

Présentation

Le développement de la PME privée en Algérie amorcé depuis deux décennies a enregistré des résultats variables selon les régions. Des éléments spécifiques aux différentes régions ont pu jouer un rôle positif ou négatif sur le processus de création d'entreprises. De la même manière, on peut supposer que les créateurs d'entreprises mobilisent différemment les ressources territoriales. Comment les facteurs historiques, économiques, culturels et institutionnels ont pu intervenir dans le processus de création des entreprises ? Quel est le profil du créateur d'entreprise ? Comment les caractéristiques du capital humain du créateur peuvent conditionner la réussite du projet ? Une analyse comparative sur le terrain du rôle de ces facteurs et des caractéristiques des créateurs d'entreprises devrait dégager les éléments fondamentaux permettant de mieux comprendre les mécanismes de la création d'entreprise.

En effet, en traitant de la dynamique de la création d'entreprises et du développement territorial, nous mettons l'accent sur les nouvelles formes de gouvernance induites par la transition de l'économie planifiée vers l'économie de marché du point de vue des mécanismes de la création d'entreprises, des profils des créateurs, des collectivités publiques qui doivent mettre en place des conditions favorables à la création d'entreprises dans les différents territoires.

L'ensemble de ces interrogations constituent l'ossature théorique et méthodologique d'un projet^[1] de recherche en cours de réalisation.

L'accumulation première des données de terrain et l'état d'avancement de la réflexion théorique autour de ce projet ont convaincu les membres des deux équipes de la nécessité de produire une première publication. Cette dernière constitue une «*halte première*» dans la trajectoire de cette "aventure scientifique".

Khaled Bouabdellah et Abdelatif Zouache nous proposent une analyse de la relation entre les deux concepts d'entrepreneuriat et développement économique. Ils privilégient deux angles d'approche pour saisir cette relation. Dans un premier temps, ils exposent un panorama historique des principaux auteurs ayant abordé la problématique de l'entrepreneuriat.

En second lieu, ils présentent une série de travaux empiriques dont l'objectif était d'identifier les caractéristiques du dynamisme entrepreneurial. Il se dégage que la réflexion autour de cette question demeure très complexe car elle révèle la pertinence, l'enchevêtrement de plusieurs facteurs.

L'article de Jean Noel Thomas approfondit plus cette complexité en la situant dans sa mise en oeuvre concrète. L'auteur prend appui sur un concept clef de l'analyse systémique, celui d'acteur. Un tel concept lui fournit les instruments théoriques et méthodologiques pour saisir la richesse, les interférences qui coexistent dans la dualité organisation/acteurs. Le territoire apparaît comme lieu privilégié d'un tel dynamisme.

Mohand Areski Isli nous trace le processus historique de création des entreprises en Algérie, en s'appuyant sur deux contextes politiques opposés. L'auteur brosse un tableau très détaillé des changements juridiques, structurels et organisationnels qui ont accompagné ce processus d'émergence, de constitution de l'entreprise privée. En final, il dessine les tendances lourdes qui vont soutenir ce processus de création.

Houria Ait Sidhoum présente une monographie très stimulante sur la commune d'Akbou. Les données statistiques, historiques et l'identification des différents secteurs d'activité, nous éclairent sur le poids de ces différentes dimensions sur le processus de création dans un territoire donné.

Bernard Boureille explore le rapport entre les réseaux d'innovations et le territoire. L'étude d'un cas concret (la productique) lui révèle la pertinence de deux concepts: celui de milieu innovateur et de réseau.

Les trajectoires d'innovation apparaissent comme des processus organisés, collectifs et interpellent en permanence l'environnement.

Amina Leghima et Sonia Mengueli analysent une expérience très enrichissante dans la création des entreprises, celle des jeunes diplômés. Leur contribution débute par une présentation très détaillée du dispositif (ANSEJ) dans lequel s'inscrivent ces jeunes diplômés. Dans une seconde phase, elles identifient les facteurs qui concernent directement ou indirectement l'acte de création (motivation, formation, finance, expertise etc) chez ces jeunes diplômés. Les données de terrain nous révèlent que trop souvent l'acte de création d'entreprise est une aventure solitaire; ce qui soulève d'une manière cruciale la problématique de l'accompagnement à différents niveaux.

Rosa Aknine s'intéresse aux causes directes ou indirectes des cas de fermeture d'entreprise. A partir de l'étude d'une série d'expériences d'échecs d'entreprises, l'auteur revient sur les conditions de création et de constitution des entreprises. Elle tente d'explorer les déterminants de l'échec dans les aspects individuels et sociétaux du processus de création des entreprises.

Mohamed Yassine Ferfera, Yacine Belarbi et Hocine Ziour investissent une thématique novatrice très sensible. En effet, le statut et le rôle de l'information est très souvent marginalisé dans les processus de création des entreprises. Les données de terrain nous signalent clairement que la majorité des freins et obstacles que rencontrent les

créateurs d'entreprises trouvent leurs sources dans l'absence des connaissances et la non maîtrise des canaux et réseaux d'information.

Enfin, Mohamed Benguerna et Belaid Hammouma brossent un premier tableau de l'émergence encore timide des associations des entrepreneurs. La contribution tente de repérer les modes organisationnels et les canaux d'expression que mettent en oeuvre les associations en vue de leur positionnement dans les espaces de négociations.

Deux enseignements apparaissent à la lumière de ces contributions :

Le premier, nous signifie d'une manière stimulante le grand bénéfice que l'on peut tirer des approches monographiques.

En effet, les données historiques, statistiques et culturelles facilitent les éclairages très appréciables autour des trajectoires des créateurs des entreprises. Ces monographies donnent plus de visibilité sur les atouts ou inconvénients du territoire dans l'émergence des actes de création.

Le second, nous indique tout l'intérêt des approches comparatives. L'exposé des apports théoriques et de cas concrets relevant d'autres aires géographiques enrichit les investigations locales et accordent plus de visibilité aux contingences sociétales de la dynamique entrepreneuriale.

Mohamed BENGUERNA
Mohamed Yacine FERFERA

Note

[1] Projet CMEP-CREAD – Alger – CREUSET / Université Jean Monet Saint-Etienne, "les créateurs d'entreprises en Algérie et le développement territorial. Conditions d'émergence, d'organisation et de développement".

KHALED BOUABDALLAH[*] ET ABDALLAH ZOUACHE[**]

Entrepreneuriat et développement économique

INTRODUCTION

Comprendre la relation entre entrepreneuriat et le développement économique n'est pas chose aisée étant donnée l'absence d'accord quant à la définition des deux concepts respectifs. Concernant l'entrepreneur, Casson (2003, p. 225) le définit comme une personne se spécialisant dans la prise de décisions impliquant un jugement et la coordination des ressources rares. Quant à Metcalfe (2004, p. 168) il conçoit l'entrepreneur comme un individu agissant sur la base de connaissances inconnues des autres agents économiques de sorte que l'entrepreneuriat est au coeur d'un processus évolutionniste de transmission et de sélection des connaissances. Dans cet article, nous considérons que l'entrepreneuriat désigne un ensemble de caractéristiques comportementales de certaines personnes. Quant au concept de développement, proposer une définition unanime relève du miracle. On peut néanmoins distinguer deux façons de l'appréhender.

La première relève de la tradition de l'économie standard qui assimile le développement à la croissance économique. Le développement s'appréhende alors à travers l'augmentation des richesses produites sur un espace donné. Néanmoins, depuis de nombreuses années, la compréhension du développement revêt une dimension beaucoup plus qualitative. Ainsi, selon Sen (2003) "le développement peut être appréhendé (...) comme un processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus". L'article s'en tient à la conception standard du développement.

Quelles sont les relations entre entrepreneuriat et développement ? Le développement relève d'une analyse macroéconomique. Quant à l'entrepreneuriat, il s'agit d'un concept typiquement microéconomique au sens où il traite des individus, ou plutôt d'un individu particulier, l'entrepreneur. La question d'une relation entre entrepreneuriat et développement économique est donc difficile d'un point de vue méthodologique puisqu'elle traite de l'impact d'une donnée microéconomique, l'entrepreneuriat, sur un phénomène macroéconomique, le développement.

Le papier pose l'hypothèse que l'entrepreneuriat est positivement relié à la croissance et donc au développement, une hypothèse confirmée notamment par les travaux en théorie de la croissance néoclassique (Baumol, 1968, pp. 65-66) ou endogène (Aghion et Howitt, 1998) mais aussi par les travaux empiriques (Carree et Thurik, 2002). Ainsi, un

article récent de Trabelsi (2004) montre l'importance de l'existence d'un terreau d'entrepreneurs privés pour la croissance économique [1]. L'article de Trabelsi (2004) confirme l'effet positif de l'existence d'un marché financier sur la croissance dans les pays en développement. Cependant, cet effet positif est conditionné par l'existence d'un secteur entrepreneurial privé capable de transformer les ressources financières en investissement productif (Trabelsi, 2004, p. 191). Néanmoins, il ne s'agit pas d'étayer cette hypothèse dans l'article. Notre objet est plutôt d'offrir un double éclairage complémentaire à cette relation en insistant sur la compréhension de l'entrepreneuriat d'un double point de vue. En premier lieu, nous dressons un panorama des grandes analyses économiques de l'entrepreneur. En deuxième lieu, nous proposons une comparaison internationale des déterminants de l'entrepreneuriat dans les pays développés.

1. L'ENTREPRENEUR DANS LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

Le terme entrepreneur semble avoir été introduit par Cantillon qui le définissait comme un spécialiste dans la prise de risque. Depuis, la plupart des grands auteurs ont traité de l'entrepreneuriat. Citons à titre d'illustration les apports de Say, Hayek, Mises ou même Keynes. Dans cette section, il ne s'agit pas d'établir un panorama complet de la conception économique de l'entrepreneuriat, il n'existe d'ailleurs pas de vision unique. L'objectif est de dresser un tableau explicatif des grandes conceptions de l'entrepreneur en théorie économique à travers l'apport de quatre auteurs: Weber, Schumpeter, Knight et Kirzner.

1.1 Entrepreneuriat et éthique religieuse : l'analyse de Weber

Il n'y a pas de véritable théorie de l'entrepreneuriat chez Weber au sens où il développerait une description des qualités de l'entrepreneur et surtout une analyse détaillée du rôle économique de l'entrepreneur. En outre, si Weber se considérait comme un économiste, son analyse relève plutôt du domaine de la socio-économie que de l'économie standard. Néanmoins, Weber (1904-05, 1923) fournit une analyse indirecte de *l'entrepreneuriat*. Le point intéressant à noter est que Weber a voulu montrer que l'entrepreneuriat était une spécificité occidentale. En d'autres termes, l'entrepreneuriat est liée à une éthique particulière, en l'occurrence l'éthique protestante. L'adoption de cette éthique conduit à l'instauration d'un système économique particulier, le capitalisme industriel qui est à l'origine du développement économique.

Le capitalisme se définit par l'organisation rationnelle de l'activité par un entrepreneur (Weber, 1923, pp. 295-6) [2]. Cependant, à l'entreprise rationnelle, la comptabilité rationnelle, la technique rationnelle, le droit rationnel, qui engendrèrent le capitalisme, il faut adjoindre un mode de pensée rationnel, une rationalisation de la manière de vivre, un *éthos économique rationnel* (Weber, 1923, p. 361). Le passage du capitalisme commercial au capitalisme industriel, conduisant au développement économique, se fait ainsi par l'émergence d'une éthique spécifique. Selon Weber, la rupture s'explique historiquement par l'adoption de l'éthique protestante.

Dans le cadre de cet éthos, les intérêts *individuels* de considération sociale sont mis au service d'un conditionnement religieux: les motivations *individuelles* et les intérêts personnels servent à préserver et à propager l'éthique puritaine "bourgeoise" et ses implications. Ce fut là le facteur absolument décisif de leur prégnance et de leur poids social. En effet, ce n'est pas la *doctrine* éthique d'une religion, mais le comportement éthique qu'elle récompense par des *primes* en accordant des biens de salut déterminés qui constitue au sens sociologique du terme "son" "éthos" spécifique.

Il faut entendre le terme éthos au sens de maxime, conduite de vie (Weber, 1904, pp. 89-90). Comme l'écrit Weber (1904, p. 92), "L'homme est tributaire du profit qui devient la fin de sa vie: ce n'est pas le profit qui est subordonné à l'homme". Ainsi, la recherche du profit n'est pas une condition du développement du capitalisme moderne. Elle existait déjà dans le capitalisme commercial (Weber, 1923, p. 373). Le profit atteste que les entrepreneurs sont élus par Dieu pour réaliser son oeuvre. Lorsqu'un individu devient entrepreneur, il ne pense pas seulement accomplir une fonction mais une mission au sens religieux du terme. Le profit atteste de la réussite de cette mission.

Au-delà de la dimension religieuse, Weber révèle l'importance de la dimension culturelle au sens large dans l'entrepreneuriat. Il s'agit alors d'identifier les éléments culturels caractéristiques d'une société et favorables à *l'entrepreneuriat*, un point approfondi notamment par Hofstede (1980).

1.2 L'entrepreneur schumpeterien

La conception schumpetérienne de l'entrepreneur fait partie intégrante du cadre théorique développé dans la *Théorie du développement économique* (1934)^[3] mais aussi dans *Socialisme, capitalisme et démocratie* (1942). Dans la *théorie du développement économique* (1934), la théorie de l'entrepreneur est développée en deux étapes correspondant aux deux états distingués par Schumpeter : *l'état routinier* ou circuit et *l'état du changement* ou dynamique.

Le circuit correspond à la représentation "basique" de l'activité économique. Il correspond à un état stationnaire, c'est-à-dire un état privé de changements et de mouvements liés aux perturbations endogènes. Il s'agit d'une économie qui se reproduit à l'identique. A chaque période, chaque bien décrit le même circuit fermé. Les deux facteurs originaires de la production, le travail et les facteurs naturels, sont soumis à une combinaison traditionnelle donnée. L'exploitant -et non pas l'entrepreneur- qui effectue cette combinaison s'adapte aux besoins sans les modifier: il subit les impulsions du milieu économique mais ne lui en imprime pas. Dans cet état, il n'y a pas de création de valeur, à la fois d'un point de vue technologique et économique. Le crédit n'existe pas (car le temps n'entre pas en compte dans l'analyse). La monnaie est un simple intermédiaire des échanges. Enfin, dans ce système, l'entrepreneur n'exerce pas de fonction particulière^[4].

Se demandant comment on peut sortir du circuit, Schumpeter se refuse à faire appel aux événements extra économiques (techniques, politiques, sociaux). N'admettant pour rompre le circuit que des éléments purement économiques (Schumpeter, 1934, p. 63), il énonce que le passage du circuit à l'évolution ne peut se produire que par une combinaison nouvelle des facteurs de production. Ce que Schumpeter appelle développement désigne donc l'introduction du changement dans la sphère économique. Le développement est défini par la mise en oeuvre de nouvelles combinaisons productives. La question est donc la suivante: comment appréhender le changement ? En particulier, qui met en oeuvre le changement ?

Il ne s'agit pas du banquier. Celui-ci, à travers la possibilité d'accorder des crédits, joue un rôle crucial dans le développement. En particulier, il finance la mise en oeuvre des nouvelles combinaisons de production. Ainsi, sans lui, le développement n'est pas possible. Néanmoins, le banquier n'est pas l'acteur pivot du changement. En effet, le changement économique trouve sa source du côté offre, chez l'entrepreneur. Schumpeter le désigne comme l'acteur fondamental du développement économique. Il a pour fonction de mettre en oeuvre de nouvelles combinaisons productives et rompt la continuité du flux circulaire du processus de production de l'état stationnaire. L'entrepreneur n'est pas un manager ou un financier; il est avant tout un innovateur. Le manager choisit la méthode de production qui s'est révélée par expérience la plus avantageuse alors que l'entrepreneur recherche la meilleure méthode de production possible pour tout temps^[5]. De plus, la prise de risque n'est pas spécifique à la fonction d'entrepreneur (un financier prend également des risques par exemple, il en est de même pour un ouvrier). Enfin, Schumpeter refuse la conception de Weber car, selon lui, l'entrepreneur n'a pas une vision religieuse du monde. L'entrepreneur schumpeterien n'est pas motivé par la rémunération après la mort mais par la volonté d'améliorer sa position sociale (Brouwer, 2002, p. 90).

Schumpeter présente une vision héroïque de l'entrepreneur, une personne motivée par le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, un individu leader dirigé par la volonté de se battre, de conquérir, de prouver qu'il est supérieur aux autres. Schumpeter insiste sur les capacités intuitives de l'entrepreneur: il a la capacité de voir les choses d'une certaine façon qui ne seront vraies que dans le futur. L'entrepreneur n'est pas l'inventeur qui fait une découverte mais l'individu qui saura l'introduire dans l'industrie. Le gain pécunier n'est pas la principale motivation de l'action entrepreneuriale, même s'il s'agit d'une expression du succès.

Dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (1942), l'entrepreneur ne se borne plus à choisir dans un catalogue d'inventions celle qui peut lui assurer le meilleur profit mais bien à tenter d'influer lui-même sur la direction du progrès technique. Mais, ce faisant, il participe à la constitution d'un stock de connaissances et d'inventions plus ou moins accessibles à ses concurrents. Cette interprétation de la pensée de Schumpeter est propre aux modèles de croissance endogène fondés sur la microéconomie de l'innovation (Aghion et Howitt, 1992, 1998).

1.3 Entrepreneuriat, risque et incertitude

L'analyse de l'entrepreneuriat proposée dans cette section s'inspire des travaux de Knight (1921). Dans cet ouvrage, l'auteur ne propose pas une description complète des caractéristiques générales de l'entrepreneuriat, comme le fait Schumpeter (1934). En revanche, il comble les omissions de Schumpeter sur le rôle de l'incertitude dans l'entrepreneuriat. En d'autres termes, chez Knight (1921), l'entrepreneur naît de l'incertitude.

Pour définir l'incertitude, Knight (1921) distingue deux types de probabilités : les probabilités estimables («statistical probabilities») et les probabilités non estimables («a priori probability»). Knight (1921) insiste sur une incertitude qui n'est pas mesurable par probabilités («true uncertainty») qui est la source de revenu de l'entrepreneur, le profit:

«It is this *true uncertainty* which by preventing the theoretically perfect outworking of the tendencies of competition gives the characteristic form of "entreprise" to economic organization as a whole and accounts for the peculiar income of the entrepreneur». (Knight, 1921, p. 232).

La différence entre le risque et l'incertitude tient au fait que le risque est calculable a priori et peut donc être traité comme un coût contre lequel on peut s'assurer. En revanche, l'incertitude ne peut être assuré parce qu'elle dépend du jugement humain. Si tous les individus disposaient d'une information parfaite, les opportunités de profit seraient exploitées de façon instantanée de sorte que l'entrepreneuriat n'aurait aucune raison d'être. C'est la raison pour laquelle l'entrepreneur semble absent de la théorie économique standard qui se concentre sur un cadre d'équilibre en concurrence parfaite (Metcalf, 2004, p. 163). Un équilibre parfait est un ensemble de prix qui n'offre aucune opportunité de profit.

Toute organisation économique résulte de l'incertitude. Sans incertitude, l'organisation n'a pas lieu d'être. En effet, la fonction de responsabilité n'aurait aucune raison d'exister puisque tout individu détiendrait la connaissance nécessaire à la décision en connaissance parfaite. La fonction première d'une organisation est donc de réduire l'incertitude inhérente à toute décision notamment en spécialisant les tâches et les fonctions.

En concurrence parfaite, l'information est parfaite et la coordination des activités se produit sur le marché. Mais, si on pose l'hypothèse d'un environnement incertain, il est indispensable d'établir des prévisions, de contrôler la production et de prendre la responsabilité des décisions. C'est l'entrepreneur qui exerce ces fonctions (Knight, 1921, p. 268) :

«The essence of enterprise is the specialization of the function of *responsible direction* of economic life, the neglected feature of which is the inseparability of these *two* elements, *responsibility* and *control*. Under the enterprise system, a special social class, the business men, direct economic activity ; they are in the strict sense the producers, while the great mass of the population merely furnish them with productive services, placing their persons and their property at the disposal of this

class ; the entrepreneurs *also* guarantee to those who furnish productive services a fixed remuneration.» (Knight, 1921, p. 271).

Un entrepreneur a donc le contrôle sur les autres facteurs de production et est responsable de l'entreprise. La rémunération de l'entrepreneur -le profit- est un revenu résiduel, n'apparaissant qu'à partir du moment où les autres revenus et coûts ont été versés.

Enfin, l'entrepreneur et le manager représentent deux types d'individus à différencier. L'entrepreneur ne gère pas seulement l'entreprise ; il en est responsable au sens où il doit assumer ses erreurs de jugement, ce que ne fait pas le manager.

1.4 Entrepreneuriat et exploitation d'opportunités

Il serait trop long d'énoncer l'ensemble des analyses de l'entrepreneuriat proposé par l'école (ou plutôt les écoles) autrichiennes. Le choix de cette section est de se concentrer sur l'analyse la plus significative proposée par un auteur autrichien, à savoir celle de Kirzner (1973, 1997, 1999).

D'après Kirzner, la caractéristique première de l'entrepreneur est d'être un individu alerte aux opportunités. Alors que l'entrepreneur schumpetérien a surtout une fonction déséquilibrante, détruisant l'état préexistant d'équilibre, cassant le rythme routinier et ayant les caractéristiques d'un leader, l'entrepreneur kirznerien exploite les opportunités en déséquilibre et, par son action, favorise l'atteinte de l'équilibre. L'entrepreneur a un rôle équilibrant en notant les erreurs commises dans le passé et en distinguant les opportunités de profit. La caractéristique essentielle de l'entrepreneur est qu'il se rend compte que des opportunités de profit existent, définies comme des différences entre prix de l'input et prix de l'output.

«Entrepreneurship, in the context of production possibilities, consists in one's conviction that one has perceived earlier errors in the market to have created a differential between the price at which one can buy inputs and the price at which it will be possible to sell outputs». (Kirzner, 1999, p. 12)

Un entrepreneur est donc un agent économique alerte aux différences de prix. L'entrepreneur découvre ces opportunités par expérience du processus du marché. L'approche de Kirzner suppose donc non seulement qu'il existe des opportunités -le processus de marché se caractérise par des erreurs- mais aussi que les entrepreneurs ont la capacité de les découvrir et de proposer une réponse adéquate (Kirzner, 1997, p. 71). L'entrepreneur n'est pas un leader comme le soulignait Schumpeter (1934). Il doit surtout posséder les qualités de vision, de détermination et de créativité. Kirzner insiste également sur la différence entre l'entrepreneuriat et le management. Si l'entrepreneuriat se produit lorsqu'un individu exploite des opportunités de profit non exploitées, le manager cherche avant tout à rendre le processus de production aussi efficace que possible en maximisant la quantité d'output produite par un niveau donné d'input.

Dans sa forme la plus simple, l'entrepreneur est celui qui vend plus cher que ce qu'il achète. Le profit est la rémunération de la vigilance de l'entrepreneur aux opportunités: sans cette vigilance, l'opportunité de profit n'aurait pu être exploitée. Dans cette perspective, Holcombe (2003) montre l'importance d'un terreau *d'entrepreneuriat* pour l'apparition de nouveaux entrepreneurs. Il faut donc favoriser l'existence d'un flux de connaissances pour que des opportunités de profits soient exploitées par les entrepreneurs.

Ces quatre conceptions de l'entrepreneur ne s'opposent pas, elles proposent chacune une approche particulière qui souligne dans un cas le rôle du facteur culturel et institutionnel et dans les autres celui du facteur personnel. Il s'agit à présent de nous intéresser à l'appréhension empirique de l'entrepreneuriat.

2. UNE COMPARAISON INTERNATIONALE DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL

L'entrepreneuriat peut se définir comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise. Ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions, au sens large, de la création d'entreprises. L'analyse des caractéristiques individuelles (âge, diplôme, environnement familial,...) et celle des conditions favorables (conjuncture, marché, évolution des technologies, réglementation, culture,...) relèvent d'approches pluridisciplinaires : gestion, finance, économie, psychologie, sociologie, géographie, science politique,..., voire éclectiques (Verheul, Wennekers, Audretsch et Thurik 2002). Selon de nombreuses études économétriques, l'entrepreneuriat est un des principaux moteurs de la croissance et de l'innovation (Audretsch et Thurik 2001), certains cependant restent nuancés sur ce point (Blanchflower 2000). Ainsi, l'écart de croissance observé depuis une quinzaine d'années entre l'Europe et les Etats-Unis pourrait s'expliquer par un écart de dynamisme en matière d'entrepreneuriat. En Europe, jusqu'à une période récente, les préoccupations des pouvoirs publics concernaient plus les grandes firmes que les PME. La capacité de l'économie américaine à créer des emplois en grand nombre et les exemples de la Silicon Valley et de la Route 128 ont contribué à modifier l'approche des pouvoirs publics européens. De plus, la croissance de l'emploi dans les pays de l'OCDE résulte pour une large part d'un processus de création de son propre emploi (OCDE 2000). Pour analyser la dynamique entrepreneuriale des économies européennes et américaines, nous nous appuyons sur des travaux empiriques récents (Audretsch, Thurik, Verheul et Wennekers 2002).

2.1. Les Déterminants du dynamisme entrepreneurial

Analyser le dynamisme entrepreneurial suppose de disposer, d'une part, d'une définition stable dans le temps et dans l'espace et, d'autre part, de critères de mesure permettant des comparaisons. Etant donnée la complexité du phénomène entrepreneurial: interactions entre niveaux individuel et collectif, entre variables micro-économiques et

macroéconomiques et influence croisée de facteurs institutionnels et culturels (identités collectives et individuelles, capital culturel transmis par la famille), seule une approche globale et multidimensionnelle nous semble envisageable. L'économie entrepreneuriale sera alors déterminée à travers la confrontation entre une « offre » d'entrepreneurs qui dépend assez largement de caractéristiques propres à l'individu et une « demande » d'entrepreneurs qui elle va dépendre d'opportunités d'investissement.

Les opportunités sont créées par le marché (nouveaux produits, nouveaux services, nouveaux marchés). Les caractéristiques individuelles renvoient à la prise de décision individuelle et à l'attitude vis-à-vis du risque, aux ressources disponibles (financières), au capital humain, à la personnalité (valeurs individuelles, autonomie,...) et aux déterminants de l'offre de travail d'une manière plus générale (allocation chômage par exemple) (Blanchflower 2000). La grille de lecture que nous proposons consiste à regrouper l'ensemble des déterminants du dynamisme entrepreneurial à travers 4 modalités: le marché des biens (détermine les opportunités), l'offre d'entrepreneurs (connectée à l'offre de travail), les politiques publiques (déterminent la qualité de l'environnement), la dimension culturelle (valeurs individuelles et collectives).

2.1.1. Le marché des biens

Il s'agit ici en réalité d'une combinaison de facteurs concernant le niveau de développement économique, la globalisation et le niveau de développement technologique, facteurs influençant la structure industrielle et donc finalement la demande de biens. Le développement des technologies de l'information a joué et continue de jouer un rôle majeur dans le développement de l'entrepreneuriat en raison du faible coût d'investissement dans ces technologies, du raccourcissement du cycle de vie des produits, du faible coût de transport de l'information. A travers un processus de création destruction l'entrepreneuriat se développe grâce à la compétitivité des nouvelles entreprises, plutôt de petites tailles (plus flexibles et réactives) (Carlsson et Taymaz 1994). La globalisation a transformé les conditions de la concurrence internationale avec un effet ambiguë sur le niveau d'entrepreneuriat: la recherche d'économie d'échelle n'est pas favorable aux petites unités mais ces dernières sont plus adaptables. Parallèlement à la globalisation, la proximité géographique joue aussi un rôle majeur dans la stimulation de l'entrepreneuriat à travers les effets d'agglomération des firmes qui permettent des coopérations, la participation à des réseaux (Audretsch et Feldman 1996). L'apparition de ces clusters étant particulièrement favorable à l'entrepreneuriat dans le domaine des hautes technologies. L'évolution des structures industrielles dans le sens d'un développement des services permet de répondre à une demande de biens de plus en plus différenciés et a permis la création de nombreuses petites entreprises dans les services. La croissance économique a un effet ambiguë sur le niveau d'entrepreneuriat qui dépend du niveau de développement économique. La dynamique économique du capitalisme s'est traduite par une

tendance continue à la baisse de l'emploi indépendant (Kuznets 1966). Depuis les années 1970, un retournement de tendance s'opère qui s'explique par des transformations profondes du système économique (développement des services, nouvelles technologies, nouveaux besoins, nouveaux comportements individuels), les firmes de petites tailles devenant autant, voire plus, efficaces que les grandes.

2.1.2. Les facteurs d'offre de travail

Ces facteurs sont pour l'essentiel articulés sur l'offre de travail et sur les variables qui la conditionnent. Blanchflower (2000) propose une revue complète des déterminants microéconomiques de l'entrepreneuriat. Ainsi, le dynamisme démographique joue positivement sur le niveau d'entrepreneuriat qui sera d'autant plus élevé que la croissance démographique sera forte. Densité et urbanisation ont un effet ambiguë: positif du fait de la proximité du marché et la capacité à réagir par rapport à une demande variée, du niveau moyen d'éducation; négatif du fait des économies d'échelle qui sont favorables aux grandes firmes. La structure par âge de la population est une variable importante: la décision d'entreprendre croît avec l'âge (40 ans en moyenne). L'immigration renforce généralement le niveau d'entrepreneuriat de même que le chômage. Cependant, il y a aussi un effet négatif, le chômage correspond à une mauvaise conjoncture, donc moins d'opportunités et les assurances sociales peuvent être désincitatives (coût d'opportunité élevé de la création). Le niveau d'éducation influence l'entrepreneuriat en fournissant une population qualifiée. De même, des politiques éducatives développant des programmes d'incitation à l'entrepreneuriat, et diffusant des valeurs entrepreneuriales contribuent au dynamisme entrepreneurial.

2.1.3. Les politiques publiques

Les politiques publiques produisent un environnement qui est plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat. Ces politiques concernent les aspects réglementaires, la fiscalité et les revenus ainsi que des domaines particuliers. Sur le plan de la réglementation, il s'agit de définir un cadre légal, les droits de propriété et de corriger les défaillances de marché. L'influence de ces facteurs de nature institutionnelle et très divers ont fait l'objet de travaux empiriques concernant par exemple, le rôle du salaire minimum (Blau 1987), de la politique d'immigration (Borjas et Bronars 1989), la politique sociale (Quinn 1980) ou bien encore fiscale (Schuetze 1998). La fiscalité et la politique des revenus sont des facteurs clés concernant l'entrepreneuriat. En effet, des taxes élevées et une complexité fiscale auront tendance à décourager l'entrepreneuriat. Inversement, une disparité de revenus peut inciter les faibles revenus à créer leur propre emploi. Des politiques actives peuvent paraître nécessaires afin de stimuler l'entrepreneuriat chez des populations spécifiques: femmes, jeunes ou dans des zones géographiques spécifiques, ou encore sur certains marchés de haute technologie et de R-D. Enfin, en matière de politique d'éducation, il s'agit de développer les compétences entrepreneuriales et l'adhésion aux valeurs entrepreneuriales.

2.1.4. Les facteurs culturels

L'influence du modèle sociétal dans la culture entrepreneuriale paraît évident. Les cultures nationales influencent le niveau d'entrepreneuriat du côté «demande» et du côté «offre».

La complexité des liens et des interactions est forte entre l'individuel et le collectif, l'économique, le social et l'institutionnel (règle, norme, histoire). Ainsi, les effets liés à tout ce qui est transmis au sein de la famille sont particulièrement compliqués mais significatifs (Blanchflower et Oswald, 1998). Avec toutes les précautions qui s'imposent et sans prétendre à une explication exhaustive, nous nous référerons à l'approche de Hofstede (1991). Ce dernier propose un cadre d'analyse de l'influence de la culture sur l'entrepreneuriat. 4 dimensions sont retenues: la distance au pouvoir qui traduit la plus ou moins grande capacité à accepter les inégalités, l'attitude vis-à-vis du risque, le rapport individualisme/collectivisme et le rapport masculinité/féminité, la masculinité véhiculant plus de valeurs entrepreneuriales. Cette approche, sans doute réductrice, permet néanmoins de positionner la dimension entrepreneuriale à partir de variables culturelles.

Déterminants du dynamisme entrepreneurial : effets attendus

	Variables	Effet sur l'entrepreneuriat
	Globalisation	+/-
Marché des biens	Innovation	+
	Proximité géographique	+
	Services	+
	Croissance économique	+/-
	Croissance de la population	+
Facteurs d'offre	Densité urbaine	+/-
	Age (jeune)	+
	Immigration	+
	Chômage	+/-
	Assurance sociale	-
Politique publique	Réglementation	-
	Fiscalité	-
	Inégalités	+
	Politique d'éducation	+
Facteurs culturels	Distance au pouvoir	-
	Attitude vis-à-vis du risque	+
	Individualisme	+
	Masculinité	+

2.2. Eléments de comparaison internationale

Etablir une comparaison internationale de l'entrepreneuriat n'est pas une chose aisée. En effet, de multiples dimensions interagissent pour définir ce phénomène. Les pays se singularisent par des histoires collectives spécifiques contribuant ainsi à un cadre économique, social et institutionnel propre. De la même façon, les mentalités collectives sont un construit culturel. Enfin, la question des indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat est également délicate. S'agit-il du nombre d'entrepreneurs, du nombre de travailleurs indépendants ? Peut-on comparer l'entrepreneur innovateur et l'entrepreneur artisan ? Autant de

questions qui mériteraient de longs développements. Dans la comparaison proposée, nous nous limiterons à une conception et une mesure quantitative de l'entrepreneuriat appréhendée par le nombre de chefs d'entreprises relativement à la population active. L'objectif consiste à isoler quelques faits saillants permettant de comparer la capacité et le dynamisme entrepreneurial d'économies développées: France, Pays-Bas, Allemagne et Etats-Unis.

Dans une première approche, nous pouvons observer que l'économie américaine «produit» plus d'entrepreneurs (18 %) que l'économie européenne (10 %). Au sein de cette dernière, il convient de dissocier, d'un côté l'Allemagne et la France caractérisées par une certaine faiblesse de l'entrepreneuriat et, de l'autre, les Pays-Bas qui au contraire connaissent un certain dynamisme. Alors que l'économie française est marquée par le poids des grandes firmes liées à l'Etat et un faible développement des PME, l'économie allemande est composée de nombreuses PME. Cependant, la situation est assez comparable du point de vue du taux de chômage, élevé, et du niveau d'entrepreneuriat, faible, dans ces deux pays. L'entrepreneuriat évolue positivement en Allemagne (Verheul et al., 2002) suivant une tendance proche de la plupart des pays comparables alors que la tendance en France (Henriquez et al. 2002) est plutôt au déclin sur la période 1972-1998 avec toutefois une amélioration dans la période récente. Le contexte est sensiblement différent au Pays Bas (Verheul et al., 2002) et aux Etats-Unis (Verheul et al., 2002), où l'histoire de ces pays est marquée par une véritable culture de l'entreprise et un dynamisme de l'entrepreneuriat.

