

**ACTIVITES ECONOMIQUES  
MARGINALES ET ESPACES  
SOCIAUX EN TRANSITION  
EN ALGERIE.**

Regard sur une activité commerciale informelle « la revente de cigarettes ».

**N. KOUADRIA\*,  
A. ZEGHICHE\*\***

\* Départ. des Sciences Economiques  
\*\* Départ. d'Aménagement -  
Université Badji Mokhtar de Annaba,  
Algérie

reçu le 28/04/01; accepté le 11/12/02

**Résumé**

L'approche des espaces marginaux s'est exprimée pendant longtemps en termes géographiques, prenant comme critères les rapports au centre, considéré comme lieu privilégié de production et de diffusion du bien-être économique et social. Il existe cependant d'autres formes de marginalité exprimées par le statut de ceux qui s'y impliquent ; ce sont les espaces économiques marginaux, ou ces que les économistes appellent le secteur informel. L'étude de cas présentée dans ce papier démontre qu'en Algérie, malgré son statut de marginalité, le secteur d'activité économique informel contribue à la prise en charge et à la résolution d'une bonne part des problèmes de chômage, de revenus; et fait donc preuve d'un degré d'adaptation aux différentes crises, nécessitant donc une réflexion approfondie quant à sa prise en charge dans un cadre souple et approprié. Cet article tente de porter un éclairage sur une activité commerciale informelle, celle de la revente de cigarettes.

**Mots clés :** Algérie, activités économiques marginales, secteur informel, espaces sociaux, transition, malhonnêteté, asymétrie d'informations, flexibilité, rentabilité, durabilité, dynamique de l'espace.

**Abstract**

*The approach of marginal spaces was expressed for a long time in geographical terms, based on the criteria of the relationships to the centre which is considered a privileged place of production and diffusion of the economic and social welfare. However, there exists other forms of marginalities expressed by the*

*status of those who are involved, they are the marginal economic areas, or what the economists call the informal sector. The case study presented in this paper shows that in Algeria, despite its status of marginality, the informal economic sector contributes to the reducing and resolving of a great deal of unemployment and incomes problems; and thus shows a degree of adaptation to different crisis, requiring hence a deep reflection as to replace it within a flexible and adapted framework. This paper seeks to throw light on an informal commercial activity, that of the cigarettes resale.*

**Key words:** *Algeria, marginal economic activities, informal sector, social spaces, transition, dishonesty, asymmetry of information, flexibility, profitability, durability, spatial dynamics.*

## Introduction

L'approche des espaces marginaux s'est exprimée pendant longtemps en termes géographiques, prenant comme critères les rapports au centre, considéré comme lieu privilégié de production et de diffusion du bien-être économique et social. Il existe cependant d'autres formes de marginalités exprimées par le statut de ceux qui s'y impliquent, ce sont les espaces économiques marginaux, ou ce que les économistes appellent le secteur informel.

L'espace géographique en lui-même n'a jamais été révélateur exclusif des formes de marginalité dans son ensemble, mais serait plutôt le support sinon l'expression d'un ensemble de situations tantôt cohérentes tantôt atypiques des modèles référentiels. Dans le même sens, la ville en elle-même ne constitue jamais une réalité géographique totale. En effet, la ville qui peut se définir comme étant un organisme complexe, un espace multifonctionnel, un assemblage de fonctions, reste difficile à saisir dans sa globalité comme dans ses nuances car sa structure, son organisation, son fonctionnement et sa dynamique sont inséparables d'un environnement et d'un état de développement. Laborde (1989, p.3-4) considère la ville comme une forme d'occupation de l'espace naturel, la projection sociale d'un type de société sur un espace donné et la synthèse d'actions conjuguées, parallèles ou divergentes, d'habitants, d'administrateurs, d'architectes, d'idéologues et de constructeurs.

Par extension, dans les villes des pays en développement, le secteur tertiaire recouvre des réalités et des branches d'activité très diverses. C'est pourquoi, de nombreux auteurs (Santos, 1975; Bernard, 1980; Hugon, 1980; Perouse, 1993, p.53) insistent sur le caractère disparate de ce secteur tertiaire et la nécessité d'opérer une distinction entre un secteur moderne (évolué) et un secteur primitif (parasitaire ou informel). Sous l'expression du secteur informel est incluse une multitude de micro-activités non déclarées dites 'parallèles' (Revue Tiers Monde, 1980), difficiles à saisir statistiquement et dont les recettes seraient destinées le plus souvent à la consommation domestique. Tantôt très visibles (petites ventes et reventes au détail, menus services se déroulant sur les trottoirs des grandes artères) tantôt plus

«discrètes» (confection, coiffure), ces activités restent malgré leurs nuisances, tolérées par les autorités, qui sont conscientes qu'à défaut de pourvoir des emplois formels, stables, l'existence de ce secteur informel est un exutoire indispensable au sous-emploi et chômage difficilement compressibles du fait de la croissance démographique exceptionnelle des villes.

