableau 1: Définitions des Mesures de Variables

Variables	Échantillon global
Secteur	Secteur Urbain= 1 Secteur Rural=0
Occup.	Salarié=1 Entrepreneur =0
Sit.mat	Marié=1 Non marié=0
Secteur	Industrie=1 Services=2 Agriculture =0
Affiliation	Affilié à la sécurité sociale = 1 Non affilié=0
Niv.instr	Alphabétisé= 1 Primaire=2 Moyen=3 Secondaire=4 Supérieur=5 Sans Instruction=0
Expot*	Expérience potentielle = (Age – Age de début d’emploi)
Age	Age de l’individu
Age1trav	Age de début de travail

Source : Auteurs.

- * L’expérience professionnelle potentielle est la période de l’activité de l’individu (périodes d’emploi et chômage ainsi que l’inactivité °calculée depuis son premier travail jusqu’à la période de l’enquête. C’est un bon proxy de l’expérience professionnelle.

Tableau 2: Statistiques Descriptives Secteur Urbain

Occupé* (Entrepreneurs et Salariés) par genre dans le secteur urbain				
Moyenne (écart-type)				
	Entrepreneurs		Salariés	
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Alphabétisé	0.05 (0.008)	0.05 (0.004)	0.01 (0.003)	0.03 (0.002)
Primaire	0.18 (0.02)	0.21 (0.008)	0.05 (0.006)	0.16 (0.005)
Moyen	0.26 (0.02)	0.33 (0.01)	0.15 (0.01)	0.31 (0.006)
Secondaire	0.20 (0.02)	0.22 (0.009)	0.39 (0.01)	0.29 (0.006)
Supérieur	0.07 (0.01)	0.08 (0.006)	0.36 (0.01)	0.14 (0.005)
Expérience potentielle	14.1 (0.47)	18.2 (0.28)	11.8 (0.25)	16.0 (0.15)
Âge	34.7 (0.47)	38.1 (0.26)	35.9 (0.25)	37.0 (0.14)
Âge de début de travail	20.8 (0.30)	19.9 (0.10)	24.1 (0.15)	21.1 (0.06)
Industrie et BTP	0.54 (0.02)	0.21 (0.008)	0.11 (0.009)	0.29 (0.006)
Services	0.23 (0.02)	0.65 (0.01)	0.87 (0.009)	0.67 (0.006)
Situation matrimoniale	0.45 (0.02)	0.37 (0.01)	0.57 (0.01)	0.37 (0.007)
Affiliation sécurité sociale	0.16 (0.02)	0.39 (0.01)	0.91 (0.008)	0.71 (0.006)
Nombre observations	740	2655	1386	5604

Source : Auteurs.

* Pour le niveau éducatif, le référentiel est sans instruction. Pour le secteur d'activité le référentiel est l'agriculture. Pour les différentes variables binaires, marié a comme référentiel non marié affilié à la sécurité sociale a comme référentiel non affilié

Tableau 3 : Statistiques Descriptives Secteur Rural

Occupés* (Entrepreneurs, Salariés) par genre dans le secteur rural				
Moyenne (écart-type)				
	Entrepreneurs		Salariés	
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Alphabétisé	0.04 (0.01)	0.09 (0.006)	0.02 (0.009)	0.06 (0.004)
Primaire	0.21 (0.03)	0.25 (0.009)	0.13 (0.02)	0.22 (0.007)
Moyen	0.22 (0.03)	0.27 (0.009)	0.13 (0.02)	0.30 (0.008)
Secondaire	0.09 (0.02)	0.11 (0.006)	0.33 (0.03)	0.18 (0.007)
Supérieur	0.01 (0.009)	0.01 (0.002)	0.23 (0.03)	0.04 (0.003)
Expérience potentielle	10.7 (0.77)	19.4 (0.31)	8.9 (0.61)	15.5 (0.19)
Âge	32.5 (0.81)	37.2 (0.29)	33 (0.77)	34.8 (0.18)
Âge de début de travail	21.9 (0.56)	17.8 (0.11)	24 (0.51)	19.3 (0.08)
Industrie et BTP	0.48 (0.03)	0.11 (0.006)	0.08 (0.02)	0.29 (0.008)
Services	0.14 (0.02)	0.24 (0.008)	0.83 (0.03)	0.46 (0.008)
Situation matrimoniale	0.59 (0.03)	0.59 (0.01)	0.77 (0.03)	0.42 (0.008)
Affiliation sécurité sociale	0.03 (0.01)	0.17 (0.008)	0.82 (0.03)	0.53 (0.008)
Nombre observations	250	2680	203	3864

Source : Auteurs.

* Pour le niveau éducatif, le référentiel est sans instruction. Pour le secteur d'activité le référentiel est l'agriculture. Pour les différentes variables binaires, marié a comme référentiel non marié affilié à la sécurité sociale a comme référentiel non affilié

Tableau 4 : Présentation des Résultats

Variable Dépendante : Statut de l'Emploi (Entrepreneur / Salarié) et Statut de la Strate (Urbaine/Rurale) - (Écarts-Type entre Parenthèses)				
	Femmes (1)*	Femmes (2)*	Hommes (1)*	Hommes (2)*
Alphabétisé			0.14 (0.06)	0.12 (0.05)
Primaire			0.18 (0.04)	0.57 (0.04)
Moyen			0.17 (0.04)	0.84 (0.04)
Secondaire	-0.29 (0.09)	0.54 (0.08)	0.14 (0.05)	1.02 (0.05)
Supérieur	-0.22 (0.11)	0.76 (0.09)	0.09 (0.06)	1.45 (0.06)
Expérience potentielle	-0.28 (0.01)	-0.04 (0.08)	0.008 (0.004)	0.016 (0.003)
Expérience potentielle2	0.001 (0.0004)	0.0005 (0.0002)	-0.0002 (0.00008)	-0.00004 (0.00005)
Industrie et BTP	-0.25 (0.13)	0.70 (0.10)	-0.82 (0.004)	1.04 (0.03)
Services	-1.25 (0.14)	0.83 (0.09)	-0.32 (0.03)	1.15 (0.03)
Situation matrimoniale	0.56 (0.09)		0.07 (0.03)	
Affiliation sécurité sociale	-1.92 (0.09)		-0.90 (0.03)	
Constante	1.42 (0.15)	-0.47 (0.10)	0.14 (0.04)	-1.73 (0.050)
Log vraisemblance	-1791		-16697	
χ^2	1237		4773	
p12	0.06 (0.02)		0.07 (0.02)	
Nombre Observations	2580	2580	14806	14806

Source : Auteurs.

* (1) et (2) désignent respectivement la première partie du probit bivarié (salarié/entrepreneur) et la seconde partie qui est le choix sectoriel (urbain/rural). Pour le niveau éducatif, le référentiel est sans instruction. Pour le secteur d'activité le référentiel est l'agriculture. Pour les différentes variables binaires, marié a comme référentiel non marié affilié à la sécurité sociale a comme référentiel non affilié. Au total, le nombre d'observations de salariés et d'entrepreneurs femmes est de 2580. Le chiffre de leurs homologues masculins est de 14806. Tous les paramètres sont significatifs à moins de 5%.

EFFET REDISTRIBUTIF DE L'EDUCATION EN ALGERIE : ESSAI D'EVALUATION

Djamal FEROUKHI*

Résumé

L'observation des revenus primaires perçus par les agents économiques et leur analyse ont permis de mettre en évidence un certain nombre d'inégalités. Pour corriger ces disparités, les Etats ont mis en place un certain nombre de mécanismes de redistribution. La mise à la disposition des ménages d'un certain nombre de services gratuits ou à prix réduits fait partie de ces dispositifs de redistribution.

Le présent travail procède à l'analyse de la répartition des dépenses récurrentes d'éducation et de formation entre les catégories socio-professionnelles et son évolution à travers le temps.

Mots clefs :

Redistribution, CSP, éducation, scolarisation,

Codes JEL: H 23, A 14, I 00, I 21

1 - INTRODUCTION

Le concept de capital humain est central à de très nombreuses recherches en économie de l'éducation et, en même temps, tient une place importante dans d'autres branches de l'économie qui entretiennent des rapports étroits avec cette filière (marché du travail et la politique de l'emploi, les déterminants des salaires et la répartition du revenu, etc...).

Une distinction importante s'opère en économie entre investissement et consommation. Toute dépense peut être comptabilisée soit comme investissement soit comme consommation, quoique la frontière entre les deux ne soit pas toujours aisée à tracer. La consommation se réfère généralement à l'achat ou à l'utilisation de biens et

* Chercheur associé CREAD.

services qui procurent une satisfaction immédiate. L'investissement, par contre, fait référence à l'acquisition de caractéristiques qui procurent des bénéfices sur le long terme.

Avant l'avènement de la théorie du capital humain, la demande d'éducation pour les paliers post- primaire s'expliquait, aux yeux de beaucoup d'économistes, par le « goût » que portent les individus pour l'éducation comme ils peuvent apprécier différemment n'importe quel autre produit de consommation. Cette attitude était soutenue aussi par la capacité (*ability*) à mieux tirer parti de ce service par certains individus plus que d'autres. Ce « goût » et cette aptitude à mieux consommer ce bien dépendent en grande partie du niveau culturel des parents (Blaug, 1982).

Depuis la fin des années 50, l'engouement des individus pour des études plus poussées et pour l'acquisition de nouvelles qualifications est l'objet d'intenses recherches de la part des économistes. D'autre part, la formidable croissance de l'économie américaine au cours de la première moitié du 20^e siècle ne pouvait être expliquée, du moins en totalité par les facteurs classiques de production (travail et capital). En effet, et jusqu'à cette date-là les théories économiques du capital et de l'investissement s'intéressent à l'investissement du capital physique, tels que la construction d'immeubles, d'usines et l'acquisition d'équipements de production qui génèrent des revenus sous forme de produits et de services. L'observation majeure, avec la révolution industrielle, est l'impact certain, sur la production et le niveau de productivité d'une main-d'œuvre plus qualifiée possédant un bon niveau d'instruction. L'hypothèse d'un facteur de travail homogène est alors progressivement abandonnée. L'éducation et la formation sont considérées dorénavant comme un investissement au même titre que le capital physique.

D'autre part, il est de plus en plus avéré que les individus cherchent à acquérir des qualifications, non plus uniquement par hasard ou par « goût », mais pour améliorer leur situation individuelle à travers une augmentation de leur revenu.

Les individus se comportent donc en de véritables « investisseurs », en évaluant les coûts directs et indirects, d'un prolongement de la scolarité ou de l'acquisition de nouvelles qualifications, mais aussi du différentiel de salaire que procure une année supplémentaire d'études ou une formation complémentaire.

Ainsi donc, l'éducation et la formation affectent et sont affectées, à leur tour, par le niveau de productivité des individus et, par conséquent, par la distribution du revenu national. Cette dernière revêt en fait, deux dimensions :

- La redistribution du revenu qui s'intéresse à l'étude de la répartition de la production nationale entre les facteurs de production ;
- La répartition du revenu entre les individus qui concerne les sources et le niveau des ressources des personnes et des ménages.

L'existence d'inégalités a amené les Etats à instaurer un certain nombre de mécanismes redistributifs qui modifient les revenus primaires (prélèvements) et leur réaffectation au profit d'autres agents économiques sous forme de prestations sociales et de fournitures de biens et services collectifs.

L'éducation engendre des coûts que certains membres de la société ne sont pas en mesure d'assumer, pour profiter de ce service, si celui-ci était régi uniquement par les forces du marché. Pour garantir une certaine équité d'accès à l'école, deux types de démarches sont, en général, adoptés de la part des Etats :

- une politique d'impôts et de taxes sur les revenus et de transferts est opérée par les gouvernants qui privilégient une action directe sur la régulation de la production ;
- une politique éducative est davantage favorisée par les pays qui cherchent plutôt une plus grande égalité en matière d'opportunités d'accès à l'éducation et à la formation.

Les deux stratégies ne s'excluent pas mutuellement et systématiquement; la plupart des pays combinent les deux démarches à la fois, en donnant plus de poids à l'une ou à l'autre de ces politiques en fonction d'un certain nombre de facteurs (culturels, économiques, etc.) inhérents à la société en question. Ainsi, par exemple, une façon de promouvoir un accès plus équitable aux salaires élevés sur le long terme passe, éventuellement, par une plus grande égalité d'accès à l'éducation sur le court terme.

Dans le travail présenté ici, nous allons tenter d'analyser la consommation et son évolution à travers le temps, du service public d'éducation et de formation, par les différentes catégories socioprofessionnelles (C.S.P.). L'Algérie a, en effet, pris option, dès

l'indépendance, pour une gratuité totale de l'éducation et de la démocratisation de ce service public. L'objectif recherché à travers cette étude, est de situer le degré d'égalité (ou d'inégalité) de participation des différentes strates sociales, aux paliers successifs de la pyramide du système d'éducation et de formation et de savoir, si le processus de démocratisation de l'école entamé dès l'indépendance atténué (ou pas) les disparités héritées de la période coloniale.

La démarche retenue pour l'élaboration de ce travail s'inspire très largement d'une recherche abordée par Hatchel (1976). Mais avant cela, un bref rappel sur les fondements théoriques du concept de la redistribution en économie est effectué dans le chapitre qui suit.

2. EFFETS REDISTRIBUTIFS: CONSIDERATIONS GENERALES

2.1. La redistribution

2.1.1. Principe

L'observation des revenus primaires perçus par les agents économiques et leur analyse ont permis de mettre en évidence un certain nombre d'inégalités. Ces inégalités ont non seulement des conséquences sociales mais aussi des conséquences économiques, puisqu'une trop grande disparité dans le niveau de vie et une aggravation de la pauvreté entraînent une faiblesse de la demande sociale et peuvent mener à une crise politique puisqu'elles peuvent déboucher, éventuellement, sur une rupture de la cohésion sociale existante.

2.1.2. Objectifs de la redistribution

L'existence d'inégalités a amené les Etats, d'une part à instituer un système généralisé de sécurité sociale et, d'autre part à utiliser la fiscalité pour les corriger. Enfin, l'augmentation des prélèvements fiscaux a permis aux administrations publiques d'accroître leurs dépenses économiques et sociales pour :

- assurer, par le fonctionnement des organismes de la sécurité sociale, la couverture sociale de tous les individus contre les risques auxquels ils sont exposés (maladies, accidents de travail, vieillesse, chômage, etc.); ce mécanisme garantit une sécurité de revenu;

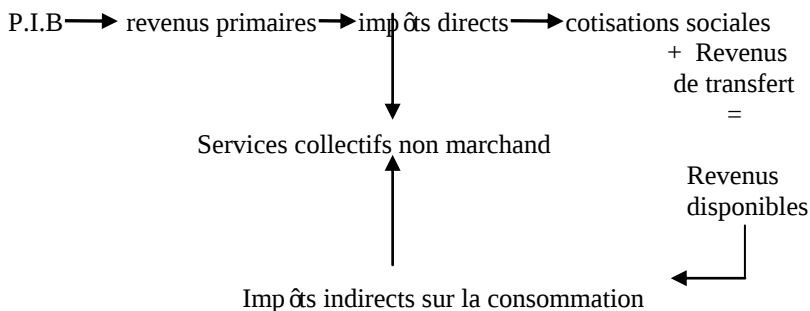
- réduire, dans une certaine mesure, les inégalités de revenus ;
- assurer aux personnes touchées par la pauvreté une assistance sous forme de revenu minimum ou de services gratuits ou à prix réduits.

2.2. Le mécanisme de la redistribution

Les revenus primaires sont issus d'une première répartition effectuée au profit des personnes qui ont contribué à la production: rétribution de leur activité ou de leur capital. Pourtant les revenus primaires des ménages ne sont pas les revenus qu'ils perçoivent réellement.

2.2.1. Mécanisme général

En effet, il existe un mécanisme de redistribution qui modifie les revenus primaires en effectuant des prélèvements obligatoires sur certains agents économiques (impôts directs et cotisations sociales) et en les réaffectant au profit d'autres, sous la forme de prestations sociales (appelées aussi revenus de transfert) et de fournitures de biens et services collectifs (cf. schéma ci-dessous).



2.2.2. Les services publics.

Le fait de bénéficier gratuitement (ou à tarif réduit) des services publics équivaut aussi à une ressource pour les agents économiques. La puissance publique offre l'enseignement gratuit aux enfants ainsi que d'autres services (santé, sécurité, etc.) que les bénéficiaires n'ont pas à acheter. Cette intervention traditionnelle de l'Etat se fait par des voies différentes de celles empruntées par la sécurité sociale. Elle vise aussi *des catégories plus vastes, souvent même à l'ensemble de la*

population indistinctement (y compris le système productif même lorsque tout le monde n'en profite pas également).

2.2.3. Les revenus de transfert

L'origine du terme se trouve dans le principe même de la redistribution des revenus; les organismes de sécurité sociale ou l'Etat vont effectuer des prélèvements sur tous les revenus primaires (dans des proportions variables) pour verser à certaines catégories de personnes un revenu : il y a transfert de ressources de certains agents vers d'autres. Ainsi, les transferts se font en particulier:

- des actifs vers les retraités (caisse de retraite);
- des biens portants vers les malades (caisse sécurité sociale);
- de la population occupée vers les chômeurs (caisse chômage).

Enfin, des transferts de ressources vont aussi au profit des familles nombreuses, l'objectif étant de réduire les inégalités en termes de pouvoir d'achat liées à la taille de la famille.

2.2.4. Les cotisations sociales et les impôts directs

Les revenus de transfert et la production de biens et services collectifs doivent être financés. Ils exigent un prélèvement sur les revenus primaires. Les revenus primaires supportent deux catégories de prélèvements: les cotisations sociales, destinées à financer les prestations de sécurité sociale, et les impôts directs (impôt sur le revenu, taxe d'habitation, vignette automobile, etc.). Ces derniers sont destinés à financer les biens et services collectifs fournis, ainsi que des aides financières telles que l'allocation chômage, etc.

2.3. Redistribution des services d'enseignement et de formation

A la suite des travaux de Hansen et Weisbrod (1969), un des domaines sur lequel se focalisent beaucoup de spécialistes de l'économie de l'éducation, concerne le financement de l'éducation et la façon dont est partagé ce service collectif. En effet, ces études dévoilent que l'éducation post-primaire bénéficie davantage aux strates sociales les plus aisées, alors que les frais de fonctionnement des services collectifs sont inégalement répartis entre les différentes strates de la population : les plus démunies, moins représentées dans les paliers supérieurs du système éducatif et dans les filières les plus

prises au coût unitaire plus élevé supportant la plus grande partie du fardeau⁶.

Dans ce travail, nous nous plaçons dans une perspective où les ménages se comportent comme de «simples consommateurs» des services (gratuits) de l'éducation. Le but recherché est d'analyser la répartition des subventions publiques allouées à l'éducation, entre les différentes catégories socioprofessionnelles, et son évolution à travers le temps. L'étude de l'effet de redistribution de l'éducation n'est, en fait, abordée ici qu'à travers un de ses aspects, à savoir : la participation des différentes strates sociales à la consommation du budget de fonctionnement affecté aux différents opérateurs en matière d'éducation et de formation. On ne dispose pas, à l'heure actuelle, de données suffisamment précises, notamment en matière de revenus des ménages et du niveau des taxes payées et impôts versés par les différents ménages, pour répondre objectivement à la question de l'équité des individus devant l'éducation, c'est-à-dire à l'équilibre entre les coûts et les avantages liés à ce service (PSACHAROUPOULOUS G. et WOODHALL, 1982). Le débat actuel en Algérie, autour de la question du financement et de la tarification des études ne peut être abordé de manière sereine en l'absence de données et d'études approfondies sur tous les paramètres relatifs à cette question.

3. CATEGORIE SOCIO - PROFESSIONNELLE ET EFFET REDISTRIBUTIF DE L'EDUCATION

3.1. Catégorie socioprofessionnelle: contenu

L'impact de l'origine sociale sur la trajectoire scolaire et professionnelle des jeunes a fait l'objet de très nombreuses recherches et en particulier de la part de sociologues français. Les résultats sont quasiment unanimes quant aux liens très étroits entre, d'une part, la réussite scolaire et les parcours professionnels et, d'autre part, les antécédents socioculturels de l'élève.

La stratification d'une population donnée est le produit d'un processus historique et socioéconomique. Elle est le résultat de transformations sociales complexes qui se sont opérées dans le temps et constituent, par conséquent, un aboutissement. Pour l'Office National

⁶ Pour une étude détaillée liée à la polémique soulevée par cette recherche, se référer à l'article de BLANG M, op.cité

de la Statistique (Hammouda. et Khalladi, 1986), la stratification de la population nationale en catégories socioprofessionnelles (C.S.P) s'opérait, avant 1982, à partir du croisement des critères suivants :

- situation individuelle du chef de ménage,
- profession,
- niveau de qualification,
- secteur d'activité économique.

Les difficultés rencontrées sur le terrain pour la classification de certains métiers ont milité pour une adaptation du concept de C.S.P basée sur essentiellement deux critères :

- la profession du chef de ménage,
- la situation dans la profession d'un tel individu.

Comme on peut le constater, ni le niveau d'instruction ni le revenu du chef de ménage ne sont directement pris en considération dans la nouvelle démarche de cet organisme (ONS). Une revue de l'ONS procède à une analyse critique de la définition de ces C.S.P.

Aussi, les résultats obtenus au cours de la présente étude doivent être interprétés en tenant compte des limites dans la définition des catégories socioprofessionnelles retenue par l'ONS.

