

MOHAMED MADOU

## **Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie**

Ce papier analyse le processus de transition de l'économie algérienne d'un modèle de développement dirigiste à un modèle d'économie de marché. Les différentes lois sur la restructuration des entreprises publiques, sur la libéralisation du commerce extérieur et la privatisation du secteur privé marquent le début d'un processus de réhabilitation des petites et moyennes entreprises qui occupent désormais une place centrale dans les orientations de la nouvelle politique économique. Reposent sur les entrepreneurs tous les espoirs de la création d'emploi et de la croissance économique. A partir d'une enquête empirique conduite à Alger et en Kabylie (voir encadré 1), nous tenterons d'analyser les trajectoires sociales, professionnelles et familiales des entrepreneurs algériens opérant essentiellement dans les petites et moyennes entreprises<sup>[1]</sup> et d'en proposer une typologie.

### **Mots clés :**

Entreprises, entrepreneurs, typologie, transition économique, pratiques sociales, Pme-Pmi

### **Abstract**

This paper analyzes the process of transition of the Algerian economy of an interventionist development model to a market economy one. The various laws on the restructuring of public enterprises, on the easing of outside restrictions on trade and the privatization of the private sector mark the beginning of a process of rehabilitation of the small and medium-sized firms which occupy henceforth a central place(square) in the orientations. Based on the entrepreneurs all the hopes of the creation of employment and the economic growth. From an empirical inquiry led in Algiers and in Kabylia, we shall try to analyze the social, professional and family trajectories of the Algerian entrepreneurs operating essentially in small and medium-sized firms and to propose a typology.

### **Key words :**

Companies, entrepreneurs, typology, economic transition, social practices, PME-PMI

## ملخص

تستعرض هذه الورقة سياق تحول الاقتصاد الجزائري من نموذج التنمية الموجهة إلى نموذج اقتصاد السوق. وقد طبعت مختلف القوانين - التي صدرت - فيما يخص هيكلية المؤسسات العمومية وتحرير التجارة الخارجية وكذا خصوصية القطاع الخاص بداية مسار إعادة تأهيل المؤسسات المصغرة والمتوسطة، هذه الأخيرة تحتل حيزا محوريا في التوجهات الجديدة للسياسة الاقتصادية؛ إذ تقع على كاهل المتعاملين كل الآمال المتعلقة بخلق مناصب الشغل وكذا آمال التنمية الاقتصادية. انطلاقا من تحقيق ميداني أجري في كل من الجزائر ومنطقة القبائل (أنظر الإطار 1)، سنحاول تحليل المسارات الاجتماعية، المهنية والعائلية للمتعاملين الجزائريين الفاعلين أساسا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما سنحاول اقتراح نموذجا لذلك.

### الكلمات المفتاحية :

مؤسسات، متعاملين، نموذج، تحول اقتصادي، تطبيقات اجتماعية، مؤسسات المتوسطة والمؤسسات المصغرة

**[1]** Je tiens à remercier vivement les membres du comité de lecture des cahiers du CREAD pour leurs remarques, leur lecture critique et autres suggestions qui m'ont permis d'améliorer une première version de ce texte.

MOHAMED MADOU\*

# Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie

► FICHE

JeI CLASSIFICATION : A14

## INTRODUCTION

Depuis que l'Algérie a entamé sa transition vers l'économie de marché, la fibre entrepreneuriale gagne toutes les couches sociales. Certains y voient une opportunité pour s'en sortir, d'autres pour s'enrichir. La crise du modèle de développement, le gigantisme industriel, le manque de souplesse de la grande entreprise publique et le désir de promotion sociale feront de l'entrepreneur le nouvel héros d'une économie en crise. L'économie de marché fait désormais partie du nouveau sens commun, mais créer son entreprise en Algérie relève d'un véritable «parcours du combattant» où sont requises de nombreuses ressources: professionnelles (compétences, qualifications, savoirs et savoirs faire), sociales (connaissance et participation à des réseaux socioprofessionnels), administratives (connaissance du fonctionnement administratif et bancaire) et culturelles (le sens et l'éthique du travail), etc.

