

---

# **Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou**

**Mohand Ouamar OUSSALEM \***

---

La crise dans laquelle est entrée l'économie algérienne depuis près de deux décennies a révélé la fragilité d'un modèle de développement local impulsé centralement par l'État et appuyé sur le transfert de ressources publiques. Le durcissement des contraintes financières conduit à chercher dans les initiatives privées une « prise de relais » dans la création d'activités et d'emplois au niveau local.

Le marasme et le désarroi actuels dans de nombreuses régions du territoire national semblent résulter d'une situation que l'on peut qualifier d'hybride : l'intervention de l'État recule, mais des pans entiers du modèle institutionnel d'encadrement de l'économie demeurent ; en théorie, dans les discours et dans les projets des acteurs, le secteur privé semble prépondérant, mais l'inscription de ces projets dans le réel est plus problématique.

La situation de la Grande-Kabylie est, à cet égard, à la fois, exemplaire et particulière. Exemplaire, parce qu'on y trouve toutes les manifestations de ce syndrome de l'entre-deux. Particulière, parce que le recul de l'État y a révélé l'extrême fragilité de la base économique d'une région prise entre le poids de la démographie et l'étroitesse de la base agricole et dont la croissance et les transformations ont été étroitement dépendantes du transfert de ressources publiques pendant deux décennies. Malheureusement, cette croissance a été fondée plus sur des effets-revenu des investissements publics que sur une industrialisation pérenne, valorisant les ressources humaines de la région. L'industrialisation a été fondée sur la mise en place de grands complexes alimentés par des intrants importés et des PME publiques liées à la réalisation des

---

\* - Enseignant à la Faculté de Gestion et de Sciences Economiques à l'Université de Tizi-Ouzou.

programmes d'équipement publics ; les uns et les autres sont aujourd'hui en crise, sans qu'il y ait une prise de relais par l'investissement privé (à l'image de ce qui semble s'amorcer dans les grandes zones urbaines et certaines zones rurales riches du pays). Les transferts de l'émigration ne font que tempérer le marasme économique et la détresse sociale.

L'entrepreneuriat privé peut-il prendre le relais ? A quelles conditions ? Quelles politiques publiques seraient susceptibles d'accélérer la transition ? Comment peut s'articuler l'entrepreneuriat privé au développement local ? Ces questions nous semblent centrales dans toute recherche d'une issue à la crise.

Pour essayer d'y répondre, nous partons des résultats de trois enquêtes que nous avons menées sur le secteur privé de la région, à trois périodes différentes : 1987-1988<sup>1</sup>, 1992<sup>2</sup> et 1999-2000<sup>3</sup>.

Une première section présentera une analyse succincte de l'émergence et de l'évolution de l'entrepreneuriat privé à travers quatre grandes phases, des années 1940 jusqu'à la période actuelle.

Une seconde section portera sur l'articulation entrepreneuriat-développement local à partir des trajectoires et des caractéristiques sociales et économiques des entrepreneurs et des dynamiques différenciées qui émergent des territoires.

## **I. Emergence et évolution de l'entrepreneuriat privé en longue période**

### ***La fin de la période coloniale : une émergence difficile***

L'émergence d'un entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou remonte aux premières mesures favorables à l'investissement privé, à la fin des années 1970 et au début des années 1980 (loi de 1982, création de l'Oscip). Mais ses racines plongent dans une période plus ancienne. A l'époque coloniale, on peut déjà déceler les premières expériences d'entrée dans l'économie moderne, en particulier à la faveur des changements induits par la deuxième guerre mondiale sur les marchés. Certes, cette entrée a été limitée, mais elle ne doit pas être négligée, pour deux raisons : d'une part, elle renseigne sur une des stratégies mises en

---

<sup>1</sup>-Première enquête réalisée dans le cadre de la réalisation de la monographie de la wilaya de Tizi-Ouzou (convention. CREAD- wilaya de Tizi-Ouzou).

<sup>2</sup>-Deuxième enquête réalisée dans le cadre de l'étude « Entraves en développement local » (convention CENEAP- wilaya de Tizi-Ouzou).

<sup>3</sup>-Enquête auprès des services de la wilaya de Tizi-Ouzou et de la chambre de commerce.

œuvre par les agents insérés dans l'économie traditionnelle pour s'adapter aux contraintes créées par le système d'économie coloniale moderne ; d'autre part, cette expérience va constituer, en partie, le levier des développements futurs de l'entrepreneuriat dans la région. Nous allons en tracer, rapidement, les contours. Nous partons d'une définition assez large de l'entrepreneur comme un agent mobilisant des ressources et assumant une prise de risques pour pénétrer l'activité économique moderne.

Deux trajectoires d'entrepreneurs émergent et se différencient pendant cette période.

- Un premier groupe, majoritaire en nombre et en volume d'affaires, se constitue progressivement dans ce que l'on peut appeler l'entrepreneuriat commercial. Il semble avoir pris son essor lors de la deuxième guerre mondiale et dans la période de l'après-guerre : la guerre a déséquilibré les marchés et a favorisé le développement du marché noir ; cela a facilité l'entrée dans la sphère commerciale, en raison des coûts d'entrée relativement modestes et de rendements intéressants. La période de la guerre de libération nationale a renforcé cette tendance, mais par des mécanismes différents : l'état de guerre a contraint l'offre, et l'augmentation des dépenses publiques liées à la guerre a alimenté la demande. Il en a résulté des possibilités d'accumulation à partir de la captation de rentes commerciales. Ce groupe est certes différencié : à côté des petits épiciers de village, se sont développés des commerçants, jouant le rôle de grossistes ou de demi-grossistes, dont l'aire de distribution peut dépasser les frontières d'une daïra actuelle ; parmi eux, des grossistes en épicerie générale ou en céréales, des gros maquignons, qui ne suivront pas tous la même trajectoire. Certains ne pourront pas s'adapter à la nouvelle donne introduite par l'intervention de l'État dans le secteur de la distribution (création d'entreprises publiques, encadrement puis nationalisation de la fonction de grossiste...) et déclinèrent. D'autres s'engageront dans des stratégies de reconversion et entreront dans l'activité manufacturière.

Le petit commerce est ancré dans le terroir par ses débouchés et par ses ressources financières mobilisées à partir de l'épargne des familles et des proches et des transferts des émigrés. Il s'agit souvent d'une activité commerciale plus tournée vers la reproduction simple ou vers une lente accumulation. Il en va autrement pour l'entrepreneuriat commercial. Il est certes ancré localement par ses débouchés et ses sources de financement, mais il est beaucoup plus que cela : il est un vecteur d'articulation de l'économie locale à un ensemble plus large ; c'est le cas de certains gros maquignons et de commerçants en céréales ; il introduit,

de ce fait, des éléments de dynamisme économique. Les entrepreneurs-commerçants ont un rayonnement social à travers des réseaux informels de financement, de soutien à la création d'activités, de garanties mutuelles. Ils constituent, en quelque sorte, une synthèse entre une adaptation réussie aux règles imposées par l'économie moderne (maîtrise des règles de droit commercial, pratiques comptables, gestion des risques) et l'activation des relations sociales traditionnelles dans les pratiques économiques (solidarité, parrainage...).

Il faut cependant noter le caractère émergent et localisé de cette forme d'entrepreneuriat dans un nombre réduit de zones : Tizi-Ouzou, Azazga, Boghni.

- Le second groupe émerge en aval de la production arboricole traditionnelle, dans le conditionnement de figes sèches et dans la production d'huile d'olive. Ce groupe s'est inséré dans l'articulation entre économie traditionnelle et économie moderne (marchés urbains et exportation). Ses ressources proviennent de l'activité commerciale ou de l'activité agricole. Son insertion dans l'économie locale présente l'originalité d'avoir tenté une adaptation de l'agriculture traditionnelle par l'ouverture de débouchés nouveaux dans le secteur moderne de l'économie et d'avoir commencé à introduire des normes qui ont influencé les pratiques des paysans.