3.2. Hypothèses de travail

La démarche retenue pour l'évaluation du degré de «consommation» de l'offre publique d'éducation par les différentes C.S.P. repose sur les hypothèses et les considérations suivantes :

- Nous nous appuyons sur deux enquêtes nationales réalisées par l'ONS, à savoir : le Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) de 1987 et l'enquête Consommation auprès des ménages de 1995 (LSMS) pour l'évaluation des effectifs en âge scolaire et les populations fréquentant effectivement l'école primaire, le collège, le lycée et l'université à ces deux moments déterminés (1987 et 1995) ;
- le critère adopté n'est pas celui généralement retenu par les organismes internationaux (UNESCO notamment. à savoir le taux de scolarisation, mais plutôt le taux de participation à l'école ou à l'université. Le découpage en tranches d'âge retenu correspondant, en gros, à celui des paliers successifs du système éducatif :

- pour l'école fondamentale, nous avons retenu la tranche d'âge 6-15 ans pour calculer le taux de participation à l'enseignement universel;
- en ce qui concerne l'enseignement secondaire (tous types d'établissement confondus) et la formation professionnelle, la tranche d'âge retenue est celle de 16-18 ans. Deux raisons principales motivent le regroupement de l'enseignement secondaire et de la formation professionnelle. La 1^{ère} est liée au fait que les deux enquêtes sur lesquelles s'appuie l'étude ne font pas de distinction entre les deux types d'enseignement. Elles annoncent seulement, pour la tranche d'âge considérée, si le jeune est scolarisé ou pas. La 2^{ème} motivation se fonde sur le fait que les établissements de formation professionnelle ouvrent leurs portes aux jeunes issus de la dernière classe de l'école fondamentale (9^{ème} AF. âge qui coïncide justement avec celui de l'entrée au lycée (16-17 ans) et aux exclus de l'enseignement secondaire (17-19ans).
- la nomenclature des catégories socioprofessionnelles est celle retenue par l'Office National de la Statistique (ONS)⁷. Pour la définition précise de ces C.S.P, nous renvoyons le lecteur à un numéro spécial consacré à cette question par la revue Statistique. Une étude critique de cette classification est abordée dans un des numéros de la «Collection Statistique» produit par l'ONS⁸;
- les budgets retenus sont ceux figurant dans les lois de finances de 1997 et de 1995 relatives à chacun des niveaux d'enseignement: le Ministère de l'Education Nationale (MEN) pour les enseignements fondamental et secondaire, le Secrétariat d'Etat à la Formation Professionnelle et le Ministère de l'Enseignement Supérieur pour ce qui est de la formation supérieure;
- les établissements privés de formation professionnelle n'ont pas été intégrés dans la démarche. Il en est de même des dépenses effectuées par les établissements de formation supérieure ne

⁷ HAMMOUDA N. et KHELLADI M., op.cit

⁸ FEROUKHI D., op.cit

- relevant pas directement de la tutelle du Ministère de l'Enseignement Supérieur (hors- MES)⁹;
- il est fait l'hypothèse implicite que le coût de la formation secondaire est identique à l'ensemble des séries du baccalauréat et se situe au même niveau que celui occasionné par les différents modes de formation professionnelle (apprentissage et résidentiel) et les spécialités développées dans les instituts et les centres de formation professionnelle ;
 - le coût de formation dans l'enseignement supérieur est identique à l'ensemble des diplômes (licence, DES, ingénieur, DEUA).

Les deux dernières hypothèses sont loin de refléter la réalité (Feroukhi, 1989) et nous sont imposées par les considérations suivantes : d'une part, les données relatives à la répartition des jeunes scolarisés relevant de chacune des C.S.P, par type d'établissement (général, technique et formation professionnelle) et par nature du diplôme préparé à l'université (licence, DES, ingénieur, médecine, etc.) et, d'autre part, l'évaluation précise des coûts des formations par niveau et nature des études d'élèves par les universités

3.3. Méthode d'évaluation de l'effet redistributif entre CSP

La méthode retenue pour évaluer la redistribution des ressources allouées à l'éducation entre les différentes C.S.P est constituée des étapes suivantes:

- une première répartition des budgets est opérée sur la base de l'hypothèse d'une participation de l'ensemble des jeunes (scolarisation totale) de chacune des C.S.P, aux paliers successifs du système éducatif. Les tableaux 1 et 2 (en annexe) donnent cette première répartition, respectivement pour les exercices budgétaires de 1987 et 1995. Si cette hypothèse est suffisamment fondée pour l'enseignement fondamental, puisque l'objectif de scolarisation universelle des enfants âgés entre 6 et 15 ans est consacré par l'Ordonnance de 1976, elle nous paraît cependant, relativement forte pour les paliers post- fondamental, puisque l'Etat ne prend en charge que les élèves performants ayant réussi à accéder au lycée et à l'université;

⁹ La participation du privé à la formation professionnelle est autorisée depuis 1991

- les mêmes budgets sont répartis, mais cette fois entre les enfants effectivement scolarisés relevant des différentes C.S.P pour chacun des groupes d'âge retenus (tableaux 3 et 4 en annexe correspondant respectivement à 1987 et 1995) ;
- l'écart entre la répartition d'un même budget entre, d'une part, la situation idéale d'une scolarisation totale d'une tranche d'âge donnée et, d'autre part, celle de la participation effectivement observée, pour les différentes C.S.P, au niveau de chacun des paliers du système éducatif, sert de mesure de la participation des différentes strates sociales à la consommation du budget de fonctionnement (tableaux 5 et 6 en annexe). Un résultat positif indique que la strate sociale considérée est relativement surreprésentée au niveau du palier retenu et draine, par conséquent, la dotation budgétaire allouée aux enfants non scolarisés du même âge des autres CSP (au solde négatif) ;
- cet exercice est effectué à deux moments différents (1987 et 1995. ce qui permet de situer l'évolution de l'effet redistributif de l'éducation pour chacun des niveaux d'enseignement (graphes I, II et III) et de l'ensemble du système éducatif (graphe IV) ;
- enfin, et pour que les comparaisons puissent être rendues possibles dans le temps, les budgets relatifs aux deux périodes retenues (1987 et 1995) sont exprimés en dinars constants de 1980 (graphes I, II, III, IV) ;
- cette démarche repose sur les hypothèses de travail décrites plus haut et plus particulièrement sur celle qui considère que les coûts de formation, au sein d'un cycle d'études, sont identiques à l'ensemble des filières et des spécialités développées en son sein.

4. EFFET REDISTRIBUTIF SUR LA PERIODE 1987-1995

4.1. Enseignement fondamental

L'évolution entre 1987 et 1995 permet de dégager deux groupes de C.S.P (graphe I):

- les « cadres supérieurs/ professions libérales », les « cadres moyens », les « employés » et les « inactifs/ inoccupés » élargissent considérablement leur part dans la consommation du

budget affecté à l'enseignement fondamental. Les enfants issus de la C.S.P «employés» profitent le plus de cette évolution (de $3,29.10^3$ à $45,10^3$ DA) puisqu'en 1995, ils dominent la structure de répartition des élèves au niveau de ce palier de formation. Les «cadres moyens» élargissent plus rapidement leur place que les «cadres supérieurs» dans cette évolution du fait que le niveau de scolarisation de leurs enfants était déjà au départ (1987) relativement élevé.

- les «indépendants» et la «main-d'œuvre et saisonniers» subissent l'effet de l'augmentation de la participation des classes prééduquées («cadres supérieurs», «employés», «inactifs/inoccupés» et «cadres moyens») en observant un recul par rapport à leur position de départ (1987). Les «indépendants» et à un degré moindre la «main-d'œuvre et saisonniers», perdent en fin de parcours (1995) une grande partie de leurs acquis de 1987.

Au cours de la courte période retenue, on peut dire que les «ouvriers» ont le plus bénéficié de cette redistribution alors que les «inactifs / inoccupés», malgré une légère progression, demeurent très insuffisamment représentés et profitent par conséquent le moins, relativement aux autres CSP, des services gratuits de l'éducation.

4.2. Enseignement secondaire et formation professionnelle

L'effet redistributif de l'éducation a profité, au cours de cette même période, davantage aux catégories «cadres supérieurs» et «aux ouvriers», même si les «cadres moyens» et les «employés» élargissent sensiblement leur participation à ce niveau d'enseignement et de formation, mais de manière moins significative. Cette évolution s'est faite au détriment des «employeurs», de la «main-d'œuvre et saisonniers» et des «inactifs/inoccupés».

En conclusion, on peut avancer que l'enseignement secondaire et la formation professionnelle, profitent largement aux enfants issus de ménages dont le responsable est «cadre moyen» ou «employé» et que les «cadres supérieurs» élargissent considérablement leur participation à ce palier (graphe II) au cours de la période étudiée.

4.3. Enseignement supérieur

L'effet redistributif profite essentiellement à deux C.S.P: les «cadres supérieurs» et les «ouvriers» au détriment essentiellement des «cadres moyens», des «employés» et des «employeurs». La gratuité de l'éducation, à tous les niveaux d'enseignement, ne semble pas aider les enfants issus des CSP suivantes: «main-d'œuvre et saisonniers», «inactifs/ inoccupés» et «indépendants» à une plus grande participation, à la consommation de ce service collectif gratuit offert au niveau de l'enseignement supérieur (graphe III).

4.4. Tous cycles confondus

Sur la période retenue (1987-1995), l'effet redistributif, évalué selon le critère arrêté plus haut, a joué essentiellement en faveur de deux catégories socio - professionnelle que sont les «cadres supérieurs» et les «ouvriers» au détriment des «cadres moyens», des «employés» et des «employeurs». Si une très légère amélioration, dans la réaffectation des ressources budgétaires, s'observe chez les «indépendants» et les «inactifs/inoccupés», leur participation au système d'enseignement et de formation, demeure très marginale comparée à celle des autres C.S.P. Ce constat demeure valable aussi pour la CSP «main- d'œuvre et saisonniers», même si une très légère amélioration est observée en 1995.

Si l'on se réfère aux données du RGPH de 1987, les trois C.S.P suivantes: «cadres supérieurs et professions libérales», «cadres moyens» et «employés» avaient déjà atteint un niveau de scolarisation presque total (plus de 90 %). Les chiffres révèlent, en fait, que la participation au 3^{ème} cycle fondamental (actuel collège. est massive de la part de ses trois C.S.P et c'est ce qui explique leur présence relativement plus forte dans le secondaire avec, cependant, une plus grande dispersion des scores au sein de ce groupe, les «cadres supérieurs et professions libérales» enregistrant un écart de 30 points par rapport au taux de participation national (50%). L'accès à l'université, nettement plus sélectif (taux de réussite moyen à l'épreuve du baccalauréat de 30% au cours de cette dernière décennie aggrave les disparités entre catégories sociales sachant, par ailleurs, que les coûts indirects de fréquentation des paliers supérieurs (post-fondamental) sont nettement plus élevés et contribuent, par conséquent, à amplifier les écarts de participation des C.S.P. à ce

niveau d'enseignement. A ce titre, il faut rappeler que les études en sciences médicales, longues et coûteuses, étaient déjà accaparées, au cours des années 80 (tableau 8 en annexe) par seulement trois catégories socioprofessionnelles¹⁰.

D'autres facteurs, tels que la zone d'habitat et les ressources financières des parents, jouent un rôle majeur dans la progression vers le sommet de la pyramide du système éducatif.

4.5. Conclusion

Il demeure vrai qu'une politique de redistribution, intelligemment orchestrée, ne porte ses fruits que sur le long terme. La période retenue, relativement courte par rapport au phénomène étudié, ne permet pas de saisir toutes les externalités qu'une telle démarche peut engendrer au sein d'une société.

En effet, l'enseignement fondamental de 9 ans mérite, par rapport à notre objet, une étude plus approfondie, à savoir l'évaluation de la redistribution des budgets au niveau de chacun de ses trois paliers, pour mieux situer les moments à partir desquels le phénomène d'inégalité devant l'éducation commence à se manifester. Les quelques études relatives au phénomène de déperdition, révèlent un taux élevé d'abandons au cours des premières années, notamment quand l'analyse prend en considération d'autres paramètres tels que le sexe et la zone d'habitat. Plus on progresse vers les paliers supérieurs de l'enseignement fondamental, plus les positions se stabilisent et les examens de fin de cycle (brevet de l'enseignement fondamental et baccalauréat) vont intervenir de manière déterminante dans l'accès, d'une part, aux enseignements secondaire et supérieur et, d'autre part, aux filières et options les plus valorisantes au sein de ces mêmes niveaux d'enseignement ; ils jouent, par conséquent, un rôle de régulateurs dans la redistribution des places offertes entre les différentes C.S.P. Comme le montrent les graphes II et III, les « cadres supérieurs » et les « ouvriers » ont le plus bénéficié du service gratuit de l'éducation dans le secondaire. Ces mêmes catégories s'accaparent des filières les plus valorisantes dans l'enseignement supérieur comme on l'a signalé précédemment (tableau 8).

¹⁰ FEROUKHI D., L'état de l'éducation en Algérie, Collection statistique, ONS, N°56

5. ENSEIGNEMENT FONDAMENTAL ET EFFETS REDISTRIBUTIFS DU BUDGET DE FONCTIONNEMENT SUR LA PERIODE 1977-1995

La durée de l'école fondamentale obligatoire est de 9 ans et la période retenue (1987-95) permet à peine de procéder au suivi du cursus complet d'une cohorte de nouveaux inscrits en première année de l'école primaire en 1987; cette démarche constitue un handicap de taille pour évaluer objectivement l'effet de mise en place d'une politique de démocratisation et d'équité qui, par expérience, ne peut porter tous ses fruits que sur le long terme, c'est-à-dire sur plusieurs générations.

Concernant plus particulièrement le 1^{er}/2^{ème} cycle fondamental, nous disposons de données, issues du recensement de la population (RGPH) de 1977, relatives aux effectifs en âge de fréquenter l'école (6-13 ans) ainsi que du nombre d'enfants scolarisés à cette même date, ce qui permet d'évaluer^{11 12}, mais de manière assez approximative, sur une plus longue période (1977-1987-1995), la façon dont se redistribue le budget de fonctionnement alloué au secteur de l'éducation, entre les différentes C.S.P.

5.1. Période 1977/1988

L'observation, sur une plus longue période, permet de mieux saisir les tendances lourdes et de les mettre en relation avec les transformations qui se sont opérées dans le pays au cours de cette même période. Ainsi, si l'on se réfère à la période 1977-1987 (graphe IV. on peut affirmer que la participation des jeunes à l'école n'a cessé de s'améliorer et ces progrès ont bénéficié davantage aux catégories qui accusaient un certain retard par rapport aux classes « Employés » et « Cadres moyens » lesquelles tiraient, au départ (1977), le meilleur parti des ressources mises à la disposition de l'enseignement de base. Le graphe IV révèle en effet un resserrement, à la date intermédiaire de 1987, des positions respectives des différentes CSP par rapport à notre critère de redistribution, les strates plus privilégiées au départ

¹¹ Pour 1977, la tranche d'âge concernée (6-13 ans) correspond à celle de l'école obligatoire alors que pour 1997 et 1995, l'étude porte sur l'enseignement fondamental (6-15ans).

¹² Les crédits affectés à l'Education Nationale et à la Formation Professionnelle sont évalués en dinars constants de 1980 pour les exercices de 1987 et 1995 et en dinars courants pour 1977.

(1977) sont davantage bousculées par les autres catégories socioprofessionnelles, en particulier par les « Indépendants », « Ouvriers » et « Cadres supérieurs/Professions libérales », grâce aux mesures mises en œuvre par les autorités politiques pour démocratiser l'école.

Cette période est, rappelons-le, marquée par un développement extensif du réseau des établissements scolaires, un recrutement massif d'enseignants à travers, dans une première phase, l'appel à la coopération technique étrangère et ensuite en massifiant la formation des maîtres dans les Instituts de Technologie de l'Education (ITE)¹³ (Feroukhi, 1986) ainsi que par un soutien très appuyé aux manuels scolaires fournis gratuitement à l'ensemble des élèves. Le deuxième élément explicatif de ce rééquilibrage dans la redistribution est indéniablement le recul du chômage depuis le début des années 70 qui se stabilise à approximativement à 16% sur la période retenue (Hamel, 1992); ceci aboutit à une redistribution de la population active selon la CSP (tableau 9) avec les conséquences, décrites précédemment, sur sa participation à la consommation du service public de l'éducation.

Comme signalé en introduction, ces mesures sont à elles seules insuffisantes à garantir une réelle égalité des chances devant l'école. Les progrès enregistrés au cours de la période 1977-1987 s'expliquent aussi par l'accompagnement à ce dispositif, d'une politique sociale poussée à l'extrême à travers la gratuité totale de l'école et de la santé et d'un soutien massif aux prix de toute une gamme de produits de large consommation (dont les fournitures et les manuels scolaires). La redistribution de la richesse nationale s'opère alors par la création d'un volume appréciable d'emplois qui font reculer considérablement le chômage et on assiste à un renforcement de la classe moyenne (cadres moyens) (tableau 1 ci-dessous).

De l'indépendance à la crise économique de 1986, l'Etat avait le contrôle total sur les prix. La politique salariale, retenue au cours de la même période, consistait à réduire au maximum la dispersion des rémunérations tant au niveau horizontal (entre branches économiques que vertical (entre niveaux de qualification) et que devait, par ailleurs, concrétiser le Statut Général du Travailleur (SGT).

¹³ Institutions créées en 1971 pour la formation des enseignants du primaire et pour le collège

Tableau 1 : Evolution de la structure de la population active selon la CSP (1977-1987)¹⁴

CSP	1977	1987
Employeurs Indépendants	0.44	1.82
Cadres sup. et Prof.lib éra.	2.01	1.61
Cadres moyens	8.20	14.15
Ouvriers	20.70	22.20
Employés	18.02	12.07
Manœuvre et Saisonniers	15.46	16.35
Personnes en transition	3.22	8.27
Non- déclarés	2.48	2.04
Total	100	100

Mais au delà de toutes ces mesures arrêtées par les autorités politiques des pays nouvellement indépendants - dont les stratégies économiques s'appuient sur les théories du développement et du capital humain, très en vogue au cours des années 50 et 60 - les offres alléchantes d'emploi de la part des employeurs pour les personnes ayant acquis un niveau supérieur d'éducation et de formation - dans un contexte d'analphabétisme chronique et de rareté de cadres - ont suscité un très grand engouement pour les études de la part des parents et des jeunes, toutes catégories sociales confondues ; c'est ce qui explique l'accroissement plus accéléré des effectifs d'élèves de l'enseignement secondaire dans une première phase et des étudiants à l'université par la suite.

5.2. Période 1985/1988.

Une rupture brutale de cet élan s'opère à partir du milieu des années 1980. Une crise économique, politique et sociale, s'installe et se traduit par l'abandon du modèle de développement adopté au lendemain de l'indépendance. Un premier ajustement (endogène) économique est entrepris dès 1986 et se traduit par :

- la libéralisation progressive des prix et l'abandon du soutien systématique à tous les produits de large consommation, dont les articles scolaires;
- la fixation des salaires qui se réalise par le biais des conventions collectives (abandon du Statut Général du

¹⁴ Hamel B., op. cit.

- Travailleur) et seul le salaire minimum garanti (SNMG) est fixé par l'Etat;
- une plus grande autonomie est accordée aux entreprises publiques;
- un rôle accru est accordé à l'initiative privée.

Ce premier train de mesures s'avère insuffisant et s'accompagne par des réformes structurelles profondes, imposées par les bailleurs de fonds (programme de stabilité et d'ajustement des équilibres macro économiques qui entre en vigueur dès 1994).

Les importants changements intervenus au cours de cette même période, en faveur d'une économie de marché, aboutissent à une récession économique, une pression inflationniste et le gonflement de la dette extérieure qui atteint un niveau record ; ceci se traduit, entre autres, par :

- une baisse du PNB par habitant de 45%, passant de 2880 à 1580 euros entre 1887 et 1997;
- une évolution de 10 points du taux de chômage qui passe de 17 à 27% de la population active au cours de cette même période.

La crise économique structurelle a pour conséquence d'une part, la croissance de la pauvreté dont le seuil passe de 8% à 14% de la population durant la période et, d'autre part, la baisse du pouvoir d'achat de l'ensemble des catégories sociales.

La conjugaison de ces deux phénomènes fragilise davantage les CSP qui étaient en situation d'extrême précaire avant l'avènement de cette crise, notamment les « indépendants », les « inactifs/inoccupés » et la « main-d'œuvre/saisonniers » (graphe IV).

5.3. Effet redistributif au cours de la période 1977-1995

Évaluée sur une perspective relativement plus longue, la redistribution des ressources allouées au secteur de l'éducation et de la formation, fait apparaître que la politique de contrôle de l'Etat, sur l'ensemble des prix et des salaires, a participé à une véritable démocratisation de l'éducation. Alors qu'à l'indépendance, le taux de scolarisation des algériens était relativement faible, la priorité accordée par la suite à l'éducation et les politiques d'accompagnement, ont très fortement contribué à la participation de l'ensemble des jeunes à l'enseignement fondamental et réduit considérablement les écarts de scolarisation hérités de la période coloniale. La mise en

place de la nouvelle politique économique, à partir du milieu des années 1980, la libéralisation des prix et des salaires et la montée du chômage ont pour conséquence, entre autres, une redistribution des ressources au profit de quelques catégories sociales seulement.

La leçon que l'on peut tirer de cette étude, sur deux périodes caractérisées par deux modèles d'organisation de la société assez distincts, est que la gratuité des services de l'éducation, comme seul levier de démocratisation de l'école, a une portée relativement limitée.

6. NIVEAU DE VIE ET SCOLARISATION

6.1. Revenu et niveau de vie : considérations générales

La gratuité de l'éducation, à elle seule, est insuffisante à garantir une réelle égalité des chances de réussite scolaire, si elle ne s'accompagne pas de mesures complémentaires qui relèvent, en général, d'un cadre plus large que celui du seul secteur de l'école. Les expériences qui se sont limitées à offrir gratuitement ce service, sans que cette démarche ne s'inscrive dans une politique plus globale d'équité dans la distribution de ce service entre ses usagers, se sont soldées généralement par un résultat allant dans le sens contraire de l'objectif initialement recherché à savoir, la démocratisation et l'égalité des chances devant l'école.

Parmi les facteurs les plus déterminants, dans la réussite scolaire et la trajectoire professionnelle future de l'enfant, le niveau des ressources des parents et leurs conditions de vie jouent un rôle majeur. La très grande majorité des travaux qui s'intéressent à cette question, l'appréhendent à travers l'influence de la CSP des parents, qui est censée cerner (ou refléter) le niveau de bien-être (**welfare**) dans lequel évolue l'enfant. Evidemment, cette approche n'est satisfaisante que dans la mesure où cette classification de la population intègre les éléments clés, à même d'approcher au mieux les conditions socioéconomiques des parents. Parmi ces paramètres, le niveau des ressources, appréhendé généralement à travers le revenu du ménage, est l'un des éléments clés dans cette démarche, condition que ne remplit, malheureusement pas, la classification de l'époque (1995) retenue par l'ONS pour les raisons explicitées plus haut.

En effet, lorsqu'on aborde la question de savoir qui paye les études et à qui profitent le plus ces dernières, le paramètre le plus objectif à

prendre en compte est le revenu des individus, car c'est à travers lui plus particulièrement, qu'on peut apprécier, d'une part, le niveau de contribution (via les impôts et taxes versés) des parents au financement de l'éducation et, d'autre part, les gains attendus de l'investissement en capital humain (en corrélant revenu, niveau et type de formation). Cette démarche nécessite cependant, l'existence de banques de données précises et fiables relatives à ce sujet et qui, à l'heure actuelle malheureusement, font grandement défaut, pour des raisons diverses d'ailleurs, pour aborder sereinement et dans le fond la question du rôle de l'école dans la redistribution du revenu.