Si les années quatre-vingt se sont limitées à la restructuration du secteur public et à la réhabilitation du secteur privé, la décennie quatre-vingt dix a marqué inexorablement un tournant dans le processus de libéralisation de l'économie algérienne. La notion d'économie de marché jugée «*insultante*» jusqu'aux débuts des années 90 a été depuis définitivement consacrée<sup>[1]</sup>. Depuis, un arsenal juridique considérable a été mis en œuvre pour asseoir les bases d'une grande transformation économique et sociale. L'économie de marché n'étant plus un tabou, l'Etat a entrepris, sous la pression par ailleurs des institutions monétaires internationales (FMI, banque mondiale, etc.), d'encourager l'investissement privé en lui facilitant l'accès au crédit et en assouplissant la gestion bureaucratique qui pèse lourdement sur son développement. Le nouveau dispositif législatif et réglementaire garantit plus de liberté aux entreprises privées et aux entrepreneurs en prenant soin de les orienter vers une dynamique beaucoup plus productiviste que spéculative.

## 1 - DU MANAGER À L'ENTREPRENEUR

Pendant la période allant de l'indépendance jusqu'à la fin des années quatre-vingt, le petit entrepreneur ou l'artisan de la période coloniale si bien décrit par Pierre Bourdieu (1963) dans son ouvrage «*Travail et*

*travailleurs en Algérie*» va céder la place au manager comme figure emblématique de la grande organisation industrielle, centralisée et bureaucratisée. Désigné par décret présidentiel, le manager (ou le PDG) de la grande entreprise publique est fasciné par deux choses : le gigantisme industriel et le pouvoir. Sa principale motivation réside dans sa capacité à agrandir la taille de l'entreprise dont il assure la direction. Il met toute son énergie à développer l'entreprise non pas dans un souci de rationalisation de l'organisation du travail, mais dans l'objectif d'asseoir son pouvoir et d'élargir ses réseaux clientélistes. Peu importe si l'entreprise est rentable ou pas, ce qui compte avant tout, ce sont les alliances et les clans politiques dominants du moment. Le népotisme et le clientélisme sont pour le manager une vertu; il s'entoure le plus souvent de personnes choisies parmi le cercle familial, clanique ou amical. La notion de confiance et les stratégies d'alliance priment plus que les critères de compétence ou de qualification. Il n'est pas surprenant de voir alors l'attrait que suscite la grande organisation publique sur des générations entières de jeunes diplômés algériens (incarnés notamment par la figure de l'ingénieur) qui espèrent devenir un jour manager d'une grande entreprise publique.

Celle-ci est perçue d'abord et avant tout comme une opportunité d'accéder à des positions sociales dominantes. En plus du pouvoir, elle procure aussi un énorme prestige social (enrichissement personnel, réseau d'amis et d'hommes politiques influents, respectabilité, logement et véhicule de fonction, centres de vacances, écoles prestigieuses, bourses à l'étranger pour les enfants, pots de vins, etc.). Comme le souligne à juste titre Maâmar Boudersa (1993, p. 105), le choix des managers en Algérie a répondu «à l'allégeance politique, à l'appartenance aux clans, aux alliances familiales et politiques (...) Les managers étaient l'instrument sinon les acteurs discrets de batailles politiques. Ceux qui ont accepté de telles missions ont été félicités, promus, cités en exemple, même si les résultats économiques sont catastrophiques. Ceux qui ont refusé se sont vus isolés, mutés, exilés, pourchassés, licenciés ou promus artificiellement pour être émoisés et éloignés». Les restructurations économiques du secteur public devront mettre un terme aux privilèges et aux pratiques des managers qui doivent désormais rendre compte de leur gestion. Mais le manque de souplesse de la grande organisation du fait de son gigantisme et de sa dérive technocratique, bureaucratique et clientéliste, fait qu'elle a du mal à s'adapter aux aléas économiques. Hier fortement décrié, l'entrepreneur jouit désormais de tous les égards tant de la part des pouvoirs publics algériens que des institutions internationales (FMI, Banque mondiale, Union européenne, etc.) qui voient en lui l'instrument privilégié de développement économique, de créations d'emploi et de transformation sociale. Autrement dit le *deus ex machina* d'une économie en crise, une sorte de «*modèle social*» pour des populations en quête de promotion sociale.