En mobilisant les 4 catégories de facteurs déterminant les capacités entrepreneuriales d'une économie, nous allons examiner quels sont les facteurs qui sont à l'origine de telle ou telle situation. En premier lieu, on s'intéresse aux facteurs liés à l'environnement et aux opportunités entrepreneuriales, ce que nous avons identifié comme des facteurs de demande sur le marché des biens. De ce point de vue, si le contexte de la globalisation et de la diffusion des technologies de l'information joue dans le même sens pour toutes les économies développées, des effets différenciés sont malgré tout notables selon les pays. En France, par exemple, le développement des innovations profitent essentiellement aux grandes structures et peu aux PME. Les coopérations entre grands groupes, PME et structures publiques ou privées de recherche existent au sein de clusters mais sont relativement peu développées. En Allemagne aussi le développement technologique et les investissements en R-D sont réalisés plutôt dans les grandes firmes. Aux Etats-Unis, la globalisation a eu un effet sur l'emploi des grandes firmes qui a diminué et a entraîné un glissement vers le secteur des services. Ce glissement s'est accompagné d'une tendance à la variété de la demande qui a constitué un stimulant de l'entrepreneuriat dans ce pays.

Si on s'intéresse aux facteurs d'offre définis par rapport aux conditions de l'offre de travail sur le marché du travail, ici aussi, certains aspects sont comparables alors que d'autres sont très différents. En France, comme dans les autres pays, la tranche d'âge de 25 à 40 ans est la plus favorable à l'entrepreneuriat mais comme dans les autres pays

européens, la population française est en moyenne âgée, ce qui pourra à terme avoir un effet négatif sur l'entrepreneuriat. De ce point de vue, le dynamisme démographique des Etats-Unis est un facteur favorable à l'entrepreneuriat. La présence de population immigrée (souvent jeune) joue en général positivement sur l'entrepreneuriat, c'est le cas par exemple au Pays-Bas, en Allemagne et aux Etats-Unis. La participation des femmes est également un élément important de la dynamique entrepreneuriale dans le cas des 4 pays. Le niveau du chômage a des effets ambigus sur l'entrepreneuriat: stimulant en Allemagne, plus nuancé en France en raison des interactions complexes liées aux allocations chômage et des revenus de remplacement.

Le dynamisme entrepreneurial d'une économie n'est pas indépendant des conditions créées par les politiques publiques, plus ou moins favorables, plus ou moins incitatives à la création d'entreprises. Dans la plupart des pays développés, des mesures sont prises pour favoriser la création d'entreprises. Aux Pays-Bas aujourd'hui, le soutien à l'entrepreneuriat constitue une priorité des politiques publiques. Aux Etats-Unis, le dynamisme entrepreneurial est le fruit d'une politique publique qui met en avant la culture entrepreneuriale et la disponibilité de capital risque, un marché du travail flexible, une législation favorable des droits de propriété intellectuelle, des taxes incitatives, une politique d'éducation et une gestion des externalités. Les mesures sont de différentes natures: incitatives, réglementaires, ou actives.

Le rôle majeur des PME dans la création d'emplois a conduit les gouvernements à mettre en place des politiques spécifiques en faveur de ces entreprises. Ainsi, en est-il, en France, de la création récente de la Banque des PME dont le rôle est de répondre aux besoins spécifiques des PME en matière de financement et du développement des *Business Angels* en Allemagne pour faciliter l'accès aux ressources financières des PME du secteur des hautes technologies. La fiscalité constitue un enjeu majeur dans la mesure où il s'agit d'une variable importante dans la décision de création d'une entreprise. Dans ce domaine, il s'agit d'agir dans le sens d'une simplification du système fiscal et d'avantages fiscaux pour soutenir la création d'entreprise. Au Pays-Bas, une politique en faveur du revenu des entrepreneurs est menée à travers une fiscalité plus favorable en matière de retraite par exemple. La faible dispersion des revenus en Allemagne, une fiscalité élevée et l'existence d'assurances sociales favorables ont joué en défaveur de la création d'entreprises.

Le cadre réglementaire constitue un des points déterminant pour expliquer l'entrepreneuriat. Ainsi, une législation favorable en matière de faillite comme aux Etats-Unis, un marché du travail rigide et réglementé comme en Allemagne ou en France a eu une influence négative sur l'entrepreneuriat que les autorités cherchent à corriger en modifiant les modes de régulations économiques (décentralisation des négociations collectives, plus de flexibilité). La simplification des démarches pour le créateur d'entreprise est une des mesures les plus souvent mise en oeuvre. Le délai administratif pour créer une entreprise peut être très variable: long en France (15 semaines), court en Allemagne (1 jour).

Les politiques publiques peuvent également être actives en ciblant des secteurs particuliers, des publics (jeunes) ou un domaine (éducation). Faciliter l'innovation technologique et sa diffusion constitue une mesure clé que l'on retrouve en France avec l'Agence ANVAR, en Allemagne à travers l'aide à l'accès aux agences technologiques (conseils) ou encore aux Etats-Unis à travers une action publique fédérale et locale vers l'innovation technologique. Dans le domaine de l'éducation, les mesures visent à introduire des programmes de formation et d'initiation à l'entrepreneuriat au niveau des lycées et des universités en France, dans les universités en Allemagne.

Enfin, la dimension culturelle joue un rôle capital dans la détermination de l'entrepreneuriat. Au regard des catégories définies par Hofstede (1991), il ressort que, dans le cas de la France, on observe une grande distance au pouvoir, un individualisme fort, une masculinité médiane et une aversion au risque. Au total, ceci se traduit par un effet négatif sur l'entrepreneuriat. Pour des raisons, presque identiques, le contexte culturel n'est pas favorable à l'entrepreneuriat en Allemagne. Inversement, aux Pays-Bas, la représentation collective de l'entrepreneuriat est très positive à l'image des Etats-Unis où l'entrepreneur bénéficie d'une image très positive et où la faillite n'est pas vécue comme événement négatif.

CONCLUSION

L'apport de l'article est de proposer une analyse, non exhaustive il est vrai, des caractéristiques de *l'entrepreneuriat* conçu comme un des déterminants du développement économique.

Retenons tout d'abord qu'un des apports fondamentaux de la théorie économique, appréhendée ici à travers quelques auteurs représentatifs, permet de distinguer l'entrepreneur du manager. L'entrepreneur est un leader, qui prend des risques en lançant des activités innovantes, qui est créatif, alerte aux opportunités de marché et qui, en contrepartie des risques encourus, touche un profit. Quant au manager, il gère l'entreprise mais n'en est pas responsable. Il est un calculateur passif qui réagit de façon mécanique aux changements imposés par des événements externes à l'entreprise. En établissant les méthodes de production les moins coûteuses et touche un salaire. En quelque sorte, il correspond à l'image du producteur maximisateur sous contrainte de technologie tel que le décrit la théorie économique (Baumol, 1968, p. 67).

Le passage de la théorie à la réalité permet d'insister sur le rôle de la culture d'entreprise au sens large comme déterminant de *l'entrepreneuriat* et donc comme fondement du développement. Ainsi, la comparaison internationale conduit à distinguer des pays plus ou moins marquée par *l'entrepreneuriat*. Cependant, la relation avec la croissance n'est pas si marquée dans la mesure où des pays comme l'Allemagne ou la France qui ne sont pas caractérisés par une culture *d'entrepreneuriat* très marquée sont malgré tout très performants en terme de croissance économique. Il faut alors noter l'importance des politiques publiques qui offrent un cadre plus ou moins favorable à *l'entrepreneuriat*. Il s'agirait dès lors d'identifier la question la plus

pertinente pour les pays en développement. Subissent-ils un manque d'entrepreneurs c'est-à-dire un manque de personnes disposant de traits spécifiques dont nous avons traité dans cet article ? Mais il est également possible d'inverser le questionnement et de considérer que le problème fondamental est qu'il existe dans ces pays un "stock" potentiel d'entrepreneurs qui ne peuvent pas s'exprimer du fait du contexte institutionnel et politique dans lequel ils évoluent.

Références bibliographiques

AUDRETSCH D. THURIK R., VERHEUL I. ET WENNEKERS S. (2002), *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

AUDRETSCH D. ET THURIK R. (2001), What is new about the New Economy : Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies, *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), pp. 25-48.

AUDRETSCH D. ET FELDMAN M. (1996), R-D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *American Economic Review* 86 (3), pp. 630-640.

AGHION P. ET HOWITT P. (1992), «A Model of Growth through Creative Destruction», *Econometrica*, 60 (2), PP. 323 – 351.

AGHION P. ET HOWITT P. (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge : the MIT Press.

BAUMOL W. J. (1968), «Entrepreneurship in Economic Theory», *American Economic Review*, 53 (2), pp. 64-71.

BLANCHFLOWER D.G. (2000), «Self Employment in OECD Countries», *Labour Economics*, 7, pp. 471-505.

BLANCHFLOWER D. G. ET OSWALD A. J. (1998), «What makes an Entrepreneur ?», *Journal of Labor Economics*, 16 (1), pp. 26-60.

BLAU D. (1987), A Time Series Analysis of Self Employment in the United States, *Journal of Political Economy*, 95, pp. 445-467.

BORJAS G. J. ET BRONARS S. (1989), «Consumer Discrimination and Self Employment», *Journal of Political Economy*, 97, pp. 581-605

BROUWER M. (2002), «Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development», *Journal of Evolutionary Economics*, 12, pp. 83-105.

CARREE M. A. ET THURIK A.R. (2002), «The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth», dans Acs Z. J. et Audretsch D.B. (éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An interdisciplinary survey and introduction*, The Netherland : Kluwer Academic Publishers, pp. 437-471.

CARLSSON B. ET TAYMAZ E. (1994), «Flexible Technology and Industrial Structure in the US», *Small Business Economics*, 6 (3), pp. 193-209.

CASSON M. (2003), «Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm», dans Acs Z. J. et Audretsch D.B. (éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An interdisciplinary survey and introduction*, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 223-246.

HENRIQUEZ ET AL. (2002), Determinants of Entrepreneurship in France, in Audretsch D. Thurik R., Verheul I. Et Wennekers S. (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

HOFSTEDE G. (1980), *Culture's consequences*, Sage: Beverly Hills.

HOFSTEDE G. (1991), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, McGraw Hill.

HOLCOMBE R. G. (2003), «The Origins of Entrepreneurial Opportunities», *The Review of Austrian Economics*, 16 (1), pp. 25-42.

KIRZNER I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago : Chicago University Press.

KIRZNER I. M. (1997), «Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process : an Austrian Approach», *Journal of Economic Literature*, 35 (1), pp. 60-85.

KIRZNER I. M. (1999), «Creativity and/or Alertness : A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur», *Review of Austrian Economics*, 11 (5), pp. 5-17.

KNIGHT F. H. (1965) [1921], *Risk, Uncertainty and Profit*, New York : Harper Torchbook.

METCALFE J. S. (2004), «The Entrepreneur and the Style of Modern Economics», *Journal of Evolutionary Economics*, 14, pp. 157-175.

OCDE (2000), *OCDE Employment Outlook*.

QUINN J. F. (1980), «Labor Force Participation patterns of Older Self Employment Workers», *Social Security Bulletin*, 43, pp. 17-28.

SCHUMPETER J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge : Harvard University Press, 1968.

SCHUMPETER J. A. (1942), *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Payot : Paris, 1979.

SCHUETZE H. J. (1998), «Taxes, Economic Conditions and Recent Trends in male Self Employment : a Canada US comparison», Working Paper, Mc Master University, Ontario, Canada.

SEN A. (2003), Un nouveau modèle économique, Développement, Justice et Liberté, Paris, Odile Jacob, 1999.

TRABELSI M. (2004), «Finance et Croissance: évidence empirique des pays en voie de développement : 1960-1990», *Economie Appliquée*, 57 (2), pp. 171-197.

VERHEUL I., WENNEKERS S., AUDRETSCH D. ET THURIK R. (2002), «An eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture», in D. Audretsch et al., *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*.

VERHEUL ET AL. (2002), «Determinants of Entrepreneurship in Netherlands», in Audretsch D. Thurik R., Verheul I. Et Wennekers S. (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

VERHEUL ET AL. (2002), «Determinants of Entrepreneurship in Germany», in Audretsch D. Thurik R., Verheul I. Et Wennekers S. (2002), *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

VERHEUL ET AL. (2002), «Determinants of Entrepreneurship in the USA», in Audretsch D. Thurik R., Verheul I. Et Wennekers S. (2002), *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

WEBER M., (1904-5), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Traduction d'I. Kalinowski, Champs Flammarion : Paris, 2000.

WEBER M. (1923), *Histoire Economique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Gallimard : Paris, 1991.

Notes

[*] Professeur, CREUSET- Université Jean Monnet Saint Etienne.

[]** Maître de Conférences, CREUSET- Université Jean Monnet Saint Etienne.

[1] La relation entre entrepreneurship et développement n'est pas linéaire. Le niveau de développement a également un impact sur l'entrepreneurship (voir Carree et Thurik, 2002, pp. 442-443).

[2] "Ce qui constitue en vérité le signe distinctif décisif de l'usine ou de la fabrique moderne, ce n'est généralement pas l'outillage utilisé ni le type de processus de travail, mais le fait que l'atelier, l'outillage, les sources d'énergie et la matière première sont la propriété de l'entrepreneur. Or une telle concentration a toujours été, avant le XVIIIe siècle, un phénomène isolé." (Weber, 1923, p. 322).

[3] La version allemande date de 1911.

[4] «If we choose to call the manager or owner of a business "entrepreneur", then he would be an *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte* (en français dans le texte), without special function and without any income of a special kind. If the possessors of produced means of production were called "capitalists", then they could only be producers, differing in nothing from other producers, and could no more than the others sell their products above the

costs given by the total of wages and rents.» (Schumpeter, 1934, p. 46).

[5] «As it is the carrying out of new combinations that constitutes the entrepreneurs, it is not necessary that he should be permanently connected with an individual firm ; many “financiers“, “promoters“, and so forth are not, and still they may be entrepreneurs in our sense. On the other hand, our concept is narrower than the traditional one in that it does not include all heads of firms or managers or industrialists who merely may operate an established business, but only those who actually perform that function.» (Schumpeter, 1934, p. 75).

JEAN NOËL THOMAS *

Acteurs économiques et développement du territoire : une approche systémique

INTRODUCTION

La question du développement territorial est souvent traitée à partir de deux référentiels.

- Le premier concerne les politiques publiques territoriales. Souvent inspirées des pratiques d'aménagement du territoire elles visent à assurer à travers l'espace une mise aux normes des infrastructures, une accessibilité aux services ou une capacité d'accueil économique susceptibles d'assurer aux populations locales un emploi et un cadre de vie satisfaisant.
- Le deuxième plus directement axé sur une approche conceptuelle du développement économique, s'appuie sur les actifs génériques ou spécifiques du territoire [Greffé 1999] ou sur les données de l'économie résidentielle [Davezies 2003] pour formuler des propositions de croissance soutenable sur les territoires.

Même si ces deux référentiels tiennent bien évidemment compte des situations locales, ils proposent des schémas de développements dont la conception répond pour l'essentiel à des analyses extérieures aux processus qui ont cours sur le territoire. Et si la question de la gouvernance des actions de développement est de plus en plus souvent souhaitée, elle reste un voeu pieux face à la faible mobilisation des acteurs concernés. [Bouabdallah, Thomas 2002].

L'appréhension de la question du développement local nous renvoie alors, à une approche atypique qui malmène la plupart de nos schémas de pensée et d'action basés sur une démarche cartésienne, appuyée elle-même sur une connaissance analytique de facteurs explicatifs et sur l'identification de schémas de causalités.

L'état des lieux des ressources handicaps, opportunités et menaces, qui sont des méthodes généralement utilisées pour diagnostiquer un territoire, ne sont que des points d'appuis utiles à la construction d'une action projetée, mais ne constitue, dans bien des cas, une information objective que pour un observateur extérieur et dans une perspective comparative entre plusieurs territoires. Pour ce qui est du fonctionnement du territoire lui-même, ces données n'ont de sens qu'au regard du jeu d'acteurs susceptibles d'en faire usage dans le cadre de leur stratégie individuelle ou de leurs comportements collectifs.

La réalité du développement territorial incite alors à faire usage de l'approche systémique afin de modéliser les phénomènes observés comme complexes. «La complexité, dit Atlan, est un désordre apparent où l'on a des raisons de supposer un ordre caché; ou encore, la complexité est un ordre dont on ne connaît pas le code» [Atlan 1978]. Situation vivante, complexe, changeante, le système territorial ne se satisfait pas d'une méthode qui décortique un objet isolé de son contexte et du mouvement imprimé par les acteurs. La complexité du territoire nécessite donc une observation clinique des enchevêtrements d'actions qui font que les acteurs d'un territoire interagissent les uns par rapport aux autres.

Aussi le but de cet article, en complémentarité avec les référentiels du développement territorial, est-il de fournir des éléments de méthode visant à favoriser un meilleur management stratégique des actions de développement territorial, c'est-à-dire facilitant la compréhension des dynamiques du territoire et permettant de les organiser de manière à ce qu'elles contribuent aux résultats souhaités en terme de développement. Plus fondamentalement, il tente de donner corps à une hypothèse selon laquelle il ne peut y avoir de développement du territoire sans une réelle adhésion et mobilisation d'acteurs. Nous aborderons successivement les principes méthodologiques, la base d'information et les modes traitements sur lesquels se base cet objectif.

1. PRINCIPES MÉTHODOLOGIQUES

La description d'un système territorial que nous proposons, s'articule autour de trois principes, celui des systèmes multi agents, celui des systèmes de représentation et celui de la décomposition systémique.

La résolution des questions du développement territorial nécessite de faire appel à des savoir-faire, des compétences, des connaissances divers détenus par des individus différents qui au sein d'un groupe communiquent, échangent des connaissances et collaborent à la réalisation d'une tâche commune. L'action de développement conduit à envisager que problèmes et solutions sont partagés entre les acteurs. On parlera de système territorial multi agents. [Ferber, 1997]

Toutefois, parce que chaque savoir-faire ou connaissance appartient à un acteur spécifique, la diversité des acteurs sur le territoire conduit alors à un nombre important de représentations du territoire et de ses modalités de fonctionnement. Chacune étant justifiée par la stratégie individuelle d'un acteur, elles créent, prises dans leur ensemble, un désordre apparent au travers de la fragmentation des réalités du territoire en «images symboliques» plus ou moins compatibles les unes avec les autres. Cette réalité contraint les relations entre acteurs, leur possibilité de communication, et leur capacité d'action collective.

Enfin, tout regard sur le territoire que ce soit de la part d'un observateur extérieur ou d'un acteur local, est à la fois partiel (c'est à dire dans l'impossibilité méthodologique de faire une énumération exhaustive de l'ensemble des relations existantes) et sélectif (c'est à dire structuré par son champ de préoccupations, sa compétence et sa vision du monde).

Aussi la modélisation du territoire comme système ne saurait viser l'exhaustivité des relations existantes ; elle s'attachera à une description des relations les plus structurantes pour élaborer, une «construction symbolique à l'aide desquelles nous pouvons raisonner des projets d'action au sein d'un système complexe en anticipant par délibération leurs conséquences». [J. L. Le Moigne 90]

1.1. Un système multi agents

La notion de système multi agents est issue de développements en intelligence artificielle en vue de traiter et résoudre des questions dont la complexité nécessite un réseau de communication entre plusieurs entités ayant chacune leur propre individualité.

On appelle un système multi acteurs, un système composé des éléments suivants :

1. Un environnement E , c'est à dire un espace permettant d'établir une mesure significative du problème rencontré.
2. Un ensemble d'objets O . Ces objets sont situés, c'est à dire que pour tout objet, il est possible, à un moment donné d'associer une position dans E . Ces objets sont passifs, c'est à dire qu'ils peuvent être perçus, créés, détruits et modifiés par les acteurs.
3. Un ensemble d'agents A . Ces agents sont des objets particuliers ; ils représentent les entités actives du système.
4. Un ensemble de relations R qui unit des objets (et donc des agents entre eux).
5. Un ensemble d'opérations Op permettant aux agents de percevoir, produire, consommer, transformer et manipuler des objets O . [Ferber, 1997]

Dans le cadre d'une pratique territoriale :

E , l'environnement, est l'espace de résolution de problèmes. On distinguera l'environnement de proximité sur lequel les acteurs locaux ont plus directement prise collectivement (espace endogène) et un espace plus large dans lequel l'ensemble des acteurs développe leurs activités (espace exogène). L'environnement est dit pertinent lorsqu'il permet de définir une mesure des problèmes rencontrés.

O , les objets décrivent l'état de l'environnement; structures politiques, économiques et sociales, fonctionnements spatiaux, réalités physiques... L'agencement de ces objets à un moment donné et dans un environnement donné permet de les classer du point de vue de la collectivité locale, en ressources et handicaps en ce qui concerne l'espace endogène, et en opportunités et menaces en ce qui concerne l'espace exogène.

A , les agents sont des acteurs, personnes physiques ou morales susceptibles d'influencer les objets qui décrivent l'environnement soit

directement par leurs propres actions soit indirectement par l'influence qu'ils exercent sur les autres acteurs. Les acteurs se distinguent entre eux du fait de la différence de leurs objectifs, de leurs compétences à réaliser des tâches différenciées et des ressources qu'ils tirent des relations qu'ils établissent avec les autres éléments du territoire.

R, les relations entre les objets et les acteurs sont le résultat des interactions que les acteurs établissent entre eux, en même temps qu'elles les contraignent quant au développement de leurs propres actions. Ces relations s'inscrivent dans une trajectoire d'évolution des interdépendances entre les acteurs concernés; cette trajectoire constitue l'enjeu du développement territorial.

Op, définit les fonctions de transformations qui permettent aux acteurs de modifier les objets et leur agencement. L'état des lieux que nous pouvons faire de l'Environnement à un moment donné est le résultat des transformations compatibles avec la structure des relations existantes entre acteurs. Les capacités de transformation des objets territoriaux dépendent des relations entre acteurs.

La notion de territoire qui en résulte se situe au centre d'une dualité organisation/acteurs ; toute organisation est le résultat d'une interaction entre acteurs, et le comportement des acteurs est contraint par l'ensemble des structures organisatrices. Le territoire n'est pas nécessairement une entité "donnée", c'est à dire un objet préexistant à l'action de ses membres. Il peut être analysé comme une organisation qui peut émerger de la rencontre d'actions individuelles c'est à dire de leurs interactions. Cette démarche est à la base d'une compréhension du fonctionnement du territoire.

1.2. Des systèmes de représentation

Une bonne compréhension des dynamiques d'acteurs est alors essentielle pour la réalisation des projets de territoire. Le développement du territoire est dans une large mesure contraint par les interactions entre acteurs ou les coopérations potentielles entre ces derniers ne sont pas quelconque mais ne peuvent être comprises réellement qu'à partir de leurs stratégies individuelles. [Crozier, Freidberg, 1977].

La stratégie d'un acteur structure sa vision du monde et explique ainsi sa perception de l'environnement. La variété des stratégies d'acteurs et de leurs logiques de fonctionnement sur un territoire explique en grande partie que les objets du territoire et leurs agencements ne s'imposent pas comme des données objectives et limite les capacités de communication et d'interactions entre eux parce qu'elle donne lieu à des interprétations diverses et parfois contradictoires.

Nous appellerons système de représentation, l'image symbolique que se fait un acteur de son environnement à partir de son expérience propre, de ses finalités, de ses compétences et des communications qu'il établit avec d'autres acteurs. Liée à sa stratégie, la représentation d'un acteur structure une perception partielle de la réalité du territoire.

Dans une perspective systémique, ce n'est donc pas la compréhension de l'acteur dans ses fondements psychosociologiques qui nous intéresse. Il s'agit de repérer comment dans la conduite de son propre projet l'acteur interagit avec son environnement, comment son modèle d'équilibration peut influencer ou être influencé par les relations qui s'établissent sur le territoire et de comprendre les traces «morphologiques» que leurs stratégies peuvent laisser sur les territoires et les influences respectives qu'elles peuvent exercer.

Ce système d'influence est donc à repérer au niveau de deux processus :

- Celui de la stratégie individuelle de l'acteur
- Celui des interactions entre cette stratégie et celle des autres acteurs sur le territoire.

La stratégie individuelle de l'acteur apparaît au travers du comportement qu'il adopte pour satisfaire ses objectifs, en tenant compte des ressources et des compétences dont il dispose et en fonction de sa perception, de ses représentations et des communications qu'il établit avec d'autres acteurs.

Les interactions supposent d'identifier la présence de situations susceptibles de servir de points de rencontre entre acteurs, d'éléments dynamiques permettant des relations locales et temporaires entre acteurs, d'un jeu dans les relations entre acteurs.

1.3. Une décomposition du système global adaptée au projet

L'accent mis sur les interactions d'acteurs justifie une approche systémique du territoire où les relations entre entités sont privilégiées par rapport à l'analyse des entités elles-mêmes. Toutefois la modélisation d'un territoire comme système ne peut s'élaborer à partir d'un inventaire de l'ensemble des relations et processus existant sur ce territoire du fait de leur nombre ou de la difficulté de les identifier. La modélisation d'un système complexe va s'organiser en une série d'itérations entre les objectifs d'analyse recherchés et les représentations symboliques que s'en construit le modélisateur. La question est de fournir une représentation suffisamment pertinente de la réalité pour être significative c'est à dire pour servir ce à quoi on l'a destinée (finalité) ; trouver un équilibre entre le simple et le compliqué ou pour plagier Pascal, le faux parce que trop simple et l'inutile parce que trop compliqué.

La représentation d'une réalité complexe par un modèle systémique se doit de respecter des règles de correspondance bijective ou surjective entre la réalité observée et le modèle construit. Cependant l'homologie du modèle avec le phénomène à modéliser n'est à priori jamais parfaitement validée puisque un système n'est pas un état de la nature. On ne pourra que s'assurer de l'existence d'une correspondance entre chacun des traits du modèle et d'un trait identifiable que l'observateur déclarera percevoir ou anticiper au sein de l'objet à représenter. Comme pour le photographe le modélisateur devra adapter l'objectif qui

lui fournit l'image la plus rapprochée de son intention. La modélisation d'un système complexe va s'organiser en une série d'itérations entre les projets et les représentations symboliques que s'en construit le modélisateur.

De ces principes de l'analyse systémique [Thomas, 2003] on en retient une démarche qui repose sur les deux caractéristiques suivantes :

- Si l'information doit être saisie au plus près des réalités concrètes du territoire, c'est moins l'acteur individualisé et ses relations qui retiendra notre attention que le type de relations concourant à décrire les processus susceptibles d'avoir un impact sur la question étudiée sur le territoire. Le modèle du territoire que nous construisons se présente comme un artefact dont l'utilisation par analogie facilite l'interaction entre le perçu et le conçu, dans le but d'en saisir expérimentalement une meilleure connaissance et d'en discuter les principes d'une meilleure maîtrise; «son seul but est non pas d'expliquer mais d'améliorer la description». [R. Thom, 1974]
- Le modèle construit n'ambitionne pas le statut de vérité scientifique mais de proposition à débattre, c'est une manière de formuler un problème. Il existe plusieurs modèles d'une même réalité, l'action du modélisateur n'est pas neutre. L'idéal n'est plus l'objectivité mais la capacité du modélisateur à expliciter ses « projets de modélisation ». Il s'agit de fournir un référentiel commun à l'ensemble des acteurs qui ne partagent pas forcément sur un territoire la même vision de la réalité. En ce sens le modèle gagnera en efficacité chaque fois qu'il sera élaboré dans le cadre d'une confrontation collective avec les acteurs du territoire.

Ces trois principes constituent un corpus qui doit guider à la fois la recherche d'information sur le territoire et la construction d'un modèle de fonctionnement du territoire.

2. LA BASE D'INFORMATION

Les approches statistiques plus axées sur les entités que sur les relations, apparaissent donc insuffisantes pour élaborer une description systémique du territoire. Par contre elles permettent de typer des situations et facilitent l'organisation d'un panel d'entretiens qualitatifs auprès d'acteurs concernés directement ou indirectement par la question de développement abordée sur le territoire. Ces entretiens visent trois objectifs, la connaissance des acteurs, le repérage des interactions et les perceptions des réalités territoriales.

Le problème d'une information qualitative réside dans la difficulté de rendre facilement exploitables dans le cadre d'analyse des enjeux territoriaux, les informations recueillies lors des entretiens. Il convient d'adopter la démarche documentaire pour décrire, classer et rendre accessible l'information sous forme de rubriques. Ces rubriques sont définies de telle manière qu'elles puissent fonctionner comme identification des données descriptives les plus caractéristiques du comportement, des représentations de l'environnement et des possibilités d'évolution des acteurs.

Il s'agit donc de disposer de modèles conceptuels de base de données sur les systèmes d'action présents sur le territoire et identifiés au cours des entretiens. Ces modèles ayant pour but de faciliter l'exploitation et la comparabilité des informations recensées dès lors que l'information est résumée sous la forme de mots clés.

2.1. La connaissance des acteurs

Conformément à notre démarche l'acteur est au coeur d'une stratégie individuelle repérable par les actions qu'il conduit. Une action (ou plus exactement un système d'actions) peut être décrite à partir d'Activités mesurables par ses Résultats réalisés ou à atteindre (objectifs), une Organisation (mode de régulation de l'activité) qui structure cette activité, une Politique (jeu de préférences) qui l'oriente et définit des finalités, et des liens structurés avec l'Environnement qui apporte ressources, services complémentaires ou contraintes à l'exercice de l'activité.

Le procédé mnémotechnique OPERA (élaboré à partir de la première lettre de chacune des cinq variables) permet de rappeler que la réalité de l'acteur est toujours à situer au croisement de plusieurs dimensions qui évoluent sur la base de contraintes externes (environnement) ou internes (politique), objectives (réalités quantifiables) et subjectives (représentations, préférences). Il est à la base d'un modèle d'analyse des comportements et d'identification des stratégies:

- Condensé d'information, il fournit des hypothèses sur les facteurs qui ont une influence et les solutions qui peuvent en résulter. Il est un outil d'analyse du comportement et des évolutions de l'acteur. Chaque comportement ou évolution peut être décrit ou expliqué par l'ensemble des variables qui lui sont liées. Par exemple le développement de l'entreprise dépend de trois séries de facteurs : le passé de l'entreprise, la pression de l'environnement et les préférences des dirigeants. De même la politique conduite par un élu ne se résume pas à sa volonté mais dépend des moyens dont il dispose ou qu'il organise et des contraintes de l'environnement.
- L'information rassemblée permet aussi de comprendre les orientations stratégiques à partir de l'évolution de l'environnement et de la dynamique de résultats. La prise en compte de la dimension temporelle se traduit au sein du modèle par une interprétation différente des termes :

Organisation	Moyens d'actions mobilisables
Préférences	Vision du futur
Environnement	Ressources et contraintes de l'évolution
Résultats	Dynamique acquise et Objectifs à atteindre
Activités	Projets d'actions

L'intérêt de cette modélisation du comportement et de la stratégie de l'acteur réside dans le fait que la description de chaque rubrique n'est pas contrainte par une dimension particulière (de type composante économique par exemple). Ainsi chaque acteur peut être formalisé suivant le même modèle, ce qui facilite leur comparaison et leur

confrontation quelles que soient les logiques de comportement qui les différencient. Aussi chaque entretien peut il conduire à la réalisation d'une fiche type :

	Evolution historique :
Organisation	Mode de régulations :
	Moyens mobilisables :
	Systèmes de valeurs :
Préférences	Choix et utilités :
	Vision du futur :
Environnement	Relations externes et types de comportements :
	Interactions fonctionnelles :
	Evolutions prévisibles :
	Etat de OPEA :
Résultats	Potentiels acquis :
	Résultats à atteindre :
	Apprentissages
Activités	Compétences :
	Projets :

2.2. Les systèmes d'interactions

Les liens que les acteurs établissent entre eux définissent des situations d'interaction dont le territoire ne constitue qu'un sous-ensemble. Les situations, les dynamiques, les jeux particuliers que rend possible la proximité des acteurs sur un territoire, structurent alors des interactions spécifiques qualifiant la compétence de ce territoire. Il importe d'identifier les ressources et compétences dont l'acteur peut bénéficier dans ces relations de proximité mais aussi les ressources et services qu'il peut offrir sur le territoire du fait de son appartenance à des réseaux plus vastes.

L'information recensée auprès des acteurs eux-mêmes constituent une base de données fondamentale pour élaborer ce modèle du territoire comme «système d'actions concret» à partir des objectifs, des représentations et des comportements des acteurs, des échanges qu'ils établissent avec d'autres acteurs afin d'assurer une gestion des compétences et des ressources.

- Les objectifs, les représentations et les comportements des acteurs sont évidemment au coeur des problématiques d'interactions dès lors qu'ils définissent des compatibilités ou non dans les relations entre acteurs.
- Les ressources, éléments environnementaux utiles à la réalisation d'une action peuvent conduire à des conflits d'usages plus ou moins résolus par des mécanismes de coordination.
- Les compétences des acteurs au regard des moyens nécessaires pour atteindre leurs objectifs les incitent à faire appel plus ou moins largement aux services d'autres acteurs.

Cependant il convient de garder à l'esprit que la modélisation du territoire ne peut se faire comme la simple addition des stratégies

d'acteurs. La prise en compte du territoire comme champ spécifique de l'action collective nécessite de retenir des profils d'acteurs plus génériques dont le comportement dénote des influences caractéristiques sur le territoire. Ces influences sont à rechercher soit au sein des stratégies d'acteurs eux-mêmes soit du fait de l'existence de variables internes au territoire qui favorisent (ressources) ou limitent (handicaps) leurs interactions, soit de variables externes aux territoires qui favorisent (opportunités) ou limitent (menaces) leurs interactions. Nous parlerons alors d'acteurs types ou de variables types pour décrire ces représentations et comportements, objectifs, ressources et compétences qui prennent un sens collectif sur le territoire du fait de l'influence qu'elles peuvent exercer sur le territoire.

La première étape consiste à considérer différentes situations dans lesquelles plusieurs agents sont en interaction. Afin de décrire ces activités, nous recourons à la notion de situation d'interaction qui permet de définir des types d'interaction en les reliant aux éléments qui la composent. On appellera situation d'interaction un ensemble de comportements résultant du regroupement d'acteurs qui doivent agir pour satisfaire leurs objectifs en tenant compte des contraintes provenant des ressources plus ou moins limitées dont ils disposent et de leurs compétences individuelles.

Il convient alors pour chaque acteur rencontré d'identifier les situations d'interaction types, les plus marquantes sur le territoire :

- Événements, projets, systèmes d'actions qui conduisent l'acteur à agir avec d'autres partenaires. Ex : coopération industrielle, groupements
- Buts et objectifs poursuivis par l'acteur dans chaque situation d'interaction.
- Compétences exercées.
- Ressources mobilisées ou échangées.

La deuxième étape vise à fournir des critères de classification des situations d'interactions pour identifier le type d'impact sur le territoire :

- Les buts stratégiques des acteurs peuvent être convergents, divergents ou indifférents et donner lieu à des coopérations ou conflits entre partenaires.
- Les compétences peuvent être complémentaires (avec nécessité de coordination), ou entraîner une compétition entre acteurs.
- La relation aux ressources peut être plus ou moins conflictuelle suivant leur disponibilité ou leur accessibilité. Il y aura alors compétition ou échange entre partenaires pour des ressources qui seront endogènes ou exogènes au territoire.