D'autre part, les différentes tentatives d'évaluation directe du niveau des ressources des ménages se sont avérées infructueuses pour les raisons suivantes :

- une grande partie de l'activité économique échappe à l'impôt. En effet, l'économie informelle a tendance à élargir considérablement sa place dans les pays en voie de développement et l'Algérie n'échappe pas à cette règle. Elle emploie une masse importante des sortants du système éducatif, face au recul de l'investissement public, au faible impact sur le marché du travail de l'ouverture de l'économie nationale aux opérateurs privés, censés compenser les pertes d'emplois dans le secteur étatique après les ajustements économiques successifs;
- mis à part le cas des salariés¹⁵ du secteur public, les déclarations des autres catégories de travailleurs ne reflètent pas, en général, le niveau réel des revenus perçus et, par voie de conséquence, des cotisations et des impôts versés;
- la complexité de la composition des ménages, constitués généralement de plusieurs familles, liée, d'une part, à nos traditions mais aggravée, d'autre part, par la crise persistante du logement, rend très délicate l'évaluation précise des dépenses inhérentes à la scolarisation des enfants.

Une façon de lever ces difficultés consiste à procéder à l'évaluation du niveau de vie (*welfare*) des individus, à travers les études et les enquêtes relatives aux dépenses de consommation des ménages. A l'appui de cette démarche est l'idée, largement admise, qu'un

¹⁵ Quoique certains d'entre eux s'adonnent, parallèlement à l'emploi déclaré à d'autres activités pour faire face à la détérioration du pouvoir d'achat.

accroissement de la consommation de biens et de services, augmente le niveau (ou la qualité) de vie ou le bien-être de l'individu. Evidemment, il existe bien d'autres facteurs qui participent et affectent le niveau de vie d'un individu mais cependant difficilement quantifiables, pour que les économistes se limitent généralement à la mesure de cette «portion» du bien-être liée à son niveau de consommation de biens et de services (Glewwe P. and Twum-Baah, 1988). Il n'en demeure pas moins vrai que de nombreuses études sur le niveau de vie, privilégient fréquemment l'observation des données relatives au revenu des individus. Cependant, la théorie économique indique que c'est plutôt la consommation et non le revenu, dont une partie peut-être épargnée, qui renseigne le mieux sur le niveau de vie.

Dans ce qui va suivre nous allons reprendre la démarche adoptée précédemment, à savoir, l'analyse de la redistribution des ressources affectées à l'éducation, non plus sur la base de la CSP du chef de ménage en raison des limites exposées plus haut que présente une telle approche dans le contexte algérien, mais plutôt en procédant au regroupement des familles, selon leur niveau de consommation des biens et des services qui est censé, sous les hypothèses avancées plus haut, situer la «qualité» de vie offerte aux enfants.

L'analyse portera uniquement sur les résultats de l'enquête consommation des ménages de 1988 ; la comparaison avec celle de 1995 n'est pas abordée, malheureusement, faute de pouvoir accéder aux données relatives à cette question à partir de l'étude LSMS.

6.2. Niveau de vie et scolarisation

L'Office National de la Statistique (ONS) mène régulièrement des enquêtes de consommation auprès des ménages (1968, 1979, 1988, 1995 (LSMS) et 2000). Les dépenses de consommation prises en considération dans ces enquêtes intègrent toutes les dépenses monétaires relatives aux biens suivants¹⁶ :

- non durables (alimentation, énergie, eau, etc.);
- semi-durables (vêtements, chaussures, ...);
- durables (électroménager, meubles, automobiles, etc.).
- ainsi que l'autoconsommation (évaluée aux prix du marché).

¹⁶ Enquête : «Dépenses de consommation des ménages », ONS, 1992

La population étudiée est partagée en dix (10) parties égales du point de vue effectif, après classement des individus selon leur dépense annuelle moyenne par tête (tous types d'habitats, de produits et de catégories socioprofessionnelles confondus)

Le tableau IX, tiré de l'enquête de 1988¹⁷, donne, à titre indicatif, le taux de scolarisation selon le niveau de dépenses des ménages en biens et services pour l'année 1988. Si l'on compare la situation scolaire des enfants des ménages selon leur niveau de vie, différente par rapport à l'approche par CSP présentée plus haut, les enseignements suivants se dégagent :

- le taux de scolarisation dans les différents niveaux d'enseignement, est une fonction linéaire du niveau de dépenses des ménages : aux niveaux de vie les plus bas correspondent les taux de scolarisation les plus faibles. La pente de cette droite est cependant moins accentuée pour l'enseignement supérieur ;
- les niveaux moyens de participation des jeunes des tranches d'âge successives, sont moins relevés puisque les taux de scolarisation les plus élevés sont respectivement : 83,50% (DC9), 82,34% (DC10) et 82,20% (DC8) contre 94,98% (Cadres supérieurs/professions libérales. 92,99% (Cadres moyens) et 91,35% (Employés) (tableau VII) alors que les scores les plus faibles sont : 61,05% (DC1. 67,29% (DC2) et 70,30% (DC3) contre (« indépendants ». 42% (« employeurs ») et 10,61% (« Inactifs/Inoccupés »);
- l'amplitude entre les scores extrêmes (maximum- minimum) est relativement plus large lorsque les taux de scolarisation sont évalués selon la CSP du chef de ménage: 25% pour l'école fondamentale contre 22% dans le cas d'une approche par les niveaux de dépenses, 40% contre 21% pour le secondaire et 19,50% contre 11,32% pour la formation supérieure.

L'analyse de la redistribution des ressources allouées au secteur de l'éducation entre les ménages, selon leur niveau de vie (tableaux XI, XII et XIII) fait clairement apparaître que :

¹⁷ Enquête : « Dépenses de consommation des ménages », op. cit.

- les transferts se font pour l'ensemble des cycles, des trois plus faibles niveaux de consommation (DC1, DC2 et DC3) vers les autres catégories de ménages;
- les familles les plus « pauvres » (DC1) observent la plus grande participation à ce transfert avec respectivement 263.447, 114.640 et 141.036 DA pour les trois paliers successifs du système éducatif ;
- le premier palier (école fondamentale) est la source de la plus importante contribution à ces transferts, puisque quelques $453 \cdot 10^3$ DA sont transférés vers les sept catégories de familles au niveau de vie le plus relevé (contre $197 \cdot 10^3$ DA pour le secondaire et $313 \cdot 10^3$ DA pour l'université) ;
- les ménages appartenant aux quatre catégories les plus « aisées » (DC7, DC8, DC9 et DC10. profitent le plus et de manière égale des transferts qui s'opèrent au niveau des enseignements fondamental et secondaire;
- les catégories intermédiaires (DC6, DC7 et plus particulièrement DC8. tirent le meilleur avantage des transferts de ressources affectées à l'enseignement supérieur.

Ces constats observés à partir de l'évaluation de l'effet redistributif de l'éducation, à partir de la CSP d'appartenance du chef de ménage (1987) et des dépenses des familles (1988 permettent de conclure que le niveau de vie, pour la période retenue, est un facteur relativement non discriminant en matière de participation des jeunes aux différents paliers du système éducatif.

Comme précisé plus haut, le contrôle par l'Etat de l'ensemble des prix et des salaires et une politique de l'emploi audacieuse entamée dès les années 1970, ont eu pour effet un très grand engouement pour les études de la part de l'ensemble des strates sociales. On peut dire qu'au cours de cette période, la situation financière des ménages ne constituait pas une contrainte majeure à la poursuite des études des enfants. Les trajectoires scolaires et universitaires des jeunes étaient cependant davantage influencées par le niveau intellectuel des parents (tableau 13).

CONCLUSION

La période retenue (1987-1995) est relativement courte pour se prêter à l'étude des politiques de démocratisation et d'égalité des chances qui, par définition, n'ont de portée que sur le long terme. Le phénomène de redistribution fait partie de ces domaines et il serait prétentieux de notre part, étant donné le court laps de temps retenu et la rareté de données précises, systématiques et suffisamment détaillées, relativement à cette question pour appréhender cette problématique dans sa globalité. Cependant, la période retenue constitue un tournant décisif pour l'Algérie, marqué par une crise économique, sociale et politique majeure sans précédent. Cette avalanche d'événements, sur un laps de temps relativement court (milieu des années 80-fin 90) va profondément marquer la société algérienne et changer ses comportements et ses attitudes, notamment vis-à-vis de l'éducation.

Avant de commenter le graphe V, il est nécessaire de situer d'abord l'évolution du taux de participation à l'enseignement fondamental au niveau national (6-14 ans) (cf. tableau 2).

Tableau 2 : Evolution du taux de participation à l'école des jeunes de la tranche 6-14 ans (RGPH 1966, 1977, 1987 et 1998)

Année	Garçons	Filles	Ensemble
1966	50,80	36,90	47,20
1977	80,80	59,60	70,40
1987	87,75	71,56	79,86
1998	85,28	80,73	83,05

Le tableau ci-dessus indique que les importants investissements opérés dans le secteur de l'éducation, au lendemain de l'indépendance, ont permis à un nombre de plus en plus important de jeunes de fréquenter l'école puisque le taux de scolarisation de la tranche d'âge 6-14 est passé de 47,20 à 83,05% en l'espace de trois décennies (1966-1998). Mais c'est au sein du sexe féminin que l'on enregistre les progrès les plus significatifs sur cette même période, leur participation a plus que doublé: de 36,90 à 80,73%. Le deuxième constat qui se dégage de ce même tableau, est que l'essentiel de cette formidable progression s'est réalisé au cours des 30 premières années qui ont suivi l'indépendance: le taux de scolarisation a doublé chez les filles (36,90 à 71,56%) et progressé de 30 points pour le sexe opposé (50,80 à 87,75%). En fait, au cours des 30 premières années qui ont suivi l'indépendance, on peut distinguer trois phases successives assez distinctes: la période allant de 1966 à 1977

caractérisée par l'accroissement exceptionnel de la participation des jeunes à l'école (+ 23%) et plus particulièrement chez les garçons (+29,60%. suivie d'une décennie où la progression est moins soutenue (+9,5%) mais cependant plus favorable aux filles (+12 contre 7,35%); enfin, un certain essoufflement s'observe au cours de la dernière période d'observation (1987-1998), les gains en matière de scolarisation (+4%) résultent d'une progression intéressante des filles (+9,20%) et d'un léger recul des garçons (-2,5%).

La démarche retenue pour mesurer l'effet redistributif de l'éducation est assez incomplète dans la mesure où :

- on s'est essentiellement intéressé à la redistribution des budgets de fonctionnement entre catégories socioprofessionnelles. Or il faut rappeler que les ressources affectées au secteur de l'éducation, trouvent leurs sources dans les taxes et impôts versés par les citoyens et calculés sur la base de leurs revenus respectifs. Il s'agit alors de savoir si la contribution des ménages est proportionnelle à la part du budget de fonctionnement, dont ils se sont appropriés à travers ce mécanisme de redistribution. Cette question est relativement délicate à aborder dans la mesure où les organismes spécialisés ont les pires difficultés à cerner le niveau des ressources des foyers et par voie de conséquence, leur contribution respective au budget de l'Etat ;
- les inégalités recensées dans la distribution des coûts, dépendent intimement de la façon dont la population a été divisée en catégories dans l'analyse. L'approche par les CSP telles que les définit l'ONS, présente quelques insuffisances sur lesquelles nous avons déjà attiré l'attention. Le revenu des ménages, paramètre essentiel dans l'étude du phénomène de redistribution, n'est malheureusement pas intégré dans les critères de confection des catégories socioprofessionnelles ;
- la dimension régionale nécessite d'être prise en charge car elle permet, dans le contexte actuel de notre pays, d'affiner davantage la question de la redistribution des coûts de l'éducation. En effet, de nombreuses études révèlent, de profondes disparités régionales (urbain/rural) en matière de scolarisation des jeunes et des écarts importants entre wilayas, au niveau des examens nationaux (BEF et bac) utilisés, depuis quelques années, comme éléments de sélection pour la poursuite des études ;

- les coûts de l'éducation dépendent du niveau des études atteint, de la filière et de la spécialité considérée. Aussi, la redistribution de l'éducation doit prendre en compte non seulement la répartition des élèves selon leur origine sociale, entre les différents paliers du système éducatif mais aussi, leur distribution, pour un même niveau de formation, entre les différentes filières offertes au public. En effet, la prise en charge des études est, généralement, plus élevée au fur à mesure que l'on progresse et varie, pour un même niveau d'études, selon la spécialité suivie. En même temps, le système de sélection instauré au niveau des classes charnières (1^{ère} AM et 3^{ème} AS) et le *numerus clausus* imposé à certaines filières de l'enseignement supérieur (sciences médicales et quelques écoles nationales notamment) peuvent engendrer une représentation non équitable des enfants des différentes catégories sociales.

Enfin, le deuxième élément de la problématique de la distribution, à savoir la répartition du revenu et sa relation avec la qualification du travail, n'a pas été abordé au cours de cette étude. En effet, depuis l'avènement de la théorie du capital la qualification des travailleurs est intégrée comme facteur de production en substitution au facteur travail.

Différentes méthodes sont proposées pour la mesure de la répartition des différents facteurs de production et notamment le travail par niveau de qualification (Psacharopoulos, 1987). Malheureusement, la qualité des éléments disponibles, à l'heure actuelle en Algérie, se prête difficilement à cet exercice.

Références

- Blaug M, 1982.** « The empirical of human capital theory : a slightly jaunced survey », *Journal of Economic Literature*.
- Bourdieu P. et Passeron P 1964.** La reproduction : éléments pour une théorie du système d'enseignement, Ed. Minuit, 1964
- Glewwe P & Twum-Baah K.A, 1988.** The distribution of welfare in Ghana, 1987-88, LSMS World Bank Paper, n°75.
- Hamel B, 1992.** La question de l'emploi et du chômage en Algérie : 1970-1990, Collections Statistiques N°48, ONS, 1992

Hammouda N. & Khalladi M 1986. « Statistiques et catégories socio- professionnelle », revue statistique N°10, Janvier- Mai 1986, ONS.

Hatchel G, 1976. « Les bénéficiaires des dépenses de l'Education Nationale entre 1965 et 1970 : analyse par CSP », Revue Consommation, N°4, 1976.

Feroukhi D, 1989. Les coûts de formation dans l'enseignement secondaire, Collection Statistique, N°8, ONS, 1989

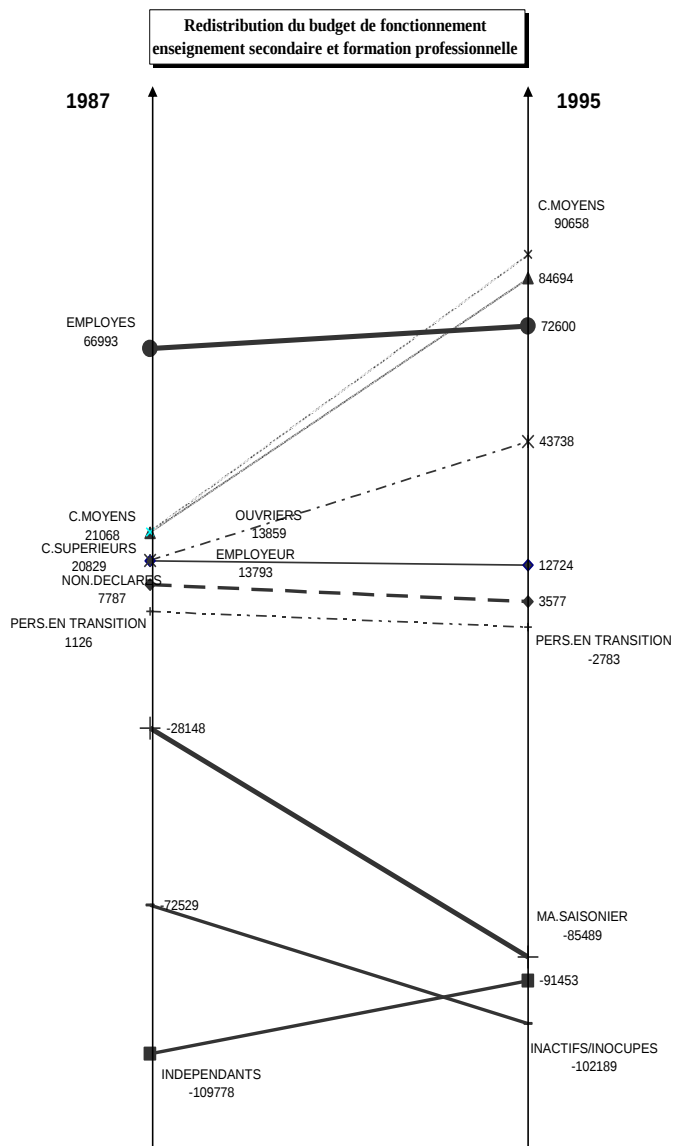
Feroukhi D, 1986. L'état de l'éducation en Algérie, Collections Statistiques N°56.

Hansen W. L & Burton W, 1969. "The distribution of the costs and benefits of higher education: the case of California", Journal of Human Resources, 4 , N°2, 1969.

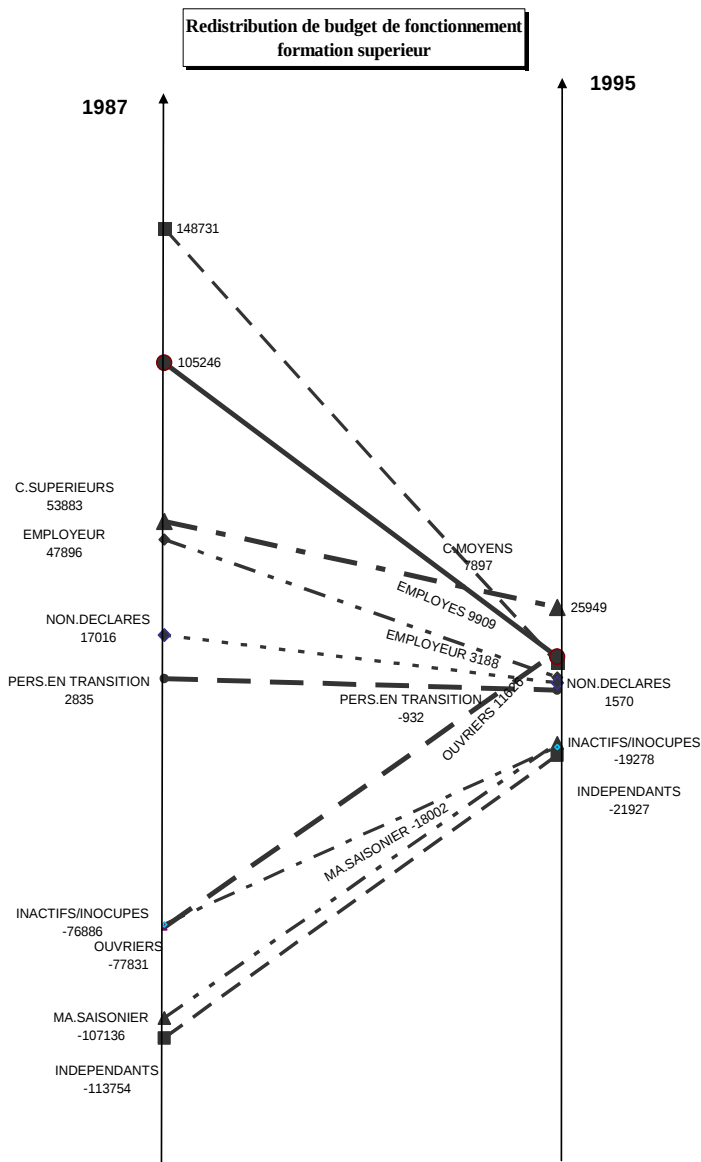
Psacharoupoulos G. et Woodhall M 1988. L'éducation pour le développement : une analyse de biens d'investissement, Economica, 1988.

Psacharoupoulos G, 1987. Economics of education: research and studies, G.; editor, Oxford, Pergamon Press.

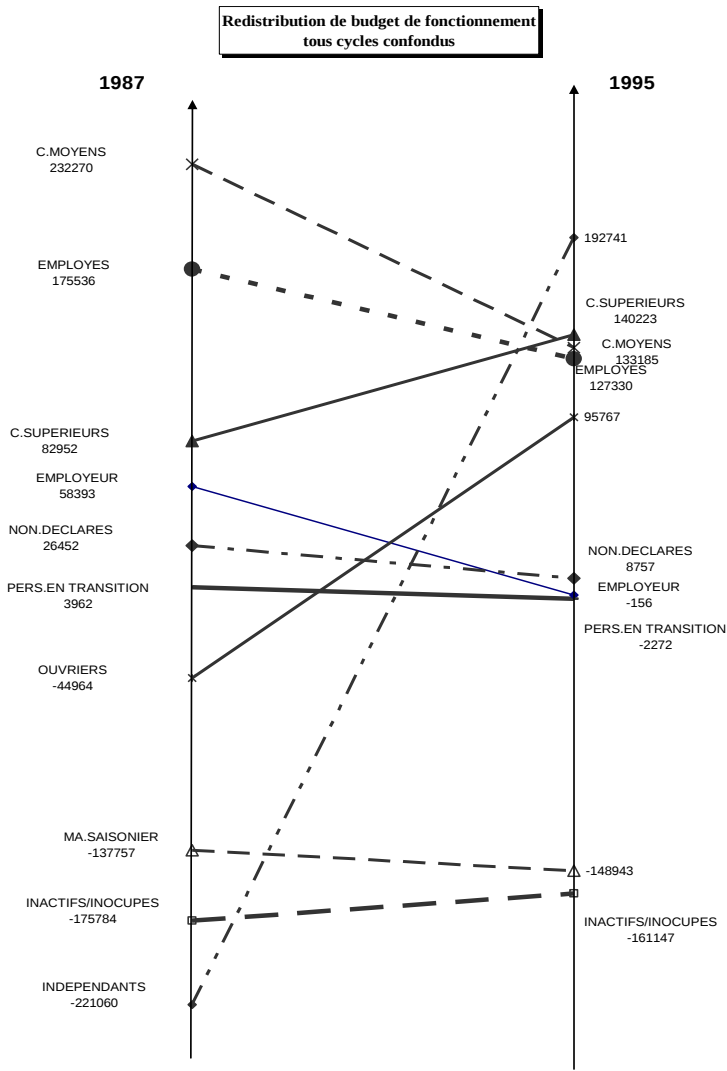
GRAPHEI



GRAPHE II



GRAPHE III



GRAPHE IV

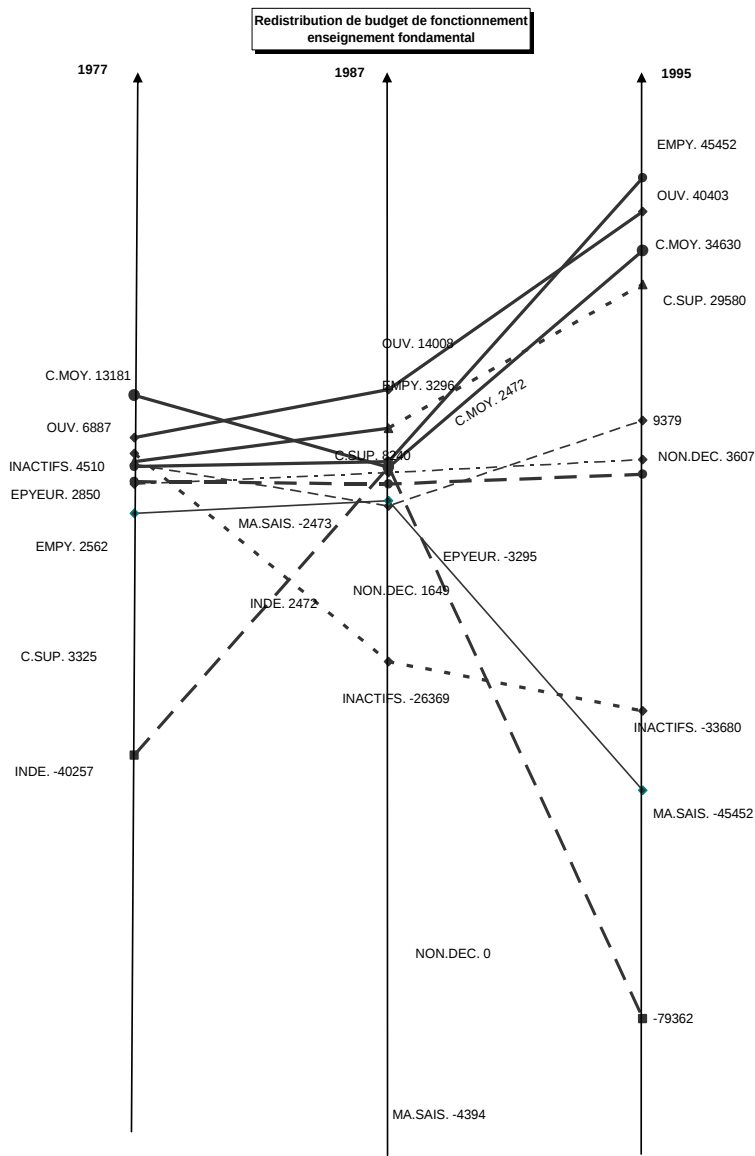


Tableau 1. Répartition du budget Education-Formation dans le cas de la scolarisation totale (1997).

