

# Crise et mutations du modèle de développement algérien

## *Du gigantisme industriel au développement de la PME-PMI*

Mohamed Madoui (\*), Anne Gillet (\*)

*L'économie algérienne connaît une mutation de grande ampleur, où les logiques entrepreneuriales des créateurs d'entreprise prennent une importance centrale. En passant d'un modèle de développement dirigiste à une économie de marché, elle fait porter sur eux tous les espoirs de la création d'emploi et de la croissance économique. Les différentes lois sur la restructuration des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieur ou la privatisation du secteur privé marquent le début d'un processus de réhabilitation des petites et moyennes entreprises. La clé de leur réussite repose sur la diversité des ressources d'action dont disposent les entrepreneurs algériens. Leurs logiques entrepreneuriales sont analysées à partir des trajectoires socioprofessionnelles, sociales et familiales d'entrepreneurs, dégagant les portraits de cinq groupes principaux.*

Après l'indépendance, l'Algérie s'est engagée dans un ambitieux programme de développement visant à assurer la transformation locale des richesses et à accroître leur utilisation à l'intérieur de l'économie. L'objectif d'un tel modèle est de construire à long terme un appareil productif susceptible de satisfaire les besoins de consommation de la population et de lui assurer le plein emploi. Loin d'être une émanation proprement algérienne, découlant de la réalité socio-historique interne, ce modèle de développement est élaboré à partir des analyses économiques inspirées des travaux de l'école dite «développementiste» développés par G. DESTANNE de BERNIS (1971), lui-même inspiré par les travaux d'un autre économiste, F. PERROUX (1963). C'est à l'entreprise publique, instrument privilégié de la réalisation de la politique économique de l'État, que revient la charge d'assurer le développement du pays. Non seulement, cette politique a constitué une lourde erreur mais, en plus, elle a contribué à la marginalisation du secteur privé cantonné dans la sphère de l'informel et de la «spéculation», d'où sa faible participation à la création d'emploi.

Fruit de la politique de libéralisation économique poursuivie par l'Algérie ces dix dernières années, le secteur privé est en passe de déclasser le secteur public au plan de la croissance industrielle et de l'efficacité économique. Ce contexte est évidemment favorable à l'initiative privée et à la

création d'entreprise à un moment où la politique des grands ensembles industriels n'a pas donné ses fruits. Beaucoup d'espoirs se portent donc sur la petite et moyenne entreprise pour créer des richesses et des emplois. Dans ce contexte, écrit Chantal BERNARD (1991), la «prolifération des petites entreprises officiellement facilitée depuis 1982 serait une expression de la réappropriation d'une certaine logique marchande, déjà présente et souterraine, au cours des années antérieures (revanche de certains faits et de certains acteurs sociaux)» et parfois même historique et séculaire, en référence à la tradition commerçante très ancienne et commune au Maghreb.

Une étude du ministère de l'industrie et de la restructuration, «Analyse de la conjoncture de l'année 2000 du secteur industriel», indique que les activités du secteur privé connaissent une hausse de 6,4% alors que le secteur public accuse une baisse évaluée à 1,5%. Le rapport relève que dans certaines branches de production, le privé prend désormais le pas sur le secteur public en terme de volume de production. C'est le cas notamment des filières industrielles telles les huileries alimentaires, les semouleries, les boissons non alcoolisées, les eaux minérales, les produits électroniques, les produits cosmétiques, les produits laitiers, les emballages en carton, la céramique sanitaire, etc. À titre de comparaison, conclut ce rapport, la production du secteur public au niveau de la branche agroalimentaire a

(\*) Chercheurs au Conservatoire National des Arts et Métiers / GRIOT-LISE (CNRS UMR 6209) (madoui@cnam.fr; gillet@cnam.fr). Nous remercions Michel LALLEMENT pour ses conseils critiques qui nous ont permis d'introduire d'utiles précisions.

connu une baisse sensible de 9,4% au moment où le secteur privé réalisait une forte croissance de l'ordre de 11%. La même tendance est observée dans la branche électronique où le secteur privé confirme son dynamisme avec une production en croissance de 20%, alors que le secteur public accuse une baisse de 9,4%. Les entreprises publiques demeurent encore en position de réel monopole dans les secteurs de la chimie, de la fabrication pharmaceutique, des engrais, de la sidérurgie-métallurgie, des matériaux de construction, de l'électricité, etc.

L'objectif de cet article est d'analyser la transition de l'économie algérienne d'un modèle de développement étatiste et fortement dirigiste à l'économie de marché, puis les caractéristiques de la petite et moyenne entreprise algérienne. Nous nous appuyons sur l'analyse des trajectoires personnelles, familiales et sociales de ces nouveaux entrepreneurs, en partant d'une enquête empirique conduite à Alger et en Kabylie. Il s'agit d'identifier les motivations qui ont conduit des individus salariés ou chômeurs à entreprendre, et d'en construire une présentation diversifiée retraçant des itinéraires individuels ou familiaux riches en pratiques et en stratégies de groupes.

## Mutations et transformation de l'économie algérienne

Dès le début des années quatre-vingt, l'Algérie se trouve confrontée à une grave crise économique qui apparaît à bien des égards comme une crise des modèles de développement de référence (1). Une vague de privatisations a déferlé sur tous les continents en laissant au libéralisme le soin de balayer tous les régimes à économie planifiée ou mixte. La nouvelle discipline macro-économique a également modifié le comportement des agents économiques, en réduisant le rôle dirigiste de l'État et en encourageant les entrepreneurs à devenir de plus en plus autonomes et compétitifs (GOBE, 1999). Mais avant d'analyser la portée des réformes et la description de l'environnement économique et institutionnel dans lequel s'inscrit la réhabilitation du secteur privé, il nous semble nécessaire de faire un petit détour historique pour comprendre les soubassements politiques, économiques et idéologiques du modèle de développement algérien.

## Une stratégie de développement basée sur le gigantisme industriel

L'objectif principal de la politique de développement suivie est de transformer l'économie algérienne en y implantant une industrie de base, en procédant à des transformations des rapports de propriété au sein de l'agriculture et en maîtrisant le commerce extérieur à l'aide des instruments de l'État. Le résultat final attendu étant d'impulser, d'implanter une dynamique de développement industriel qui crée une nouvelle articulation entre les secteurs afin d'élargir le marché intérieur et accroître les moyens d'accumulation internes (BANHASSINE, 1992). L'Algérie doit d'abord valoriser ses principales sources d'exportation c'est-à-dire le pétrole et le gaz sur le marché international, et les revenus dégagés doivent être utilisés en priorité dans les industries de base qui devront à leur tour exercer un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. Dans le contexte des années soixante un tel modèle ne pouvait que susciter l'admiration des théoriciens du développement économique du tiers monde. Ils y voient là la remise en cause des politiques libérales incapables de sortir les pays sous-développés de leur état de dépendance à l'égard des puissances industrialisées.

La stratégie algérienne de développement axée sur les industries industrialisantes (industrie lourde) ne prendra son essor qu'avec l'arrivée au pouvoir de Boumediène en 1965. Il commencera tout d'abord par engager un processus de nationalisation des intérêts étrangers (français notamment): les mines, les assurances, les banques, le pétrole et le gaz. L'État s'est vu doté d'un vaste secteur public qui contrôlait près de 70% de la valeur ajoutée; il couvre toutes les industries importantes (hydrocarbures, métallurgie, mécanique, électricité et gaz...). Le choix de la grande organisation publique (société nationale) est motivé par les nationalisations qui confirment la forte détermination du régime algérien de consolider son indépendance politique par la conquête de l'indépendance économique. La gestion de l'entreprise est confiée à une seule personne nommée et révoquée par décret excluant ainsi toute participation des travailleurs au processus de désignation, de direction et/ou de gestion de l'entreprise. L'État comme instrument de réalisation et de réussite du projet du développement économique et social se voit confier trois fonctions essentielles: une fonction économique en tant que «grand entrepreneur»

(1) Cette crise dans le mode de développement peut trouver une explication dans le cadre de la théorie de la régulation développée par R. BOYER (1986, 2002) qui distingue dans sa typologie deux types de crises: les «petites crises» et les «grandes crises» qu'il appelle aussi les crises structurelles. Les premières trouvent leurs origines soit dans des perturbations externes, soit dans des phénomènes cycliques qui se produisent au sein d'un mode de développement stable et stabilisé. Les secondes sont en revanche de trois types: la première est la crise de régulation où la dépression tient moins à l'insuffisance et au caractère embryonnaire de la régulation qu'à sa pleine maturité. Le second type de «grandes crises» correspond à la crise du mode de développement (conjonction d'un régime d'accumulation et d'un type de régulation) qui suppose une certaine plasticité des rapports sociaux, capables de changement. Enfin le troisième type des «grandes crises» correspond à la crise ultime du mode de production dominant. L'Algérie tout comme d'ailleurs la Hongrie ou la Pologne traversent depuis la fin des années 1980 une crise du mode de régulation (grande crise) et non dans le mode de régulation (petite crise).

devant mettre en place et conduire une économie étatique moderne; une fonction sociale redistributive faisant de lui un État-providence et enfin une fonction de socialisation et de « disciplinarisation » du citoyen et de la société (HAMEL, 1989).