On peut, en conclusion, considérer que ces formes anciennes d'entrepreneuriat ont été un des vecteurs de l'adaptation de la société traditionnelle aux chocs provoqués par l'irruption des règles économiques inégalitaires et radicalement nouvelles (l'autre vecteur étant les migrations temporaires ou définitives). Mais si elles sont demeurées fragiles en raison de la faiblesse des ressources mobilisées, elles sont à l'origine des premiers foyers d'accumulation et de la constitution des premiers réseaux d'affaires.

### ***La période 1962-1975 : un démarrage lent dans un contexte contraignant***

Le modèle institutionnel d'organisation de l'économie qui a été progressivement mis en place à l'indépendance est fondé sur le rôle central de l'État dans l'impulsion du développement. Il a eu pour corollaire un encadrement et un contrôle des plus stricts de l'activité économique privée. Le secteur privé, pensait-on, n'avait pas les capacités d'impulser les transformations profondes des structures économiques qu'exige le développement, en raison de sa soumission à une logique du profit et du court terme.

Le nouveau modèle institutionnel va déterminer l'évolution des deux groupes d'entrepreneurs qui ont émergé vers la fin de la période coloniale.

L'entrepreneuriat commercial voit ses activités de plus en plus encadrées (contrôle puis institution du monopole d'État sur les importations, étatisation de l'activité de gros, contrôle des prix, système de quotas sur les produits importés) et subit la concurrence des entreprises publiques de distribution. Face à cela, deux attitudes complémentaires sont adoptées.

- La première consiste à composer avec la nouvelle donne, en cherchant à tisser des relations au sein des entreprises publiques de distribution et dans les administrations économiques. Cette attitude permet de se maintenir en activité et de capter des rentes dans la sphère de circulation : en effet, l'augmentation des revenus pétroliers a favorisé l'augmentation des revenus nominaux et de la consommation des ménages ; il s'en est suivi la formation de déséquilibres sur les marchés et le développement d'un double système de prix (système de prix administrés et système de prix libres) qui a renforcé la position des intermédiaires commerciaux.

- La seconde stratégie a consisté à répondre positivement aux incitations de l'État visant à développer l'investissement privé productif, c'est-à-dire dans le secteur manufacturier. Les incitations ont existé dès les premières années de l'indépendance (code des investissements de 1963 et de 1966) ; elles n'ont eu, au départ, que des effets limités dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Jusqu'à la fin des années 1970, l'investissement privé est resté concentré dans les grands pôles urbains (Alger, Blida, Oran, Annaba, Constantine).

À la fin des années 1970, on enregistre les premiers investissements significatifs à Tizi-Ouzou et à Boghni. Le mouvement s'amplifiera au cours de la décennie 1980.

Le second groupe d'entrepreneurs valorisant la production arboricole entre plutôt dans une phase de déclin. Le conditionnement de figes sèches ne résiste pas à l'étatisation de la collecte et du commerce d'exportation : l'imposition des prix, les longs délais de paiement, finissent par décourager les paysans et par casser la filière, mettant fin à une tentative intéressante d'adaptation de la production arboricole traditionnelle. Par la suite, le développement du salariat et le reflux ou même l'abandon de l'activité agricole, en particulier en zones de montagne, entraînent l'extinction de cette filière. La production d'huile d'olive entre dans une phase de stagnation sous l'effet de la concurrence

des huiles d'importation et de la stagnation de la production des oliveraies.

Certains de ces entrepreneurs se reconvertissent dans l'activité commerciale ; très peu d'entre eux entrent dans les activités manufacturières (conditionnement de produits alimentaires).

### ***La période 1980-1990 : un essor sur des bases fragiles***

La période qui s'ouvre vers la fin des années 1970 voit s'accélérer la création d'entreprises dans le secteur manufacturier. Deux facteurs sont à l'origine de cette accélération :

- d'abord, la modification de la politique de l'État vis-à-vis du secteur privé qui connaît une inflexion : après une décennie d'une politique hostile (avec l'introduction de la notion de secteur privé non exploiteur), la nouvelle politique vise, en théorie, à intégrer le secteur privé dans l'effort de développement en complémentarité avec le secteur public, tout en restant ancrée dans le modèle institutionnel organisant la domination du secteur public ;

- ensuite, la persistance, ou même l'aggravation des déséquilibres sur nombre de marchés, ouvrent des débouchés et permettent d'anticiper des rendements intéressants sur les investissements, en particulier dans le BTP et les industries de biens de consommation.

Ainsi, l'entrepreneuriat qui émerge pendant cette période est fondamentalement déterminé par les effets locaux du modèle institutionnel de l'économie étatique et de la politique économique de l'État : les entrepreneurs investissent dans les branches situées en aval des grandes entreprises de production ou d'importation, au croisement de marchés à prix administrés et de marchés à prix libres ; ils restent fortement dépendants du secteur public et des administrations économiques pour les principaux actes économiques (approvisionnement, accès aux intrants et aux biens d'équipement, accès au foncier industriel).

Le profil des entreprises montre qu'elles correspondent plus à une logique de traduction locale d'un modèle et d'impulsions définies centralement qu'à une logique née de la dynamique des économies locales. Certes, il existe des entreprises valorisant des potentialités ou des compétences locales (dans la céramique, la production de petites machines ou le montage de compresseurs) mais elles demeurent minoritaires. L'ancrage dans l'économie locale se fait par les débouchés, la mobilisation des ressources financière et de la main-d'œuvre. Cela explique la fragilité de nombre d'entre elles face aux contrecoups de la chute des prix du pétrole en 1986.

- La création d'entreprises a connu une impulsion réelle à partir de 1982, à la faveur de la nouvelle politique publique vis-à-vis du secteur privé. C'est ainsi que l'enquête menée en 1987 montrait que 79 % des entreprises en activité avaient moins de 5 ans d'âge, 13 % avaient entre 5 et 10 ans et seulement 8 % avaient plus de 10 ans.

- La création d'entreprises est concentrée dans les communes de la vallée du Sebaou (Draa-Ben-Khedda, Tizi-Ouzou, Tizi-Rached) et celles de la dépression de Draa-el-Mizan (Draa-el-Mizan, Boghni, Ouadhias). Les deux zones disposent des infrastructures, des réseaux d'utilités nécessaires et de la main-d'œuvre formée. Elles concentrent aussi les principales entreprises publiques de la wilaya. Mais c'est aussi dans ces zones que s'est développé l'entrepreneuriat commercial qui se reconvertit dans les activités manufacturières.

**Tableau n° 1**

**Répartition des entreprises par classe d'ancienneté en 1988**

<b>Ancienneté</b>	<b>%</b>
Moins de 5 ans	79 %
De 5 à 10 ans	13 %
Plus de 10 ans	08 %

**Tableau n° 2**

**Répartition des entreprises selon les effectifs employés**

<b>Nombre d'employés</b>	<b>Nombre d'entreprises</b>	<b>%</b>
1 à 9	323	80 %
10 à 19	55	13,7 %
20 à 49	18	4,5 %
50 à 99	01	0,2 %
Plus de 100	03	07 %

**Tableau n° 3**  
**Répartition sectorielle des entreprises**

Secteurs	%
Matériaux de construction	37,1 %
Industries alimentaires	20,4 %
Confection, textile	26,1 %
ISMME	6,7 %
Chimie, plastique, verre	5,7 %
Autres	3,6 %

**Sources** : Enquêtes pour la monographie de la wilaya de Tizi-Ouzou. 1987-1988 (convention CREAD- wilaya de Tizi-Ouzou).

Cette dynamique de création s'essouffle dès la fin des années 1980. Les premières mesures d'austérité et la baisse des revenus pétroliers commencent à poser des problèmes de débouchés. Les ajustements du taux de change et des prix des inputs importés et des biens d'équipement réduisent les profits anticipés. Les tendances perdurent et s'accroissent après la mise en œuvre du programme de stabilisation macro-économique en 1994-1995. On entre dans une quatrième phase dans le développement du secteur privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou caractérisée par un climat d'incertitude et la recherche de nouvelles stratégies par les entrepreneurs.