Catégorie socio- Professionnelle	Enseignement fondamental (6-15 ans)		Enseignement secondaire et formation professionnelle scolarisation totale (16-18 ans)		Enseignement Supérieur Scolarisation totale (19-24 ans)		Budget Affecté
	Structure de Répartition des jeunes (%)	Budget affecté (10 ³ DA)	Structure de Répartition Des jeunes (%)	Budget affecté (10 ³ DA)	Structure de Répartition des Jeunes (%)	Budget affecté (10 DA)	Situation Scolarisation Totale (10 DA)
Employeurs	01,84	210.757	02,10	82.165	02,13	93.294	386.216
Indépendants	22,16	2.538.252	21,56	843.559	19,90	871.620	4.253.431
Cadres sup/Prof libérales	01,41	161.505	01,26	49.299	01,33	58.254	269.058
Cadre moyens	07,25	830.430	06,52	255.102	06,41	280.758	1.366.290
Ouvriers	20,82	2.384.766	18,40	719.921	16,13	706.494	3.811.181
Employés	07,14	817.830	06,76	264.492	07,06	309.228	1.391.550
Manœuvres Saisonniers	14,85	1.700.950	14,80	579.066	13,46	589.548	2.869.564
Personnel en Transition	00,27	30.926	00,30	11.738	00,51	22.338	65.002
Inactifs/Inoccupés	22,73	2.603.054	26,76	1.047.015	31,71	1.388.898	5.039.545
Non-déclarés	01,53	175.250	01,54	60.255	01,36	59.568	295.073
Ensemble	100	11.454.207	100	3.912.612	100	4.380.000	19.746.819

Tableau 2. **Structure de la répartition des jeunes (%) par CSP et répartition du budget (1995). Cas de la situation idéale scolarisation totale**

C.S.P	Répartition des jeunes 6-15ans	Dotation Théorique (10 ³)	Répartition des jeunes 15-18ans	Dotation Théorique (10 ³)	Répartition des jeunes 17-24ans	Dotation Théorique (10 ³)	Dotation totale (10 ³ DA)
Employeurs	02,35	1.571.680	02,57	947.292	02,21	100.949	2.619.466
Indépendants	16,00	10.700.800	16,18	5.963.882	14,53	660.717	17.325.399
Cadres Sup et Prof libérales	05,33	3.564.700	03,67	1.352.747	03,34	151.879	5.069.326
Cadres moyens	06,97	4.661.540	05,35	1.971.988	04,80	218.269	6.851.797
Ouvriers	18,67	12.486.490	16,91	6.232.957	13,33	606.150	19.325.597
Employés	09,07	6.066.020	07,25	2.672.320	06,26	284.659	9.022.999
Manœuvres Saisonniers	17,68	11.824.380	16,35	6.026.543	14,41	655.260	18.502.183
Personnel en Transition	00,20	133.760	00,07	25.802	00,19	8.640	168.202
Inactifs/Inoccupés	22,69	15.175.070	30,47	1.231.117	40,10	1.823.452	28.229.639
Non-déclarés	01,04	695.550	01,18	434.944	00,83	37.741	1.168.235
Ensemble	100	66.880.000	100	36.859.592	100	4.547.261	108.286.853

Tableau 3. Répartition du budget Education-Formation dans le cas de la scolarisation totale (1987)

Catégories Socio- Professionnelle	Enseignement fondamental (6-15 ans)		Enseignement secondaire et formation professionnelle (10-18 ans)		Enseignement supérieur (19-24 ans)		Répartition du budget de fonctionnement entre les différentes C.S.P (10 ³ DA)
	Structure de répartition des élèves (%)	Budget affecté (10 ³ DA)	Structure de répartition des élèves (%)	Budget affecté (10 ³ DA)	Structure de répartition des étudiants (%)	Budget affecté (10 ³ DA)	
Employeurs	01,80	206.176	02,59	101.337	03,65	159.870	467.386
Indépendants	22,19	2.541.688	17,66	690.967	16,29	713.502	3.946.157
Cadres sup. et Prof. Libérales	01,51	172.958	02,00	78.252	03,04	133.152	384.362
Cadres moyens	07,28	833.866	09,40	367.786	11,13	487.494	1.689.146
Ouvriers	20,99	2.404.238	19,07	746.135	13,66	598.308	3.748.681
Employés	07,18	822.412	09,14	357.613	10,40	455.520	1.635.545
Main- d'œuvres Saisonniers	14,82	1.697.513	13,80	539.940	10,06	440.628	2.678.081
Personnel en Transition	00,27	30.926	00,34	13.303	00,60	26.280	70.509
Inactifs/ Inoccupés	22,41	2.566.888	24,26	946.200	29,27	1.282.026	4.795.114
Non déclarés	01,51	177.542	01,74	71.079	01,90	83.220	331.841
Ensemble	100	11.454.207	100	3.912.612	100	4.380.000	19.746.819

Tableau 4. Structure de répartition des scolarisés selon la CSP du chef de ménage et dotation (1995)

C.S.P	6-14 ans		15-17 ans		18-24 ans		6-24 ans
	Structure de répartition	Dotation Budgétaire (10 ³)	Structure de répartition	Dotation Budgétaire (10 ³)	Structure de répartition	Dotation Budgétaire (10 ³)	Dotation Globale (10 ³ DA)
Employeurs	02,48	1.658.624	02,25	829.341	02,86	130.051	2.618.016
Indépendants	14,90	9.965.120	13,88	5.116.111	10,06	457.454	15.538.685
Cadres sup.et Prof.libérales	05,74	3.838.912	05,80	2.137.856	08,63	392.429	6.369.197
Cadres moyens	07,45	4.982.560	07,63	2.812.387	06,41	291.479	8.086.426
Ouvriers	19,23	12.861.024	18,01	6.638.412	15,70	713.920	20.213.356
Employés	09,70	6.487.360	09,06	3.393.479	08,28	376.513	10.203.352
Manœuvres Saisonniers	17,05	11.403.040	14,20	5.234.062	10,74	488.376	17.125.478
Personnel en Transition	00,22	147.136	00	00	00	00	147.136
Inactifs/ Inoccupés	22,14	14.807.232	27,90	10.283.826	36,17	1.644.744	26.735.802
Non- déclarés	01,09	728.992	01,27	468.118	01,15	52.295	1.249.405
Ensemble	100	66.880.000	100	36.859.592	100	4.547.261	108.286.853

**Tableau 5. Effets redistributifs par rapport à la situation idéale (scolarisation totale de l'ensemble des jeunes) (10³ DA)
1987**

Catégories socio- Professionnelle	Enseignement Fondamental (6-14 ans)	Enseignement secondaire et formation Professionnelle (15-18 ans)	Enseignement Supérieur (19-24 ans)	Tous cycles Confondus (6-24 ans)
Employeurs	-4.581	+19.172	+66.576	+81.167
Indépendants	+3.436	-152.592	-158.118	-307.274
Cadres sup et professions libérales	+11.453	+28.953	+74.898	+115.304
Cadres moyens	+3.436	+112.684	+206.736	+322.856
Ouvriers	+19.472	+26.214	-108.186	-62.500
Employés	+4.582	+93.121	+146.292	+243.995
Main- d'œuvre saisonnière	-3.437	-39.126	-148.920	-191.483
Personnel en transition	00	+1.565	+3.942	+5.507
Inactifs/Inoccupés	-36.653	-100.815	-106.872	-244.340
Non- déclarés	+2.292	+10.824	+23.652	+36.768

Tableau 6. **Evaluation des transferts selon la CSP et le niveau d' éducation et de formation -1995-**

Cat égories socio- professionnelles	Transfert net pour le Niveau fondamental (10 ³ DA)	Transfert net pour le Niveau secondaire (10 ³ DA)	Transfert net pour L'enseignement Sup érieur (10 ³ DA)	Transfert net tous Niveaux confondus (10 ³ DA)
Employeurs	+86.944	-117.951	+29.557	-1.450
Ind épendants	-735.680	-847.771	-203.263	-1.786.714
Cadres sup et Prof. lib érales	+274.212	+785.109	+240.550	+1.299.871
Cadres moyens	+321.020	+840.399	+73.210	+1.234.629
Ouvriers	+374.534	+405.455	+107.770	+887.759
Employ és	+421.340	+667.159	+91.854	+1.180.353
Main- d' Œuvres Saisonniers	-421.340	-792.481	-166.884	-1.380.705
Personnel en transition	+13.376	-25.802	-8.640	-21.066
Inactifs/ Inoccup és	-367.838	-947.291	-178.708	-1.493.837
Non- d éclar és	+33.442	+33.174	+14.554	+81.170

Tableau 7. Taux de participation des jeunes issus de différentes CSP selon la tranche d'âge

CSP	6-14 ans		15-17 ans		18-24 ans	
	1987	1995	1987	1995	1987	1995
Employeurs	88,09	91,38	64,26	41,77	22,22	15,15
Indépendants	70,84	80,65	42,39	40,84	10,66	8,14
Cadres sup et professions libérales	94,98	93,21	82,30	75,09	29,55	30,40
Cadres moyens	92,99	92,27	74,75	67,87	22,58	15,73
Ouvriers	83,89	89,23	53,65	50,69	10,99	13,84
Employés	91,35	92,38	70,00	59,55	19,11	15,55
Main d'œuvres saisonniers	78,55	83,40	48,28	41,35	09,70	6,77
Personnel en transition	84,50	93,41	61,12	-	15,32	
Inactifs/ Inoccupés	75,99	84,44	46,93	43,69	11,98	10,61
Non-déclarés	83,90	89,56	57,84	48,63	17,85	16,45
Ensemble	83,90	86,48	51,77	47,61	12,98	11,76

Tableau 8. **Taux de scolarisation selon la tranche de dépenses des ménages de 1988**

Tranche de dépenses	6-14 ans	15-17 ans	18-24 ans
DC1	61.05	38.21	11.35
DC2	67.29	45.73	12.22
DC3	70.30	52.13	15.35
DC4	75.68	57.45	18.65
DC5	78.58	57.75	16.56
DC6	74.08	56.56	20.89
DC7	80.60	59.48	20.98
DC8	82.20	58.71	22.32
DC9	83.55	59.02	20.30
DC10	82.34	60.05	19.75

Source : Enquête « Consommation des ménages, ONS, 1988

Tableau 9. Evaluation de la redistribution du budget de fonctionnement (10^3 DA) entre les ménages selon leur niveau de consommation en 1988. Enseignement Fondamental (6-15 ans)

Tranches de Dépenses	Situation idéale (Scolarisation totale 6-15 ans)	Situation de scolarisation actuelle	Transfert net
D1	1.429.485	1.166.038	-263.447
D2	1.403.140	1.286.307	-116.833
D3	1.300.052	1.225.600	-74.452
D4	1.225.600	1.242.781	+17.781
D5	1.186.656	1.248.509	+61.853
D6	1.065.241	1.057.224	- 8.017
D7	1.085.859	1.171.766	+85.907
D8	961.008	1.057.223	+96.215
D9	979.190	1.093.877	+115.687
D10	818.976	904.882	+85.906
Total1	11.454.207	11.454.207	0

Tableau 10. **Evaluation de la redistribution du budget de fonctionnement (10³ DA) entre les ménages selon leur niveau de consommation en 1988. Enseignement Secondaire et Formation professionnelle (16-18 ans)**

Tranches de dépenses	Affectation en situation idéale (scolarisation totale 16-18 ans)	Affectation par rapport à la situation de scolarisation actuelle	Transferts nets
D1	385.784.	271.144	-114.640
D2	411.998	346.266	-65.732
D3	403.390	386.566	-16.824
D4	424.127	447.603	+23.476
D5	432.735	459.732	+26.997
D6	399.478	415.519	+16.041
D7	383.827	419.432	+35.605
D8	397.130	428.431	+31.301
D9	357.613	388.130	+30.517
D10	316.530	349.787	+73.257
Total	3.912.612	3.912.612	0

Tableau 11. Evaluation de la redistribution du budget de fonctionnement (10^3 DA) entre les ménages selon leur niveau de consommation en 1988. Enseignement Secondaire et Formation professionnelle (19-24 ans)

Tranches de dépenses	Affectation en situation idéale (scolarisation totale 19-24 ans)	Affectation par rapport à la situation de scolarisation actuelle	Transfers nets
D1	374.052	233.026	-141.036
D2	385.002	272.874	-112.128
D3	384.126	323.682	-60.444
D4	411.282	421.356	+10.074
D5	467.784	428.364	-39.420;
D6	457.711	525.600	+67.890
D7	430.992	497.130	+66.138
D8	483.552	593.490	+109.938
D9	502.386	560.202	+57.816
D10	483.114	514.286	+41.172
Total	4.380.000	4.380.000	0

Tableau 12. **Structure de répartition des étudiants selon le type de diplôme préparé et leur origine sociale (1988)**

	Licence	Sciences. Médicales	Ingénieur	Tec. Sup.	P.E.M.	Autres Licences
Employeur non agricole	04.10	0	0	0	0	56.56
Agriculteur	0	0	0	0	07.60	0
Commerçant	05.85	0	06.33	0	0	0
Artisan	04.10	0	0	0	0	0
C. Supérieur	0	34.67	0	0	15.79	0
Prof. Libérale	0	0	21.17	0	0	0
Technicien	0	0	0	14.09	0	0
Enseignant . Fondamental	0	0	0	0	69.30	0
Techn. Santé	06.14	0	0	14.09	0	0
Administratif	12.28	0	08.13	0	0	0
Ouvrier non agricole	18.90	0	12.95	26.41	0	0
Employé de l'Administration	03.32	38.70	10.58	0	0	0
Employé commerce	01.75	26.63	04.53	0	0	0
Manœuvre et per. Qualifié	03.43	0	0	0	0	0
Saisonnier	0	0	0	0	0	0
Retraité/Pensionné	22.56	0	10.58	0	0	0
Infirmier/Handicapé	0	0	10.58	14.09	0	0
Femme au foyer	04.07	0	05.39	07.14	0	0
Autres Inactifs	0	0	04.77	24.16	0	0
Inoccupé	0	0	0	0	0	0
Non déclarés	12.40	0	05.04	0	07.33	0
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source: Feroukhi Djamel, *L'état de l'éducation en Algérie*, Collection Statistique, N°56, ONS, 1988

LA MAIN D'ŒUVRE FAMILIALE : QUELLE UTILISATION EN ALGERIE ?

Moundir **LASSASSI***

Nacer-Eddine **HAMMOUDA****

R é s u m é

Deux raisons militent principalement en faveur de la recherche sur l'entrepreneuriat familial en Algérie. La première est que la très grande majorité des entreprises algériennes sont des entreprises familiales. L'importance du nombre de PME familiales justifie à elle seule l'intérêt de ce sujet. La deuxième est le manque flagrant des recherches consacrées à l'entrepreneuriat familial.

Ce travail vise à contribuer à une meilleure connaissance des entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale, à déterminer les facteurs expliquant cette utilisation et à identifier les principales caractéristiques de la main- d'œuvre familiale.

La méthodologie utilisée dans notre travail est basée sur une approche comparative : entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale et entrepreneurs qui ne l'utilisent pas. Pour cela, plusieurs régressions de type «logistique binaire» ont été appliquées sur l'enquête emploi auprès des ménages réalisée en 2005 par l'Office National des Statistiques (ONS).

Mots clés :

Entreprise familiale, entrepreneur, main-d'œuvre familiale, enquête emploi, régression logistique.

Codes JEL: C25, D1, J21, L26, M13, O43.

INTRODUCTION

* Attaché de recherche au Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement. E-mail : moundir81m@yahoo.fr

** Directeur de recherche au Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement. E-mail : nacereddine.ammouda@ensae.org

L'entreprise familiale représente la forme d'organisation la plus ancienne et la plus répandue dans le monde. Ce domaine d'étude a pris son essor dans les années 1950-1960 (les recherches étaient essentiellement d'origine anglo-saxonne) pour bénéficier d'une véritable consécration depuis les années 1990. L'entreprise familiale est aujourd'hui un objet d'intérêt pour des économistes, des gestionnaires, des juristes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des ethnologues... Cela est dû au caractère particulier de cette forme d'entreprise qui mêle trajectoires individuelles, trajectoires familiales et trajectoires d'entreprises.

Si ce thème a retenu l'attention des chercheurs dans les pays développés, il n'en est pas de même dans les pays en voie de développement et particulièrement en Afrique (où cette forme est de loin la plus répandue) où il n'a pas été abordé. En Algérie, bien qu'aucune étude (à notre connaissance) n'ait été réalisée sur l'entreprise familiale et bien que des statistiques fiables sont peu accessibles, les officiels et experts s'accordent à affirmer que l'entreprise dite familiale est dominante dans l'activité économique privée. Chercheurs, gestionnaires d'entreprise ou responsables politiques ont pris conscience du rôle joué aujourd'hui par les entreprises familiales dans le développement économique. En effet, le résultat d'une étude sur les entreprises familiales dans le monde montre que le nombre des firmes familiales ne laisse aucun doute sur leur prédominance et leur importance économique (Lank, 1994).

L'objectif de notre travail est de contribuer à une meilleure connaissance de cette catégorie de main-d'œuvre qu'est «l'aide familiale» et de déterminer les principales caractéristiques des entrepreneurs algériens qui l'utilisent.

La méthodologie suivie est basée sur une approche comparative : entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale et entrepreneurs qui ne le font pas. Pour cela, nous allons répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les principales caractéristiques des aides familiaux ?
- Qui sont les entrepreneurs qui utilisent de l'aide familiale ?
- Quels sont les facteurs qui expliquent le recours de certains entrepreneurs à l'aide familiale ?

1 - APPROCHES THEORIQUES DU CONCEPT «ENTREPRISE FAMILIALE»

Notre propos vise dans cette première partie à clarifier le champ de recherche relatif au concept d'entreprise familiale.

1.1 Entrepreneuriat et entreprises familiales

Les thèmes de l'entrepreneuriat et de l'entreprise familiale témoignent d'une évolution assez similaire, au point que la question de l'entreprise familiale est souvent agrégée à celle de l'entrepreneuriat (Litz 1995).

Le premier lien se trouve dans le domaine des recherches qui sont consacrées aux deux thématiques ainsi que dans les méthodes de recherche utilisées. Les premières études consacrées à l'entrepreneuriat étaient essentiellement prescriptives. Ce n'est qu'à partir des années 1970 que le monde académique commence à étudier le thème. Le schéma est très semblable, quoique plus tardif, s'agissant des études sur l'entreprise familiale. Les premiers travaux sont le fait de consultants spécialisés qui, comme les premiers auteurs écrivant sur l'entrepreneuriat, adoptent une démarche essentiellement prescriptive. L'amorce d'un intérêt académique interviendra plus tard avec des études comparatives.

Le deuxième point de croisement se trouve dans la reconnaissance tardive, mais réelle, de l'intérêt de ces deux phénomènes par le monde économique. Cette évidente proximité permet de situer les travaux sur les entreprises familiales à la lumière des recherches sur l'entrepreneuriat. Reste que les domaines ne se confondent pas, même s'ils se chevauchent sur certains aspects.

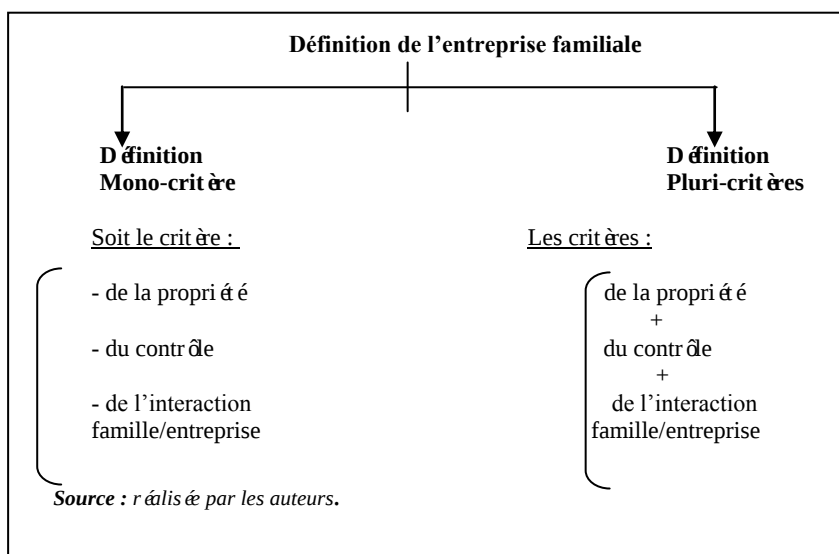
1.2 Définition du concept d'entreprise familiale

Malgré les nombreux écrits sur le sujet, il y a un manque de consensus à propos de la définition de l'entreprise familiale. Cela est dû au fait que cette dernière ne peut être appréhendée ni à travers des formes juridiques spécifiques ni à travers des tailles spécifiques. L'absence de consensus montre bien la complexité de ce champ d'étude.

