

AHMED BOUYACOUB [*]

Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale

1. INTRODUCTION

Avant les réformes entamées en 1988, il n'était déjà pas facile de définir avec rigueur les contours sociologiques et économiques de l'entrepreneur algérien tant l'hétérogénéité de cet acteur économique était prononcée comme l'ont suffisamment montré les recherches qui ont été consacrées à ce sujet (Henni 1993, Boukhobza 1989, Liabès 1984, Pennef 1981).

Mais depuis le lancement des réformes, la libéralisation du champ économique a permis l'émergence d'un nombre très important d'entrepreneurs que nous avons qualifié de nouveaux par rapport à ceux qui ont pu émerger dans le cadre de l'économie administrée. Les caractéristiques de ces nouveaux entrepreneurs permettent de souligner les multiples différences qui existent entre eux et les anciens opérateurs privés, comme on les appelait alors. Ces différences permettent de souligner l'émergence d'une nouvelle catégorie d'agents économiques attachés à l'économie de marché et évoluant à la faveur des mécanismes mis en place.

La transition à l'économie de marché se caractérise par la coexistence de mécanismes contradictoires appartenant à la fois aux règles de l'économie administrée (certaines protections douanières, de marché, existence de monopoles, économie et pratiques informelles etc...) et à celles de l'économie de marché (liberté d'entreprendre, liberté des prix, de circulation des biens et capitaux etc...). Les nouveaux entrepreneurs sont nés à la faveur de ces mécanismes de transition instables, et souvent contradictoires. La question qui se pose est de savoir si cette catégorie d'agents est capable de se transformer en véritables agents économiques et catégorie sociale porteuse d'un projet économique et social nouveau [1] ?

Pour la compréhension des résultats de l'enquête, il est important de souligner les principaux traits caractéristiques de cette période de transition du point de vue de la question des entrepreneurs. Trois conclusions peuvent être tirées :

i) Les réformes économiques ont levé la quasi-totalité des barrières administratives et économiques qui empêchaient le développement du secteur privé dans le cadre de l'économie administrée. Elles ont instauré, au moins au plan juridique, la liberté d'entreprendre dans tous

les secteurs d'activité économique avec la mise en place d'une série d'incitations au développement des PMI/PME. Toutes les branches d'activité économique sont désormais ouvertes à l'investissement privé national et étranger que les pouvoirs publics s'ingénient à attirer par des incitations de toutes sortes [2].

ii) L'économie administrée était caractérisée par l'existence de véritables activités économiques fonctionnant de manière informelle que l'administration du Plan avait évalué autour de l'équivalent de 10 % du Produit Intérieur Brut officiel en 1989 (Conseil Nationale de la Planification, 1990). Les réformes n'ont pas mis fin à ces activités. Elles ont permis à certaines d'émerger légalement par une série de mesures (facilité d'accès au registre de commerce, choix du régime fiscal, assouplissement des contrats de location des fonds de commerce etc...). Mais l'économie informelle n'a pas pour autant disparu. Bien au contraire, les pratiques informelles ont certainement connu un essor important avec le développement de certaines activités économiques. Ces pratiques concernent l'évasion et la fraude fiscales, mais aussi toutes les pratiques commerciales non réglementaires (paiement en espèces, défaut de facturation,...). De ce point de vue, l'économie informelle a seulement changé de nature.

iii) Le mouvement d'émergence de nouveaux entrepreneurs n'est qu'au début de son processus car les principales actions de la transition à l'économie de marché n'ont pas encore été concrétisées comme la privatisation du vaste secteur public et sa restructuration ainsi que la mise en oeuvre des nouveaux investissements enregistrés auprès de l'Agence pour la Promotion et le Soutien à l'Investissement (APSI) et dont le volume global tournerait autour de 330 milliards de dinars [3].

2. DEROULEMENT DE L'ENQUÊTE

Notre enquête a porté sur trente cinq entrepreneurs. Elle s'est déroulée sur la base d'un Questionnaire écrit et rempli par les intéressés eux-mêmes Qui ont accepté par la suite de nous accorder de longs entretiens. Mais après le traitement de ces questionnaires, nous n'avons retenu que 20 entrepreneurs considérés comme nouveaux puisqu'ils ont créé leurs entreprises après 1989. Les autres patrons enquêtés sont en fait d'anciens entrepreneurs. Nous avons choisi par hasard les entrepreneurs enquêtés en fonction des possibilités de réponse car en réalité nous avons contacté plus d'une centaine dans la ville d'Oran. Mais, de manière générale, les entrepreneurs éprouvent toujours une gêne à discuter de leurs affaires et surtout à donner des précisions chiffrées sur leurs activités. Nous n'avons pratiquement pu enregistrer aucun entretien même auprès d'anciens cadres d'entreprises publiques pourtant habitués aux interviews qui sont au nombre de trois sur les 20 de notre échantillon. Les autres affirment n'avoir jamais été interviewés sur leurs activités.