Dès lors, toute analyse spatiale viserait, entre autres, à déceler les différentes situations économiques, sociales et politiques inter-agissantes sur ces mêmes espaces et mesurer leurs conséquences comme réponses d'adaptation. S'inscrivant dans ce cadre global, le présent article tente de montrer à travers l'étude d'un exemple «échantillon indicatif», combien un espace central au sens géographique -le centre-ville- peut être le siège de conflits dès qu'il s'agit d'y introduire des considérations marchandes.

Les espaces économiques marginaux sont, à notre sens, ceux qui s'inscrivent dans ces logiques marchandes sans en valoir le statut. Les critères servant à définir ces statuts sont ceux-la mêmes qui définissent la frontière à ce qui est considéré aujourd'hui comme étant le secteur informel. Ce secteur renferme toutes les activités qui s'exercent en dehors de la sphère légale (et donc échappant aux moyens d'investigations statistiques et par là-même au contrôle du fisc) et qui ont évolué dans des conditions assez particulières qu'il serait intéressant d'analyser, car l'élan qui les véhicule est loin de s'exténuer et semble prendre une nouvelle configuration dans un contexte de mondialisation dominé par le modèle ultra-libéral.

Ainsi, partant d'un certain nombre d'éléments clés de la définition du secteur informel (unités économiques, emplois, revenus, division capital/travail, relation de parenté), nous tenterons d'analyser une activité commerciale informelle relative à la revente de cigarettes, activité dénommée dans le langage populaire local « Touibla doukhane ». L'objectif recherché réside dans l'essai d'appréciation de cette activité sur une triple dimension : conceptuelle, spatiale et sociale.

## I- Cadre théorique et conceptuel

Le secteur informel est multiforme puisqu'il concerne autant le domaine de la production, de la commercialisation, que celui des services. Il touche autant le produit final que l'input (main d'œuvre...)

L'intérêt accordé à ces types d'activités date des années soixante, formulé en particulier dans les travaux de Todaro (1969) portant sur le chômage urbain en Afrique. Dans sa présentation l'auteur considère ces activités comme pourvoyeuses d'emplois urbains permettant d'assurer la subsistance du groupe familial, face à l'incapacité d'offre d'emplois formels. Ces activités sont considérées alors, comme un palliatif conjoncturel donc transitoires devant à terme être absorbées par le développement d'emplois légaux plus stables et plus rémunérateurs.

Cette conception a ensuite évolué dans les années quatre-vingt lorsqu'il s'est avéré que loin de disparaître, ces emplois résiduels se sont développés et renforcés surtout dans les pays en développement. Cette persistance résulterait en

grande partie des crises économiques conjuguées aux multiples défaillances de l'Etat dans la maîtrise de la gestion du cadre légal.

Les Néo-libéraux ont trouvé dans cette situation un terrain propice pour argumenter leurs thèses sur le degré de dynamisme et de flexibilité dont reste doté le secteur informel et qui le rendent apte à faire face aux différentes crises.

Aussi, le statut d'informel dont bénéficient ces activités n'est, pour eux, que la résultante de l'excès de réglementation et des coûts excessifs de sa formalisation.

Le pionnier de cette thèse reste l'économiste Hernando de Sotro (1989) qui reprend la position de la Banque mondiale et en fait l'apologie. Celle-ci considère que la solution aux crises réside dans une promotion de ces activités dites « informelles » par le marché et la déréglementation. L'objectif réside dans l'allègement des procédures de formalisation tout en leur facilitant l'accès aux ressources.

Les Marxistes, par contre, considèrent l'existence de ces activités comme le produit de l'exploitation d'une main-d'œuvre bon marché par le capital périphérique. Ainsi l'informalisation ne serait, pour eux, qu'un processus socio-économique et historique s'intégrant dans la stratégie globale de restructuration du secteur formel lui-même face à la crise.