Nous pouvons distinguer deux types de définition :

- a) **les définitions mono-critère** : elles retiennent soit le critère de la propriété, soit le critère du contrôle, soit le critère de l'interaction famille/entreprise pour caractériser la nature familiale ou non de l'entreprise ;
- b) **les définitions pluri-critères** : ce sont généralement la propriété et le contrôle qui sont conjointement retenus, avec un degré de précision plus ou moins important et l'implication de la famille dans l'entreprise.

Figure 1: **Approches relatives à la définition du concept « Entreprise familiale »**



A l'heure actuelle, la tendance dominante est plutôt à une approche multi-critères avec une prédominance du critère de détention du capital par la famille. Les définitions qui paraissent les plus pertinentes sont celles qui utilisent conjointement plusieurs critères : le contrôle de la propriété, le contrôle ou au moins l'influence sur le management et l'intention de transmettre l'entreprise à la génération future.

1.3 Importance de l'entreprise familiale

L'entreprise familiale permet de résorber la main-d'œuvre non utilisée, mais pas n'importe laquelle : ce sont les actifs faisant partie de la famille, ce que Marniese et Morisson (2000) appellent les « aides familiaux ». En effet, dans leur étude récente sur la dynamique de la micro-entreprise, ils montrent que la flexibilité des micro-entreprises provient de leur capacité à s'adapter aux chocs économiques et à l'évolution du marché, caractérisé par une forte concurrence. Le facteur essentiel qui explique cette flexibilité, qu'elles possèdent plus que les autres types d'entreprises, est la possibilité de baisser les coûts de production et les coûts de transaction, en utilisant une main-d'œuvre composée essentiellement d'aides familiaux sous-payés et parfois même non rémunérés.

En contrepartie, l'entrepreneur peut assurer à ces aides familiaux la survie en prenant en charge leurs frais de logement, d'alimentation et de santé. Cette main-d'œuvre quasi gratuite, pour laquelle elle ne supporte aucune charge sociale, contribue à l'accroissement de la compétitivité de l'entreprise.

Dans les pays africains, où se pose avec acuité le problème du chômage, cette fonction revêt une importance particulière. Le personnel des entreprises familiales est principalement constitué des membres de la famille élargie de l'entrepreneur ou de ses amis proches. La fourniture de l'emploi représente la traduction du principe de solidarité pour l'entrepreneur et l'acceptation d'un emploi sous-payé est la contrepartie fournie par le demandeur. Il doit aider la famille à préserver et accroître le bien de tous et cela en acceptant même de travailler presque gratuitement.

Barthelemy (1986) montre comment le principe de solidarité agit sur le fonctionnement de l'entreprise et lui confère ce caractère familial. « Le destin solidaire de survie autour d'un patrimoine unique contribue à rendre automatique cette intervention, souvent peu apparente bien que très réelle dans le fonctionnement de l'entreprise. C'est d'abord l'épouse ⁽¹⁸⁾ qui intervient (commerce, secrétariat, permanence au téléphone, réception des clients, comptabilité mais également les enfants ou les proches parents ».

¹⁸ Ce n'est pas le cas en Algérie.

2 - APERÇU DU SECTEUR PRIVE EN ALGERIE

Le secteur privé en Algérie a connu trois grandes périodes. Une première avant 1979 où celui-ci était marginalisé. En effet, le secteur privé dans cette période était le parent pauvre des politiques de développement initiées par les pouvoirs publics, compte tenu des conceptions politiques dominantes après l'indépendance de l'Algérie (économie socialiste). Une deuxième période se situe entre 1979 et 1989, voit le secteur privé commencer à voir le jour avec la création d'un premier organisme (OSCIP)¹⁹ chargé du suivi et du contrôle des investissements privés. Une troisième période, après 1989, voit les responsables politiques ont prendre conscience de l'importance du secteur privé pour la croissance et le développement économique du pays. C'est ainsi que des réformes économiques ont été menées à la faveur de la promotion de l'investissement privé.

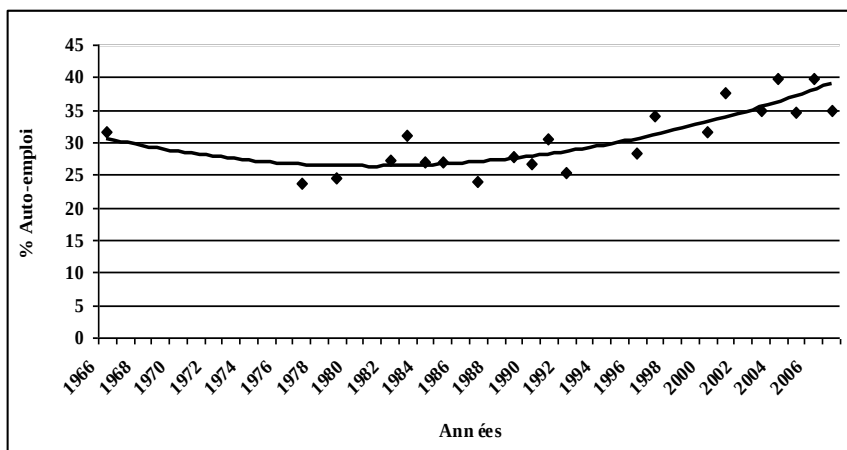
Il est important de signaler qu'en Algérie les entreprises privées sont en majorité de type « personnes physiques ». En effet, selon le Centre National du Registre du Commerce (CNRC) 90% des commerçants actifs en 2007 sont des personnes physiques. Au premier semestre de l'année 2008, les petites et moyennes entreprises (PME) privées en Algérie représentent plus de 71% de l'ensemble de la population des PME et des activités artisanales, avec une densité de 889 pour 100000 habitants. La masse salariale versée par ces entreprises est estimée à plus de 73% par rapport à l'ensemble des petites et moyennes entreprises et du secteur de l'artisanat. Leur taille moyenne est de l'ordre de trois, ce qui dénote si besoin est, qu'on a plus affaire à des micro-entreprises (y compris parmi celles formalisées). La contribution des PME privées à la valeur ajoutée (hors secteur de l'agriculture et des hydrocarbures) du pays dépasse 72%. Plus de 60% des PME privées sont concentrées dans le Nord et plus du tiers (34,52%) sont dans le secteur du bâtiment et travaux publics.

¹⁹ L'Office pour le Suivi et le Contrôle des Investissements Privés.

3 - PLACE DE L'AUTO EMPLOI ⁽²⁰⁾ DANS LA POPULATION DES OCCUPES

La figure suivante montre l'évolution de la part de l'auto-emploi dans la population des occupés entre 1966 et 2007.

Figure 2 : **Evolution de la part de la population auto emploi**



Source : réalisé par les auteurs à partir des recensements et des enquêtes emploi de l'ONS.

Cette figure nous permet de constater que la part de l'auto-emploi dans la population des occupés a évolué d'une manière assez importante : après avoir connu une tendance à la baisse après l'indépendance du fait de la création d'entreprises publiques, la hausse reprend après la mise en place de l'OSCIIP mais surtout à partir de 1986 (année de la chute des prix du pétrole). Elle est ainsi passée de 27% en 1984 à environ 35% en 2007.

4. SOURCES DES DONNEES ET TECHNIQUE UTILISEE

Afin de répondre à l'ensemble de nos préoccupations, nous avons exploité l'enquête réalisée auprès des ménages sur l'emploi en 2005. Pour le traitement et les analyses de données, nous avons utilisé une technique économétrique du type régression logistique binaire.

²⁰ L'auto emploi regroupe les catégories : les indépendants, les employeurs et les aides familiaux.

4.1. Source des donn ées.

Les enquêtes auprès des ménages saisissent l'offre de travail à travers le concept de population active. Ce type d'enquêtes est réalisé en Algérie depuis 1982. La périodicité de ces enquêtes a aussi évolué dans le temps (annuelle, semestrielle, trimestrielle) mais le plus souvent c'est un seul passage au cours d'une année qui a été réalisé à des périodes de référence différentes. Dans ce présent travail, nous avons utilisé l'enquête emploi de 2005. L'échantillon de cette enquête est tiré à partir de la base de sondage du recensement général de la population et de l'habitat (RGPH) de 1998.

Il faut savoir que l'ensemble des enquêtes auprès des ménages n'utilise pas le vocable d'entrepreneur, c'est pourquoi nous avons essayé de repérer la variable qui pourrait le plus s'en rapprocher. Dans l'ensemble des enquêtes auprès des ménages sur l'emploi et les recensements, apparaît une variable appelée « situation dans la profession ». Même si les modalités de cette variable ont changé d'une enquête à une autre, l'essentiel est resté identique : employeur, indépendant, salarié permanent, salarié non permanent, apprenti, aide familial, autres situations. Ce sont les catégories « indépendant » et « employeur » qui se rapprochent le plus du concept « Entrepreneur » ; donc dans notre travail, on a considéré les indépendants et les employeurs comme des entrepreneurs dans la mesure où ils sont à la tête d'une unité économique même si elle est informelle.

4.2. Technique utilisée.

En général, le but de la plupart des recherches est de déterminer des relations entre un ensemble de variables. Ainsi des techniques dites « multivariées » ont été développées à cette fin. Dans ce travail nous avons utilisé une régression logistique binaire.

La régression logistique binaire se définit comme étant une technique permettant d'ajuster une surface de régression à des données, lorsque la variable dépendante est dichotomique. Cette technique est utilisée pour des études ayant pour but de vérifier si des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante dichotomique. Il s'agit en fait de connaître les facteurs associés à un phénomène en élaborant un modèle de prédiction.

Le modèle logit utilise la fonction :

$$p(x_1, \dots, x_k) = \exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k) / [1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k)]$$

C'est-à-dire la relation linéaire : $K(x_1, \dots, x_k) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k$

Avec link function :

$$K(x_1, \dots, x_k) = \ln[(p(x_1, \dots, x_k) / (1 - p(x_1, \dots, x_k)))]$$

Le modèle : $K(x_1, \dots, x_k) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k$ est ajusté par la méthode du maximum de vraisemblance. Dans ce but, on résout un système de $(k + 1)$ équation pour les coefficients β_0 et $\beta_1, \dots, \beta_k$, que l'on obtient en annulant les dérivées partielles de la fonction log likelihood $\ell(\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k)$:

$$\begin{cases} \partial \ell(\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k) / \partial \beta_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} (y_i - p(x_{i1}, \dots, x_{ip})) = 0, \\ j = 1, \dots, k \\ \partial \ell(\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k) / \partial \beta_0 = \sum_{i=1}^n (y_i - p(x_{i1}, \dots, x_{ip})) = 0 \end{cases}$$

Les estimations sont souvent associées à des tests d'hypothèses du type :

$$H_0 : \beta_h = \beta_{h+1} = \dots = \beta_k = 0 \quad \text{Avec : } 1 \leq h \leq k.$$

L'hypothèse H_0 affirme que $X_h, X_{h+1}, \dots, X_k$ ne sont pas utiles pour expliquer la probabilité conditionnelle de succès :

$$P(Y = 1 | X_1 = x_1, \dots, X_k = x_k).$$

Pour tester une hypothèse linéaire qui concerne plusieurs coefficients, on utilise le test du rapport de vraisemblance. La statistique du test du rapport de vraisemblance est :

$$G = -2 [\ln(\text{vraisemblance du modèle réduit}) - \ln(\text{vraisemblance du modèle complet})]$$

Sous l'hypothèse H_0 , la statistique G a approximativement une distribution χ^2 avec $k - h + 1$ degré de liberté. On rejette donc H_0 , au niveau α , si la valeur observée g_0 de G dépasse le quantile $(1 - \alpha)$ de la distribution χ^2 à $k - h + 1$ degré de liberté.

Dans notre travail, on a appliqué une régression logistique automatisée (Stepwise). Cette technique fonctionne de façon à conserver les meilleurs prédicteurs de l'ensemble des variables

incluses dans le modèle. La régression logistique automatisée a été choisie vu l'adaptation de cette méthode aux types de données dont on dispose et aux différentes questions que l'on veut traiter.

Dans notre analyse économique, la variable dépendante (variable dichotomique) est définie comme suit :

- | | |
|---|--|
| { | 1 Si l'entrepreneur utilise une aide familiale |
| | 0 Si non |

Pour les variables indépendantes (explicatives) on a utilisé trois types de variables :

I- Caractéristiques de l'entrepreneur

Des variables d'énographiques

- Sexe; âge.

Une variable relative au capital humain

- Niveau d'instruction : sans instruction, alphabétisé primaire, moyen, secondaire, supérieur.

II- Caractéristiques de l'entreprise

Des variables relatives aux critères d'informalité

- Affiliation à la sécurité sociale : affilié non affilié
- Forme d'enregistrement : registre de commerce, autorisation administrative, autres, rien.
- Mode d'imposition : au réel, au semi réel, au forfait, exonéré autres.
- Tenue d'une comptabilité : comptabilité complète, comptabilité partielle, note personnelle, autres, aucune comptabilité
- Lieu de travail : établissement ou local, ambulant, sur le trottoir, sur un marché à domicile, sur un chantier, autres.

Autres critères

- Secteurs d'activités : industrie et artisanat, construction, services, commerce.
- Taille de l'entreprise.

III- Caractéristiques du ménage

- Présence d'hommes de 15 à 29 ans dans le ménage.
- Présence d'hommes de 30 à 59 ans dans le ménage.
- Présence de femmes de 15 à 29 ans dans le ménage.
- Présence de femmes de 30 à 59 ans dans le ménage.
- Strate : urbain, rural.

5. CARACTERISTIQUES DE LA MAIN-D'ŒUVRE FAMILIALE

Le tableau suivant représente la part de la main-d'œuvre familiale (par secteurs d'activités) dans l'ensemble de la main-d'œuvre utilisée par les entreprises.

Tableau 1 : **Part de la main- d'œuvre familiale dans l'emploi par secteurs d'activités**

Secteurs	Nombre de salariés permanents	Nombre de salariés non permanents	Nombre d'apprentis	Nombre d'aides familiaux	Total	% Aides familiaux
Agriculture	51 206	290 955	15 327	279 322	636 811	43,86%
Industrie	218 805	120 658	30 857	56 553	426 872	13,25%
Construction	197 637	362 045	8 854	27 820	596 356	4,66%
Services	119 009	118 005	14 389	28 433	279 835	10,16%
Commerce	193 505	137 943	37 425	101 732	470 605	21,62%
Total	780 162	1 029 605	106 851	493 861	2 410 479	20,49%

Source : réalisé à partir de l'enquête emploi de 2005 (ONS).

La main-d'œuvre familiale représente un cinquième de la main-d'œuvre totale utilisée par les entreprises privées. Ce taux est variable d'un secteur à l'autre : c'est ainsi qu'il est de près de 44% dans l'agriculture et de moins de 5% dans le secteur de la construction. Les plus grands utilisateurs de la main-d'œuvre familiale sont l'agriculture puis le commerce.

L'enjeu de la main-d'œuvre familiale est très important chez les indépendants qui, de fait, utilisent les trois quarts de celle-ci. Nous

remarquons même que cette main-d'œuvre peut provenir d'autres ménages que de ceux qui les utilisent, probablement de la famille élargie. Ils sont près d'un tiers dans ce cas.

Pour le profil des aides familiaux²¹, à priori, nous pouvons dire qu'ils sont plutôt des hommes (83%), que leur moyenne d'âge est de 24 ans (il n'y a pas de différence d'âge entre les hommes et les femmes), que plus de 70% vivent dans les grands centres urbains. Le niveau d'instruction des aides familiaux est relativement moyen (46% ont un niveau d'instruction moyen), la majorité (91,5%) n'a pas suivi de formation professionnelle. En ce qui concerne le lieu de travail, on constate que plus de la moitié des aides familiaux (52,9%) travaille dans un établissement ou un local. Environ 9% des aides familiaux sont affiliés à la sécurité sociale du fait qu'il n'y a pas un statut officiellement codifié pour ce type de main-d'œuvre. D'ailleurs, dans la nomenclature des catégories socioprofessionnelles de l'ONS, cette catégorie est regroupée sous le vocable "personnel en transition" avec les apprentis et les appelés du contingent. Dans ce cas, quelle est leur trajectoire ? Vont-ils devenir des salariés dans l'entreprise familiale ou vont-ils s'associer à celle-ci ? Vont-ils s'installer à leur propre compte ou vont-ils vendre leur force de travail dans d'autres secteurs d'activité ?

6 - CARACTERISTIQUES DES ENTREPRENEURS QUI UTILISENT L'AIDE FAMILIALE²²

Afin de déterminer les principales caractéristiques de ces entrepreneurs, on a construit une base qui contient uniquement ceux, hors secteur de l'agriculture, qui utilisent une main-d'œuvre. Ensuite, on a fait une distinction entre les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale dans leur entreprise et ceux qui ne l'utilisent pas.

L'analyse des résultats²³ nous permet de constater que :

- les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont à 81,4% de sexe masculin. Ceux qui ne l'utilisent pas sont à 89,1% de sexe masculin : c'est-à-dire que ce sont plutôt les femmes qui ont

²¹ On a exclu les aides familiales qui travaillent dans le secteur de l'agriculture.

²² On a présent uniquement les variables significatives au seuil de 5%.

²³ Voir annexe I.

tendance à utiliser une main- d'œuvre familiale et dans ce cas plutôt féminine ;

- les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont plus âgés (42 ans) par rapport à ceux qui ne l'utilisent pas (39 ans). Cela est probablement lié au cycle de vie du ménage et donc à la disponibilité d'une telle main- d'œuvre. Ils ont commencé à travailler presque au même âge (l'âge moyen au premier travail est de 20 ans) ;
- les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont moins instruits par rapport à ceux qui ne l'utilisent pas ;
- plus de 66% des entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont concentrés dans les zones urbaines. Pour ceux qui ne l'utilisent pas, ils sont à 76% dans les zones urbaines ;
- les critères d'informalité (affiliation à la sécurité sociale, forme d'enregistrement, mode d'imposition et tenue d'une comptabilité) nous permettent de dire que les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont ceux qui dirigent des entreprises plutôt informelles par rapport à ceux qui ne l'utilisent pas ;
- plus de 51% des entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale travaillent dans un établissement ou un local et 17% travaillent à domicile. Pour ceux qui ne l'utilisent pas, plus de 67% travaillent dans un établissement ou un local et 21% sur un chantier ;
- pour le secteur d'activité, on constate que les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont plus dans les secteurs du commerce (45%) et de l'industrie / artisanat (25,7%). Pour ceux qui ne l'utilisent pas 31,1% sont dans le commerce, 28,6% dans les services et 25,6% dans la construction.

7. CARACTERISTIQUES DES MEMBRES D'UN MENAGE OU IL Y A AU MOINS UN ENTREPRENEUR QUI UTILISE UNE MAIN D'ŒUVRE

Le tableau 2 ci-dessous présente le taux de scolarisation, de chômage et d'activité des membres (hommes et femmes) d'un ménage, où il y a au moins un entrepreneur utilisant une main- d'œuvre, en distinguant ceux qui utilisent une aide familiale et ceux qui ne

l'utilisent pas. On a exclu les entrepreneurs qui travaillent dans le secteur de l'agriculture.

La lecture de ce tableau nous permet de constater que :

- les membres (que ce soit les garçons ou les filles) d'un ménage avec entrepreneurs qui utilisent une main-d'œuvre avec une aide familiale sont moins scolarisés, le taux de chômage est moins important, le taux d'activité est plus élevé et cela par rapport à ceux qui appartiennent à un ménage avec entrepreneurs qui utilisent une main-d'œuvre sans une aide familiale ;

Tableau 2 : Taux de scolarisation, de chômage et d'activité des personnes appartenant à un ménage (hors agriculture)

	Ménage avec entrepreneurs qui utilisent une main- d'œuvre et en plus une aide familiale		Ménage avec entrepreneurs qui utilisent une main- d'œuvre mais pas une aide familiale	
	Garçons	Filles	Garçons	Filles
Taux de scolarisation (15 -24 ans)	23%	38%	39%	58%
Taux de chômage (15 ans et +)	5%	15%	8%	16%
Taux d'activité (15 ans et +)	79,38%	19,57%	75,74%	15,14%

Source : traitement des auteurs de l'enquête emploi 2005 (ONS).

- en distinguant entre les hommes et les femmes qui appartiennent au premier type de ménage, on remarque : les hommes sont moins scolarisés que les femmes, le taux de chômage des hommes est moins important que celui des femmes et le taux d'activité des hommes est quatre fois supérieur à celui des femmes. Ce point nous permet de dire que l'utilisation des garçons et des filles comme aides familiaux obéit à des logiques complètement différentes.

8. PRESENTATION ET INTERPRETATION DES RESULTATS DE L'ANALYSE ECONOMETRIQUE.

Les résultats de la modélisation économétrique (régression logistique binaire) sont représentés dans le tableau suivant.

Tableau 3 : Variables²⁴ introduites par le modèle

Variables	Sig.	Exp (B)
Lieu de travail		
Etablissement ou local (ref) ²⁵		
Ambulant	0,886	0,920
Sur le trottoir	0,003 *	22,209
Sur un marché	0,008 *	2,391
A domicile	0 *	19,239

Tableau 3 : Suite

Sur un chantier	0,175	0,609
Autres	0,306	1,375
Variables	Sig.	Exp (B)
Présence d'hommes de 15 à 30 ans dans le ménage	0 *	1,465
Niveau d'instruction		
Sans instruction (ref)		
Alphabétisé	0,260	0,661
Primaire	0,023 *	0,544
Moyen	0 *	0,326
Secondaire	0 *	0,272
Supérieur	0 *	0,157
Secteurs d'activités		
Industrie	0,057 *	0,642
Construction	0,032 *	0,481
Services	0 *	0,459
Commerce (ref)		
Présence d'hommes de plus de 30 ans dans le ménage	0,023 *	1,198
Constant	0,019	0,580

* : Ce signe correspond aux modalités significatives au seuil de 5%.

Source : traitement des auteurs de l'enquête emploi 2005 (ONS).

Le modèle obtenu, nous permet de constater que :

- la variable la plus discriminante est la variable lieu de travail, c'est la plus importante dans l'explication du fait qu'un entrepreneur utilise ou non l'aide familiale ;
- les entrepreneurs qui travaillent sur le trottoir ont 22 fois plus de probabilités pour le recours à l'aide familiale dans leur activité et cela, par rapport à ceux (les entrepreneurs) qui travaillent dans un établissement ou un local. Cette probabilité diminue

²⁴ Les variables sont présentées selon leur ordre d'entrée dans le modèle.

