

«INFORMALISATION» ET PRECARISATION DE L'EMPLOI DANS LE BATIMENT.

Noureddine **MESSAHEL** *

Les tentatives de mise en place de structures concurrentielles, au niveau du marché de réalisation du bâtiment, n'ont pas éliminé les entreprises les plus inefficaces. Il s'est amorcé un cercle pervers dans lequel suppression d'emplois et précarisation se renforcent l'une l'autre, pour engendrer une décroissance cumulative de la consommation et de l'investissement. Les velléités de modernisation vont se heurter aux logiques «d'informalisation» par le secteur privé qui tendent à structurer le secteur du bâtiment.

Depuis le processus de destructuration-dissolution des *entreprises publiques*, le privé en situation de pénurie des moyens de réalisation développe des pratiques à forte rentabilité financière basées essentiellement sur une utilisation régressive d'une main d'œuvre qualifiée libérée par les licenciements massifs du secteur public. Ce qui va entraîner la détérioration de la cohésion du secteur et la généralisation de la précarité des conditions d'emploi. Les effets touchent déjà le niveau de qualification des *entreprises privées* elles-mêmes dont les collectifs de travail, anciennement organisés et formés «sur le tas», deviennent de simples groupes de «tâcherons». Ils seront, par manque de qualification, éliminés des commandes publiques en 2002 pour des réalisations pourtant peu complexes (logements en tours de R+13) qui nécessiteront l'appel à des entreprises étrangères (surtout chinoises).

PERIODE DE 1970-1985:

Jusqu'aux grandes restructurations-dissolutions des années quatre vingt et quatre vingt dix, l'activité de réalisation était dominée par le secteur public avec 74% de la PIB du BTP.

Si elles ne représentent que 1,8% du nombre d'entreprises, les *entreprises publiques* à rayonnement national (EPE) employaient 44% de l'effectif total du secteur et 60% de l'emploi public.

* Enseignant-chercheur, Université Ferhat Abbas –Séif.

Cette grande taille était dictée par un souci d'intégration verticale pour assurer le fonctionnement continu de leur outil de production, car le coût des ruptures d'approvisionnements (défaillance des branches en amont) était considérable de par l'importance de leurs immobilisations et de la permanisation de leurs effectifs.

Les Entreprises publiques à compétence régionale et locale ont des tailles différenciées: la gamme varie de la micro-entreprise communale à l'entreprise régionale moyenne (1000 emplois pour certaines) et représentent 9,8% du nombre d'entreprises et 29,3% de l'emploi total.

Les entreprises privées avec 88,4% de l'effectif entreprise, employaient 26,7% des effectifs totaux. Déjà la relative faiblesse des moyens de réalisation par rapport à l'importance des programmes a eu des effets successifs sur le comportement et les stratégies productives des entreprises en fonction de l'évolution des Finances Publiques.

Malgré l'utilisation de procédés industriels et d'équipements importés, les *Entreprises publiques* connaîtront une baisse rapide de la productivité (de 1,8 homme/logement/an en 1976 à 3,5 h/logt/an en 1979) [Messahel, 1979].

Le peu de succès de l'outil public est souvent attribué au manque de maîtrise technologique, au manque de «liberté d'entreprendre», etc. Or, même les *entreprises étrangères*, avec des niveaux de productivité plus élevés (1h/logt/an) ont des taux de rentabilité médiocres; 1,7% de bénéfices nets contre une perte de 3,1% pour les EPE.

En fait, les investissements d'accompagnement (unités de fabrication d'intrants), si elles les mettaient à l'abri de l'incohérence du sous-système productif du logement, ont entraîné une structure fortement capitalistique inadaptée aux spécificités et exigences de la branche Bâtiment. En effet, le coût de création de l'emploi est nettement plus élevé que celui du Privé (de 7 à 20 fois, selon la taille de l'EPE), le taux des permanents était souvent deux fois plus élevé et plus coûteux du fait de l'échelle des qualifications (réelles ou par surclassification due à l'ancienneté) et de la forte rémunération des personnels de si ège, souvent à Alger.

D'une part, une bonne partie des chantiers des *entreprises publiques* concernait des régions désertées bénéficiant des programmes spéciaux où elles doivent supporter des surcoûts dus à l'absence d'infrastructures de base et où elles doivent déplacer leurs équipements et leur main d'œuvre permanente.