***La période 1990-2000 : des potentialités importantes dans une situation de stagnation***

La phase actuelle se caractérise par ses aspects contradictoires. D'un côté, on peut constater la multiplication des projets d'investissement, leur diversification et l'apparition de nouvelles catégories d'entrepreneurs. D'un autre côté, on observe aussi le faible dynamisme des créations réelles.

La multiplication des initiatives et le développement des potentialités de l'entrepreneuriat peuvent s'expliquer par la conjugaison de facteurs favorables :

- les réformes introduites dans le modèle institutionnel d'organisation de l'économie, même si elles n'ont pas démantelé tous les systèmes de contrôle, les ont relativement assouplis. La libéralisation du commerce extérieur facilite l'accès aux biens d'équipement et aux intrants importés pour les entreprises disposant de moyens financiers ;

- la crise des entreprises publiques a libéré une force de travail qualifiée et expérimentée (ingénieurs, cadres, techniciens) ; certains,

porteurs de projets, sont à l'origine d'un nombre appréciable d'initiatives de création. Leurs connaissances du marché, des fournisseurs d'équipements et des procédés de fabrication sont des atouts pour entrer dans la même activité que celle de leur entreprise d'origine ou dans une activité liée ;

- la politique d'emploi des jeunes initiée par l'État a ouvert la voie à une nouvelle catégorie d'acteurs : de jeunes entrepreneurs, souvent diplômés, investissant dans la micro-entreprise de services ou de fabrication. Il est vrai que la lourdeur des procédures, en particulier financières, freine le flux des créations et que, souvent, ces micro-entreprises relèvent plutôt de l'auto-emploi, mais elles contribuent à la diversification du système productif et peuvent constituer un ferment pour sa revitalisation ;

- enfin, le programme de stabilisation macro-économique, bien qu'il ait déprimé la demande, a aussi introduit une nouvelle donne dans le fonctionnement des marchés, susceptible de favoriser l'investissement privé : contraction de production des entreprises publiques, renchérissement des importations, recherche de substitution des importations par l'offre locale. Cependant, il est évident que ces facteurs incitatifs sont contrecarrés, dans certaines branches, par les effets récessifs du programme de stabilisation.

À côté de ces facteurs favorables, il existe des facteurs inhibiteurs, au premier rang desquels les contraintes d'accès au foncier industriel – sur lequel nous reviendrons dans la seconde partie de cet article. Le second facteur inhibiteur tient au modèle institutionnel encadrant l'acte d'investissement : le processus de gestion d'un dossier est dispersé entre plusieurs institutions, chacune travaillant à son rythme. La création d'un Office de promotion industrielle (OPI) en 1990 pour gérer le développement des zones d'activités et la mise en place des CALPI en 1994 ne semblent pas avoir notablement amélioré la fluidité du processus de création et réduit les délais « administratifs ».

Dans certaines branches à fort contenu en inputs importés, la dévaluation et la libération des prix ont alourdi les coûts et comprimé la demande, sur un marché soumis à la concurrence des produits importés ; le temps des marchés faciles est révolu. Enfin, la majorité des projets nouveaux sont le fait d'entreprises individuelles ou familiales. Cela signifie que la mobilisation des ressources financières se fait dans le cadre d'un réseau étroit. Cela limite la surface financière des créateurs qui dépendent fortement des financements bancaires. Cela semble, aux dires de certains créateurs, un facteur fortement contraignant : délais de traitement longs, demande de garanties, coût du crédit élevé. En fait, ces

contraintes classiques du financement des PME risquent de perdurer tant qu'il n'y a pas de solution au financement des fonds propres.

Le jeu des facteurs favorables et des facteurs inhibiteurs donne à la création d'entreprise, dans la période récente, un caractère contrasté et contradictoire :

- le dynamisme de la création d'entreprise apparaît d'abord dans le nombre de projets d'investissement : plus de 600 projets sont présentés au CALPI de 1994 à 2000. Selon les données de l'APSI, le volume total de l'investissement atteindrait près d'un milliard de dollars pour un total de 7 000 emplois créés. En second lieu, on peut noter une diversification des activités ciblées par les investisseurs et l'entrée dans des activités nouvelles pour la région et plus complexes : matériel bureautique, matériel de chauffage, conception et fabrication de moules, transformation du plastique, fabrication de petites machines ; ce sont là quelques-uns des projets initiés dans la période récente. Dans des activités plus classiques, on note l'entrée dans des branches nouvelles pour la région : par exemple, dans l'alimentaire, on peut noter le lancement de projets dans les pâtes alimentaires, la production de couscous ou la fabrication de crèmes glacées. Cette tendance est en partie liée à l'émergence d'entrepreneurs diplômés et constitue les prémices d'une mutation du système productif dans la région. La diversification des filières de recrutement des entrepreneurs peut, elle-même, être analysée comme un facteur de dynamisme : l'émergence de porteurs de projets dotés d'un capital compétences peut constituer un vecteur de transformation et de progrès par l'introduction de nouvelles méthodes de gestion, une plus grande ouverture à l'innovation et aux nouvelles techniques ;

- face à cela, on peut observer de nombreux indicateurs de marasme. En premier lieu, le nombre de créations réelles est extrêmement faible : en 1998, sur 248 projets retenus par le CALPI, seuls 48 sont effectivement en cours de réalisation, soit moins de 20 %- Et selon le CALPI, près de la moitié des investisseurs se sont désistés avant de signer les contrats de réservation des terrains d'assiette en zone d'activité. C'est un indice à la fois de la lourdeur de l'acte de création d'entreprise et de la fragilité des investisseurs face à la lourdeur des « coûts de transaction » et à la montée des incertitudes économiques. En second lieu, un certain nombre d'entreprises créées dans la vague des années 1980 n'ont pas résisté aux effets de l'ajustement macro-économique et/ou à la concurrence des importations : les fermetures ont concerné l'industrie alimentaire (limonaderies), la confection et les activités approvisionnant le BTP.

## **II. Entrepreneuriat privé et développement local : modalités, contraintes et résultats**

Nous aborderons le rapport entre entrepreneuriat et développement local en rappelant brièvement comment cette articulation a été réévaluée dans les analyses récentes du développement local. Nous analyserons ensuite comment les entrepreneurs s'inscrivent dans le tissu social à travers l'étude des différentes trajectoires entrepreneuriales. Un dernier point présentera les modes d'inscription des entrepreneurs dans les territoires et analysera les effets sur le développement des économies locales.

### ***1. Entrepreneuriat et développement local***

Les analyses et les doctrines en matière de développement local ont été profondément renouvelées depuis deux décennies<sup>4</sup>. Le renouvellement correspond à l'entrée en crise du régime de croissance fordiste après la longue période de croissance qu'ont connue les grandes économies de la fin de la seconde guerre mondiale jusqu'au milieu des années 1970. Dans ce régime, le développement local est un développement entraîné, à partir des impulsions produites par des pôles de développement où se concentrent les industries motrices. On reconnaît là les fondements théoriques des politiques industrielles et d'aménagement du territoire en Algérie, pendant la période « développementiste » du milieu des années 1960 jusqu'au début des années 1980. Les mécanismes d'entraînement sont de deux types :

- la concentration d'industries dans les pôles de développement permet d'exploiter des économies d'échelle et de bénéficier d'économies d'agglomération, permettant ainsi à ces industries de réaliser des gains de productivité élevés. Ces gains de productivité sont en partie transférés par des mécanismes de prix et de revenus vers les régions entraînées : les marchés s'y élargissent, créant des conditions favorables à la croissance dans ces régions ;

- le second mécanisme relève de la délocalisation de branches ou de segments de branche vers les régions où le marché du travail, le niveau des salaires et l'offre de foncier industriel créent un avantage comparatif par rapport aux pôles de développement, en particulier pour les industries intensives en main-d'œuvre.