²⁵ Ref : Catégorie de référence.

pour les entrepreneurs qui travaillent à domicile (19,239) et pour ceux qui travaillent sur un marché (2,391). par rapport aux entrepreneurs qui travaillent dans un établissement ou un local ;

- la probabilité de l'utilisation de l'aide familiale augmente sensiblement avec la présence d'hommes, en âge de travailler de moins de 30 ans, dans le ménage de l'entrepreneur. Cette probabilité est plus faible lorsque les hommes dépassent la trentaine mais le rapport de cote est toujours supérieur à 1. Les variables qui correspondent à la présence de femmes de moins de 30 ans et de femmes de plus de 30 ans n'ont pas été introduites par le modèle. Cela nous permet de dire que les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale, préfèrent en premier lieu, utiliser les garçons comme aides familiaux plutôt que les filles. Ce résultat nous amène à nous poser deux questions. La première est : est-ce que ce résultat reste valable quel que soit le secteur d'activité où l'entrepreneur exerce ? et la deuxième : est-ce que ce résultat ne change pas selon le genre de l'entrepreneur ? A priori nous pouvons supposer que les résultats changent. En effet, on peut penser que dans un secteur d'activité qui est réservé plutôt aux femmes comme le secteur du textile, l'utilisation d'une main-d'œuvre familiale féminine est plus appréciée, cela reste à vérifier ²⁶ ;
- plus le niveau d'instruction d'un entrepreneur augmente et moins il utilise l'aide familiale. On peut dire que cela est dû au fait qu'un entrepreneur instruit investit dans une activité qui nécessite une main-d'œuvre qualifiée et dans ce cas, l'insertion d'une main-d'œuvre familiale non qualifiée devient difficile. Cela est dû aussi au fait que ces entrepreneurs, préfèrent que leurs enfants suivent des études supérieures et occupent des postes importants dans leur carrière professionnelle, au lieu de travailler dans l'entreprise; en quelque sorte ils veulent que leurs enfants suivent un autre chemin professionnel. Dans les pays africains, notamment en Algérie, les entrepreneurs n'ont pas la culture d'inciter leurs enfants à suivre des études afin de les intégrer dans leur entreprise. Les entrepreneurs qui travaillent dans le secteur du commerce ont plus tendance à utiliser l'aide

²⁶ La taille de notre échantillon (relativement faible) ne nous permet pas de vérifier ces deux hypothèses.

familiale que ceux qui travaillent dans les secteurs industrie, construction et service. Cela est dû à la nature même de l'activité du commerce lequel ne peut pas être géré par une seule personne. Généralement, les commerçants font appel à leurs enfants ou à l'un des membres de la famille élargie pour les aider dans le magasin, d'une manière quotidienne ou pour les remplacer lorsqu'ils vont s'approvisionner. C'est un comportement qui domine la majorité absolue des commerçants algériens ;

- les autres variables utilisées dans l'analyse à savoir : critères d'informalité (affiliation à la sécurité sociale, forme d'enregistrement, mode d'imposition, tenue d'une comptabilité. sexe, âge et strate de résidence de l'entrepreneur n'ont pas été introduites par le modèle.

Pour compléter notre analyse, nous nous sommes intéressés aux occupés, hors aides familiaux, des ménages d'entrepreneurs non agricoles. Ils sont plus de 250 000, donc un peu plus que les aides familiaux. On a réalisé une régression logistique binaire afin de déterminer l'influence des caractéristiques individuelles des membres d'un ménage (qui sont soit des salariés soit des apprentis. qu'ils travaillent ou non dans l'entreprise familiale.

Les résultats de la modélisation économique sont représentés dans le tableau suivant.

Tableau 4 : **Variables introduites par le modèle.**

Variables	Sig.	Exp (B)
Niveau d'instruction		
Sans instruction (ref)	0,010 *	
Alphabétisé/ Primaire	0 *	0,858
Moyen	0 *	0,604
Secondaire	0,014 *	0,190
Supérieur	0 *	0,084
Age	0,013 *	0,926
Sexe		
Masculin	0,022 *	2,384
Féminin (ref)		
Constant	0,017	10,482

Source : traitement des auteurs de l'enquête emploi 2005 (ONS).

Nous en tirons au moins trois conclusions : le sexe, le niveau d'instruction et l'âge sont déterminants pour les choix occupationnels

de cette main- d'œuvre. En effet, la mise au travail des femmes obéit à une logique différente de celle des hommes du fait du contexte socioculturel : les femmes (à la différence des hommes) ont plus de chance de travailler dans le secteur public que dans le privé. Les plus instruits vont s'investir dans une activité autre que celle de l'entreprise familiale. Les plus âgés préfèrent être autonomes par rapport à l'entreprise familiale en travaillant ailleurs.

L'exploitation de l'enquête emploi auprès des ménages de 2005 nous a permis de tirer d'autres résultats : par exemple en comparant l'âge moyen au premier travail et l'ancienneté dans le dernier emploi, on peut faire l'hypothèse que cette main-d'œuvre a eu une première expérience professionnelle de quatre à cinq années. Ceci pourrait s'expliquer par la taille élevée des ménages d'entrepreneurs et les problèmes de succession que cela entraîne inexorablement, du fait de la très petite taille de l'entreprise familiale. On peut aussi penser à l'existence de stratégies familiales, qui consistent à diversifier leurs sources de revenus et/ou à consolider et à élargir leurs réseaux sociaux, en plaçant leurs membres dans des créneaux qu'ils pourraient mobiliser pour en tirer bénéfice. C'est ainsi que la moitié des hommes ont trouvé l'emploi qu'ils occupent par le biais du réseau familial. D'un autre côté près de la moitié travaille dans le secteur public (les trois quarts pour les femmes).

CONCLUSION

Dans ce présent article, notre but était de :

- déterminer les caractéristiques de la main- d'œuvre familiale,
- contribuer à une meilleure connaissance des entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale et
- déterminer les facteurs qui expliquent le fait qu'un entrepreneur utilise l'aide familiale.

Pour le profil des entrepreneurs utilisant l'aide familiale, à priori nous pouvons dire que ce sont plutôt des hommes (81,4%), relativement âgés (42 ans), qui ont commencé à travailler assez jeunes (20 ans) et qui vivent dans les grands centres urbains (66%). Leur niveau d'instruction est relativement faible (les entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale sont moins instruits que ceux qui ne l'utilisent pas). Ils dirigent des entreprises plutôt informelles. Plus de 51% de ces

entrepreneurs travaillent dans un établissement ou un local et 17% travaillent à domicile. Pour le secteur d'activité, on constate qu'ils sont plus dans les secteurs du commerce (45%) et de l'industrie / artisanat (25,7%).

Pour les facteurs expliquant le fait qu'un entrepreneur utilise l'aide familiale, on constate que sur l'ensemble des variables introduites, le modèle en a retenu cinq : lieu de travail (la variable la plus discriminante), nombre d'hommes de 15 à 29 ans dans le ménage, niveau d'instruction, secteur d'activité et nombre d'hommes de 30 ans et plus dans le ménage.

Lors de notre analyse, on a constaté que certains membres d'un ménage (où il y a au moins un entrepreneur) travaillent hors de l'entreprise familiale. Ils sont salariés permanents, salariés non permanents et/ou apprentis qui travaillent dans des entreprises publiques (ils sont plus de 52% dans ce cas) et dans des entreprises privées.

On se pose les questions suivantes : pourquoi travaillent-ils dans d'autres entreprises au lieu de travailler dans l'entreprise familiale ? Est-ce que leur niveau d'instruction a une influence sur leur choix ? Est-ce qu'il y a une différence entre les hommes et les femmes par rapport à ce phénomène ? Est-ce qu'il y a d'autres facteurs qui peuvent expliquer ce comportement ? Tant de questions qui nécessitent d'être étudiées dans le futur ainsi que les aspects économiques des entreprises familiales.

Références

- Allouche J, Amann B., 2000.** "L'entreprise Familiale : un état de l'art", *Revue finance, contrôle, stratégie*, Vol.3, n°1, p.33-79.
- Astrachan J.H, Thomas A., 1994.** "A Neglected Factor Explaining Family Business Success : Human Resource Practices", *Family Business Review*, Vol.7, n°3.
- Barnes L.B, Hershon S.A., 1985.** "Transferring Power in a Family Business", *Harvard Business Review*, Vol 54, n°4, p.105-114.
- Barry B, 1975.** "The Development of Organisation Structure in the Family Firm", *Journal of General Management*, Vol 3, n°1, p.42-60.
- Boutillier S, Uzunidis D., 1995.** *L'entrepreneur : une analyse socio-économique*, Economica, Paris.

- Bruyat C., 1993.** *Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation*. Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II) Ecole supérieure des affaires.
- Caby J, Hirigoyen G., 2002.** *La gestion des entreprises familiales*, Economica, Paris.
- Charreaux G., 1997.** *Le gouvernement des entreprises : Corporate Governance, théories et faits*, Économica, Paris.
- Christensen R., 1953.** *Management Succession in Small and Growing Enterprises*, Harvard University, School of Business Administration, A Thesis for the Degree of Doctor of Commercial Science, Massachusetts.
- Churchill N.C., Hatten K.J., 1987.** "No Market Based Transfers of Wealth and Power: A Research Framework for Family Businesses", *American Journal of Small Business*, Vol.11, n°3, p.51-64.
- Cromie S, Stephenson B, Monteith D., 1995.** "The management of Family Firms: An Empirical Investigation", *International Small Business Journal*, Vol.13, n°4, p.11-34.
- Denieuil P.N., 2003.** *Création d'entreprise et développement local : capitalisation d'une expérience de promotion de l'emploi par la micro et petite entreprise au Maroc*, l'Harmattan, Paris.
- Donnelley R., 1964.** "The Family Business", *Harvard Business Review*, Vol.42, n°2, p.93-105.
- Ellis S, Fauré Y.A., 1995.** *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala et L'Orstom, Paris.
- Gallo M.A, Estapé M.J., 1992.** "Family Business among the 1000 Spanish Companies", *IESE research paper* n°231.
- Gudmundson D, Hartman A.E, Tower B.C., 1999.** "Strategic Orientation: Differences between Family and Nonfamily Firms", *Family Business Review*, Vol.12, n°1, p 27-39.
- Hammouda N.E, Lassassi M., 2008.** "Potentiel entrepreneurial en Algérie : entre capital humain et informalité quelle croissance ? ", *ERF Working paper* n°433.
- Handler W.C., 1989.** "Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses", *Family Business Review*, n°2, p. 257-276.
- Hollander B.S, Elman N.S., 1988.** "Family Owned Business: An Emerging Field of Inquiry", *Family Business Review*, Vol.1, n°2, p.145-164.

- Hugon P., 1995.** *Les entrepreneurs africains et l'analyse économique*, Karthala, Paris.
- Kenyon R.D, Ward J.L., 2004.** *Les entreprises familiales*, Collection Que Sais-je ?, Paris.
- Lank A., 1992.** "Les entreprises familiales européennes: espèces en voie de disparition ou puissants acteurs économiques?", *Revue Economique et Sociale*, n °3, p.157-168.
- Lansberg I., 1999.** "Succeeding Generations :Realizing the Dream of Families in Business", *Harvard Business School Press*.
- Lansberg I, Perrow E.L, Rogolsky S., 1988.** "Family business as an Emerging Field", *Family Business Review*, Vol1, p.1-8.
- Lassassi M., 2007.** *Les entrepreneurs algériens : conditions d'émergence et caractéristiques (Essai sur le potentiel entrepreneurial en Algérie)*. Thèse de Magister en Economie et Statistique appliquée, Option «Méthodes Quantitatives », Institut National de la Planification et de la Statistique, Alger (Algérie).
- Liabes D., 1984.** *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982: propositions pour l'analyse de couches sociales en formation*, Imprimé sur presses spéciales U.A.F.A, Alger.
- Litz R.A., 1995.** "The family business: Toward definitional clarity Academy of Management", *Journal Best Papers Proceedings*.
- Shanker M.C, Astrachan J.H., 1996.** "Myths and Realities: Family Businesses Contribution to the US Economy. A Framework for Assessing Family Business Statistics", *Family Business Review*, p.107-123.
- Tangeaoui S., 1993.** *Les entrepreneurs Marocains : pouvoir, société et modernité*, Karthala, Paris.

ANNEXE 1

Comparaison entre les entrepreneurs (hors agriculteurs) qui utilisent l'aide familiale et ceux qui ne l'utilisent pas

		Typologie	
		Entrepreneurs qui utilisent l'aide familiale	Entrepreneurs qui n'utilisent pas l'aide familiale
Caractéristiques socio démographique de l'entrepreneur			
Sexe	Masculin	81,4%	93,2%
	Féminin	18,6%	6,8%
Age moyen au premier travail		19,54	20,68
Age moyen		42	38,89
Strate	Urbain	66,3%	76,2%
	Rural	33,7%	23,8%
Capital humain de l'entrepreneur			
Niveau d'instruction	Sans instruction	22%	6,7%
	Alphabétisé	6,2%	3,7%
	Primaire	23,8%	17,2%
	Moyen	27,5%	31,3%
	Secondaire	16,3%	24,4%
	Supérieur	4,2%	16,8%
Expérience		11,89	9,90
Critères d'informalité			
Affiliation à la sécurité sociale	Affilié	47%	69%
	Non affilié	53%	31%

ANNEXE 1 : Suite

Forme d'enregistrement	Registre de commerce	49,9%	68,5%
	Autorisation administrative	7,4%	11,3%
	Autres	0,7%	1,1%
	Rien	42%	19,1%
Mode d'imposition	Au réel	14,6%	22%
	Au semi réel	3,5%	8%
	Au forfait	35,7%	47,3%
	Exonérée	5%	3,2%
	Autres	41,2%	19,6%
Tenue d'une comptabilité	Comptabilité complète	10,1%	16,9%
	Comptabilité partielle	5,9%	11,3%
	Note personnelle	50,7%	51%
	Aucune comptabilité	22%	15%
	Autres	11,1%	5,7%
Lieu de travail	Etablissement ou local	51,5%	68,7%
	Ambulant	1,7%	0,9%
	Sur le trottoir	5%	0,1%
	Sur un marché	7,9%	2,5%
	A domicile	17,1%	0,7%
	Sur un chantier	10,4%	20,8%
	Autres	6,4%	6,3%
Caractéristiques de l'entreprise			
Secteur d'activité	Industrie et artisanat	25,7%	13,7%
	Construction	13,4%	26,5%
	Services	15,8%	28,6%
	Commerce	45%	31,3%

Source : traitement des auteurs de l'enquête emploi 2005 (ONS).

ANNEXE 2

Résultats de la régression logistique

Récapitulatif du traitement des observations

Observations non pondérées (a)		N	Percent
Observations sélectionnées	Incluses dans l'analyse	1155	100
	Observations manquantes	0	0
	Total	1155	100
Observations non sélectionnées		0	0
Total		1155	100

a Si le poids est l'effectif, reportez-vous au tableau de classification pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
Entrepreneur qui n'utilise pas aide familiale	0
Entrepreneur qui utilise aide familiale	1

Codages des variables nominales

Variables	Modalités	Fréquence
Lieu de travail	Etablissement ou local	717
	Ambulant	13
	Sur le trottoir	23
	Sur un marché	51
	A domicile	77
	Sur un chantier	200
	Autres	74
Niveau d'instruction	Sans instruction	139
	Alphabétisé	52
	Primaire	228
	Moyen	345
	Secondaire	252
	Supérieur	139
Mode d'imposition	Au réel	220
	Au semi réel	72
	Au forfait	502
	Autres	316
	Exonérée	45
Tenue d'une comptabilité	Comptabilité complète	162
	Comptabilité partielle	108
	Note personnelle	593
	Autres	87
	Aucune comptabilité	205

Codages des variables nominales (suite)

Forme d'enregistrement	Registre de commerce	709
	Autorisation administrative	118
	Autre	11
	Rien	317
Secteur d'activités	Industrie	209
	Construction	257
	Services	278
	Commerce	411
Sexe	Masculin	1027
	F éminin	128
Affiliation à la s écurit é sociale	Oui	699
	Non	456
Age	>= 40	647
	<40	508
Strate	Urbain	863
	Rural	292

Tests de sp é cification du mod è

		Chi-square	df	Sig.
Step 5	Step	5,060	1	0,024
	Block	338,738	16	0
	Model	338,738	16	0

R é capitulatif du mod è

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
5	1156,415(a)	0,254	0,350

a L'estimation a é é interrompue au num éro d'it ération 6 parce que les estimations de param ètres ont chang é de moins de 0.001.

Tableau de classification (a)

Observ é			Pr évu		Pourcentage correct
			Entrepreneur qui n'utilise pas aide familiale	Entrepreneur qui utilise aide familiale	
Step 5	Typologie	Entrepreneur qui n'utilise pas aide familiale	584	167	77,8
		Entrepreneur qui utilise aide familiale	133	271	67,1
	Pourcentage global				

a La valeur de c ésure est 0,350.

INSTITUTIONS ET DYNAMIQUES D'ENTREPRISES DANS LA REGION ORANAISE*

Ali TOUBACHE*
Ch éif LAHLOU*

R ésum é

Cet article s'appuie sur les résultats d'une enquête réalisée auprès de 101 entreprises de la wilaya d'Oran pour appréhender l'impact des institutions, dans le contexte de libéralisation de l'activité économique en Algérie. Il s'intéresse d'abord à la dimension relationnelle pour ensuite évaluer et qualifier le fonctionnement des institutions. Il met en évidence qu'elles constituent, dans les conditions actuelles, un frein aux dynamiques d'entreprises.

Il appréhende ensuite la question sous l'angle du développement local en appréciant la situation actuelle, les contraintes rencontrées par les entreprises et en indiquant les perspectives d'évolution. Il montre que les institutions ne jouent pas leurs rôles de facilitation, d'impulsion et de coordination; elles doivent en faire l'apprentissage et en développer la culture.

Mots clés :

Entreprises, institutions, relations, perception, développement local, pôles de compétitivité gouvernance territoriale

Codes JEL : D02, D73, R 38, R58

INTRODUCTION

L'Algérie a évolué dans un contexte de protection qu'elle a dû remettre en cause, suite à l'effondrement du prix du pétrole dans les années quatre vingt et aux difficultés économiques qui l'ont accompagné. L'Etat « protecteur » a disparu de la scène puis a tenté

* Réalisé dans le cadre du programme de recherche Dynamiques d'agglomération des activités productives et gouvernance territoriale (DAAGT)

* LAREGE, Université d'Oran

* LAREGE, Université d'Oran

de se muer en Etat « régulateur », laissant le soin aux entreprises de se débrouiller dans le cadre « du libre jeu » du marché. Il a fallu du temps pour que soit pris en compte le rôle de l'Etat « accompagnateur, facilitateur », tel qu'il est joué sous d'autres cieux comme soutien à la pré-compétitivité et à la compétitivité des entreprises. Cette évolution s'est caractérisée par des hésitations, des tâtonnements mais aussi par la difficulté à prendre la mesure de cette situation nouvelle. Elle a donné lieu au changement des règles du jeu, notamment par la démonopolisation du commerce extérieur, la suppression des monopoles publics et la levée des restrictions à l'initiative privée, qu'elle soit locale ou étrangère. Elle s'est traduite également par la mise en place d'institutions nouvelles²⁷, d'agences de régulation²⁸, ou encore d'agences destinées à faciliter l'investissement et la création d'entreprise.

Ces changements du cadre réglementaire n'ont pas été suffisants pour améliorer l'environnement des affaires et favoriser le développement de l'activité économique. Ainsi l'action des institutions est fortement contestée. Elles se caractériseraient par leur faiblesse (Byrd, 2003) leur rigidité (Belmihoub, 2007) et seraient source de désincitation (Djoufelkit, 2008). Cette situation traduirait une prégnance de la logique rentière, en relation avec les recettes des hydrocarbures, sur la logique productive et notamment, sur le développement du secteur manufacturier. D'ailleurs ces analyses sont confortées par les classements²⁹ de l'Algérie, que ce soit sur le plan de ses performances (99 sur 134 économies à l'indice de compétitivité globale du World Economic Forum³⁰ pour 2008-2009) que sur les conditions dans lesquelles se déroule l'activité économique (132 sur 181 pays sur la facilité de faire des affaires au Doing Business 2009). Pourtant les pouvoirs publics en Algérie ont pris différentes initiatives pour améliorer le fonctionnement des institutions :

- D'abord par la mise en place en 2000 d'un comité de réforme des structures et des missions de l'Etat, qui s'est traduit par la remise

²⁷ Comme le Conseil de la Monnaie et du Crédit, le Conseil de la Concurrence

²⁸ Par exemple dans les secteurs des télécommunications et des hydrocarbures

²⁹ Ces classements sont contestés mais ils fournissent toutefois une indication générale sur la situation d'un pays.

³⁰ Elaboré par la fondation du forum de Davos.

- en 2002 d'un rapport³¹ identifiant les principales contraintes rencontrées et proposant un catalogue de mesures ;
- ensuite par leur implication³² dans le mécanisme africain d'évaluation par les pairs, dans le cadre du NEPAD, qui s'est traduit par un rapport d'évaluation de la gouvernance et la formulation d'un programme d'action en juillet 2007 (MAEP, 2007) ;
 - enfin, par l'adoption de différentes lois et procédures pour assurer une plus grande transparence des transactions³³ et lutter contre la corruption³⁴.

Si, pour reprendre North (1990), les institutions représentent les règles du jeu de l'économie, il est intéressant de voir comment les entreprises qui font partie des joueurs apprécient leurs comportements. Dans cette perspective, cet article présente les résultats d'une enquête³⁵ réalisée auprès de 101 entreprises³⁶ de la wilaya d'Oran³⁷. Celle-ci explicite la relation des entreprises avec l'espace dans lequel elles inscrivent leur activité, en particulier avec le contexte institutionnel auquel elles sont confrontées. Trois objectifs essentiels sont recherchés :

- fournir des repères sur l'appréciation que font les entreprises de l'action des institutions. Celles-ci facilitent-elles l'activité des

³¹ Désigné communément par le rapport Sbih du nom de son président, ce document n'a pas été publié.

³² Cette démarche a pour finalité de conduire un processus d'évaluation de la gouvernance dans un pays donné. Dans le cas de l'Algérie, elle a donné lieu à la mise en place d'une commission nationale sur la gouvernance en mars 2005 et à l'intervention d'une équipe internationale d'évaluation.

³³ Loi n° 04-02 du 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux transactions commerciales

³⁴ Loi du 20 février 2006 de prévention et de lutte **contre la corruption**

³⁵ Elle s'est principalement effectuée de Septembre 2007 à Février 2008.

³⁶ Les entreprises enquêtées appartiennent aux zones industrielles de Es Sénia et de Hassi Ameur, aux zones d'activités les plus significatives, à savoir celles de Aïn El Bya, Bir El Djir, Misserghin, Nedjma et Sidi Chahmi, trente deux sont localisées dans le tissu urbain de la ville d'Oran. Ces entreprises, dont cinq sont d'origine étrangère, sont essentiellement tournées vers la satisfaction des besoins du marché intérieur et seulement trois d'entre elles ont une activité d'exportation.