Ainsi le secteur public est soumis à une logique de service public, il réalise pour le transfert et non pour le profit, l'unité de production étant le lieu de redistribution de la rente mini ère [D. Liab ès, Colloque S éif, 1986].

Il s'agit donc d'un développement extensif du secteur suivi d'une augmentation des salaires réels, au détriment d'un encadrement de la productivité. L'écart (1967-1977) entre l'indice de productivité et le pouvoir d'achat est en faveur de ce dernier et il est plus important dans le BTP (38 contre 73) que dans le reste de l'industrie (85 contre 92) [S.P.Thierry 1982].

La nature industrielle des classifications des postes et des qualifications et surtout les surclassifications par ancienneté (sans qualification supplémentaire) dans les grandes EPE du BTP a entraîné un rattrapage des salaires distribués dans l'industrie sans être suivi du même mouvement au niveau de la productivité

L'indice du salaire horaire (base 100, 1969) par qualification passe en 1978 à 158 (OHQ), 177 (OQ), et surtout à 182 (OS : inexistant dans la construction traditionnelle et fortement présents dans les unités de préfabrication) et 184 pour les manœuvres [MPAT 1978]. L'augmentation du pouvoir d'achat des salaires dans le BTP, si elle a permis une amélioration de la répartition des revenus et du niveau de vie des travailleurs, n'a pas été suivie de gains de productivité.

En effet, soumises au même environnement macro-économique, les entreprises ont des modalités différentes d'obtention de gains de productivité

- Pour les petites entreprises, la souplesse et l'adaptabilité de la force de travail apparaissent comme les moyens privilégiés de gestion;
- Pour les plus grandes, la productivité apparaît, au contraire, liée à la maîtrise d'un savoir-faire technique, à l'organisation de la division du travail et à une plus grande intensité d'équipement.

Ces exigences n'étant pas ou peu satisfaites, les *entreprises publiques* ont été amenées à augmenter leurs ratios de main d'œuvre rendant ainsi extensive l'utilisation des systèmes de constructions industriels.

Or les économies de temps de travail et l'invariance des salaires réels par rapport aux changements techniques sont deux conditions pour un relèvement des taux de rentabilité

En effet, entre 1970 et 1980, si le rapport Production Brute/Immobilisations Brutes passe de 3,25 à 1,27, le rapport

Immobilisation Brutes/Frais de personnels, évolue inversement de 0,94 à 1,34; ce qui montre la fonction de l'EPE comme unité de redistribution de revenus par l'emploi, le taux d'efficacité des facteurs (travail et capital), malgré une forte mécanisation, ne peut que se dégrader, de 3,05 en 1970, il passe à 1,70 en 1980 [Hamamda, 1986].

En outre, les capacités d'investissement des EPE n'étaient pas fonction de leurs performances de production ou de gestion, mais des possibilités liées aux facilités d'endettement interne et externe. Dans ce cas, le mode d'utilisation de moyens nouveaux (importés) rend la reproduction des investissements dépendante de la rente pétrolière et de l'endettement extérieur. Ce qui signifie l'arrêt brutal de ces investissements en cas de crises des revenus pétroliers; le secteur de la construction sera le premier touché par cette crise en 1986 où le rapport Immobilisations Brutes/ Production Brute sera de 27%, alors qu'il était de 82% en 1980.

Si le potentiel productif installé dans les années soixante dix avait atteint la productivité apparente (VA/emploi) de 1967 (64 790 DA contre 32 000 DA en 1978 en DA constant) [cf. Tableau en annexe], la production aurait doublé en 1978 et aurait permis une reproduction autonome de ses moyens de production. La rente pétrolière a masqué durant cette période la crise potentielle liée à l'élargissement du secteur public sur la base d'une mécanisation nouvelle non accompagnée d'une dynamique de reproduction propre des moyens de production.

RESTRUCTURATION DES ANNEES 1980.

En 1980, la production brute était l'œuvre des EPE pour 39%, 10% par les entreprises des sociétés industrielles, 18% les EP locales et 33% les *Entreprises privées*.

La restructuration des EPE est perçue comme un souci d'augmenter l'efficacité économique et la rentabilité du système productif avec une plus grande place du secteur privé. Elle concerne dans le BTP les EPE à vocation nationale au nombre de six, totalisant 70% des effectifs, qui passeront en 1984 au nombre de 85 par une régionalisation des unités disséminées à travers le territoire national. Les unités des sociétés industrielles seront spécialisées et dissociées de leurs sociétés mères.