Ainsi ce traitement de l'information recensée auprès des acteurs, constitue une base documentaire à partir de laquelle il va être possible de conduire une réflexion territoriale. Les entretiens peuvent ainsi donner lieu à la rédaction des fiches suivantes :

Interaction	1- Description	
Système d'action (événements, organisation, structures territoriales permettant la rencontre entre acteurs)	Acteurs en interaction	
But (poursuivi par l'acteur dans l'interaction)	Convergence entre acteurs	
	Divergence entre acteurs	
Compétence (apportée par l'acteur dans l'interaction)	Complémentarité entre acteurs	
	Compétition entre acteurs	
Ressources (recherchée par l'acteur dans l'interaction)	Ressources limitées	exogènes endogènes
	Ressources suffisantes	exogènes endogènes

2.3. Les données du territoire

A proprement parler «objet» au sens des systèmes multi agents, c'est-à-dire éléments qui peuvent donner lieu à une transformation de la part des agents, les données territoriales sont soumises de la part des acteurs à des perceptions qui peuvent différer en fonction de leurs logiques ou de leurs stratégies. Aussi la description des données territoriales doit forcément intégrer les systèmes de représentation.

Il convient là encore de noter la perception des acteurs au cours d'entretiens. Pour un acteur défini, un objet de son environnement peut être identifié ou non, de même il peut prendre une valeur positive ou négative, présenter des potentialités ou non. Le système de représentation de l'acteur, par le lien qu'il construit entre la perception d'un objet de l'environnement et la stratégie qu'il conduit, permet de hiérarchiser l'information depuis la simple opinion jusqu'à l'importance vitale pour la stratégie de l'acteur.

Comme pour l'acteur lui-même il est nécessaire de décrire le territoire sous un aspect multidimensionnel. Se trouvent concernées les dimensions suivantes [Rigaldies, 1996] :

Le cadre de vie	Environnement naturel, architecture urbanisme
La population	Démographie, sociologie, qualification, motivation
Le tissu d'activité	Entreprises, commerces, emplois, offre d'accueil
Les équipements	Réseaux de communication, transports, enseignements, culture, loisirs
Les fonctionnements	(Fonctions urbaines, attractivités, mobilités, relations internes et externes)
La notoriété	Identité, rayonnement, événements

Or comme pour les autres thèmes de l'entretien, il convient de garder à l'esprit que ce n'est pas l'acteur en tant qu'individualité qui nous intéresse mais la manière dont l'individu peut nous révéler qualitativement le vécu d'un type d'acteur présent sur le territoire. L'expérience tend à démontrer une rapide convergence des informations par type d'acteurs. L'exploitation des informations (sélection et classement) sous la forme de mots clés, permet de disposer d'un adapté aux situations locales des jeux d'acteurs, des

situations d'interactions, des caractéristiques thesaurus territoriales suffisamment riches pour constituer la base d'une description du territoire.

3. LE TRAITEMENT DE L'INFORMATION

Le travail de traitement documentaire de l'information sous la forme de mots clés facilite le tri de l'information utile à la description du territoire (de l'environnement au sens des systèmes multi agents). En effet selon notre problématique le territoire n'est plus un espace géographique donné mais «un espace permettant d'établir une mesure significative du problème» de mise en oeuvre d'un projet de développement. Pour ce faire il est nécessaire de trier et hiérarchiser l'information rassemblée au cours du travail d'enquête en fonction de la modélisation du fonctionnement du territoire au regard des questions abordées.

La modélisation du territoire peut alors apparaître comme une description caricaturale de son fonctionnement dans un but pédagogique de faciliter la formulation des bonnes questions et de structurer une réflexion collective :

- Formuler, sous forme d'hypothèses ce qui peut apparaître, à un regard extérieur, comme une communauté d'intérêts ou de problèmes, dont les interdépendances sont décrites à travers les propos tenus par les différents acteurs eux-mêmes.
- Communiquer aux acteurs eux mêmes cette image (caricature) afin qu'ils puissent l'amender, prendre conscience de leur capacité à simuler des fonctionnements futurs et délibérer des projets d'actions possibles.

Cet objectif passe par trois étapes qu'il convient de conduire le plus possible en concertation avec les acteurs du territoire, le choix des variables, l'analyse structurelle et l'interprétation graphique des résultats.

3.1. Le choix des variables

La description du territoire est réalisée à partir d'un ensemble de variables qualitatives, quantifiables ou non qui caractérisent le système étudié. Ces variables sont établies à partir de l'information recensée sur le territoire soit dans le cadre de l'état des lieux soit dans le cadre des entretiens réalisés auprès des acteurs du territoire.

La procédure de sélection des variables à partir de la base d'information recensée répond à des règles générales concernant la description d'actions collectives :

1. *S'attacher à l'étude de la transformation dynamique de l'ensemble étudié* (la description des mouvements, le parcours du chemin ou la dimension temporelle).

2. *Raisonnement sur l'intentionnalité générale des acteurs* plutôt que des objectifs formalisés, non seulement pour prendre mieux en compte leurs tendances profondes à la construction de projets complexes mais aussi pour exploiter le plus possible les potentialités de l'environnement.

3. *Partir de l'observation concrète des organisations* (caractérisées par différentes ressources) afin de mieux identifier par induction (intuition et bon sens) les synergies et les antagonismes que l'on retrouve dans tout effort d'ajustement entre les individus et les organismes sociaux ayant des préoccupations assez diverses.

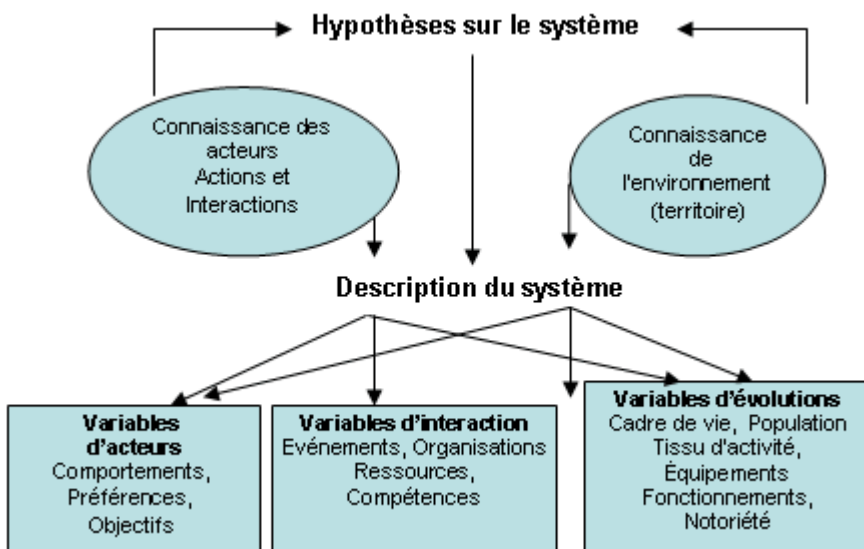
4. Disposer d'une *bonne connaissance* du fonctionnement des mécanismes d'expression du collectif, comme les *systèmes de représentation* de groupement d'acteurs identifiés.

5. Faire appel à des démarches d'audit pour *mettre en évidence les écarts entre les modèles théoriques et les différentes pratiques de terrain*.

Le choix des variables guidé par les objectifs de modélisation, n'en reste pas moins contraint par les conditions d'enquête et les représentations des enquêteurs et donc empreint d'une certaine subjectivité. La construction d'une image du territoire, ne présente un intérêt que dans la mesure où les résultats sont appropriés par les participants de groupes de travail, susceptibles de porter une action collective. Cette sélection est donc réalisée par un groupe de travail interne au système étudié. Elle doit conduire à un ensemble de descripteurs nécessaires à une description réaliste du territoire, de ses systèmes d'actions (buts, compétences, ressources) et des interactions (situations, dynamiques, jeux), des caractéristiques internes sur lesquelles un projet peut se construire et du positionnement du territoire par rapport à des phénomènes externes.

L'explicitation détaillée de la signification que chacun accorde au libellé d'une variable permet l'émergence d'un langage commun sans lequel le repérage des relations serait impossible. Au delà des mots retenus pour décrire des situations, il importe de ne pas perdre de vue que l'objectif recherché est de comprendre le fonctionnement réel du territoire, sans oublier que celui-ci n'est perceptible que par rapport à un environnement plus complexe dans lequel il se distingue par sa spécificité et sa dynamique.

Sélection des variables



3.2. L'analyse structurale

Dans une perspective systémique un élément d'un système n'a de signification qu'en relation avec les autres éléments du système au travers de l'influence qu'il exerce sur ces éléments. La méthode d'analyse structurale permet de présenter le territoire sous la forme d'un système d'interdépendances entre les éléments qui le composent. Les interdépendances au niveau d'un territoire sont multiples, parfois indirectes et s'opposent à la lecture de schéma de causalités. Le risque d'une absence de méthode ou d'une approche trop intuitive est soit d'isoler un sous ensemble de la totalité des mécanismes d'interactions existants ou possibles, soit de s'en tenir à un schéma explicatif pré établi. Dans les deux cas l'analyse se prive de la prise en compte des spécificités locales.

L'objectif est donc à la fois d'organiser une réflexion systématique sur les interdépendances au sein du territoire, sans n'exclure aucune d'elles pour des raisons de rationalité à priori, et de disposer malgré tout d'une image simplifiée du fonctionnement du territoire. L'analyse structurale offre alors la possibilité de disposer d'une image symbolique des dynamiques et des jeux (du fonctionnement) du territoire; elle se présente alors comme le cadre d'une réflexion sur les enjeux du territoire et d'une simulation de projets d'actions. [Friedberg 1993]

Pour faire apparaître le réseau d'interdépendance entre variables, une procédure d'interrogation systématique est utilisée pour identifier l'existence ou non de l'influence d'un élément décrit par une variable sur les autres. Cette procédure consiste à mettre en relation les variables dans un tableau à double entrée (matrice d'analyse structurale).

L'existence d'une relation doit être établie à la suite d'une interrogation:

- sur l'influence de la variable i sur la variable j et la non influence de la variable j sur la variable i ,
- sur l'influence de i sur j et la non influence d'une variable colinéaire, à savoir une même variable h qui exerce une influence à la fois les

variables i et j .

- sur l'influence directe de i sur j et une non influence indirecte par le biais d'une autre variable k , du type: k influencée par i et k influence j .

L'existence d'une influence d'une variable sur une autre est notée par «1» et la non influence directe par «0» à chaque intersection d'une ligne et d'une colonne de la matrice. Il est possible de tenir compte des niveaux d'intensité des relations en utilisant une métrique de 1 à 3 suivant l'importance de l'influence (nulle, faible, moyenne, forte). La prise en compte d'une relation doit se faire sur la base d'une influence constatée ou argumentée explicitement par un acteur. Par contre les influences non constatées mais susceptibles de s'exercer au cours du temps, peuvent être notées comme des influences potentielles en leur accordant une valeur autre.

L'exploitation systématique des résultats de la matrice structurelle permet de hiérarchiser les variables suivant leur capacité à influencer le système étudié par le biais du tissu de relations dans lequel elles prennent leur sens. La méthode *micmac* mise au point par le professeur Godet facilite le travail d'interprétation des variables essentielles. [GODET, 2000]. La somme en ligne permet de construire pour chaque variable, un indicateur qui mesure le nombre de variables qu'elle influence (on parlera de motricité), et la somme en colonne, un indicateur qui mesure pour chaque variable le nombre de variables qui l'influence (on parlera de dépendance).

Outre les relations directes, il existe des relations indirectes entre les variables par des chaînes d'influence et des boucles de rétroaction. Un programme de multiplication matricielle, appliqué à la matrice structurelle permet d'étudier la diffusion des impacts par les chemins et les boucles de rétroactions et, par conséquent de hiérarchiser les variables. La diffusion de ces impacts permet de mettre en évidence les chaînes d'influence qui se développent au cours du temps. Ainsi, on parlera de court terme lorsqu'on ne tient compte que des influences directes d'un facteur sur un autre et, de long terme lorsque l'on tient compte des chaînes plus ou moins longues d'influences indirectes. Les variables sont alors classées à court terme et à long terme suivant les indices de motricité et de dépendance.

3.3. L'interprétation graphique

Dès lors que chaque variable est évaluée de deux indicateurs (sa motricité et sa dépendance), il est possible de donner une présentation graphique et synthétique de l'information en positionnant sur un plan motricité - dépendance, chaque variable.

Ce plan motricité - dépendance est divisé en quatre secteurs :

- Le secteur «1» des variables très motrices et peu dépendantes : ce sont des variables explicatives qui conditionnent le système ; secteur des «variables déterminantes».
- Le secteur «2» des variables très motrices et très dépendantes : ce sont des variables relais par nature instables ; toute action sur ces

variables aura des répercussions sur les autres et un effet retour sur elles-mêmes qui viendra amplifier ou désamorcer l'impulsion initiale ; secteur des «*variables relais*».

- Le secteur «3» peu moteur et très dépendant : ce sont des variables résultats dont l'évolution s'explique par les variables des secteurs 1 et 2 ; secteur des «*variables résultats*».

- Le secteur «4» des variables peu motrices et peu dépendantes : ce sont des tendances lourdes ou des facteurs relativement déconnectés du système qui ne présentent pas d'éléments déterminants pour l'avenir. Ce secteur des valeurs refuges sera intitulé par la suite secteur des «*variables autonomes*» pour indiquer son caractère peu actif par rapport au système lui-même.

L'interprétation du graphique reste délicate mais toujours riche d'enseignements en facilitant une découverte quasi expérimentale du fonctionnement du territoire. Plusieurs éléments peuvent guider cette interprétation.

- Par construction, les variables qui se trouvent sur le graphique en proximité les unes des autres, jouent le même rôle dans la dynamique du système. Il est donc possible de réduire le nombre de variables en les regroupant s'il y a lieu sous un même intitulé significatif pour les participants.

- La décomposition du graphique suivant les quatre secteurs permet de différencier le jeu des variables dans le système. Le tableau suivant fournit plusieurs pistes d'interprétation.

secteur «1»	entrée du système	hypothèses	forces	passé	légitimité
secteur «2»	relais interne	enjeux	menaces opportunités	présent	action
secteur «3»	sortie du système	résultats objectifs	faiblesses	futur	jugement
secteur «4»	sans importance	discours	faux problèmes	instant	communication

Les analyses qui révèlent des secteurs «1» et «3» pauvres en variables traduisent des systèmes particulièrement instables dans la mesure où les contraintes et les objectifs du développement ne sont pas clairement perçus. Les analyses qui révèlent un secteur «3» particulièrement faible en variables traduisent des situations particulièrement rigides au sens où peu de moyens d'action semblent présents.

- Enfin, les liens que l'on peut établir entre des variables des secteurs «1», «2» et «3» et des secteurs «1», «4» et «3» décrivent des processus à l'oeuvre sur le territoire dont l'importance stratégique pour le territoire est d'autant mieux perçue que ces liens se situent loin de l'axe des origines.

Cette découverte progressive des fonctionnements du territoire permet aux acteurs de prendre conscience de leur environnement non pas forcément tel qu'il existe d'un point de vue analytique mais tel qu'ils le

pratiquent et le modifient en fonction de leurs perceptions et de leurs représentations. De ce fait elle constitue un élément indispensable à la conduite stratégique du développement d'un territoire.

CONCLUSION

La difficulté d'application de cette méthode provient sans aucun doute de la subjectivité qui résulte du traitement de l'information qualitative et des choix d'informations qu'il faut réaliser pour éviter d'être submergé par une information pléthorique [Jakobiak,]. L'expérience démontre toutefois une grande rusticité des résultats dès lors qu'elle est appliquée avec rigueur.

Cependant il ne faut pas perdre de vue l'intérêt de la démarche qui consiste à fournir à un groupe d'acteurs le moyen de construire une vision cohérente de leur environnement quelle que soit leur représentation initiale. La rigueur de la méthode doit être mise au service de l'animation et de la mobilisation des acteurs du territoire.

Enfin les résultats obtenus et leur appropriation par les acteurs eux-mêmes, sont de nature à donner lieu à de multiples indicateurs de conduite du changement pour mener à bien un développement du territoire. Les catégorisations d'acteurs, de leurs finalités, de leurs organisations confrontées aux finalités et organisations que projette un plan développement laisse entrevoir les modes de gestion stratégique à adopter pour atteindre les résultats souhaités sur le territoire [Thomas 2003]. Contrairement à l'idée trop souvent répandue une action de développement n'implique par forcément le consensus, mais l'anticipation de la réaction des acteurs [D'HERBEMONT O., Cesar B., 1996]. C'est aussi dans cette perspective que la méthode proposée trouve tout son intérêt.

Références bibliographiques

- ATLAN H., 1978, «*Entre le cristal et la fumée*», Le seuil, Points sciences
- BEAUCHARD J., 1999, «*La bataille du territoire: mutation spatiale et aménagement du territoire*», L'Harmattan
- BOUABDALLAH K., THOMAS JN., 2003, «*Le partenariat public-privé et le développement territorial, les enseignements d'une enquête de terrain*», L'Harmattan.
- CROZIER M., FRIEDGERG E., 1976, «*L'acteur et le système*», Le Seuil.
- D'HERBEMONT O., CESAR B., 1996, «*La stratégie du projet latéral, comment réussir le changement quand les forces politiques et sociales doutent ou s'y opposent ?*», Dunod.
- DAVEZIES L., 2003, «*Un essai de typologie des formes du développement territorial en France*», Rapport préparé pour l'institut CDC pour la recherche.

FERBER J., 1997, «*Les systèmes multi agents, vers une intelligence collective*», Inter éditions Paris.

FRIEDBERG E., 1993, «*La règle et le pouvoir, dynamique de l'action organisée*», Le Seuil.

GODET M., 1989, «*De l'anticipation à l'action, manuel de prospective et de stratégie*», Dunod.

GREFFE X., 2002, «*Le développement local*», L'Aube

GUMUCHIAN H., GRASSET E., LAJARGE R., ROUX E., 2003, «*Les acteurs, ces oubliés du territoire*», Anthropos.

JACOBIAK J., 1987, «*La gestion de l'information critique*», Organisations.

LE MOIGNE JL., 1990, «*La modélisation de systèmes complexes*», Dunod.

LORTHIOIS J., 1996, «*Le diagnostic local de ressources*», ASDIC éditions W.

RIGALDIES B., CHAPPOZ Y., 1996, «*Le projet de territoire*», Papyrus, Paris.

TERENCE (GROUPE), 1994, «*Projets individuels et collectifs, construction et régulation*», *Encyclopédie des ressources humaines vol.4, Organisations*.

THOMAS JN., 2003, «*Gestion de la complexité*», Cours polycopié, M1, ISEAG, St-Etienne.

THOMAS JN., 2004, «*L'acteur économique et le territoire, approche systémique du développement*», Cours polycopié, M2, ISEAG, St-Etienne.

Note

[*] Maître de conférences, Université Jean Monnet.
Creuset.

MOHAND AREZKI ISLI[*]

La création d'entreprises en Algérie

1. Les décennies 60 et 70 : l'entreprise publique dominante ou l'Etat entrepreneur.
2. Les décennies 80 et 90 : l'essor de l'entreprise privée
3. Les perspectives.

L'Algérie possède en matière de création d'entreprises une expérience particulièrement intéressante qu'elle a acquise tout au long des quatre dernières décennies et dont on peut saisir la particularité dans deux faits majeurs :

- il s'agit d'une expérience intervenue dans un pays qui a hérité à l'indépendance d'un nombre peu significatif d'entreprises gérées par des nationaux et qui fut donc à ses débuts un moment de véritable apprentissage pour les créateurs d'entreprises et les institutions d'appui; cette expérience se déroula en deux phases assez bien délimitées dans le temps :
- la première phase (décennies 60 et 70), dans le cadre d'une politique de développement étatique de l'économie axée sur l'entreprise publique, l'entreprise privée demeurant tolérée mais sévèrement contrôlée,
- la seconde phase (décennies 80 et 90), dans le cadre de la nouvelle politique économique progressivement mise en place pour instaurer les règles de l'économie de marché et axée sur la promotion de l'entreprise privée.

Ce sont ces deux périodes correspondant à deux politiques de création d'entreprises si différentes qu'il est proposé ici de présenter, pour conclure sur les éléments pouvant déterminer les perspectives offertes aujourd'hui à la création d'entreprises en Algérie.

1. LES DÉCENNIES 60 ET 70 : L'ENTREPRISE PUBLIQUE DOMINANTE OU L'ETAT ENTREPRENEUR

C'est dans le cadre public que la création d'entreprises va connaître en Algérie, après l'indépendance en 1962, son premier essor. Sur tous les plans, l'entreprise publique va prendre des dimensions exceptionnelles qui marqueront durablement l'économie nationale et le pays tout entier.

1.1- La création d'entreprises : l'Etat entrepreneur

Très vite après l'indépendance, les autorités politiques affichent clairement leur option pour une gestion étatique de l'économie avec l'entreprise publique comme instrument de base. Les décrets de mars 1963 organisant l'autogestion des domaines agricoles et des

entreprises industrielles laissés vacants par leurs propriétaires ayant quitté le pays en sont l'illustration. Dans ce cadre, plusieurs dizaines d'entreprises industrielles sont confiées à des Comités de gestion constitués par des travailleurs élus, avec un Président désigné par l'Administration.

A partir de 1965, l'entreprise publique va prendre la place prépondérante en termes de production, de valeur ajoutée et d'emploi qu'elle continuera d'occuper jusqu'aux dernières années de la décennie 90. De 1965 à 1970, l'Etat crée une vingtaine de Sociétés nationales dans le secteur de l'industrie pour servir de base à la politique d'industrialisation intensive que le pays va connaître durant la décennie 70. Ces nouvelles entreprises vont par ailleurs absorber celles mises en autogestion depuis 1963. Durant cette même période et jusqu'au milieu de la décennie 70, des entreprises de même statut juridique vont voir le jour dans les autres secteurs d'activité économique: agriculture, commerce, transport, habitat, travaux publics...

A la veille de l'action de restructuration des entreprises publiques en 1982, ces entreprises atteignent le nombre de 150, avec 1000 unités de production de biens et services. Elles constituent les cellules économiques de base du système d'économie administrée ainsi mis en place par l'Etat. Dans ce système, l'Etat, détenteur des ressources financières provenant essentiellement de l'exploitation des hydrocarbures, procède à l'allocation des ressources dans le cadre de plans de développement économiques et sociaux: un triennal, deux quadriennaux et un quinquennal. Il s'impose ainsi comme Etat entrepreneur, propriétaire du patrimoine de ces entreprises et responsable de leur création mais aussi de leur gestion. Pour assurer son contrôle sur la gestion de ses entreprises, l'Etat a mis en oeuvre des dispositifs multiples dont on peut citer : l'agrément pour toute opération d'investissement, l'autorisation pour chaque importation, la domiciliation des comptes dans une seule banque, la fixation administrative des prix, le Statut général du travailleur (SGT), la désignation des dirigeants par voie réglementaire et le contrôle général par un ministère de tutelle par secteur d'activité. Il assume également les résultats de leur gestion comme on peut l'observer à travers les nombreuses opérations répétées d'assainissement financier prises en charge par le Trésor public durant cette période et destinées à rétablir les équilibres financiers de ces entités en déficit chronique.

1.2- Les missions des entreprises

A leur création, ces entreprises publiques ont en général pour mission de satisfaire le marché national dans les produits qui leur sont administrativement dévolus. Pour ce faire, elles ont à assurer la commercialisation directe de ces produits, qu'ils proviennent de leur propre production ou de l'importation pour laquelle elles sont chargées d'exercer le monopole.

Secteur	Branche	Entreprise
Industrie	Produits meuniers	SN SEMPAC
Agriculture	Produits laitiers	ONALAIT
Commerce	Produits textiles	SN COTEC
Transports	Transport routier de voyageurs	SNTV
Finances	Banques	BNA
Etudes	Engineering	SNERI

En 1982, toutes ces entreprises vont faire l'objet de l'opération dite de «Restructuration organique» qui a pour objectif de conférer au système de gestion des entreprises publiques plus de souplesse, de transparence et de décentralisation. Il s'agit concrètement d'opérer un découpage de «l'entreprise-mère» en entités plus petites et plus spécialisées, avec la fonction de commercialisation déconnectée de la production et les nouvelles directions générales réparties sur l'ensemble du territoire national. Les nouvelles entreprises nées de cette opération ont pris ainsi des formes multiples selon le secteur d'activité, la fonction économique et la vocation territoriale.

Exemples de nouvelles entreprises issues de la restructuration des entreprises publiques en 1982

Nouvelle Entreprise	Profil			Entreprise - mère
	Secteur d'activité	Fonction économique	Vocation territoriale	
SOITEX	Soieries	Production	Nationale	SONITEX
BATIMETAL	Charpente métallique	Production	Nationale	SN METAL
ERIAD Sétif	Meunerie	Production	Régionale	SN SEMPAC
DIPROCHIM	Chimie	Commercialisation	Nationale	SNIC

Plus tard, à partir des réformes de 1988 dites de l'«Autonomie de l'entreprise», avec la suppression des monopoles et la libéralisation du commerce intérieur et extérieur, toutes ces entreprises reprennent la fonction de commercialisation et la possibilité d'intervenir sur tout le marché national, mais désormais en concurrence avec les entreprises du secteur privé et les produits étrangers de l'importation.

Tout au long des années 80 et 90 et sous l'effet des nouvelles opérations de "restructuration" ou de "filialisation", le nombre d'entreprises va se multiplier à partir des mêmes entités de base. Les nouvelles entreprises voient se réduire le nombre de leurs unités et de leurs produits. On peut citer le cas de l'industrie textile publique qui voit sa gestion prise en charge successivement par une société nationale (à sa création en 1965), puis par 7 entreprises nationales en 1982 (avec la restructuration organique) et aujourd'hui par 28 entreprises autonomes filiales du Groupe TEXMACO

Enfin, il convient de noter que toutes les entreprises publiques de la première génération n'ont jamais pu donner à leur fonction d'exportation une dimension significative. Mobilisées par leur mission de satisfaction du marché national elles n'eurent en matière d'exportation que des livraisons ponctuelles de leurs produits à des pays d'Afrique et d'Europe

de l'est dans le cadre d'accords politiques intergouvernementaux. L'ouverture de l'économie nationale au début des années 90 va dès lors trouver le management de ces entreprises inadapté aux exigences de l'exportation et même de la compétitivité sur le marché national.

1.3- Le caractère juridique des entreprises

Le statut des entreprises publiques ainsi créées est de type uniforme même si les dénominations varient de Société nationale à Entreprise nationale ou Office national. Ce statut repose sur les dispositions de base, outre celles évoquées ci-dessus relatives aux missions, telles que :

- La propriété étatique des biens de l'entreprise
- La nomination du Directeur général par les pouvoirs publics
- Un Conseil d'administration constitué de représentants de services de l'Etat
- Un mode de financement entièrement public

La réforme de 1988 destinée à octroyer plus d'autonomie à l'entreprise publique et un caractère moins politique et plus économique à ses actes de gestion, comme le sous-entend la nouvelle dénomination de «Entreprise publique économique» ne peut, en préservant leur caractère public, apporter des changements significatifs à la situation juridique de ces entreprises.

1.5- La taille des entreprises

Ainsi conçues à leur création, ces entreprises ne pouvaient que prendre rapidement des dimensions considérables sur tous les plans: immobilisations, emploi et chiffre d'affaire. A la veille de la restructuration de 1982, les entreprises publiques dans différents secteurs disposaient d'importants effectifs : 47000 à la DNC (Bâtiment), 45000 à la SONITEX (industrie), 11000 à la SNTV (transports) et une moyenne de 10 000 pour les 150 entreprises publiques concernées.

La restructuration de 1982 va naturellement diminuer l'effectif moyen des entreprises ; les nouvelles, au nombre de 500, vont voir leur effectif moyen se situer à 3 000. Cet effectif moyen va connaître par la suite une baisse continue découlant des nouvelles restructurations et filialisations, qui allaient pratiquement limiter l'entreprise à une seule unité de production, mais aussi des larges compressions de personnel opérées au milieu des années 90 dans le cadre de la préparation des entreprises publiques à leur privatisation. Ainsi l'effectif moyen des quelques 1500 entreprises nouvellement constituées serait de l'ordre de 650 travailleurs.

Le tableau suivant récapitule pour la période 1980 - 2000 les données sur l'emploi des entreprises publiques, significatif de leur taille, en prenant pour repères les années ayant connu des mesures de réorganisation importantes :

1980 : A la veille de la restructuration organique des entreprises de 1982

1994 : A la veille des grandes compressions des effectifs

2000 : A la veille des premières privatisations des entreprises publiques

Evolution de l'emploi des entreprises publiques de 1980 à 2000

	1980	1994	2000
Nombre d'entreprises	150	500	1 500
Emploi total	1 500 000	1 500 000	1 000 000
Emploi moyen par entreprise	10 000	3 000	650

On observe ainsi pour toutes ces entreprises une évolution allant de la taille de grands conglomérats qu'elles étaient au début des années 80 à celle d'une moyenne entreprise par laquelle elles se caractérisent aujourd'hui au début de leur privatisation.

1.6- La localisation des entreprises

Par la localisation de leurs capacités de production, les entreprises publiques ainsi créées eurent en l'espace de deux décennies (1965-1985) un impact considérable dans le développement territorial du pays.

A la base de ce résultat se trouve la centralisation, au plus haut niveau de l'Etat, de la décision relative à l'implantation géographique des projets industriels et économiques. En effet, dans tous les secteurs d'activité, sous le contrôle de l'institution de planification et des administrations de tutelle, les entreprises ont implanté leurs projets de manière aussi équilibrée que possible sur l'ensemble des régions du territoire national. C'est le cas des entreprises industrielles pour leurs unités de production, des entreprises de commerce pour leurs infrastructures de distribution, des banques pour leurs agences ou encore des entreprises de transports pour leurs réseaux.

Cette politique d'implantation des activités de production, des services, des infrastructures économiques et sociales et des administrations basée sur l'équilibre régional a eu, à l'évidence, de nombreux effets favorables au développement territorial en termes notamment de tissu industriel, d'aménagement du territoire et d'emploi :

- Le tissu industriel : Les entreprises publiques du secteur industriel furent l'instrument privilégié de l'action d'industrialisation intensive que connut le pays durant cette période. En vingt ans, cinq cent projets industriels de haut niveau technologique sont réalisés dans toutes les branches des hydrocarbures, de l'industrie lourde et des industries manufacturières et ce, dans toutes les régions. Le premier maillage du tissu industriel du pays se constitue ouvrant la possibilité au développement de toutes les activités économiques d'approvisionnement, de sous-traitance et de services induites par cette première base industrielle. Ce tissu industriel a également pour caractéristique une certaine spécialisation régionale : sidérurgie à

Annaba, mécanique à Alger et Constantine, pétrochimie à Skikda et Arzew

- L'aménagement du territoire : La même activité économique ainsi implantée dans le pays devait s'accompagner, en les justifiant économiquement, de toutes les infrastructures de base (transport, hydraulique, télécommunications), sociales (éducation, santé, habitat) et administratives qui connurent au cours de cette période une expansion exceptionnelle avec l'intervention essentielle des entreprises publiques pour leur réalisation.

- La création d'emploi : Cette période fut en conséquence remarquable en matière de création d'emplois et sans nul doute à la base du ralentissement de l'exode rural déclenché au lendemain de l'indépendance. Le taux de chômage enregistra en effet une chute constante passant de 30 % en 1970 à 15 % 1985. Cet emploi massivement créé est cependant d'un caractère autant social qu'économique du fait des conditions mêmes de sa création : surcoûts des investissements dus à des implantations géographiques décidées politiquement et procédures favorables aux recrutements massifs dans toutes les entreprises.

1.7- Le financement, la gestion et le contrôle

Dans leur gestion en général, les entreprises publiques ont également connu depuis leur création plusieurs phases que l'on peut distinguer à travers les principales caractéristiques des formes de gestions adoptées :

- La phase jusqu'à 1988 :

- Financement des investissements sur budget de l'Etat
- Financement de l'exploitation soutenu par un découvert bancaire automatique
- Direction de l'entreprise dans le cadre de la «Gestion socialiste des entreprises»
- Gestion du personnel régie par le «Statut général du travailleur»
- Gestion contrôlée : décision d'investir par l'organe de planification, fixation administrative des prix, code des marchés publics, contrôle de change, autorisation d'importation
- Contrôle général par un ministère de tutelle

- La phase 1988 - 1994 :

- Financement des investissements sur ressources propres ou crédit bancaire
- Financement de l'exploitation soutenu par un découvert bancaire aisé et des opérations d'assainissement financier importantes destinées à alléger le poids de l'endettement accumulé par toutes les entreprises
- Gestion autonome: investissements, salaires, prix, marchés
- Contrôle général par un Fonds de participation

- La phase 1995 - 2002 :

- Financement des investissements sur ressources propres ou crédit bancaire
- Financement de l'exploitation soutenu par un découvert bancaire aisé et des opérations d'assainissement financier
- Gestion autonome : investissements, salaires, prix, marchés
- Contrôle général par un Holding

- La phase actuelle :

- Financement des investissements sur ressources propres ou crédit bancaire
- Financement de l'exploitation soutenu par un découvert bancaire aisé et des opérations d'assainissement financier
- Gestion autonome : investissements, salaires, prix, marchés
- Contrôle général par une Société de gestion des Participations de l'Etat (SGP)

1.8- Le chef d'entreprise

Jusqu'en 1978, les statuts des entreprises publiques prévoient à leur tête un directeur général nommé par décret présidentiel sur proposition du ministre de tutelle. Depuis, le responsable est un président directeur général nommé par décision des différents organes de contrôle qui se sont succédés: Fonds de participation, Holding et Société de gestion des participations de l'Etat. Si les tout premiers directeurs généraux, 1965-1970, étaient choisis pour leur passé militant durant la guerre de libération, bien vite, les dirigeants des entreprises publiques allaient être désignés parmi les cadres diplômés des universités et grandes écoles du pays et de l'étranger.

1.9- Le cas des Entreprises publiques locales

Dès le premier plan quadriennal (1971-1973), des opérations d'investissement sont inscrites au titre des Wilayas pour la réalisation de petites et moyennes industries à vocation locale. Puis deux décennies durant, ces Entreprises publiques locales (EPL) vont se multiplier dans tous les secteurs (industrie, bâtiment, travaux publics, commerce, transports, tourisme et autres services) pour atteindre près de 1500 unités et 230 000 emplois au début des années 90 lorsque les pouvoirs publics prirent la décision d'assainir leur situation rendue préoccupante par des plans de charge insuffisants, des effectifs pléthoriques et un endettement excessif. C'est ainsi que durant la deuxième moitié de la décennie 90, ces entreprises vont servir de cadre aux premières actions de dissolution ou de privatisation (au profit des travailleurs) intervenues dans le secteur public. Elles sont aujourd'hui réduites à 500 entités.

2. LES DÉCENNIES 80 ET 90 : L'ESSOR DE L'ENTREPRISE PRIVÉE

Depuis l'indépendance, l'entreprise privée a évolué selon les grandes phases d'organisation politique de l'économie nationale durant lesquelles elle a connu successivement limitation, encouragement et pleine reconnaissance et ce dans le cadre de deux types de politiques

de promotion, l'un pour les investissements en général et l'autre pour l'emploi des jeunes.

2.1- Les politiques de promotion de l'investissement privé

En ce qui concerne les politiques de promotion des investissements, trois périodes sont à distinguer :

- De 1962 à 1982 : Cette période fut celle de la limitation de l'entreprise privée. A la base de cette réalité plusieurs mesures sont à retenir :

- 1962 à 1966 : nationalisation de nombreuses entreprises privées à capitaux étrangers ou nationaux, dans tous les secteurs économiques (industrie, agriculture, commerce et services).

- 1963 : promulgation du premier code des investissements, destiné surtout à attirer l'investisseur étranger. Il n'a que peu d'effets dans l'attraction du secteur privé en raison tant de ses dispositions restrictives que du climat politique prévalant.