³⁷ Oran est la deuxième agglomération après la capitale Alger et fait partie des quatre métropoles auxquelles l'Algérie souhaite assurer un positionnement international pour en faire des vecteurs de compétitivité. Elle est la seconde concentration industrielle après la wilaya d'Alger.

entreprises ou bien constituent-elles un frein à leur développement?;

- identifier les évolutions possibles pour impulser les dynamiques d'entreprises en spécifiant l'évolution des rôles que cela implique au niveau institutionnel;
- apprécier les conditions sur lesquelles pourrait se fonder une problématique de développement local en abordant notamment la question de la gouvernance territoriale³⁸.

1 - LA RELATION DES ENTREPRISES AUX INSTITUTIONS

Différentes institutions sont localisées dans un espace donné et sont susceptibles d'être contactées par les entreprises. Ce sont principalement³⁹ les organisations professionnelles, les structures déconcentrées de l'Etat, les collectivités locales et enfin, les structures de formation et de recherche. Il est d'abord intéressant de comprendre comment les entreprises rencontrent ces institutions, ensuite quelle est l'appréciation qui s'en dégage et enfin quelle est l'évaluation qu'elles en font.

1.1 La densité relationnelle.

L'existence de liens, d'interactions, est un premier repère qui permet de situer les institutions sollicitées de celles qui le sont moins. Dans cette optique des précisions ont été demandées pour clarifier leur contenu et mettre en parallèle ce qui se fait avec ce qui pourrait se faire. De façon générale, il convient de relever le caractère ponctuel des relations, qui restent centrées sur la résolution de problèmes rencontrés par les entreprises. Les actions intéressant les entreprises et impliquant les institutions, relatives au développement de coopérations, à la constitution de réseaux, restent marginales pour ne pas dire absentes.

³⁸ La gouvernance territoriale est définie (Leloup F, Moyart L et Pecqueur B, 2004) comme le « processus de coordination des acteurs entre eux dans la perspective de l'organisation de l'activité économique ».

³⁹ Il n'était pas possible d'interroger les entreprises sur la totalité des institutions

Tableau 1. **Identification des relations avec les institutions**

Institution	Existence de relations	%	Absence de relations	%	NRP	%
Chambre de Commerce	67	66,34	26	25,74	08	07,92
Direction de la PME	33	32,67	50	49,50	18	17,82
Direction de Commerce	44	43,56	40	39,60	17	16,83
Wilaya	28	27,72	54	53,47	19	18,81
Commune	31	30,69	51	50,95	19	18,81
Structures de formation et de recherche	33	32,67	64	63,37	04	03,96

NRP : N'ont pas répondu

Source : Données de l'enquête

1.1.1. Les relations avec les organisations professionnelles (Chambre de Commerce)

L'adhésion à la Chambre de Commerce découle beaucoup plus des facilités que celle-ci procure aux entreprises⁴⁰, que d'une implication dans la prise en charge des problèmes qu'elles rencontrent. Les Chambres de Commerce ont une organisation bicéphale avec un président élu et un directeur désigné qui dispose « de tous les pouvoirs pour diriger la chambre et assurer sa gestion et son fonctionnement ». Elles sont perçues comme un démembrement du Ministère du Commerce plutôt qu'une institution « représentant auprès des pouvoirs publics, les intérêts généraux des secteurs du commerce, de l'industrie et des services de leur circonscription territoriale respective ». Pour les dirigeants d'entreprises, leur implication sur l'ensemble des questions en relation avec « le développement de l'activité économique de leur circonscription »⁴¹ reste limitée et elles ne jouent pas, dans les conditions actuelles, leur rôle d'aiguillon auprès des pouvoirs publics.

⁴⁰ Notamment l'obtention de visas permettant la mobilité des chefs d'entreprises

⁴¹ Extraits d'articles du Décret exécutif n° 96-93 du 3 mars 1996 instituant les Chambres de Commerce et d'Industrie.

1.1.2. Les relations avec les structures déconcentrées (Direction de la PME et Direction du Commerce)

Beaucoup d'entreprises ignorent jusqu'à l'existence de cette direction de la PME qui est pourtant investie d'un rôle important dans le cadre du développement de la compétitivité des PME⁴², notamment la mise en place et la supervision des centres de facilitation⁴³ « chargés des formalités de constitution, d'information, d'orientation, d'appui et d'accompagnement des petites et moyennes entreprises en activité ainsi que des porteurs de projets ». Concernant la wilaya d'Oran, ce centre, qui est d'abord destiné à devenir une pépinière d'entreprises, est en activité mais reste essentiellement centré sur l'hébergement de projets concernant l'artisanat. Les entreprises qui ont indiqué l'existence de liens, le font essentiellement pour obtenir un soutien pour des questions en relation avec l'accès au foncier, la gestion des zones industrielles ou encore dans le cadre du programme de mise à niveau. Actuellement cette Direction est préoccupée par la mise en place d'une cartographie des entreprises, ce qui est important dans le cadre d'une identification du potentiel industriel de la wilaya. Compte tenu des relations de méfiance elle est perçue comme un agent compteur et recenseur. Les entreprises considèrent cette démarche d'identification comme une inquisition.

Les relations avec la Direction du Commerce découlent, principalement, d'un impératif réglementaire (contrôle de la qualité, documents liés au registre du commerce). Il est vrai que la montée des pratiques informelles, la multiplication des pratiques illicites mobilisent les moyens de cette institution et la confine dans les actions répressives. Dans les conditions actuelles, elle ne se manifeste pas auprès des opérateurs économiques pour communiquer l'information et apporter l'assistance nécessaire sur les questions en relation avec l'évolution du droit de la concurrence, la sécurité et la qualité des produits, les questions relatives au respect des règles d'hygiène.

⁴² Se référer à la Loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) notamment son article 18

⁴³ Voir le Décret exécutif N°03-79 du 25 février 2003 fixant la nature juridique, les missions et l'organisation des centres de facilitation des petites et moyennes entreprises.

1.1.3. Les relations avec les collectivités territoriales (commune, wilaya)

Un gap profond sépare les collectivités locales des entreprises. Préoccupées par la résolution des problèmes sociaux de la population, les collectivités locales ne leur accordent qu'un intérêt réduit. Elles estiment que le soutien aux entreprises dépend des structures déconcentrées de l'Etat. La structure en charge de la planification au niveau de la wilaya ne s'intéresse pas à cette dimension alors que dans les communes, il n'y a pas de structure en charge des questions économiques. Sur le plan des ressources, les budgets de wilaya et les budgets communaux n'ont pas de rubriques consacrées au soutien aux entreprises, que ce soit pour l'implantation ou pour le développement de leur activité

Pourtant les ordonnances portant code de la commune et code de la wilaya⁴⁴ n'excluent pas ces institutions des questions économiques. Ainsi l'article quatre vingt huit du code de la commune indique qu'elle « initie toute action et toute mesure propre à favoriser et impulser le développement d'activités économiques en relation avec ses potentialités et son plan de développement. Elle met en œuvre toute mesure de nature à encourager et favoriser l'intervention des opérateurs ». Quant au code de la wilaya, il indique, même si c'est de manière plus large, dans son article cinquante huit que « les compétences de l'Assemblée Populaire de Wilaya portent, de manière générale, sur les actions de développement économique, social et culturel, d'aménagement du territoire de la wilaya, de protection de l'environnement et de promotion des vocations spécifiques » Plus loin, dans son article soixante trois, il précise que « selon les potentialités, les vocations et les spécificités propres à chaque wilaya, l'assemblée populaire de wilaya entreprend toute action de nature à assurer son développement ». Ces passages montrent bien que la question de l'élargissement des prérogatives ne se pose pas mais que c'est leur exercice effectif qui est en jeu. Dans les faits, il y a rétrécissement du domaine d'intervention des communes et des wilayas et primat de l'administratif sur le représentatif. Il est symptomatique de relever que la tendance actuelle est dans le renforcement de la déconcentration au détriment des collectivités locales (Khelloufi, 2005)

⁴⁴ Loi n °90-08 du 07 Avril 1990 portant code de la commune et code de la wilaya

Pour la wilaya, les sollicitations interviennent généralement sur les questions relatives au foncier industriel. Des relations commerciales (fournisseur– client) sont développées dans le cadre des opérations de fonctionnement et d'équipement de la wilaya, notamment pour les matériaux de construction. Des contacts avec l'Assemblée de Wilaya n'ont pas été signalés que ce soit par des visites ou par la participation à des sessions de la commission économique. Avec les communes le niveau des relations est également limité. Quelque soit la commune d'implantation, les entreprises n'ont pas participé à des rencontres avec les représentants des Assemblées Populaires Communales sur des questions en rapport avec les conditions de leur activité. Celles qui entretiennent une relation avec la commune (municipalité) le font dans le cadre du bureau communal de recrutement puisqu'elles ont l'obligation de s'adresser à ce bureau avant d'effectuer des embauches.

1.1.4. Les relations avec les structures de formation et de recherche

Les actions concernent principalement la formation puisque vingt entreprises signalent avoir noué des partenariats. Elles relèvent la difficulté des universités à répondre avec célérité à leur demande et elles sollicitent généralement les organismes privés de formation. Il arrive également que des relations directes se nouent entre les entreprises et les enseignants universitaires : l'institution est court-circuitée. Les entreprises sont rarement sollicitées pour donner leur point de vue ou faire des propositions sur les formations réalisées à l'université⁴⁵. Leur rôle est plus significatif dans le cadre des actions de formation qu'elles initient pour leur personnel, puisqu'elles s'impliquent directement dans l'identification des besoins de formation et participent, dans certains cas, à la définition du contenu des programmes.

Les partenariats avec les structures de recherche concernent seulement six entreprises. Cette faiblesse s'explique d'abord par le comportement de ces dernières, qui ne désirent pas engager des ressources dans des collaborations où tout est à faire et qui préfèrent recourir aux formes contractuelles avec des entreprises étrangères, pour introduire de nouveaux produits, acquérir de nouveaux

⁴⁵ Des contacts sont signalés dans le cadre des post-graduations spécialisées destinées aux entreprises et des cycles courts de graduation.

équipements. A ce niveau, il faut rappeler qu'historiquement les relations industries-institutions de recherche ne sont pas le résultat du jeu du marché. Elles se sont développées avec une impulsion significative de l'Etat, pour faciliter les échanges et mettre en place des passerelles entre ces deux mondes, notamment par la création d'organismes chargés du transfert de technologie. Cet encadrement institutionnel, dans les conditions actuelles, est absent en Algérie. Ainsi, l'ANVREDET⁴⁶ qui devait favoriser cette évolution, n'a pas été en mesure de mettre en place les cellules de valorisation dans les établissements universitaires, faute d'ingénierie, de compétences et de ressources financières.

1.2. L'appréciation du fonctionnement des institutions.

Les administrations sont les institutions que rencontrent les entreprises dans leur quotidien, d'une part parce que la réglementation l'impose dans certaines circonstances, d'autre part lorsqu'elles souhaitent bénéficier de dispositions prévues à leur intention. Dans les conditions actuelles, quelle est l'appréciation que portent les entreprises sur les institutions ? Dans cette optique, il est intéressant de savoir quelle est leur appréciation sur la définition des rôles et la manière dont ils sont joués ? Considèrent-elles que ces institutions facilitent, accompagnent ou au contraire considèrent-elles qu'elles sont un frein ?

1.2.1. L'appréciation du cadre réglementaire

En règle générale, les pratiques bureaucratiques dans l'administration ne sont pas imputées à un cadre réglementaire contraignant mais le problème essentiel réside dans l'application des textes (CNES, 2002). Ce sentiment courant n'est pas partagé par les entreprises ainsi que l'indique le tableau n° 2 :

⁴⁶ Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique créée en 2002

Tableau 2. **Adéquation du cadre réglementaire**

Réglementation encourage développement de l'activité		Réglementation n'encourage pas le développement de l'activité		N'ont pas répondu	
Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
34	33,66	60	59,41	07	06,93
Pas de dispositions contraignantes		Existence de dispositions contraignantes		N'ont pas répondu	
Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
24	23,76	55	54,46	22	21,78

Source : Données de l'enquête

Il est paradoxal de constater que l'appréciation globale de la réglementation est plutôt négative, pour ce qui est de son impact sur le développement de l'activité des entreprises, alors qu'elle a pour vocation de définir des règles qui puissent précisément permettre aux entreprises d'évoluer dans des conditions normales. Pourtant les déclarations officielles mettent l'accent systématiquement sur l'importance des PME, notamment industrielles, et sur la volonté des pouvoirs publics de les accompagner et de favoriser leur activité. Si le processus de libéralisation de l'économie les a contraintes sur le plan des conditions de la concurrence, il leur a également permis de bénéficier d'une flexibilité accrue, notamment à travers la suppression des dispositions relatives au monopole à l'importation, qui ne leur permettaient pas de s'adresser directement aux marchés extérieurs.

Les conditions d'évolution sont difficiles puisque les entreprises indiquent⁴⁷ que les taux des droits de douane favorisent l'importation au détriment de la production locale. Elles contestent la suppression des dispositions introduites par la loi de finance 2000⁴⁸, qui visaient la modulation des droits de douane sur les produits importés selon le degré de transformation. Ce dispositif, appelé CKD / SKD⁴⁹ constituait un moyen d'incitation à la création et à l'implantation des activités industrielles. La signature des accords avec l'Union

⁴⁷ Par rapport à ces affirmations, incontestablement des analyses comparatives sont nécessaires pour porter un jugement objectif.

⁴⁸ Mises en application par le DE 74 / 2000 du 02 Avril 2000

⁴⁹ CKD: produit complètement démonté. SKD: produit prêt à l'assemblage en produit fini.

Européenne l'a remis en cause, notamment dans le volet du démantèlement tarifaire.

Les charges sociales sont importantes et les conduisent à recourir, significativement, au travail non déclaré. Elles sont, dans les conditions actuelles, les plus importantes des pays du Maghreb. La difficulté à présenter une comptabilité avec l'ensemble des pièces justificatives, compte tenu de l'importance de la vente sans facture, complique les relations avec le fisc. Il faut toutefois nuancer cette affirmation puisqu'on observe une amélioration ces dernières années avec un allègement des charges fiscales et parafiscales. Ainsi, par exemple, l'impôt sur le Bénéfice des Sociétés est passé de 42 % à 30% puis à 25 %, le taux majoré de la TVA est passé de 40% à 17% et le versement forfaitaire qui était de 6 % a été supprimé. Indiquons enfin que la loi des finances pour 2007 a retenu l'adoption d'un seul impôt, l'impôt forfaitaire unique avec un seuil de 3 millions de DA par an.

Le fonctionnement des institutions se caractérise par des défaillances qui amplifient les difficultés des entreprises. C'est le cas de la concurrence déloyale à laquelle elles sont soumises, puisque les importateurs⁵⁰ bénéficient de facilités qui leur permettent de contourner le cadre réglementaire. La perception des droits de douane ne s'effectue pas dans des conditions transparentes et les valeurs déclarées sont éloignées des valeurs réelles. Cela concerne également l'importance du marché parallèle dont elles sont, il est vrai une composante, mais qui constitue en fait un handicap. Il faut enfin relever les difficultés des entreprises à régler des questions basiques, telles que les actes de propriété qui ne sont pas établis ou les autorisations de construire qui mettent du temps à être délivrées.

1.2.2. L'appréciation des démarches administratives

Les services apportés par les administrations sont des prestations devant répondre à des exigences au niveau des procédures et des délais. Il est normal que les entreprises aient des attentes qui peuvent ou non être satisfaites : « conditions acceptables », « raisonnables », « respectées » sont autant de termes qui permettent aux entreprises interrogées d'indiquer leur appréciation. C'est leur vécu, leur connaissance des formalités mais également la manière dont ces

⁵⁰ Ce ne sont pas les importations qui posent problème mais les relations de pouvoir qui y sont associées et qui peuvent pénaliser la production locale (Djoufelkit, 2008)

opérations se déroulent dans d'autres pays, qui orientent leurs réponses. En tout état de cause celles-ci indiquent leur insatisfaction.

Tableau 3. **Appréciation des démarches administratives**

	Nombre	%
Les démarches administratives ne se déroulent pas dans des conditions acceptables	63	62,38
Les exigences liées au contenu des dossiers ne sont pas acceptables	67	66,34
Les délais de traitement des dossiers ne sont pas raisonnables	68	67,33
Les délais de traitement des dossiers ne sont pas respectés	70	69,31

Source : Données de l'enquête

Les démarches administratives se déroulent dans des conditions difficiles. Les informations, pour ne pas dire les anecdotes rapportées par les entreprises lorsqu'il s'agissait d'explicitier les réponses fournies montrent que :

- la logique bureaucratique est prégnante dans le fonctionnement des institutions. Cette situation est délicate car elle ne découle pas d'un simple problème d'organisation, d'un déficit de culture managériale mais de logiques « brouillards » qui ont pour finalité de favoriser ce que l'on peut désigner par le marché de l'intervention ;
- le développement de la corruption est une réalité dans la pratique quotidienne des affaires. Elle est problématique par les obstacles qu'elle dresse aux entreprises qui ne bénéficient pas d'un environnement favorable et qui sont, dans ces conditions, fragilisées. Il est vrai que des textes de loi visant la lutte contre la corruption ont été adoptés. Leurs effets sur le terrain tardent à être perçus ;
- les relations, nécessaires avec les institutions sont consommatrices, non seulement de ressources, mais aussi de temps. Elles révèlent une crise de confiance profonde entre les entreprises et les institutions. Comment, dans ces conditions, s'inscrire dans des logiques pour lesquelles cette confiance minimale est une condition préalable.

1.3. La perception des institutions.

Les relations ayant été spécifiées, l'appréciation des interactions identifiées, il est intéressant d'évaluer la performance des institutions au niveau global et en relation avec des repères qualitatifs.

1.3.1 Perception globale.

La perception globale est en rapport avec les attentes et la satisfaction qu'expriment les entreprises, de manière générale, sur les institutions qu'elles rencontrent dans le cadre de leur activité et, de manière particulière, sur les collectivités locales, que ce soit au niveau des communes ou au niveau de la wilaya. Le croisement des réponses fournies sur ces deux dimensions donne :

Tableau 4. **Evaluation globale des institutions**

Fonctionnement des institutions Rôle des collectivités locales	Acceptable	Non acceptable	NRP	Total
Significatif	12	12	02	26
Non significatif	13	48	04	65
NRP	01	01	08	10
TOTAL	26	61	14	101

NRP : N'ont pas répondu

Source : Données de l'enquête

Il ressort de ce tableau que par rapport à l'appréciation globale, la majorité des entreprises ne sont pas satisfaites du rôle que jouent les autorités locales et trouvent non acceptable le fonctionnement des institutions. Seulement douze entreprises expriment une satisfaction globale. La politique de l'Etat central est discutée, contestée sur certains points mais ce sont plus fondamentalement les conditions de sa mise en œuvre, de son efficacité qui sont interpellées. Les collectivités locales, quant à elles, sont encastrées dans des démarches d'allocation de ressources sur lesquelles se sont d'ailleurs greffées des logiques redistributives. Elles sont peu, pour ne pas dire pas du tout intéressées par la création de ressources, pourtant synonyme de développement des activités et par conséquent d'emploi. L'institution n'est pas perçue en tant que telle, c'est la dimension individuelle qui prime et dont dépend le résultat de la relation. Le non respect des droits, l'absence de garanties sont des facteurs limitatifs pour les

entreprises car ils peuvent conduire à de l'attentisme compte tenu de leur méfiance.

1.3.2. Perception des institutions selon les qualificatifs

L'utilisation des qualificatifs avait initialement pour objectif de préciser sur quels aspects la perception est bonne, sur quels aspects elle est insuffisante. Il n'était pas envisagé un désaveu aussi important de l'action des institutions.

Tableau 5. **Evaluation de la qualité des institutions**

Qualificatif	Faible	Plutôt faible	Moyenne	Plutôt forte	Forte	NRP
Ecoute	46	11	19	01	01	23
Efficacité	50	10	18	01		22
Equité	44	11	16	03		27
Implication	51	13	08	02		27
Proximité	50	07	11	02	03	28

NRP : N'ont pas répondu

Source : Données de l'enquête

La perception des institutions selon les qualificatifs corrobore la perception globale. En effet, la majorité des entreprises qualifie de faible ou plutôt faible le rôle des institutions. Celles qui donnent une appréciation positive indiquent disposer des relations nécessaires pour résoudre les problèmes qui se posent. Relevons que le quart des entreprises a évité de répondre compte tenu de la sensibilité de la question. Plus, des entreprises ont carrément refusé de répondre au questionnaire dans sa totalité et ce en rapport avec les questions posées sur les institutions. Ce climat de méfiance donne la mesure du chemin à parcourir pour rétablir la confiance. Celle-ci est indispensable pour passer à des modes de coordination qui supposent une solidarité entre les acteurs.

La fragilité⁵¹ des institutions, notamment administratives, montre que les dispositions prises restent inopérantes. La réalité est que les entreprises sont tenues de faire avec ; trois possibilités s'offrent à elles et leur utilisation dépend du profil de l'entrepreneur, de son histoire :

⁵¹Dans le sens où les institutions ont pour finalité de donner des garanties. Leur privatisation de fait abouti à leur instrumentalisation ce qui fausse les conditions de la concurrence.

- rechercher des protections qui permettent de surmonter les obstacles mais qui ont leur contrepartie. Celles-ci ont une fonction de dissuasion et elles peuvent, également permettre de contourner le cadre réglementaire ;
- gérer au coup par coup et actionner des relations, généralement localisées dans le territoire d'implantation de l'entreprise, en fonction des contraintes rencontrées ;
- ne pas rentrer dans cette logique de l'intervention et, par conséquent, perdre du temps et s'exposer. Cela revient, ainsi que l'indiquait un entrepreneur, à accepter une croissance plus modérée et s'exposer à des représailles qui peuvent remettre en cause l'existence de l'entreprise.

2 - DES EVOLUTIONS NECESSAIRES.

Les développements précédents ont montré que le fonctionnement des institutions constitue un obstacle au développement des entreprises alors qu'il est censé le faciliter. Il est intéressant d'aller plus loin que le constat et d'appréhender dans quelle mesure il est possible d'améliorer la situation⁵². Un cheminement est nécessaire pour dépasser la situation présente et faciliter les dynamiques territoriales. C'est ce cheminement qu'il nous paraît nécessaire d'explicitier. Cette construction dans le temps ne se décrète pas, elle appelle à une méthodologie de l'action et à la mise en œuvre de politiques à même de la favoriser.

2.1. Normalisation des conditions d'accueil.

La première préoccupation d'une entreprise est de trouver des conditions favorables pour entrer dans un espace économique donné la seconde concerne la fonctionnalité des infrastructures pour qu'elle puisse produire dans des conditions normales.