Le processus d'émiettement et d'autonomie des unités disposées géographiquement qui s'étalera sur la décennie quatre vingt, obéira aux principes de spécialisation (gros œuvre, second œuvre, ingénierie),

de régionalisation et de décentralisation (tutelle des Wali au lieu de celle du ministère technique). La «remontée» de certaines fonctions stratégiques (développement, conception, coordination) naguère au sein des sièges centraux, à l'échelon central au niveau d'organismes à compétence nationale (INERBA, CNAT, etc...) va rendre aléatoire la capitalisation des compétences acquises par les collectifs de travail des EPE sur les techniques industrielles durant deux décennies dans le secteur du BTP.

Plus tard, ces collectifs libérés par les dissolutions des EPE seront sous ou sur-utilisés dans des tâches polyvalentes comme «âcherons», sans possibilité de reproduction des qualifications, par des micro-entreprises privées peu équipées.

La mise sous tutelle du Wali des unités devenues autonomes, leur compétence géographique limitée, la généralisation des marchés décomposés des commandes publiques vont empêcher les ajustements stratégiques des *entreprises publiques* (renouvellement ou augmentation du stock de capital, etc.), du fait du contrôle plus strict des demandes d'investissement par la création du «conseil de surveillance et de contrôle» présidé par le Wali.

Le resserrement de la contrainte financière (1986) mettra ces entreprises face à une très forte tension sur le marché des intrants (le taux de satisfaction passe de 65,6% à 54% en 1987) et des facteurs de production (en 1987 le vieillissement moyen est de dix ans).

Malgré les velléités multiples d'ajustement, leurs dissolutions par asphyxie financière sera à l'ordre du jour dès 1990 pour certaines et avec le PAS (1994) pour la majorité d'entre elles.

LE SECTEUR PRIVE.

Les mesures de libéralisation vont donner la possibilité aux *entreprises privées* d'avoir des ambitions nouvelles, grâce notamment aux capitaux déjà engrangés à l'ombre des *entreprises publiques* par les pratiques de surfacturation de sa sous-traitance et la revente des matériaux acquis pour les marchés publics.

De taille plus modeste, jouant sur les salaires et les prix, elles sont plus souples à adapter leurs activités à la nature du secteur et à la demande solvable.

En plus des marchés publics, le privé va investir un marché libre créé par la distribution effrénée de terrains à bâtir aux particuliers et en tant qu'entrepreneur - promoteur de logements destinés à la vente

sur des terrains publics à forte valeur foncière cédés à des prix dérisoires.

Il s'agit ici d'un marché substantiel susceptible de modifier les stratégies du privé en adjoignant aux marchés d'Etat ceux des particuliers fortunés et ainsi sans ou avec peu d'apports financiers propres, il est possible de recourir au financement privé et au financement public (Etat, CNEP).

Si les constructions privées ne connaissent pas de retards (détournement des financements et des matériaux des marchés publics), celles des commandes publiques continuent à supporter retards et avenants de réévaluation des prix contractuels.

REFORMES ET PAS (1990-98)

A la fin 1993, le secteur public dans la seule branche bâtiment avec 604 *entreprises* regroupe 266 000 travailleurs sur un total de 332 000, alors qu'elles étaient 987 à employer en 1992, 318 000 personnes sur 431 000; soit une perte totale de 100 000, dont près de 53 000 par dissolution d'*entreprises publiques*.

Les trois quarts du programme de logements sont encore réalisés par les *entreprises publiques* (38 Milliards de DA de production brute) mais celles-ci sont totalement déstructurées.

Le désinvestissement prolongé depuis 1986 a empêché le renouvellement des équipements entraînant une baisse plus accentuée de la production et de la productivité (en DA constant, la VA/emploi passe de 32 000 DA en 1978 à 25 300 DA en 1994 et la part du secteur public dans la PIB de la construction passe de 73% 1992 à 40% en 1994).

Lors de l'opération restructuration, l'encadrement de haut niveau a été dispersé et des directions de chantiers ont été érigées en directions générales avec la création de 500 *entreprises publiques* locales sans études de rentabilité ni fonds de roulement, les mettant déjà en situation de découvert bancaire. Enfin, la perte de leurs moyens d'études les a privées d'une meilleure utilisation de leur potentiel productif.