Néanmoins tout le monde s'accorde à dire que l'approche réaliste serait celle d'une restructuration guidée par la compréhension de l'architecture concrète du secteur informel, considéré comme mécanisme d'adaptation aux crises réagissant aux effets du marché et des politiques publiques.

Pour ce qui relève du marché, l'ajustement résulte de la réaction des individus et des groupes sociaux aux effets de la crise sur leurs revenus engendrant l'émergence d'activités « hors cadre », faciles à mettre en place, car très flexibles et non réglementées.

Pour ce qui relève de l'action publique, il s'agit surtout de la mise en place de mesures de restructuration des activités existantes pour les adapter aux nouvelles exigences du marché (Plans d'Ajustement Structurels, privatisations). Le résultat généré par ces mesures et qui touche généralement la déréglementation et la libéralisation constitue le milieu propice, favorable à l'émergence d'activités d'accompagnement devant pallier aux carences d'un marché en cours de reformulation.

Cependant, pour l'ensemble de ces auteurs, trois caractéristiques doivent être retenues dans la construction d'une définition de ce secteur informel:

- sa connexion à l'économie formelle; c'est à dire que les activités informelles fonctionnent dans un environnement régulé par l'Etat et l'économie formelle;
- les attributs des personnes y travaillant, définies par un faible niveau d'éducation, sous rémunérées, et travaillant dans de mauvaises conditions;
- l'attitude des gouvernements qui tolèrent et quelquefois encouragent ces activités, vu qu'elles absorbent certains conflits sociaux et atténuent le volume du chômage.

Ainsi, cette économie informelle ne peut être définie que par rapport à l'économie formelle, c'est à dire par rapport à l'économie du modèle capitaliste.

C'est donc un réseau d'activités constitué par des agents économiques effectuant des opérations commerciales dans le but de maximiser leurs gains, sans être inscrits au registre de commerce, sans tenir une comptabilité normalisée, enfin et surtout sans s'acquitter des droits et taxes légaux.

En tenant compte de ces éléments, on peut considérer que le secteur informel, c'est l'ensemble des activités économiques qui se réalisent en marge de la législation pénale, sociale, et fiscale et qui échappent à toute comptabilité formelle, donc à toute régulation et / ou contrôle de l'Etat.

Pourtant d'autres définitions ont été avancées mais sans pour autant arriver à faire l'unanimité chez les auteurs. On peut citer Hugon (1993) qui considère qu'une définition du secteur informel ne peut être complète que sous une double approche :

- une approche statistique certes, quantifiante reposant sur des critères de non-enregistrement (comptabilité, fiscalité,).
- mais aussi une approche fonctionnelle, reposant sur des critères d'organisation, échelle de production, niveau de salariat, volume du capital avancé, etc....

D'autres auteurs, comme Morrison et Mead (1997) reviennent sur ces critères sur la base d'enquêtes portant sur plusieurs pays, en introduisant une dimension nouvelle dans cette définition et qui est relative à la diversité géographique, l'élargissant ainsi aux spécificités propres de chaque continent et voire même de chaque pays.

La définition que nous retiendrons pour les besoins de cet article est celle donnée par le Bureau International du Travail (BIT) dans sa résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel et qui se présente ainsi:

« Le secteur informel est constitué des unités économiques produisant des biens et services en vue de créer principalement des emplois et des revenus, travaillant à petites échelles, avec un faible niveau d'organisation et une faible division entre travail et capital, des relations de travail recouvrant étroitement les relations de parenté, personnelles, sociales, des relations souvent occasionnelles, plutôt que permanentes, contractuelles et garanties. Ce sont des entreprises individuelles dont les actifs, les dépenses, et les engagements sont difficilement dissociables de ceux du ménage de leur propriétaire. Pour autant, ces entreprises ne visent pas forcément à se soustraire aux obligations légales, et sont distinctes de l'économie dite souterraine » (BIT, 1993, p.17).

A partir d'un certain nombre d'éléments clés de cette définition ( unités économiques, emplois, revenus, division capital/travail, relation de parenté ), nous proposons l'analyse d'une activité commerciale appartenant à ce secteur informel et relative à la revente de cigarettes, une activité très présente à travers le territoire national et surtout dans les grands centres urbains.