- 1966 : adoption d'un nouveau code des investissements qui lui aussi n'est suivi que par un nombre insignifiant de projets privés agréés.

- 1976 : adoption par référendum de la «Charte nationale» dont les dispositions viennent entériner la position politique restrictive à l'égard de l'entreprise privée dont l'existence ne peut être acceptée que dans sa "forme non exploiteuse".

Durant toute cette période, l'entreprise privée continue cependant à se développer par ses propres moyens (crédits bancaires très sélectifs et aides de l'Etat inexistantes), dans l'industrie manufacturière et le bâtiment tout en demeurant de dimension limitée.

- De 1982 à 1993 : Avec l'avènement d'une nouvelle direction politique dans le pays en 1979, l'entreprise privée va connaître les premières ouvertures destinées d'abord à la réhabiliter puis à promouvoir son développement.

- 1982 : Loi 82-11 instituant un agrément préalable et obligatoire à tout projet d'investissement privé. Cette loi est accompagnée d'un discours politique nouveau nettement plus favorable au secteur privé. Tout en contenant de nombreuses limitations comme un plafonnement aux investissements autorisés, ce texte constitue la première ouverture significative de la politique économique sur l'initiative privée. Le nouveau code des investissements ainsi adopté est accompagné de la création d'un "Office national chargé de l'orientation, du suivi et de la coordination des investissements économiques privés nationaux" - OSCIP -

- 1982 : Loi 82-13 relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés d'économie mixte, permettant l'association des entreprises publiques algériennes à des investisseurs étrangers dont la participation est toutefois limitée à 49 %.

- 1988 : Loi 88-25, qui vient se substituer à la loi 82-13 en clarifiant les modalités d'orientation des investissements privés.

- 1990 : Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, qui, en matière d'investissement privé, introduit pour la première fois le principe de la liberté de l'investissement étranger en Algérie et institue le Conseil de la

monnaie et du crédit en le chargeant de la mission d'agréeer les projets d'investissement, publics ou privés.

Cette période a vu l'agrément de 4000 projets dont les premiers investissements directs étrangers, l'entrée du secteur privé dans de nouvelles branches d'activité (sidérurgie, électronique, papier et liège...) et une implantation plus décentralisée des projets, surtout hors des grandes agglomérations urbaines.

- De 1993 à ce jour :

En 1993, les pouvoirs publics, dans le cadre des réformes économiques déjà largement avancées vers l'instauration des règles du marché, adoptent le décret législatif 93-12 relatif à la promotion de l'investissement. Ce nouveau code met définitivement l'investissement privé sur le même pied d'égalité que l'investissement public et assure la liberté d'investir à tout promoteur privé national ou étranger. Ce texte prévoit également l'institution d'une "Agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements" -APSI- sous forme de « guichet unique » mis au service des promoteurs. Il substitue à l'agrément préalable et obligatoire une simple déclaration à l'APSI dont l'accord n'est requis qu'en cas de demande d'avantages. Ce nouveau code des investissements a de plus introduit les garanties attendues de l'investisseur privé, en particulier étranger, sur la non discrimination, la sécurité juridique et le règlement des différends. En 2001, l'ordonnance 01-03 est venue amender le décret exécutif ci-dessus en remplaçant l'APSI par l'ANDI (Agence nationale de développement industriel) appelée à s'implanter progressivement dans les 48 wilayas du pays et en privilégiant dans ses mesures les grands projets. Depuis, 30000 projets d'investissement ont été déclarés pour un montant de 2500 Milliards de DA et 1250 000 emplois. Cependant, le taux de réalisation de ces projets se situe annuellement entre 10 et 15 %, un résultat significatif de la lourdeur des contraintes continuant à peser sur l'investissement dans le pays (attribution de terrains, financement bancaire, procédures administratives, conditions de gestion, productivité du travail.)

2.2- La création d'entreprises et la politique de soutien à l'emploi des jeunes

En 1997, dans le cadre du dispositif de promotion de l'emploi des jeunes qu'il a commencé à mettre en place en 1988, l'Etat crée l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes -ANSEJ- avec pour mission de promouvoir la micro entreprise par un soutien technique et financier apporté aux jeunes de 19 à 35 ans pour un investissement plafonné à 4 millions de DA. Le mode de financement conçu pour ce type de projets fait appel à une relation triangulaire entre les différents bailleurs de fonds: le promoteur, la banque et l'ANSEJ, cette dernière gérant le Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes -FNSEJ- créé à cet effet en 1996. Depuis, il a été enregistré dans ce cadre, l'agrément de 150000 dossiers de micro-entreprises prévoyant la création de 375000 emplois pour un investissement de 65 Milliards de DA. On estime à 20

% le taux de réalisation atteint aujourd'hui en termes de projets mis en service, d'emploi et d'investissement.

2.3- Les domaines d'activité

Dans son action de pénétration du marché, l'entreprise privée a ciblé des activités économiques selon des considérations spécifiques à chaque phase de son évolution :

- les activités permises par la législation (ce n'est qu'en 1993 que toutes les activités sont ouvertes)
- les activités bénéficiant d'avantages fiscaux incitatifs (différents codes d'investissement)
- les activités n'exigeant pas de lourds investissements (le plafonnement des investissements est un des critères d'agrément dans les codes d'investissement jusqu'en 1993 et les entreprises ne recourant pas aux avantages de ces codes sont soumises à la "nécessité politique" de demeurer petites.
- les activités de sous traitance, suite aux mesures de promotion prises au début des années 80
- les activités d'importation, avec la libéralisation du commerce extérieur en 1990
- Les activités de service, avec la migration des cadres du secteur public vers le secteur privé qui a commencé au milieu des années 80 après la «Restructuration organique des entreprises publiques».

Les entreprises du secteur privé qui en 1999 sont au nombre de 159 500 se répartissent sur les différents secteurs d'activité comme suit :

Les entreprises privées par secteur d'activité (1999)

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	%
Agriculture & pêche	4 800	3
Industrie	39 000	25
Bâtiment & travaux publics	42 700	27
Transport & communication	14 000	9
Commerce	26 100	16
Services divers	32 900	20
Total	159 500	100

La répartition dans le secteur industriel est significative de la concentration du secteur privé dans l'industrie agro-alimentaire.

Les entreprises privées dans l'industrie en (1999)

Branche d'activité	Nombre d'entreprises	%
Agro-alimentaire	11 650	30
Bois & liège	7 500	19
Matériaux de construction	6 050	15
ISMME	5 050	13
Textile	3 750	9,5
Industries diverses	2 000	5
Chimie - caoutchouc - plastique	1 300	3,5
Cuir	1 250	3
Mines et carrières	450	1
Total	39 000	100

2.4- La localisation

La localisation des entreprises, confirmée par celles des projets respectivement déclarés à l'APSI ou financés dans le cadre de l'ANSEJ, montre la prédominance des grandes agglomérations du nord du pays. Ainsi Alger compte pour 13,5 % des entreprises et 10 principales agglomérations du nord (Alger, Oran, Tizi Ouzou, Sétif, Béjaïa, Blida, Chlef, Constantine, Tipaza, Boumerdés) accueillent près de 50 % des entreprises recensées. Cependant, on peut constater une certaine diffusion de la capacité de création d'entreprises sur le territoire national, probablement sous l'effet des régimes fiscaux favorables adoptés au profit des régions des hauts plateaux, du sud et du grand sud ainsi que de certaines communes du nord.

2.5- La taille

Comme le montre le tableau ci-après, les entreprises privées sont, en termes d'emploi, constituées dans leur écrasante majorité de petites entités de moins de 10 personnes.

La taille des entreprises privées (1999)

Tranche d'effectif	Nombre d'entreprises	%	Emplois	%
0 – 9	148 725	93,2	221 975	34,9
10 – 19	5 778	3,6	77 082	12,1
20 – 49	3 322	2,1	99 649	15,7
50 – 99	997	0,6	67 664	10,7
100 et plus	685	0,4	168 005	26,5
Total	159 507	100	634 375	100

A ce stade, il y a lieu de signaler la définition de la PME par la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise - PME (loi 01-18 du 12 décembre 2001) qui retient trois tailles distinctes selon la combinaison de trois critères : l'emploi, le chiffre d'affaires et le total du bilan :

La définition de la PME par la loi du 12 décembre 2001

Taille	Emploi	Chiffre d'affaires DA	Total du bilan DA
Moyenne	50 à 250	200 Millions à 2 milliards	100 Millions à 500 Millions
Petite	10 à 49	Moins de 200 Millions	Moins de 100 millions
Très petite ou micro	1 à 9	Moins de 20 Millions	Moins de 10 Millions

2.6- L'entrepreneur

En l'absence d'études sur le profil des entrepreneurs, l'observation générale permet de relever une évolution liée aux grandes phases que l'entreprise privée a connues depuis l'indépendance. On peut noter ainsi :

- Durant les décennies 60 et 70, période où l'investissement privé a subi un certain ostracisme, les entrepreneurs se recrutent le plus souvent parmi des anciens commerçants.
- A partir de la décennie 80 et particulièrement durant la décennie 90, avec le tarissement de l'emploi public, les facilités de départ accordées aux cadres et à la maîtrise du secteur public, les mesures de promotion du secteur privé et le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes, l'entrepreneur privé algérien voit son profil se modifier radicalement.
- Aujourd'hui, cette catégorie sociale est constituée en moyenne d'éléments plus jeunes, d'un niveau d'instruction supérieur, d'origines professionnelles plus diverses (commerces privés, entreprises publiques et administrations) de technicité plus grande et comprenant désormais l'élément féminin de plus en plus présent.

2.7- La capacité de création d'entreprises

La capacité de création d'entreprises est pour chaque pays le résultat de nombreux facteurs tels que le sens de l'entreprise (entrepreneur ship) des individus, suscité et porté par les incitations de l'environnement: traditions, opportunités d'investir, facilités, aides, fiscalité et services d'appui. Elle est également liée aux procédures administratives de création juridique qui en Algérie sont réputées lourdes. Une quinzaine de formalités et un minimum d'un mois sont requis du promoteur pour inscrire son entreprise au registre de commerce. Les quelques données du tableau ci-après montrent la relation existant entre la puissance économique du pays et sa capacité de création d'entreprises.

La création d'entreprises dans le monde

Pays	Nombre d'entreprises	Nombre d'entreprises / 1000 Habitant
USA	22 000 000	73
Angleterre	3 500 000	58
France	2 300 000	38
Brésil	4 500 000	38
Algérie	160 000	5

2.8- Le cas du secteur informel

En Algérie, le secteur informel a commencé à se développer dès les premières années 80 et n'a cessé depuis de prendre de l'ampleur

termes d'activités investies, de population mobilisée et de diversification des pratiques mises en oeuvre. On cite le poids de la fiscalité, l'expansion du chômage parmi les jeunes et la propension de la société aux échanges directs comme facteurs déterminants ayant été à l'origine de ce phénomène.

Les activités artisanales du bâtiment, de l'industrie et des services ainsi que le petit commerce sont les domaines où l'informel s'est à peu à peu imposé. On estime aujourd'hui à 1,5 million, soit près de 20 % de la population active, le nombre de personnes activant dans ce secteur. Par ailleurs, l'on assiste à une pénétration rampante des pratiques informelles (non facturation, non déclaration des employés) dans le secteur d'activité déclaré lui-même.

3. LES PERSPECTIVES

Quelles sont les perspectives s'offrant aujourd'hui dans le pays à la création d'entreprises ?

Parmi tous les facteurs déterminants pour la promotion de l'entreprise, en termes de nombre d'entités mais aussi de types d'activités, nous retiendrons ici :

- La privatisation des entreprises publiques
- L'ouverture économique
- Les revenus extérieurs du pays
- La décentralisation administrative

3.1- La privatisation des entreprises publiques

La privatisation des entreprises publiques sera d'un impact direct pour la promotion de l'entreprise privée avec notamment les possibilités de reprise des activités ainsi privatisées et l'entrée sur le marché de nouveaux promoteurs constitués de cadres libérés par la privatisation ou la dissolution de leur entreprise publique.

Certes, le processus de privatisation des entreprises publiques engagé depuis la loi sur la privatisation promulguée en 1995 n'a à ce jour enregistré que des opérations plutôt symboliques. Les enjeux politiques et sociaux continuent de peser sur cette action. Les toutes prochaines années seront probablement décisives car elles verront soit le processus de privatisation accéléré et la majorité des entreprises privatisées soit la poursuite de la dégradation technique et financière de ces entreprises qui se verront pour un grand nombre d'entre-elles contraintes à la fermeture ou à la liquidation. Dans les deux cas, le poids des entreprises publiques continuera à diminuer en termes de production, de valeur ajoutée, d'emploi et d'impact sur le développement territorial. La création d'entreprises restera alors comme aujourd'hui (1996-1998) du ressort du seul secteur privé.

A ce stade, on peut observer que faute d'une privatisation des entreprises publiques par ouverture du capital au secteur privé, l'on assiste à une privatisation de l'économie par création en parallèle d'entreprises privées qui investissent le marché national, érodant

progressivement la part de marché des entreprises publiques et pénalisant peu à peu la vente de ces dernières qui risquent à la longue de ne pouvoir proposer aux investisseurs privés que leur patrimoine physique en obsolescence continue pour la plupart d'entre - elles. Cette réalité est déjà largement observable dans les industries alimentaires (semouleries, minoteries, laiteries), les matériaux de construction (briques, céramique), les produits industriels domestiques (articles ménagers, téléviseurs)

3.2- L'ouverture économique

L'ouverture économique du pays sur l'extérieur a pour impact, déjà observé depuis quelques années, la disparition de nombreuses entreprises privées et la difficile confrontation de beaucoup d'autres à la concurrence des produits étrangers. Cette réalité ne fera que s'accroître dans les prochaines années surtout suite aux accords d'association avec l'Union Européenne (en vigueur en septembre 2005) et l'adhésion annoncée de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Les réformes économiques ayant libéralisé le commerce intérieur et extérieur ont déjà conduit en une dizaine d'années à un afflux intense de produits étrangers sur le marché national avec une protection de la production locale progressivement allégée jusqu'aux dernières dispositions de la loi du décembre 2002 qui a largement baissé les barrières douanières. L'importation libre et massive des produits étrangers a mis l'ensemble des entreprises du pays, publiques et privées, dans une situation difficile eu égard à leur niveau de compétitivité insuffisant sur tous les plans : prix, qualité et diversité des gammes. L'exemple de l'industrie textile est significatif de cet impact brutal de l'ouverture de l'économie nationale sur la production locale, les entreprises publiques et privées ayant perdu en 10 ans la moitié de leurs effectifs soit 500000 postes de travail.

La perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC pose avec acuité la question de la protection de la production nationale sous toutes les formes possibles admises par la réglementation internationale et mises en oeuvre dans tous les pays déjà membres de cette Organisation qu'ils soient en voie de développement ou développés. La réaction à cette nouvelle réalité impliquant de toutes les entreprises d'être compétitives même sur le marché national est à observer au niveau des entreprises elles - mêmes et des pouvoirs publics :

Concernant les entreprises :

- Les entreprises publiques tentent de consolider leur position sur leurs produits de base pour lesquels ils ont des avantages (maîtrise du produit et fidélité de la clientèle) tout en oeuvrant à réduire leurs coûts (compression des effectifs, élagage d'activités secondaires)
- Les entreprises privées s'orientent vers les activités d'importation de produits finis ou de sous-traitance avec les grandes firmes internationales (activités de montage et d'assemblage)

S'agissant des pouvoirs publics, de vastes programmes de mise à niveau des entreprises financés par des Fonds spéciaux ou des organisations internationales (UE, ONUDI) sont mis en oeuvre pour soutenir financièrement les PME en situation non déficitaire dans la réalisation d'investissements (matériels et immatériels) les préparant à évoluer en milieu concurrentiel.

3.3- Les revenus extérieurs du pays

La création d'entreprises, à l'instar de l'économie nationale toute entière, continuera probablement à souffrir longtemps encore du «Syndrome Hollandais»

Depuis trois décennies, les revenus extérieurs du pays dépendent de l'exploitation des hydrocarbures pour plus de 95 %. Du produit de ce secteur d'activité, l'Etat tire plus de 60 % de ses recettes fiscales et les moyens de financement extérieurs pour l'importation de produits alimentaires (70 % de la consommation nationale) de médicaments ainsi que d'équipements et de matières premières pour tous les secteurs économiques. C'est toute l'économie nationale et le modèle de consommation qui se trouvent, de la sorte, durablement façonnés par cette ressource dominante provenant des hydrocarbures. On peut l'observer dans de nombreux secteurs :

- La création d'entreprises s'est tournée vers l'activité d'importation : on estime à 40 000 le nombre d'entreprises s'adonnant à cette activité.
- La valorisation des ressources locales n'est pas prioritaire: la production de lait naturel a toujours été pénalisée par la fabrication de lait en poudre importée.
- La politique de développement industriel par substitution aux importations n'a pu être menée à terme, stoppée juste après qu'elle ait passée par la phase de création de sa base à des coûts élevés consacrés à l'importation massive des équipements de production. (usines clés-en main).
- Le tourisme qui aurait pu, à l'instar des autres pays de la région, constituer un nouveau poste important de revenus extérieurs, n'a jamais pu trouver sa place.

A moyen terme, rien ne semble pouvoir modifier cette situation. Les besoins énergétiques durables des pays européens et les premiers résultats de l'ouverture des activités pétrolières et gazières du pays aux firmes étrangères augurent d'une évolution future à la hausse des revenus des hydrocarbures. Par leur disponibilité ainsi assurée pour de nombreuses décennies encore, ces revenus continueront à exercer leur force d'attraction sur les entrepreneurs - importateurs et leur force d'éviction sur les activités productives et les secteurs où le pays peut présenter des avantages naturels.

La hausse exceptionnelle des prix pétroliers enregistrée de manière continue depuis trois ans vient, en améliorant considérablement le niveau des revenus et des réserves monétaires du pays, confirmer cette tendance au recours du pays à l'importation d'abord. Avec 20 Milliards

de \$US en 2004 les importations ont doublé par rapport à ce qu'elles étaient en moyenne jusqu'en 2002.

3.4- La décentralisation administrative

L'autre facteur favorable à la création d'entreprises et au développement territorial renvoie sans conteste à la décentralisation administrative. C'est en effet dans la mesure où la prise de décision sur la conception des politiques, l'allocation des ressources, l'attribution des avantages, la délivrance des autorisations et le contrôle des résultats se trouve rapprochée des lieux de création des projets que le développement de l'entreprise et du champ territorial peut trouver toute sa force et tout son épanouissement. Trois familles d'institutions se trouvent concernées par cette question: les collectivités locales, les institutions de promotion, les services d'appui.

Les collectivités locales, la commune en premier lieu, sont concernées pour leurs attributions directes dans la promotion des projets de développement. En l'état actuel, le responsable de la commune est surtout mobilisé par ses missions administratives. Il joue rarement son rôle de promoteur du développement économique et social de sa circonscription par l'évaluation du potentiel de sa région, la mise en oeuvre de mesures incitatives en direction des investisseurs et la promotion de sa commune. Les ressources financières limitées par une fiscalité locale dont la réforme annoncée est toujours en gestation et le faible encadrement embryonnaire des communes en général sont encore loin de favoriser l'émergence de ce profil de gestionnaire communal.

Les institutions de promotion de l'entreprise commencent sérieusement à apporter leur soutien dans ce domaine vital de la création des activités. C'est le cas de l'ANDI qui a déjà plusieurs bureaux régionaux en place en attendant son implantation dans chaque wilaya comme prévu dans les textes de sa création. C'est également le cas de l'ANSEJ dont l'implantation sur le territoire national est encore plus dense, avec des antennes dans toutes les wilayas.

Enfin, *les services d'appui* aux entreprises et aux projets de développement local ne cessent de se multiplier au niveau régional. Il s'agit des centres de formation professionnelle, des banques, des bureaux d'études dont le nombre, les capacités et la diversification des prestations en pleine croissance seront d'un apport essentiel au processus de création d'activités au niveau local.

Références bibliographiques

ONS : Différentes publications

Rapport Ministère de la PME et de l'Artisanat 2002

BANQUE D'ALGÉRIE : Rapports annuels

Note

[*] Chercheur associé - CREAD.

HOURIA AIT SIDHOUM^[*]

Approche monographique de la commune d'Akbou

INTRODUCTION

Dans un contexte de crise économique, l'implantation et le développement d'activités économiques sont, aujourd'hui, vécue comme un moment crucial de la vie des territoires. La wilaya de Bejaia offre un cas particulier de cette dynamique économique qui se manifeste par le nombre d'entreprises créées dans divers secteurs.

L'objet de cette contribution consiste à présenter une modeste étude de cas de la daïra d'Akbou. Second centre urbain de la wilaya avec une population de 83.561 habitants, celle-ci enregistre un développement économique sans précédent.

Ce travail est une étape préliminaire pour un travail plus large sur le développement de la PME et le développement territorial. Les études économiques et socioculturelles des dynamiques locales restent très rares. Les analyses économiques globales et macro-économiques constituent les axes privilégiés du débat sur la croissance économique en Algérie.

Ce travail est présenté pour amorcer la réflexion et susciter l'intérêt à défricher ce champ de la connaissance des territoires et de leur dynamique économique. Nous allons en premier lieu rappeler les caractéristiques historiques et le cadre physique du territoire; dans un second temps, nous décrivons les conditions socioéconomiques et, enfin, l'évolution de l'espace urbain.

I - PRÉSENTATION DE LA COMMUNE D'AKBOU

1.1 - Eléments historiques

Akbou est chef-lieu de commune de plein exercice depuis sa création en 1872 sur 3255 ha répartis en 42 concessions. Comme leur nom le suggère les communes de plein exercice avaient les mêmes prérogatives et fonctionnaient selon les mêmes modalités que leur modèles métropolitains. L'érection en commune nécessitait toujours l'existence d'une communauté de colons-citoyens français. Les terres du périmètre d'Akbou ont été prélevées sur le séquestre des tribus des Ait Abbès et des Illoulen. Toutes les concessions ont été distribuées lors de la création du centre. Mais du fait du dynamisme économique traditionnel de ces tribus (et surtout celui des Ait Abbès), celles-ci n'ont pas tardé à racheter leurs terres du périmètre d'Akbou mais aussi de

déborder sur le terroir de Bordj Bou Arredj. Aussi, en 1901, il ne serait resté que 09 concessionnaires en possession de leurs parcelles.

La population totale comptait alors 988 habitants dont 306 Français d'origine européenne, 36 étrangers et 646 indigènes qui cultivaient 1212 ha de la superficie disponible du centre. En 1936, la population d'Akbou comprenait 3498 dont 389 Français d'origine européenne, 2973 Kabyles de statut indigène et 75 Kabyles de citoyenneté française (les centres de colonisation officielle de Grande-Kabylie, notices détaillées présentées par régions naturelles).

Tableau n°1 : Situation de la Commune d'Akbou en 1936

Commune	Nb d'habitants	Densité hab/km ²	Nombre de classes	Nombre d'émigrés en France	Montant des sommes totales transférées et par personne	Superficie (hectares)
Akbou et chef-lieu	75.134	32 h/km ²	20 à 25	2000	10MF 5000F/p	3255

Source : A. Mahe, *Histoire de la Grande Kabylie XIX-XX siècles*. Ed. Bouchène, 2001.

Sur le plan géographique, la commune d'Akbou se situe dans la vallée de la Soummam sur les flans de la chaîne de montagne du Djurdjura à une altitude de 280 m (la ville d'Akbou). Second pôle économique et urbain de la wilaya de Bejaia, elle est située à 70 km du chef lieu de la wilaya et à près de 200 km à l'est de la capitale.

Après le découpage administratif de 1984, la commune est délimitée comme suit: au nord la commune de Chellata, au sud-ouest de la Soummam, à l'ouest les communes d'Ighram et de Tazmalt et à l'est la commune d'Ouzallaguen .

La commune s'étend actuellement sur une superficie de 52,18 km². Elle comprend deux zones distinctes : le périmètre urbain formé du plateau d'Akbou, de Tifrit périmètre d'Arafou, de Riquet, Azib et la plaine d'Azaghar formant le reste de la commune.

La région est traversée par la route nationale n°26, axe principal qui traverse toute la wilaya de Bejaia à travers la vallée de la Soummam qui, elle-même, relie le nord et l'est de l'Algérie. La route nationale n°26 A passe par le col de Chellata pour joindre la wilaya de Tizi-Ouzou. La commune est pourvue d'autres axes routiers assurant des liaisons avec d'autres communes.

La population se caractérise par la forte densité au km² ainsi que sa très forte agglomération. Cette situation nous révèle la forte attractivité de la commune, due à l'importance, à la diversification des activités commerciales et à la disponibilité des services publics (elle a toujours été un pôle commercial de la région).

1.2 - Le site naturel

La commune est située au sud-ouest de la wilaya avec une superficie de 5218 ha et d'une altitude allant de 200 m (au niveau de R n°26) à 500 m (au niveau de Tifrit). L'agglomération s'étend sur 15 km du nord-est au sud-ouest de longitudes 345-359 et sur 1,5 à 6,5 km du nord-ouest de la zone. Le relief d'Akbou est formé :

- d'une zone de montagne : elle constitue la partie nord-ouest de la zone matérialisée par le contrefort du mont du Djurdjura ; ce paysage montagneux s'incline vers la vallée en passant de 600 m d'altitude (Ighil oubraki) à 400 m (Tifrit) puis 280 m (Akbou) et 220 m à la route nationale et enfin 180 m à l'oued Soummam.

- et d'une zone de plaine : il s'agit d'une partie de la vallée de la Soummam (rive gauche) avec une altitude moyenne de 2 m. Cette dernière est pourvue d'un cours d'eau important (Oued Soummam) qui a été toujours un élément déterminant dans l'occupation humaine de l'espace.

II - LES CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES

2.1 - Le secteur agricole

Les potentialités agricoles de la commune se mesurent par la qualité de ses terres. Les agronomes classent les terres selon la pente et la disponibilité hydrique. Au niveau d'Akbou, 4 classes de terre sont identifiables en plus des terres non classées.

La classe I : elle regroupe les terres à potentialités très élevées. Une partie de ces terres sont situées entre Tanouda et le chemin de wilaya n°141 ; l'autre partie s'étend entre la rive de l'oued Soummam et le piton. Elles sont caractérisées par les possibilités de mécanisation du travail agricole et l'abondance de l'eau.

La classe II : elle est formée de terres agricoles dites bonnes. Elles sont de profondeur moyenne et ne présentent pas de contrainte pour la mécanisation. Ces terres sont localisées au niveau de Guendouza, Taharacht et Arafou.

La classe III : elle englobe les terres irriguées. Elles représentent des contraintes moyennes de pentes et de pluviométrie variable. Cette classe est la plus importante ; ces terres sont situées sur la rive droite de l'oued Illoula et la zone urbaine d'Akbou.

La classe IV : elle regroupe les terres à potentialités agricoles faibles ou nulles. Les terres non irriguées représentent une forte contrainte de pente et de pluviométrie. Ces dernières sont localisées au niveau des hauteurs, au nord de l'oued Tifrit et à la périphérie de la commune de Chellata.

Les zones non classées : représentent les zones urbanisées, les lits d'oueds et le piton d'Akbou.

Classification des terres	Superficie en Ha	Superficie en % du total	Superficie de la SAU en %
Classe I	256	4.6	6.70
Classe II	900	17.25	23.55
Classe III	23.5	44.37	60.60
Classe VI	350	6.70	9.15
Total SAU	3821	73.22	100%
Terres urbanisées	1162.5	22.28	
Lits d'oueds	234.5	4.5	
Total	5218	100%	

Source : PDAU d'Akbou

L'occupation du sol par type d'affectation dans la commune dont la surface est de 5218 ha est la suivante :

La SAU représente 73% (SAU/ST = 0.73) du total communal, le reste des terres est sous forme de pacages, parcours et terres improductives non affectées à l'agriculture.

a - Les terres agricoles

Les terres productives dont 340 ha irrigués sont occupées par des oliviers, des figuiers et des arbres fruitiers. L'olivette la plus étendue est généralement cultivée en extensif dépassant rarement 50 arbres/ha (âgés et mal entretenus)

b - Les terres labourables

Ces terres sont situées dans la plaine de la Soummam et sur le versant de la montagne. La céréaliculture occupe 845 ha, les cultures fourragères 687 ha, les légumes secs 7.5 ha et les cultures maraîchères 377 ha.

c - Les pacages et les terrains **improductifs** représentent environ 497 ha de la superficie totale.

2.2 - L'espace industriel

Les activités industrielles localisées sur le territoire de la commune d'Akbou sont, en majorité, situées dans la zone industrielle à Taharachte sur l'axe de la route nationale n°26 en direction de Bejaia.

La direction de l'industrie et des mines (DMI) et même l'agence foncière locale (qui est l'organisme gestionnaire) lui attribue la dénomination de zone industrielle alors que ce n'est pas le cas, car cette zone n'a pas été créée en vertu d'un arrêté ministériel mais plutôt par une délibération communale. En l'absence d'une réglementation claire sur laquelle nous pouvons nous appuyer pour qualifier cette zone, nous allons retenir la qualification « industrielle » conformément à l'appellation des institutions concernées.

La zone est identifiée par l'acte administratif n°269 du 17/10/1993 publié le 26/10/1993, volume : 04 n°22. La superficie totale de la zone est de 38.075 ha répartie en 44 lots tous attribués. Le nombre total d'unités de production opérationnelles est de 20, le reste est en construction. La demande importante au niveau de la commune sur les terrains à usage

industriel a poussé l'organisme gestionnaire (l'agence foncière locale) à procéder à son extension sur une surface de 48 ha. L'agence a dégagé 45 lots dont 38 sont en instance d'attribution. Selon les gestionnaires, le nombre d'emplois projetés dans l'ensemble de la zone industrielle est de 4500.

Notre enquête sur les activités de production dans la région a montré l'importance et la diversité des activités créées depuis 1988. Cette période correspond aux différentes réformes (les réformes fiscales, les réformes bancaires et la libéralisation du commerce international) décidées par le gouvernement dans le cadre de la relance de l'économie nationale. Le gouvernement a élargi le cadre institutionnel qui avantage les activités des PME (décret législatif n°93/12 du 5 octobre 1993).

Les statistiques (voir tableau n°10) que nous avons établies pour la région, nous montrent une concentration importante de petites et moyennes entreprises sur le territoire d'Akbou. Nous allons essayer d'analyser le tableau déjà cité en essayant de dégager les principales conclusions.

Tableau n°10 : Les entreprises localisées à Akbou

Entreprise	Date de création	Effectif	Activités
Laiterie Djurdjura, Sarl	1984	500	Les produits laitiers
Laiterie SOUMMAM, Sarl	1993	45	Les produits laitiers
Atelier d'Architecture et de tout aménagement	1994	05	Tout type d'architecture et planification
AFRICOLD Ets Bouyoucef belkacem			Installation et maintenance des chambres froides
Akbou Sérigraphie Art & décoration		01	Tous travaux d'impression, de décoration et d'aménagement interne
ALCOVEL Entreprise algérienne des cotonnades et velours	1998	978	Fabrication et commercialisation des tissus d'aménagement
ARCHI DESIGN	1995	05	Maquette de bâtiment et conseil à l'architecture
AUI Akbou univers Informatique	1997	04	Installation de logiciel et maintenance du matériel informatique
BELHOUL Frère, Snc			Briques et carreaux en gris
BENGHANEM Frère, Snc			Articles en plastique
BENKHELLAT Frère, Snc			Boissons gazeuses à base de fruits
BET MOULOUD DJERMOULI			Architecture et conseil en ingénierie
Biscuiterie SOUMMAM	1995		Gaufrettes fourrées
Bureau d'études KMK		02	Architectures
CADIS Cpt. Algérien de distribution		01	Commerce d'appareils de chauffage
CEFAG Entreprise de compt. études financières adm. & de gestion	1997	04	Conseils en management d'entreprise
Création SAICHE	1994		Vêtement de sports
ECOTRAB AKBOU, Spa			Bâtiment tous corps d'état
Etp ABDELOUAHAB Madjid	1963	10	Presses pour l'huile d'olives
Etp Benseba khodir	1990		Briques et buses
Etp ZENTAR Mohamed	1996		Tous travaux d'impression
GMF grands magasins frigorifiques	1997	30	Transport routier Location de camions frigorifiques et services spécialisés
HALLIL Smail			Plateaux en plastique Matières pour l'aviculture
HB ENERGIE, Sarl	1998		Importation et exportation du matériel électronique
Hôtel PALACE	1994		
IDELEC, Sarl	1998	04	Commerce

			Importation et exportations des produits électroniques
IFRI JEAN, Sarl	1994	08	Fabrication de jeans
ILLOUL&MOUDACHE, Sarl	1998		Lingerie (femmes et hommes)
Imprimerie GUELDMAN	1990	05	Limonades et boissons gazeuses
KAELEC KACI électricité	1998	02	Les travaux d'impressions
			Importation et exportation de produits électroniques
KIT Soft	1999	03	Commerce de matériels informatiques
Limonaderie ITHRI	1992		Les limonades
Limonaderie RODEO	1965	10	Boissons gazeuses
AKKOUICHE& Frère, Snc			
Limonaderie RYF	1992		Limonades et boissons gazeuses
MAC- SOUM, Sarl	1998	733	Chaussures
MASSINISSA			
MCF Ets KHERBOUCHE			Chambres froides
			Armoires frigorifiques
MPGI Matériel protection incendie Ets TAALBA			Commerce de matériel de lutte d'incendie
			Matériel informatique
MSIA Matériel&service informatique	1995	03	Maintenance de matériel informatique
OLIVIER, Sarl	1994	16	Tee-shirt
			Vêtement de sport
PRODIMACO			Briques
production&distribution de matériaux de construction			Transport en vrac
REZZAGUI&BENKADI, Sarl	1996	12	Installation de chauffage
			Maintenance des systèmes de conditionnement
RUMI			Lait et huile végétale
Sablère de la SOUMMAM	1989	60	Sables et agrégats de construction
SAFFY Distribution	1995	07	Résistance et plaques chauffantes
			Maintenance de matériel informatique
Salon de l'informatique LIBERTE			
Sérigraphie IMAL	1993	02	Impression sur le tissu de soie
SIME Informatique			Matériel informatique
SOA Société Oléicole d'Algérie, Spa	1998	20	Huile d'olives
SONARIC société nat.			Tissus filtrants
			Cuisinières
			Poêles domestiques à mazout
SOUMAM GRANI semoulerie	1996	01	Semoule de blé
CHIKOUNE Frères, Sarl			
TIZIT&SAMAH, Snc			Importation et exportation non spécialisées
TSI Tout savoir informatique, Snc			Agence de publicité, Ingénierie et conseil en informatique
VALLEE VIANDE, Sarl	1998	15	Abattoirs
			Viandes fraîches
VELUX	1988	02	Filets et fils de laine et de poils
			Filets et fils de cotons

Source : construit à partir des données obtenus après enquête.

A partir de ce tableau, on a classé les entreprises par secteurs comme suit :

1- Le secteur de l'agroalimentaire (12 entreprises) :

- 05 entreprises dans la production des boissons gazeuses,
- 03 entreprises dans la production du lait,
- 01 biscuiterie,
- 02 entreprises dans la production de l'huile d'olives,
- 01 entreprise dans la production de la semoule.

2 - Le secteur du bâtiment :

- 04 entreprises de fabrication de matériaux de construction,
- 01 entreprise de bâtiment,

- 05 bureaux d'architecture et d'aménagement intérieur.