La permanisation des effectifs s'est traduite par des ratios masse salariale sur chiffre d'affaires assez élevés, (dans 82% des cas il est supérieur à 50% et dans 36% il dépasse les 100%; [MUCH 1997]); la norme dans les PVD étant de 30%.

Sur le plan financier, en 1993, les créances sur l'Etat étaient supérieures au découvert bancaire (27 Milliards DA contre 23 Milliards DA).

Le passage à l'autonomie des banques et des entreprises des Branches en amont de la construction a permis à ces dernières d'augmenter respectivement les taux d'intérêt et les prix des inputs sans que les *entreprises de BTP* ne puissent les répercuter sur leurs coûts.

En 1993, le processus d'autonomie des *entreprises de BTP* n'avait toujours pas abouti pour les six plus grandes et près de 38 autres n'ont pu être érigées en entreprises autonomes du fait de leur forte déstructuration.

Le Comité Opérationnel Sectoriel sera chargé de «redéployer» et «assainir» ces entreprises. Clôturée à la fin 1995, cette opération supportée par le Trésor Public (49,69 Milliards DA), a concerné 90 *entreprises importantes* avec un plan social (licenciements) pour 45 000 travailleurs. Les efforts de redressement et d'assainissement, mission du «Holding Bâtiment et Matériaux», devraient permettre d'appliquer à ces entreprises les règles du marché «sans aucune discrimination avec les *entreprises privées* de telle sorte qu'elles puissent faire valoir leurs véritables capacités» [MUCH, 1996].

Pour les 800 *entreprises locales*, 300 seront dissoutes avant 1997, 160 par la suite et 340 programmées pour la privatisation connaît, en majorité le même sort. Pour les 70 EPE d'envergure nationale, ayant bénéficié des mesures de redressement, 22 sont dissoutes en 1996 et 48 en 1998 avec une perte de 40 000 emplois.

Selon le Bilan de la Caisse de Chômage (CNAC) de 1999 [Musette, 2002] pour les seuls bénéficiaires des allocations chômage, sur un total de 197 643, les pertes d'emplois dans le BTP dues aux compressions dans le secteur public étaient de 121 735 (62%):

- 69 726 (59%) sur un total de 116 480 pour les EPE (de tous les secteurs d'activité);
- 52 000 (64%) sur un total de 81 213 pour les EP Locales (tous secteurs).

A ces pertes il faut ajouter celles intervenues entre 1992-93 (près de 100 000) et les effectifs non élus à l'allocation chômage (dossiers non traités, etc.), le total estimé des licenciements au niveau national, pour la période du PAS (1994-98), étant de 400 000 emplois.

Les 20 entreprises issues de ce qui restait de viable n'ont créé que 4 600 emplois. Si elles partent avec tous les avantages fiscaux etc... dus à leur statut de nouvelles entreprises, leur productivité (37 000 DA: CA/emploi) est loin de celle de 1992 (185 000 DA) bien que le ratio frais de personnel sur la production ait été ramené à 30% grâce à la dépermanisation des effectifs.

L'asphyxie des *entreprises publiques restructurées* avant leurs dissolutions dès 1990 et durant le PAS sera le fait des effets conjugués:

- de la diminution de leurs plans de charge; elles tourneront à 50% de leurs capacités les empêchant de résorber leur endettement.
- de l'appel à la sous-traitance privée, du fait de leur dessaisissement des unités de corps d'Etat secondaires.
- de l'accroissement de leurs créances sur l'Etat, les obligeant à des découverts bancaires pour financer leur compte d'exploitation à des taux d'intérêts prohibitifs (8% à 14% de 1989 à 1990 et entre 18% et 25% de 1991 à 1998).

Après les différentes rations des banques qui entraîneront le non paiement des salaires pour 80% d'entre elles, les importantes allocations (50 milliards de DA en 1995) dans le cadre de leur assainissement serviront surtout à reconstituer la trésorerie des banques prêteuses; les créances, elles, resteront en suspens jusqu'à leur dissolution.

Ainsi assiste-t-on à la «mise en cause du service public (ici le logement) à travers la mise en cause des entreprises publiques accusées de non rentabilité» [A. Prenant 1999].