## **2 - TRAJECTOIRES ET CARACTÉRISTIQUES SOCIOPROFESSIONNELLES DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS**

Qui sont réellement ces nouveaux entrepreneurs ? Quelles sont leurs caractéristiques socioprofessionnelles ? Pour tenter de répondre à ces questions, je m'appuierai ici sur les résultats d'une récente recherche conduite auprès de cinquante entrepreneurs<sup>[2]</sup> de la région d'Alger et de Kabylie, travaillant dans divers secteurs d'activité (agro-alimentaire, textile, bâtiment, imprimerie, télécommunications, etc.). Les thèmes principalement abordés avec ces entrepreneurs portaient sur leurs trajectoires socioprofessionnelles, leurs motivations et les conditions de création et de développement de leur entreprise (organisation, gestion du personnel, relations de travail), le sens donné au travail, etc. Néanmoins, je me contenterai ici de limiter mon propos à la typologie de ces entrepreneurs et à leurs caractéristiques individuelles et socioprofessionnelles. Quatre types principaux d'entrepreneurs se distinguant essentiellement par leur trajectoire socioprofessionnelle, leurs motivations à créer et à diriger une entreprise sont ainsi dégagés. Ils se différencient aussi par leurs rapports aux groupes sociaux proches et familiaux, et par leur introduction ou non d'innovations dans les modes de fonctionnement traditionnel de l'entreprise.

## 2.1 - Les entrepreneurs reconvertis

Dans cette catégorie d'entrepreneurs, nous regroupons d'anciens fonctionnaires et cadres du secteur public (directeurs, gestionnaires, administratifs, techniciens, ingénieurs, etc.) qui se sont reconvertis par opportunité dans les années quatre vingt dix dans le secteur privé en créant leur entreprise soit seuls ou en s'associant à des porteurs de capitaux (amis ou membres de la famille). Ces entrepreneurs sont âgés de plus de cinquante ans et ont un niveau de formation initiale élevé égal ou supérieur au baccalauréat obtenu le plus souvent dans des filières techniques. Ils ont bénéficié au cours de leur longue carrière dans le secteur public de formations continues de haut niveau et d'un réseau de relations qui constituent un atout important dans leur décision d'entreprendre et qui va permettre à leur entreprise par la suite de trouver des marchés non négligeables. Les motifs avancés par ce groupe d'entrepreneurs relèvent le plus souvent de l'opportunité nouvelle de «faire de l'argent» et d'échapper comme ils disent au monde «routinier», «morose» et «trop hiérarchisé» de la fonction publique. Néanmoins, certains reconnaissent que l'Algérie a beaucoup investi après l'indépendance dans la formation des cadres et ingénieurs du secteur public et qu'ils ont eux mêmes profité de cette expérience pour mieux se former. Aujourd'hui, reconnaissent-ils, les savoirs et savoirs faire acquis dans les entreprises du secteur public les servent énormément dans la gestion et le management de leur entreprise privée. Par ailleurs, les réseaux et les relations privilégiées qu'ils ont tissés avec l'administration leur permettent d'élargir leur clientèle et d'obtenir pour leur entreprise des débouchés importants sous forme de sous-traitance. Certains de ces entrepreneurs disent travailler presque exclusivement avec les collectivités locales en se portant candidats sur les nombreux appels d'offres en matière de marchés publics. L'on comprend alors toute l'importance que revêt le capital social pour ces entrepreneurs dans le développement des activités de leur entreprise (Madoui, 2006). Le témoignage qui suit est très explicite à ce propos : «(...) oui quand

même j'ai passé 28 ans aux PTT algériennes comme fonctionnaire, mais en 1997 j'ai décidé de créer ma propre entreprise dans le domaine que je maîtrise le mieux c'est à dire les télécommunications... Je dirais que le secteur public a été pour moi une très grande école. Je n'ai pas eu la chance de faire l'université encore une fois je reviens là-dessus parce que c'est pour moi une frustration, une frustration à vie d'ailleurs... Déjà en 96 il y avait des prémisses sur l'ouverture du secteur en télécommunications en Algérie. Donc je savais d'une façon empirique, sans avoir fait une étude quelconque je savais que le secteur des télécommunications allait devenir un créneau porteur extraordinaire. Aujourd'hui grâce à mes relations anciennes, ce sont les PTT qui me sous-traitent l'essentiel de mes activités d'aujourd'hui : créations d'abonnés, installation de standards téléphoniques, donc c'était des petites opérations à l'époque déjà, mais je me disais que c'était suffisant pour s'aventurer dans ce secteur qui donne des prémisses d'ouverture extraordinaires. Donc ils m'ont encouragé, ça a marché, nous allons voir, pour moi c'est déjà une réussite, parce qu'aujourd'hui je suis arrivé jusqu'à créer 36 emplois... il y a 36 familles qui ont vécu avec la société, maintenant c'est réduit parce que avec les antennes qui sont devenues indépendantes, nous sommes quand même à 20 aujourd'hui à la société... Après 28 ans de loyaux services, j'avais un capital assez suffisant pour faire quelque chose dans ce secteur là. Surtout en partant du principe qu'il faut faire quelque chose de propre, quelque chose de bien, de bien fait, je pense que c'est quelque chose de durable donc je me suis dit, je finirai par réussir un jour ou l'autre, à moyen ou à long terme. Je comptais sur les interventions, mais je ne fais jamais agir un ami pour me donner un marché ou même un petit travail ou même un bon de commande de façon illégale, je ne fais jamais ça et je le ferai jamais». (Entrepreneur, 52 ans, patron d'une société d'études et réalisation en télécommunications et informatique, Béjaia).