---

<sup>4</sup>-Cf. Abdelmalki, L. : les Nouvelles Logiques du développement.- Paris, L'Harmattan, 1997.

Ces processus ont joué (et continuent de jouer dans certaines régions) un rôle important dans la diffusion du développement. Mais, progressivement, ils se sont heurtés à des limites de plus en plus fortes, qui ont conduit à chercher des voies alternatives de développement local. On peut résumer les limites du développement local entraîné dans trois phénomènes complémentaires qui permettent aussi d'identifier de nouveaux processus en jeu dans le développement et de reconsidérer les rapports entre les territoires et les activités économiques, en particulier les activités industrielles,

- d'abord, les impulsions nées des pôles de développement butent sur le ralentissement des gains de productivité en raison des limites techniques et sociales de l'exploitation des économies d'échelle et des coûts de congestion générés par la forte concentration d'activités dans un pôle donné ;

- plus important, la crise du régime fordiste de croissance a transformé les processus concurrentiels qui deviennent plus complexes : la concurrence par les coûts continue, bien entendu, de jouer un rôle essentiel, dans des économies de plus en plus ouvertes, mais d'autres dimensions sont de plus en plus utilisées comme armes concurrentielles décisives : la qualité des produits, la capacité à offrir une gamme de produits adaptée à la demande de variété par les consommateurs, la capacité à innover et renouveler la gamme de produits et à réagir rapidement aux modifications de la demande. Tout cela relativise les avantages qu'ont eu dans le passé les pôles de développement et offre une chance à d'autres formes d'organisation industrielle et territoriale ;

- enfin, l'émergence d'un nouveau paradigme technologique fondé sur les technologies de l'information renouvelle en profondeur les bases de la compétitivité des entreprises et de la localisation des activités industrielles et de leur répartition entre les territoires. La crise du régime fordiste ouvre la voie à la recherche de nouveaux régimes de croissance avec de nouveaux rapports entre territoires et activités économiques qui ouvrent de nouvelles directions au développement des territoires. Le développement d'un territoire dépendra de plus en plus de sa capacité à construire les bases de son insertion dans le régime de croissance émergent plutôt que de sa capacité à capter les effets d'entraînement impulsés du dehors. En particulier, la disponibilité et la qualité de ressources génériques (main-d'œuvre, matières premières, foncier industriel, ressources financières) ne constituent plus des avantages suffisants. L'attractivité d'un territoire et son développement dépendent de plus en plus de sa capacité à créer et à organiser des ressources spécifiques susceptibles d'être valorisées pour s'insérer dans le nouveau

régime de croissance (formation, recherche, centres techniques, capital-risques...). Le vecteur principal de cette insertion dans un nouveau régime de croissance est constitué par les créateurs d'entreprise, en particulier dans les nouvelles activités porteuses. Le développement d'un territoire est donc conditionné par sa capacité à faire émerger ou à attirer des entrepreneurs.

Ces analyses ont été élaborées à partir des expériences des pays développés. Mais elles peuvent être de quelque utilité pour éclairer la réflexion sur le développement local Algérien en raison d'une certaine proximité de problématique : le développement local impulsé, centralement, par l'État rencontre des limites évidentes, ne serait-ce que les limites financières face à l'ampleur des besoins. D'autre part, le régime de croissance fondé sur l'exportation des hydrocarbures et le recyclage de la rente pétrolière dans la construction du système productif national est en crise et exige la recherche d'une nouvelle trajectoire de croissances, moins dépendante de cette rente et des ressources et initiatives publiques. Cela pose au centre de la réflexion, la question de l'émergence et du développement de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprises, tant dans la recherche d'une nouvelle trajectoire de croissance que dans la recherche de voies nouvelles pour le développement local. Le développement des territoires sera de plus en plus déterminé par leur capacité à faire émerger en leur sein ou à attirer des entrepreneurs. Il nous semble évident que cette capacité est nécessairement différenciée en raison des trajectoires économiques et sociales différentes et en raison de la différenciation des structures sociales des territoires : un territoire peut favoriser l'émergence et le développement d'une classe entrepreneuriale, comme il peut les freiner. C'est pour cela qu'il importe de présenter quelques éléments sur l'articulation entrepreneuriat et tissu social dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

## ***2. Les conditions sociales de l'émergence de l'entrepreneuriat***

Nous analyserons les conditions sociales de l'émergence d'un entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou en tentant de répondre à deux questions :

- Quels sont les agents sociaux qui tentent l'aventure de l'entrepreneuriat ?
- Sous quelles formes entrent-ils dans la création d'entreprise ?

## ***2.1. Typologie des trajectoires entrepreneuriales***

Nous tentons de cerner l'identité sociale des entrepreneurs à partir de leur passé socioprofessionnel et des ressources qu'ils ont mis en jeu pour créer leur entreprise. Il ne s'agit pas, bien entendu, des seules ressources financières, mais de toutes ressources susceptibles d'être mobilisées : compétences managériales et / ou techniques, relations sociales, relations avec l'administration économique. Nous avons identifié trois types de trajectoires entrepreneuriales.

### ***2.1.1. Les entrepreneurs issus de la sphère commerciale***

C'est la catégorie la plus ancienne et la plus nombreuse parmi les entreprises ayant dépassé le stade de la micro-entreprise (c'est-à-dire celles dont l'effectif dépasse 10 salariés). Ils ont mobilisé des capitaux accumulés par les activités commerciales en Algérie, ou plus rarement, dans les services (hôtellerie restauration) en émigration.

L'économie de pénurie qui a régulé les marchés, l'existence de marchés administrés et de marchés « libres », ont rendu possible la captation de rentes et ont favorisé l'accumulation. De plus, leur expérience dans la sphère commerciale leur a permis d'acquérir une connaissance des marchés et surtout d'établir des relations avec les entreprises publiques détentrices d'un monopole sur les intrants, en particulier les intrants importés. Ils ont commencé à investir, à la fin des années 1970, surtout dans les industries alimentaires (biscuiteries, chocolateries, limonaderies, confiseries, fabrication de crèmes glacées...), fortement dépendantes des intrants importés. Ces branches prennent leur essor dans les années 1980 sous l'effet de la surévaluation du taux de change et de la réorientation de la politique d'importation vers les biens de consommations. Les procédés de fabrication et le niveau de complexité technologique imposent des niveaux de taille non négligeable (en moyenne de 15 à 50 salariés).

L'ajustement macro-économique a mis en difficulté nombre d'entre eux. Face à cela, deux stratégies peuvent être observées :

- la sortie du marché (cas des limonaderies, et de fabriques de crèmes glacées) et la reconversion dans une activité commerciale ; d'autres se sont adaptées en améliorant la qualité des produits ;

- c'est aussi parmi cette catégorie que l'on peut observer des stratégies de développement des entreprises sous trois formes : intégration vers l'amont (cas d'une chocolaterie), diversification (biscuiterie vers la chocolaterie), extension des capacités (limonaderie, fabricant de crèmes glacées).

Ce groupe est évidemment présent dans d'autres branches (fabrication d'emballage, confection, fabrication de chaussures) mais de façon moins importante. Cela ne concerne que les entreprises effectivement en activité. Les données sur les projets soumis au CALPI et retenus, laissent apparaître une certaine inflexion de comportement de cette catégorie d'entrepreneurs issus de la sphère commerciale :

- une diversification des champs d'accumulation : on note ainsi des projets dans les carrières et agrégats, le BTP, le tourisme... ;
- des alliances entre plusieurs commerçants ou entre commerçants et techniciens sur des projets techniquement plus complexes (projet de fabrication d'appareils de chauffage ou projet de carreaux en terre cuite). Cependant, les incertitudes pesant encore sur l'investissement ne permettent pas de conclure à un changement des stratégies ou à l'apparition de nouvelles stratégies.

