



HAL
open science

À la croisée du formel et de l’informel : les entreprises créées par le dispositif de l’Agence Nationale de Soutien à l’Emploi des Jeunes dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Sonia Mengueli, Cécile Perret, Belaïd Abrika

► To cite this version:

Sonia Mengueli, Cécile Perret, Belaïd Abrika. À la croisée du formel et de l’informel : les entreprises créées par le dispositif de l’Agence Nationale de Soutien à l’Emploi des Jeunes dans la Wilaya de Tizi-Ouzou. 2014. halshs-01094747

HAL Id: halshs-01094747

<https://shs.hal.science/halshs-01094747>

Preprint submitted on 12 Dec 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**À la croisée du formel et de l'informel :
les entreprises créées par le dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
dans la Wilaya de Tizi-Ouzou**

Sonia Menguelti

Maître assistante, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, Algérie
mensonia_2000@hotmail.com

Cécile Perret

Maître de conférences, IREGÉ, Université de Savoie
Cecile.perret@univ-savoie.fr

Belaïd Abrika

Maître de conférences, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, Algérie
belaidamazigh@yahoo.fr

Résumé

La question de l'existence d'un « secteur informel » qui serait défini en opposition au secteur formel est contestable. Même en adoptant une définition large du « secteur informel » comme comprenant toutes les activités opérant en dehors du système fiscal et légal, il est parfois difficile de classer certaines entreprises dans l'un ou l'autre de ces « secteurs ». Il existe en réalité un continuum de situations entre le tout formel et le tout informel. Grâce au traitement d'une enquête originale, cet article analyse les pratiques de 100 chefs d'entreprise dont l'entreprise a été créée grâce aux dispositifs mis en œuvre par l'ANSEJ dans la Wilaya de Tizi-Ouzou. Elle montre que les pratiques relevant de l'informel existent de l'amont à l'aval du cycle de production.

JEL : 01, 017

INTRODUCTION

Une partie non négligeable de la production et des échanges relève de la sphère informelle (entre 30 et 40 % de l'activité économique totale dans les pays plus pauvres selon La Porta et Shleifer (2014)). Entre l'entreprise formelle déclarée et dont les pratiques relèvent également de la déclaration formelle (usage de factures, déclaration des employés, recours au crédit bancaire...) et l'entreprise totalement informelle, il existe un *continuum* de situations intermédiaires relevant pour partie de l'économie informelle. Par conséquent, il n'existe pas de frontière étanche entre l'entreprise qualifiée de formelle et l'entreprise qualifiée d'informelle. Une entreprise peut très bien être enregistrée auprès d'une chambre consulaire (Chambre de Commerce et d'Industrie ou Chambre de l'Artisanat et des Métiers) et ne pas déclarer ses employés ou réaliser des achats et ventes sans facture.

Il est considéré que l'apparition des activités informelles s'explique essentiellement par la volonté d'échapper à l'impôt et à la réglementation. On peut penser, à l'instar de De Soto (1989), que cette volonté est d'autant plus grande que la perception de la corruption est importante. Il paraît également probable que les difficultés d'accès au système bancaire orientent les agents à besoin de financement vers des prêts familiaux ou des systèmes de prêt rémunéré parallèles. Il est de fait qu'en Algérie le financement de la petite entreprise fait encore fréquemment appel à la finance familiale et à l'usure.

Afin de répondre au problème du chômage structurel des jeunes, le gouvernement algérien a, depuis les années 90, mis en place de nombreuses réformes (Dispositif d'Insertion Professionnelle des Jeunes (DIPJ) de 1987 à 1996 par exemple). Parmi les divers dispositifs mis en œuvre, celui de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) créée en 1996¹ est remarquable en termes de longévité et de nombre de nombre de projets soutenus (180 000 pour 400 000 emplois). Son objectif est l'aide à la création des microentreprises et l'amélioration de leur taux de survie, notamment grâce à des accompagnements facilitateurs, des procédures administratives allégées, une exonération des charges fiscales et parafiscales, une aide au financement voire des adaptations régionales (bonification de 100% du taux d'intérêt des crédits bancaires dans le Sud algérien par exemple).

Dans la première partie de ce travail, nous revenons sur les définitions et les réalités de ce que l'on appelle « économie informelle » ou « secteur informel » et analysons quelles peuvent être les raisons de sa persistance ou de son importance. Dans la seconde partie, nous étudions les pratiques de 100 chefs d'entreprise dont l'entreprise a été créée grâce aux dispositifs mis en œuvre par l'ANSEJ dans la Wilaya de Tizi-Ouzou. Notre étude montre que les pratiques informelles d'entreprises déclarées auprès des chambres consulaires peuvent concerner l'ensemble du processus amont / aval de ces entreprises.