## **2.2 - Les entrepreneurs contraints**

Avec l'augmentation du nombre de chômeurs (même si les pouvoirs publics tentent de minimiser l'importance), aucun secteur de la vie économique n'est épargné. Mais ce sont pour la plupart des ouvriers et des employés qui paient le lourd tribut de cette crise liée en grande partie au contexte de transition vers l'économie de marché où l'on observe d'un côté une baisse sensible des créations d'emplois résultant de la réduction des investissements publics dès 1986 et, de l'autre côté, des compressions d'effectifs suite aux plans de restructuration des entreprises à partir de 1994 et qui ont engendré comme on sait des licenciements massifs. L'offre d'emploi a aussi évolué: raréfaction de l'emploi salarié garanti par l'Etat et à durée indéterminée, développement de l'emploi temporaire et peu qualifié, etc. Dans ce contexte, il n'est pas surprenant de voir dans la création d'entreprise un moyen d'échapper au chômage et à la précarité. Ces «reconversions» dans le secteur privé ne sont pas le fruit d'opportunités et de choix personnels comme c'est le cas pour les «reconvertis», mais le fait d'une contrainte qui intervient suite à un licenciement économique ou à une situation de chômage qui dure et perdure. Confrontés à l'inactivité à un âge qu'ils jugent eux-mêmes très critique (45-50 ans) pour leur

employabilité, ces anciens employés, ouvriers et dans une moindre mesure cadres ou techniciens du secteur public ont créé leur entreprise au milieu des années 90, soit dans le corps de métier proche de leur domaine de compétences, soit carrément dans des domaines fort éloignés du métier ou de la fonction qu'ils avaient exercé jusque là (BTP, transport en commun, quincaillerie, etc.).

Dans ce contexte de transition vers l'économie de marché, de nombreuses entreprises publiques algériennes ont fait l'objet d'opérations de privatisation avec pour conséquence le licenciement de pans entiers de travailleurs et d'employés qui, pour certains, ont plus de vingt ans d'expérience professionnelle dans le secteur public. Parfois, le licenciement n'est pas le résultat des privatisations, mais bien la conséquence des souffrances au travail au sens de Christophe Dejours (2000) et autres harcèlements moraux dont certains de nos interviewés ont fait état et qui concerne aussi bien les hommes que les femmes, les travailleurs du secteur privé que ceux du secteur public : *«Les raisons qui m'ont poussé à créer mon entreprise c'est évidemment le chômage. Après mon licenciement abusif contre lequel j'ai engagé une procédure de poursuite (il attend le verdict prochainement), je me suis retrouvé sans revenus. Ayant une femme et cinq enfants à nourrir, il n'était pas facile pour moi de traîner trop longtemps. Je suis obligé de me prendre en charge. C'est plus pour échapper au chômage. J'étais suspendu de mes fonctions au début 2000 et j'ai créé mon entreprise huit mois après, huit mois de souffrance et de difficultés de vie. Surtout j'ai ressenti de l'injustice parce que je n'ai pas l'impression d'avoir commis une faute professionnelle. Mon directeur d'ailleurs incompetent et moins diplômé que moi ne supportait pas le fait de tomber dans ses combines de clientélisme, piston, obéissance bête»*. (Entrepreneur, 50 ans, BTP, Vallée de la Soummam).