### *2.1.2. Les entrepreneurs valorisant un capital compétences*

Ce second profil a émergé dans les années 1980. Il est devenu significatif au cours de la dernière décennie, avec la libération par le secteur public d'une force de travail qualifiée et ayant accumulé des apprentissages technologiques et managériaux. Les entrepreneurs valorisent leur capital compétences :

- techniques : connaissance des procédés de fabrication, des techniques des produits ;
- managériales : connaissance des marchés, des règles et procédures, des marchés des inputs et des biens d'équipement.

Les ressources financières constituent une limite forte à leur passage du statut de salarié à celui d'entrepreneur, si l'on observe la taille moyenne des entreprises qu'ils créent et son évolution sur longue période : entre 10 et 20 salariés en moyenne selon les branches et une évolution lente de la taille.

On les trouve investissant dans un grand nombre de branches : BTP, promotion immobilière, confection, fabrication textile, transformation du caoutchouc, fabrication de biens d'équipement simples, transformation du plastique et un grand nombre de services aux ménages et de services aux entreprises.

Ce groupe est porteur de projets et d'idées susceptibles de favoriser la mutation du système productif. On y rencontre une ouverture à l'innovation : tel transformateur de caoutchouc duplique les machines qu'il utilise, tel autre conçoit et produit des machines à emboutir et de petites machines pour le bâtiment.

Leur niveau de culture technique et managériale les sensibilise plus aux méthodes modernes de gestion et aux besoins de modernisation du système productif. Il reste que ce groupe est différencié ; deux attitudes semblent le caractériser :

- la première est fondée sur une logique de l'auto-emploi, surtout dans le bâtiment, la confection, les services. Cette catégorie est peu préoccupée par la croissance et l'évolution de l'entreprise. Le maintien de l'activité paraît être un objectif réaliste, compte tenu de leur handicap en matière de capital ;

- la seconde semble plus offensive et les conduit à rechercher le renforcement de la surface financière pour assurer l'extension de l'entreprise. Il faut cependant noter que cette attitude est contrecarrée par les incertitudes sur les marchés.

### *2.1.3. Les entrepreneurs valorisant des positions dans l'administration publique*

Le troisième profil est évidemment plus difficile à identifier. Les plus anciens parmi eux sont constitués par les anciens combattants de la guerre de libération nationale, qui ont pu obtenir un financement et des agréments ou des licences d'importation, dans les années 1960 et 1970, c'est-à-dire à une période où la politique du gouvernement était peu favorable à l'investissement privé. Leur nombre est relativement réduit (une vingtaine recensés lors de notre première enquête).

On peut peu parler pour ce premier groupe de valorisation d'un capital symbolique. Un second groupe est constitué des fonctionnaires qui créent leur entreprise à leur départ de l'administration. Certains, dans les années 1980 ont pu avoir plus facilement accès à des locaux commerciaux à un coût relativement faible ou des lots en zone d'activité. Leur passage dans l'administration peut leur faciliter l'obtention de marchés. Il est difficile de savoir si cela leur a facilité l'obtention de financements.

Le dernier groupe est constitué de fonctionnaires encore en activité, créant une entreprise en utilisant un prête-nom ou en la confiant à un membre de la famille. Ils valorisent leur connaissance des rouages de l'administration et les relations qu'ils ont pu y nouer pour faciliter l'obtention de marchés, d'autorisations d'exploitation, de locaux commerciaux ou de terrains d'assiette. Il semblerait que ce groupe soit particulièrement présent dans le bâtiment, mais on le rencontre aussi dans des associations avec des commerçants ou des techniciens. Tant que le modèle institutionnel encadrant l'économie maintient la dépendance par rapport à l'administration, ce groupe continuera à jouer un rôle non négligeable.

### *2.1.4 Les transformations récentes des trajectoires entrepreneuriales*

La première tendance notable est la relance de l'investissement dans la sphère commerciale. La libération du commerce extérieur et la quasi-disparition ont créé des opportunités d'entrée, d'autant que les coûts d'entrée y sont moindres que dans l'activité manufacturière. Il est difficile de prendre la mesure de la réallocation des ressources du secteur manufacturier vers le secteur du commerce, mais elle constitue peut-être une des explications du désistement des investisseurs ayant obtenu au préalable un agrément du CALPI.

La deuxième évolution notable est le développement significatif d'un entrepreneuriat en micro-entreprises, souvent dans les activités de service ou dans le BTP mais aussi dans des activités de fabrication (céramique, fromagerie, yaourterie, pâtes alimentaires). Une bonne proportion investit dans le cadre du dispositif de l'emploi des jeunes : en 1996, le total de projets lancés dans ce cadre atteignait 830 (avec, il est vrai, une part importante dans le transport). Mais ils sont aussi présents dans le BTP (168), l'artisanat de production (160) et l'agriculture (214). L'autre fraction de la micro-entreprise est constituée par celles créées par les anciens salariés du secteur public : la Caisse nationale d'assurance chômage a créé un dispositif d'aide à la création d'entreprise par les chômeurs, qui a soutenu des projets dans le BTP et les services.

Une dernière tendance est perceptible : la diversification des branches investies par les entrepreneurs privés et l'entrée dans des activités plus complexes et nouvelles dans la wilaya (biens d'équipement simples, outillage et composants pour l'industrie, pièces détachées pour l'automobile...); mais la lenteur de la mise en œuvre des projets ne permet pas d'y voir autre chose que des potentialités d'une mutation qualificative du tissu productif régional

### ***2.2. Les formes d'entrée dans l'entrepreneuriat***

Les formes d'entrée dans l'entrepreneuriat désignent les différentes manières, pour les créateurs d'entreprise, de mobiliser leurs ressources (ressources financières, compétences, réseaux de relations sociales) pour s'adapter aux contraintes imposées par un environnement longtemps défavorable, pour ne pas dire hostile. Du fait de la libéralisation incomplète et toute récente du modèle institutionnel d'encadrement de l'économie, du fait aussi d'un système financier peu diversifié, le secteur des entreprises privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou présente les traits d'un secteur émergent et fragile, dominé par la petite entreprise individuelle ou familiale.

L'analyse des stratégies d'entrée dans l'entrepreneuriat montre que la création d'entreprise est d'abord une affaire individuelle, plus ou moins appuyée sur les ressources des réseaux de la parentèle.

### *2.2.1. Les stratégies d'entrée dans l'entrepreneuriat*

Nous avons identifié quatre types de stratégie de création en prenant comme critères de différenciation l'initiative du projet et le mode de mobilisation des ressources.

- La première stratégie est individuelle : le créateur est à l'initiative du projet et mobilise ses ressources financières complétées par le recours au crédit bancaire. L'entrepreneur est souvent un ancien salarié, disposant de peu de capital relationnel mobilisable ; la limitation de ses ressources financières le conduit à entrer sur le marché à partir d'une micro-entreprise. Sans exclure le soutien de la famille ou de la parentèle, cette stratégie est d'abord l'affaire d'un individu et elle correspond souvent à un besoin d'autonomie (être son propre patron), quitte à apprendre à gérer la fragilité. On rencontre ce profil dans un grand nombre d'activités où les tailles minimales des équipements sont réduites : les services, évidemment, la construction, la confection, la fabrication de carrelage, la fabrication de pâles alimentaires.

- La deuxième stratégie est familiale. L'initiative émane de la famille et correspond à une stratégie de conversion ou de développement du patrimoine familial resté dans l'indivision. La création d'entreprise correspond parfois à la volonté de doter un héritier d'une « affaire » à gérer et d'éviter ainsi le partage du patrimoine. Cette stratégie est fréquente parmi les entrepreneurs issus de la sphère commerciale investissant dans les industries alimentaires mais aussi dans la confection ou le BTP. La taille des entreprises créées est plus élevée que dans le premier (entre 20 et 50 employés) ; ce profil est responsable de la majeure partie des entreprises de plus de 20 salariés.