Au-delà de la tâche de développement et de modernisation qui lui furent assignées, l'industrialisation a été conçue en Algérie comme un mode d'acculturation, faisant passer une société dans son ensemble d'un stade historique à un autre sous l'égide « hégémonique » de la fraction moderniste de son élite qui entend, par là, répéter de manière mimétique et accélérée les différentes phases de développement par lesquelles sont déjà passées les sociétés occidentales. Ce qui fait dire à P. ANSART (1977, p. 245) que la « magnification des objectifs industriels sert à invalider les cultures traditionnelles, à les rejeter dans le « primitif », l'archaïsme dérisoire (...). Socialement, l'idéologie productiviste fait du dirigeant industriel, du technocrate dévoué, un héros des temps modernes et rejette dans un même mépris plus ou moins répressif le notable local, le prêtre, l'artisan, le petit producteur, le lettré ». Dans l'esprit de l'élite moderniste algérienne, l'industrialisation appréhendée comme « œuvre civilisationnelle » dont l'entreprise publique est le pivot central, devrait permettre une re-socialisation des travailleurs en leur inculquant de nouvelles façons d'être, de penser et d'agir qu'ils diffuseront à leur tour à l'ensemble de la société (GUERID, 2001). Pourtant, même en absorbant l'essentiel des investissements, ce que d'aucuns ont appelé « pétrolisation » du financement à l'investissement (2), le modèle algérien de développement n'a pas produit les effets escomptés. La création d'emplois est très faible tandis que le chômage n'a cessé de s'aggraver. La dépendance technologique et financière vis à vis de l'étranger s'est accrue. Avec la dégradation de l'environnement international et la chute des prix de pétrole à partir de 1986, les recettes courantes de l'Algérie ont diminué de moitié. Face à une croissance démographique parmi les plus élevées au monde, il ne fut plus possible à l'État de satisfaire les nouvelles aspirations d'une jeunesse de plus en plus critique à l'égard du pouvoir. Les autorités politiques n'étaient plus en mesure d'assurer le consensus social par une politique sociale redistributive compte tenu de la faillite de la rente pétrolière. Cette situation provoquera la première grande cassure dans le consensus né de l'indépendance qui culminera avec les émeutes d'octobre 1988 marquant un tournant décisif dans l'histoire de l'Algérie indépendante: introduction du multipartisme et libéralisation économique, le tout sur fond de montée de la contestation sociale (MADOU, 2001), vite récupérée par les islamistes.

### Un début d'ouverture: la restructuration du secteur public

La loi de 1981 sur la restructuration des entreprises publiques marque le début d'une « timide » ouverture vers l'économie de marché. Parmi les réformes économiques mises en place, la réorganisation du secteur public est présentée comme l'une des conditions nécessaires pour améliorer l'efficacité et la productivité de l'économie dans son ensemble. Cette loi placée sous le signe de la restructuration « organique » a pour objectif de s'attaquer d'abord aux entreprises publiques de grande taille, jugées peu performantes. Il fallait donc transformer ces entreprises de type monopolistique et oligopolistique en unités plus petites, plus spécialisées, capables de se gérer de façon autonome et décentralisée. Ainsi, en réduisant la taille de l'entreprise, on croit réduire du même coup son pouvoir économique. En moins de trois ans, 70 entreprises répertoriées tous secteurs et branches confondus, sont éclatées en plus de 400 petites unités (CENEAP, 1985). Plus tard, avec l'adoption de la loi de 1988 relative à l'autonomie de la gestion des entreprises publiques, l'État se désengage de la gestion, du fonctionnement et des dépenses des entreprises publiques auxquelles il octroie un budget pour le financement d'approvisionnements importés. L'objectif recherché est l'accroissement de l'efficacité de l'outil de production et de la rentabilité de la productivité du travail (DAHMANI, 1999; BOUDJENAH, 2002). Le statut d'entreprise publique économique (EPE) est créé ainsi que celui d'établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC). En matière de gestion des ressources humaines, la loi 90-11 du 21 avril 1990 relative aux relations de travail met fin à l'ancienne législation réglementée par la gestion socialiste des entreprises (GSE) et le statut général du travailleur (SGT). De nouveaux concepts apparaissent (liberté de rémunérations, conventions collectives, négociation salariale, contractualisation de la relation de travail, rendement, productivité, etc.). Les EPE sont libres désormais de fixer les salaires et un nouveau système de primes individuelles ou collectives est mis en place pour récompenser les performances des salariés.

Le processus de désengagement de l'État a ouvert la porte à l'émergence et au renforcement du secteur privé qui jusque-là était principalement concentré dans trois branches: l'industrie alimentaire, le textile et les matériaux de construction. La loi de 1982 relative à l'encouragement et à l'investissement privatif vise à insérer davantage le secteur privé dans le système de planification nationale et lui faciliter notamment l'accès au crédit et aux importations (BOUDJENAH, 2002). De nombreux analystes économiques jugent cette initiative nécessaire du

(2) Cette tendance au surinvestissement caractérise selon KORNAI (1984) l'ensemble des économies centralisées qui se comportent comme si la demande d'investissement était la seule, voire l'unique préoccupation des entreprises publiques.

fait de l'état de détérioration avancé de l'économie planifiée et de son incapacité à réaliser une réelle croissance économique susceptible de maintenir le consensus social, jusque-là soutenu et entretenu par la rente pétrolière. Néanmoins, des résistances à la privatisation se font jour, à partir de l'idée que toute libéralisation « brutale » engendrerait non seulement des injustices sociales (terrain propice aux émeutes) mais surtout de la crainte de voir les institutions internationales (FMI, Banque mondiale, etc.), par le biais du plan d'ajustement structurel, mettre la main sur l'économie algérienne et remettre ainsi en cause l'indépendance du pays.

### **La décennie 1990 marque un tournant dans la transition à l'économie de marché**

Si les années quatre-vingt se limitent à la restructuration du secteur public et à la réhabilitation à « demi-mots » du secteur privé (3), la décennie 1990 marque inéluctablement un tournant dans le processus de libéralisation de l'économie algérienne. La notion d'économie de marché n'a émergé que très lentement dans les discours politiques et il aura fallu attendre la levée du monopole de l'État sur le commerce extérieur et la libéralisation partielle des prix (juin-août 1990) pour que cette notion « honteuse » soit enfin consacrée et caractérise le modèle économique que les réformes allaient mettre en place (BOUYACOU, 1997). L'ancien chef du gouvernement Sid Ahmed Ghazali fut le premier à avoir utilisé en 1991 la notion d'économie de marché lors d'un discours de présentation de son programme politique : « *Le pays s'est engagé depuis quelques années dans des transformations radicales tendant à faire évoluer progressivement le système économique en vigueur, à planification centralisée, vers une économie de marché* ». Un arsenal juridique considérable a été développé notamment au cours de l'année 1990 pour asseoir les bases d'une telle transformation et préciser les conditions nouvelles de gestion économique et sociale. L'économie de marché n'étant plus un tabou, l'État a entrepris, sous la pression par ailleurs des institutions monétaires internationales (FMI, banque mondiale, etc.), d'encourager l'investissement privé en lui facilitant l'accès au crédit et en desserrant l'étau bureaucratique qui pèse lourdement sur son développement. Le nouveau dispositif législatif et réglementaire

garantit plus de liberté aux entreprises privées et aux entrepreneurs en prenant soin de les orienter vers une dynamique beaucoup plus productiviste que spéculative.