L'analyse de cette activité commerciale informelle sera entreprise sur un triple plan :

- sur le plan conceptuel d'abord pour vérifier les hypothèses du modèle d'Akerlof (1970) en référence au secteur informel, et son degré de validité dans le cas étudié ici;

- sur le plan spatial en vue de voir à quel niveau ces activités contribuent-elles à dynamiser l'espace central par leur logique d'occupation de leurs propres espaces;

- sur le plan social afin d'expliciter les mécanismes d'adaptation et de réaction des populations marginales face aux problèmes du chômage, du pouvoir d'achat, voire de survie.

L'étude de cette activité commerciale informelle a nécessité la collecte et le traitement de données issues de trois sources d'information :

- des enquêtes directes réalisées par un groupe d'étudiants auprès de 187 étals de revente de cigarettes répartis sur différents quartiers de la ville de Annaba, ville portuaire et capitale régionale, située à l'extrême Nord-Est Algérien. Ces enquêtes ont été élaborées sur la base d'un questionnaire structuré autour de quatorze (14) questions, permettant l'obtention de 14 distributions statistiques dont neuf (09) d'ordre qualitatif, et cinq (05) à variables numériques;
- l'exploitation de fichiers administratifs (registre de commerce, Société Nationale des Tabacs et Allumettes (S.N.T.A) permettant de compléter et de croiser certains résultats;
- des interviews directes et investigations auprès de dix (10) buralistes de tabac, permettant de mieux saisir la réalité de cette sphère d'activité en remontant la filière dans sa globalité .

## II- Approche structurelle de l'activité

En Algérie, la production et la commercialisation des cigarettes demeure sous le monopole exclusif de l'Etat, par le biais de la Société Nationale des Tabacs et Allumettes (S.N.T.A). Les usines de production autant que les antennes de distribution sont réparties à travers l'ensemble du territoire national avec une prépondérance pour les succursales commerciales qui sont implantées dans chaque chef-lieu de wilaya (préfecture). C'est à dire que l'origine de tous les produits vendus sur le territoire national reviendrait à cette entreprise-monopole en dehors de quelques produits de marques étrangères (en faibles quantités), circulant par la grâce de certaines pratiques prohibées.

Le schéma formel de la commercialisation des cigarettes en Algérie repose ainsi sur deux strates (celles des succursales commerciales et celle des buralistes) qui correspondent aux deux seules sources d'approvisionnement de l'ensemble du marché national avec tout ce qu'il comporte comme segments et réseaux infra-formels et infra-informels.

La strate des succursales commerciales correspond aux agences structurant les territoires de wilaya (préfecture), tandis que la strate des buralistes composée de quatre types d'activités, à savoir les kiosques à tabacs, les librairies, les épiceries et les différentes coopératives d'organismes publics.

Comme tout produit soumis à la gestion de monopole, l'offre est conditionnée par un système de quotas hebdomadaires générant un rationnement auquel l'ensemble des buralistes (les représentants de la strate formelle de second

ordre) restent soumis. C'est à partir de ce niveau qu'émergent les statuts et les fonctions de l'informel, et là où les comportements d'agents économiques formels et informels soumis aux règles classiques du marché, avec tout ce qu'elles comportent comme fluctuations liées à l'offre de ces produits «monopoles» se croisent et maximisent leurs profits par le jeu instantané de l'information détenue sur ce marché et le réseau de fournisseurs et de clients accessibles.

De l'enquête sur terrain se dégagent les éléments de conclusion suivants :

- Toute la dynamique de fonctionnement de ce marché de cigarettes est structurée autour de onze (11) produits;
- Sur la base de la pratique des prix à différents stades de transaction, il a été possible d'apprécier l'importance et le volume des marges pratiquées par les différents intervenants sur ce marché;
- Etant donné les marges de bénéfices pratiquées pour l'ensemble des acteurs, on peut déduire la viabilité certaine de cette activité. Ce résultat vient renforcer ceux obtenus par Charmes (1990) lors de ces travaux sur plusieurs pays en développement, montrant que les revenus des petits entrepreneurs du secteur informel peuvent être largement supérieurs aux salaires des employés du secteur moderne. L'auteur signale que certains peuvent même gagner plus que s'ils exerçaient une activité en rapport avec leur formation.

D'une part, les performances réalisées par le système de quotas privilégient les acteurs formels de second ordre (les buralistes) en les plaçant dans une position monopolistique «cyclique» et leur garantissant ainsi l'écoulement sans difficultés de leurs produits à des tarifs prohibitifs. Le coefficient de marge moyen par unité, pratiqué au niveau de la sphère formelle est de 5,60 Dinars Algériens (DA) contre 3,38 Dinars Algériens d'autorisé, soit un différentiel net par unité de 2,22 Dinars Algériens, correspondant à un gain additionnel de 65% par rapport aux normes prescrites.