3 - Le secteur de l'informatique (vente de matériel, maintenance et formation), conseils de management aux entreprises et travaux d'impression (10 entreprises) :

- 07 bureaux spécialisés en informatique,
- 01 bureau spécialisé en conseil de management aux entreprises,
- 02 entreprises spécialisées en travaux d'impression.

4 - Le secteur de la fabrication et de l'installation du matériel spécialisé (08 entreprises) :

- 03 entreprises spécialisées dans l'installation du matériel frigorifique,
- 03 entreprises spécialisées dans le système de conditionnement et de chauffage,
- 02 entreprises spécialisées dans la fabrication du matériel en plastique.

5 - Le secteur du textile et de la fabrication des chaussures (07 entreprises) :

- 01 entreprise spécialisée dans la fabrication du tissu et la lingerie,
- 05 entreprises spécialisées dans la production de vêtements,
- 01 entreprise spécialisée dans la production de chaussures.

6 - Le secteur de l'importation et de l'exportation (04 entreprises) :

- 03 entreprises d'importation essentiellement des produits électroniques,
- 01 entreprise d'importation du matériel d'aviculture.

7 - Le secteur du tourisme :

- 02 hôtels,
- 03 restaurants.

On a dégagé 07 principaux secteurs présents dans la région. En plus des secteurs traditionnels comme le secteur de l'agroalimentaire, le textile et le bâtiment, de nouvelles activités tertiaires émergent telles que les services liés à l'informatique, les services et conseils de management aux entreprises etc. Le secteur public est très présent ; trois complexes y sont implantés depuis les années 70. Ces entreprises sont ALCOVEL qui fabrique des cotonnades et les velours ; elle emploie 978 travailleurs, MAC Soummam qui fabrique les chaussures ; elle emploie 733 travailleurs et enfin SONARIC fabriquant les cuisinières et les poêles domestiques.

2.3 - La population et l'emploi

La prise en compte de la population par le biais d'une analyse des tendances démographiques, de ses mouvements dans l'espace, de son évolution et de sa répartition à travers le territoire, constitue des données dont il faut absolument tenir compte dans toutes les études

pour mieux orienter le développement d'une collectivité et bien prévenir son devenir.

Lors du premier recensement national en avril 1966, la commune d'Akbou était chef-lieu de daïra rattaché à la wilaya de Sétif. Sa population représentait environ 9% de la wilaya de Sétif et classée en 7ème position après Bordj-Bou Arreridj, El Eulma, Bejaia, M'sila, Sétif et Bougâa. Elle regroupait 09 communes en total.

Tableau n°3 : Répartition de la population de la wilaya de Bejaia par daïra 1966-1977

Daïra	Recensement de 1966		Recensement de 1977	
	Population	En %	population	En %
Bejaia	84 982	21.47	119 920	22.90
Akbou	130 830	33.47	170 803	32.65
Amizour	69 446	17.77	87 349	16.68
Sidi- Aich	57 910	14.82	76 812	14.66
Kherrata	47681	12.20	68 670	13.11
Total	390 849	100	523 554	100

Source : PUD Akbou 1983

Entre 1966 et 1977 la commune d'Akbou a enregistré un taux d'accroissement annuel moyen de la population de 3.4% qui est un taux supérieur au taux national et au taux de la wilaya.(attractivité de la commune).

Caractérisée par une forte proportion de jeunes, la population d'Akbou a connu une évolution ascendante sous les effets du taux naturel élevé puisqu'elle a considérablement évolué jusqu'à tripler entre le premier recensement de 1966 et le dernier de 1998. Aujourd'hui, elle occupe le deuxième rang en matière de population à l'échelle de la wilaya.

La répartition géographique de la population est fortement inégale : la population se concentre essentiellement dans le chef-lieu de la commune dans une proportion très élevée (74% du total). A l'inverse, celle de la zone éparses n'excède pas 1% de celle-ci. Notons au passage que la population d'Akbou est agglomérée dans son écrasante majorité.

Tableau n°4 : Répartition de la population de la commune

Agglomération	Recensement de 1966		Recensement de 1977	
	population	En %	population	En %
Chef-lieu	10 052	33.6	14 976	35.9
Agglomérations secondaires	14 326	47.8	20 662	49.6
Zones éparses	5 531	18.6	6 030	14.5
Total	29 909	100	41 668	100

Source : idem

On remarque une augmentation de la population dans les agglomérations secondaires et une baisse dans les zones éparses.

Ces statistiques confirment la tendance des populations à s'agglomérer à proximité du centre-ville et des agglomérations secondaires.

La population émigrée à l'étranger était de 2546, environ 6% de la population totale, dont 584 sont du chef-lieu, 1611 des agglomérations secondaires et 351 des zones éparses. Cette population a diminué (elle était de 2000 en 1936) en raison du ralentissement du mouvement migratoire pendant les années 70 à cause de la politique algérienne dans ce domaine.

Après le découpage de 1984, les limites de la commune d'Akbou ont été réduites ainsi que sa population.

Tableau n°5 : Recensement de la population 1987

Dispersion	Recensement de 1987	
	Population	En %
Akbou (CL)	24 611	69.50
Riquet	3016	8.51
Tifrit	2626	7.41
Azib	2202	6.21
Azaghar	1662	4.69
Zone éparse	1294	3.64
Total	35 409	100

Source : RGPH 1987

L'agglomération chef-lieu regroupe 69% de la population totale qui traduit son attractivité. Le taux d'accroissement de la population pendant la période 77-87 est de 5.03, un taux supérieur à la moyenne de la wilaya et au taux national.

La zone éparse est en réduction, ce qui traduit la tendance continue vers l'agglomération des populations à cause de la concentration de la plupart des équipements publics et services au niveau du chef-lieu.

Tableau n°6 : Répartition de la population par commune et par dispersion au 31/12/2003

Commune	Agglomération chef-lieu	Agglomération secondaire	Zone éparse	total	Densité Hab/km ²
Akbou	34 486	13 287	1 673	49 446	987
Ighram	2 076	12 117	2685	16878	332
Chellata	274	8 332	2 445	11 051	262
Tamokra	2 582	1982	1622	6186	89
Toatl daïra	39 418	35 718	8 425	83561	401

Source : Annuaire statistique 2003 de la wilaya de Bejaia.

La commune d'Akbou est très peuplée. La densité au chef-lieu atteint 987 h/km². Cette dernière s'explique essentiellement par :

- Le ralentissement du mouvement migratoire qu'a connu la commune durant la période précédente.
- Le retour de la croissance par le dynamisme des secteurs

économiques (public et privé)

- La concentration des équipements publics dans le chef-lieu de commune.

En terme d'emploi, la commune enregistre un taux de chômage de 30%. Le secteur tertiaire représente 44% des emplois. Les activités les plus importantes sont le commerce et les services publics et privés. Le secteur industriel représente 34%, répartis entre le secteur public (ALCOVEL, MAC-SOU, SONARIC) et un secteur privé en plein développement depuis 1988. En dernier viennent les secteurs du BTP et de l'agriculture qui restent en marge de cette dynamique économique alors que la région est à vocation agricole.

Tableau n°7 : Répartition par secteurs d'activités en 2000

Désignation	Occupation par secteurs d'activités			
	Agriculture	BTP	industrie	Autres
Akbou	678	1075	2573	3277
	8.91%	14.15%	33.83%	43.09%

Source : agence nationale de l'emploi

III - EVOLUTION URBAINE DE LA COMMUNE : LE CADRE BÂTI

Le tissu bâti est représenté par le tissu urbain du chef-lieu, des agglomérations secondaires et l'aménagement de la zone industrielle. Le chef-lieu représente la plus importante surface ; il englobe le plateau d'Akbou et une partie de la plaine de la Soummam comprise entre la R n°26, le chemin de fer et le piton.

Les agglomérations secondaires se localisent sur les piémonts (Azaghar, Azib, Tasselent...), les petits plateaux et sur les versants de la montagne (Tifrit).

En dehors des terrains à vocation agricole, le territoire de la commune est caractérisé par une pente constamment présente à des degrés différents, c'est d'ailleurs l'un des obstacles au développement du tissu urbain. Le relief du terrain n'a pas empêché le développement d'un important parc de logement à l'initiative publique et privée.

Le parc logement de la commune est estimé, en 2003, à 9.911 logements. Parmi ces logements on recense 7726 logements occupés et 2185 logements inoccupés. La commune enregistre un taux d'occupation de 5 personnes par logement. Mais ce dernier ne reflète pas parfaitement la réalité du fait qu'il existe des logements inoccupés de façon temporaire ou permanente.

Evolution du parc logement communal

Recensement de 1977 : 8040 logements

Recensement de 1987 : 5523 logements

Recensement de 1998 : 9503 logements

Parc actualisé 2001 : 9611 logements

Parc actualisé 2003 : 9911 logements

Le chef-lieu concentre 68.8 % du parc logement, les agglomérations secondaires 27.02 % et 4.11 % dans la zone éparses.

Après 1987, la commune d'Akbou a connu un grand changement au niveau de sa structure urbanistique. La zone éparses qui se distingue en 1987 a subi un grand développement et une forte densification s'annexant ainsi à la dite agglomération (délimitation difficile). Le territoire communal est subdivisé en 03 zones, compte tenu des limites naturelles.

Zone I : Chef-lieu et Tifrit-Tiharkatine

Zone II : Riquet et Azaghar

Zone III : Azib

En 1984, la commune d'Akbou couvrait une superficie de 130 km² composée des agglomérations de chef-lieu et de 21 agglomérations secondaires dont la plupart occupent des petits plateaux sur les versants de la montagne. Actuellement, elle se trouve réduite à une superficie de 52.18 km² se composant du chef lieu et de 4 agglomérations secondaires. Ces dernières occupent la plaine de la Soummam et les zones éparses sont annexées aux agglomérations. A présent, on va décrire les différentes composantes de la commune.

3.1 - Le chef-lieu de la commune

Les informations sur la commune pendant la période coloniale se retrouvent dans les documents suivants: le plan de lotissement d'avant 1900 (organisation foncière de Constantine) et le réseau d'égouts d'avant 1950 (ponts et chaussées Constantine). L'évolution du tissu urbain se traduit comme suit :

- Avant 1900, la ville présente des constructions dispersées occupant la cité du plateau et ses versants sud-est du dit plateau (centre ville – दौर d'Akbou-cité GMC)
- Entre 1900 et 1950, une extension intense a eu lieu sur les plateaux et ses versants sud ouest (centre-ville et quartier Haira tahar)
- Entre 1950 et 1960, un faible développement au nord ouest (Bouktit et caserne) et à l'ouest longeant le centre-ville d'Ighram.

Il est à signaler que pendant cette période des extensions rurales ont eu lieu dans la plaine de la Soummam (Arafou, Guendouza et cité de piton)

- Entre 1960 et 1973, la ville s'est développée notamment sur les versants sud du plateau d'Akbou (cité des Pim, cité Ciloc- lfréne), vers le centre-ville d'Ighram et aussi sur la plaine de la Soummam (cité Hamlet)

- Après 1973, la ville d'Akbou s'est développée vers l'ouest (ZHUN- cité 130 logements et cité Sonitex) et le long du centre-ville d'Ighram (RN26)

Le développement le plus important a eu lieu dans le sud de la plaine de la Soummam (Guendouza, le long de la route nationale et vers le nord ouest longeant le cw 188 au sud de Tifrit). Le tissu urbain a subi des opérations de rénovation dans le cadre de l'élaboration du plan de revitalisation de la ville d'Akbou en 1982.

Actuellement l'extension urbaine se concentre le long de la route nationale n°26 à Taharacht (la zone industrielle). Cette route devient un élément structurant de l'espace; son trafic journalier moyen est de 8000 véhicules par jours (selon la direction générale des transports). Dans le même axe une forte densification d'une part, de la structure de l'habitat au niveau du faubourg de Guendouza (maisons individuelles et lotissement Metidji) et d'autre part, l'implantation d'une gamme importante d'équipements publics (Technicum, parc omnisports, CEM et mosquées). La nouvelle ville (ZHUN) marque la construction d'HLM (504 logts et 460 logts), le développement de l'habitat individuel (lotissement Ait said) et certains équipements (maison de jeunes, centre culturel, CNASAT et école fondamentale).

3.2 - Agglomérations secondaires

Tifrit est une agglomération caractérisée par l'existence d'un noyau ancien très compact occupant une ligne de crête (village d'Akbou). Une extension concentrique autour de ce noyau dont les lignes carrossables affluent vers la route nationale N°20A. Cette extension s'est faite essentiellement sur la côte sud et sud-ouest du noyau historique. La partie nord étant désenclavée. Une deuxième extension linéaire le long de RN°26A, possédant deux sens, se développe.

- l'un vers le centre ville d'Akbou
- l'autre vers Ighil ouberki

Riquet et Azaghar sont situées le long de la route nationale N°26 sur une bande assez large s'étalant du piémont du côté haut jusqu'au gazoduc du côté bas. L'axe routier est devenu le générateur et stimulateur de l'extension urbaine.

Le long de la voie ferrée à Ait lahdar, les extensions sont réalisées aux dépens des terres agricoles de potentialités non négligeables .

CONCLUSION

Cette approche monographique nous a montré la richesse d'un territoire qui ne cesse de prendre de l'importance sur le plan économique.

Nous avons noté une grande dynamique d'activité. Les activités développées sont assez diversifiées même si le secteur commercial a tendance à prendre de l'ampleur en raison de la situation de noeud de communication entre les wilaya de Bejaia, de Bouira, de Bordj-Bou-Arredj et de Tizi-Ouzou. Par contre le secteur agricole nous semble marginalisé au regard des potentialités que présente la région.

Cependant ce travail mérite un approfondissement car les données statistiques recueillies ne sont pas assez fines. Notre préoccupation prochaine est de mettre en évidence les logiques et les relations qui peuvent soutenir le développement et l'émergence d'un territoire au sens économique du terme.

Références bibliographiques

MAHÉ A. 2001. «*Histoire de la grande Kabylie XIX-XX siècle*» Bouchene.

SOUIDI R., FERFERA M.Y. & AKROUF T. 2000. «Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises : enquête à Boghni». in *Cahiers du Cread*, n° 51.

LE PUD, Akbou 1983

LE PDAU, Akbou 1994 phase 1

LE RGPH, 1966, 1977, 1987 et 1998.

Note

[*] Maître Assistante Chargée de cours. Université – Bejaïa.
Chercheur – Associée CREAD.

BERNARD BOUREILLE[*]

Réseaux d'innovation et milieux locaux : l'exemple de la productique et du milieu roannais

1. INTRODUCTION

Cette contribution, qui porte sur l'analyse des liens potentiellement existants entre réseaux d'innovation et territoire, s'inscrit méthodologiquement au sein du rapprochement de l'économie industrielle -en particulier celle de l'innovation- et de l'économie régionale qui s'est opéré dans la littérature économique, selon des modalités diverses, depuis ces deux dernières décennies. Les travaux du Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) initient, du point de vue de l'économie régionale, dès 1984 cette nouvelle problématique en postulant que les territoires (milieux locaux) peuvent être, du fait de certaines de leurs caractéristiques, à l'origine du processus d'innovation.

"L'entreprise innovante ne préexiste pas aux milieux locaux, elle est secrétée par eux. En effet, le passé des territoires, leur organisation, leur capacité à générer un projet commun, le consensus qui les structure sont à la base de l'innovation" -P. Aydalot cité par A. Matteaccioli et N. Tabariés, 2002, p. 1. Une décennie plus tard et sur la même base de la confluence des économies industrielle et spatiale s'est constituée "l'Economie de proximité" -cf., par exemple A. Rallet et A. Torre, 1995- qui se propose d'endogénéiser l'espace dans des courants hétérodoxes de l'analyse économique, parfois institutionnaliste voire régulationniste, pour appréhender, par le biais de la notion de proximité, les territoires comme des construits socio-économiques. Cette dernière conception - comme le précisent J-P. Gilly et A. Torre, 2000 - "s'inscrit dans une perception de la réalité économique, comme de la réalité sociale (...), essentiellement relationnelle. Elle renvoie à la fois à la séparation, économique ou géographique, des acteurs (individuels ou collectifs), détenteurs de ressources différentes et aux relations qui les rapprochent (et/ou les éloignent) dans la résolution d'un problème économique (production d'un bien, innovation technologique, ...). Du fait de la richesse du contenu des notions de proximités qu'elle mobilise, mais aussi de sa capacité à appréhender la diversité des ressources et des actifs économiques, l'approche en termes de proximités est plus englobante que celle en termes de milieux innovateurs, qui jusqu'à très récemment (2001-2002) s'était uniquement focalisée sur les dynamiques issues des ressources technologiques.

Ce papier adopte également en partie la prescription épistémologique des théories évolutionnistes du changement économique qui se résume

de façon générale et synthétique dans le mot d'ordre: "la dynamique avant tout!" Mais qui plus précisément impose la description de l'histoire du processus à étudier, "soit par la résolution formelle d'un système dynamique, soit par l'utilisation d'une reconstruction historique et qualitative de ce dernier..." - G. Dosi et S. G. Winter, 2003, p. 386 - et qui privilégie à la fois les fondements microéconomiques, le réalisme, la rationalité limitée des agents économiques et donc leur hétérogénéité, l'importance du facteur cognitif et de celle des interactions collectives qui se nouent à l'intérieur comme à l'extérieur des marchés.

C'est cette démarche qui fonde le plan de cet article. Dans une première partie, on précisera la dynamique du réseau innovateur - territoire. Puis dans une seconde, on analysera la trajectoire territoriale d'un réseau d'innovation, du domaine de la productique, dont les acteurs sont encadrés dans des logiques institutionnelles spécifiques.

2. RÉSEAU D'INNOVATION ARCHITECTURALE ET DYNAMIQUES TERRITORIALES

Le réseau, initialement pensé par l'économie industrielle comme une modalité hybride de la coordination des agents situés dans l'espace flou que borneraient la concurrence pure et l'intégration -M. Bellet, B. Boureille et N. Massard, 1994-, devient aujourd'hui un des standards de l'organisation productive. Il s'est imposé de nos jours dans des secteurs aussi variés que ceux, par exemple, de l'innovation ou de la santé - B. Boureille et N. Commerçon, 2004.

L'interaction entre réseau et territoire apparaît, dans le corpus de l'économie industrielle, dès les écrits de J. Houssiaux (1957, a et b) relatifs à la "quasi-intégration" (verticale ou horizontale). Cet auteur en retient les deux grandes modalités suivantes :

- La première est liée à l'émergence de la quasi-intégration, en tant qu'alternative à l'intégration, pour pallier la carence du marché à offrir les fournitures nécessaires au développement de la fabrication en grande série d'un nouveau produit (en l'occurrence: l'automobile). Plus précisément l'alternative consiste en la revitalisation de territoires au sein desquels perdurent encore -c'est-à-dire malgré la constitution des marchés- les relations habituelles de voisinage, de famille et du milieu social qui assuraient partiellement la coordination entre clients et fournisseurs.

□- La seconde modalité réside dans l'influence que joue la quasi-intégration sur la concentration géographique. En effet, pour J. Houssiaux (1957b), la quasi-intégration dote la stratégie de localisation des divers établissements de la grande firme d'un certain degré de flexibilité qui se manifeste, selon l'état de la division fonctionnelle et selon le niveau de la complexité technique des productions, par une tendance à la concentration et/ou à la déconcentration spatiale. En particulier, la sous-traitance des "fournitures compliquées" pousse à la concentration spatiale dans la mesure où elle impose d'une part la proximité géographique entre l'offre des fournisseurs et la demande de

la grande firme, et d'autre part où elle nécessite une main-d'oeuvre de qualité qui n'est disponible que dans certaines régions.

Dans le champ de l'économie de l'innovation, l'importance de la coordination entre clients et fournisseurs, pressentie notamment par J. Houssiaux, est systématisée par B.-A. Lundvall (1988) dans ses études des réseaux producteurs-utilisateurs. Pour cet auteur la nécessité de la proximité géographique et culturelle entre producteur et utilisateur croît avec le degré de complexité du changement technologique, très élevé dans le cas de la mise en place d'un nouveau paradigme, dans la mesure où ces proximités favorisent la circulation du flux et l'accumulation des informations nécessaires à la création des innovations en facilitant l'émergence de nouveaux canaux et codes ad hoc.

Ce bref rappel montre, outre la relative ancienneté de la notion de réseaux d'entreprises, l'importance du type d'organisation réticulaire fondé sur l'interaction producteur-utilisateur dans la dynamique de l'innovation, d'une part -ce que confirment plusieurs études historiques^[1]- et la prépondérance du rôle que peut jouer le milieu au début du processus de création technologique, d'autre part.

Ces interactions sont nettement perçues dans les travaux du GREMI à travers le concept de "milieu innovateur", que par exemple J.-C. Perrin définit comme un "ensemble territorialisé dans lequel des réseaux innovateurs se développent par l'apprentissage que font leurs acteurs des transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de création technologique" (1989).

A l'évidence en matière d'innovation le réseau devient la forme organisationnelle la plus adaptée (eu égard au marché pur et parfait et à l'intégration), parce que capable de permettre et de coordonner les maintes liaisons latérales, horizontales et verticales qui sont la matrice de nouveaux types de la division du travail nécessaires au changement technique. En effet, les analystes récents de l'innovation révèlent que celle-ci procède aujourd'hui, non plus du schéma linéaire traditionnel (recherche, recherche-développement, design, production, marketing, ventes et services)^[2], mais d'un nouveau modèle (S.-J. Kline et N. Rosenberg, 1986 ; B.-A. Lundvall, 1988 ; Y. Baba et K.-Y. Imai, 1989, 1990 ; T.-M. Jorde et D.-J. Teece, 1990), qualifié notamment de "séquentiel-rétroactif" par C. Le Bas (1991).

Le réseau d'innovation a sa propre configuration, qui relève de l'endogénéisation des diverses relations citées *supra*, et se dote d'une dynamique spécifique. Celle-ci est en partie issue du processus d'apprentissage complexe -combinant les apprentissages par la pratique, par l'usage et relationnel-, qu'effectuent en son sein les divers partenaires. Ce processus d'apprentissage participe à l'enrichissement permanent de l'information (sur le plan quantitatif et qualitatif) et favorise l'émergence puis le perfectionnement d'une culture de réseau; laquelle est à son tour la condition de l'amélioration de la capacité d'assimilation par les partenaires de l'information à venir. Encore plus

que la firme de l'approche évolutionniste[3] le réseau innovateur se fonde sur un répertoire de connaissances et de routines en perpétuel mouvement. Il résulte des stratégies microéconomiques de ses participants. Ceux-ci doivent être perçus, non pas en tant que représentants de *l'homo economicus* de la théorie orthodoxe, mais en tant qu'êtres réels situés dans un milieu, c'est-à-dire encastrés dans un faisceau d'institutions dont le territoire[4]. Dans ce cadre épistémologique l'acteur économique n'est pas doté d'une rationalité substantielle mais, selon l'expression de R. Boyer (2004, p. 34), d'"une rationalité institutionnellement située". L'influence du milieu est inégale selon le type du changement technique en cours. Elle est particulièrement forte dans le cas des innovations qui se situent dans le cadran "innovation architecturale" de la carte de W. Abernathy et K. Clark (1985)[5]. Tel est le cas des innovations porteuses d'une rupture au sein même du couple procédé/produit comme celles qui s'inscrivent dans le champ de la productique.

La dynamique des réseaux d'innovations architecturales participe pleinement à la création de ressources spécifiques[6] et peut donc potentiellement oeuvrer au développement cumulatif des territoires.

Les réseaux porteurs des innovations architecturales que nous avons repérées[7] sur le territoire roannais[8] sont insérées dans le domaine de la productique et participent pleinement à la configuration de cette nouvelle technologie -voire de cette discipline- de par les trajectoires technologiques qu'ils construisent.

3. LA TRAJECTOIRE TERRITORIALE D'UN RÉSEAU D'INNOVATION ARCHITECTURALE

En cohérence avec la prescription épistémologique de la théorie évolutionniste du changement économique, il convient dans un premier temps de décrire brièvement l'histoire du réseau innovateur que nous avons repéré et retenu, puis dans un second temps d'en expliquer sa dynamique à l'aide de la mobilisation des notions de proximités.

3.1. Brève présentation du réseau d'innovation

Le réseau d'innovation que nous présentons ici s'est constitué dans les années 1990 pour créer une machine automatique de teinture des tissus de l'ordre de la productique. Il met en relation sur la base d'une nouvelle division du travail trois partenaires principaux: une entreprise textile (A), qui appartient à un groupe industriel important, une société de service en automatisme industriel (B), nouvellement créée, et un producteur de biens d'équipement (C), spécialisé dans l'offre de machines spéciales à vocation textile. A et B sont localisées à Roanne, C à Lyon. L'entreprise A, qui cherche à moderniser son outil de production, sert de laboratoire d'expérimentation *in situ* à la société C qui adapte à partir des informations transmises par A et en collaboration avec B la machine aux besoins de A. Cette collaboration entre C et B s'instaure sur la base suivante : C intervient principalement pour la partie construction et fonctionnement des organes essentiels mais traditionnels du bien d'équipement, B pour son aspect

automatisation. De plus, B assume la fonction d'architecte dans la perspective d'une automatisation globale de l'outil de production de A.

Etant donné la complexité et le caractère inachevé de la technologie productique dans laquelle s'inscrit la commande de l'entreprise A, sa réalisation impose la constitution d'une nouvelle organisation économique[9] : le réseau. En effet, dans ce contexte, nous ne sommes plus en présence d'un bien d'équipement standard mais face à une variété de possibilités de modalités d'automatisation à agencer. Cette complexité technologique est source d'un accroissement de l'incomplétude de l'information détenue par le demandeur. Dès lors, l'efficacité de l'investisseur ne saurait être obtenue par le seul biais de la minimisation du coût d'un facteur de production générique, apparaissant sur un marché concurrentiel, mais par la circulation itérative de flux d'informations, condition à la création d'une ressource spécifique.

La dynamique de ce réseau résulte d'un jeu complexe de stratégies d'acteurs à rationalité institutionnellement située et d'une capacité à casser des routines préexistantes, devenues contre-productives dans le nouveau contexte réticulaire. Elle s'insère dans des jeux de proximités diverses.

3.2. Un réseau encadré dans des dynamiques institutionnelles

La naissance du réseau innovateur s'explique par la présence entre les acteurs d'une proximité institutionnelle[10], qui se fonde sur l'émergence de nouvelles institutions et que renforce leur proximité géographique. Sa dynamique s'accompagne de proximités organisationnelles[11] construites sur la base des apprentissages relationnels que vivent les partenaires du réseau.

3.2.1. La première institution à prendre en compte, parce qu'elle encadre fortement les partenaires du réseau d'innovation, est la nouvelle politique industrielle qui naît en France au début des années 1980. Cette nouvelle politique s'intègre dans le cadre du paradigme de la décentralisation et de la régionalisation. Elle s'applique à la productique naissante, dès 1983, avec la mise en place du programme national de la productique. Celui-ci est original dans sa conception puisqu'en rupture radicale avec la pratique centralisatrice jusqu'alors dominante des divers plans sectoriels - notamment, des nombreux plans machine-outil du secteur des biens d'équipement. En effet, bien qu'ayant pour objectif le développement en France d'un secteur des nouveaux automatismes industriels, les moyens que le programme national de la productique préconise ne s'inscrivent plus dans la seule logique de la recherche d'une plus grande compétitivité par extension des économies d'échelle à l'aide de la concentration systématique de l'appareil de production, mais dans la volonté de faciliter le développement de la mise en synergie des diverses compétences (mécanique, électronique, informatique, etc.) nécessaires et qui se sont historiquement constituées en certaines régions. Ainsi, ce programme national de la productique conçoit-il essentiellement, dans le cadre de la politique de décentralisation, une pyramide de pôles

régionaux dont le sommet doit être constitué par le pôle du Sud parisien, spécialisé dans la structuration de l'offre productique parce que regroupant déjà les principaux offreurs, et la base par quelques pôles régionaux -dont celui de Rhône-Alpes- à vocation de transfert technologique.

Initialement le Pôle Régional de Productique Rhône-Alpes a pour objectif essentiel le transfert des technologies productiques à l'intérieur de cette région. A cette fin, il tente de rassembler en son sein les diverses compétences relatives aux nouveaux automatismes de production, présentes en Rhône-Alpes mais cloisonnées dans divers secteurs. Il tient compte des spécificités territoriales, héritées des histoires industrielles locales, qui parfois consistent en une dominante sectorielle (plasturgie à Oyonnax, textile-habillement à Roanne, décolletage à Cluses, etc.). Il cherche à favoriser les synergies locales des compétences productiques éparpillées en jouant la proximité spatiale. Tel est le cas à Roanne où sont regroupés en un même lieu (maison de la productique) le Centre Productique Textile Habillement, les enseignements déconcentrés de l'Université de Lyon 1 de M.S.T. de productique générale et du Diplôme Universitaire Productique Textile Habillement [12]. Grâce aux organismes accueillis en son sein, la maison de la productique de Roanne participe au transfert technologique. En effet le Centre Productique Textile Habillement a une mission de conseils techniques et répond à tous les industriels du textile-habillement qui en font la demande. Le placement des étudiants du cursus productique dans des stages d'entreprise est aussi un moyen de sensibiliser les industriels à la démarche productique.

L'origine du réseau innovateur retenu s'inscrit dans ce nouveau contexte institutionnel. En effet, l'entreprise A noue des liens de plus en plus étroits avec un enseignant de l'Université de Lyon 1 lors du suivi de stages d'étudiants du cursus productique roannais qu'elle accueille. Au cours de ces stages le directeur de A devient de plus en plus convaincu des bienfaits de la démarche productique et souhaite automatiser l'ensemble de son atelier. Ce projet de modernisation de l'appareil productif est naturellement confié à la société de conseil B que l'universitaire, tuteur des stagiaires, a créée par opportunisme. Dans ce contexte A met en relation B et C pour faciliter la réalisation du nouveau bien d'équipement qu'il souhaite.

Il convient de noter, sur cet exemple, l'importance du caractère local -i.e. une procédure de "pas à pas"- du processus d'apprentissage relationnel [13], initialement issu des interactions existantes entre les participants, qui conditionne la structuration du réseau. en épaississant et en redéfinissant les relations préexistantes entre ces derniers. Le réseau ici décrit se développe principalement sur la base d'une dynamique relationnelle qui reconfigure et rend endogène les liaisons bilatérales qu'entretenaient initialement certains de ses membres. Par exemple, les sociétés A et C avaient des relations clients-fournisseurs traditionnelles mais enrichies par une circulation (hors marché) d'informations favorisée par le prêt de machines à l'essai de C à A. Les liens entre A et B se fondent sur les relations de confiance qui se sont

nouées entre le tuteur professionnel et l'universitaire lors de l'encadrement des stages des étudiants.

Doit être également notée la reconfiguration de la ressource travail qu'impose la dynamique du réseau. En effet, au cours des essais du prototype de machine effectués sur le site de l'entreprise A, on constate que les ouvriers teinturiers, jouent uniquement leur rôle traditionnel d'exécutants. Rôle, régi par des règles routinières développées par A, certes en cohérence avec l'"ordre productif" -fordien- jusqu'alors établi mais qui devient un frein réel à l'innovation. En effet ce rôle d'exécutant est à l'origine des difficultés que C a eu à obtenir auprès des ouvriers de A, les informations relatives à la qualité des teintures réalisées par l'emploi de la nouvelle machine et nécessaires à son perfectionnement. La dynamique innovatrice impose au sein de la nouvelle organisation (le réseau) d'activer des compétences latentes, parce qu'inemployées, du facteur travail.

3.2.2. Le réseau survit à la réalisation de l'innovation qui fut à l'origine de sa constitution, mais en se recomposant et en se reconfigurant. En effet, l'exploitation des avoirs relationnels précédemment acquis se traduira différemment entre les divers partenaires, selon les besoins du nouveau cycle d'innovations productives qui peut s'amorcer. La coopération entre les entreprises C et A s'affaiblit en devenant plus périodique et en prenant la forme plus ponctuelle, voire traditionnelle, de la maintenance du bien d'équipement. Celle entre B et A se poursuit sur la base de relations de type producteur-utilisateur et dans le cadre du projet d'automatisation de l'ensemble de l'atelier de l'entreprise A, dont l'installation de la nouvelle machine à teindre n'est que la première étape.

En revanche, l'acquisition au sein du réseau d'une culture commune entre B et A, d'une part et, d'autre part, l'appartenance originelle de cette dernière entreprise à une organisation spécifique (un groupe) favorisent la constitution de nouveaux réseaux autour de B. En effet A, grâce à son adhésion aux deux cultures (du réseau et du groupe), organise des "face-à-face" entre B et des sociétés parmi celles qu'elle côtoie le plus au sein du groupe. Ainsi au moins deux nouveaux réseaux ont pu ainsi émerger sur la base de relations nouées entre B et D, autre société du même groupe que A d'une part, et entre B et E, cliente italienne de D, d'autre part. A l'occasion de la réponse aux nouvelles demandes de modernisation émises par D et E, se renforce également le partenariat entre les sociétés B et C.

En définitive on assiste à une modalité d'essaimage du réseau initial qui se recompose autour du renforcement de la proximité organisationnelle de deux partenaires centraux (B et C). Lesquels complètent et enrichissent au cours de ce processus leur registre commun de compétences productives. Renforcement de la proximité organisationnelle qui s'accompagne, du fait du nomadisme du réseau, par une distanciation spatiale des partenaires, ce qui prive le territoire Roannais des potentialités de développement local qui pouvaient être initialement attendues.

4. CONCLUSION

Etant donné la complexité de la technologie productique, celle-ci se développe essentiellement au sein de réseaux innovateurs dont la configuration découle de la nature même du modèle "séquentiel-rétroactif" des processus d'innovation contemporains. Dans le contexte de la productique, le réseau producteur-utilisateur s'élargit avec l'intégration nécessaire d'un spécialiste en informatique industrielle et accroît ainsi son caractère trans-sectoriel. La nécessaire itération au sein du réseau que commande le croisement des compétences et la circulation de l'information entre ses partenaires fait qu'aucun d'entre eux ne peut revendiquer le rôle de leader ou la place de firme pivot. C'est à tour de rôle, en fonction des problèmes à résoudre et de leurs compétences, que chaque partenaire prend l'initiative.

L'enrichissement des milieux passe par l'émergence d'un réseau innovateur capable de perdurer en enfantant, sur la base de l'exploitation d'externalités relationnelles, d'autres réseaux ; ce qui suppose une grande ouverture du réseau initial sur les structures qui l'entourent. A l'inverse, un réseau innovateur fermé sur lui-même ne générera que peu d'effets cumulatifs d'enrichissement du milieu ; il ne participera, grâce à l'innovation qu'il porte, qu'à la définition de la trajectoire technique.

Notre analyse illustre le bien fondé de l'hypothèse selon laquelle le développement de la productique, comme celui de toute innovation cruciale, détermine une trajectoire technique particulière dans le cadre d'un paradigme technologique, tout en précisant que celle-ci est portée par les solutions qu'apportent les réseaux innovateurs aux problèmes qu'ils ont à résoudre. Solutions qui se spécifient d'autant plus que la proximité organisationnelle entre les membres du réseau innovateur s'amplifie.

Toutefois le renforcement de la proximité organisationnelle entre les partenaires du réseau ne saurait à elle seule assurer la transformation sur un territoire donné de toutes les potentialités de développement.

Références bibliographiques

ABERNATHY W., CLARK K., 1985, "Innovation : mapping the winds of creative destruction", *Research Policy*, n° 14.