Tous les entretiens se sont déroulés dans les lieux de travail de ces entrepreneurs qui, bien souvent, n'ont pas de bureau particulier et notamment pour les commerçants.

Notre enquête visait moins à produire des données chiffrées et exactes sur les entrepreneurs, ce qui aurait nécessité une toute autre méthode d'enquête et le choix d'un échantillon réellement représentatif, qu'à mettre en évidence les particularités des différents profils, les parcours personnels, les modes d'insertion dans le champ économique, et surtout les principales caractéristiques de ces nouveaux agents économiques. Nous les qualifions de nouveaux d'emblée en raison de leur émergence au cours de cette période de transition de l'économie algérienne à l'économie de marché.

Les données que nous exposons dans cet article doivent donc être interprétées non pas comme le résultat d'une enquête systématique, mais comme des indices d'un processus en action. Il s'agissait surtout de saisir les tendances générales qui caractérisent un ensemble hétérogène d'agents économiques.

3. LES PRINCIPAUX PROFILS

Plusieurs traits caractéristiques des nouveaux entrepreneurs peuvent être soulignés.

3.1. Une relative jeunesse

Les entrepreneurs enquêtés appartiennent à tous les groupes d'âge mais le résultat permet de relativiser l'idée répandue selon laquelle les nouveaux entrepreneurs seraient très jeunes comme le montre le tableau suivant :

Tableau 1
Structure par âge des enquêtés

	- de 25 ans	25-39	40-50	50 et plus	Total
Enquêtés	1	11	6	2	20
%	5	55	30	10	100

Quand on sait que les jeunes de moins de 25 ans représentent 66 % de la population, on ne peut pas conclure selon ces données que les nouveaux investisseurs sont principalement des jeunes même si le groupe des moins de 40 ans représente quand même 60 % de l'échantillon étudié. Ces jeunes sont devenus entrepreneurs grâce à l'aide familiale, et dans certains cas, il s'agit simplement d'une extension des affaires des parents ou d'une reconversion dans une branche différente de la leur.

Par contre le groupe des investisseurs âgés de plus de 40 ans est également très important puisqu'il représente 40 % de l'échantillon. Il s'agit essentiellement d'anciens cadres d'entreprises publiques ayant accumulé plus d'une quinzaine d'années d'expérience.

Il faut noter enfin que 80 % de ces investisseurs sont mariés et ont en moyenne une famille composée de 3,12 enfants et un peu plus de quatre personnes à charge. Ce qui les particularise par rapport à la famille moyenne des employeurs urbains composée de plus de six enfants et regroupant presque huit personnes à charge selon le recensement général de la population de 1987.

3.2. Un niveau d'instruction élevé

Le niveau d'instruction des nouveaux entrepreneurs est relativement très élevé. 55 % ont déclaré détenir un diplôme universitaire. Ces diplômes sont par ailleurs très variés pour un petit groupe comme celui que nous avons enquêté. On retrouve bien entendu deux ingénieurs, deux techniciens supérieurs, six diplômés universitaires en droit, économie et psychologie et un médecin.

Tableau 2
Niveau d'instruction des entrepreneurs enquêtés

	Universitaires	Secondaire	Moyen primaire	ND	Total
Enquêtés	11	2	4	3	20
%	55	10	20	15	100

Par rapport aux entrepreneurs des années 1970, il s'agit d'une véritable rupture sociale. En effet les employeurs non agricoles ayant acquis un niveau d'instruction secondaire et plus selon une enquête menée en 1980, ne représentaient qu'un faible pourcentage avec 6,9 %, comme le montre le sociologue M. Boukhobza (1989 tome 2, p. 311).

Tableau 3
Niveau d'instruction des entrepreneurs enquêtés

%	Niveau 0	Primaire	Moyen	Secondaire	Total
Employeurs	42,3	42,4	8,4	6,9	100

Il s'agit là certainement de l'une des caractéristiques la plus importante des nouveaux entrepreneurs qui n'ont pas manqué de le souligner dans tous les entretiens que nous avons menés. «On n'est pas comme les patrons des années 70 qui étaient pour la plupart analphabètes». Cette phrase a été prononcée par la plupart de nos enquêtés. Les données indiquent qu'il ne s'agit pas seulement d'une représentation produite par plus de deux décennies d'économie administrée hostile au secteur privé.