D'autre part, le secteur informel, «dernier maillon» correspondant aux étals, pratique les taux de marges les plus importants car il se situe en relation directe avec le consommateur final, stade de transactions en général sans négociations. Ce taux avoisine en moyenne les 10 Dinars Algériens par unité vendue.

Ainsi, sur les 11 catégories de produits, objet de l'enquête, la pratique des marges de bénéfice y est différenciée et se mesure à chaque étape de transactions. La moyenne de ces marges calculées aux différents stades de transactions dégage une fourchette aux limites de 2.85 Dinars Algériens à 15.02 Dinars Algériens entre les produits les moins prisés et ceux les plus recherchés. Seuls deux (02) produits de la gamme commercialisée connaissent des marges négatives au stade de la transaction « buralistes-étals ». Cette situation s'explique par le fait qu'il s'agisse de produits dits «à rotation lente» où le coût des immobilisations est estimé plus élevé que les pertes subies sur ces deux produits. Dans l'ensemble, ces activités s'exercent par cycles hebdomadaires correspondant aux fréquences d'approvisionnement programmées par l'entreprise-monopôle, S.N.T.A, et leur comptabilité obéit à la

même mesure temporelle. Le quota-type porte sur un panier de six (06) à sept (07) produits intégrant d'office les deux produits en question.

Reste à déterminer les volumes des transactions de chaque sphère, pour pouvoir apprécier réellement l'importance de chacune d'elles dans cette chaîne activité, opération qui reste difficile dans les conditions actuelles de recherche en Algérie, même si des tentatives ont été élaborées pour ce qui relève des deux premières strates formelles du réseau.

### III- Limites du modèle d'Akerlof dans le cas étudié

Dans la démonstration de son modèle, appliqué aux pays sous-développés, l'auteur pose deux hypothèses qui servent d'armature à ses développements et qui débouchent sur l'extinction et la disparition du marché informel suite aux comportements des acteurs économiques de ce secteur caractérisés par :

- La malhonnêteté de certains vendeurs,
- Les asymétries de l'information.

Il explique son modèle par le fait que le marché informel a une existence limitée dans le temps due à un mode de comportement particulier adopté par un certain nombre d'acteurs qui faussent toutes logiques marchandes. La malhonnêteté d'abord, est ici perçue comme étant à la base d'un comportement négatif que certains agents adopteraient en proposant des produits dont la qualité ne reflète pas les prix payés. Elle est considérée comme le point de départ des mécanismes qui conduisent à l'effondrement du marché informel, comme coûts des dommages subis par les clients. En effet, ces dommages sont subis suite à une tricherie du vendeur vis à vis de l'acheteur quant à la variation de la qualité des produits offerts. Ce processus comportemental aboutit à terme à la disparition des relations honnêtes proprement dites sur ce marché, engendrant celle des vendeurs honnêtes.

Dans l'exemple traité, cette hypothèse ne peut être affirmée étant donné la nature du produit en question (les paquets de cigarettes) qui n'offre aucune possibilité de modifications ou de transformations en raison de la forme de présentation et de la physionomie de ce produit, excluant par voie de conséquence toute tentative de tricheries. Ainsi l'idée de malhonnêteté dans le marché informel de la cigarette ne résiste pas aux conditions d'approvisionnement mises en place qui demeurent seules déterminantes du niveau de qualité des produits offerts.

La deuxième hypothèse du modèle d'Akerlof ayant trait à l'asymétrie d'information entre les acteurs de ce marché (acheteurs et vendeurs) est présentée comme la principale source de sélection aversive qui pourrait conduire à l'effondrement de la demande. Aussi, le risque pour un acheteur d'avoir affaire à un vendeur opportuniste relève des contraintes de l'incertitude de l'environnement dans lequel se réalisent les transactions; et ce risque croît avec l'absence d'informations qualifiant les produits objet de transactions. Certains acteurs sont parfaitement informés, tandis que d'autres le sont moins. Le fonctionnement de ce marché serait

régulier si, malgré le contraste, ceux qui détiennent les informations ont un comportement honnête vis à vis des autres; sinon ce marché s'en trouvera biaisé. Pour le cas étudié l'asymétrie d'informations ne concerne pas le produit en lui-même, mais beaucoup plus la situation du marché par rapport au niveau de la demande. A cet effet, l'information sur le produit relève ici de la connaissance de ses propriétés par «l'expérience du métier» relatives aux habitudes d'offre de la S.N.T.A (unicité de l'offre). L'effort porte plus sur les signaux de «conjoncture du marché» en termes de demande et de ses spécificités. Aussi, cette hypothèse se voit écarté dans le marché informel de la cigarette puisque les négociations portent plus sur les prix de cession que sur la qualité des produits offerts.