ARENA R., LAZARIC N., 2003, "La théorie évolutionniste du changement économique de Nelson et Winter. Une analyse économique rétrospective", *Revue économique*, Vol. 54 n° 3, pp. 329-354.

BABA Y., IMAI K.-Y. 1989, *Systemic innovation and cross-border networks*, O.C.D.E. (ronéo.).

BABA Y., IMAI K.-Y. 1990, *Systemic innovation and cross-border networks : the case of the evolution of the VCR systems* (ronéo.).

BELLET M., BOUREILLE B., MASSARD N., 1994, "Réseau : objet et/ou outil d'analyse en économie", in B. Boureille et B. Guesnier (éd.), *Dynamique des activités et évolution des territoires*, Paris, A.D.I.C.U.E.R., pp. 57-77.

BOUREILLE B., 1993, "Impact territorial de réseaux d'innovation" in Maillat D., Quévit M., Senn L. (éd.), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*, GREMI/EDES, Neuchâtel, pp. 323-342.

BOUREILLE B., COMMERÇON N., 1997, "Villes moyennes et stratégies de développement universitaire", in Commerçon N., GOUJON P. (éd.), *Villes moyennes, espace, société, patrimoine*, Lyon, PUL, pp. 247-258.

BOUREILLE B., COMMERÇON N., 2004, "Territoires de santé et proximité", *Quatrièmes Journées de la Proximité : "Proximité, réseaux et coordination"*, Marseille 17 et 18 juin.

BOYER R., 2004, *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?* Paris, Odile Jacob.

CARON F. 1985, *Le résistant déclin des sociétés industrielles*, Paris, Librairie Académique Perrin.

COLLETIS G., PECQUEUR B., 2004, "Révélation de ressources spécifiques et coordination située", *Quatrièmes Journées de la Proximité : "Proximité, réseaux et coordination"*, Marseille 17 et 18 juin.

DOSI G., WINTER S.G., 2003, "Interprétation évolutionniste du changement économique", *Revue économique*, Vol. 54 n° 3, pp. 385-406.

GILLY J.-P., LUNG Y., 2004, "Proximités, secteurs et territoires", *Quatrièmes Journées de la Proximité : "Proximité, réseaux et coordination"*, Marseille 17 et 18 juin.

GILLY J.-P., TORRE A. (ÉD.), 2000, *Dynamiques de proximité*, Paris, l'Harmattan.

HAMDOUCH A., MAMAN C., 1995, "Les dimensions relationnelles de l'apprentissage intra-organisationnel", in N. Lazaric et J-M. Monnier (éd.), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Paris, Economica, pp. 39-56.

HOUSSIAUX J. 1957A, "Le concept de et le rôle des sous-traitants dans l'industrie", *Revue Economique*, n° 2, pp. 221-247.

HOUSSIAUX J. 1957B, "Quasi-intégration, croissance des firmes et structures industrielles", *Revue Economique*, n° 3, pp. 385-411.

JORDE T.-M., TEECE D.-J. 1990, "Innovation and cooperation: implications for competition and antitrust", *Journal of Economic Perspectives*, n° 3, pp. 75-96.

KLINE S.-J., ROSENBERG N. 1986, "Innovation: an overview", in : Landau R., Rosenberg N. (ed.), *The positive sum strategy*, National Academy Press.

LE BAS C. 1991, *Economie du changement technique*, Limonest, L'interdisciplinaire.

LUNDVALL B.-A. 1988, "Innovation as an interactive process ; from user-producer interaction to the national system of innovation", in : Dosi G. et alii (éd.), *Technical*

change and economic theory, Londres, Pinter Publishers Limited, pp. 349-369.

MATTEACCIOLI A., TABARIÉS N., 2002, *Historique du GREMI*, ronéo.

MENARD C. 1990, *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte.

PECQUEUR B., ZIMMERMANN J-B., 2004, "Les fondements d'une économie de proximités", in B Pecqueur. et J-B. Zimmermann (éd.), *Economie de proximités*, Paris, Hermes, pp. 13-41.

RALLET A., TORRE A., 1995, *Economie industrielle et Economie spatiale*, Paris, Economica.

ROBBINS, 1987, *Organization theory*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.

ROSENBERG N. 1972, "Factors affecting the diffusion of technology", *Exploration in Economic History*, Vol. 10, n° 1, pp. 1-33.

TREMBLAY D.-G., KLEIN J.-L., FONTAN J.-M., ROUSSEAU S., 2003, "Proximité territoriale et innovation: une enquête sur la région de Montréal", *RERU*, n° 5, pp. 835-852.

Notes

[*] Professeur, Université Jean Monnet, CREUSET.

[1] Cf., par exemple, les travaux de F. Caron, qui montrent notamment comment certains progrès de la sidérurgie au XIX^e siècle résultèrent "du jeu combiné de la concurrence entre les fabricants et de la coopération entre ceux-ci et leurs clients" (F. Caron, 1985, p. 59) ou ceux de N. Rosenberg (1972) sur les biens d'équipement.

[2] Tel qu'il est précisé in T.-M. Jorde et D.-J Teece (1990).

[3] Dans le cadre de la théorie évolutionniste, et en particulier pour R. Nelson et S. G. Winter, comme le remarquent R. Arena et N. Lazaric (2003, p. 346) : "la firme n'optimise pas une fonction de production et n'alloue pas des intrants de façon rationnelle. Elle possède, en revanche, un ensemble de compétences individuelles, de techniques de production, de procédures organisationnelles ou de routines qu'elle coordonne en fonction de problèmes qu'elle rencontre et des opportunités qu'elle suscite".

[4] Dans une perspective proche de celle-ci, B. Pecqueur et J-B. Zimmermann (2004, p. 21) notent que "les agents industriels semblent devoir être pris comme des *agents situés*, à la fois dans le sens de leur localisation dans un espace géographique et économique et, plus généralement, dans le sens de leur positionnement, stratégique ou non, dans un faisceau d'interrelations qui conditionnent leurs activités productives et commerciales, mais aussi d'innovation".

[5] Cette carte de l'innovation technologique est construite en discriminant R2 en quatre cadrans en fonction d'un double axe continuité et rupture de la production (axe horizontal) d'une part, et du marché (axe vertical) d'autre part. Pour une présentation et une analyse de cette carte, cf., notamment, C. Le Bas (1991).

[6] Nous employons le terme de ressource spécifique dans l'acception de l'économie de la proximité : "Les ressources spécifiques n'existent qu'à l'état virtuel et ne peuvent en aucun cas être transférées... Elles constituent l'expression du processus cognitif qui est engagé lorsque des acteurs ayant des compétences différentes produisent des connaissances nouvelles par la mise en commun de ces dernières." - G. Colletis et B. Pecqueur, 2004, pp. 4-5.

[7] Nous avons repéré ces innovations architecturales lors d'enquêtes menées dans le cadre des recherches du GREMI sur les réseaux d'innovation - B. Boureille, 1993.

[8] Roanne, ville moyenne située au Nord du département de la Loire, sous-préfecture de celui-ci, est au centre d'une zone de "vieilles industries" dominée par le textile-habillage (bonneterie) et par la mécanique (machine-textile, armement, etc.) qui sont fortement frappées par la crise économique depuis les années 1970.

[9] Selon Robbins (1987) l'organisation économique est "*une entité économique de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagé par les membres participants*" - cité par C. Ménard (1990), p. 15.

[10] La proximité institutionnelle "repose sur l'adhésion des acteurs à des règles d'action communes, explicites ou implicites (...), et, dans certaines situations, à un système commun de représentations, voire de valeurs." - J.-P. Gilly et Y. Lung 2004, p. 5.

[11] La proximité organisationnelle "renvoie aux ressources complémentaires détenues par les acteurs potentiellement aptes à participer à une même activité finalisée de type méso-économique, au sein d'une même organisation (grand groupe...) ou d'un ensemble d'organisations (réseau de coopération, secteur d'activité, système productif local,...). - *ibid.* p. 4.

[12] La présence d'un tel enseignement à Roanne s'inscrit dans l'histoire que partagent plusieurs villes moyennes, peu ou prou en crise économique, et qui pensent que leur développement passe notamment par la présence sur leur territoire d'un enseignement universitaire, le plus souvent de premier cycle, déconcentré - Cf. par exemple B. Boureille et N. Commerçon, 1997.

[13] Apprentissage relationnel qui se trouve au coeur même de l'apprentissage organisationnel – Cf. par exemple A. Hamdouch et C. Maman (1995).

AMINA LEGHIMA[*] ET SONIA MENGUELTI[**]

Les jeunes diplômés créateurs d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ : cas de wilaya de Tizi-Ouzou

INTRODUCTION :

La population des jeunes (15-30ans) en Algérie représente environ 70% [1] de la population globale.

Face à un recul considérable de l'investissement du secteur public à partir des années 80, des milliers de jeunes diplômés des Centres de Formation et de l'Université se trouvent sans emploi. Le taux de chômage est de 27,3 % [2].

Afin de pallier à cette situation, l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) a pris en charge la lourde tâche de soutenir et conseiller les jeunes dans le but de créer leurs propres emplois à partir de 1996.

Après sept ans d'existence, quelle évaluation peut-on faire de l'apport de cette institution ? A-t-elle contribué à la réussite de ces Jeunes Entrepreneurs ? Quelle est la nature des activités créées et quel est le profil de ces jeunes Créateurs d'Entreprises ?

Ce présent travail se subdivise en 2 parties :

1. La première partie consiste à présenter le Dispositif ANSEJ, son fonctionnement et les différentes aides consentis à ces jeunes.
2. La deuxième partie a pour objectif d'analyser le profil des Créateurs, à travers l'étude d'un échantillon de Jeunes Créateurs qui ont répondu au questionnaire d'enquête.

I - PRÉSENTATION DU DISPOSITIF ANSEJ

L'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) est un dispositif institué en 1996 [3], qui a pour but de promouvoir la création de micro-entreprises par des jeunes promoteurs.

Les ressources de cette agence proviennent du Fonds National de Soutien à l'Emploi de Jeunes qui est alimenté par :

- La dotation initiale constituée de l'apport en capital du trésor public et de l'apport des établissements de crédits adhérents ;
- Les cotisations versées au Fonds par les jeunes promoteurs et les établissements de crédits adhérents ;
- Les produits des placements financiers des fonds propres et des

placements perçus ;

- Les dons, legs et subventions consentis au fonds ;

Les emplois du Fonds sont :

- L'octroi des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs ;
- Les garanties à délivrer aux banques et établissements financiers ;
- Les frais de gestion.

1. LES CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ ET DE FONCTIONNEMENT

Le promoteur doit remplir les conditions suivantes :

- Etre âgé de 19 à 35 ans, pour le gérant, l'âge peut aller jusqu'à 40 ans, avec engagement de créer 3 emplois permanents ;
- Etre titulaire d'une qualification professionnelle et ou posséder un savoir reconnu ;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande ;
- Le ou les promoteurs doivent contribuer à l'investissement par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement ;
- Le gérant doit être dégagé du service national ;
- Pour le financement triangulaire, le ou les promoteurs doivent cotiser aux fonds de cautions mutuelles des risques crédit jeunes promoteurs ;
- Le montant maximum de l'investissement est de 4 millions de dinars (400 millions de centimes).

2. DOSSIER A FOURNIR

Le dossier à fournir est constitué des pièces suivantes qui doivent être fournies en 3 exemplaires à part la demande en un seul exemplaire et les extraits de naissance en 4 exemplaires :

- Demande d'octroi d'avantages (document fourni par l'ANSEJ) ;
- Factures proforma des équipements et/ou matériels en hors taxes ;
- Devis d'aménagement du local en TTC si besoin ;
- Facture proforma assurances tous risques des équipements en TTC ;
- Copie intégrale de l'acte de naissance n°12 en langue nationale ;
- Fiche de résidence ;
- Photocopie d'une pièce d'identité ;
- L'attestation de non-affiliation à la CASNOS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariés) ;
- Diplôme ou certificat de travail ou pièces prouvant la qualification ou le savoir-faire pour un des associés ou le gérant non associé uniquement ;
- Pour le gérant associé âgé entre 19 et 20 ans document de dégageement du service national ;
- Pour le gérant associé âgé entre 35 et 40 ans avec engagement de créer 03 emplois signé et légalisé par l'APC (l'Assemblée Populaire de la Commune) ;
- Pour le transport de marchandises et frigorifique fournir un engagement d'offre de plan de charge ou un projet de convention établi par une entreprise (à noter que cette activité a été suspendue par l'antenne de Tizi-Ouzou) ;

- Un extrait de naissance sera déposé par l'ANSEJ à la CNAS (Caisse Nationale De Sécurité Sociale des Salariés) pour établir l'attestation de non-affiliation à la CNAS, en cas d'affiliation, le jeunes est tenu de justifier auprès de la CNAS la date de sortie ;
- Le bilan d'ouverture, les bilans prévisionnels et TCR (Tableau des Comptes des Résultats) sont élaborés par les services de l'antenne pour 15.000DA, comme le promoteur peut les faire élaborer par un comptable agréé de son choix.

3. LE FINANCEMENT

Trois types de financement sont prévus :

- L'autofinancement : l'apport financier du ou des jeunes promoteurs constitue la totalité de l'investissement. A noter que ce mode a été exclu à partir de 1999 ;
- Le financement mixte : l'apport financier du ou des jeunes est complété par un crédit sans intérêts accordé par l'ANSEJ. La structure de ce mode financement se résume dans le tableau suivant :

	Montant de l'investissement	Crédit sans Intérêt	Apport personnel
Niveau 1	Moins de 1.000.000 DA	25%	75%
Niveau 2	De 1.000.001 DA à 2.000.000 DA	20%	80%
Niveau 3	De 2.000.001 DA à 4.000.000 DA	15%	85%

Le financement triangulaire est constitué de l'apport du ou des promoteurs, les crédits sans intérêts de l'ANSEJ et le crédit bancaire dont une partie est bonifié par l'ANSEJ. La structure de ce financement de ce mode se présente comme suit :

	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zone spécifique	Autres zones	Zone spécifique	Autres zones
Niveau 1 : Moins de 1.000.000 DA	25%	5%	5%	7%	70%
Niveau 2 : 1.000.001 DA à 2.000.000 DA	20%	8%	10%	72%	70%
Niveau 3 : 2.000.001 DA à 3.000.000 DA	15%	11%	15%	74%	70%
Niveau 4 : 3.000.001 DA à 4.000.000 DA	15%	14%	20%	71%	65%

A noter que la bonification des taux d'intérêt est déterminée en fonction de la zone et du secteur, comme le résume le tableau suivant :

	Les zones spécifiques	Autres zones
Secteurs prioritaires	90%	75%
Autres secteurs	75%	50%

Les secteurs prioritaires sont l'agriculture, l'hydraulique et la pêche.

Les zones spécifiques sont les zones à promouvoir qui sont déterminées par arrêté ministériel. (Voir liste des communes à promouvoir dans la wilaya de Tizi-Ouzou).

4. LES AIDES

Deux types d'aides sont accordés aux jeunes promoteurs :

Les aides financières :

- Crédits sans intérêt ;
- Bonification des taux d'intérêts pour la formule de financement triangulaire.

Les aides fiscales et parafiscales sont différentes pour la phase de lancement et d'exploitation.

En phase de réalisation du projet :

- Franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Application du taux réduit de 5 % en matières de droit de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exemption des droits de mutations de 8 % sur l'acquisition immobilières ;
- Exonération des droits d'enregistrements sur les actes constitutifs des micro-entreprises ;
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et addition de construction.

En phase d'exploitation du projet :

Les aides sont accordées pour une durée de 3 ans à partir du démarrage de l'activité ou 6 ans pour les zones spécifiques :

- Exonération totale de l'IBS (Impôt sur les Bénéfice des Sociétés), d'IRG (Impôt sur le Revenu Global) du VF (Versement Forfaitaire) et de la TAP (Taxe sur l'Activité Professionnelle) ;
- Admission aux bénéfices d'un taux réduit des cotisations patronales de 7 % au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro entreprise.

5. LES MODIFICATIONS

Ce dispositif a été modifié en 2003^[4], les principaux changements sont :

Sur le plan réglementaire :

- Le relèvement du seuil de l'investissement à 10 millions de dinars algériens ;

- La baisse des niveaux de l'apport personnel, comme l'indiquent les tableaux suivants :

Le financement triangulaire

Niveau	Apport personnel		PNR	Crédit bancaire	
Egal ou inférieur à 2 millions de DA	05%		25%	70%	
Supérieur à 2 millions de DA et égal ou inférieur à 10 millions de DA	Zones normales	Zones spécifiques	20%	Zones normales	Zones spécifiques
	10%	08%		70%	72%

PNR : Prêt Non Rémunéré

Remarque : Les taux de bonification des taux d'intérêt reste inchangés

Le financement mixte

Niveau	Apport personnel	PNR
Egal ou inférieur à 2 millions de DA	75%	25%
Supérieur à 2 millions de DA et égal ou inférieur à 10 millions de DA	80%	20%

Remarque : La structure de financement mixte et triangulaire est identique pour les projets d'extension.

L'introduction de l'extension des capacités de production pour les micro-entreprises accompagnées par l'ANSEJ : les deux formules de financement mixte et triangulaire y sont appliquées au même titre que l'investissement de création ;

La défiscalisation des services à la réalisation (assurances tous risques, aménagements, intérêts bancaires en hors TVA) ;

Le rétablissement des avantages fiscaux au profit des activités de pharmacie, boucherie et station services.

Au niveau des banques :

- La décentralisation du pouvoir de décision relatif à l'octroi de l'accord du crédit bancaire au niveau agence ;
- Les délais sont fixés à trois mois pour l'étude et la sanction des dossiers ;
- La durée du crédit est fixée entre cinq et sept ans en fonction de la nature des projets ;
- La période de différer ne peut être inférieure à six mois. Elle peut aller à une année et deux ans selon la nature de l'activité et la nature du crédit ;
- Les échéanciers de remboursement seront semestriels et annuels selon la nature de l'activité et la durée du crédit ;
- Les montants du fonds de roulement de démarrage, déterminés selon la nature de l'activité et intégrés dans la structure de l'investissement seront maintenus et concernés par le financement bancaire, le fonds de roulement de démarrage doit couvrir une période de trois mois ;
- La possibilité de l'octroi de crédits d'exploitation aux conditions de banque en vigueur, notamment quand il s'agit de plans de charges ou marchés à exécuter ;

- La suppression de l'hypothèque de biens immeubles par les jeunes promoteurs comme condition à l'octroi de crédits par les banques.
- L'application des nouvelles mesures prises par les pouvoirs publics au niveau bancaire est matérialisée suite à la signature des conventions par les banques avec l'ANSEJ et le Fonds de Garantie.

6. FONCTIONNEMENT

L'ANSEJ, en plus des aides, assure d'autres fonctions telles que les études de marché pour le compte des jeunes promoteurs afin d'évaluer la rentabilité ainsi que la prévision des Chiffres d'Affaires. Ces études sont réalisées à partir de la base de donnée des projets déjà financés par l'agence ainsi que les informations recueillies auprès des jeunes tel le nombre des activités similaires dans sa région de localisation. Il est utile de noter que la fiabilité de ces études n'est pas grande vu le manque d'information et de monographie. Dans certains cas le promoteur vient consolider l'étude de l'ANSEJ avec sa propre évaluation.

Une formation est assurée pour les jeunes créateurs, sous forme de séminaire bloqué de 7 à 15 jours. Le contenu de cette formation concerne :

- La gestion des ressources humaines ;
- La publicité ;
- La fiscalité ;
- Le calcul de coûts ;
- La nécessité de distinguer les recettes et les bénéfices ;
- La distinction indispensable entre le patrimoine propre ou familial et celui de l'entreprise ;
- La nécessité d'investir.

Ces cycles de formation permettent aussi aux promoteurs d'échanger entre eux leurs expériences, ce qui permet de régler certaines difficultés, sans oublier que c'est une occasion de pouvoir élaborer des contacts en amont (des fournisseurs) ou en aval (clients).

Suite à une analyse réalisée par l'ANSEJ, certaines activités ont été arrêtées, tels que les transports à cause des impayés et la saturation du secteur, à l'exception des régions du Sud où la demande de moyens de transport est encore importante.

Les entreprises créées qui souffrent de difficultés de remboursement peuvent obtenir le rééchelonnement de leur dette par l'ANSEJ.

Le nombre des entreprises disparues est négligeable, elles ne dépassent pas les 5 % selon les responsables de l'ANSEJ, sans oublier que la majorité des entreprises sont encore très jeunes (moins de 5 ans d'existence).

L'ANSEJ ne peut pas fournir des services de qualité du fait du nombre important des dossiers déposés ; à titre d'indication, à l'antenne de Tizi-Ouzou ce nombre est de 200 dossiers chaque jour de réception.

Un certain nombre d'entreprises créées par ce dispositif arrivent à exporter telle CASBAH (entreprise de conditionnements alimentaires, cosmétiques et détergents) et d'autres entreprises ont réalisé une substitution aux importations (exemple du système de gestion de file d'attente utilisé à CNAS).

7. LA PROCÉDURE DE CRÉATION

a) Financement mixte

Dont les étapes sont :

1. Dépôt du dossier par le promoteur à l'antenne ANSEJ contre accusé de réception ;
2. Réalisation de l'étude technico-économique par les services de l'ANSEJ et délivrance de l'attestation d'éligibilité ;
3. Etablissement des statuts de la micro-entreprise (pour les personnes morales) ;
4. Immatriculation de la micro-entreprise au registre du commerce ;
5. Ouverture du compte bancaire commercial et versement de l'apport personnel du ou des jeunes promoteurs ;
6. Délivrance, par les services de l'ANSEJ, de la décision d'octroi des avantages au titre de la réalisation et signature du cahier des charges ainsi que des billets à ordre du crédit sans intérêt octroyé par l'ANSEJ ;
7. Virement du crédit sans intérêt octroyé par l'ANSEJ au compte bancaire de la micro-entreprise ;
8. Acquisition des équipements ;
9. Remise des pièces justificatives de la réalisation de l'investissement aux services de l'ANSEJ (factures définitives et titres de nantissement des équipements acquis par la micro-entreprise) ;
10. Etablissement du procès verbal de constatation de la réalisation de l'investissement par les services de l'ANSEJ ;
11. Délivrance, par les services de l'ANSEJ, de la décision d'octroi des avantages au titre de l'exploitation.

Remarque :

Les étapes de réalisation sont de 1 à 8 et celles d'exploitation de 9 à 11

b) Financement triangulaire

Dont les étapes se résument comme suit :

1. Dépôt du dossier par le promoteur à l'antenne ANSEJ contre accusé de réception ;
2. Réalisation de l'étude technico-économique par les services de l'ANSEJ et délivrance de l'attestation d'éligibilité ;
3. Dépôt du dossier auprès de la banque et délivrance de l'accord bancaire ;
4. Etablissement des statuts de la micro-entreprise (pour les personnes morales) ;
5. Immatriculation de la micro-entreprise au registre du commerce ;
7. Ouverture du compte bancaire commercial et versement de l'apport personnel du ou des jeunes promoteurs ;

8. Adhésion de la micro-entreprise au fonds de garantie ;
9. Délivrance, par les services de l'ANSEJ, de la décision d'octroi des avantages au titre de la réalisation et signature du cahier des charges ainsi que des billets à ordre du crédit sans intérêt octroyé par l'ANSEJ ;
10. Virement du crédit sans intérêt octroyé par l'ANSEJ au compte bancaire de la micro-entreprise ;
11. Etablissement, par la banque, des chèques bancaires au nom des fournisseurs pour l'acquisition des équipements ;
12. Remise des pièces justificatives de la réalisation de l'investissement aux services de l'ANSEJ (factures définitives et titres de nantissement des équipements acquis par la micro-entreprise) ;
13. Etablissement du procès verbal de constatation de la réalisation de l'investissement par les services de l'ANSEJ ;
14. Délivrance, par les services de l'ANSEJ, de la décision d'octroi des avantages au titre de l'exploitation.

Remarque :

Les étapes de réalisation sont de 1 à 10 et celles d'exploitation de 11 à 13

8. LA PROCÉDURE D'EXTENSION

a) Financement mixte

Dont la démarche se résume dans les étapes suivantes :

1. Dépôt de la demande d'octroi des avantages auprès de l'antenne de l'ANSEJ ;
2. Réalisation de l'étude de conformité de l'extension par les services de l'ANSEJ et délivrance de l'attestation de conformité ;
3. Délivrance, par les services de l'ANSEJ, de la décision d'octroi des avantages au titre de l'extension et signature du cahier des charges ainsi que des billets à ordre du crédit sans intérêt octroyé par l'ANSEJ ;
4. Virement du crédit sans intérêts octroyé par l'ANSEJ au compte bancaire de la micro-entreprise ;
5. Acquisition des équipements.

b) Financement triangulaire

1. Dépôt de la demande d'octroi des avantages auprès de l'antenne de l'ANSEJ ;
2. Réalisation de l'étude de conformité de l'extension par les services de l'ANSEJ et délivrance de l'attestation de conformité ;
3. Dépôt du dossier auprès de la banque et délivrance de l'accord bancaire ;
4. Adhésion de la micro-entreprise au fonds de garantie ;
5. Délivrance, par les services de l'ANSEJ, de la décision d'octroi des avantages au titre de l'extension et signature du cahier des charges ainsi que des billets à ordre du crédit sans intérêt octroyé par l'ANSEJ ;
7. Virement du crédit sans intérêts octroyé par l'ANSEJ au compte bancaire de la micro-entreprise ;

8. Etablissement, par la banque, des chèques bancaires au nom des fournisseurs pour l'acquisition des équipements.

9. LES STATISTIQUES DE L'ANTENNE DE TIZI-OUZOU

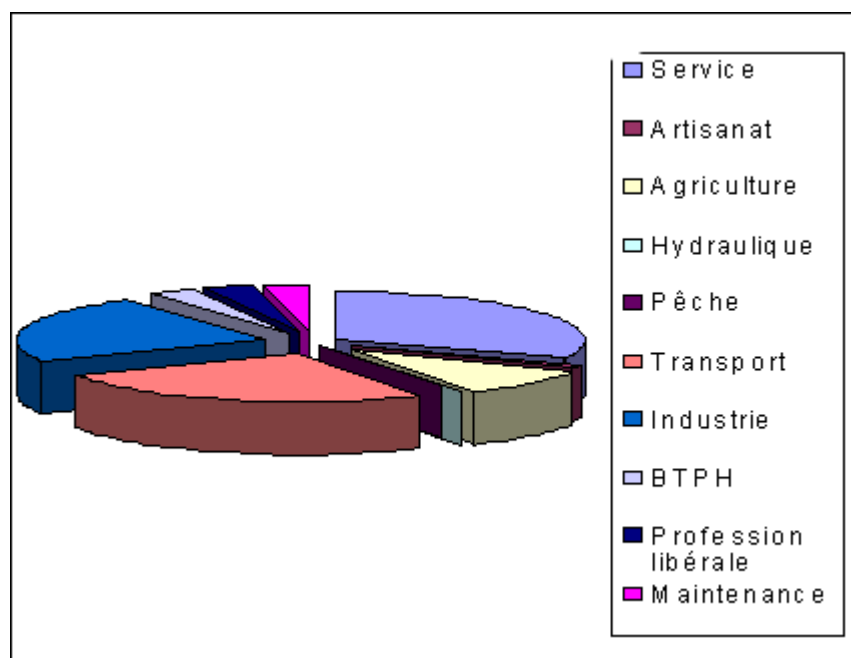
Les statistiques de cette antenne cumulées de 1997 au 31/12/2003 sont présentées dans les tableaux suivants :

	Nombre	Nombre d'emplois prévus
Dossiers déposés	10.898	24.794
Dossiers étudiés	10.201	23.154
Accord bancaire	3.640	-
Décision d'agrément	3.550	-
Démarrage effectif	1.547	3.736

Répartition des dossiers par secteur d'activités

	Dossiers déposés	Attestations délivrées	Accords bancaires	Micro-entreprises en activité	
				Nombre	Employés
Service	2.851	2645	892	485	1155
Artisanat	258	249	65	22	73
Agriculture	2.164	1.975	467	143	255
Hydraulique	12	12	01	00	00
Pêche	04	03	00	00	00
Transport	2.611	2.520	1221	397	524
Industrie	2.147	2.002	720	353	1254
BTPH	378	348	96	48	271
Profession libérale	193	186	88	52	93
Maintenance	280	261	90	47	111
Total	10.898	10.201	3.640	1.547	3.736

Répartition des micro-entreprises par secteurs d'activités



Comme le présente la figure précédente les secteurs les plus importants par ordre décroissant sont :

- En premier, les services avec 32 % du total des entreprises créées;
- En second, le transport 26 % ;

- Troisièmement, l'industrie 23 % ;
- En quatrième position, l'agriculture 9 % ;
- Le BTPH, professions libérales et maintenance en cinquième position avec 3 % chacun ;
- L'artisanat avec 1 % seulement occupe l'avant dernière position ;
- La dernière position est occupée par l'hydraulique et la pêche.

Cette répartition peut se justifier par les facteurs suivants :

- La culture de recherche de gain rapide que le secteur des services peut satisfaire ;
- l'industrie est un secteur qui est confronté à la concurrence, notamment déloyale (activités non déclarées), et avec l'ouverture du marché algérien son intensité va en augmentant ;
- La certitude que les investisseurs étrangers n'investiront pas le domaine des petits services, donc moins de concurrence ;
- Le seuil d'investissement qui a été limité à 400.000 Da jusqu'à 2003, n'offre pas la possibilité d'investir dans les activités industrielles dont la majorité demande des capitaux importants ;
- L'activité de transport a attiré un grand nombre de jeunes pour deux raisons principalement, la première réside dans la non nécessité d'avoir un local et les fortes recettes que pouvait engendrer ce secteur (avant sa saturation) ;
- L'industrie occupe la troisième position, mais il faut préciser qu'il s'agit de la petite industrie principalement tels que le conditionnement, la fabrication d'emballage et la confection, pour ne citer que cela.

II - RÉSULTATS DE L'ENQUETE

1. Identification du promoteur

Age :

L'âge des personnes enquêtées varie de 21 ans à 38 ans avec une moyenne de 28,67 ans (28 ans 8 mois et 1 jour). Ceci est dû à l'une des conditions du dispositif qui exige la limite de l'âge entre 19 et 35.

L'âge de l'entreprise à la date d'enquête

L'âge d'existence varie de 0 (entreprise qui vient de démarrer) à 5 ans, ce qui conduit à une moyenne de 2,4 (2 ans et 4 mois et 24 jours). Ceci est lié à la mise en place relativement récente (6 ans) du dispositif et à la durée du processus de création.

Sexe :

La majorité des promoteurs sont de sexe masculin (60 %) ; cela s'explique par les aspirations féminines qui s'orientent plus vers la recherche d'une position sociale stable concrétisée par l'emploi ou la fondation d'une famille, que vers le goût de prendre des risques. Il faut ajouter à cela la structure sociale qui accorde le rôle de décision aux hommes.

Le niveau d'étude et diplôme obtenu

Le niveau le plus important est universitaire (47,3 %) suivi de près par le niveau secondaire (46,7%). Ces résultats confirment l'une des conditions de l'ANSEJ en matière de qualification.

Le total est dans ce cas de 26, puisque l'une des personnes questionnées cumule deux diplômes (une licence en sciences sociales et un TS en comptabilité). La grande partie des personnes interrogées possède un diplôme de formation professionnelle. Le pourcentage des personnes ayant un diplôme lié à leur activité est de 33 %.

Emploi antérieur et Nature de l'emploi antérieur

La proportion des personnes ayant occupé un emploi avant la création est égale à ceux dont la création est la première expérience dans le monde du travail.

En ce qui concerne les personnes ayant déjà travaillé, 70 % d'entre elles ont occupé un poste de travail avant la création de leur entreprise, dans le même secteur d'activité que leur actuel entreprise, avec une grande majorité dans le secteur privé ; d'ailleurs les conditions de travail difficiles de ce secteur ont motivé certains à créer leur propre entreprise. Par conditions on sous-entend le faible salaire, la longue durée de travail, la non déclaration à la sécurité sociale et l'insécurité de l'emploi avec une grande facilité de licenciement.

Les facteurs incitant à la création

La majorité des personnes interrogées avaient donné plus d'une seule motivation ; la motivation qui revient le plus avec 66,7 % est : gagner de l'argent ; la seconde motivation en fréquence de réponse est : devenir son propre patron (60 %), et l'incertitude de trouver du travail après les études, c'est à dire la volonté de créer son propre emploi est classée en troisième position (56,7 %). Ces résultats s'expliquent par la pression du chômage avec un taux national de 27,3 %^[5] et un taux de chômage des 18-30 ans de 60 %^[6].

Dans la catégorie "autres" on trouve :

- Assurer son avenir : qui peut être assimilé à la première motivation avec gagner de l'argent ;
- Relever un défi ;
- Dissolution de l'entreprise publique où la personne interrogé travaillait ;
- Etre la source de revenu pour sa famille ;
- Créer des postes de travail pour sa famille.

2. Identification de l'entreprise

La réalisation de l'étude de marché et les moyens de cette étude

73,3 % de l'échantillon ont recours à une étude de marché. Ils utilisent en premier lieu leurs propres moyens tel le promoteur qui va travailler gratuitement dans un bus comme receveur sur la ligne qu'il veut desservir dans son projet. Par contre l'utilisation des bureaux d'études reste faible principalement en raison du coût élevé de ces derniers.

Dans la catégorie "autres" on retrouve l'étude réalisée au niveau de l'ANSEJ et le fait de faire travailler un des membres de la famille dans une entreprise du même domaine (acquérir le métier) que la future entreprise.

Activité principale de l'entreprise

	Fréquence	Pourcentage
Service	19	64
Artisanat	1	3
Agriculture	0	0
Hydraulique	0	0
Pêche	0	0
Transport	2	6
Industrie	6	21
BTPH	1	3
Professions libérales	0	0
Maintenance	1	3
Total	30	100

La question ici a été ouverte ; pour l'exploiter on a classé les réponses selon les catégories adoptées par l'ANSEJ.

Cette répartition rejoint celle des statistiques de l'antenne de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou, à savoir la suprématie du secteur des services, pour les mêmes raisons citées précédemment.

Effectif

L'effectif des micro-entreprises de l'échantillon varie de 0 à 15 employés, avec une moyenne de 2 salariés, ce qui correspond aux caractéristiques des micro-entreprises en ce qui concerne l'emploi. La seule exception réside dans une école de formation professionnelle privée où le nombre des enseignants est important à cause de la variété des spécialités dispensées.

Le choix du secteur

Certaines personnes questionnées avaient choisi leur activité en fonction de plusieurs facteurs. La réponse la plus fréquente (43,3 %) a été le choix en fonction de leur propre évaluation de l'environnement qui confirme l'étude de marché réalisée par leurs propres moyens.

Nature de l'entreprise créée

La grande proportion des entreprises créées est totalement nouvelle, c'est le dispositif de l'ANSEJ qui l'exige. Les reprises (3 cas) sont une entreprise publique (4 cas) et une entreprise familiale (3 cas).

A noter que même s'il s'agit d'une reprise, le statut est nouveau ainsi que la dénomination.

La localisation

La majorité (86,7 %) des promoteurs ont investi dans leur région d'origine, pour pouvoir bénéficier du réseau de relations personnelles qu'ils ont tissé dans leur région et par attachement à leur lieu de naissance. Une seule personne a opté pour la zone optimale.