1. L'INFORMEL : UNE RÉALITÉ MULTIFORME

1.1 Qu'est-ce que l'économie informelle ?

Les définitions de l'informel dépendent de l'objectif poursuivi par les auteurs et elles ont largement évolué depuis les années 50 au cours desquelles les premiers signes d'une « informalisation » apparaissent. Les recherches des années 50 analysent l'exode rural comme un passage du secteur non-capitaliste et rural (le secteur traditionnel) vers une prolétarianisation (le secteur moderne). Pour les tenants de la modernisation, les migrants seront tôt ou tard intégrés au capitalisme moderne et la situation ne peut être que transitoire. On parle alors volontiers de « marginalité », de « sous-emploi » ou de « pauvreté urbaine ». C'est l'époque du modèle fondateur de l'économie du développement, « le développement économique avec offre illimitée de main d'œuvre » développé en 1954 par Lewis. Dès les années 60, un nouveau regard est porté sur ce phénomène qui tout compte fait ne semble plus si transitoire que cela. Les approches du « secteur informel » (nous verrons dans le point suivant que l'usage du terme « secteur informel » est contesté) rejoignent alors l'expression d'un « chômage déguisé » et le concept englobe l'ensemble des petits commerces, artisans et petites exploitations familiales ou sociétaires (Marchand, 2005). En réalité, c'est seulement dans les années 70 que le concept d'économie informelle né véritablement. Hart, dont la vision est basée sur l'individu et inspirée de la sociologie et de l'anthropologie, parle ainsi « d'opportunités informelles de revenu » dès 1971 (*in* Charmes et Adair, 2014 : 8). En 1972, un rapport du BIT sur le Kenya propose une définition du secteur

¹ L'ordonnance N°96-14 du 24/06/1996 fixe les modalités de fonctionnement du Fonds national de Soutien à l'Emploi de Jeunes.

informel basé sur l'entreprise à partir de 7 critères². Il englobe alors des travailleurs pauvres, exerçant un travail pénible mais dont les activités économiques ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées par les pouvoirs publics. Jusqu'au milieu des années 80, l'économie informelle est en fait définie comme un secteur parallèle au secteur formel. Ces deux approches (par l'individu et par l'entreprise) ont un point commun : elles mettent l'État au centre de l'émergence des petites activités par la nature intrinsèque du capitalisme naissant dans les pays étudiés ou par les obstacles qui empêchent l'entreprise privée de s'épanouir (Charmes et Adair, 2014 : 9).

L'un des objectifs de la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail de 1993 sera de « désençâsser le concept de secteur informel de son image d'illégalité et de secteur souterrain » (Charmes, mimeo : 3). Le « secteur informel » est alors défini comme « un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993).

Nous préférons, à l'instar de ce qu'écrit Pesqueux (2012 : 217), définir l'économie informelle de façon plus large comme regroupant « les activités qui ne sont pas ou peu observées ou encore qui échappent à l'observation [et aux instruments classiques de mesure] »... car, comme le soulignent, non sans humour Charmes et Adair (2014 : 7), l'économie informelle a été qualifiée, si nous pouvons nous le permettre, de bien des "noms d'oiseaux" : girafe par Hans Singer, licorne, éléphant (trop grand pour passer inaperçu)... Deux mesures de l'informel sont usuellement retenues : l'une centrée sur le ménage et ses ressources et l'autre centrée sur l'unité de production ; l'aide aux microentreprises étant sensée permettre l'évolution des petites entreprises informelles vers le secteur formel. Dans ce travail, nous nous centrons au niveau de l'unité de production.

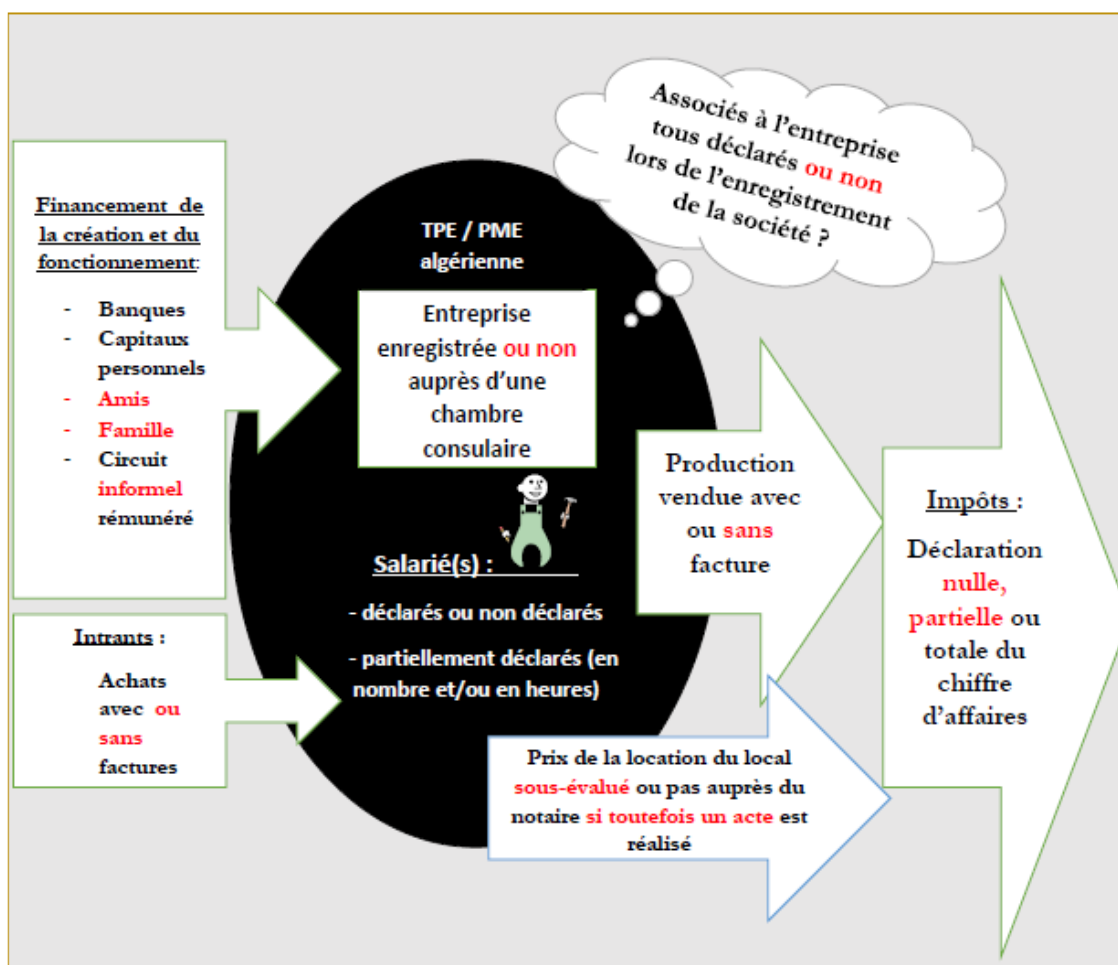
1.2 L'entreprise entre formel et informel