⁵² Il ne s'agit pas de conseiller, mais plutôt d'identifier des repères

2.1.1. Foncier : un accès difficile

L'accès au foncier est difficile ainsi que le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 6. **Accessibilité au foncier industriel**

Est accessible	N'est pas accessible	N'ont pas répondu	Total
16	72	13	101

Source : Données de l'enquête

Les difficultés rencontrées par les investisseurs potentiels ont conduit les pouvoirs publics à prendre de nouvelles dispositions relatives au foncier industriel. En effet, l'octroi de terrains situés dans les zones industrielles et les zones d'activité s'effectuait sans prendre en considération les intentions d'investissements déposées au niveau du CALPI⁵³. C'était une situation préjudiciable aux investisseurs mais également à la région. En effet, les terrains acquis alimentaient le marché du foncier industriel, dont les prix étaient éloignés significativement des prix de vente pratiqués par les organismes publics. Cette situation se répercutait sur le climat des affaires et favorisait le statu quo.

La nouvelle approche concerne tout d'abord les modalités de récupération «des actifs résiduels des entreprises publiques autonomes et non autonomes dissoutes et des actifs excédentaires des entreprises publiques économiques et des actifs disponibles au niveau des zones industrielles»⁵⁴ pour augmenter les réserves disponibles. Ensuite elle s'est concrétisée par la redéfinition des «modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement»⁵⁵ sur la base d'un cahier des charges⁵⁶, par la vente aux «enchères publiques ouvertes ou restreintes ou de gré à gré au profit d'entreprises et établissements

⁵³ Comité d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements

⁵⁴ Décret exécutif n°07-122 du 23 avril 2007

⁵⁵ Ordonnance n° 08-04 du 1er septembre 2008, la concession intervient pour une durée minimale de trente-trois (33) ans renouvelable et maximale de quatre-vingt-dix-neuf (99) ans

⁵⁶ Il faut que le postulant soit un porteur de projets et qu'il prenne des engagements quant à la réalisation de l'investissement.

publics ou de personnes physiques ou morales de droit privé »⁵⁷. Enfin elle s'est traduite par la création de l'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière ANIREF⁵⁸ qui assure, pour le compte de l'Etat, « une mission de gestion et de promotion de son portefeuille foncier et immobilier aux fins de sa valorisation au titre de la promotion de l'investissement »⁵⁹.

Il est encore trop tôt pour juger de l'efficacité de ces mesures. La logique marchande, dans l'attribution des assiettes foncières, reste présente mais avec des aménagements pour assurer plus de transparence et faciliter l'information des porteurs de projets. L'inconvénient essentiel est que le plus offrant n'est pas nécessairement le plus intéressant en termes d'impact économique. Rien ne dit également que les verrous envisagés seront effectifs, c'est précisément l'ale problème essentiel qui se pose, traduire dans les faits les dispositifs de contrôle et assurer qu'ils opéreront. Le rôle minoré des acteurs locaux est une tendance qui s'amplifie en contradiction, d'ailleurs, avec les déclarations de principe. La règle voudrait que celui qui reçoit, gère les dossiers, ait les attributions de gérer ce patrimoine avec une structure de surveillance pour éviter une dérive importante, étant entendu qu'il est illusoire d'atteindre un contrôle total.

L'importance croissante des activités industrielles localisées dans le tissu urbain devient préoccupante, compte tenu de l'importance des nuisances de différentes natures qu'elle entraîne. Elle résulte, d'une part de la croissance urbaine qui a repoussé les limites de la ville et, d'autre part du comportement des entrepreneurs, qui préfèrent les facilités relatives au raccordement aux différents réseaux et les facilités que cela permet avec la clientèle. Or, il n'y a pas, en dehors des déclarations d'intention, une prise en charge effective de ces dossiers. Plus, de nouvelles activités, faute de terrain, mais aussi compte tenu de l'état des zones industrielles et des zones d'activités, se créent dans le tissu urbain en bénéficiant de complicités qui leur permet d'activer. Il ne s'agit pas de pénaliser cet effort

⁵⁷ Op.cit. Art. 3 Indiquons que le gré à gré concerne les investissements jugés structurants et autorisé par le Conseil des Ministres sur proposition du Conseil National de l'Investissements

⁵⁸ Décret exécutif n°07-119 du 23 avril 2007

⁵⁹ Op. cit. Art. 4

d'investissement créateur d'emplois mais sa canalisation constitue un enjeu. Le cadre mis en place dans le foncier n'apporte pas de réponse à ce type de situation, des mesures spécifiques sont nécessaires dans le cadre des actions de restructuration urbaine.

2.1.2. Les conditions de gestion des zones industrielles et des zones d'activité

Les difficultés des zones d'activités et des zones industrielles, que nous avons visitées dans le cadre du travail d'enquête, se caractérisent par des contraintes qui sont observables de visu. C'est pourquoi il n'est pas surprenant qu'interrogées sur la gestion de ces zones les entreprises donnent un jugement négatif. Ainsi, soixante cinq (65) entreprises indiquent leur insatisfaction relative à la gestion des zones industrielles. Il y a lieu de préciser que sur les vingt neuf (29) entreprises n'ayant pas répondu à la question, seize (16) ne sont pas concernées puisqu'elles sont implantées en dehors des zones industrielles. Interrogées⁶⁰ sur les principales priorités pour améliorer la situation, vingt huit (28) entreprises indiquent les actions d'aménagement concernant les différentes infrastructures⁶¹, quatorze (14) mettent l'accent sur la sécurisation des zones, douze (12) demandent un changement du mode de gestion et enfin, huit (08) se préoccupent du transport.

Actuellement, ce sont des sociétés de gestion⁶² mises en place par l'Etat qui prennent en charge ces zones. Elles ne bénéficient pas de ressources propres ou de subventions de la part de l'Etat ou des collectivités locales et doivent collecter, auprès des entreprises de la zone, des contributions pour assurer les prestations nécessaires. La réglementation⁶³ prévoit que ces quotes-parts sont calculées sur la base de la surface occupée, du degré de sollicitation du réseau et enfin des résultats de l'entreprise (chiffre d'affaires, bénéfice). Dans la pratique seule la surface occupée est prise en considération (12DA/m² ; 1 euro étant égal à 100 DA les autres paramètres étant difficilement

⁶⁰ Question ouverte

⁶¹ Pourtant les zones industrielles de Hassi Ameur en 2004 et de la Sénia en 2005 ont bénéficié des actions d'aménagement initiées dans le cadre du programme national de réhabilitation des zones industrielles et zones d'activités, financé par le programme de soutien à la croissance.

⁶² Société de Gestion des Zones Industrielles (SGZI par la suite)

⁶³ Information fournie par le PDG de la SGZI

calculables. Le problème se complique lorsqu'on sait qu'un certain nombre de terrains ne sont pas en activité, ce qui réduit d'autant les ressources.

Si les entreprises alimentent cette société sur le plan des ressources, elles n'ont aucun contrôle sur son activité. D'ailleurs, il n'y a pas d'organe de concertation regroupant les entreprises et la SGZI. Dans ces conditions, les entreprises hésitent, pour ne pas dire refusent de cotiser, compte tenu du manque de confiance. Trois problèmes se posent :

- ne faut-il pas d'abord normaliser les infrastructures de ces zones et, sur cette base, faire cotiser les entreprises ;
- peut-on considérer que la SGZI doit avoir un caractère strictement commercial ? Est-ce compatible avec une problématique de dynamique territoriale ?
- est-il normal que les collectivités locales soient en dehors de ces préoccupations et ne s'inquiètent pas des conditions dans lesquelles se gère ce type de structure ?

Les conditions dans lesquelles sont gérées les zones industrielles et les zones d'activités explicitent le déficit en termes de confiance, déficit qui favorise des logiques individuelles au détriment de l'action collective. L'adhésion des acteurs suppose des formes d'organisation, une démarche explicite ayant pour vocation de faciliter le dépassement de ce qui peut diviser vers ce qui peut réunir.

2.2. Une dynamique territoriale à impulser

Interrogées sur le schéma national d'aménagement du territoire et en particulier sur l'objectif de faire de la région nord-ouest un pôle de compétitivité, trente entreprises indiquent ne pas être informées, alors que quarante-deux n'ont pas répondu. Les attentes des entreprises concernent essentiellement l'amélioration des infrastructures et la réduction des contraintes administratives. Les questions relatives à la mise en place de réseaux, l'apport des collectivités locales, les relations avec l'université ne sont pas posées. Elles ne demandent pas à être impliquées dans des structures regroupant les différents acteurs concernés par le développement territorial, qu'ils soient publics ou privés. En fait, elles sont habituées à se « débrouiller » et ne perçoivent pas ce que peut leur apporter une politique territoriale, dans un contexte où elles ne trouvent pas de réponses à des questions basiques en relation avec les conditions de leur activité. Il est

symptomatique que la quasi-totalité des répondants révèlent une méconnaissance des dispositifs de cette démarche, qui pourtant a le mérite de proposer une approche intégrée et constitue un point de départ pour canaliser la réflexion. Il est intéressant de présenter les grandes lignes de cette approche, en particulier le volet relatif aux pôles de compétitivité ainsi que les choix impliquant la wilaya d'Oran objet de notre enquête.

2.2.1 Les caractéristiques principales de la démarche

La réflexion autour de la définition d'un schéma national du territoire (SNAT) horizon 2025, traduit la prise de conscience de l'importance d'une politique prenant en compte les objectifs globaux et les particularités locales. Elle se caractérise par une approche globale qui repose sur quatre lignes directrices : durabilité des ressources, rééquilibrage du territoire, équité sociale et territoriale et enfin attractivité et compétitivité des territoires. Le SNAT⁶⁴ se compose de dix neuf «schémas directeurs des grandes infrastructures et services collectifs d'intérêt », de neuf «schémas d'aménagement régionaux du territoire » dont la région Nord- Ouest⁶⁵ et de quatre «schémas d'aménagement des aires métropolitaines SDAAM » «pour faire des quatre grandes villes du pays Alger, Oran, Annaba et Constantine des vecteurs de compétitivité un environnement d'affaires et des générateurs de croissance (MATE 2008, p.08 et 09). Concernant la démarche retenue sur le plan industriel, trois orientations sont affirmées⁶⁶ :

- le choix de développer des pôles de compétitivité à partir de trois repères :
 - la localisation des activités de recherche notamment dans les centres nationaux de recherche des universités du pays,

⁶⁴ Le SNAT 2025 a été examiné dans six Conseils du Gouvernement en 2007. L'année 2008 a été celle de la finalisation des programmes sectoriels et des schémas d'aménagement régionaux. Il est en cours de mise en œuvre puisqu'il doit se traduire par le lancement d'un plan quinquennal sur la période 2009-2013

⁶⁵ Composée des wilayas suivantes : Oran, Tlemcen, Sidi Bel Abbès, Aïn Temouchent, Mostaganem, Mascara, Relizane.

⁶⁶ Les informations utilisées proviennent de la synthèse du SNAT et de deux documents présentant la démarche retenue pour les pôles de compétitivité et d'excellence.

- les grandes entreprises dites «de portage », essentiellement du secteur public comme la SONATRACH (hydrocarbures, pétrochimie, la SONEGAS (électricité et gaz.
- les PME/PMI actives avec l'identification de quatre vingt neuf entreprises,
- la nécessité d'une structure de gouvernance impliquant les différents acteurs;
- les actions clés qu'il est prévu d'engager pour redynamiser et impulser. Elles concernent le renforcement des relations recherche-entreprises, avec un soutien ciblé pour les projets dans le cadre des programmes nationaux de recherche, l'affinement des dispositifs incitatifs, la transformation de l'ANVREDET en une Agence Nationale de l'Innovation.

Les orientations préconisées pour les pôles de compétitivité restent, dans les conditions actuelles, au niveau des intentions et sous-estiment trois dimensions. D'abord les réseaux ne sont pas à développer mais à initier ; de plus il n'existe pas de dispositifs institutionnels⁶⁷ favorisant leur constitution, compte tenu de l'histoire économique, sociale et politique du pays. Ensuite les institutions ne sont pas familiarisées aux rôles de facilitation, d'impulsion et de coordination. La volonté de mettre en place des structures de gouvernance, pour animer les pôles de compétitivité et d'excellence, ne prend pas en compte les préalables nécessaires pour assurer leur efficacité et éviter qu'elles ne deviennent des structures tampon. Enfin la décentralisation, comme politique et comme méthodologie n'est pas explicitée et n'a pas de traduction institutionnelle.

2.2.2. Les choix impliquant la wilaya d'Oran

Il indique des choix relatifs à la pré-identification de six pôles de compétitivité en particulier celui localisé dans la région nord-ouest et

⁶⁷ Perrat montre bien que l'évolution des pôles de compétitivité dépend non seulement des stratégies des firmes, des compétences technologiques qu'il est possible de mobiliser mais également des compétences institutionnelles pour éviter ce qu'il désigne par la pré-identification des ressources et favoriser la co-valorisation des ressources (Perrat J, 2008)

regroupant les wilayas d'Oran, Mostaganem, Sidi Bel Abbès, Tlemcen. En effet, sont considérés comme prioritaires :

- la chimie organique en relation avec le pôle industriel d'Arzew et compte tenu du lancement en cours du centre de recherche et d'éveloppement de l'activité aval (SONATRACH) ;
- les télécommunications compte tenu de la présence de l'Institut des Télécommunications d'Oran, de l'Université des Sciences et de la Technologie d'Oran (USTO. de laboratoires de recherche en télécommunications dans les universités de Tlemcen et de Sidi Bel Abbès, du complexe téléphonique de Tlemcen ;
- les technologies spatiales compte tenu de la présence du Centre National des Technologies Spatiales (CNTS) à Arzew, de Laboratoires de traitement du signal, systèmes experts et systèmes intelligents à l'Université des Sciences et de la Technologie d'Oran (USTO. de Laboratoires d'informatique et de systèmes intelligents à l'Université de Sidi Bel Abbès.

Ces choix sont discutables car le tissu économique régional, en dehors de la chimie organique, ne cadre pas avec ces priorités. D'autres secteurs, en particulier pour la wilaya d'Oran, comme la plasturgie, l'agroalimentaire méritaient, compte tenu de leur importance, d'être pris en considération. L'existence de structures de recherche, même relativement significatives en nombre, ne suffit pas pour justifier de l'importance d'un secteur. Elle indique simplement qu'il est, ou qu'il est susceptible de devenir un pôle d'excellence scientifique. Un croisement plus fin, prenant en compte les préoccupations des entreprises, est nécessaire pour permettre d'identifier les axes sur lesquels pourraient s'enclencher des coopérations.

2.3. Améliorer la qualité des institutions.

L'attente des entreprises est importante puisqu'elles sont 81,19 % à souhaiter une amélioration de la qualité des institutions. Nous n'en sommes pas encore « à une redéfinition des territoires de l'action publique » (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2004). Nous n'en sommes pas encore au passage d'une logique substantielle à une logique procédurale, caractérisée par une «prégnance croissante du couple contrat- projet » (Gilly, Perrat, 2002 car la région n'existe pas en tant que telle et les dispositifs institutionnels, en relation avec une préoccupation de décentralisation, n'existent pas. D'ailleurs les

entreprises ne mettent pas directement en cause le modèle centralisateur, même si elles en relèvent les excès. Elles mettent plutôt l'accent sur son blocage, parce que le pouvoir central n'a pas la maîtrise nécessaire sur les différentes institutions publiques chargées de mettre en œuvre sa politique. D'évidence, dans les conditions actuelles il n'est pas en mesure de l'avoir. Ce n'est pas par la multiplication des exigences et des contrôles que l'on arrivera à une solution. Ces dispositions ne font que compliquer la situation et ne se traduisent pas par une efficacité accrue. Au contraire, la simplification des procédures, la nécessaire traçabilité dans les différentes étapes offrent plus de garanties.

La décentralisation constitue une évolution nécessaire car elle rend possible des actions de proximité que l'Etat central ne peut conduire. Celle-ci concerne en particulier le rôle que les institutions doivent jouer dans les actions de dynamisation du tissu économique local. Il ne s'agit pas de transférer aux collectivités locales l'ensemble des prérogatives en relation avec le développement local car, dans les conditions actuelles de leur fonctionnement, de leurs capacités organisationnelles elles ne le pourraient pas. Une évolution par palier est envisageable et est indissociable d'un pluralisme effectif, garant de la crédibilité du pouvoir local. Des actions sont nécessaires pour faire évoluer les structures, assurer la formation des personnels. Cet élargissement des compétences des collectivités locales doit s'accompagner également d'une réforme des finances locales, pour assurer le niveau de ressources approprié à la réalisation de leurs missions. Le retard mis à s'engager dans cette perspective résulte, comme le montre Belmihoub (2007), de « compromis » entre les différents centres de décisions centraux : les fonctionnaires comme les élus locaux dans leur grande majorité s'accommodent de ce système qui dilue les responsabilités directes mais qui permet, par dessus tout, de contrôler des espaces de pouvoirs discrétionnaires permettant de « gérer des rentes et des privilèges ».

Le problème n'est pas, dans les conditions actuelles, de co-construire le territoire mais réside dans les pré-requis pour entrer dans cette perspective. Il n'y a pas de gouvernance territoriale mais des points de fixation susceptibles d'en assurer l'émergence pour peu que des enchaînements interviennent. Cette émergence ne dépend pas simplement de la volonté des pouvoirs publics d'accepter formellement, ce qui n'est pas encore explicite, une redéfinition, une

recomposition des conditions d'exercice du pouvoir, mais également de la capacité des acteurs locaux, à dépasser ce qui peut les diviser pour s'impliquer dans des organes de concertation et d'action qui sont à spécifier. L'émergence d'acteurs (entreprises, associations, comme parties prenantes de l'action publique, est une possibilité pour favoriser le fonctionnement des institutions et contenir les pratiques bureaucratiques. Dans ce cadre, il est approprié de s'appuyer sur des structures impliquant acteurs publics et privés, non pour en faire des tutelles parallèles, mais des espaces de concertation et d'intermédiation.

CONCLUSION

Même si on peut considérer que les entreprises ont eu tendance à forcer le trait, il n'en demeure pas moins qu'il y a un problème réel de défaillance des institutions. Les institutions ne sont pas à côté de la société mais dans la société. Elles sont les lieux où se nouent des ententes, où sont exploitées les positions. Toute tentative pour améliorer le fonctionnement, l'efficacité, ne se résume pas à un simple problème d'organisation, de management mais interpelle les équilibres en place. Dans les conditions actuelles :

- les dispositifs réglementaires ne facilitent pas l'activité des entreprises par les complications qu'ils introduisent et les pertes de temps que cela entraîne ;
- les administrations chargées de diligenter les dossiers obéissent à des logiques bureaucratiques qui traduisent une privatisation de ces institutions censées mettre en œuvre les politiques publiques ;
- la dimension territoriale n'est pas explicitement appréhendée et des conflits de prérogatives opposent les administrations déconcentrées et les collectivités locales. On ne retrouve pas de formes d'organisation impliquant les différents acteurs et en mesure d'impacter sur le développement du territoire.

Les institutions ne sont pas familiarisées aux rôles de facilitation, d'impulsion et de coordination, elles doivent en faire l'apprentissage et en développer la culture. L'exigence de gouvernance territoriale suppose la compréhension qu'une logique d'avantages construits repose sur l'aptitude à initier, développer les réseaux d'information, de formation et d'innovation. Dans un pays émergent, ces réseaux ne

peuvent se développer simplement par le libre jeu du marché. Il convient de formuler une politique globale, des politiques sectorielles et une politique territoriale à même de le permettre. Les dispositions contenues dans la politique d'aménagement qui se met en place sont un premier cadrage ; un affinement est nécessaire, notamment sur les questions de compétitivité des territoires, pour identifier les compétences disponibles, les partenariats potentiels. Elles n'apportent pas de réponses pour ce qui concerne l'évolution des formes d'organisation, elles se contentent d'affirmer le « partage des responsabilités entre les différents acteurs institutionnels, privés et associatifs à tous les niveaux » (MATE, 2008 p.27).

Références

- Belmihoub MC, 2007..** «Les rigidités institutionnelles face aux transformations économiques en Algérie : Un problème de gouvernance », *Communication présentée au Special Workshop on public administrations in arab-mediterranean countries, Madrid, 10p.*
- Byrd WC, 2003.** «Algérie- Contre-performances économiques et fragilité institutionnelle », *Confluences méditerranée*, n°45
- CNES, 2002.** «Pour une politique de développement de la PME en Algérie », 71 p.
- DJOUFELKIT H, 2008.** «Rente, développement du secteur productif et croissance en Algérie », *Document de travail n°64, AFD*, 25 p.
- Gilly JP & Perrat J, 2002.** «Développement local et coopération décentralisée - Entre gouvernance locale et régulation globale », *Communication présentée au colloque Economie Méditerranée Monde Arabe, Sousse, 18 p.*
- Gilly JP & Torre A (dir.) 2000.** *Dynamique de proximité*, l'Harmattan, Paris.
- Khelloufi R, 2005.** «Réflexions sur la décentralisation à travers l'avant-projet du code de wilaya », *IDARA*, n°30
- Leloup F, Moyart L et Pecqueur B, 2004.** «La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale », *Communication présentée aux 4èmes journées de la proximité – Proximité réseaux et coordination*, 15 p.
- MAEP, 2007.** *Rapport d'évaluation de la République Algérienne Démocratique et Populaire*, 461 p.

MATE, 2008. *La mise en œuvre du schéma national d'aménagement du territoire (SNAT) 2025*, Document de synthèse, 28 p.

MATE, non daté *Aménagement du territoire et pôles de compétitivité et d'excellence.*

MATE, 2005. *Schéma d'aménagement et de développement durable de la région Nord-Ouest à l'horizon 2025. Note de présentation*, 46 p.

North DC, 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Mass, Cambridge University Press, 152 p.

Perrat J, 2008. « Politiques d'innovation, insertion dans la globalisation et développement local - Enseignements des pôles de compétitivité en France et au Maghreb », *Communication présentée dans le cadre du Programme « Dynamiques d'agglomération des activités productives et gouvernance territoriale (DAAGT) »*, Tunis, 15 p.

Sadoudi M. 2007. « Développement local et décentralisation en Algérie », *Communication présentée au Congrès conjoint de l'ERSA et de l'ASRDLF, Paris*, 15 p.

Si Abdelhadi A, 2007. *Evaluation critique du cadre législatif et institutionnel de la PME-PMI en Algérie*, Document de travail, USTO, 33 p.

Toubache A et Kourbali B, 2008. « L'ancrage territorial des entreprises dans la région d'Oran », *Communication présentée dans le cadre du Programme « Dynamiques d'agglomération des activités productives et gouvernance territoriale (DAAGT) »*, Fès, 17 p.