En 1991 est adoptée une loi visant à réduire le monopole de l'État sur le commerce extérieur. Un code des investissements libérant les initiatives privées est mis en place pour la première fois en Algérie en 1993. Le nouveau décret portant promotion des investissements (4) met ainsi fin à la distinction public/privé, national/étranger et l'origine des capitaux ne constitue plus un obstacle. Les barrières institutionnelles et bureaucratiques sont tombées les unes après les autres et les formalités sont simplifiées, avec notamment la mise en place du guichet unique. L'investisseur doit désormais disposer de capitaux suffisants et d'un projet économiquement viable pour obtenir un agrément (BOUYACOU, 1998). Mais il a fallu attendre l'adoption de la loi relative à la monnaie et le crédit pour percevoir les premiers signes d'une véritable démonopolisation du commerce extérieur. Sur cette base, il est désormais possible aux grossistes et aux concessionnaires étrangers (5) de s'installer en Algérie après avoir obtenu l'agrément délivré par le conseil de la monnaie et du crédit. De la même façon, il est permis aux opérateurs publics ou privés algériens d'importer librement des produits jusque-là sous monopole exclusivement étatique (viande, céréales, semences, produits phytosanitaires, etc.), à la seule condition d'avoir une domiciliation bancaire en Algérie. L'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit a entraîné une volonté de libéralisation et d'ouverture de l'économie algérienne au capital étranger, même si la réglementation actuelle demeure un peu rigide en comparaison avec celles plus attractives du Maroc ou de la Tunisie.

Dans cette phase de transition, l'État algérien continue d'assurer un rôle incitatif par l'intermédiaire de l'Agence de promotion et de soutien à l'investissement (APSI) (6) qui, grâce aux différents avantages fiscaux qu'elle accorde aux nouveaux investisseurs et aux petits entrepreneurs, a entraîné un mouvement important de création de petites et moyennes entreprises. Plus récemment encore, la situation de chômage qui frappe les jeunes de moins de 30 ans en Algérie (qui représentent près de 70 % de la population) a suscité la création d'aides finan-

(3) En 1982, ce dernier réalise 27,4% du PIB se répartissant de cette façon : 82 % dans l'agriculture, 28 % dans le BTP, 63,8 % dans le commerce, 22,8 % dans les transports, 23,3 % dans les industries (hors hydrocarbures) et 78,3 % dans les services (DAHMANI, 1999). Ces chiffres montrent en tout cas que le secteur privé est particulièrement dynamique dans l'agriculture, le BTP et dans les activités liées au commerce et aux services. On constate toutefois une forte tendance à investir dans le nord et autour des grandes villes du pays, les régions des hauts plateaux et du Sud demeurent encore à ce jour peu attractives.

(4) Décret 93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

(5) Dans un rapport de la Banque d'Algérie relatif aux investissements étrangers, seuls 126 projets sur 238 ont obtenu un agrément du conseil de la monnaie et du crédit. Il s'agit essentiellement de concessionnaires et de grossistes (60,4%) appartenant à des grandes firmes soutenues par leurs États respectifs (Peugeot, Renault, Fiat, Daewoo, etc.). Les investissements productifs ne représentent que 31,6% (*Algérie actualité* du 16/12/1992).

(6) APSI, Agence pour la promotion et le Soutien à l'Investissement créée en 1994 et remplacée en 2001 par l'ANDI, Agence Nationale pour le Développement de l'Investissement.

cières incitatives à la création d'entreprises développées en leur direction dans le cadre de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ). Le dispositif d'insertion professionnelle des jeunes (DIPJ) créé en 1990 n'a pas été une réussite en matière de réduction du chômage des jeunes (18-30 ans), les pouvoirs publics misent désormais sur l'Ansej pour aider les jeunes en mal d'insertion professionnelle à créer leur propre emploi à travers la création de petites et micro-entreprises. Le financement de ce type d'actions se fait par l'octroi de prêts sans intérêt (7) consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter le niveau de leurs fonds propres qui doivent représenter de 5 % à 20 % pour être éligible au prêt bancaire. Par ailleurs, les petites entreprises créées dans le cadre de ce dispositif bénéficient d'autres avantages fiscaux et parafiscaux (exonération de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements entrant dans la réalisation de l'investissement, application du taux réduit de 5 % en matière de droits de douane pour les biens équipement importés ; exemption des droits de mutation de 8 % sur les acquisitions immobilières ; exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micros entreprises, exonération de la taxe foncière sur les constructions, etc.) (8). Un premier bilan établi fin février 2000 indique que « l'ANSEJ a reçu 110 962 projets de micro entreprises présentés par de jeunes promoteurs, prévoyant la création de quelques 321 880 emplois » (Rapport ANSEJ, p.24, 2000). Toutefois, malgré les procédures d'encouragement développées par les pouvoirs publics, seuls 25 % des projets agréés par les services de l'ANSEJ arrivent à mobiliser les financements nécessaires (BOUYACOUB, MADOU, 2003).

A l'instar d'autres secteurs économiques, le secteur bancaire qu'on dit « très archaïque » a fait l'objet lui aussi d'une importante réforme. Les premiers signes de cette mutation concernent la transformation des banques publiques, dès 1989, en sociétés par actions, soumises aux règles du code du commerce. Mais c'est la loi de 1990 sur la monnaie et le crédit qui va constituer le fondement du nouveau système financier algérien et annoncer le début d'un processus de déréglementation très profond. Ces transformations ont été appuyées, dès 1991, par la mise en oeuvre d'un programme global d'assainissement et de restructuration du secteur industriel public, qui s'est traduit par l'assainissement des portefeuilles des banques. Le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire par une bancarisation plus importante et par des opérations plus rapides, la modernisation s'accéléralant par la mise en oeuvre de partenariats avec les institutions bancaires et financières internatio-

nales (9). Le plan de relance de l'économie et de la privatisation offre, en outre, d'autres opportunités, notamment dans l'ingénierie financière, le montage financier des grands projets et le développement de financement de type *leasing* ou capital-risque (MEGHAOU, 2001).

D'autres plans de privatisation sont en cours (Hydrocarbures, Electricité, Télécommunications, etc.), le nouveau dispositif législatif et réglementaire favorise le secteur privé et le développement de la petite et moyenne entreprise. En dehors des hydrocarbures qui représentent entre 25 et 30 % du PIB, la production des PME privées devient de plus en plus prédominante dans la plupart des secteurs économiques. Un chiffre illustre cette situation : le secteur privé (hors hydrocarbure) atteint 80 % de la richesse produite en 2000 alors qu'il ne représentait que 60 % en 1989 (MADOU *et al.*, 2004).

### **Du manager à l'entrepreneur : un regain d'intérêt pour la petite entreprise**

Pendant la période allant de l'indépendance jusqu'à la fin des années quatre-vingt, le petit entrepreneur ou l'artisan de la période coloniale si bien décrit par BOURDIEU (1963) dans son ouvrage « *Travail et travailleurs en Algérie* » va céder la place au manager comme figure emblématique de la grande organisation industrielle, centralisée et bureaucratisée. Désigné par décret présidentiel, le manager (ou le PDG) de la grande entreprise publique est fasciné par deux choses : le gigantisme industriel et le pouvoir. Sa principale motivation réside dans sa capacité à agrandir la taille de l'entreprise dont il assure la direction. Il met tout son énergie à développer l'entreprise non pas dans un souci de rationalisation de l'organisation du travail, mais dans l'objectif d'asseoir son pouvoir et d'élargir ses réseaux clientélistes. Peu importe si l'entreprise est rentable ou pas, ce qui compte avant tout, ce sont les alliances et les clans politiques dominants du moment. Le népotisme et le clientélisme sont pour le manager une vertu ; il s'entoure le plus souvent de personnes choisies parmi le cercle familial, clanique ou amical. La notion de confiance et les stratégies d'alliance priment plus que les critères de compétence ou de qualification. Il n'est pas surprenant de voir alors l'attrait que suscite la grande organisation publique sur des générations entières de jeunes diplômés algériens (incarnés notamment par la figure de l'ingénieur) qui rêvent de devenir un jour manager d'une grande entreprise publique. Celle-ci est perçue d'abord et avant tout comme une opportunité d'accéder à des positions sociales dominantes. En plus du pouvoir, elle procure aussi un énorme prestige social (enrichissement personnel, réseau d'amis et d'hommes politi-

(7) Les intérêts bancaires sont pris en charge par le fonds national de soutien à l'emploi de jeunes (FNSEJ).