3.3. Une longue expérience

Contrairement à l'idée répandue, les nouveaux entrepreneurs ont souvent accumulé une longue expérience avant de se lancer dans la création d'une entreprise. 65 % des personnes enquêtées ont travaillé plus de quinze années avant de lancer leurs propres affaires et parmi eux 25 % ont accumulé plus de vingt années d'expérience.

Tableau 4
Expérience accumulée à l'établissement en tant qu'entreprise

	Moins de 5 ans	5 à 9 ans	10 à 14 ans	15 à 20 ans	+ de 20 ans	Total
Enquêtés	3	3	1	8	5	20

Il est caractéristique de noter que la majorité des nouveaux entrepreneurs ont commencé leur vie active à un jeune âge puisque sept d'entre eux avaient entre 15 et 19 ans, cinq entre 20 et 21 ans et cinq entre 22 et 25 ans. Trois seulement ont commencé à travailler entre 26 et 30 ans.

3.4. Une origine professionnelle diversifiée mais à dominante publique

Deux types d'expérience caractérisent l'origine professionnelle des nouveaux entrepreneurs : la moitié provient des entreprises publiques et 30 % proviennent du commerce privé. Il est à noter que deux enquêtés seulement ont acquis leur expérience dans une entreprise privée.

Tableau 5
Types d'expérience professionnelle des entrepreneurs enquêtés

Types	Nombres
Secteur public (industrie et BTP)	10
Industrie privée	2
Artisanat	1
Commerce	6
Autres	10
Total	20

Ces données reflètent la tendance générale des nouveaux entrepreneurs qui proviennent pour une grande partie d'entre eux du secteur public. Ces anciens cadres ont souvent accumulé une très grande expérience professionnelle dans l'industrie, le commerce mais aussi certains créneaux des services comme les études dans différents domaines. Ils ont créé des entreprises en association avec des détenteurs de capitaux, ou en se regroupant entre eux ou avec l'aide familiale. Les formes d'insertion dans l'activité économique privée sont différentes et nombreuses comme d'ailleurs les chemins qui les y ont menés.

Dans une ville comme Sidi Bel Abbés (80 km à l'ouest d'Oran), nous avons pu dénombrer plus de 50 PME créées par d'anciens cadres et techniciens d'une seule grande entreprise industrielle (entreprise d'électronique.. 5000 salariés) sur les 300 cadres qu'elle avait employés au milieu des années 1980. L'ancien dirigeant de cette même entreprise qui a créé lui-même une PME avec un groupe de ses anciens cadres, explique que si *"chaque grande entreprise publique donne naissance par le biais de ses anciens cadres à des dizaines de PMI/PME, on peut maintenant les fermer sans regret, elles auront rempli leur principale mission. Certaines entreprises publiques actuellement en situation de faillite probable auront réussi leur mission si elles ont formé des cadres qui se sont reconvertis en entrepreneurs"*.

3.5. Une origine familiale souvent favorable

L'origine familiale et sociale des nouveaux entrepreneurs est importante à étudier pour opérer une comparaison avec les anciens patrons. M. Boukhobza (1989) a montré qu'en ce qui concerne les patrons qui ont pu émerger après l'indépendance de l'Algérie, on peut parler d'une véritable «rupture sociale». Selon les enquêtes réalisées en 1977 les patrons non agricoles proviennent pour 39 % d'entre eux de parents agriculteurs, pour 18 % de commerçants et artisans, pour 13 % d'ouvriers agricoles, pour 15 % d'ouvriers non agricoles et pour 2 % de cadres moyens (Boukhobza 1989, p. 635). Notre enquête révèle une structure totalement différente.

En effet, la profession des parents des 20 enquêtés se répartit de la manière suivante : 2 agriculteurs (10 %), 2 fonctionnaires (10 %), 9 commerçants et artisans (45 %), 1 industriel (5 %), 5 ouvriers non agricoles (25 %) et un non déclaré. Les nouveaux entrepreneurs se recrutent en majorité dans les familles de commerçants d'artisans et d'industriels. La nouvelle génération est peu liée à l'agriculture. Il est quand même important de souligner le fort pourcentage des entrepreneurs issus de parents ouvriers non agricoles. En réalité ce sont les couches citadines qui ont donné naissance à la quasi-totalité des nouveaux entrepreneurs, urbains. S'agit-il d'une nouvelle structuration sociale sur des bases spatiales ? ou est-ce seulement le résultat d'un processus qui a largement facilité et développé l'investissement privé dans le secteur agricole lui-même ?