Quelles que soient les différentes formes de licenciement, ces hommes et ces femmes viennent ainsi grossir les effectifs des chômeurs et autres catégories d'inactifs. Même s'il est difficile d'admettre que le chômage produit des entrepreneurs en Algérie, force est de constater qu'il contribue dans une certaine mesure à la dynamique de «création d'entreprise par dépit» notamment chez les personnes disposant d'un réseau familial susceptible de leur apporter l'aide nécessaire en termes d'appui financier, moral ou de capital social (insertion dans des réseaux commerçants, formels ou informels). La création d'une entreprise, dans ce cas, semble de moins en moins le résultat d'une quelconque volonté de créer, d'innover ou d'entreprendre mais bien le moyen de sortir d'une situation de chômage chronique et d'exclusion sociale qui touche aussi bien les populations non qualifiées que celles suffisamment diplômées. A côté des chômeurs, nous avons inclus dans cette catégorie d'entrepreneurs «par défaut», les jeunes chefs d'entreprise ayant bénéficié des aides de l'ANSEJ. Beaucoup d'entre eux se sont embarqués dans cette aventure sans qu'ils disposent pour autant ni d'information, ni de formation, encore moins d'expérience et de capacités réelles d'entreprendre.

### **2.3 - Les entrepreneurs migrants**

Contrairement à Alger, nous avons rencontré en Kabylie des entrepreneurs qui, de par leurs trajectoires, ont connu une longue période d'immigration en France où ils disent avoir acquis une longue expérience professionnelle soit en qualité de commerçants soit en tant que salariés et ouvriers dans des usines françaises. Partis très jeunes, leur retour s'est fait au début des années 80, période qui correspond aux lois d'ouverture économique de 1982 qui ont institué l'ouverture du capital aux entreprises privées. C'est dans le registre de l'«opportunité» que sont explicitées les raisons à rentrer en Algérie et à créer une entreprise : l'opportunité des nouvelles lois du secteur privé -ouverture et remise en cause de la gestion socialiste-, l'opportunité de rentrer dans un pays considéré alors par eux comme ayant des perspectives de réussite favorables (pays jeune, pays en expansion, moyens financiers humains et infrastructures). Nous avons rencontré également le cas de jeunes entrepreneurs ayant créé leur entreprise grâce en grande partie à l'aide financière du père, du frère ou de l'oncle installé depuis longtemps en France ou à l'étranger (Etats-Unis, Canada, etc.). Dans ce dernier cas, ce sont des jeunes ayant quitté l'Algérie au début des années quatre vingt pour poursuivre leurs études à l'étranger et qui y sont restés après l'obtention de leur diplôme. Devenus cadres, fonctionnaires et dans certains cas entrepreneurs (Madoui, 2008), cette nouvelle génération d'immigrés encourage les membres de leur famille restés au pays (frères, sœurs, cousins, etc.) à créer leur propre entreprise en leur apportant l'essentiel du capital nécessaire<sup>[3]</sup>. C'est le cas notamment d'un jeune algérien travaillant aux Etats-Unis dans le secteur de l'informatique et qui a apporté non seulement l'idée mais aussi l'argent indispensable à la création d'une entreprise en marbrerie que dirigent en Algérie depuis 1995 son jeune frère et sa sœur, tous deux dotés d'un niveau de qualification élevé.

## 2.4 - Les entrepreneurs héritiers

Contrairement aux entrepreneurs reconvertis, contraints ou migrants, les entrepreneurs «héritiers» se caractérisent par la présence dans la famille d'une longue tradition commerçante et entrepreneuriale qui remonte parfois à plusieurs générations. A la tête de ces entreprises, créées le plus souvent dans le cadre du code d'investissement de 1966, nous retrouvons deux types de dirigeants: le premier type est représenté par des patrons ayant pris la relève vers 40 ou 50 ans et qui ont commencé à travailler très jeunes dans l'entreprise familiale. De niveau scolaire assez bas (ne dépassant guère le niveau CAP), ces héritiers sont motivés par un seul objectif: poursuivre le métier du père et perpétuer les traditions de travail familiales (recrutement clanique, résistance aux changements, etc.). Le second type est représenté par de jeunes patrons (25-30 ans) ayant pris la relève par héritage ou par reprise de l'entreprise familiale mais qui, à la différence du premier type, souhaitent introduire des changements dans la façon de gérer l'entreprise familiale. Ce désir de tout changer est dû probablement à leur niveau d'instruction et de qualification élevés (Bac+3 et plus). Cette génération introduit de nouveaux comportements dans les fonctionnements de l'entreprise qui n'est pas sans heurter l'entourage familial ou clanique (recrutement sur la base des compétences,



rationalisation dans l'organisation du travail, discipline, souci de productivité et de rentabilité, etc.).