(8) ANSEJ (1998), textes législatifs et réglementaires régissant le dispositif ANSEJ.

(9) C'est le cas d'un certain nombre de banques françaises comme la Société Générale, Bnpparibas, le Crédit Lyonnais qui se sont installées en Algérie depuis maintenant plus de quatre ans.

ques influents, respectabilité, logement et véhicule de fonction, centres de vacances, écoles prestigieuses, bourses à l'étranger pour les enfants, commissions, etc.). Comme le souligne à juste titre M. BOUDERSA (1993, p.105), le choix des managers en Algérie « a répondu à l'allégeance politique, à l'appartenance aux clans, aux alliances familiales et politiques (...) Les managers étaient l'instrument sinon les acteurs discrets de batailles politiques. Ceux qui ont accepté de telles missions ont été félicités, promus, cités en exemple, même si les résultats économiques sont catastrophiques. Ceux qui ont refusé se sont vus isolés, mutés, exilés, pourchassés, licenciés ou promus artificiellement pour être émoisés et éloignés ».

Les restructurations économiques du secteur public devront mettre un terme aux privilèges et aux pratiques des managers qui doivent désormais rendre compte de leur gestion. Mais le manque de souplesse de la grande organisation, du fait de son gigantisme et de sa dérive technocratique, bureaucratique et clientéliste, fait qu'elle a du mal à s'adapter aux aléas économiques. Cet intérêt récent des pouvoirs publics en Algérie pour l'entrepreneur, qu'on ne cesse de présenter comme le nouvel héros d'une économie en transformation, une sorte de « *modèle social* » pour des populations en quête de promotion sociale, se comprend mieux. Même le monde de la recherche, jusque-là réticent à mener des investigations sur l'univers de la petite et moyenne entreprise, commence à s'y intéresser, comme le montrent les programmes de recherches des laboratoires des sciences sociales et humaines.

## Caractéristiques de la Pme/Pmi en Algérie

Les statistiques nationales algériennes sur les Pme (secteurs d'activités, taille, répartition spatiale, dates de création, caractéristiques professionnelles des entrepreneurs...) montrent qu'au 31 octobre 2001, 179.893 entreprises de type Pme sont répertoriées sur le territoire national. Le nombre d'emplois déclarés auprès de la CNAS est de 737.062.

### La répartition des PME dans les secteurs d'activités

Près de 70% de l'activité des Pme/Pmi sont concentrés dans cinq secteurs d'activités (sources Cnas 2001): BTP (28%), commerce et distribution (16%), transport et communication (9%), services fournis aux ménages (8%), industries agro-alimentaires (7%). Les autres secteurs d'activités sont principalement les industries hors hydrocarbures (de l'ordre des 20%), les hôtels, cafés, restaurants (de l'ordre des 5%), les services pour entreprises (environ 5%), l'agriculture et la pêche (quelques %) et d'autres activités peu développées comme les services pour collectivités, les établissements financiers, les affaires immobilières, les services et travaux pétroliers, hydrocarbures, eau et énergie. (Données du Ministère de la Pme/Pmi, 2000 reprises par BOUYACOUB (2003).

Tableau 1  
Répartition des PME par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Nombre d'entreprise	%	Nombre de salariés	%
1 – BTP	51.873	28	209.621	28,4
2 – Commerce et distribution	29.070	16	116.982	15,8
3 – Transport et communication	16.015	8,9	38.682	5,24
4 – Services fournis aux ménages	14.574	8,1	27.783	3,7
5 – Industries agro-alimentaires	12.381	6,8	51.930	7,04
Total	123.913	68,8	444.998	60,2

Tableau 2  
Répartition des PME par nombre de salariés

Catégories	Nombre d'entreprises	%	Nombre de salariés	%
T.P.E. 0 à 9 salariés	170.258	94,6	325.085	44,1
Petites entreprises 10 à 49 salariés	8.363	4,6	156.450	21,2
Moyennes entreprises 50 à 250 (et plus)	1.272	0,73	255.527	34,6

(Source CNAS 2001)

## Prégnance de la micro-entreprise

Quel que soit son statut juridique, la petite et moyenne entreprise en Algérie est définie comme étant une entreprise de biens et/ou de services employant 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars, et qui respecte les critères d'indépendance (10). La très petite entreprise (TPE) ou micro-entreprise y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 personnes, la petite entreprise de 10 à 49 et la moyenne entreprise de 50 à 250 personnes (11).

En 2001, près de 95 % des Pme sont des micro-entreprises qui regroupent près de la moitié des salariés (44%). En 1992, 84% des entreprises employaient moins de 4 salariés dans l'industrie, tendance observée aussi dans les autres secteurs comme le BTP, le commerce et les services. Le mouvement de création des Pme concerne donc pour beaucoup la création des TPE.

Parmi les 20 entreprises investiguées dans notre recherche, 7 sont des TPE, 8 des petites entreprises et 5 des moyennes entreprises. Sur l'ensemble des entreprises de l'enquête, 15 regroupent moins de 49 salariés. Parmi les moyennes entreprises (les 5 restantes), les  $\frac{3}{4}$  ont moins de 77 salariés. La plus grande entreprise comporte un effectif de 157 salariés. Ces résultats sont à apparenter à la situation nationale en Algérie: la micro-entreprise a toujours été prédominante dans le secteur privé depuis de nombreuses années en Algérie. Le financement à l'origine de la création est familial pour la majorité des entrepreneurs, avec pour certains un apport de capital personnel. La forme de SARL (société à responsabilité limitée) est la forme juridique majoritaire d'association. De création facile, elle convient à une association de capitaux comme à une association familiale. Quelques SNI (société en nom individuelle) sont développées. Il n'y a pas de lien entre la taille de l'entreprise et sa date de création. L'ancienneté d'une entreprise n'est pas systématiquement synonyme de son développement en effectif de salariés ni en développement d'activités. L'activité économique est caractérisée par une logique familiale, les associés (à l'origine ou après la création) étant le plus souvent des membres de la famille de l'entrepreneur ou de sa femme.

## Des créations récentes

La petite et moyenne entreprise a toujours existé en Algérie et a été parfois encouragée pendant la période d'économie administrée (1967-1987). Mais les difficultés à la création étaient nombreuses: auto-

risations administratives, limites de l'épargne privée. Depuis 1990, la création est en croissance (code des investissements en octobre 1993, Programme d'ajustement structurel (PAS) en mai 1994).

Les chiffres de création des Pme/Pmi montrent que 60% des PME existant en 2000 ont été créées après 1994, mouvement qui connaît la même évolution en 2001 et 2002. Alors qu'avant 1990 le nombre annuel de création était inférieur à 1000 par an, il atteint 3000 en 1991, plus de 5000 en 1994 et en 1999, il atteint presque 10 000 (BOUYACOU, 2003). La création des entreprises de notre enquête est pour la majorité d'entre elles d'origine récente. Plus de la moitié des entreprises de l'échantillon ont été créées à partir de 1995. 38% ont été créées entre 1995 et 1999 et 19% depuis l'an 2000. Ces chiffres soulignent la continuité de l'augmentation du nombre de créations. Environ 19% de ces entreprises ont été créées dans les années 1980. Un petit pourcentage correspond à une création après l'indépendance de l'Algérie et à la fin des années 1970. Ces éléments révèlent deux types principaux d'entrepreneurs en fonction des dates de création des entreprises: les patrons d'anciennes entreprises (autour des années 1970) et les nouveaux entrepreneurs (à partir des années 1990).

## Diversité de la répartition spatiale de l'activité économique

La dispersion des entreprises est très forte entre les quarante-huit Wilayates (départements) du pays et l'activité économique très inégalement répartie entre les différentes régions du pays. Le classement des dix premières Wilayates selon le nombre d'entreprises enregistrées est le suivant.

Tableau 3  
Classement des dix premières wilayates en fonction de la densité des entreprises

Wilaya	Nombre d'entreprises
1 – Alger	19.546
2 – Oran	12.367
3 – Tizi Ouzou	9.260
4 – Setif	6.663
5 – Bejaia	6.292
6 – Blida	5.800
7 – Constantine	5.631
8 – Tipaza	4.785
9 – Chlef	4.741
10 – Boumerdes	4.707
Total	79.792

(Données au 31.09.2001, CNAS)

Ces dix Wilayate regroupent 44% des Pme/Pmi algériennes pour l'ensemble des quarante-huit Wilayate. La Wilaya d'Alger regroupe en pourcen-

(10) Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (P.M.E.), Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Petite et Moyenne Industrie, décembre 2001, publiée au Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire.