4. NATURE DES ACTIVITÉS

L'analyse de ce petit échantillon révèle les tendances générales suivantes en matière de création de nouvelles entreprises.

4.1. La prédominance du secteur commercial

Les activités exercées par le groupe d'entrepreneurs enquêtés reflètent les tendances actuelles de l'investissement privé. Elles se répartissent de la manière suivante :

Tableau 6
Principales activités des entrepreneurs enquêtés

Activités	Nombre	Type
Industrie	2	Plastique et agro-alimentaire
Bâtiment et travaux publics	3	
Electricité et plomberie	2	Maintenance et réparation
Informatique	1	Prestation de services
Bureau d'études	1	Etudes de management engineering
Commerce multiple	5	Commerce de détail
Commerce import-export	6	Importation commerce de gros

On constate que 55 % des entreprises enquêtées relèvent de l'activité commerciale. C'est, en effet, l'activité qui s'est le plus développée au cours de ces deux dernières années particulièrement depuis la signature de l'Accord Stand By en avril 1994 qui a entraîné une libéralisation totale et rapide du commerce extérieur. Pour l'année 1995, les importations ont été effectuées dans le domaine de l'alimentation par 420 entreprises privées et 90 entreprises publiques et dans le domaine des matériaux de construction par 249 entreprises privées et 63 entreprises publiques [4]. Alors que quelques années auparavant moins d'une cinquantaine d'entreprises publiques avaient un monopole quasi absolu sur toutes les importations du pays. Mais malgré le nombre important des sociétés privées en matière d'importation, leur poids en valeur reste très faible puisque pour les produits alimentaires, elles n'ont pas dépassé 11 % des importations totales. L'année 1995 a été marquée par l'ouverture du commerce extérieur et la balance commerciale a enregistré un déficit de l'ordre de 521 millions de dollars justifié le plus souvent par une «anarchie» des importations des sociétés privées [5].

Les activités du commerce sont fortement dépendantes des importations et le commerce multiple qui s'est fortement développé est un commerce non spécialisé, comme l'indique bien son nom, puisqu'il propose des produits aussi variés que l'alimentaire, l'électroménager et les textiles provenant de différents pays. Dans des espaces très réduits dépassant rarement 50m², les produits sont exposés de manière exubérante comme une manière "de se venger des longues années de pénurie" selon l'expression d'un nouveau commerçant. En effet, les pénuries ont totalement disparu dans pratiquement tous les domaines.

4.2. Le règne de la micro-entreprise

La micro-entreprise a toujours été prédominante dans le secteur privé depuis longtemps en Algérie. Dans l'industrie, en 1992, 84 % des entreprises employaient moins de quatre salariés [6]. Mais cette caractéristique est valable pour tous les autres secteurs, comme celui des B.T.P, du commerce et des services.

Dans notre échantillon, 70 % des entreprises emploient moins de quatre salariés, 15 % entre 5 et 9 salariés, 5 % entre 10 et 19 salariés et 10 % seulement emploient 20 salariés et plus.

Les commerces multiples nécessitent en réalité une main-d'oeuvre nombreuse notamment pour la surveillance car il y a une forme de libre-service et les vols sont courants et importants selon les patrons de ces magasins. Cette main-d'oeuvre, quand elle ne relève pas de l'aide familiale, est recrutée parmi les jeunes de 17 à 25 ans, souvent non déclarée, mais percevant un salaire journalier de 150 à 200 dinars contre 10 heures de travail (le SMIG est à 130DA/jour à peu près).

Le capital social déclaré de ces entreprises n'est pas important. 50 % de ces sociétés ont été constituées avec un capital inférieur à un 1 million de dinars. Les personnes enquêtées ont été parfaitement silencieuses sur les chiffres d'affaires réalisés.

Le financement des activités reste à dominante familiale même si 8 entrepreneurs sur 20 seulement ont déclaré avoir eu recours à la famille, les autres ont soit apporté un capital personnel soit apporté leur savoir-faire dans le cadre d'association avec des détenteurs de capitaux.