Dans certaines entreprises, il n'est pas rare d'observer une certaine tension qui se transforme parfois en véritable conflit de génération entre le père soucieux du maintien et de la cohésion du groupe et peu ouvert au changement (recrutement familial, clanique, redistribution, aide sociale, etc.) et le fils davantage soucieux de la rationalisation des méthodes de gestion. Dans une entreprise de fabrication d'éléments frigorifiques à Béjaïa, l'introduction à l'initiative du fils de la mise en place de normes ISO 9000 est vécue de façon contrariée par le père: d'une part, il est fier de la modernisation apportée et d'autre part, il se sent un peu dépossédé de son pouvoir au détriment de la compétence technique du fils dont le comportement risque à terme de mettre fin à certaines traditions sociales de partage du travail et de solidarité clanique instituées par le père et pour lesquelles il accorde une valeur inestimable.

Dans certaines familles ayant dans le passé une longue tradition commerçante et/ou entrepreneuriale, entreprendre a tout son sens puisqu'il s'agit le plus souvent de reconquérir à travers la création d'entreprise leur statut perdu pour des raisons diverses : nationalisation, reconversion dans le salariat, faillite, dépôt de bilan, etc. Dans ce contexte de libéralisation économique, certains entrepreneurs, que nous avons interrogé, inscrivent en tout cas la création de leur entreprise dans cet esprit de reconquête d'une mobilité sociale ascendante après avoir insisté sur le caractère parfois «humiliant» de leur statut de simples salariés perçus alors comme étant une mobilité sociale descendante :

*«Dans ma famille, on a toujours été commerçants et négociants dans le domaine du textile depuis plusieurs générations. A l'indépendance et suite aux vagues de nationalisations qui ont touché pratiquement tous les secteurs de la vie économique, mes parents étaient obligés de changer de métier et c'est comme ça que certains sont devenus salariés pendant que d'autres étaient obligés d'émigrer en France pour faire vivre leur famille, ce qui est pour nous une humiliation, nous qui donnions du travail aux autres étions soudain retrouvés dans une situation où il fallait chercher du travail chez les autres, vous vous imaginez ?»* (Entrepreneur, 42 ans, patron d'une Pme de confection de pantalons, Béjaïa).

Pour d'autres entrepreneurs, il s'agit tout simplement de reprendre le flambeau et perpétuer en développant l'activité exercée par le père, lui même l'ayant hérité parfois de son père ou de son grand père. Ces entrepreneurs que l'on retrouve le plus souvent dans le domaine de l'artisanat (menuiserie, plomberie, maçonnerie, boulangerie, etc.), d'un niveau scolaire assez bas (le plus souvent sans aucun diplôme) ont commencé à travailler très jeunes avec leur père dans la perspective d'apprendre le métier et de reprendre l'entreprise familiale une fois le père s'approchant de la retraite. Ces entrepreneurs artisans perçoivent ainsi leur entreprise comme un lieu de chute pour les frères et autres membres de la famille confrontés au chômage.

«Pour nous il est important que le métier se perpétue de père en fils et que nos enfants puissent s'investir dans notre entreprise familiale pour éviter d'aller mendier du travail chez les autres» (35 ans, patron ayant repris l'entreprise familiale de menuiserie, vallée de la Soummam).