(11) Des marges de chiffres d'affaires sont données pour chacune.

tage le plus grand nombre de Pme/Pmi répertoriées (11% du territoire national) et constitue un pôle de concentration économique important. La Wilaya d'Oran regroupe 7% des entreprises du territoire national et la Wilaya de Tizi ouzou 5%.

### **L'environnement macro-économique demeure malgré tout peu favorable aux petites entreprises**

Si l'économie de marché fait désormais partie du nouveau sens commun, mettant fin à une culture sociale fortement imprégnée de la présence de l'État dans tous les domaines de la vie politique, économique et sociale, l'ampleur des réformes ne doit pas cacher les énormes difficultés qui se dressent sur le chemin des entrepreneurs et/ou des artisans. Lors de notre enquête, nous avons maintes fois entendu les mêmes critiques, les mêmes colères, voire un profond ressentiment à l'égard de tout ce qui représente l'État (administration, collectivités locales, chambres de commerce, organismes de financement, etc.). Les entrepreneurs rencontrés estiment que la privatisation et le désengagement de l'État n'a pas mis fin au pouvoir de la bureaucratie, aux pratiques clientélistes des pouvoirs publics et aux lenteurs administratives qui leur rendent la vie dure. L'environnement macro-économique a encore du mal à s'adapter à l'économie de marché. Les entrepreneurs se plaignent surtout de la complexité de l'arsenal législatif et réglementaire, des lourdeurs administratives, du manque d'information et d'accompagnement, de la difficulté pour les petites entreprises d'obtenir des financements bancaires ou encore de la pression fiscale (12) qui poussent un nombre important d'entreprises de petite taille (généralement moins de neuf salariés) à opérer dans le secteur informel (13). La non déclaration d'une partie importante de main-d'œuvre se justifie, selon les entrepreneurs, par les charges sociales qu'ils considèrent comme excessives. Le passage de l'économie administrée à l'économie de marché a même favorisé l'émergence d'un grand nombre d'activités économiques relevant de l'informel. La complexité du rapport aux institutions financières et aux banques revient comme un leitmotiv dans le discours des entrepreneurs interviewés. Certains dénoncent les lenteurs des procédures, d'autres l'incompétence des banquiers ou leur clientélisme. Cet extrait d'un entretien avec un entrepreneur d'une cinquantaine d'année, patron d'une entreprise de

fabrication de chaises métalliques à Béjaia, illustre bien l'ampleur du problème :

*« (...) Je ne peux compter sur la banque. Vous arrivez avec un dossier bien ficelé, et encore si vous avez la chance d'être reçu, et on vous dit : ah non ! ce n'est pas possible, nous ne pouvons pas financer ceci ou cela ou bien ils vous demandent des garanties énormes. Non seulement la banque est complètement inadaptée au contexte de l'économie de marché, et combien même les banquiers voudront changer, ils ne peuvent pas ; c'est culturel, ils ne savent pas travailler, pas formés non plus, ils sont des administratifs de la finance. La neige peut fondre en Sibérie mais pas en Algérie. C'est une question de mentalité. Quand vous allez les voir, vous avez l'impression que ce n'est pas un crédit qu'il va vous accorder, c'est comme si l'argent sortait de leur poche. Ils vous demandent des garanties et des hypothèques qui dépassent le rationnel. Ils vous faut vivre 200 ans pour pouvoir tout rembourser si toutefois vous réussirez dans votre affaire. (...) J'ai attendu 32 mois pour voir accepter mon dossier et à ce moment là le produit que je voulais fabriquer était dépassé et le marché inondé. Avant, il fallait justifier par l'acte de propriété, maintenant ils demandent trop de garanties jusqu'à même vous demander les bons de commandes de vos futurs clients avant même que votre entreprise soit créée. Autrement dit, vous devriez vendre avant d'avoir produit. Moi je le dis et je le répète. On a l'impression qu'ils misent sur les perdants. Ils ont financé des gens qui n'ont rien avoir avec les entrepreneurs (...) ».*

Cette crise de confiance dans les organismes financiers et plus largement dans l'administration (14) incite certains entrepreneurs à recourir à leurs propres systèmes de règles et de normes (financement familial et communautaire, sous ou non déclaration des employés et équipements, pratique d'achat et de vente de produits sans facture, fraude fiscale, etc.) car ils ont l'impression que les mécanismes économiques continuent toujours de privilégier les grandes firmes et les holdings. Il revient donc à l'État, dans cette phase de transformation, de créer un contexte propice à l'entreprise « moderne » en fournissant aux entrepreneurs l'armature institutionnelle et la confiance nécessaires pour qu'ils s'impliquent non pas dans des logiques spéculatives informelles, mais dans une logique productive et d'innovation. Car, dans une économie de marché,

(12) Malgré l'évolution importante de la législation au cours de ces dernières années, le poids de certaines charges est considéré comme relativement élevé, pour les PME, comme par exemple le taux de cotisation à la sécurité sociale dont la quote-part des employeurs est de 25,5%, alors qu'elle est de 16,36% au Maroc et de 17,50% en Tunisie (BOUYACOUB, MADOUTI *et al.*, 2004).

(13) La définition du secteur informel fait l'objet d'un débat depuis plus de deux décennies. Selon Philippe HUGON (1991), la définition du secteur informel, d'un point de vue statistique, repère un secteur non enregistré ou *out-law* (absence de comptabilité, non-respect de la codification et de la fiscalité, chiffre d'affaire ou nombre de travailleurs limités). Une définition fonctionnelle retient des critères organisationnels comme « activités à petite échelle où le salariat est limité, où le capital avancé est faible mais où il y a néanmoins circulation monétaire et production de biens et services onéreux » (p.21).

(14) D'après les déclarations de nos entrepreneurs, il faut en moyenne près de six mois de procédures et de paperasserie pour créer son entreprise et pour avoir le registre de commerce.

c'est l'entrepreneur (au sens schumpétérien du terme) qui occupe une place centrale de par son rôle crucial dans le développement du pays.

Les entrepreneurs algériens ont-ils la capacité et le désir d'opérer « une destruction créatrice » en bouleversant l'ordre social établi en lui substituant un nouvel ordre porteur cette fois d'innovations économiques et sociales ?

### **Conditions de création des Pme/Pmi et développement des entrepreneurs**

Nous avons montré qu'à partir de 1990 a été déclenché un important mouvement de création de Pme/Pmi : les plus jeunes Pme ont ainsi bénéficié d'une libéralisation rapide et d'une ouverture totale du commerce extérieur à partir de 1995, encouragées par ces conditions économiques et institutionnelles. Un nouveau groupe d'entrepreneurs émerge, se distinguant des entrepreneurs apparus lors de l'économie administrée. Ils lancent de nouvelles Pme dont le mode de fonctionnement se distingue de celui des anciennes de par un certain renouveau en terme de techniques de gestion. Cependant des difficultés persistent, et cette nouvelle catégorie d'agents économiques évolue dans une économie où co-existent des mécanismes contradictoires liés aux règles de l'économie administrée (protections douanières, monopoles, économie et pratiques informelles...) et de l'économie de marché (liberté d'entreprendre, liberté de prix, circulation des biens et des capitaux,...) (BOUYACOUB, 1997).

Les entrepreneurs partagent des contraintes liées à l'environnement macro-économique et institutionnel (peu d'accès aux prêts bancaires, concurrence internationale, développement de normes européennes, poids des règles administratives, etc.) et à la nature même du marché du travail algérien (manque de qualification et de formation du personnel). Un autre élément influençant très fortement les mécanismes de création, d'organisation et de gestion de l'entreprise est le rapport à la sphère sociale, familiale et à sa logique domestique.

Ces liens entre sphère familiale et sphère professionnelle s'observent notamment à travers l'importance des réseaux d'entraide familiale et des relations de travail imprégnées de relations de type familial (GILLET, 2003) dans les portraits que nous allons décrire maintenant.