Bernard Lautier (2014 : 38) pose, à juste titre, la question de l'existence d'un « secteur informel » qui serait défini en opposition au secteur formel. La position sectorialiste soulève, en effet, deux problèmes :

- L'impossibilité de séparer de façon étanche les activités formelles et informelles ainsi que les actifs formels et informels (par exemple les travailleurs déclarés ou non déclarés puisqu'on peut être en partie déclaré),
- Et l'impossibilité de trouver une quelconque unité *a priori* entre les différents segments du « secteur informel ».

Même en adoptant une définition large du « secteur informel » comme comprenant toutes les activités opérant en dehors du système fiscal et légal, il est parfois difficile de classer certaines entreprises dans l'un ou l'autre de ces secteurs. Il existe en réalité un *continuum* de situations entre le tout formel et le tout informel. Ainsi, une microentreprise enregistrée à la Chambre de l'Artisanat et des Métiers ou autre chambre consulaire peut tout à fait ne pas déclarer une partie de son personnel ou ne pas facturer une partie de ses ventes et, par suite, ne pas les déclarer. Tout comme elle peut déclarer une seule partie de ses employés et être domiciliée dans un local loué à un propriétaire qui ne déclare pas le montant réel du loyer perçu (cette dernière situation est fréquente en Algérie). C'est donc l'ensemble de la chaîne de production amont / aval qu'il convient d'analyser si l'on veut avoir une idée du degré de formalisation ou d'informalisation de l'entreprise. Le schéma ci-dessous présente les principaux chaînons du processus de l'entreprise (TPE ou PME) soumis à des degrés divers d'informalisation. À noter qu'en Algérie, le financement de l'entreprise peut être réalisé soit en recourant au circuit bancaire traditionnel, soit, si les capitaux personnels de l'entrepreneur et de sa famille ou ses amis ne sont pas suffisants, en recourant à un circuit parallèle du crédit rémunéré (l'usure est répandue en Algérie).

² Les 7 critères sont : la facilité d'entrée, des marchés de concurrence non réglementés, la propriété familiale des entreprises, la petite échelle des opérations, l'utilisation de ressources locales, des technologies adaptées et à forte intensité de travail, des formations acquises en dehors du système scolaire.



Source : personnel.

Hugon (2014 : 18) propose une typologie intéressante qui permet de circonscrire l'informel. Il mobilise pour ce faire deux critères : (i) le rapport au marché qui permet de différencier quatre configurations selon le critère de production des biens et services (marchands/non marchands) et d'utilisation de la force de travail (conventionnée ou pas) et (ii) le rapport à l'État qui peut se faire selon le critère de légalité (légal / illégal) et de légitimité (légitime / non légitime).

Si l'on reprend cette typologie selon le rapport au marché des biens et du travail (cf. Tableau 1), la TPE / PME algérienne se trouve dans un *continuum* qui va du Capitalisme privé à la Petite production marchande qu'il définit comme « un ensemble d'unités de production à petite échelle, sans comptabilité, où le salariat est absent (ou limité), où l'activité est vulnérable, où le capital avancé est faible, mais où néanmoins il y a circulation monétaire et production de biens et services onéreux » (Hugon, 2014 : 19). Les règles ou normes sociales dominantes ne sont alors pas forcément salariales mais coutumières (aider la famille...).

Tableau 1 - Typologie selon le rapport au marché des biens et du travail

	Travail	Convention salariale	Convention non salariale
Biens et services			
Marchand		Capitalisme privé	Petite production marchande
Non marchand		Économie domestique	Économie domestique

Source : Hugon (2014 : 19).

Si l'on se réfère à son deuxième critère, le rapport à l'État et à la loi, nous sommes sur un *continuum* qui va de l'Économie officielle à l'économie a-légale si les produits fabriqués sont par exemple contrefaisants (cf. Tableau 2).

Tableau 2 - Typologie selon le rapport au marché des biens et du travail

	Légitimité	Régulier légitime	Irrégulier illégitime

Loi		
Légal	Économie officielle	Économie irrégulière (violation légale)
Non légal	Économie a-légale	Économie illégitime criminelle

Source : Hugon (2014 : 19).