Deux autres stratégies, plus récentes, jouent de plus en plus un rôle significatif :

- l'une repose sur l'association entre des salariés issus souvent du secteur public, qui mobilisent leurs ressources financières et celles qu'ils peuvent mobiliser dans le cadre de réseaux familiaux. Son originalité réside dans le fait qu'elle réunit des créateurs d'entreprise qui se sont connus dans le cadre de leurs anciennes activités professionnelles et qui mettent en œuvre en commun leur capital compétences et leurs réseaux de relations professionnelles. Ce profil rencontre dans le BTP, le textile, la transformation du plastique, la transformation métallique. L'entrée se fait en général dans le cadre de la petite entreprise (moins de 20 salariés)

créée par des techniciens seuls ou par des techniciens alliés à des gestionnaires. On serait tenté de classer dans ce profil un bon nombre de coopératives créées par de jeunes diplômés qui se sont connus pendant leur formation ou à l'occasion d'une première expérience professionnelle. On sort du cadre des rapports de parenté pour mobiliser les ressources et pour s'associer. C'est une évolution qui mérite attention ;

- la seconde correspond plus à une association capitaliste classique : elle réunit des détenteurs de capitaux issus de la sphère commerciale, ou ayant une première expérience industrielle. Le volume des ressources financières mobilisées est plus conséquent, et les tailles d'entrée, plus élevées. Mais ce profil demeure pour le moment minoritaire ; il semble devoir jouer un rôle plus significatif à l'avenir si l'on prend en considération les projets soumis au CALPI ces dernières années. Ils s'orientent vers des projets où les coûts d'entrée sont conséquents : exploitation de carrière ou de sources d'eau minérale, hôtellerie, tourisme...

Au total, les initiatives de création et la mobilisation des ressources continuent à se faire dans le cadre des rapports de parenté même si des tendances à sortir de ce cadre deviennent significatives. Il reste que l'étranglement de l'aire de mobilisation des ressources limite les possibilités de financement des fonds propres et fragilise les structures financières des entreprises, les conduisant à adopter des stratégies de « refus de la croissance » ou de croissance modérée.

### *2.2.2. Les caractéristiques économiques des entreprises*

La fragilité des structures financières se traduit d'abord par une situation de dépendance vis-à-vis du financement bancaire. En période de taux d'intérêt réels positifs, les charges financières en sont d'autant plus lourdes, ce qui pèse sur la compétitivité sur des marchés devenus à la fois plus concurrentiels et peu dynamiques. En outre, les banques, confrontées elles-mêmes aux effets du poids de l'endettement du secteur public, sont dans l'obligation d'être plus sélectives. Il faut ajouter à cela la meilleure rentabilité des activités commerciales et l'incertitude dans laquelle se trouvent les banques quant à l'évolution des marchés des produits industriels. On comprend alors les tensions générées par cette dépendance du financement bancaire et les récriminations des entrepreneurs privés vis-à-vis des banques. Il doit probablement y avoir une part de financement informel, dont il est difficile de mesurer l'importance, mais on peut douter qu'il apporte une solution aux problèmes de fonds propres.

Cependant, cette analyse doit être nuancée :

- certaines entreprises anciennes ont accumulé des ressources pendant la période précédant l'ajustement macro-économique. Cela leur permet de limiter le recours au financement bancaire et les charges qui en découlent ;

- d'autres, plus récentes, limitent leur croissance pour limiter leurs besoins de financement.

Les marchés ciblés sont principalement des marchés locaux ou régionaux : c'est le cas du BTP, des matériaux et produits pour le bâtiment, les services. Mais, dans de nombreuses activités, la stagnation des marchés locaux incite les entreprises à chercher des marchés au niveau national : c'est le cas dans les industries alimentaires, la confection, le textile, les articles plastiques, la mécanique. Il est cependant difficile de percevoir une tendance à la spécialisation du tissu productif de la wilaya.

Les structures de gestion sont légères et peu différenciées (administration, finance, technique, commercial), animées par le (ou les) créateur(s). Elles correspondent au modèle classique de la petite entreprise. Elles ne sont pas sans contraintes dans la gestion de la maintenance, de la technologie et du marketing. En l'absence de structures d'appui, les entrepreneurs mobilisent leurs réseaux de relations pour pallier les limites de leur propre structure et contribuent ainsi à construire des réseaux de coopération informelle qui peuvent constituer la base d'une organisation de la coopération inter-entreprises.

Les modalités d'entrée et les caractéristiques des entreprises permettent-elles de dynamiser les territoires et les économies locales ? C'est à cette question que nous allons essayer de répondre maintenant.

### ***3. Création d'entreprise et développement des territoires***

L'analyse des effets de la création d'entreprise sur le développement des territoires recouvre deux aspects :

- les territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou ont une attractivité différenciée qui résulte à la fois des contraintes naturelles et de l'histoire économique et sociale. C'est pour cela que nous aborderons, brièvement, les conditions déterminant la localisation des entreprises ;

- les modalités d'inscription des entreprises dans un territoire dépendant à la fois de la nature de leurs activités et de leurs choix économiques. Nous aborderons donc l'analyse des choix de localisation des entreprises. Dans un dernier point, nous donnerons des éléments d'évaluation des effets de la création d'entreprise sur le développement des territoires.

### ***3.1. Les déterminants de la localisation des investissements privés***

Jusqu'au milieu des années 1980, l'aménagement des zones industrielles était principalement orienté vers l'implantation des unités industrielles du secteur public ; deux zones sont créées à Tizi-Ouzou, l'une autour de l'ENIEM (électroménager), à Oued-Aïssi, l'autre à l'ouest de la ville, accueillant des unités de la PME publique. À partir de 1981 démarre l'aménagement de la zone de Tala-Athmane (à l'est de la ville) destinée à accueillir des investissements privés. Vers la fin des années 1980, l'essor des investissements privés, dans le cadre du nouveau dispositif institutionnel, a conduit les autorités locales (wilaya et communes) à lancer un programme d'aménagement de zones d'activités, pour favoriser l'investissement et la création d'emplois. L'initiative de la création est partagée entre les communes, qui doivent dégager des terrains d'assiette, et l'État, qui assure le financement des travaux d'aménagement. En 1990, dans la foulée du « carrefour des entrepreneurs » organisé par la wilaya, un Office de gestion des zones d'activités (OGZA) est créé sous la forme d'un EPIC, chargé de promouvoir et de gérer les zones d'activités et de contribuer, de façon générale, à toute action de promotion de l'investissement privé ; il deviendra en 1994 l'Office de promotion industrielle (OPI). Le programme lancé présente les caractéristiques suivantes :

- c'est un programme ambitieux : 25 communes dégagent des terrains d'assiette et se proposent d'accueillir une zone d'activité. Cette attitude est tout à fait compréhensible : les communes recherchent à favoriser la substitution de l'investissement privé à l'investissement public en net recul ;

- il intègre les zones qui étaient, jusque-là, à l'écart de l'effort d'industrialisation : la Kabylie littorale (Azzefoun, Aghrib, Tigzirt) ; les massifs de la Kabylie centrale (Aïn-el-Hammam, Larbaa-Nath-Iraten, Aït-Toudert...) ; les zones de piémont (Tirmitine, Mekla, Boudjima). Bien entendu, les zones de vallée, disposant de conditions plus favorables, sont concernées par ce programme : Tadmait, Draa-Ben-Khedda, Fréha, Boughni, Draa-el-Mizan, Ouadhias et Tizi-Ouzou, Tizi-Gheniff ;

- l'importance des investissements nécessaires a conduit l'OPI et les autorités de la wilaya à établir une programmation tenant compte de la disponibilité des financements. Selon les informations disponibles à l'OPI :

8 zones sont viabilisées et font l'objet de cessions de lots : Azzefoun, Boughni, Draa-Ben-Khedda 1 et 2, Fréha, Larbaa-Nath-Iraten, Mekla,

Ouadhias. Ce sont pour la plupart des zones de vallée ou de piémont où les difficultés de relief sont moindres ;

11 zones sont achevées en termes d'études et de procédures de permis de lotir ;

4 zones sont en cours d'études à la date de 1997 : Aghrib, Aït-Aïssa-Mimoun, Mkira, Azazga ;

- l'affectation des lots est depuis 1994 soumis à l'accord du CALPI, une fois l'accord obtenu l'investisseur signe avec l'OPI, un contrat de réservation ; le contrat de cession est signé une fois que la viabilisation de la zone permet à l'investisseur, d'entreprendre les travaux d'implantation de son unité. L'affectation des terrains semble fondée sur une logique d'implantation pure. Les critères se fondent sur la demande de l'entrepreneur et sur l'adaptation de la zone aux exigences de l'activité. Il y a peu de sélectivité en termes d'activités et peu d'efforts de structuration en termes de logique industrielle dans une zone donnée, pour favoriser par exemple des complémentarités, des synergies ou des spécialisations ;

- enfin, ces zones sont plutôt orientées vers la petite et la moyenne entreprise. La taille des lots et le prix de cession des terrains sont peu adaptés aux micro-entreprises (dont quelques-unes sont intéressées par une implantation en zone d'activité.)