### **3 - L'ENVIRONNEMENT MACRO-ÉCONOMIQUE DEMEURE MALGRÉ TOUT PEU FAVORABLE AUX ENTREPRENEURS**

Si l'économie de marché fait désormais partie du nouveau paysage, mettant fin à une culture sociale fortement imprégnée de la présence de l'Etat dans tous les domaines de la vie politique, économique et sociale, l'ampleur des réformes ne doit pas cacher les énormes difficultés qui se dressent sur le chemin des entrepreneurs et/ou des artisans. Lors de notre enquête, nous avons maintes fois entendu les mêmes critiques, les mêmes colères, voire un profond ressentiment à l'égard de tout ce qui représente l'Etat (administration, collectivités locales, chambres de commerce, organismes de financement, etc.). Les entrepreneurs rencontrés estiment que la privatisation et le désengagement de l'Etat n'ont pas mis fin au pouvoir de la bureaucratie, aux pratiques clientélistes des pouvoirs publics et aux lenteurs administratives qui leur rendent la vie dure. L'environnement macro-économique a encore du mal à s'adapter à l'économie de marché. Les entrepreneurs se plaignent surtout de la complexité de l'arsenal législatif et réglementaire, des lourdeurs administratives, du manque d'information et d'accompagnement, de la difficulté pour les petites entreprises d'obtenir des financements bancaires ou encore le poids des charges sociales qui poussent un nombre important d'entreprises de petite taille à opérer dans le secteur informel. La non déclaration d'une partie importante de main-d'œuvre se justifie, selon les entrepreneurs, par les charges sociales qu'ils considèrent comme excessives. Le passage de l'économie administrée à l'économie de marché a même favorisé l'émergence d'un grand nombre d'activités économiques relevant de l'informel. La complexité du rapport aux institutions financières et aux banques revient comme un leitmotiv dans le discours des entrepreneurs interviewés. Certains dénoncent les lenteurs des procédures, d'autres, l'incompétence des banquiers ou leur clientélisme. Cet extrait d'un entretien avec un entrepreneur d'une cinquantaine d'années, patron d'une entreprise de fabrication de chaises métalliques à Béjaïa, illustre bien l'ampleur du problème :

*«(...) Je ne peux compter sur la banque. Vous arrivez avec un dossier bien ficelé, et encore si vous avez la chance d'être reçu, et on vous dit : ah non! Ce n'est pas possible, nous ne pouvons pas financer ceci ou cela ou bien ils vous demandent des garanties énormes. Non seulement la banque est complètement inadaptée au contexte de l'économie de marché, et combien même les banquiers voudront changer, ils ne peuvent pas ; c'est culturel, ils ne savent pas travailler, pas formés non plus, ils sont des administratifs de la finance. La neige peut fondre en Sibérie mais pas en Algérie. C'est une question de mentalité. Quand vous allez les voir, vous avez l'impression que ce n'est pas un crédit qu'il va vous accorder, c'est comme si l'argent sortait de leur poche. Ils vous demandent des garanties et des hypothèques*

*qui dépassent le rationnel. Il vous faut vivre 200 ans pour pouvoir tout rembourser si toutefois vous réussirez dans votre affaire.(...) J'ai attendu 32 mois pour voir accepter mon dossier et à ce moment là le produit que je voulais fabriquer était dépassé et le marché inondé. Avant, il fallait justifier par l'acte de propriété, maintenant ils demandent trop de garanties jusqu'à même vous demander les bons de commandes de vos futurs clients avant même que votre entreprise soit créée. Autrement dit, vous devriez vendre avant d'avoir produit. Moi je le dis et je le répète : on a l'impression qu'ils misent sur les perdants. Ils ont financé des gens qui n'ont rien à voir avec les entrepreneurs (...)*».

Cette crise de confiance dans les organismes financiers et plus largement dans l'administration[4] incite certains entrepreneurs à recourir à leurs propres systèmes de règles et de normes (financement familial et communautaire, sous ou non déclaration des employés et équipements, pratique d'achat et de vente de produits sans facture, fraude fiscale, etc.) car ils ont l'impression que les mécanismes économiques continuent toujours de privilégier les grandes firmes et les holdings.

#### **4 - EN GUISE DE CONCLUSION**

Dans cette phase de transformation économique et sociale, il revient à l'Etat de créer un contexte propice à l'entreprise «moderne» en fournissant aux entrepreneurs l'armature institutionnelle et la confiance nécessaires pour qu'ils s'impliquent non pas dans des logiques spéculatives et informelles, mais dans une logique productive et d'innovation. Car, faut-il le rappeler, dans une économie de marché c'est l'entrepreneur (au sens schumpetérien du terme) qui occupe une place centrale de par son rôle crucial dans le développement du pays. Les entrepreneurs algériens ont-ils la capacité et le désir d'opérer "une destruction créatrice» en bouleversant l'ordre social établi en lui substituant un nouvel ordre porteur cette fois d'innovations économiques et sociales ?