1.3 Les raisons de l’informalité

Dans son ouvrage intitulé *The Other Path, The economic answer to terrorism* (1989), De Soto analyse les raisons qui poussent à l’informalisation, notamment la bureaucratie et le manque de structures légales qui encouragent à la propriété privée. Encore faut-il savoir ce qui se cache derrière le terme de bureaucratie. Est-ce la lourdeur ou la difficulté de la procédure (inefficacité bureaucratique) qui entrave la mise en place de projets d’entreprises ou bien est-ce que derrière ce terme de bureaucratie se cachent des pratiques liées à la corruption qui peuvent l’entraver ? Il est de fait qu’en Algérie, la corruption, produit de circonstances historiques et politiques spécifiques, est, selon le *Global Competitiveness Report*³, considérée comme l’un des facteurs les plus problématiques pour les affaires. Elle est suivie de près par la bureaucratie (comprendre les lourdeurs bureaucratiques) et l’accès au financement.

La notion de « tax moral » (ou « civisme fiscal ») fait référence à la perception du niveau d’honnêteté et d’équité du régime fiscal ainsi qu’à l’utilisation judicieuse des produits de l’impôt par l’État (Mbaye, 2014 : 4). Il est constaté que les pays d’Amérique Latine dans lesquels les contribuables sont confiants en la bonne gestion des fonds publics ont des niveaux de recouvrement plus élevés que les autres. Des travaux conduits en Afrique de l’Ouest corroborent cela (Mbaye, 2014 : 4). Ils observent que les pays où le niveau de satisfaction quant à la gestion des ressources publiques est le plus faible sont également ceux qui connaissent le niveau d’évasion fiscale le plus élevé.

Pesqueux (2012 : 217) soutient, lui, que « l’économie informelle est une situation tout aussi « conforme » que l’économie formelle et qu’elle peut être considérée comme une institution émergente, forme d’alternative aux institutions officielles insuffisamment institutionnalisées ou en voie de désinstitutionnalisation ».

Une dernière raison pourrait enfin être évoquée : le niveau des revenus perçus. En effet, l’hypothèse d’un revenu plus bas dans le « secteur informel » que dans le « secteur moderne » n’est pas toujours vérifiée (Lopez et al., 1984 et Hugon, 1980 in Gherbi, 2014 : 45).

En Algérie, l’importance de l’économie informelle est à la fois une réponse aux carences du système économique (économie de rente peu diversifiée), une réponse au manque de confiance dans les institutions (en grande partie du fait de la perception de la corruption) et une réponse aux lourdeurs bureaucratiques (Chakkour et Perret, 2007). Dans les années 90, face au sentiment d’un État « incapable » de redresser la situation économique et au sentiment de son incapacité à assurer jusqu’à la sécurité physique des Algériens (décennie noire), l’économie informelle, et notamment le commerce informel, répondent à une stratégie de survie mâtinée d’entraide et de recours à la main d’œuvre familiale. Les activités informelles deviennent alors une alternative pour les chômeurs, les employés avec de maigres salaires et pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail. Depuis quelques années les choses évoluent et l’État, qui réinvestit le champ économique, veut relancer l’artisanat et les petites structures mais le chemin vers la diversification est encore long. L’Algérie, passée du socialisme à l’économie de marché, connaît une partie de sa jeunesse désœuvrée, peu encline à faire des études et blasée des différents scandales autour de la corruption (affaires Khalifa, Sonatrach, autoroute Est-Ouest...), une jeunesse pour qui l’argent facile et le *trabendo* (commerce informel de produits divers dont des produits contrefaisants) sont rentrés dans la normalité.

Les entreprises informelles, qui échappent en tout ou partie à l’observation des institutions, sont des entreprises d’une grande flexibilité : adaptation de la main-d’œuvre à la conjoncture sans coût de licenciement pour l’entreprise, entraide par des embauches ponctuelles de parents en difficulté, entrées ou sorties rapides d’une activité... Nous revient en mémoire un exemple qui illustre parfaitement cette flexibilité. Dans une petite ville de Kabylie, un jeune souhaitait créer une entreprise artisanale de production de corniches en plâtre, activité qui ne demande pas de technicité ni de matériel spécifique en dehors des moules en silicone. Il a alors loué un magasin (ce sont des garages transformés en magasins) à un particulier qui lui a fait signer un contrat de location (bien évidemment en sous-évaluant le prix de la location déclaré du magasin) chez le notaire (ce qui est la procédure normale en Algérie). Pour autant, son entreprise n’était pas enregistrée à la Chambre de l’Artisanat et des Métiers. Son activité lui permettait de payer son loyer et

³ The Global Competitiveness Report 2012-2013, 88.

de dégager un surplus pour vivre. Mais, un programme de construction de nouveaux logements démarrant dans la ville, il a très rapidement changé d’activité. Les nouveaux chantiers avaient ouvert un marché conjoncturellement porteur pour la découpe des plaques de marbre pour les marches d’escaliers des nouveaux bâtiments, ce alors que les logements en voie de finalisation qui nécessitaient une décoration en plâtre étaient de moins en moins nombreux dans la ville. Le jeune n’a donc pas renouvelé son bail de location et est parti travailler chez son oncle... qui avait une entreprise de découpe de plaques de marbre. L’année suivante, nous l’avons revu dans un autre local, à nouveau artisan plâtrier puisque les constructions achevées sur le chantier commençaient à être habitées et décorées. À noter qu’en Algérie, les propriétaires demandent fréquemment des contrats de location renouvelables chaque année afin d’éviter que leurs magasins (garages) ne deviennent des fonds de commerce. Ils sont ainsi libres de récupérer leur garage en fin de contrat. Cette façon de procéder nécessite bien évidemment que loueur et locataire aient confiance l’un dans l’autre : le loueur qui s’engage à renouveler le contrat doit tenir parole afin de ne pas mettre l’entreprise en difficulté (surtout lorsqu’un aménagement du local est nécessaire) et le locataire doit verser le montant du loyer négocié et non pas la somme déclarée chez le notaire. Sur le terrain, dans la plupart des cas, nous ne pouvons pas parler d’économie sous-terraine ou cachée. En effet, les pratiques informelles sont tellement rentrées dans la normalité qu’il n’est pas vraiment tabou d’en discuter avec les entrepreneurs. Le faire écrire au cours d’une enquête est cependant plus délicat.