Pour les commerçants, dans leur majorité, ils ne sont pas propriétaires des locaux commerciaux. Sur les 11 commerces, 6 ont fait appel à la location. Nous avons noté que l'association a parfois été constituée entre le propriétaire du local commercial et le propriétaire des capitaux.

Sur ce plan, on peut constater, dans la plupart des villes algériennes, un profond changement de l'urbanisme commercial. Les appartements de rez-de-chaussée des rues commerçantes qui ont été très vite transformés en commerces sont innombrables, depuis le lancement des réformes qui ont libéralisé l'accès au registre du commerce et assoupli les contrôles des services de l'administration. Le nombre de commerces de détail est passé de 300 000 à un million entre 1988 et 1996 [7]. Ce qui pousse les pouvoirs publics à envisager une refonte totale des

procédures et conditions d'obtention du registre de commerce considérées comme trop libérales. En effet, nous avons pu dénombrer dans le registre de commerce d'une société enquêtée plus d'une vingtaine de positions d'activités allant du commerce de gros des matériaux de construction au commerce de détail des produits de parfumerie.

4.3. La lente transition à la forme moderne d'entreprise

Nous avons noté que le financement reste familial pour une bonne partie des nouveaux entrepreneurs, qui par ailleurs, ont souvent hérité l'activité de leurs parents, notamment pour les commerçants. Pour ceux-là, les formes modernes de leur entreprise concernent à la fois l'organisation du magasin, le type de produits vendus, le mode d'approvisionnement les pratiques informelles mais aussi et surtout le rapport à l'argent considéré comme capital au sens économique du terme. Ce qui fait dire à un nouveau grand commerçant : *"ce qu'a gagné mon père qui est un commerçant de gros depuis l'indépendance du pays, je l'ai gagné en quatre ans. Les anciens ne prenaient aucun risque. Ils ne changeaient pas de fournisseurs et n'allaient pas très loin s'approvisionner comme ils se contentaient de faibles marges bénéficiaires. Une fois à l'aise, ils construisaient une grande maison pour la famille et gelaient ainsi leurs capitaux. Alors qu'avec ces capitaux, ils pouvaient multiplier à loisir leur fortune"*.

C'est ainsi que s'est exprimé un nouvel entrepreneur dans le domaine commercial pour qui le capital doit produire du capital et la consommation, de biens durables et de loisirs notamment, doit être repoussée au plus tard possible. Ce type de comportement semble avoir été façonné à la logique de l'économie de marché comme si le pays n'a pas connu une autre logique.

Les entrepreneurs déclarant avoir un ou plusieurs associés représentent 45 % du total. Trois n'ont pas d'associés et huit n'ont rien déclaré à ce sujet. Il s'agit probablement d'affaires purement familiales. Certains enquêtés ont quand même révélé face à une question sur l'origine du financement qu'il s'agit d'une affaire familiale et le nouvel entrepreneur apparent n'en est que le gérant.

Mais il est intéressant de noter que la plupart des entreprises ont été établies sous formes de sociétés : 45 % de SARL, 40 % de sociétés individuelles, 1 seule société par actions, 1 seule société en nom collectif et enfin un commerçant sans siège ni registre de commerce.

La forme de SARL (société à responsabilité limitée) est très prisée par les nouveaux entrepreneurs et constitue la forme juridique dominante d'association. Elle est de création facile et convient aussi bien à une association de capitaux qu'une association familiale. La société par actions est très peu utilisée en raison du nombre important d'actionnaires nécessaire à la constitution fixé à sept par la loi, au capital minimum de un million de dinars. Mais au-delà de ces conditions, l'activité économique reste caractérisée par une approche familiale. Le

dernier code de commerce adopté en 1993) n'autorise toujours pas la forme de société anonyme.

Nous avons également enquêté un commerçant n'ayant ni registre de commerce ni local commercial. Il est fonctionnaire et de formation universitaire. Il travaille avec sa petite voiture et des échantillons de marchandises qu'il présente à un grand nombre de nouveaux commerçants. Il prend les commandes de ses clients et sur cette base opère des achats à des fournisseurs importateurs ou grossistes. Son travail consiste à localiser un produit demandé et à obtenir le meilleur prix de gros pour proposer le meilleur prix à ses clients à qui il vend à crédit alors qu'il est obligé de payer lui-même au comptant tous ses achats. Il réalise ce commerce en dehors des heures de travail pendant tous les jours de la semaine et toute l'année. Il le pratique depuis deux années et déclare gagner au moins le double de son salaire mensuel tournant autour de 12000DA en fonctionnant comme il l'a déclaré avec "un stock zéro, à la japonaise". Selon lui, il existe un nombre important de commerçants sans local qui travaillent de cette manière et assure une fonction de demi-gros non assurée totalement par les circuits traditionnels. Bien entendu, ils travaillent sans factures et ne sont enregistrés nulle part. Ils remplissent une fonction économique importante et n'ont pas d'existence légale qu'ils ne cherchent pas à acquérir.