#### IV- Activités économiques marginales et logiques spatiales

Sur la base de l'enquête menée sur les 187 étals, taille de notre échantillon, il ressort quelques caractéristiques relatives aux positions géographiques et au mode d'occupation de l'espace par ces activités informelles. Nous allons essayer de les résumer dans les points suivants :

- Presque toutes ces activités se concentrent soit sur des places centrales, soit
- sur les grandes artères urbaines, soit au seuil des cafés et bars (au moins un étal par établissement, sinon plus), soit au niveau des stations de bus, des gares routières, des gares de chemin de fer, les allées du front de mer, les esplanades de promenades, et les plages en période estivale. Ces activités sont donc là où il y a concentration humaine, là où l'expression de la demande est la plus prononcée. Leur densité augmente avec la centralité, soit un étal par 300m<sup>2</sup> et se dilue dans les grandes artères, avec une moyenne de un étal tous les 500 mètres linéaires, et disparaissent dès que l'on pénètre dans les ruelles adjacentes à ces grands couloirs.
- Tous les espaces occupés par ces activités le sont par la population du quartier; ce sont donc les «enfants du quartier» qui exercent ces activités aux côtés d'autres (baby-foot, billard, vente de pains,...), l'ensemble s'intégrant de fait à la dynamique générale du quartier. Cette situation explique, à elle seule, les rapports sociaux entretenus par une solidarité instantanée à chaque fois que les conditions l'exigent (inter- substitution entre habitants du même quartier pour l'aide). Tout le monde se connaît à tel point que l'absence de l'un questionne et inquiète les autres. Il s'agit d'une atmosphère presque familiale où l'on commande son paquet de cigarettes du haut de son balcon, et que l'on est même servi chez soi. La prise en compte de ces interactions sociales, sur ce marché informel, permet d'introduire l'hypothèse selon laquelle il n'existe pas de limite entre ce marché en tant qu'espace et les institutions de l'environnement social. Il devient alors intéressant de préciser que, dans ce cadre spatial de l'informel, certains auteurs, comme Mahieu (1990) par exemple, montrent que la communauté est «la principale matrice institutionnelle» dans laquelle les rapports interindividuels sont régulés. Ce qui permet l'émergence d'une autre idée selon laquelle les relations informelles au sein de cette institution qu'est la communauté influencent les comportements individuels sur le marché informel. Le

concept de «confiance», au sens de Breton et Wintrobe (1982), est dans notre cas valide.

- L'appropriation de l'espace par ces activités est définitive et irrévocable par la communauté de quartier. Tout le monde reconnaît l'appartenance de cet espace à celui qui l'a occupé le premier, même en cas d'absence. La perte «des droits de place» ne peuvent avoir lieu que d'une manière délibérée par désistement de la personne concernée.

- Aucune tarification des droits de places n'est observée par la communauté de quartier, qu'elle émane de l'autorité municipale ou de quiconque ayant droit.

- Seules les forces de l'ordre (Police Nationale) sont aptes à bousculer l'ordre établi. Mais rares sont les moments où elles interviennent.

Cette dynamique interne aux quartiers, générée par de telles solidarités renforcent les liens sociaux et aide à mettre en place des systèmes de valeurs qui remettent en cause le plus souvent les lois en vigueur. Une nécessité d'adaptation est aujourd'hui plus qu'exigée appelant les pouvoirs publics à adapter les systèmes de gouvernance aux changements induits par les effets d'une économie mondiale en pleine mutation. Il est désormais possible de profiter de l'utilisation des espaces centraux pour exercer des commerces informels et jouir des externalités positives sans pour autant valoir le statut de ces lieux privilégiés pour les commerces. Effectivement, dans une ville comme Annaba où le prix du mètre carré commercial, en centralité avoisine les 200.000 dinars algériens, on y trouve des activités qui sans valoir le statut de ces lieux, y activent et en tirent des bénéfices commerciaux, prenant avantage sur les commerces légaux sur beaucoup de segments d'activité.