3. Le processus de création

La durée du processus de création

36,7 % des promoteurs ont réussi à finir leur démarche de création en moins d'une année, mais les délais pour le reste de l'échantillon à savoir 63,3 % ont été plus longs pour eux, à savoir plus d'une année voire plus de 2 ans. Ces résultats sont liés principalement à la difficulté de décrocher un crédit bancaire et aux lenteurs administratives, qu'on va retrouver dans la réponse à la question sur les difficultés rencontrées lors de la création.

Etre seul à créer

La création seule est la plus répandue (63,3 %), pour éviter les litiges qui existent entre associés. Quant aux promoteurs qui ont des associés, il s'agit généralement d'un réseau d'amis ou familial.

Formation

76,7 % de l'échantillon à savoir 23 personnes n'ont reçu aucune formation pour créer leur entreprise, contre seulement 7 personnes qui ont eux-mêmes complété leur formation de base pour mieux maîtriser leur activité, telle l'activité de «Cyber café» où une formation approfondie (diplôme acquis en informatique) est indispensable ou bien carrément c'est le cas de la reconversion (le diplôme acquis est en science économique).

En ce qui concerne le besoin de formation, 40 % des interviewés estiment en avoir besoin, dans les domaines de l'informatique (activité de prestation de service informatique), de la gestion des petites entreprises, de la fiscalité, de la comptabilité et dans le conditionnement (activité de conditionnement alimentaire).

Origine des capitaux

Dans la majorité des cas (63,3 %), les capitaux sont empruntés ou bien les promoteurs combinent entre leur apport personnel et l'emprunt, ce qui réduit l'indépendance financière de l'entreprise créée dont la totalité ou la grande partie du fonds propre est empruntée. Cette situation est due au fait qu'il s'agit de jeunes n'ayant pas déjà travaillé auparavant et ne disposant donc pas de revenus cumulés pouvant servir d'apport personnel. D'ailleurs ceux qui avaient un apport personnel ont déjà eu une source de revenu (emploi ou entreprise).

Les aides de l'ANSEJ

Toutes les aides de l'ANSEJ ont été citées le même nombre de fois. Mais celles classées le plus souvent en première position sont les aides

fiscales et parafiscales en phase de réalisation, ensuite le crédit sans intérêt, en troisième position les aides fiscales et parafiscales en phase d'exploitation et enfin la bonification du taux d'intérêt.

Les difficultés en phase de réalisation

Les principales difficultés rencontrées lors de la réalisation résident en premier dans l'accord bancaire qui reste très difficile encore à décrocher, le jeune âge et le manque d'expérience des promoteurs ne jouent pas en leur faveur dans leurs relations avec la banque qui est par définition prudente lors de l'accord de crédit ; d'ailleurs cette difficulté a été classée dans la plupart des cas en première position et 21 personnes (70 % de l'échantillon) l'ont citée. Ces difficultés précitées sont suivies des lenteurs administratives de la part des différentes institutions : registre de commerce, la direction des impôts, sécurité sociale et autres.

Les difficultés en phase d'exploitation

Les jeunes promoteurs ont rencontré plusieurs difficultés, celle qui revient et qui est classée en premier le plus souvent c'est la confrontation à la concurrence, suivie du problème de remboursement. Il y a uniquement 3 personnes qui ne rencontrent pas de difficultés, deux d'entre elles viennent de commencer l'activité. En ce qui concerne la concurrence il s'agit d'entreprises plus grandes ou des unités du secteur informel. Le remboursement devient problématique quand les prévisions de recettes s'avèrent plus réduites que les besoins de l'entreprise.

CONCLUSION

Il ressort de ce qui précède que l'ANSEJ a contribué d'une manière considérable, à aider les jeunes diplômés à créer leur propre emploi. Même si les responsables de cet organisme confrontés à la forte demande estiment qu'ils ne peuvent pas fournir un service de qualité, en prenant à titre d'exemple uniquement la Wilaya de Tizi-Ouzou, 3.736 postes directs et 1.547 micro-entreprises ont été créés depuis le lancement du dispositif au 31/12/2003.

Par ailleurs ces jeunes créateurs possèdent des idées et des compétences très importantes qu'ils peuvent concrétiser. Néanmoins ces jeunes manquent d'expérience d'une part dans le domaine de la création et d'autre part sont confrontés brusquement à la concurrence du marché.

Dans ce contexte le présent dispositif doit être renforcé par la contribution des autres organismes tels que les bureaux d'études, les pépinières d'entreprises et la mise en contact avec les promoteurs ayant déjà réussi dans le domaine de l'entrepreneuriat.

En d'autres termes, les jeunes créateurs doivent être suivis et accompagnés avant et au moins durant les premières années de création de leurs activités.

Annexe

Liste des communes classées zones à promouvoir dans la Wilaya de Tizi-Ouzou par arrêté interministériel du 09/10/1995

Daira	Communes
Ain El Hammam	Ait Yahia – Akbil – Abi Youcef
Bouzugouene	Bouzugouene – Idjeur – Illoula Oumalou – Beni Zekki
Ouacifs	Ait Boumaheli – Ait Toudert
Azazga	Zekri
Ouadhias	Tzi N'Tlata – Ait Bouadou – Agouni Gueghrane
Draa El Mizan	Ait Yahia Moussa
Azzefoune	Akerrou – Ait Chafa – Aghribs
Ouaguenoun	Timizart
Tigzirt	Ifissen – Mierana
Beni Douala	Beni Z'Menzer – Ait Mahmoud
Maatkas	Maatkas – Souk El Tenine
Beni Yenni	Yatafen – Iboudrarene
Iferhounene	Iferhounene – Imsoulah – Illilten
Makouda	Makouda – Boudjima

Notes

[*] Maître Assistante, Chargée de Cours. Université Oran. Chercher Associée au CREAD.

[]** Doctorante, Université Tizi-Ouzou.

[1] Données de l'O.N.S. (Office National de Statistiques), 2003.

[2] Statistiques de l'O.N.S., 3^{ème} trimestre de 2001.

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

[4] Décret exécutif n° 03-290 du 06/09/2003 abrogeant le décret exécutif n° 96-297 du 08/09/1996.

[5] Statistiques de l'ONS, 2003

[6] Données sur l'Algérie récupérés sur l'encyclopédie de Yahoo.fr, 2003.

ROSA AKNINE SOUIDI [*]

Emergence des entreprises et raisons d'échecs [**]

Enquête menée à Tizi-Ouzou

INTRODUCTION

Les variations de la population des entreprises peuvent être provoquées par des phénomènes de nature exogène et/ou endogène. Ces variations représentent la dynamique économique, elles sont de deux ordres: Des variations négatives, en l'occurrence les fermetures des entreprises, et des variations positives c'est à dire l'émergence de nouvelles entreprises. Dans la réalité, la population d'entreprises se renouvelle d'une année à l'autre, par le jeu de création/disparition. La différence entre ces deux phénomènes nous informe sur l'évolution survenue dans le tissu productif d'un territoire.

La création d'entreprises revêt un caractère important dans la dynamique économique d'un pays. Elle est l'une des questions clés qui interpellent les chercheurs des différentes disciplines ainsi que les pouvoirs publics. En effet, la question de création d'entreprises et à sa tête «l'entrepreneur», a été traitée sous différents angles (sociologie, psychologie, économie industrielle, management, développement local...), ce qui donne l'idée sur la complexité de la question et la difficulté qu'on trouve à la cerner.

Pour ma part, les raisons qui me poussent à consacrer cette analyse à ce phénomène sont les suivantes :

- les tentatives répétées des pouvoirs publics algériens de stimuler la création d'entreprises dans le cadre des politiques de création d'emploi, à travers différents organismes (ANSEJ, ANDI..).
- l'importance accordée à la création d'entreprises dans le renouvellement du tissu économique local et national.
- la question de l'entrepreneuriat, qui est devenue aujourd'hui le thème de recherche le plus étudié au monde, et qui est délaissée par les chercheurs en Algérie.
- l'effet que provoque chaque fermeture d'entreprise non seulement sur la personne de l'entrepreneur, mais également sur toute la communauté.
- la dynamique des inscriptions et des radiations (selon les statistiques du centre national du registre de commerce) des entreprises en général, et des entreprises industrielles en particulier en Algérie.

Mon objectif à travers ce travail, est de voir quelles sont les raisons d'échec des entreprises industrielles en Algérie ? Quelles sont les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs qui ont échoué ?

Comment les entreprises émergent-elles ? quels sont les obstacles auxquels l'entrepreneur est confronté pendant les 3 à 4 premières années de la vie de son entreprise ?

Notes méthodologiques :

L'analyse qui va suivre est le traitement des résultats d'une enquête menée sur le terrain.

Les hypothèses principales, que nous avons retenues sont :

- L'ouverture économique, à savoir la «libération du marché» en Algérie, a fait que les entreprises industrielles (PMI) n'arrivent pas à affronter la concurrence exacerbée des produits étrangers plus innovants et dans certains cas moins chers.

- Le financement de l'entreprise, dans ses premières années d'existence, est l'un des obstacles majeurs à l'émergence et à la pérennité de cette dernière.

Pour expliquer le phénomène de fermeture des entreprises, nous nous sommes entretenus avec un certain nombre d'entrepreneurs concernés. L'objectif était de savoir les raisons ayant mené à la fermeture de l'entreprise, c'est à dire les raisons qui étaient à l'origine de l'interruption du processus entrepreneurial, par ailleurs, nous avons tenté de savoir quelle était leur avenir dans le monde de l'entrepreneuriat.

En effet, ce papier est issu d'une série d'entretiens **[1]** semi-directifs que nous avons effectués durant l'année 2003 auprès des entrepreneurs concernés par le problème de fermeture des entreprises devenues non viables. Ces entretiens se sont déroulés au siège de l'entreprise quand celle-ci existe toujours avec juste un changement d'activité, ou simplement au domicile de l'entrepreneur quand celui-ci a dû dissoudre son entreprise.

A l'issue de cette enquête, menée auprès de 17 entreprises situées dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, nous avons obtenu un certain nombre de résultats relatifs aux raisons objectives et/ou subjectives ayant amené à la fermeture de l'entreprise. Par ailleurs, nous avons pu relever l'état d'esprit et les réactions des entrepreneurs face à cette situation.

Ce travail est structuré en 3 sections :

1. Dynamique de la démographie des entreprises,
2. Echecs et fermeture des entreprises (résultats des entretiens)
3. les obstacles à l'émergence des entreprises.

Section 1 : Dynamique de la démographie des entreprises en Algérie

Les immatriculations et les radiations, au registre de commerce, constituent les éléments essentiels d'appréciation de l'importance du tissu économique pour une période donnée. Ainsi, selon le centre national du registre de commerce, 11% des entreprises industrielles

immatriculées «personnes physiques» sont radiées en 1999, et 5% des entreprises industrielles immatriculées «personne morale» sont radiées dans la même année en Algérie, ce qui montre l'ampleur du phénomène de la fermeture des entreprises au niveau de tout le pays.

1.1 - Les radiations d'entreprises un phénomène généralisé

Tableau 1 : Évolution des radiations d'entreprises en Algérie

Année	Effectif des entreprises «Personnes physiques»	%	Effectif des entreprises «Personnes morales»	%
1995	47100	63,2	785	14,39
1996	58036	70,25	1192	21,64
1997	40519	51,93	1395	25,04
1998	36390	34,85	1314	12,88
1999	41240	34,47	1638	11,45

Source : Reconstitution des chiffres du CNRC 2003.

Dans ce tableau, deux types d'entreprises sont évoquées, il s'agit des entreprises enregistrées «personnes physiques», et les entreprises enregistrées «personnes morales». Dans la dénomination juridique, les «personnes physiques» : Sont les entreprises dont le patrimoine se confond avec celui du propriétaire, par contre les entreprises «personnes morales» : Sont des entreprises dont le patrimoine est différent de celui du propriétaire. Ces dernières peuvent être publiques ou privées, individuelles ou collectives.

Selon le tableau ci-dessus, entre 1995 et 1999, le taux d'échec des entreprises classées «personnes physiques» est plus élevé que celui des entreprises classées «personnes morales». Cela est dû principalement au fait que les entreprises mono-propriétaire sont très fragiles, car la charge de l'entreprise ainsi que les différents problèmes à affronter, incombent à une seule personne.

L'examen des chiffres du CNRC (Centre National du Registre de Commerce), fait apparaître qu'entre 1995 et 1999, les radiations représentent une part importante par rapport au nombre des immatriculations (pour personnes physiques). Le nombre d'inscriptions^[2] des personnes physiques pendant la même période, représente 87% du total des inscriptions. On constate aussi, que les entreprises «personnes physiques» sont principalement des entreprises commerciales, représentant 70% de l'ensemble des entreprises inscrites.

1.2 - Situation des radiations des entreprises dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Les chiffres en notre possession nous indiquent que pendant l'année 1999, le nombre d'entreprises industrielles radiées du registre de commerce pour la Wilaya de Tizi Ouzou est de 319 entreprises.

Tableau 2 : Effectif des entreprises radiées en 1999 dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Type d'entreprises	Effectif des entreprises radiées	Pourcentage
Personnes physiques	272	47,71
Personnes morales	47	20,70
Total	319	

Source : CNRC. 2003

Selon le tableau ci dessus, nous remarquons que le pourcentage des entreprises «personnes physiques» qui ont subi des fermetures -sur le total des entreprises fermées- est plus fort que celui des entreprises «personnes morales». Selon la même source, le pourcentage des fermetures des entreprises dans cette Wilaya dépasse la moyenne nationale, ainsi 47,71% des entreprises «personnes physiques» sont fermées dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, contre 34,47% à l'échelle nationale alors que 20,70% des entreprises «personnes morales» sont radiées dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, contre 11,45% à l'échelle nationale, soit presque le double. Cette disparité nous amène à nous interroger sur les raisons principales de l'ampleur de ce phénomène.

Section 2 : Echec et fermeture d'entreprises (résultats issus des entretiens)

Lors des entretiens, nous avons orienté le questionnement sur les interrogations suivantes : Quels sont les obstacles auxquels le créateur d'entreprises est confronté lors de l'émergence de son entreprise ? Quel est l'âge de l'entreprise à sa fermeture ? Et quelle est la réaction de l'entrepreneur face à l'échec ?

2.1- Caractéristiques des entrepreneurs

Les caractéristiques que nous allons tenter de faire apparaître, sont celles qui -à notre sens- ont un effet direct sur la décision de l'entrepreneur de quitter l'industrie vers un autre secteur d'activité notamment le commerce, de changer de projet industriel, ou de quitter le monde des affaires. Ces caractéristiques sont les suivantes :

1. L'âge de l'entrepreneur : La tranche d'âge la plus importante des entrepreneurs enquêtés, se situe entre 30 et 40 ans. Ainsi, on constate que le jeune âge d'un grand nombre d'entrepreneurs, conjugué au manque de formation notamment dans le domaine de gestion des entreprises et de marketing, sont deux raisons qui peuvent être à l'origine de l'échec. La majorité de ces entrepreneurs n'ont jamais eu recours aux entreprises de services aux entreprises (étude de marché, publicité), parce que le recours à ce type d'entreprises représente un surcoût pour leurs entreprises.

2. La taille des entreprises qui ont subi des fermetures : Il apparaît que les entreprises concernées sont des petites entreprises, dont l'effectif varie entre 9 et 20 employés. Ainsi on constate que ce sont les petites entreprises qui sont les plus touchées, Selon CH. Cordelier^[3], les créations et cessations sont d'autant plus fréquentes que les entreprises

sont petites.... La moitié des entreprises d'une génération donnée cessent leurs activités dans les cinq premières années. Nous pouvons aussi constater que l'échec d'une entreprise est subi par l'entrepreneur et par la communauté toute entière, dans le cas de ces entreprises (enquêtées) 143 personnes se retrouvent sans travail et donc sans salaires.

3. Le secteur d'activité de l'entreprise fermé : 50% des entreprises concernées ici, ont pour activité la fabrication de boissons gazeuses. Ce type de produit est très concurrencé sur le marché par des entreprises nationales et étrangères.

4. Le statut juridique de l'entreprise fermée : toutes les entreprises dont il est question dans ce travail, sont des sociétés à responsabilité limitée. Parmi les problèmes rencontrés par ce type d'entreprises, c'est le fait qu'elles soient basées sur l'expérience de l'un des associés et les capitaux des autres, un malentendu aigu entre les associés mène vers la cessation de la société, et sa fermeture.

5. La réaction de l'entrepreneur face à l'échec : Selon Valérie-Inès de la VILLE^[4] il faut éviter de penser que l'entrepreneur est un être libre de tout engagement social dont le comportement est uniquement dirigé par ses croyances et ses propres cognitions. Ainsi, considérer que l'entrepreneur est seul dans le processus entrepreneurial revient à ignorer à la fois les dimensions sociales qui contribuent à l'émergence d'un comportement entrepreneurial et des circonstances particulières qui lui donne son sens. Il est alors évident de considérer que les incidences de la fermeture d'une entreprise sont: économiques, sociales, psychologiques.... Parmi les entrepreneurs enquêtés, 4 ont changé d'activité industrielle, 6 ont investi dans le commerce et les 7 autres ont arrêté toute activité commerciale. Ces derniers, très affectés par l'échec et d'autant plus éprouvés que l'investissement a dû leur coûter le sacrifice de propriétés familiales.

6. L'activité ancienne de l'entrepreneur : Sur les 17 entrepreneurs concernés par les entretiens, 6 étaient des commerçants grossistes, le choix de l'activité industrielle étant motivé par l'assurance de hauts revenus, mais aussi la recherche de prestige. Ces derniers ont tout simplement regagné l'activité d'origine, c'est-à-dire le commerce.

7. Les entreprises fermées sont des entreprises de différents âges : seule une entreprise a atteint 8 années d'existence, alors que les 16 entreprises restantes sont des entreprises dont l'âge ne dépasse pas 4 années. Ce qui nous amène à nous interroger sur les problèmes liés à l'émergence des entreprises et à leurs difficultés pendant les premières années de leur vie.

2.2 - Les raisons de l'échec

Parmi les raisons, citées par la population enquêtée, à l'origine de la fermeture des entreprises industrielles, nous avons recensé ce qui suit :

1. Le manque d'expérience : La principale cause évoquée est l'inexpérience des chefs d'entreprises dans le monde des affaires. Ce qui les a motivé à l'entrepreneuriat, semble plus être du mimétisme, investir dans l'industrie ressemble plus à l'imitation du voisin qui a réussi qu'à une prise de risque réelle. De plus, leur manque de formation est éloquent. En effet, les entrepreneurs enquêtés n'ont aucune notion de comptabilité, de gestion ou d'économie, chose d'autant plus flagrante quand il s'agit de répondre à des questions relatives aux activités exercées, la gestion ou l'aspect managérial de l'entreprise, (par exemple, le recours à l'étude du marché n'a aucun intérêt pour l'entreprise, c'est seulement un surcoût pour cette dernière).

2. Les problèmes avec la banque : La banque est une autre raison majeur de l'échec. En effet, les décalages entre le déblocage de crédit et l'acquisition du matériel à l'étranger se répercute négativement sur l'entreprise. Un temps mort est subi par l'entreprise, puisque les dépenses pendant cette période n'entraînent aucun rendement.

3. L'étroitesse du marché local : En l'absence d'étude de marketing, la population enquêtée se retrouve devant des problèmes réels de débouchés. Ainsi, avec une visée aussi réduite qui est le marché local, l'entrepreneur s'est vite retrouvé devant une multitude de problèmes : D'une part la saturation d'un marché local déjà étroit, et d'autre part, un secteur informel qui est très concurrentiel.

4. Le domaine de l'entrepreneuriat est un cercle fermé : Selon 2 entrepreneurs (ex-fonctionnaires) les entrepreneurs locaux sont constitués en réseaux informels. (Ils se rendent des services mutuellement tels que le partage des marchés, l'entretien et le prêt des machines, ils s'avancent également des fonds, se partagent certaines informations...). Ils forment ainsi un groupe soudé, qui est difficile à pénétrer. Faire partie de ce réseau et appartenir à cette communauté nécessite des contacts, et d'établir des liens formel et informel dans le milieu local. Selon Valérie Inès de la VILLE :^[5] «Afin d'explorer le potentiel du projet entrepreneurial, le créateur dirigeant et son équipe doivent constamment prendre de nouveaux contacts, établir de nouveaux liens avec des acteurs ou des organisations de leur environnement - de prospects importants des sous-traitants, de nouveaux collaborateurs, des fournisseurs, ou encore des acteurs institutionnels etc....- avec lesquels il souhaite maintenir et développer des liens dans la durée. C'est ce type de liens qui fondent la longévité d'une entreprise dans la durée, ils lui donnent ainsi une orientation irréversible, plus l'entrepreneur noue des liens formels et informels durables plus l'entreprise est capable de s'adapter à toutes les situations».

5. La difficulté d'accès à l'information concernant les aides à la création d'entreprises.

6. La concurrence déloyale subie par les entreprises.

7. La mésentente entre les associés : qui est considérée comme une des raisons principales évoquées par les entrepreneurs interviewés. La forme de société, constitue un avantage, dans la mesure où elle permet

le partage de la charge de travail et des frais entre les associés. Elle serait une source de blocage, quand ces derniers n'arrivent pas à s'entendre sur le partage du travail et l'attribution du poste de responsabilité dans leur entreprise.

Section 3 : Les obstacles à l'émergence des entreprises

Les premières années de l'entreprise, sont en général décisives pour sa survie et son expansion. Le processus (d'émergence du projet) entrepreneurial semble vulnérable, car lors de ce processus, l'entrepreneur et son projet sont soumis à un ensemble de forces et de tensions qui peuvent provoquer l'interruption du processus entrepreneurial ou bien encore l'orienter de façon irréversible dans une direction non souhaitée par l'entrepreneur. Selon les entrepreneurs enquêtés c'est pendant les premières années que le fardeau a été plus grand : D'abord les lourdeurs administratives infligées par la banque pour l'obtention d'un prêt, et les démarches à l'étranger pour l'acquisition du matériel, ensuite tous les autres problèmes relatifs au démarrage, à savoir (la recherche des travailleurs qualifiés, d'un local pour l'entreprise, le contact des fournisseurs et des clients, la mobilisation des fonds nécessaires au démarrage..) Ainsi, la viabilité du projet est étroitement liée à la capacité de l'entrepreneur à surmonter les obstacles lors de l'émergence de l'entreprise.

3.1 - Le créateur de l'entreprise, pivot de la création

La création d'entreprise, est avant tout le résultat d'une longue réflexion et d'un investissement considérable de la part du créateur, qui reste le principal instigateur du projet et la clé de voûte de l'entreprise. En effet, il est conduit à remplir, simultanément, les fonctions de chef d'entreprise, de manager et de détenteur de capital, au sein d'une structure de production. C'est l'entrepreneur qui effectue les choix décisifs au cours des étapes successives de la vie de l'entreprise: la naissance, la croissance et la mort de l'entreprise. Durant la première de ces phases, «la création de l'entreprise» ses décisions conditionnent en grande partie l'émergence du projet, il doit percevoir une opportunité, imaginer un projet, évaluer les risques, réfléchir au montage financier. L'entrepreneur se trouve souvent dans l'obligation d'apporter une grande partie des capitaux, c'est également lui qui fixe le lieu d'implantation, et définit les structures d'organisation de l'entreprise.

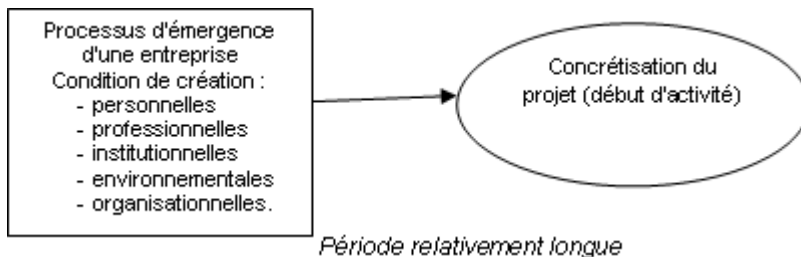
Dès que le projet est réalisé, le créateur aura à assurer sa pérennité, c'est à dire la survie et la croissance de l'unité de production. Pour ce faire, il prend des décisions importantes de gestion et de stratégie. Ses choix s'ils s'avèrent incorrects, peuvent conduire à la disparition de l'entreprise. En effet, la capacité de travail, les aptitudes techniques, les connaissances du métier, les réseaux dans lesquels il s'insère et la volonté de créer du porteur de projet, sont autant d'éléments déterminants dans l'émergence ou l'échec de l'entreprise (D. Guillome 1998, pp. 75). Le créateur d'entreprise, pendant l'étape de l'émergence de cette dernière, s'appuie sur un réseau de relations personnelles et professionnelles et est influencé par l'ambiance locale qui est plus ou moins propice à la diffusion d'une culture entrepreneuriale (esprit

d'entreprise). Ainsi, les premières années de la vie d'une entreprise, s'avèrent déterminantes pour les performances futures de l'entreprise créée.

3.2 - La problématique de l'émergence des entreprises (processus d'émergence de l'entreprise)

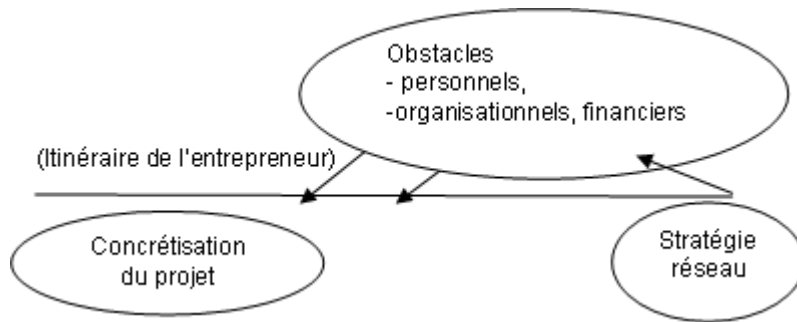
Nul ne peut démentir le fait que les premières années de la vie eu d'une entreprise sont les plus critiques, sa survie et sa pérennité y dépendent. Pendant le processus d'émergence de l'entreprise, il faut réunir des conditions multiples, qui sont: personnelles, professionnelles, institutionnelles, financières. La période, qui s'écoule entre l'émergence de l'idée de projet et sa réalisation effective, est relativement longue. Selon les différents entrepreneurs enquêtés, elle est au moins de 18 mois. Cette période relativement longue est due aux différents dossiers administratifs exigés (registre de commerce, banque) ainsi qu'aux divers travaux engagés par l'entrepreneur pour la viabilisation de son local (c'est le cas même pour un local de location, car rares sont les locaux construits qui sont munis de toutes les conditions prévues pour une usine). En effet, c'est lors de cette période que l'entrepreneur fait des choix décisifs pour l'avenir; ces choix déterminants sont principalement : La localisation, les sources de financement, les types de machines et leur origine, le choix des associés et partenaires. Sa fonction de chef et propriétaire de l'entreprise lui prennent tout son temps.

Schéma 1 : Conditions d'émergence d'un projet industriel



Le schéma ci-dessus est une représentation du processus d'émergence d'une entreprise. Il s'agit de suivre un projet entrepreneurial depuis l'émergence de l'idée d'entreprise jusqu'à ce que le projet se concrétise et se matérialise en entreprise. Ainsi, lors de la création d'entreprise, l'entrepreneur doit disposer d'un certain nombre de conditions, à savoir: les conditions personnelles (qui se rapportent à ses motivations, son expérience, sa capacité de prise de risques), professionnels (sa capacité à mobiliser des réseaux professionnelles ainsi que celle de mobiliser son expérience professionnelle pour la réussite de son entreprise), l'environnement des affaires (l'accès aux crédits, à l'information, au foncier..). L'ensemble de ces conditions, feront de lui un chef d'entreprise et un manager capable de prendre des décisions pour le bon fonctionnement et une garantie pour la survie de son entreprise future.

Schéma 2 : Les obstacles à la création d'entreprise



Selon ce schéma, entre le moment de la concrétisation du projet et son épanouissement plusieurs obstacles se mettent devant l'entrepreneur, ces obstacles se résument à un ensemble de forces internes et externes à l'entreprise et à l'entrepreneur. Ces forces de blocage se manifestent par les caractéristiques liées à la personne de l'entrepreneur et à sa capacité d'organisation et de nouer des relations bénéfiques pour son entreprise. Ces forces de blocage sont également liées à la fiabilité de l'étude stratégique effectuée. Le soutien de l'environnement familial et social de l'entrepreneur contribue à son tour à la construction d'une assise solide à l'entreprise.

CONCLUSION

Plusieurs obstacles sont rencontrés par l'entrepreneur lors de la création de son entreprise ; selon les différentes entrevues que nous avons effectuées avec un certain nombre d'acteurs de la création d'entreprise, on peut résumer les obstacles à la création d'entreprises en Algérie par :

1. Des obstacles internes à l'entreprise: ils concernent la faible réactivité des entreprises aux facteurs de l'environnement socio-économique (résistance à l'innovation et à la réduction des coûts de production). En effet, la faiblesse des entreprises en matière d'innovation, et l'imitation dans laquelle les entrepreneurs se confinent, font que ces derniers ont du mal à trouver des débouchés pour leurs produits.

2. Des facteurs de nature psychologique et bureaucratique, qui peuvent s'expliquer par :

- le choix du projet au départ : qui est fondé principalement sur la réussite du voisin (phénomène de mimétisme).
- les motivations de l'entrepreneur.
- la capacité de l'entrepreneur à s'insérer dans des réseaux locaux, ainsi que sa connaissance du milieu de l'entrepreneuriat.
- l'accès de l'entrepreneur à l'information et sa formation dans le domaine de la gestion des entreprises.

3. L'ignorance générale des principes modernes de marketing et de gestion, constitue un autre obstacle. La réaction type, des entreprises à la modification de la demande, est de diminuer la production ou de faire

monter les prix. Ce sont principalement des réactions à court terme, qui découlent en partie de la mentalité des entrepreneurs et des ouvriers. Celles-ci relèvent également de l'absence des règles claires et cohérentes dans la gestion des entreprises et le manque de stratégie à long terme.

4. Un autre obstacle provient du manque d'institutions et d'organisations professionnelles qui assisteraient les entrepreneurs pour rencontrer les besoins du marché international, national ou local. Parmi les plus importantes d'entre elles, il faut mentionner les institutions financières, les organismes d'assurance, les firmes de capitaux, les firmes spécialisées en publicité, les firmes de capitaux risque, les organismes régionaux et locaux de développement.

5. Le manque de charisme de certains entrepreneurs, ainsi que leur incapacité de prendre des décisions au bon moment, qui est dû principalement à leur manque d'expérience, sont autant de raisons qui provoquent l'échec de l'entreprise.

Références bibliographiques

DUCHESNE GUILLOME. 1999. «Les déterminants des disparités spatiales en matière de création d'entreprise : Approche théorique et application aux zones d'emploi françaises». Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Lille.

AZEVEDO BEATRIZ. 1998. «Le secteur informel dans une dynamique de développement local : Famille territoire et industrie, une étude des petits producteurs de la vallée Dos Si nos: Brésil» : Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Grenoble.

CHRISTIAN BRUYAT. 2001. «Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise». In : Revue de l'entrepreneuriat Vol 1, n° 1, pp. 25-42.

VALÉRIE-INÈS DE LA VILLE. 2001. «L'émergence du projet entrepreneurial : apprentissages, improvisations et irréversibilités». In Revue de l'entrepreneuriat Vol 1, n° 1, pp. 43-60.

ROSA SOUIDI. 1997. «Création d'entreprises et dynamique territoriale : le cas de Boghni». Mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou.

R. SOUIDI, M. Y. FERFERA ET T. AKROUF. 2000. «Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises: Enquête à Boghni». In Les Cahiers du CREAD, n° 51 pp. 45-70.

CORDELIER. CH. 2001. «France : Sous la stabilité, le renouvellement». in : Problèmes économiques, n° 2700, février pp. 6-9.

ANNEXE 1 : RÉSULTATS DES ENTRETIENS (DÉCEMBRE 2003)

Tableau 1 : Secteur d'activité des entreprises fermées

Secteur d'activité	Effectif des entreprises
Production d'aliments pour bétail	2
Production de pâtes alimentaires	2
Matériaux de construction	2
Pièces détachées métalliques	1
Cuir	1
Fabrication de boissons gazeuses	6
Production de sachets en plastiques	3
Total	17

Enquête menée en Décembre 2003.

Tableau 2 : Activités d'avant la création d'entreprise des entrepreneurs enquêtés

Activité	Effectif
Fonctionnaires	6
Commerçants	6
Chômeurs	5
Total	12

Tableau 3 : L'âge des entreprises à la fermeture

L'âge des entreprises à la fermeture	L'effectif
<1 année	15
Entre 1 année et 4 ans	1
Plus de 5 ans	1
Total	17

Tableau 4 : Tranches d'âge des entrepreneurs interviewés

Tranche d'âge(ans)	Effectif des entrepreneurs
30- 40	12
41-50	2
51-60	3
Total	17

ANNEXE 2 : GUIDE DES ENTRETIENS

Q1 : A quel âge vous avez créé votre entreprise ?

Q2 : Quelle est votre profession avant de créer votre entreprise ?

Q3 : Avez-vous été formé dans le domaine de l'entreprise avant de vous lancer dans les affaires ?

Q4 : Quelles ont été vos motivations lors de la création de votre entreprise ?

Q5 : Dans quelle branche d'activité exerce votre entreprise ?

Q6 : Quel est le nombre d'employés de votre ancienne entreprise ?

Q7 : Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à fermer votre entreprise ?

Q8 : Comptez-vous créer une autre entreprise après cet échec ?

Q9 : Que pensez vous des dispositifs mis au point par les pouvoirs publics pour faciliter la création d'entreprises ?

Q10 : Quel avis portez-vous sur l'environnement des affaires, dans votre région en particulier et en Algérie en général ?

Notes

[*] Maître assistante chargée de cours - Université Mouloud Mammeri Tizi-ouzou - Chargée de recherche au CREAD.

[]** Par échec nous entendons fermeture définitive de l'entreprise.

[1] Voir annexe 1.

[2] Le nombre des inscriptions = Le nombre des immatriculations - le nombre des radiations.

[3] CH. Cordelier : France : sous la stabilité, le renouvellement, in : Problèmes Economiques, n° 2700, février 2001, PP. 6.

[4] Valérie-Inès de la VILLE L'émergence du projet entrepreneurial : apprentissages, improvisations et irréversibilités, in Revue de l'entrepreneuriat, Vol 1 n° 1, 2001, p. 46.

[5] Op. Cit : PP. 50.

YACINE BELARBI[*] ET HOCINE ZIOUR[**]

Analyse des caractéristiques de l'offre et de la demande de l'information économique dans la wilaya de Tizi-Ouzou (tendances, contraintes et perspectives)[1]

INTRODUCTION

Le présent développement a pour objet d'analyser, à partir d'un *échantillon d'entreprises et d'institutions de soutien à l'investissement*, les logiques et les contraintes qui sous-tendent et conditionnent le comportement de l'offre et de la demande de l'information économique dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Seront abordés l'offre, les procédés institutionnels d'élaboration et de diffusion, les caractéristiques de la demande exprimée par les chefs d'entreprises ainsi que la configuration (émetteurs, noeuds et relais) qui cadre le système d'information local. Cette analyse s'appuie sur un échantillon composé de 18 institutions de soutien à l'investissement dont 8 de statut juridique privé et de 21 entreprises dont 12 de statut juridique privé. La méthode adoptée, basée sur la description des comportements des individus enquêtés vis-à-vis de l'information, est approchée par la technique de l'analyse factorielle.