Avec la pénurie du marché des moyens de réalisation ainsi créée et en l'absence d'entreprises étrangères, le secteur privé se trouvera en situation de monopole et développera des pratiques rentières en utilisant une main d'œuvre précarisée libérée par les licenciements massifs dans le secteur public.

En fait d'entreprises privées, il s'agit surtout d'une «*génération spontanée*» d'un grand nombre de micro-entreprises comme entreprises générales pour les trois quarts du programme de logements sociaux (80 000 logements en 1995) fractionnés en marché de deux à six logements alloués à leurs adhérents par les confédérations patronales. Les prix à la réalisation augmentent de 74% en un an et la micro-entreprise devient plus chère que l'entreprise moyenne [Messahel 2002]. A Sâif, 700 micro-entreprises seront créées durant le premier trimestre 1995 et près de 998 réaliseront en micro-chantier le programme de 5 000 logements de la Wilaya.

En 2000 (rapport Ministère des PME), le secteur privé du BTP représentait 40% du nombre total des PME-PMI, mais 61% des emplois (247 243 postes), avec une taille moyenne de 6 emplois par unité

MONOPOLE DE L'ENTREPRISE PRIVÉE.

Avant la création massive des moyens de réalisation publics (1975-77), l'entreprise privée intervenait comme entreprise générale pour 35% des réalisations des programmes planifiés. Ses performances étaient surtout caractérisées par la présence de collectifs de travail organisés hérités d'anciennes entreprises coloniales reprises par des anciens chefs de chantier ou maçons algériens.

L'homogénéité des prix pratiqués en restant dans les enveloppes fixées dans les régions où elles sont fortement présentes, (Séif, Batna, Saida....) laisse penser à l'existence de formes de négociation avec les maîtres d'ouvrages publics locaux : par exemple, la soumission à des opérations de logements publics avec marge bénéficiaire contrôlée contre l'obtention de marchés d'équipements collectifs plus rentables et dont les délais de réalisation sont plus lâches.

Utilisant des procédés de construction classiques avec peu de mécanisation, elles s'appuient sur une main d'œuvre formée «sur le tas» et sous-traitent au BET public ou privées études techniques et de conception. Rares sont celles qui ont investi pour l'acquisition de procédés nécessitant plus de matériels (grues, bétonnières modernes,...) sur le chantier ou un minimum d'organisation et de qualifications (chef de chantier, conducteur de travaux,...). Leur rayon d'action dépasse rarement les limites géographiques de la Wilaya; la mitoyenneté des chantiers permettant d'éviter les temps morts et le «chômage technique» par le déplacement des facteurs de production sur l'un ou l'autre selon les nécessités du moment.

Leur exclusion des programmes publics, comme entreprise générale, à la fin du IIème Plan quadriennal, la socialisation des déficits des *entreprises publiques* et l'augmentation des prix à la construction (tirés vers le haut par ces dernières) font ressortir deux effets pervers principaux:

- le secteur privé va se placer dans des créneaux rentables financièrement, essentiellement par la sous-traitance à l'outil public en pratiquant des surfacturations sans subir les aléas des retards de paiement et des découverts bancaires que connaissent les entreprises publiques.

- en s'alignant sur les prix élevés des entreprises publiques, il augmente ses profits sur les marges bénéficiaires ainsi que sur les volumes de ses activités tout en profitant des possibilités d'évasions fiscales et de détournement de matériaux acquis par les «bons d'enlèvement» aux prix administrés.

Le secteur privé restera assez «rentable» et compétitif dans ces conditions sans nécessairement élever sa productivité n'étant pas soumis aux mêmes rigidités et exigences que l'outil public.

Avec les réformes et le PAS, l'ouverture formelle et effective au privé n'éliminera pas pour autant ces effets pervers; il semble plutôt que les pratiques rentières et informelles ne soient que plus accentuées basées de plus en plus sur un processus d'exploitation d'une main d'œuvre précarisée par les compressions massives du secteur public avec un effondrement de la productivité de 2 hommes/logt/an en 1976 (avec 65% de la production brute par le secteur public et 35% par le privé), à 3,5 selon le CNAT (enquête 1990) ou 0,13 logt/h/an (rapport CNES - 1995) où le privé revient à 70%, et une part dans l'emploi dans le BTP qui passe de 26,3% en 1992 à 51,7% en 1996.