## V- Acteurs informels et stratégie d'adaptation

Les acteurs du secteur informel sont d'abord des agents économiques qui s'identifient dans la sphère commerciale par les relations qu'ils entretiennent avec le reste des intervenants. Leur particularité réside dans le fait qu'ils sont considérés comme des «intrus» ne respectant pas la législation en vigueur. Or cette législation n'a jamais été le vecteur principal des activités économiques dans les pays en développement. Certes, la mise en conformité est nécessaire, mais elle n'en constitue pas l'axe majeur pour ses promoteurs.

Le marché renferme dans sa réalité une multitude d'intervenants à différents stades de transactions, et ne différencie nullement le statut des acteurs y intervenant. L'élément moteur de cette dynamique «non différenciatrice» semble être le mode de règlement des transactions qui s'opèrent uniquement en monnaie fiduciaire. Rares sont les transactions informelles qui se réalisent en monnaie scripturale.

Inscrits dans le temps, les acteurs informels forgent leur notoriété et agissent dans le marché comme n'importe quel autre acteur. Aussi constituent-ils cette nouvelle génération de commerçants dont les relations marchandes sont

fondées sur leurs capacités à imposer le statut de l'informel en tant qu'acteur à part entière jouissant d'autant de confiance que n'importe quel autre agent formel.

C'est le cas de ces petits «patrons» d'étals de cigarettes qui élisent domicile dans leur quartier de résidence, et qui essaient de forger leur notoriété à partir de relations entretenues en amont avec leurs fournisseurs, et en aval avec leurs clients.

L'enquête réalisée à leur propos montre qu'il s'agit d'une population à majorité jeune puisque la moyenne d'âge pondérée par les effectifs est de 31 ans, avec 58% des effectifs dans la tranche d'âge 30-35 ans. Leur niveau moyen d'instruction ne dépasse guère le cycle moyen. La majeure partie d'entre eux initie leurs activités à partir d'apport en capitaux situé dans la fourchette des 4000-6000 dinars algériens, empruntés le plus souvent à un parent ou à un proche. La vitesse de rotation de ces capitaux permettent, selon les déclarations des buralistes formels de leur assurer des revenus substantiels (3000 Dinars Algériens de chiffre d'affaire par jour et par revendeur), concurrençant même les travailleurs manœuvres du secteur du bâtiment, et dépassant le plus souvent le niveau du S.M.I.G. (8000 dinars algériens). En terme comparatif, ces buralistes estiment certains revenus tirés de cette activité informelle dans un rapport de deux (02) étals pour un kiosque formel. Seulement, la durée de travail de l'étal est en moyenne de 14 heures par jour. Ces buralistes, il faut peut-être le rappeler représentent la strate formelle de second ordre à partir de laquelle l'ensemble du réseau informel est approvisionné, et qu'ils constituent à notre sens une source d'information fiable. Ils déclarent ainsi que leur activité «cigarette» fonctionne à raison de 30% de leur quota, vendu sur leur propre site et les 70% restants sont reversés directement au secteur informel, et qu'à chaque buraliste reste affiliés en moyenne entre six (06) et dix (10) clients représentant les commerces d'étals.

Toutes ces données, interprétées à bon escient, démontrent la capacité d'adaptation et d'innovation dont font preuve ces jeunes face à des conditions économiques difficiles, sans perspectives réelles en termes d'emplois et de statut social. Ils survivent certes, mais ils prouvent aussi leur niveau d'ingéniosité et leur volonté à aller au-delà, en transgressant l'ordre établi et en exploitant les opportunités offertes par des modèles économiques désuètes, instables, soumis aux aléas d'une mondialisation en cours de formulation.

### Conclusion

Toutes les activités du secteur informel, considérées jusque-là comme activités marginales, jouent un rôle dynamique et important dans les économies des pays en développement et s'imposent de plus en plus comme alternatives aux situations de crises économiques absorbant dans leurs sillages chômage et pauvreté. C'est même le point de vue des institutions internationales qui mettent l'accent sur leurs aspects positifs (rentable, productif et créatif).

Le cas présenté dans ce papier n'est qu'indicatif; il a servi simplement à vérifier certaines théories relatives au secteur informel et nous a permis d'observer de près cette activité pour mieux comprendre ces sphères marginales où les pouvoirs publics semblent laisser faire pour gagner temporairement une paix sociale très précaire. La réalité voudrait que les choses soient prises en charge sérieusement en essayant par exemple de repenser le processus évolutif de ce secteur informel pour en extraire les aspects exploitables qui peuvent servir de point de départ à un nouveau mode de pensée.