### **Trajectoires socio-professionnelles et motivations des entrepreneurs : quelques tendances**

Créer son entreprise en Algérie – comme nous l'avons constaté au niveau des acteurs de l'entrepreneuriat – relève en fait d'un « parcours du

combattant ». En effet, sont requises de nombreuses ressources à la fois professionnelles (compétences, qualifications), économiques (capital initial), administratives (connaissance du fonctionnement administratif et bancaire), sociales (connaissance et participation à des réseaux professionnels, clientélisme de l'administration), familiales (aides économiques, réseaux d'entraides, apports de personnel). L'acquisition de ces ressources nécessitent pour l'entrepreneur soit du temps soit une introduction privilégiée par la famille dans le processus d'entrepreneuriat. La théorie de BOURDIEU sur les différents capitaux (économique, culturel, social) a ici une portée explicative pertinente. Le capital culturel est insuffisant seul, il est essentiel pour l'entrepreneur de disposer de multiples autres ressources : expérience professionnelle, réseaux sociaux, accès au financement... Tous les entrepreneurs ne sont cependant pas égaux devant les contraintes économiques, institutionnelles, sociales et familiales. En fonction de leurs origines sociales et familiales, de leurs profils de formation, de leurs expériences professionnelles et de leurs motivations à créer, ils s'inscrivent dans des logiques et des démarches entrepreneuriales distinctes.

Afin de comprendre les processus grâce auxquels les entrepreneurs décident de créer une entreprise et de la développer au quotidien, nous avons analysé de manière qualitative et approfondie les réalités concrètes et le vécu de leurs expériences socioprofessionnelles et familiales. Ces analyses ont permis de construire des portraits caractéristiques des différents entrepreneurs (cf. encadré 1).

Ces portraits reposent sur l'analyse de contenu d'entretiens effectués auprès de chefs d'entreprise et sur certaines caractéristiques de leur entreprise (date et circonstances de création). Des thèmes principaux comme les trajectoires socioprofessionnelles, les ressources et les motivations qui sous-tendent la décision à s'engager dans la création d'entreprise sont révélateurs d'un ensemble varié de modalités d'entreprendre. Les profils de ces entrepreneurs se caractérisent alors par leur hétérogénéité et leur diversité.

Notre recherche auprès d'entrepreneurs algériens met en évidence cinq portraits principaux d'entrepreneurs, se distinguant par leur trajectoire socio-professionnelle (formation et qualification, métier, expériences professionnelles...) et par leurs motivations à créer et à diriger une entreprise. Ils se différencient aussi par leurs rapports aux groupes sociaux proches et familiaux, et par leurs innovations ou non dans les modes de fonctionnements traditionnels de l'entreprise. Ils se distinguent en outre par leur accès à certaines « ressources » nécessaires pour surmonter les difficultés de création et de développement de leur entreprise. Présentes à des degrés divers selon les groupes d'entrepreneurs, ces ressources, conjuguées, sont autant de facteurs facilitant la création et le développement de l'entreprise : réseaux sociaux et professionnels ;

### Méthodologie

Une enquête a été menée au printemps 2002 à Alger et en 2003 en Kabylie, auprès de vingt entrepreneurs exerçant tant en milieu urbain qu'en milieu rural dans divers secteurs d'activité (alimentaire, textile, bâtiment et travaux publics, imprimerie, télécommunication...). L'échantillon des personnes rencontrées s'est voulu représentatif de l'ensemble de la population des entrepreneurs algériens. Les thèmes principalement abordés pendant les entretiens avec les chefs d'entreprise portaient sur leurs trajectoires socioprofessionnelles, leurs motivations et les conditions de création et de développement de l'entreprise (organisation, gestion du personnel, rapports avec les acteurs syndicaux), le sens accordé au travail, les qualités de l'entrepreneur.

Nous avons enquêté auprès d'une vingtaine d'entreprises de secteurs d'activité non investies par l'État et où les pratiques spéculatives se sont développées. Selon la Nomenclature d'Activité Française (15), près des trois quarts de ces entreprises se situent dans l'industrie manufacturière et développent des activités dans l'industrie alimentaire, dans la fabrication de meubles ou d'industries diverses, dans la fabrication de machines et d'équipements, dans l'industrie du cuir et de la chaussure, du textile et de l'habillement, du papier carton de l'édition et de l'imprimerie, des articles de bois, de la métallurgie et du travail des métaux. Les produits sont ensuite vendus par l'entreprise à d'autres entreprises (commerces de détail) ou directement aux particuliers.

apports économiques; aides familiales; formation, compétences et métier. Soulignons l'importance des réseaux sociaux et professionnels chez tous les entrepreneurs, leur permettant notamment d'alléger les contraintes institutionnelles et administratives.

Dans ces portraits d'entrepreneurs dégagés de façon inductive par nos analyses de données empiriques, la répartition des entrepreneurs pour l'enquête de terrain réalisée est la suivante: l'entrepreneur «cadre» représente 42%, de l'effectif total, l'entrepreneur «héritier» 23%, l'entrepreneur «migrant» 18%, l'entrepreneur de «tradition entrepreneuriale» 11%, l'entrepreneur «ouvrier» 6%. Cette répartition n'est pas forcément représentative de la situation nationale algérienne. En fait, à l'heure actuelle aucune donnée statistique n'existe qui permettrait de préciser finement cette question. Seule certitude observée au niveau national par des chercheurs économistes: l'importance numérique d'un nouveau groupe d'entrepreneurs composé d'anciens cadres d'entreprises publiques, et l'émergence de jeunes entrepreneurs créateurs seuls avec des appuis familiaux ou héritiers de l'entreprise familiale.

Ces analyses qualitatives approfondies sur des données empiriques ont pour mérite d'analyser les logiques d'action entrepreneuriales en marche. Mais elles ne peuvent être confrontées à des statistiques inexistantes. L'absence d'enquête statistique de grande envergure en Algérie sur ce sujet souligne en contrepoids l'intérêt d'un travail d'analyse qualitative et micro-sociologique portant sur les acteurs sociaux et économiques que sont les entrepreneurs.

Nous proposons pour ces portraits d'entrepreneurs la dénomination suivante: l'entrepreneur «cadre», l'entrepreneur «héritier», l'entrepreneur «migrant», l'entrepreneur de «tradition entrepreneuriale», l'entrepreneur «ouvrier».

### L'entrepreneur «cadre» du secteur public

Ce groupe d'entrepreneurs est composé d'anciens cadres d'entreprises publiques. Ils sont seuls ou avec d'autres anciens cadres du public à la tête de leur entreprise, ou bien associés à des titulaires de capitaux. Ces entrepreneurs sont âgés de plus de cinquante ans, ont un niveau de formation initiale élevé égal ou supérieur au baccalauréat (pour 86% de notre échantillon) dans des secteurs techniques. Ils ont bénéficié au cours de leur longue carrière de plusieurs formations continues qui représentent un atout supplémentaire à leurs expériences et à leur savoir-faire. Ils ont une expérience professionnelle longue et importante, certains parmi eux ont eu des postes de direction, des charges de gestion administratives et de gestion du personnel. Un point commun entre eux est le moment de la décision de créer leur entreprise: à la fin de leur carrière, au moment de leur retraite ou après un licenciement économique tardif. Autre atout pour leur entreprise, ils bénéficient d'un capital social fort et utilisent divers réseaux professionnels: des cadres d'entreprises publiques en association à leur création d'entreprise; des personnes pouvant faciliter le développement de l'entreprise (du côté de l'administration). Ils bénéficient d'une connaissance économique des marchés liés à l'entreprise. La date de création de l'entreprise est récente, surtout à la fin des années quatre-vingt dix. Pour quelques-uns (environ un quart) il s'agit de la 2<sup>e</sup> entreprise créée. Les motivations à la création d'entreprise sont diverses: nécessités économiques pour plus de la moitié d'entre eux (chômage essentiellement et obtention d'un salaire plus décent); envie de mettre à profit autrement les compétences acquises dans le public, amour du métier, désir de reconnaissance sociale («se faire un

(15) La nomenclature d'activités française (NAF) est la nouvelle nomenclature nationale statistique d'activités qui se substitue depuis le 1er janvier 1993 à la NAP de 1973 (nomenclature d'activités et de produits) pour sa partie «activités». La NAF reprend tous les niveaux de la NACE révision 1 (nomenclature d'activités de la communauté européenne) et y ajoute un niveau national qui éclate (ou non) les classes de la NACE (dernier niveau) pour tenir compte des spécificités et des habitudes nationales.

nom») par rapport à des origines sociales modestes ; désir de réussite comme revanche sur la pauvreté. Dans tous les cas, il y a le souci de la descendance familiale, celui d'assurer un avenir pour les enfants ou la continuité familiale à travers la reprise de l'entreprise. Ces entrepreneurs profitent de leurs expériences professionnelles et des formations acquises dans les entreprises publiques pour tenter d'assurer avenir et sécurité professionnelle tant pour eux-mêmes que pour leur descendance.