La comparaison avec l'année 1967 où la part du privé (63% de la PIB du secteur) était la même que celle de 1994 (60%) illustre les changements des pratiques du Privé (productives durant cette période et rentières dès 1990), puisque la productivité apparente (PIB/emploi) était en DA constant (base 1978 = 32 000 DA) de 64 790 DA en 1967 contre 25300 DA en 1994. Quand la part dans la PIB du secteur public était autour de 70%, (1977 à 1992) cette productivité a évolué en termes constants de 31 860 DA à 38 000 DA (cf. annexe).

Les mêmes constatations ressortent de l'évolution différenciée des taux de croissance de l'excédent net d'exploitation du Privé (en DA courant) qui ne cessent d'augmenter, en moyenne de 50% par an dès 1990; alors que ces taux ont rarement dépassés les 20% de 1974 à 1990, se situant autour d'une croissance moyenne de 15%/an (cf. Annexe).

Ces entreprises ne réinvestissent même pas les 10% de leurs résultats et le paiement des impôts directs sera du même niveau. *«La mise en place de structures concurrentielles est plus facile à légiférer qu'à mettre en place. La résistance des structures oligopolistes demeure encore plus élevée là où la présence étrangère est limitée »* [A. Benachenhou, 1998], ce fut le cas du marché du logement déserté par les Entreprises étrangères à la fin 1980, jusqu'à leur retour (surtout Entreprises chinoises) en 2002 avec les programmes AADL (60 000 logements) exigeant des niveaux de qualification dont sont maintenant

dépourvues les entreprises algériennes (sauf Cosider, seule EPE ayant survécue au mouvement de dissolution). Avec la libéralisation des prix de réalisation du logement (1990), le Privé va continuer à administrer (à imposer) ses prix sans améliorer sa productivité. Il va accumuler à l'occasion de programmes publics et du marché libre des rentes qui constitueront un détournement des crédits et des produits des entreprises publiques vers l'économie informelle.

En effet, les prix de l'offre, en situation concurrentielle, sont dus aux coûts de production plus un profit moyen et dépendent des conditions de productivité des entreprises les plus efficaces, mais en situation de pénurie des moyens de réalisation, ces prix sont imposés par les entreprises les moins productives.

Lorsqu'il y a pénurie de logements, les activités immobilières en général, constituent d'énormes sources de profits sous-taxés, réalisés sans efforts d'investissement des constructeurs. Le faible nombre d'entrepreneurs, au sens d'innovateurs, de preneurs de risques, est dû en grande partie à la facilité avec laquelle des revenus considérables peuvent être obtenus dans ces activités non innovantes tout en échappant à la ponction fiscale.

La main d'œuvre qualifiée libérée par les entreprises publiques n'a pas ou peu constitué une source de création de petites entreprises du fait des structures clientélistes dans l'attribution des marchés publics (dominé par les confédérations patronales) et du développement d'une économie de corruption par la correction du niveau des revenus formels des agents de l'État appauvris, constituant un enrichissement pour certains et le maintien d'un statut socio-économique minimal pour d'autres. La structure des qualifications de cette main d'œuvre disposait d'un potentiel pour la création d'entreprises innovantes aux seins de structures productives concurrentielles avec un appui initial du système financier et de l'État.

Cette structure (enquête CNAT-1990) présente peu d'ouvriers sans spécialisation (25 à 30%) des effectifs d'usines de préfabrication et de chantier, de 20 à 23% pour les personnels n'intervenant pas dans la production (administration, transport, entretien, etc.) et autour de 50% pour les ouvriers qualifiés avec une expérience sur différents matériels et procédés industriels de construction.

Sur des effectifs d'environ 150.000 libérés, une partie va rejoindre les 100 000 emplois informels recensés durant les années quatre vingt dans l'auto construction; celle qui reste constituera le réservoir où vont puiser des pseudos entrepreneurs patrons de «micro-entreprises»

(détenteurs de marchés publics) transformant cette main d'œuvre qualifiée en « âcherons » peu rémunérés et souvent non déclarés (voir plus loin la faible part des salaires dans la VA nette). Ce qui leur a permis de soumissionner à des prix très bas avec le retour à la règle du « moins disant » et au replafonnement des prix de réalisation du logement social (16 000 DA le m² y compris VRD) pour les appels d'offres publics²: le plus souvent, en prenant leurs marges bénéficiaires sur le gros œuvre, ils abandonnent les chantiers, utilisent les financements publics pour leurs activités successives (fuite en avant) ou détournent ces financements pour leurs chantiers sur le marché libre où les marges sont plus importantes, avec pour conséquence l'allongement des délais de réalisation des commandes publiques.