2. UNE ÉTUDE APPLIQUÉE À 100 ENTREPRISES CRÉÉES GRÂCE AU DISPOSITIF ANSEJ

2.1 Identification des créateurs d’entreprise

Dans cette étude, nous analysons les pratiques de 100 chefs d’entreprise dont l’entreprise a été créée grâce aux dispositifs mis en œuvre par l’ANSEJ dans la Wilaya de Tizi-Ouzou. Notre échantillon est composé de 17 femmes et de 83 hommes. Sur les 100 chefs d’entreprise, 29 ont moins de 30 ans. Six d’entre eux ont un niveau de formation primaire, 32 ont un niveau de formation moyen (collège), 37 un niveau secondaire (lycée) et 25 un niveau universitaire (cf. Tableau 3).

Tableau 3 – Niveau d’étude / Genre

Niveau d’étude / Genre	Femme	Homme	TOTAL
Primaire	1	5	6
Moyen (collège)	5	27	32
Secondaire (lycée)	6	31	37
Universitaire	5	20	25
TOTAL	17	83	100

Concernant la spécialité de leur formation, 50 ont suivi une formation professionnelle, 15 ont suivi un cursus relevant des sciences de l’ingénieur et 10 ont suivi un cursus relevant des sciences sociales. Avant de créer leur propre entreprise, 67 de ces chefs d’entreprise avaient déjà travaillé dans une autre entreprise et 33 n’avaient pas d’expérience du travail en entreprise. Pour les 67 qui avaient déjà une expérience en entreprise, il s’agissait pour 37 d’entre eux d’une expérience dans une entreprise du même secteur que celle qu’ils ont créée. Nous leur avons ensuite demandé de qualifier le type d’entreprise dans laquelle ils avaient eu une expérience précédemment. Sur les 63 personnes qui ont répondu à cette question, 31 la qualifiaient de formelle, 19 de semi-informelle et 13 d’informelle.

À noter que 89 entrepreneurs soulignent n’avoir reçu aucune formation spécifique pour créer leur entreprise.

2.2 La création et l’activité des entreprises étudiées

Les entreprises étudiées sont jeunes : 51 ont été créées pendant la période [2011-2015], 47 pendant la période [2003-2011] et 2 durant la période [1996-2003]. Nous leur avons demandé de choisir dans une liste de propositions les raisons pour lesquelles ils avaient choisi de créer une entreprise (cf. Tableau 4). Parmi ces raisons, la plus souvent citée en rang 1 est de bénéficier des avantages procurés par l’ANSEJ (50 citations), suivie de la motivation à devenir son propre patron (15 citations) et de l’incertitude à trouver du travail (15 citations).

Tableau 4 - Raisons de la création de l'entreprise.

Raison	Nbre cit. Rang 1	Nbre cit. Rang 2	Nbre cit. Rang 3	Total
Appliquer une idée	1	9	16	26
Autre	4		2	6
Bénéficiaire avantages procurés par ANSEJ	50	8		58
Conjoncture	2	3	3	8
Devenir son propre patron	15	19	4	38
Gagner argent	12	27	10	49
Incertitude de trouver du travail	15			15
Imiter un parent		1	1	2
Investir des capitaux		1	5	6
Rendre service à un tiers	1			1
Total général	100	68	41	

Nous leur avons demandé qui les avait encouragés à créer leur entreprise et il apparaît clairement au travers de leurs réponses que les proches (famille, amis...) jouent un rôle déterminant (cf. Tableau 5). En effet, 58 répondants sur les 100 citent les parents en rang 1 et 20 citent les amis en rang 1. Les fonctionnaires de l'ANSEJ sont, eux, cités 7 fois en rang 1, 10 fois en rang 2 et 19 fois en rang 3.

Tableau 5 - Quelles sont les personnes qui vous ont encouragées à créer votre entreprise ?

Qui ?	Nbre cit. Rang 1	Nbre cit. Rang 2	Nbre cit. Rang 3
Amis	20	41	
Autre	11	2	
Clients	3	1	
Fonctionnaires ANSEJ	7	10	19
Fournisseurs		2	1
Parents	58		
Total général	99	56	20

Concernant le statut juridique de l'entreprise, 74 d'entre elles sont constituées sous forme d'entreprise individuelle (EI ou personne physique, choix de 13 sur les 17 des femmes de l'échantillon), 15 sous forme de SARL⁴, 5 sous la forme de SNC⁵, 5 sous la forme d'EURL⁶ (plus 1 non réponse). On remarque dans le tableau suivant (Tableau 6) que le nombre d'associés est supérieur à celui prévu par la loi. C'est simplement le signe du fait que certains associés à l'affaire n'ont pas été déclarés en tant que tels. Cela ne concerne cependant que 4 entreprises sur les 100. Sur les 4 entreprises, 2 justifient ce choix du fait qu'il s'agit d'un parent ou d'une personne vivant à l'étranger.