Ainsi ce groupe d'entrepreneurs utilise en priorité des ressources de l'ordre des formations suivies, des compétences acquises et des réseaux professionnels et administratifs.

### **L'entrepreneur « migrant »**

Ce groupe représente des entrepreneurs revenus de France après une période d'émigration relativement longue. Ils sont âgés de plus de cinquante ans. Ils ont émigré jeunes en France et leur retour s'est fait au début des années 1980 : période correspondant aux lois de 1982 et, pour le secteur privé, à l'ouverture du capital aux entreprises privées. Ils ont eu en France une longue expérience professionnelle dans le secteur commercial ou dans l'exercice d'autres activités. Ils considèrent ces expériences comme une grande aide pour la création d'entreprise, grâce au développement de compétences d'apprentissage, d'autonomie, de rigueur et de discipline dans la vie et dans les affaires. Les raisons évoquées pour rentrer en Algérie et créer une entreprise sont de l'ordre du registre de l'« opportunité » : l'opportunité des nouvelles lois du secteur privé – ouverture et remise en cause de la gestion socialiste, l'opportunité de rentrer dans un pays considéré alors par eux comme ayant des perspectives de réussite favorables (pays avec une population jeune, pays en expansion, moyens financiers humains et infrastructures). C'est aussi pour certains la poursuite d'une « idée » originale. D'autres situations de migrants sont observées, illustrées par exemple par un algérien travaillant aux États-Unis ayant apporté l'idée et le capital nécessaire à la création d'une entreprise en Algérie (en 1995). Celle-ci est dirigée actuellement en Algérie par la jeune fratrie : le frère avec le soutien de la sœur (tous deux avec un niveau de diplôme avancé).

Ce groupe utilise en priorité des ressources économiques, des ressources issues de leur expérience professionnelle (formation, compétences) et des ressources développées par l'intermédiaire de réseaux sociaux leur permettant par incitation financière et matérielle (don, contre-don) de réduire certaines contraintes administratives.

### **L'entrepreneur « héritier »**

Quasiment seuls, les entrepreneurs de ce groupe ont ou avaient un père chef d'entreprise. En effet, dans les profils « cadre », « migrant » et « ouvrier »,

la tradition entrepreneuriale et commerciale est faible et quand il y en a une, elle est le fait de la famille plus éloignée : les cousins, les oncles, tant du côté paternel que maternel. Les ressources utilisées en priorité sont des ressources familiales permettant des aides économiques mais aussi le partage de réseaux sociaux, fonction de la place symbolique détenue socialement par la famille (célébrité, prospérité, confiance acquise...). Trois profils distincts caractérisent ces « héritiers ».

En premier lieu, nous retrouvons de nouveaux jeunes patrons dans les anciennes Pme (créées dans le cadre du code d'investissement de 1966) qui ont pris (entre 25 et 30 ans) la relève par héritage ou par reprise de l'entreprise familiale. Ils se distinguent de leurs pères par leur instruction (universitaire) et par leurs qualifications techniques. Ces entrepreneurs ont pour certains un niveau de formation initiale élevé, soulignant là le bénéfice d'accès des parents à des études universitaires poussées pour leurs enfants et l'importance de la formation et des compétences pour reprendre l'entreprise paternelle. Les diplômes sont pour ces entrepreneurs une ressource supplémentaire permettant notamment de moderniser l'entreprise familiale. Cette génération introduit de nouveaux comportements dans les fonctionnements de l'entreprise, utilisant davantage les techniques de management actuel, gérant par exemple leur personnel en privilégiant la compétence dans le recrutement et dans le travail quotidien et la discipline. Ils cherchent à instaurer des changements – par exemple, moins privilégier les réseaux familiaux, faire moins de « social » dans la gestion des salariés (domaine du recrutement, attribution des primes), améliorer la production et la qualité des produits. Dans les cas où ils sont associés dans l'entreprise avec leur père, un certain clivage entre les générations s'observe et une évolution profonde du fonctionnement de l'entreprise est parfois difficile. La réaction paternelle peut être complexe : fierté face à la modernisation apportée (exemple de la mise en place des normes ISO 9000) et parallèlement inquiétude de perdre du pouvoir et certaines traditions sociales de partage du travail et de la richesse avec les groupes proches.

En second profil, nous retrouvons des patrons Pme un peu plus âgés (entre 40 et 50 ans) et qui ont hérité de l'entreprise du père il y a plus d'une quinzaine d'années. Ils ont appris le métier du père et ont acquis leur expérience professionnelle au sein de l'entreprise. Chez ces entrepreneurs, les niveaux de formation initiale sont le plus souvent peu élevés (niveaux primaire ou collège ou CAP). Leur motivation est de perpétuer les traditions de travail déjà instituées, de préserver la réputation de l'entreprise plutôt que d'introduire des changements. Les salariés de l'entreprise sont soit majoritairement de la famille proche soit issus du même village. Les niveau et type de formation initiale pour les

entrepreneurs ayant eu un parcours professionnel à l'étranger sont variés.

Enfin, le dernier profil est constitué de jeunes entrepreneurs ayant créé, à partir de la fin des années 1990, de nouvelles entreprises avec l'appui de leur père déjà lui-même entrepreneur (capital économique, capital social et expériences). Le père a une importance forte dans la transmission du savoir-faire entrepreneurial, dans la connaissance du marché économique (exemple les jeux économiques de concurrence), dans la mise en relation du fils avec les réseaux sociaux connus (amis et famille dans l'administration, ou relations privilégiées avec l'administration). Ces jeunes entrepreneurs n'ont pas tous un niveau élevé en formation initiale. Une expérience dans l'entreprise familiale les a fait aimer le métier et les a incité à l'apprendre et à le développer. Leur motivation est de créer pour être autonome, indépendant. Une aide de l'État et de la Banque pour la constitution du capital initial n'est pas rare. Leur objectif est de poursuivre la trajectoire entrepreneuriale paternelle sans s'inscrire dans une stricte continuité. Ils se distinguent des pratiques du père en intégrant diverses innovations techniques et gestionnaires (publicité, démarches qualité, évolutions des produits, etc.).

### **L'entrepreneur de « tradition entrepreneuriale »**

Ces entrepreneurs ont un niveau de formation initiale plutôt faible (niveau primaire ou collègue) et sont dans la tranche d'âge de la cinquantaine. Ils ont créé dans leur jeunesse (dans les années 1970) leur première entreprise et celle qu'ils dirigent aujourd'hui n'est pas forcément la première. Ils ont une longue expérience d'entrepreneur, et une tradition familiale commerciale plus marquée que les autres. Leur motivation est de mener une entreprise à vocation familiale, où les membres de la famille (tous les enfants) travaillent et vivent sans éprouver le besoin d'aller travailler chez les autres. Ne pas dépendre des autres ou de l'État fait partie de leurs valeurs principales. Ils ont parfois un investissement social fort dans leur village (don d'argent, construction de salle de sport) soulignant là encore l'importance du rôle social qu'ils se donnent. Les ressources détenues en priorité sont la famille et les réseaux sociaux.

### **L'entrepreneur « ouvrier »**

Ce groupe caractérise des entrepreneurs ayant longtemps travaillé comme ouvriers et ayant au milieu des années 1990 réussi à créer leur propre entreprise dans le secteur du métier qu'ils exerçaient jusqu'alors (exemple du BTP). Ils se sont appuyés pour cela sur leurs savoir-faire, leurs réseaux familiaux et professionnels permettant d'alléger les contraintes administratives et leurs économies personnelles. Leur formation initiale est de niveau de fin d'études, collègue

ou CAP. A l'instar du groupe des entrepreneurs « cadres », leur création d'entreprise a souvent été une alternative à la perte d'un emploi, ou un moyen de se prémunir d'un risque futur de chômage.