Rien n'est moins sûr. Près de 95% des entreprises algériennes sont constituées de petites et moyennes entreprises qui fonctionnent beaucoup plus sur des logiques de type domestique. Ces entreprises de petite taille (employant moins de neuf salariés) sont contraintes le plus souvent à opérer dans le secteur informel en se constituant en petites communautés (famille, clan, groupe), mettant ainsi en œuvre des règles de jeu basées sur la confiance et le travail en réseau. Ces dynamiques entrepreneuriales et l'économie de marché ne peuvent fonctionner de manière effective et efficiente que si l'Etat algérien se montre capable de créer un environnement institutionnel favorable aux PME-PMI, et que celles-ci, à leur tour, adoptent à terme des comportements d'accumulation et d'investissement productifs au lieu de se cantonner dans des niches spéculatives.

## Encadré 1 : Méthodologie

Une enquête a été menée entre 2002 à Alger et 2006 en Algérie, auprès de trente entrepreneurs exerçant tant en milieu urbain qu'en milieu rural dans divers secteurs d'activités (alimentaire, textile, bâtiment et travaux publics, imprimerie, télécommunications,...). L'échantillon des personnes rencontrées s'est voulu représentatif de l'ensemble de la population des entrepreneurs algériens. Les thèmes principalement abordés pendant les entretiens avec les chefs d'entreprise portaient sur leurs trajectoires socioprofessionnelles, leurs motivations et les conditions de création et de développement de l'entreprise (organisation, gestion du personnel, rapports avec les acteurs syndicaux), le sens accordé au travail, les qualités de l'entrepreneur. Les entreprises que nous avons visitées opèrent dans divers secteurs d'activité (industrie manufacturière, industrie agro-alimentaire, fabrication de meubles ou d'industries diverses, fabrication de machines et d'équipements, industrie du cuir et de la chaussure, du textile et de l'habillement, du papier carton, de l'édition et de l'imprimerie, des articles de bois, de la métallurgie et du travail des métaux.

## Références bibliographiques

**BOUDERSA M.**, 1993, «*La ruine de l'économie algérienne sous Chadli*», Alger, Editions Rahma.

**BOURDIEU P.**, 1963, «*Travail et travailleurs en Algérie*», Paris, Mouton.

**MADOU M.**, 2008, «*Entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine. De la stigmatisation à la quête de la reconnaissance sociale*», Paris, Aux lieux d'être [Mondes contemporains].

**MADOU M.**, 2006, «Entrepreneurs d'origine maghrébine en France et capital social», in *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, La découverte, Paris. (Sous la direction de A. Bevort et M. Lallement).

## Notes

---

**[\*]** CNAM, LISE-CNRS (UMR 5262).

**[1]** L'ancien chef du gouvernement Sid Ahmed Ghazali a été le premier à l'avoir utilisé en 1991 lors d'un discours de présentation de son programme politique: «*Le pays s'est engagé depuis quelques années dans des transformations radicales tendant à faire évoluer progressivement le*

*système économique en vigueur, à planification centralisée, vers une économie de marché».*

**[2]** Mohamed Madoui «Crise et mutations du modèle de développement algérien : du gigantisme industriel au développement de la Pme/Pmi», *Travail et Emploi*, n°101, 2005 ; voir aussi les récents travaux de recherches conduits par des chercheurs du CREAD et du CNAM, LISE-CNRS sur les entrepreneurs. Cf. Abedou A., Bouyacoub B. et Lallement M. et Madoui M., *Entrepreneurs et Pme. Approches algéro-françaises*, L'harmattan, 2004; «de la gouvernance des Pme-pmi. Regards croisés France-Algérie», L'harmattan, 2006 et enfin «Pme, emploi et relations sociales». France-Maghreb, l'Harmattan, 2007.

**[3]** Cette situation est favorisée par ailleurs par le contexte de la dévaluation du dinar algérien et qui a donné lieu à un véritable marché parallèle de la devise (un euro vaut 115 dinars sur le marché parallèle contre 80 dinars au change officiel). Les «émigrés» comme on les appelle encore en Algérie profitent de ce marché noir pour faire des affaires (construction de maisons, villas, achat de terrains, création d'entreprise, etc.).

**[4]** D'après les déclarations de nos entrepreneurs, il faut en moyenne près de six mois de procédures et de paperasserie pour créer son entreprise et pour obtenir le registre de commerce.