D'autre part, leur présence sur les marchés publics leur permet d'étendre la défiscalisation liée aux activités du logement social à leurs activités et à leurs profits sur les autres marchés.

CARACTERISTIQUES DE L'EMPLOI:

Pour l'ensemble du secteur privé, la population occupée, selon les données ONS (1997, n°248), l'effectif des salariés non permanents passe de 416 000 en 1992 à 673 000 en 1996 et le nombre de non assurés de 326 000 à 390 000. Les « emplois indépendants » (surtout agriculture et bâtiment) constituent les 55% des non assurés totaux et parmi eux 68% ne cotisent pas à la Sécurité Sociale. Pour le BTP, les non cotisants représentent 14,2% en 1992 et 16,83% en 1996 du total des non cotisants. Du total des effectifs du BTP, 41% ne cotisaient pas en 1996 contre 35,6% en 1992.

L'écart avec la moyenne nationale s'est creusé de 1992 à 1996 puisque ce pourcentage était respectivement de 32,86% au niveau national et 35,6% pour le BTP contre 30,32% et 41%. En 1997, sur le total secteur privé (hors agriculture), la part du BTP est de 17% (98 000) du total « Non Enregistrés » et 25% (117 000) des « Enregistrés Partiellement ». Ces deux rubriques représentent respectivement 33% et 39% des effectifs (296 000) du BTP du secteur privé [ONS cité par Musette].

D'autre part, au niveau des rémunérations, les écarts entre les taux de croissance des différents agrégats d'entreprise du secteur privé et celui des salaires (cf. Annexe) sont significatifs des conditions d'utilisation de la main d'œuvre. Par exemple, quand les excédents nets sont multipliés par 1,59 et la production par 1,27 entre 1993 et

1994, les salaires versés sont «multipliés» par 0,93. Alors qu'il représente, en 1994, 68% de la Production Brute du BTP, il ne verse que 38,6% du total des salaires et en 1974 avec une part de 53% il versait 38,8%. Ceci dénote un niveau bas des rémunérations mais aussi un nombre de personnels non déclarés que l'on peut pressentir à l'étude de l'évolution du rapport Salaires Versés sur Valeur Ajoutée nette qui est en moyenne pour les PVD de 70% dans le BTP (ONUDI). Celui-ci s'est maintenu entre 57% et 60% de 1974 à 1993, puis 40% en 1994 et autour de 45% jusqu'à 2001 où il passe à 35,8%.

La part, de plus en plus croissante de l'excédent net d'exploitation qui était dans la norme des 30% entre 1974-1989, atteint 40,3% en 1990 et reste ensuite supérieure à 45% pour représenter 57% en 2001.

En fait, il s'agit d'un mouvement, accentué depuis 1990, de non déclaration de travailleurs (au niveau national l'emploi informel passe de 28,9% à 45% (2,7 millions) entre 1992-2001 [Musette 2002], dont l'importance peut être saisie dans le BTP à partir du renversement, dès 1994, du rapport Excédent net sur Salaires versés où il devient supérieur à un et, d'autre part, du rapport Impôts sur cet Excédent qui, s'il était autour de 30% de 1974 à 1989, sera de 17% en 1990 puis 12% jusqu'en 2001.

Ce qui est illustré par les enquêtes MOD (ONS) sur la structure de l'emploi national. En effet, si la part du secteur privé dans les effectifs permanents (53,4% en 1989 et 42,3% en 2001 du total) est de 7,27% puis 7,1%, elle passe pour les emplois temporaires de 4,38% sur 5,3% à 13,9% sur 17,3% et dans les emplois classés «Autres», de 31% sur 31,2% à 39,26% sur 40,33% [ONS; Musette 2002].

Par ailleurs, ces entreprises sont de moins en moins équipées puisque la part des consommations de frais fixes sur le total des consommations intermédiaires (CI+CFF), passe de 8 à 9%, période 1974-1988, à 3,1% en 1990 et ne dépassera guère les 1,2% à fin 2001. Cette part a été constamment de 20 à 27% pour les entreprises publiques.