⁴ SARL = Société à responsabilité limitée. La SARL est une société de capitaux et elle doit être constituée par un minimum de deux associés et d'un maximum de vingt.

⁵ SNC = Société en nom collectif. Ce sont en général des entreprises familiales ; le nombre minimum d'associés est de 2.

⁶ EURL = 'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

Tableau 6 - Combien d'associés avez-vous ?

Statut de l'entreprise / Nombre d'associés	Non réponse	1	2	3	TOTAL
EURL	5	0	0	0	5
EI / personne physique	69	4	1	0	74
SARL	11	1	2	1	15
SNC	3	0	1	1	5
Pas de réponse	1	0	0	0	1
TOTAL	89	5	4	2	100

Ces associés ne sont des parents que dans 5 cas. Sur l'ensemble de l'échantillon, seul un quart des entrepreneurs (25 citations) déclare avoir réalisée une étude de marché avant de se lancer (dont 17 par eux-mêmes et 8 en passant par un bureau d'étude).

Les secteurs d'activité de ces entreprises sont relativement variés, le secteur des transports et locations d'engins représentant près du tiers de l'échantillon et les femmes étant sur-représentées dans la catégorie services (cf. tableau 7).

Tableau 7 - Activité principale des entreprises / genre

Activité principale	Femme	Homme	TOTAL
Non réponse	2	4	6
Agroalimentaire (biscuiterie)	0	1	1
Artisanat (boulangier, plombier, électricien, maçon, mécanicien...)	0	20	20
Autre	1	5	6
BTP	0	6	6
Bureaux d'étude, services informatiques	5	10	15
Commerce	0	1	1
Industrie (emballage, recyclage)	0	2	2
Services (coiffure, esthétique, couture...)	<u>9</u>	<u>1</u>	10
Transports, location d'engins, taxis	0	33	33
TOTAL	17	83	100

La dépendance est très significative. $\chi^2 = 54,64$, ddl = 9, 1-p = >99,99%. Les cases surlignées sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique. Attention, 15 (75.0%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du χ^2 ne sont pas réellement applicables.

Nous remarquons, dans le tableau (cf. Tableau 8) suivant que 18 artisans sur les 20 ont une formation professionnelle tandis que les personnes sans diplôme sont sur-représentées dans le secteur « Transports, locations d'engins, taxis ».

Tableau 8 - Activité principale choisie / niveau de formation.

Activité principale / Diplômes obtenus	Non réponse	Aucun	Formation professionnelle	Sciences de l'ingénieur	Sciences sociales	TOTAL
Non réponse	0	0	4	1	1	6
Agroalimentaire (biscuiterie)	0	0	1	0	0	1
Artisanat (boulangier, plombier, électricien, maçon, mécanicien...)	0	1	18	1	0	20
Autre	0	2	3	1	0	6
BTP	0	1	2	2	1	6
Bureaux d'étude, services informatiques	0	0	8	5	2	15
Commerce	0	0	0	0	<u>1</u>	1
Industrie (emballage, recyclage)	0	0	0	1	1	2
Services (coiffure, esthétique, couture...)	0	0	9	1	0	10
Transports, location d'engins, taxis	2	22	5	3	<u>1</u>	33
TOTAL	2	26	50	15	7	100

La dépendance est très significative. $\chi^2 = 90,55$, ddl = 36, $1-p = >99,99\%$. Les cases en gras souligné (en grisé) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique. Attention, 44 (88.0%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du χ^2 ne sont pas réellement applicables.

Comment les entrepreneurs ont-ils choisi leur secteur d'activité principale ? Les conseils de l'ANSEJ sont la proposition citée le plus souvent en rang 1 (41 citations, cf. Tableau 9).

Tableau 9 - Le choix de l'activité est fonction de ?

---	Non-réponses	Modalité citée en n° 1	Modalité citée en n° 2	Modalité la moins citée
Raison 1	1	ANSEJ : 41	Propres évaluation : 15	Autre : 1
Raison 2	57	Diplôme : 13	Propres évaluation : 12	ANSEJ : 1
Raison 3	84	Conseils amis ou famille : 7	Diplôme : 7	Expérience antérieure : 2
Raison 4	97	Diplôme : 2		Conseils amis ou famille : 1

En dehors des capitaux fournis par l'ANSEJ, les capitaux de départ pour créer l'entreprise sont généralement personnels (cf. Tableau 10). Un élément intéressant apparaît au travers des réponses : l'existence du circuit informel de financement rémunéré (cité 6 fois en tout).

Tableau 10 - Origine des capitaux investis en dehors de ceux de l'ANSEJ

	Cit. Rang 1	Cit. en Rang 2
Capital personnel	80	
Emprunt auprès de la famille ou des amis	15	11
Emprunt dans le circuit informel rémunéré	4	2
Autre		1

Nous les avons ensuite interrogés sur les aides reçues grâce à l'ANSEJ en leur demandant de les classer par ordre d'importance (cf. Tableau 11). Sans surprise, l'obtention de crédits sans intérêt est l'aide la plus souvent citée en rang 1 (33 citations), suivie des aides fiscales et parafiscales en phase de réalisation ou d'exploitation du projet (29 et 25 citations).