Les résultats de ce programme ne sont pas négligeables, mais demeurent en deçà de ce qui serait nécessaire pour impulser une véritable dynamique. Une dizaine de zones, seulement, sont opérationnelles ; le critère d'opérationnalité (qui autorise la cession des lots) est fondé sur l'existence de voies d'accès, l'aménagement de la voirie intérieure et le démarrage des travaux de raccordement aux réseaux d'utilités. De ce fait, les prix de réservation sont révisables. Cette incertitude a conduit certains investisseurs à renoncer à l'attribution. Il faut cependant noter que le prix de cession est compétitif par rapport à ceux pratiqués dans d'autres wilayas.

L'OPI impose un cahier des charges assez contraignant, excluant la vente des lots et le changement d'activité, pour éviter la spéculation sur le foncier industriel et pour que les zones d'activités ne se transforment pas en zones commerciales. On a peut-être là une autre raison au fait que certains investisseurs renoncent à leur attribution.

Le programme, qui avait initialement des potentialités structurantes, a buté sur deux limites :

- les caractéristiques du relief et la complexité de réalisation ont allongé les délais de réalisation et ont fait de certaines zones des chantiers permanents ;

- les contraintes financières ont amené les autorités de wilaya et l'OPI à réduire l'envergure du programme et à allonger dans le temps sa mise en œuvre. Deux zones ont été transférées à un autre opérateur (l'agence financière de Tiggirt, qui a repris la réalisation des zones de Tiggirt et de Aïn-el-Hammam). Le lancement de la réalisation des zones en piémont ou en montagne a été décalé dans le temps. L'absence de sélectivité de départ a fait place à un ordre de priorité qui repousse dans le temps la réalisation des zones dans les communes les moins dotées en infrastructures économiques (Mkira, Aït-Toudert, Aït-Aïssa-Mimoun, Boudjima) et qui remet en cause la possibilité d'y créer une dynamique de développement.

### ***3.2. Les choix de localisation des entrepreneurs privés***

La principale tendance que l'on peut déceler est la localisation dans les communes d'origine et/ou de résidence. Jusqu'à la fin des années 1970, en l'absence de zone industrielle, les investisseurs n'ont pas eu d'autre choix que d'utiliser les propriétés familiales comme terrain d'assiette pour leurs unités de production. C'est notamment le cas à Boghni et à Mekla. Mais, au-delà de cette explication, la localisation est déterminée par les caractéristiques sociales des entrepreneurs : il s'agit pour l'essentiel, d'entreprises individuelles et familiales dont la gestion est assurée par le créateur de l'entreprise et les membres de sa famille. Cela impose une certaine proximité du lieu de résidence. Il existe cependant des pratiques de localisation qui relèvent d'une logique de mobilité, mais elles sont en nombre limité : elles sont le fait d'entrepreneurs venus principalement, de la région d'Alger pour étendre leur activité ou la délocaliser vers l'axe Tadmaït - Draa-Ben-Khedda - Tizi-Ouzou, ou l'axe Draa-el-Mizan - Boghni ; elle est aussi le fait d'entrepreneurs originaires de communes dépourvues de zone d'activité (Aïn-el-Hammam, Larbaa-Nath-Iraten, Maatkas) venus s'installer dans les communes plus dynamiques des vallées.

Quant aux micro-entreprises, leurs pratiques de localisation correspondent à la logique principale que nous avons indiquée. Leur implantation est relativement favorisée par l'augmentation récente de l'offre de locaux liée à l'extension de l'auto construction et de la promotion immobilière. Cependant, les micro-entreprises de fabrication souffrent de l'absence de zone d'implantation adaptée.

De nombreux entrepreneurs expliquent leurs choix de localisation par des facteurs économiques, mais ils invoquent aussi des motivations non économiques : l'investissement est également une manière de jouer un rôle dans la société en contribuant à la création de richesses et d'emplois.

Leur connaissance de leur milieu d'origine peut être un facteur favorable à l'entreprise : il peut introduire des relations de confiance dans les actes économiques (loyauté des salariés et des clients, possibilité de bénéficier des réseaux d'entraide, rapports plus faciles avec les administrations au niveau local). La fragilité de la plupart des entreprises pousse les créateurs à s'appuyer sur leur milieu d'origine. C'est pour cela que la mobilité entre les territoires est peu fréquente, mis à part la tendance que nous avons signalée.

### ***3.3. Les formes d'insertion dans les territoires***

Du point de vue économique, l'insertion des entreprises dans les territoires peut paraître fragile. Elle est principalement fondée sur l'emploi de la main-d'œuvre locale et les débouchés de la production. Peu d'entreprises valorisent les ressources locales : citons les unités de briqueterie et de céramique, l'exploitation de carrières d'agrégats, de sources d'eau minérale et la production d'huile d'olive. Les effets de développement de ces unités sont limités, dans la mesure où peu de complémentarités peuvent être construites. La plupart des autres branches industrielles sont intégrées par la main-d'œuvre (à travers les effets revenus) et par les débouchés. Ce n'est certes pas négligeable en soi, mais cela ne constitue pas un fondement à une dynamique de développement et de transformation des territoires.

La distribution des revenus, pour produire des effets significatifs sur le développement local, doit s'appuyer sur un seuil relativement élevé de création d'emplois. Or, le secteur privé ne semble atteindre des seuils significatifs que dans un nombre réduit de communes : Tizi-Ouzou, Boghni, Mekla, Draa-Ben-Khedda. La stagnation actuelle de l'investissement semble indiquer que la tendance risque de se poursuivre en l'absence d'une réforme profonde des conditions et des institutions encadrant l'investissement.

Pourtant, les éléments qui pourraient constituer les prémices d'une dynamique de développement existent, pour peu que les contraintes pesant sur la création d'entreprise et l'investissement soient levées. Ces éléments apparaissent spontanés, peu organisés, c'est-à-dire qu'ils sont pour l'essentiel le produit des pratiques des entrepreneurs. Nous avons choisi quatre territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou où il nous semble déceler ces éléments susceptibles de servir de point d'appui à une politique de développement des territoires.

*Premier cas :*

L'industrie alimentaire dans la commune de Boghni. Cette commune concentre près de la moitié de l'industrie alimentaire de wilaya (en termes d'effectifs employés). On peut y constater la multiplication des investissements dans cette industrie, à partir d'inputs en majorité importés. La proximité entre les entrepreneurs (proximité géographique, relations de parenté) semble avoir joué un rôle dans les rapports avec les entreprises publiques détentrices de monopoles et dans la recherche de débouchés. Elle a probablement joué un rôle en facilitant aux nouveaux venus les rapports avec les administrations économiques. Cela ne signifie pas que les rapports de rivalité sont exclus, mais la densité de l'entrepreneuriat et l'existence de relations plus ou moins coopératives ont créé un climat favorable à l'investissement.