Les fonctions et l'avenir du secteur informel sont des éléments clés de la problématique du sous-développement. Pour Merlin (1991) il existe heureusement en Afrique un important secteur informel, dû à des initiatives individuelles intelligentes. Mais l'avenir de ce secteur pose de délicats problèmes de concurrence déloyale avec le secteur formel, de législation et de fiscalité. Ainsi, le vrai problème qui se pose est celui de l'articulation entre les deux secteurs; et l'idéal serait de réfléchir à la mise en place d'un système mixte devant les prendre en charge, car le développement de ces pays se fera dans ce dualisme ou ne se fera pas, affirme le même auteur (Merlin, 1991).

Le risque bien sûr, est aussi celui de voir le secteur informel dans les pays en développement prendre des dimensions telles qu'il s'épanouirait au détriment du secteur légal et serait sollicité pour servir de relais au capital mondial dans sa logique d'expansion, ce qui se ferait à moindres coûts, puisqu'il bénéficie d'un statut spécifique adapté à d'autres desseins. Ce processus, bien que non encore très apparent, semble déjà amorcé en Algérie dans les opérations dites d'«import-import».

## Bibliographie

- G. Akerlof : « The market for lemons :quality, uncertainty and the market mechanism » *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp.488-500. (1970)
- C. Bernard. (1980) : « Recherche sur la signification du concept de 'petite exploitation marchande' en milieu urbain à partir de quelques cas algériens », in *Revue Tiers Monde*, Tome 21, n°82, pp.307-319
- B.I.T. (1993) : Statistiques de l'emploi dans le secteur informel-rapport III, Genève.
- A. Breton et Wintrobe R. (1982) : *The logic of bureaucratic conduct*, Cambridge University Press.
- J. Charmes. (1990) « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », in O.C.D.E. *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, 271p (pp 11-51).
- P. Hugon. (1993) : « La crise des systèmes urbains et l'ajustement structurel », *Afrique Contemporaine*, Numéro spécial. 4<sup>ème</sup> trimestre.
- P. Hugon (1980) : « Les petites activités marchandes dans les urbains africains : essai de typologie », *Revue Tiers Monde*, Tome 21, n°82.

- P. Laborde.(1989): Les espaces urbains dans le monde. Nathan
- F. Mahieu. (1990): Les fondements de la crise économique en Afrique, L'Harmattan, Paris.
- P. Merlin. (1991) : Espoir pour l'Afrique noire. Karthala, Paris.
- Chr. Morrison. et Mead D.(1997): «Pour une nouvelle définition du secteur informel», *Revue d'Economie de Développement*, n°3 ,pp.3-26.
- J.F. Perouse. (1993): Villes du Tiers Monde. Hathier, Paris. *Revue Tiers Monde(1980)* : «Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde », Tome 21, n°82.
- M. Santos.(1975): L'espace partagé : les deux circuits de l'économie urbaine dans les pays sous-développés, Litec, Paris.
- H. Sotto de. (1989): L'autre chemin: la révolution invisible dans le Tiers Monde. Harper et Rangée, Paris.
- M. Todaro.(1969) : «A model for labor migration and urban unemployment in less developed countries», *American Economic Review*, 59(1), march, pp.138-148.

Bibliographie

- G. Akerlof : «The market for lemons quality uncertainty and the market mechanism» *Quarterly Journal of Economics* 84(3) pp.488-500 (1970)
- C. Bourdieu (1983) : «Recherche sur la signification du concept de petite capitalisation marchande» en milieu urbain à partir de données ethnographiques, *Revue Tiers Monde* Tome 21, n°82 pp.307-319
- H.T.T. (1992) *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*-rapport III, Genève.
- A. Gordon et Wintrobe R (1982) *The logic of unemployment* Cambridge University Press
- J. Chamer (1990) *Études sur les concepts de définition et de recherche sur le secteur informel* - In O.C.I.E. nouvelles approches du secteur informel, Paris, 27p (pp.11-37)
- F. Hugon (1993) «La crise des espaces urbains et l'économie structurelle» *Afrique Contemporaine et Développement* 42<sup>e</sup> trimestre
- F. Hugon (1980) «Les petites entreprises marchandes dans les zones urbaines : essai de typologie» *Revue Tiers Monde* Tome 21, n°82