Cette utilisation «régressive» de l'usage de la force de travail semble rendre peu nécessaire la mise en œuvre d'innovations techniques et sociales permettant d'augmenter de façon cumulative et à long terme l'efficacité du secteur de la construction. Ceci en plus du fait que les gains de productivité peuvent être grignotés par la montée des problèmes de coordination de la sous-traitance, de contrôle des chantiers et du travail tertiaire, associés à la multiplication d'opérations de tailles réduites.

Ainsi, se dessine la nouvelle configuration du système de l'acte de bâtir dominé par l'entreprise privée.

Le mythe de l'efficacité de l'entreprise privée est orienté sur le fait que celle-ci est source de redressement de l'emploi et du secteur productif de la construction de par leur adaptabilité. Cependant, leur essor peut aussi signifier la détérioration de la cohésion du système productif et la généralisation de la précarité des conditions d'emploi.

Ainsi en est-il de l'intensification du travail, de la substitution d'une main d'œuvre peu qualifiée et mal payée et de certaines formes de polyvalence qui utilisent des savoir-faire antérieurs constitués au sein des entreprises publiques, sans assurer nécessairement leur reproduction dans le temps.

Pour autant que l'essentiel des mutations actuelles soit le fait des entreprises (surtout privées), comment les interventions de la puissance publique, des travailleurs et de leurs syndicats pourraient-elles infléchir et modifier les stratégies correspondantes, dès lors qu'elles risquent de conduire à des résultats préjudiciables en termes de relations sociales et d'efficacité économique?

Annexes

Tableau 1: **Compte de production BTP : secteur privé**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
VA nette	44,8	47,8	45,1	45,8	47,6	48,8	47,2	47
Salaires	(40,4)	(45,3)	(45,7)	(46)	(42,1)	(40,7)	(39,5)	(35,8)
Impôts	(6,7)	(6,3)	(8,2)	(8)	(7,9)	(7,3)	(7,5)	(7)
Ex éd. Net	(52,9)	(48,4)	(46,1)	(46)	(50)	(52)	(53)	(57,2)
CI+CFF	55,2	52,2	54,9	54,2	52,4	51,2	52,8	53
Prod.Brute	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source: ONS Série E – n°29- Coll. Stats. N°111/2003

Tableau 2 : **Production apparente – BTP – Prix constants 1978**

	1967	1973	1977	1978	1992	1994
PIB (Mrds DA)	4,6	7,1	11,6	12,8	26	15,2
Emploi (millier)	71	190	364	399	684	600
PIB/emploi (DA)	64 790	37 370	31 860	32 000	38 000	25 300
S.Public/PIB	37% (1)	47%	79%	73%	73%	40%

(1)- 1969 - Source: MPAT 1978; MUCH 1992; ONS-D.St. n°232

Tableau 3: **Evolution de l'emploi par secteur (en milliers)**

	1990	%	2001	%
Agriculture	907	19,32	1413	22,68
Industrie	701	14,93	890	14,29
BTP	651	13,87	722	11,59
Commerce	445	9,48	900	14,45
Service	1811	38,57	2238	35,93
N-D	180	3,83	66	1,06
Total	4695	100	6229	100

Enquête MOD-ONS citée par Musette (2002)

Bibliographie

- Benachenhou. A.**, 1998, communication sur les PAS, Alger, Juin
CNAT: «*Evaluation du secteur de l'emploi dans le BTP*» -Sept- 1990
- Hamamda M.T.**, «*L'industrie de la construction dans l'économie algérienne*» Doc. 3^o cycle Paris X, 1986.
- Liabès D.**, «*Contradictions sociales ou contradictions de la socialisation*» Colloque –SETIF, 1986.
- Messahel N.**, 1979.in «*mémoire de DEA*» -Grenoble II- Oct.
 & «*l'informel structurant*», Cahiers du GREMAMO, N° 17, Paris 7, 2002
- Musette M. S.**, in Rapport CMEP -CREAD- 2002
- Prenant A.**, “*Services publics au Maghreb et au Machrek*”, Colloque SEDET, Paris 7, 1999.
- Thierry S. P.**, «*Crise du système productif algérien*», Doc. d'Etat, Grenoble