Les relations inter-industrielles existent, mais elles ne sont pas significatives : les entreprises de l'industrie alimentaire ont suscité quelques investissements de complémentarité dans la transformation du plastique pour les produits alimentaires et dans les branches métalliques pour limonaderie.

Le moteur de la dynamique semble résider dans l'effet d'imitation et la réduction de l'incertitude dans un milieu où la densité entrepreneuriale a atteint un certain niveau. À cela s'ajoutent les effets positifs des réseaux d'entraide et de la formation d'un marché du travail industriel local

*Deuxième cas :*

La production d'articles scolaires en plastique dans la zone Draa-el-Mizan - Frikat. Nous avons affaire à une autre logique : la logique d'essaimage, qu'on pourrait qualifier de spontanée. L'origine du phénomène est liée à l'usine de production d'articles scolaires en plastique, propriété de l'entreprise publique ENPC créée à la fin des années 1970. Cette entreprise moyenne a permis la formation d'une main-d'œuvre qualifiée dans la transformation du plastique, et surtout elle a permis à un groupe de cadres et de techniciens d'accumuler une expérience technique et de gestion. Comme beaucoup d'entreprises publiques, l'unité ENPC a connu et connaît des difficultés, qui l'ont amené à réduire ses effectifs. Une partie des cadres et des ouvriers ont décidé « d'essaimer » et de créer leur propre entreprise, souvent en associant techniciens et gestionnaires. Leur expérience à l'ENPC leur a permis de connaître le marché des articles scolaires, les techniques de la transformation plastique, les fournisseurs de biens d'équipement et de produits intermédiaires ; comme le disait l'un d'entre eux, « c'est

l'occasion de faire, ce qu'il était difficile de faire dans le cadre de l'entreprise publique ». Jusqu'à présent, deux unités ont démarré dans ce cadre et une dizaine de projets existent, orientés vers la transformation plastique et la production d'articles scolaires. Bien entendu, il est trop tôt pour conclure, mais si cette tendance se confirme, nous avons là une expérience intéressante et novatrice dans le développement d'une industrie locale.

*Troisième cas :*

L'industrie de la confection dans la commune de Mekla. Cette troisième expérience nous semble intéressante, même si elle semble avoir été freinée par la récession et la concurrence des produits importés. En effet, elle résulte de la combinaison originale entre une initiative publique (la création d'un centre de formation professionnel spécialisé dans la confection) et des initiatives privées visant à développer des capacités de production dans la confection destinée au marché national. Les initiatives se sont succédé dans le temps : la réussite des premiers créateurs d'entreprise ayant encouragé les suivants, réduisant leur incertitude et montrant en quelque sorte la voie à suivre. La plupart des créateurs sont des anciens salariés ayant une expérience dans la fabrication de vêtements. Ils sont entrés dans la branche en créant des entreprises individuelles de petite taille et en montant progressivement en capacité pour suivre la progression de la demande. Le plus important a atteint un effectif de 200 salariés et a engagé une stratégie d'intégration verticale en investissant dans la production de tissu et il a tenté l'aventure de l'exportation. La crise du marché national a malheureusement conduit à la fermeture de cette entreprise. Le second entrant (et le deuxième en taille, 90 salariés au début des années 1990) est une entreprise familiale. Cette entreprise a suivi le même profil de croissance graduelle des capacités et s'est engagée dans la diversification dans les vêtements en cuir. Ont suivi une dizaine d'autres entreprises de petite taille. La crise a conduit certaines d'entre elles à fermer. Au moment de notre enquête, les relations industrielles entre ces entreprises étaient limitées. Le facteur moteur de cette agglomération dans la commune de Mekla semble être la disponibilité sur place d'un savoir-faire et sa diffusion dans le cadre de la mobilité sur le marché du travail local. Deux cas de création d'entreprise relèvent de l'essaimage d'anciens salariés d'entreprises de la commune. Le choc de la contraction du marché a cassé la dynamique enclenchée, moins de la moitié des entreprises ont survécu.

*Quatrième cas :*

Le développement de micro-entreprises de la confection dans la zone Souk-el-Tenin - Maatkas. Nous avons là une dynamique différente. L'initiative est partagée entre des grossistes de la confection travaillant à Alger et des anciens salariés de la confection (ou d'autres branches) qui ont décidé de tenter l'aventure de la création d'entreprise. Ils produisent des produits simples (jeans) commercialisés par les grossistes sur le marché national. Les entreprises sont en fait principalement insérées dans l'industrie de la confection. Les effectifs ne dépassent pas 10 salariés. Les matières premières peuvent être fournies par les distributeurs ou achetées par les entreprises. Le fait remarquable réside dans la dynamique de la création (32 micro-entreprises sur une période de 5 ans) dans une région de montagne pauvre, dépourvue de traditions entrepreneuriale. Un autre effet joue, sans qu'il soit possible de le mesurer : ces entreprises sont déclarées et n'appartiennent pas au secteur informel, mais elles sont imitées par des créations dans le secteur informel.

Ces quatre cas ont été choisis pour illustrer les différentes voies susceptibles d'enclencher des dynamiques de développement au niveau local. Elles montrent les facteurs relevant de l'accumulation d'expérience, de la circulation de la main-d'œuvre et des savoir-faire, de la réduction de l'incertitude, des réseaux de solidarité et des effets d'imitation. Ces phénomènes relèvent de ce que X. Greffe<sup>5</sup> appelle une « politique d'atmosphère ». C'est précisément ce type de politique, difficile à définir et à mettre en œuvre, qui est susceptible de dynamiser les effets de l'entrepreneuriat au niveau des territoires. L'analyse de ces expériences montre leur fragilité et, en même temps, leurs potentialités comme leviers du développement.

L'analyse des conditions, des formes et des résultats de l'articulation entrepreneuriat privé et développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou conduit à des conclusions contrastées et contradictoires.

Il existe indéniablement des éléments susceptibles de constituer des leviers pour le développement : la multiplication et la diversification des acteurs tentant l'aventure de l'entrepreneuriat ; l'apparition d'une nouvelle génération mieux formée et ayant accumulé un capital-compétences ; la diversification des domaines d'investissement et l'apparition de projets traduisant un saut quantitatif et qualitatif pour le tissu productif régional ; l'amorce dans certains territoires de dynamiques de développement originales et porteuses d'espoirs.

---

<sup>5</sup>-Greffe, X. : Politique économique.- Paris, Economica, 1988.

Face à cela, les éléments de freinage sont eux aussi évidents : retard dans la création d'externalités positives nécessaires à l'investissement ; fragilité des entreprises en particulier en termes de surface financière et de fonds propres ; lourdeur et inadaptation de l'action publique de soutien à l'investissement ; et, enfin, fortes incertitudes liées au climat économique général.

La confrontation entre ces éléments de progrès et les éléments de freinage conduisent à douter d'une possible prise de relais, en l'état, par l'entrepreneuriat privé, de la mission de redynamiser le développement local ; la faiblesse des réalisations concrètes en est un indice évident.

Cela amène à poser la question d'un redéploiement des missions de l'État et de la redéfinition, en profondeur, de l'action publique envers le système productif. On ne peut attendre, du mouvement « spontané » des acteurs, l'enclenchement de dynamiques de développement. Au-delà du rôle crucial qu'il doit jouer dans la création d'infrastructures nécessaires à l'investissement, l'État peut contribuer à débloquer la situation actuelle dans trois directions complémentaires :

- la mise en relation d'acteurs complémentaires, pour favoriser la constitution de réseaux et la structuration de territoires susceptibles de déclencher des processus cumulatifs de développement ;
- le soutien aux nouvelles catégories d'entrepreneurs porteurs de capital compétences et susceptibles d'initier des projets novateurs ;
- le soutien au développement d'institutions financières susceptibles de mobiliser des ressources financières et de les orienter vers le renforcement des fonds propres des PME.

**Mots clés :**

Entrepreneuriat – Kabylie – Politiques publiques – Territoires – Tissus productifs.