En effet, dans un contexte économique difficile, le taux de chômage a fortement progressé depuis le milieu des années 1980. En 1986 le nombre de chômeurs représentait 18,2% de la population active totale. En 2001, il a été évalué à 27,30% soit 2,33 millions de personnes (16). Cette aggravation est due à la baisse sensible de création d'emplois résultant de la réduction des investissements publics dès 1986 et des compressions d'effectifs suite aux plans de restructuration des entreprises à partir de 1994 (licenciements massifs). L'offre d'emploi a aussi évolué : raréfaction de l'emploi salarié garanti par l'État et à durée indéterminée, développement de l'emploi temporaire et peu qualifié.

\*  
\* \*

Après trois décennies d'étatisme et de dirigisme économique et sous l'influence du modèle keynésien et notamment de l'expérience soviétique, l'Algérie opère non sans mal sa transition d'une économie dirigiste où les stratégies de développement prônent l'interventionnisme étatique à une économie de marché dont la désétatisation est désormais le nouveau credo. Les années quatre-vingt ont sonné le glas du gigantisme économique et du dirigisme politique et sont associées en Algérie à une inflexion des politiques et des enchaînements macro-économiques. Avec la mise en place de programmes d'ajustement structurel (PAS), c'est tout le modèle économique basé sur le rôle prépondérant de l'État qui est remis en cause. Au-delà de l'objectif immédiat de remboursement de la dette extérieure, les nouvelles régulations prennent la forme d'une incorporation des contraintes extérieures (FMI, banque mondiale) et de rétablissement des équilibres fondamentaux (équilibre de la balance de paiement, fiscalité, libéralisation du commerce extérieur, réduction des dépenses publiques, privatisation des entreprises publiques, etc.). Cette inflexion, voire cette stratégie de « déconnexion » pour reprendre le titre de l'ouvrage de S. AMIN (1986), correspond également à l'encouragement et à la réhabilitation du secteur privé qui constitue ainsi l'axe de la nouvelle politique économique de l'Algérie. Le développement de la Pme/Pmi et l'existence d'un secteur privé entreprenant semble constituer le moyen d'assurer la croissance et la création d'emploi dans un pays où près de 28% de la population est au chômage. Le désengagement et la suppression des monopoles étatiques a eu un effet positif sur la création de petites et moyennes entreprises au cours de ces dix dernières années et cette dynamique a entraîné également la déconcentration sectorielle et territoriale de l'activité

(16) Source office national des statistiques (ONS) au 07/09/2001.

économique en dehors des grands pôles économiquement importants (Alger, Oran, Constantine).

Dans cette phase de transition, c'est sur l'entrepreneur que repose l'espoir de créer de l'emploi et de produire de la richesse. Mais créer son entreprise en Algérie, comme nous l'avons constaté, est un parcours difficile où sont requises de nombreuses ressources à la fois économiques, professionnelles, administratives, sociales et familiales. Face à un environnement institutionnel et macro-économique peu favorable (complexité des textes législatifs et réglementaires, lourdeurs administratives, pression fiscale, inadaptation du système bancaire, manque de formation et d'information, etc.), les entreprises de petite taille (employant moins de neuf salariés) sont contraintes le plus souvent à opérer dans le secteur informel en se constituant en petites communau-

tés (famille, clan, groupe), mettant ainsi en œuvre des règles de jeu basées sur la confiance et le travail en réseau. En dépit de leur caractère informel, certaines de ces entreprises se caractérisent par leur dynamisme et sont fortement mobilisées dans la compétition et la compétitivité économique tant au niveau local que national. Ces dynamiques entrepreneuriales et l'économie de marché ne peuvent fonctionner de manière effective et efficiente que si l'État algérien se montre capable de créer un environnement institutionnel favorable aux Pme/Pmi, et que celles-ci, à leur tour, adoptent à terme des comportements d'accumulation et d'investissement productifs. La place et les comportements d'emploi des Pme/Pmi algériennes sont indissociables de l'environnement socio-économique, politique et culturel dans lequel agissent et interagissent les différents acteurs économiques.

## Bibliographie

- AMIN. S. (1986), *La déconnexion*, La découverte, Paris, 1986.
- ANSART. P. (1977), *Idéologies, conflits et pouvoir*, Paris, PUF.
- BENHASSINE M.L. (1992), *Essais d'économie politique du capitalisme dépendant*, Alger, OPU.
- BERNARD. C (1991) (dir.), *Nouvelles logiques marchandes au Maghreb*, éditions du CNRS.
- BOUDERSA M. (1993), *La ruine de l'économie algérienne sous Chadli*, Alger, Editions Rahma.
- BOUDJENAH Y. (2002), *Algérie: décomposition d'une industrie: la restructuration des entreprises publiques (1980-2000)*, L'Harmattan.
- BOURDIEU P. (1963), *Travail et travailleurs en Algérie*, Paris, Mouton et Cie, 1980.
- BOURDIEU P. (1983), «Le capital social. Notes provisoires», *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31.
- BOUYACOUB A. (1997), «Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition: la dimension transnationale», *Les cahiers du CREAD*, n° 40, 2° trim., Alger.
- BOUYACOUB A. (1998), «Les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les P.M.E. en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché», *La gestion des ressources humaines dans les PMI/PME au Maghreb*, Numéro spécial *Les cahiers du Cread*, Alger.
- BOUYACOUB A. (2003), «Les Pme en Algérie: quelles réalités?», *Cahiers du GRIOT* n°16, CNAM.
- BOUYACOUB A., MADOU M. (dir) (2003), «Entreprise, entrepreneurs et gouvernance des pme-pmi», *Les cahiers du GRIOT*, n°16.
- BOYER. R. (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La découverte, Paris.
- BOYER R., SAILLARD Y. (2002), *La théorie de la régulation: état des savoirs*, La découverte.
- CENEAP (1985), *La restructuration des entreprises*, Ministère du plan et de l'aménagement du territoire.
- DAHMANI A. (1999), *L'Algérie à l'épreuve: économie politique des réformes 1980-1997*, L'Harmattan.
- DESTANNE DE BERNIS G. (1971), «Les industries industrialisantes et les options algériennes», *Revue Tiers monde*, Tome XII, n°47.
- GILLET A. (2003), «Les entrepreneurs algériens créateurs de petites entreprises: un groupe hétérogène entre logiques domestiques et logique économique capitaliste», *Entreprise, entrepreneurs et gouvernance des Pme-Pmi, Les cahiers du GRIOT*, n°16.
- GILLET A. (2004), «Les entrepreneurs algériens: un groupe professionnel entre logique familiale et logique économique» in ABEDOU A., BOUYACOUB A., LALLEMENT M., MADOU M. (dir), *Entrepreneurs et Pme: approches algéro-françaises*, L'Harmattan, collection Logiques sociales.
- GOBE E. (1999), «Le secteur privé en Egypte et l'action publique: associations d'hommes d'affaires et démocratisation dans l'Egypte de l'infithah», *Cahiers d'études sur la Méditerranée et le monde turco-iranien*, n°27.
- GUERID D. (2001), «L'entreprise algérienne entre le mondial et le local: le cas de la Sonatrach», in FERFERA et al. (2000), *Mondialisation et modernisation des entreprises*, les éditions La Casbah, Alger.
- HAMEL B. (1989), *Economie de l'État et socialisation en Algérie*, Alger, OPU.
- HUGON PH. (1991), «L'informel urbain dans les pays arabes: conséquences des politiques d'ajustement», Chantal BERNARD (dir), *Nouvelles logiques marchandes au Maghreb*, éditions du CNRS.

- KORNAI J. (1984), *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica.
- LIABES DJ. (1984), *Le capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982*, Thèse de doctorat, Aix en provence.
- MADOU M. (avec LALLEMENT M., ABEDOU A. ET BOUYACOUB A.), *Entrepreneurs et Pme : approches algéro-françaises*, L'Harmattan, collection Logiques sociales, 2004.
- MADOU M. (2001), «L'État, l'armée et la violence en Algérie: une approche khaldounienne de la lutte des clans», *Les cahiers de l'Orient*, n°62, Mars.
- MEGHAOUI H.(2001), *L'évolution du secteur bancaire en Algérie*, actes du colloque «l'Algérie sur le chemin des réformes», organisé par le Sénat français en octobre 2001.
- PENEFF. J (1981), *Industriels algériens*, Paris, CNRS.
- PERROUX F. (1963), *Problèmes de l'Algérie indépendante*, PUF.
- WEBER M. (1921), *Economie et société*, Paris, Plon.