Tableau 11 – Aides reçues de l'ANSEJ

	Rang 1	Rang 2	Rang 3	Rang 4	Non réponse	TOTAL
Crédit sans intérêt	33	8	12	45	2	100
Bonification des taux d'intérêt	12	26	33	27	2	100
Aides fiscales et para en phase de réalisation du projet	29	33	29	7	2	100
Aides fiscales et para en phase d'exploitation du projet	25	32	22	19	2	100
Ensemble	99	99	96	98	8	400

2.3 Les difficultés rencontrées

Nous avons ensuite questionné les chefs d'entreprise sur les difficultés rencontrées lors de la création de l'entreprise en leur demandant de faire un choix ordonné dans une liste de propositions. Le problème du local et du terrain est cité 33 fois en rang 1, suivi par le manque d'information (cité 28 fois) et la difficulté d'obtenir un prêt bancaire (19 citations) (cf. Tableau 11).

Tableau 11 - Les difficultés rencontrées lors de la création de l'entreprise.

Difficulté rencontrée	Nbre cit. Rang 1	Nbre cit. Rang 2	Nbre cit. Rang 3
Autre	1		
Avoir un local et un terrain	33	13	
Lenteurs administratives	18	17	6
Manque d'information	28	13	
Obtenir un prêt bancaire	19	12	4
Total général	99	42	10

Concernant la formation, 89 d'entre eux déclarent ne pas avoir reçu de formation à la création d'entreprise et 86 pensent qu'ils ont besoin d'une formation (cf. Tableau 12) sans pour autant nous préciser ce qu'ils souhaiteraient (2 seulement évoquent une formation professionnelle sans plus de précision et 1 une formation universitaire).

Tableau 12 - Besoin en formation

	Non réponse	Non	Oui	TOTAL
Avez-vous reçu une formation pour créer votre entreprise	4	89	7	100
Avez-vous besoin d'une formation ?	4	84	12	100
Ensemble	8	173	19	200

Concernant leurs locaux, 52 d'entre eux en sont locataires. Sur ces 52 entrepreneurs, 34 affirment avoir sous-estimé la valeur locative alors que 16 affirment payer le loyer effectivement déclaré chez le notaire par

le propriétaire. Cette sous-estimation avantage financièrement le loueur (qui sous-estime ainsi ses revenus) plus que le locataire. C'est une pratique usuelle en Algérie.

Après la création de l'entreprise, la principale difficulté à laquelle semblent se heurter ces créateurs est le manque de trésorerie : 26 citations en rang 1, 19 citations en rang 2 et 7 citations en rang 3. Ce qu'ils appellent la « concurrence déloyale », c'est-à-dire la concurrence d'entreprises non déclarées auprès des chambres consulaires, est également une préoccupation importante : 26 citations en rang 1 et 9 citations en rang 2 (cf. tableau 13).

Tableau 13 - Les difficultés rencontrées après la création de l'entreprise

	Nbre de cit. Rang 1	Nbre de cit. Rang 2	Nbre de cit. Rang 3
Approvisionnement local	10	8	6
Autre	3		
Concurrence déloyale	26	9	
Gestion du personnel	9	5	2
Importation de la matière	7	2	1
Marché trop étroit	3		
Remboursement du crédit bancaire	13	2	
Trésorerie	26	19	7
(vide)			
Total général	97	45	16

2.4 L'imbrication entre formel et informel dans l'entreprise

Combien de temps a duré la phase de création de l'entreprise ? Dans 21 cas, le processus a pris plus de 2 ans et pour 15 d'entre eux moins d'un an (cf. Tableau 14).

Tableau 14 - Durée du processus de création de l'entreprise

Durée du processus de création de l'entreprise	Nbre cit.	Fréq.
Entre un et deux ans	38	38,0%
Un an	23	23,0%
Plus de deux ans	21	21,0%
Moins d'un an	15	15,0%
Non réponse	3	3,0%
TOTAL CIT.	100	100%

Nous avons demandé à l'ensemble des entrepreneurs si pour accélérer la création de leur entreprise ils avaient dû faire des « cadeaux ». 16% ont répondu par l'affirmative. Nous leur avons alors demandé à qui ils avaient dû les faire. Les banques, l'ANSEJ et les administrations ont été citées en rang 1 (cf. Tableau 15). Nous n'avons pas trouvé de lien de dépendance significatif entre la durée du processus de création et le fait de faire des « cadeaux ».

Tableau 15 - À qui avez-vous fait des « cadeaux » pour accélérer les procédures de création d'entreprise ?

	Nbre cit. Rang 1	Nbre cit. Rang 2	Nbre cit. Rang 3
ANSEJ	5		2
Banques	5		
Institutions administratives	6	5	
Total général	16	5	2

Ces entrepreneurs ont-ils l'habitude d'acheter leurs matières premières/intrants sans facture ou de vendre leurs productions ou prestations sans facture ? 38 nous indiquent qu'il leur arrive d'acheter leurs matières

premières sans facture et 31 qu'il leur arrive de vendre sans facture. Sur ceux qui déclarent acheter des matières premières sans facture, 6 nous indiquent également que la proportion de leurs achats sans facture est supérieure à 80%. Pour ceux qui déclarent vendre sans facture, la proportion va également au-delà de 80% dans 8 cas (cf. Tableau 16).

Tableau 16 - Proportion de vos achats et ventes sans facture lorsque vous avez recours à la non facturation

	% des achats de MP sans facture		% des ventes sans facture	
	Nbre cit.	Fréq.	Nbre cit.	Fréq.
Non réponse	63	63,0%	60	60,0%
Moins de 20%	11	11,0%	13	13,0%
Entre 20% et 50%	14	14,0%	14	14,0%
Entre 50% et 80%	6	6,0%	5	5,0%
Plus de 80%	6	6,0%	8	8,0%
TOTAL OBS.	100	100%	100	100%

Enfin, sur les 100 entrepreneurs, 20 nous indiquent également qu'ils ont des salariés non déclarés.