Les caractéristiques de l'offre d'information

Après traitement du recensement des données de l'enquête destiné à révéler les comportements dominants dans le choix des supports et canaux de diffusion et le type de l'information offerte, les constats faits peuvent être ainsi déclinés :

Faiblesse dans l'usage des supports d'études et de recherches dans l'élaboration de l'offre d'information destinée aux entreprises :

Les études constituent le moyen pour faire un choix réalisé des variables à suivre pour être à même de comprendre ce qui va changer et comment le changement va s'opérer dans notre secteur»[2].

En effet, les études de terrain rendent possible la capacité de porter un regard objectif sur les opportunités du marché, les dysfonctionnements des structures économiques locales, les aléas du futur et les nécessités immédiates. Du fait de l'importance de cette approche qui incite tout projet à s'appuyer sur une étude, il nous a semblé pertinent de prendre la mesure de l'effort consacré par les institutions locales de soutien afin de mieux comprendre l'environnement économique qui les entoure. C'est ainsi que :

- 50% des institutions enquêtées n'appuient pas la conception de l'offre d'informations sur les études pratiques. La vocation des administrations publiques de soutien à l'investissement ne les engage pas de manière précise à prendre en charge des préoccupations économiques locales. En effet, celles-ci, ne représentent que des antennes soumises aux instructions de directions centrales, elles n'ont pas mission de cerner et encore moins de traiter les besoins économiques locaux en terme d'activité ou d'investissement. Par ailleurs, les institutions privées ne conçoivent les études que comme un formalisme technico-économique standard propre aux dossiers administratifs quel que soit le type d'investissement envisagé.

- 22% des institutions utilisent les sondages pour répondre à certains services d'études économiques des entreprises. Il s'agit surtout d'enquêtes qui ont trait aux concurrents et aux prix. Ces institutions se résument à des bureaux d'études privés de marketing et de communication récemment créés.

Offre d'informations procédurières et d'orientation

La réflexion sur la production de l'information dans les organisations porte sur l'identification de l'information recherchée et sur les différents canaux et outils de sa transmission. Le tableau ci-dessous met en évidence la nature de l'information diffusée et les types de canaux utilisés.

Tableau n°52 : Répartition des institutions selon la nature des informations qu'elles diffusent par les canaux correspondants

Informations Canaux	Opportunités d'investissement et activités à exploiter	Faisabilité technique des projets	Procédures administratives	Total	%
Téléphone	11	5	9	25	36,23
Fax	9	0	0	9	13,04
Guides	8	0	7	15	21,73
Brochures	9	4	7	20	28,98
Total	37	9	23	69	
%	53,62	13,04	33,33		

Source : Enquête Ait Si Ahmed Aomar Juillet et Août 1999.

Il résulte de ce tableau que l'essentiel de l'information diffusée est relative aux opportunités d'investissement et aux activités à exploiter quel que soit le support de diffusion utilisé : guides, brochures ou téléphone. Cette information est émise principalement par les administrations de soutien au plan local, elle est souvent contradictoire, incomplète et donc peu fiable.

Caractéristiques de la demande d'informations

Le besoin en information est le désir de disposer de données qui permettent aux entreprises ou aux institutions locales de comprendre leur environnement et de saisir les opportunités qui s'offrent. Cette demande s'exprime souvent par des leviers et des comportements spécifiques aux conditions de l'offre de cette information. C'est à partir

de cette logique que nous observons les voies et moyens par lesquels les entités enquêtées tentent de satisfaire leurs besoins d'informations en premier lieu, et à exprimer la demande non satisfaite. Les constats qui résultent à travers cette enquête montrent :

L'insuffisance du recours aux médias et de l'usage des travaux de publication d'agences spécialisées et de la presse.

«Il est nécessaire de rechercher, d'avoir accès, de maîtriser une information qui n'est pas forcément de sa spécialité ou de son secteur d'activité. Cela suppose d'élargir considérablement le champ d'écoute mais aussi de se donner les moyens puissants de sélectionner dans une information surabondante et multiforme une grille, un spectre permettant de sélectionner l'information pertinente faute de quoi le récepteur sera écrasé par l'hyper information et l'incapacité de discerner»^[3]. La recherche d'informations pertinentes détermine les choix opérés par les entreprises enquêtées en matière de support pour la satisfaction de la demande. L'enquête aboutit à considérer quatre groupes d'entreprises:

- **Les grandes entreprises publiques**, se caractérisant par une capacité à la fois financière et organisationnelle qui leur permet de solliciter une agence spécialisée. Cette tendance renvoie à la politique des regroupements des entreprises dans la formule des holdings, laquelle implique une prise en charge par le sommet de certaines contraintes, entre autres, celle relative à l'information.
- **Les entreprises dont le responsable a une large expérience** acquise par le biais des déplacements à l'étranger, par apprentissage empirique et de d'échange d'idées et d'informations. Le dynamisme et la pugnacité permettent à ces chefs de nouer des contacts efficaces dans les milieux administratifs et financiers, et d'être informés sur les capacités de la concurrence locale ou nationale.
- **Les entreprises qui consultent la presse pour une meilleure connaissance de l'environnement.** Celles-ci se caractérisent par la taille relativement réduite des investissements et d'envergure territoriale très limitée. Ces entreprises, souvent individuelles, n'expriment pas le besoin d'une information économique élaborée.

Il est clair que le choix des supports d'information dépend de la qualité de l'information recherchée. Cette dernière elle même procède des défis et perspectives entrepreneuriales que se fixent les acteurs économiques.

Usage des revues comme outil d'ouverture vers une meilleure maîtrise de l'information de conjoncture économique :

«Dans un environnement technique qui change de toutes parts et de façon inattendue, les sociétés à faible potentiel technologique ont du mal à identifier et à évaluer les menaces»^[4]. Ce souci de pallier aux menaces, dues aux évolutions technologiques et à la rentabilité des investissements, conditionne le comportement de ces entreprises quant

à la quête et à l'usage des revues spécialisées dans les technologies de production et d'investissement.

- Les entreprises déclarant avoir recours aux revues, comme outil d'information, sont de taille importante et de statut juridique privé. L'usage des revues permet l'accès à l'information sur l'activité et sur l'investissement, par contre ces revues ne leur permettent pas d'accéder aux informations relatives aux produits. L'ambition d'un programme d'action et le recours à un support qui ouvre le champ d'investigation informationnelle au delà des limites géographiques et sectorielles, rend le support «revues» un élément pratique pour la connaissance de l'évolution économique en terme d'activités et domaines potentiels d'investissements.

- Pour les entreprises dont le recours aux revues ne semble pas être une source régulière d'informations, deux interprétations peuvent être émises: la première est due à l'indisponibilité des données territoriales (assiette foncière, commodités d'investissement...) au niveau local, lesquelles ne peuvent être détenues que par les pouvoirs locaux. La deuxième pourrait signifier que la connaissance des domaines de l'investissement et de l'activité demeure le fruit des contacts personnels plus que de données formalisées.

Caractéristiques de la demande non encore satisfaite

L'information est capitale pour l'entreprise *«Ce sont de multiples et puissants flux d'informations qu'il s'agit de générer et de réguler pour permettre à l'entreprise de conduire ses activités dans les meilleures conditions de coûts...»* [5]. C'est cette nécessité que recherche l'entreprise voulant s'insérer dans la concurrence locale, nationale et internationale.

Besoin en information technologique, commerciale et financière

La question à laquelle on cherche à donner une représentation descriptive renvoie à la connaissance de l'information non satisfaite par le réseau existant et qui préoccupe les entreprises enquêtées. Ce constat se décèle à travers les groupes d'entreprises suivants :

- Dans un premier groupe d'entreprises, il est question d'informations relatives à la technologie, au marketing, aux concurrents et aux domaines technico-économiques. Par contre, ces unités ne cherchent pas des informations de type administratif ou celles se rapportant aux fournisseurs. Cette tendance ne signifie pas que ces données sont à la portée des opérateurs ou qu'elles ne présentent pas autant d'intérêts que celles liées directement à la facette technique et opérationnelle. Certains chefs d'entreprise affirment ne rien attendre des entités administratives locales qui ne semblent pas disposées à leur fournir l'information utile voire nécessaire.

- Le second groupe d'entreprises n'exprime pas le besoin en informations sur les domaines suivants: la finance, l'administration, la technologie, le marketing et les fournisseurs. Le constat rend compte de

la limite des horizons de ce groupe d'entreprises, d'autant plus que les chefs de ces entreprises ne comptent pas donner de l'ampleur à leur investissement. C'est le cas des entreprises d'héritage familial, et dont les propriétaires se contentent de maintenir l'investissement et de consommer le revenu issu de l'activité.

Demande diversifiée d'informations comme service lucratif

L'objectif de ce paragraphe est la connaissance de la disponibilité des entreprises à acquérir l'information, sur l'investissement et l'exploitation, comme service lucratif. Les tendances exprimées peuvent se décrire comme suit :

- Un premier groupe d'entreprises se caractérise par la volonté des responsables de concevoir et d'établir des plans stratégiques pour leur établissement, de ce fait, ils expriment leur disposition à acheter six types d'informations : l'information juridique, l'information sur la structure de l'environnement économique, l'information sur la conception, l'information sur le marché et l'état de la concurrence, et celle se rapportant à la comptabilité et aux finances.
- Les dirigeants d'un second groupe d'entreprises ne semblent pas disposés à payer pour acquérir l'information économique. Ce groupe d'entreprises est caractérisé par une absence d'horizon donc un mode de gestion dominé par l'exercice pratique au quotidien (à vue). Un tableau de bord à très courte vue ne permet pas le pilotage d'un bon développement. Parmi ce groupe, on compte la majorité des entreprises publiques de la wilaya. Cette idée de l'incapacité à connaître ses véritables besoins en informations est évoquée également par Marzellier en affirmant que «*Dans de nombreux cas, ce problème est même celui d'une absence de demande. Des agents économiques ne savent pas qu'ils ont besoin d'informations économiques, qu'elles existent et qu'elles seraient susceptibles de leur rendre de grands services*» [6].

La position des institutions de soutien sur les besoins en informations exprimés

C'est la recherche des avantages concurrentiels qui favorise l'expression des besoins en informations. Il s'agit de montrer trois éléments: les besoins des créateurs de projets recensés par les institutions enquêtées ; les besoins des entreprises ainsi que la demande des institutions en matières d'informations.

- Un groupe d'institutions, composé en majorité de bureaux d'études et de conseils économiques, recense les besoins en information liés au : savoir-faire, et au marché. Le constat fait par ces institutions évoque une attente urgente de la part des acteurs concernés. Le manque de données sur l'environnement propre à l'investissement et sur les mécanismes de fonctionnement du marché local biaise les prises de décision et ne permet pas le développement d'une économie territoriale capable de s'insérer dans la perspective d'une économie locale spécifique à la région..

- Le groupe composé des institutions, en majorité publiques, n'apporte pas de réponse claire à la question relative à l'éventuelle attente d'informations sur le marché pouvant émaner des entreprises. Il affirme même que les créateurs de projets n'expriment pas des besoins en informations statistiques, administratives, financières, juridiques. Il est évident que compte tenu de la réalité actuelle des institutions notamment publiques, la perception exhaustive des besoins des créateurs de projets ou des entreprises est très approximative du fait qu'il n'existe pas de contacts et ni d'échanges qui leur permet une évaluation acceptable. A l'inverse, dans le groupe précédent, ce sont plutôt les institutions privées qui semblent refléter la réalité malgré la fragilité de leurs relations avec le secteur économique et qui gagneraient à être consolidées..

Attente des entreprises vis à vis de l'Etat

Selon Pierre Lacoste «95% des informations utiles à des entreprises ou à des Etats sont accessibles et appartiennent au domaine public, c'est à dire qu'elles ne demandent pas pour être collectées de faire appel à des méthodes clandestines ou illégales».[7] Les pouvoirs publics constituent une source importante d'informations pour les acteurs économiques.

Les attentes recensées, dans le cadre de cette enquête, concernent les informations suivantes : les perspectives de l'économie nationale, les données sectorielles et la clarté de la législation. Les mêmes attentes concernent également l'information sur les procédures bancaires, l'exportation, la fiscalité et les assurances. Il est utile de souligner que la majorité des entreprises qui sollicitent une demande d'informations à l'Etat sont de statut privé. L'idée donc qui résulte de ce constat, révèle à notre sens deux arguments possibles et concomitants : on peut en premier lieu déduire que la nature de cette demande est étroitement liée aux spécificités et prérogatives de l'administration publique et qu'une très probable rétention de l'information s'exerce. Le rôle et conséquemment les prérogatives d'aide dévolues à la chambre de commerce et d'industrie de la wilaya de Tizi-Ouzou ne sont pas très visibles concrètement sur le terrain pour les acteurs économiques privés.

Le rôle du milieu comme espace d'échange d'informations

«Un milieu se présente comme une configuration d'agents et d'éléments économiques, socio-culturels et institutionnels possédant des modes d'organisation et de régulation réciproques»[8]. C'est à travers cette conception du milieu que nous chercherons la nature des éléments qui interviennent dans la composition des noeuds où s'effectuent les échanges d'informations. Dans le cas de cette enquête, nous estimons les options faites par les institutions et les entreprises enquêtées en rapport avec les foyers d'informations ciblés. Ces espaces peuvent s'illustrer dans le cadre relationnel ou institutionnel.

Réseaux relationnels : noeuds d'échange d'informations sur l'activité et le produit

«L'intelligence économique, c'est l'établissement de relations fortes avec les acteurs afin d'échanger des informations dans certains domaines voire même pour établir des stratégies communes ou voisines»^[9]. Le même constat semble pouvoir être dressé dans notre étude. Nombre d'entreprises considèrent les relations individuelles comme moyen à la fois pour l'accès à l'information sur l'activité et sur le produit et elles permettent également la connaissance de l'environnement.

De cette réalité il résulte que la plupart des entreprises de statut privé constituent leurs relais d'informations à travers des relations personnelles. Il est vrai que les chefs d'entreprises concernés reflètent un certain dynamisme relationnel dans le champ de la communication. Le contact direct du moins dans le cas de cet échantillon assure plus de fluidité et de certitude que les supports formalisés. Cette dynamique implique une proximité et un échange actualisé des données. Le choix des entreprises répond à ce souci, car cette transmission est en fait une production d'informations au sens où «l'analyse de l'information passe nécessairement par l'étude de sa transmission dans la mesure où l'information n'existe pas en soi car elle devient information dans le processus d'échange engageant émetteur et récepteur»^[10].

Réseau de clients : source habituelle d'informations et relais pour la connaissance de l'environnement

Gageons que bien souvent l'intelligence économique permet de créer des relations cordiales, bonnes et confiantes en vue d'échanger sur les marchés des biens, des services ou des informations. La transmission de ces dernières peut s'effectuer par des clients ou par d'autres partenaires de l'entreprise.

L'enquête révèle que 90% des entreprises privées de la wilaya de Tizi Ouzou utilisent le client comme relais d'informations sur le produit concurrent. Ce constat tend à montrer que les entreprises actualisent leur connaissance du marché, de l'état de la concurrence et du niveau des prix en exploitant les informations fournies par les clients et les partenaires. La mobilité de la clientèle devient un relais efficace d'informations.

Poids des réseaux de fournisseurs dans la transmission de l'information aux entreprises

Le fournisseur, surtout quand il est quasi-permanent, permet aux entreprises une meilleure connaissance de l'environnement. Dans l'étude de Tizi-Ouzou, la plupart des entreprises utilisent le fournisseur pour avoir l'information sur l'investissement. Le fournisseur est souvent considéré comme une source habituelle d'informations. Ce choix peut obéir à une logique de recherche de fluidité dans l'information, cette logique de réseaux permet de transmettre l'information sur l'investissement dans l'activité en question.

CONCLUSION

L'exploration des résultats de cette enquête sur le comportement des acteurs économiques de la wilaya de Tizi-Ouzou nous a permis de saisir et d'expliquer certains aspects qui ont trait aux caractéristiques de l'offre et de la demande de l'information économique. Les structures impliquées dans l'offre d'information peuvent être distinguées en deux catégories :

- Les institutions administratives publiques locales, dont la fonction d'offre d'information aux entreprises constitue l'une de leurs missions exercées dans le cadre de l'orientation, le suivi et la création d'entreprises au niveau local, agissent conformément aux orientations fixées par leur tutelle nationale. Il s'agit, selon l'enquête, d'une activité très passive, lente, caractérisée par une certaine restriction en information. Il faut néanmoins souligner, à ce niveau, une relative dynamique en matière d'information dans de rares organismes publics récemment créés tels que l'ANSEJ et la CNAC (Caisse nationale d'allocation chômage). Ces institutions montrent un effort pour l'orientation des jeunes créateurs d'entreprises et la valorisation de métiers. Il est utile de signaler aussi l'existence d'une volonté de rapprochement vers l'entrepreneur par certaines institutions notamment celles exerçant des activités bancaires ou des services d'assurance.

- Les institutions de statut privé récemment créées recèlent d'importantes potentialités en matière de recherche, de collecte et d'analyse de l'information. Cependant on relève dans ce cadre une certaine divergence par rapport aux besoins des entreprises et une faiblesse dans le traitement et l'exploitation. Les bureaux d'étude et de conseil se contentent actuellement d'effectuer des plans techniques (évaluation financière) exigés par l'administration pour tout créateur de projet. Le travail proprement dit d'offre d'information n'est traduit de manière pratique et actualisé que par de rares institutions.

La demande d'information apparaît, à travers l'enquête, comme très diversifiée et multidisciplinaire. Cette forte attente, que ce soit vis à vis des pouvoirs publics que des institutions privées, devrait être bien perçue de manière à permettre la compréhension du marché et le ciblage des opportunités d'investissement. L'esprit de curiosité et de recherche, qui caractérise la demande d'informations, est un atout « à encadrer » dans la dynamisation des activités scientifiques telles que les colloques, séminaires, et toutes autres manifestations. Le recours des entreprises aux relais informels mérite des études et recherches approfondies pour mieux saisir les logiques qui sous-tendent cette nécessité irrépressible. Par ailleurs, les autorités publiques doivent participer à mettre en oeuvre les conditions matérielles, humaines et scientifiques pour la création de structures de pilotage de l'information en collaboration avec les acteurs économiques.

Le trait commun des entreprises regroupées dans des cadrans est relatif au niveau scolaire du chef de l'entreprise. Cette caractéristique semble pour une grande part expliquer la tendance des entreprises. Il se confirme en conclusion que le savoir, le savoir-faire, l'esprit d'initiative, l'imagination et la curiosité constituent peu ou prou «la trousse d'outils idéale» pour une recherche productive d'informations.

Références bibliographiques

AÏT EL HADJ S., 1989. «Gérer l'information et le réseau; l'entreprise face à la mutation technologique». Ed. d'organisation.

AÏT SI AHMED A., 2001. «Intelligence économique et maîtrise de l'environnement pour les petites et moyennes entreprises: contribution à l'analyse des systèmes d'information locaux», mémoire de Magister en Sciences Economiques sous la direction de M. Y. Ferfera, soutenu à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

GARIBALDI G., 1996. «Choisir et gagner». Ed. d'organisation.

MAILLAT D. 1994. «Comportements spatiaux et milieux innovateurs» In encyclopédie d'économie spatiale. Concepts, comportements, organisation.

MARZELLIER J. 1979. «La concentration entre organismes producteurs de données économiques». In Economie – Grande Bretagne. Ed. PUF.

OULD MOUSSA 1987. «L'information industrielle au service de la qualité: une ressource de valeur» In Révolution Africaine du 13/11/1987.

ROUACH D. 2005. «Veille technologique et intelligence économique» Ed. PUF – Que sais-je 3^e édition.

ROUACH D. 1992. «Le rôle de la veille technologique». In Problèmes économiques, n° 2264.

Notes

[*] Chargé de Recherche - CREAD.

[]** Chargé de Recherche - CREAD.

[1] Cet article prend appui sur une enquête réalisée en 2000/2001 dans la wilaya de Tizi-Ouzou cf. **Aït Si Ahmed Aomar**: «Intelligence économique et maîtrise de l'environnement pour les petites et moyennes entreprises: contribution à l'analyse des systèmes d'information locaux», mémoire de Magister en Sciences Economiques sous la direction de M. Y. **Ferfera**, soutenu à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou – 2001.

[2] Garibaldi G «Choisir et gagner» Ed. d'organisation 1996 p 54.

[3] Aït El Hadj. S. «Gérer l'information et le réseau : l'entreprise face à la mutation technologique» Ed. d'organisation 1989. P. 189.

[4] «Le rôle de la veille technologique» : Problèmes économiques n° 2264 février 1992.

[5] Ould Moussa. «L'information industrielle au service de la qualité: une ressource de valeur. In Révolution Africaine n° 1237 du 13 novembre 1987 p. 22.

[6] Marzellier. J. «La concertation entre organismes producteurs de données économiques» Op cit. p. 293298

[7] Cité par Rouach «Veille technologique et intelligence économique» Ed. Presses universitaires de France 1996. p. 46.

[8] Maillat D : «Comportement spatiaux et milieux innovateurs» In encyclopédie d'économie spatiale P. 256.

[9] Garibaldi : op. cit P. 355.

[10] Mayer A cité par BES. MP, Lebouche. JL, «Transportabilité de l'information technologique dans l'espace» In Revue n° 5 1991 P. 675.

MOHAMED BENGUERNA[*] ET BÉLAÏD HAMOUMA[**]

Les associations d'entrepreneurs en Algérie : émergence d'un nouvel acteur du développement territorial

INTRODUCTION

L'amorce des réformes économiques à partir des années 90 et la mise en oeuvre du processus de libéralisation qui s'en est suivi a stimulé l'investissement privé à travers la création de petites et moyennes entreprises. En effet, la nouvelle politique économique engagée par les pouvoirs publics a opté résolument pour l'encouragement de l'initiative privée, notamment après que l'Etat ait décidé de se retirer de la sphère économique.

De ce fait, la nouvelle orientation impulsée à l'économie et qui a entraîné l'émergence de PME privées, a grandement modifié le tissu économique national. Cependant, les contraintes environnementales (économie souterraines, pression fiscale et parafiscale, concurrence déloyale etc.), rencontrées par ces petites entreprises ont poussé leurs propriétaires à se regrouper au sein d'associations dont le but affiché est la défense des intérêts de leurs adhérents.

C'est dans le sillage de la loi n°90-14 du 2 juin 1990 relative aux modalités d'exercice des associations que les associations patronales, qui activent aujourd'hui sur la scène nationale et régionale, ont été fondées. Cette loi a réglementé le fonctionnement de ces associations en fixant leurs domaines d'intervention et en précisant leurs prérogatives. Les associations patronales peuvent être, conformément à l'article 39 de ladite loi, consultées par les Institutions et Organismes officiels sur les questions liées au développement économique et social. Elles peuvent également contribuer à l'enrichissement de la législation et de la réglementation du travail.

Nous allons, à travers cette étude, nous intéresser aux associations patronales algériennes les plus actives aux plans national et régional. Nous examinerons dans un premier temps la question relative à l'émergence de ces associations. Ensuite nous verrons quelles sont les contraintes qu'elles rencontrent dans le cadre de leurs activités. Enfin, nous tenterons d'examiner leurs apports en matière de développement de l'entrepreneuriat privé.

1. ÉMERGENCE ET DÉVELOPPEMENT DES ASSOCIATIONS PATRONALES PRIVÉES

Le Ministère de la PME et de l'Artisanat a recensé 38 associations patronales publiques et privées. Ces associations ont une implantation nationale pour certaines et régionale pour d'autres. Nous nous intéresserons dans le cadre de cette étude uniquement aux associations patronales privées les plus actives à l'instar du Forum des Chefs d'Entreprises (FCE), de la Confédération Algérienne du Patronat (CAP), du Club des Entrepreneurs et des Industriels de la Mitidja (CEIMI)... Nous allons, dans ce qui suit présenter succinctement chacune de ces associations.

Le Forum des Chefs d'Entreprises (FCE)

Ces fondateurs le présentent comme une association regroupant les chefs d'entreprises les plus importantes du pays. C'est "le manque de visibilité sur les questions économiques majeures"^[1], qui serait derrière la création de cette association. Le FCE s'active donc à sensibiliser la société civile et les pouvoirs publics sur les menaces qui sont susceptibles de remettre en cause l'existence de la PME privée, dans la perspective de l'ouverture des frontières économiques.

Le Forum des Chefs d'Entreprises milite pour l'instauration d'un espace de dialogue avec les décideurs économiques, tout comme il se veut un cadre de réflexion et de proposition. A ce titre, le FCE a inscrit dans ses activités, l'organisation de manifestations économiques dans l'objectif de faire connaître ses adhérents à l'intérieur et à l'extérieur du pays.

Le nombre d'adhérents au 14.02.2002 est de 81 entreprises (ce chiffre n'a pas fait l'objet d'une modification au 01.09.2004), et l'effectif salarié de ces entreprises s'élève à 30.000 employés.

Tableau n°1 : Répartition des adhérents au FCE par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre d'adhérents
Agro-alimentaire	16
BTP/ Matériaux de construction	16
Textile, cuirs et peaux	08
Electricité, électronique, électroménager, informatique	08
Pharmacie, matériel médical	05
ISMM	05
Papier	03
Services	10
Chimie	03
Plastique	06
Total	81

Source : Forum des Chefs d'Entreprises

L'implantation géographique du FCE est relativement forte dans le centre du pays, alors qu'elle est très faible dans le sud.

Tableau n° 2 : Implantation du FCE par région

Régions	Nombre d'adhérents
Centre	39
Est	17
Ouest	22
Sud	03
Total	81

Source : Forum des Chefs d'Entreprises

Sur le plan organisationnel, le Forum des Chefs d'Entreprises a adopté une structure légère qui se compose de trois commissions qui sont : la Commission Information, Formation et Communication, la Commission Etudes économiques et la Commission Ressources financières.

1.2. La Confédération Algérienne du Patronat (CAP)

La Cap se définit comme étant un syndicat professionnel constitué d'opérateurs économiques. Elle est gérée par un bureau exécutif composé d'un président, de deux vice-présidents, et de cinq vice-présidents régionaux. Cette organisation patronale a inscrit dans son plan de charges la défense des intérêts matériels et moraux de ses adhérents. De plus, elle s'engage à mettre à leur disposition toute sorte d'information économique et technique liée à l'activité de l'entreprise. Enfin elle se charge d'initier des rencontres sous forme de journées d'études, de séminaires, de portes ouvertes etc. sur des sujets économiques d'actualité.

Il importe de noter que ce syndicat affiche dans ses intentions de soutenir tout effort de recherche, de modernisation et de formation visant à améliorer les capacités productives de ses adhérents. Qu'en est-il en réalité ?

1.3. Le Club des Entrepreneurs et des industriels de la Mitidja (CEIMI)

C'est l'une des associations patronales les plus dynamiques en Algérie. Le CEIMI regroupe environ 300 adhérents. Il se positionne dans la perspective du développement économique régional (la Mitidja). Selon ses fondateurs, cette association représente un espace qui favorise la cristallisation des énergies pour en faire une force de concertation et de proposition, en sus de la défense des intérêts matériels et moraux des entreprises adhérentes.

L'organisation du CEIMI est relativement étoffée par rapport à celle d'autres syndicats patronaux. Ainsi, le Club est dirigé par un bureau exécutif composé d'un président, de cinq vice-présidents, d'un Secrétaire Général, d'un Secrétaire Général adjoint, d'un président de la Commission Information et Communication, d'un président de la Commission Juridique et Financière, d'un Trésorier Général, d'un Trésorier adjoint et de trois assesseurs.

2. LES CONTRAINTES RENCONTRÉES

Les contraintes que peuvent rencontrer les associations patronales sont essentiellement liées à l'environnement de l'entreprise. La raison d'être de ces associations est de porter la voix des adhérents, dans le but d'aplanir les difficultés rencontrées dans le cadre de leur exploitation. Or en Algérie, il n'est pas toujours évident pour les associations patronales, de trouver des solutions aux obstacles rencontrés.

De plus, les conflits internes qui éclatent ici et là au sein de certains syndicats patronaux et qui sont souvent causés par des considérations de leadership, font que ces organisations délaissent leurs missions et se détournent des préoccupations des adhérents. Pour exemple, la CAP vit actuellement une crise interne profonde qui est de nature à l'affaiblir considérablement. Cette crise est en fait liée à un conflit qui existe entre le président et un des vice-présidents de cette organisation, où des accusations mutuelles par presse interposée sont portées à la connaissance de l'opinion publique. Une plainte à l'encontre de ce vice-président serait même déposée par le président pour "vol d'un badge"

[2]

Il convient de noter qu'il sera très difficile, dans ces conditions, pour cette association de porter les revendications de ses adhérents devant les pouvoirs publics : sa crédibilité peut être sérieusement entamée.

3. LES APPORTS DES ASSOCIATIONS PATRONALES

Les actions que mène toute association sont destinées à l'amélioration des conditions générales de ses adhérents. En l'occurrence, les associations patronales privées ont pour vocation, comme il apparaît clairement dans leurs statuts, la défense des intérêts moraux et matériels des entreprises adhérentes.

Parmi les initiatives à comptabiliser à l'actif des associations patronales algériennes les plus en vue, nous pouvons citer leurs différentes participations aux réunions organisées par le gouvernement dans le cadre des rencontres dites tripartites (gouvernement-UGTA-patronat). Ce type de rencontres offre aux associations patronales une tribune de première importance pour porter les préoccupations de leurs adhérents devant les pouvoirs publics. La médiatisation qui caractérise ces négociations représente, en effet, un moyen idéal de prendre à témoin la société civile quant aux obstacles qui se dressent devant les PME privées, et qui sont de nature à freiner leur développement, et par ricochet à empêcher la création de nouveaux emplois voire la suppression de ceux qui existent. C'est en sorte un moyen de pression pour arracher plus d'avantages au profit des PME privées.

C'est ainsi que durant la tripartite de septembre 2003, la lancinante question du développement de l'économie informelle au détriment des entreprises activant légalement a été soulevée par le président de la CAP. Par ailleurs, les syndicats patronaux privés ont saisi l'occasion pour formuler un certain nombre de propositions qui sont de nature à améliorer les conditions d'exploitation des petites et moyennes entreprises. Il s'agit entre autres de l'opération de mise à niveau des PME privées afin de moderniser leurs moyens de production. De même,

une suggestion relative à la réduction de la pression fiscale a été formulée à cette occasion sous forme d'un moratoire pour différer les échéances fiscales et parafiscales. Une "recommandation d'une nouvelle approche pour le financement de la PME et la mise en oeuvre rapide du fonds de garantie créé pour encourager les banques à accorder les crédits à la PME" [3] a été également émise par les associations patronales. Les questions relatives à la défiscalisation de l'investissement neuf, la réhabilitation des entreprises privées et l'encouragement des initiatives créatrices d'emplois ont été soulevées par les syndicats patronaux.

Cela dénote en fin de compte que ces associations sont susceptibles d'améliorer les conditions d'exploitation de leurs adhérents. Récemment (septembre 2004), le Forum des Chefs d'Entreprises a rendu publiques quelques propositions qui reflètent les préoccupations du patronat privé. Ces propositions s'articulent autour de l'allègement des contraintes liées à l'investissement à savoir la réduction du taux d'intérêt sur les crédits d'investissement, la suppression de certaines taxes (versement forfaitaire, taxe professionnelle...), l'instauration d'un taux de TVA unique qui doit se situer autour de 10%. Par ailleurs, pour la première fois dans l'histoire du syndicat patronal algérien, le FCE a demandé l'ouverture du secteur des hydrocarbures à l'investissement privé national.

Le FCE a par ailleurs proposé la mise en place de bureaux de change afin de faciliter les opérations de transaction effectuées avec les opérateurs étrangers.

POUR CONCLURE

Ces dernières années, les associations d'entrepreneurs ont franchi plusieurs étapes qui leur permettent d'afficher de nouvelles ambitions.

Trois domaines nous permettent d'observer cette évolution.

En premier lieu, on constate un apaisement des relations de ces associations avec les représentants des pouvoirs publics. Sur ce plan, les données ont beaucoup évolué dans la mesure où on assiste à une critique de la part des autorités politiques. On reproche le manque d'offensive et de combativité des entrepreneurs. Pour eux, "nos hommes d'affaires doivent changer leurs attitudes. Ils ne doivent plus concevoir leurs entreprises comme des entreprises familiales car avec cette mentalité il n'y aura pas de possibilité de créer de la richesse" [4]. De même qu'il critique le manque d'implication dans "l'organisation des séminaires internationaux pour déceler entre autre les opportunités qui existent sur les marchés étrangers" [5].

En second lieu, les associations des entrepreneurs investissent le terrain national et international pour encourager et accompagner les investisseurs potentiels privés et étrangers.

La dernière rencontre des représentants du patronat algérien avec les patrons français pour expliciter et encourager le processus de privatisation en Algérie est un témoignage vivant de cette nouvelle

attitude[6]. Parallèlement, ces associations organisent et participent à des séminaires et colloques afin de mettre en évidence leurs revendications et assurer plus de visibilité de leur stratégie économique.

Nous assistons à une prise de parole des entrepreneurs. En outre, leur présence dans les négociations sociales et économiques est devenue indispensable comme le souligne un des représentants du gouvernement car "à chaque loi de finance complémentaire le gouvernement prend en considération les suggestions qui lui sont émises et les critiques qui lui sont adressées par les acteurs de la sphère économique notamment les hommes d'affaires"[7].

Enfin, en troisième lieu, on observe une volonté de dépasser les rivalités et les luttes intestines pour le leadership du patronat. Plusieurs tentatives pour fédérer et collaborer sont mises en perspective.

Les échéances internationales (OMC, adhésion européenne, etc...) ont eu un impact positif sur le plan de l'organisation et des modes de négociation des entrepreneurs algériens.

L'organisation des espaces d'exposition et l'émergence encore timide des moyens d'expression (bulletin, revue, etc...) apparaissent comme des vecteurs de consolidation, d'approfondissement et de durabilité de ces expériences de dialogue et de coopération.

Il apparaît que les associations des entrepreneurs s'inscrivent en force sur le terrain des négociations sociales et affirment de plus en plus leur position de partenaire incontournable. Aussi, nous observons une prise de conscience pour une défense commune de leurs intérêts. Elles ont gagné la confiance des décideurs politiques par leur rôle "d'ambassadeurs" dans les instances et organismes internationaux.

Mais il reste à ces associations d'entrepreneurs, à conquérir un autre terrain beaucoup plus sensible à savoir "le coeur" des Algériens.

Le défi et les enjeux sont plus complexes car ils touchent les mentalités et les pratiques culturelles des Algériens.

Il s'agira d'"effacer" l'héritage idéologique et culturel autour de l'image des patrons algériens et rivaliser avec les modèles des concurrents étrangers.

C'est une bataille qui dépasse les solutions techniques et économiques dans la mesure où elle interpelle nos patrons sur leur capacité d'ouverture sur d'autres disciplines (sociologie, psychologie, anthropologie). Sur ces domaines, nos entrepreneurs manifestent encore une méfiance et une résistance.

Notes

[*] Maître de recherche au CREAD.

[]** Enseignant-chercheur à l'université de Tizi-Ouzou.

[1] Document de présentation du FCE.

[2] El Watan n° 4179 des 20-21 septembre 2004.

[3] Communiqué de la tripartite des 9 et 10 septembre 2003.

[4] H. Temmar, Ministère des participations et la promotion des investissements, in : quotidien l'expression 25-26/11/ 2005.

[5] Idem.

[6] Quotidien la Tribune, 30/11/2005.

[7] H. Temmar, in quotidien l'expression, 25-26/11/2005.