CONCLUSION

Il existe un *continuum* de situations qui vont de l'entreprise entièrement formelle (enregistrée dans une chambre consulaire, qui déclare tous ses salariés, achète ou vend avec factures...) à l'entreprise entièrement informelle (non enregistrée au niveau d'une chambre consulaire). Si les entreprises étudiées dans cette recherche sont formellement déclarées, il n'en reste pas moins que leur processus de production relève en partie de la sphère de l'informel. Leur préoccupation de la « concurrence déloyale » (sous-entendu des entreprises non déclarées) peut alors paraître surprenante. En effet, les entreprises non déclarées ne bénéficient pas de mesures incitatives tels que les crédits sans intérêt ou les taux bonifiés et lorsqu'elles empruntent sur le marché parallèle, cela peut être à des taux extrêmement élevés. Il n'est alors pas évident aujourd'hui qu'il soit plus intéressant d'activer dans l'informel que passer par l'ANSEJ.

De la création de l'entreprise en passant par le cycle de production pour aller à la vente, certaines pratiques relèvent de l'informel. Ainsi, nous avons vu que dès le financement de la création de l'entreprise, certains chefs d'entreprise ont recours à des emprunts dans le circuit informel rémunéré. Nous avons également vu qu'une proportion non négligeable achète ses intrants sans facture et vend ses produits ou services sans facture. D'autre part, sur les 100 entreprises étudiées, un cinquième affirme avoir des salariés non déclarés. S'il est difficile sur un échantillon réduit d'établir une relation entre la durée du processus de création de l'entreprise et les « cadeaux » réalisés auprès des administrations, banques, *etc.*, il n'en reste pas moins qu'une proportion non négligeable de notre échantillon l'a fait (16%).

Les difficultés de trésorerie évoquées par les chefs d'entreprise après la création de l'entreprise sont classiques. Sans doute que l'accompagnement des entrepreneurs au travers de formations à la gestion de projets serait à même de les préparer à ce type d'éventualité. D'ailleurs, 89 d'entre eux soulignent n'avoir reçu aucune formation spécifique pour créer leur entreprise et 86 soulignent un besoin en formation.

Si l'objectif de l'ANSEJ est de promouvoir la création d'entreprises, un résultat de cette étude a particulièrement attiré notre attention. Lorsque l'on a demandé aux chefs d'entreprise les raisons qui les avaient poussés à créer leur propre structure, la réponse la plus souvent choisie en rang 1 était de « bénéficier des avantages procurés par l'ANSEJ ». D'autre part, sur les 100 entrepreneurs interrogés, presque un tiers appartient au secteur « Transports, location d'engins, taxis ». Or, il ne faudrait pas que les possibilités offertes par l'ANSEJ ne reviennent finalement qu'à une distribution tous azimuts de financements publics sans stratégie réelle de développement des territoires *via* la création d'entreprises productives.

Bibliographie

- ADAIR P., 2000, « Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes », communication au colloque L'économie informelle en Algérie, 14-16 septembre 2000, Tlemcen, Algérie.
- BELLACHE Y., 2010, L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages : le cas de Bejaia (<http://www.afd.fr/webdav/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Co-editions/Entreprises%20informelles%20Afrique%20de%20l'Ouest.pdf> [consulté le 1 Décembre 2014]).

- CHAKOUR S. C., PERRET C., 2007, « Le commerce informel en Algérie », *Critique Économique*, n°17, Été-Automne, Rabat, Maroc, p.15-36.
- CHARMES J., mimeo, « Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel », (<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/218175/IIES%20Secteur%20Informel.pdf> [consulté le 1^{er} Décembre 2014]).
- CHARMES J., ADAIR P., 2014, « L'inconstant caméléon, ou comment appréhender l'informel ? », *Mondes en développement*, 2014/2 (n° 166), 17-30.
- DO SOTO, 1989, *The Other Path, The economic answer to terrorism*, Basic Books, 286 p.
- GHERBI H., 2014, « Les déterminants de l'emploi informel féminin en Algérie. Le cas de la Wilaya de Bejaïa », *Mondes en développement*, 2014/2 (n° 166), 45-58.
- HUGON P., 2014, « L'«informel» ou la petite production marchande revisités quarante ans après », *Mondes en développement*, 2014/2 (n° 166), 17-30.
- LA PORTA Rafael, & Andrei SHLEIFER (2014), « Informality and development », National Bureau of Economic Research, *working paper*, n° No. 20205, juin.
- LAUTIER B., 2004, *L'économie informelle dans le tiers monde*, Repères, La Découverte, 121 p.
- MARCHAND G., 2005, « L'économie informelle au Sénégal. Logique de fonctionnement de quelques entreprises informelles à Saint-Louis », *Maîtrise en sociologie*, Université Laval, faculté des sciences sociales, 126 p.
- MBAYE A. A., 2014, « Le rôle du secteur informel pour la croissance, l'emploi et le développement durable. Eléments de réflexion. Secteur informel, emplois et transformation structurelle. Recommandations opérationnelles pour une politique efficace envers le secteur informel », Document préparé pour l'Organisation internationale de la Francophonie, Mars, 8 p.
- PESQUEUX Y., 2012, « L'économie informelle, une bonne « mauvaise pratique » ? », *Revue française de gestion*, N° 228-229, p. 217-229.