5. LE MODE DE FONCTIONNEMENT

Dans ce paragraphe nous essayons de décrire les différents modes de fonctionnement de ces entrepreneurs appartenant à des branches différentes et développant des pratiques différentes.

5.1. Les relations avec les partenaires économiques

L'analyse des relations que les nouveaux entrepreneurs tissent avec leur environnement économique est intéressante. Elle montre une variété de situations.

Dans la majorité des réponses, les enquêtés mettent en relief la bonne qualité des relations qu'ils entretiennent avec leurs associés quand ils en ont et avec leur personnel. Il y a lieu de noter que, très souvent, les associés, quand ils ne font pas partie directement de la famille, de la tribu ou de la région d'origine, ont été choisis parmi les membres d'un réseau d'une ancienne entreprise, pour les anciens cadres du secteur public. Dans une phase caractérisée par un fort taux de chômage des jeunes, les nouveaux entrepreneurs recrutent leur personnel de préférence et en priorité parmi les membres directs de leur famille. Dans de nombreuses entreprises, le personnel est composé principalement des membres de la famille. Sur ce point, les pratiques n'ont pas changé. Bien entendu, le chômage des jeunes explique cette situation. Mais, il faut ajouter que le secret des affaires est encore une notion fondamentale dans l'organisation des entreprises privées. (Djelouat 1987).

Il faut également ajouter que tout le personnel n'est pas déclaré dans de

comportement par la lourdeur des charges salariales et fiscales.

Les relations avec les fournisseurs sont considérées par 70 % des enquêtés comme bonnes et 20 % les considèrent comme moyennes. Les 10 % restants estiment qu'elles sont mauvaises. Ces considérations concernent surtout les commerçants qui se plaignent des mauvaises conditions d'approvisionnement et des comportements de certains importateurs et grossistes qui dictent leurs conditions en matière de paiement et de livraison quand ils sont en position de monopole.

Les mêmes proportions concernent leurs opinions sur les clients. On a constaté, dans les entretiens, une forme de critique à l'égard des clients qui seraient devenus plus exigeants, de l'avis de nombreux commerçants. «Avant cette ouverture, les clients étaient généralement gentils pour obtenir les faveurs du commerçant, quand il y avait de fortes pénuries de produits. Maintenant, le client retourne le produit dix fois entre ses mains avant de se décider. Souvent, il encombre le magasin inutilement». Tel est le jugement d'un nouvel entrepreneur commerçant partagé entre le regret du passé, qui ne lui aurait pas permis d'émerger facilement, et la critique de la situation présente qui lui permet quand même de réaliser d'excellentes affaires.

Les relations avec l'administration fiscale quant à elles par contre, sont considérées comme moyennes par 50 % des enquêtés et mauvaises par 20 %. 30 % les considèrent comme bonnes. En fait tous les entrepreneurs avouent ne pas payer les impôts qu'il faut. "Si on devait déclarer réellement tout le chiffre d'affaires, on ferait faillite dans le mois qui suit. Nous avons une fiscalité très lourde conçue pour ne permettre l'émergence d'aucun industriel ni commerçant privés". Cette opinion est largement partagée par les nouveaux entrepreneurs.

Ainsi, s'expliquent, en partie, les pratiques de fraude et d'évasion fiscales. En tout cas, beaucoup d'entrepreneurs estiment qu'ils ne peuvent pas être totalement transparents avec l'administration fiscale. "Maintenant, les entrepreneurs sont instruits. Ils fraudent intelligemment le fisc". L'opinion que "l'Etat prend plus qu'il ne faut", selon l'expression de l'un d'entre eux, est dominante.

L'attitude vis-à-vis de l'Etat est ambiguë. Tous affirment que l'Etat "doit laisser les gens travailler". Mais ceux qui ont créé des activités de production revendiquent la protection du marché intérieur et moins de liberté en matière d'importation. Par contre, les commerçants souhaitent une plus grande libéralisation encore des activités. Mais d'une manière générale, la référence à l'Etat reste importante dans les discours de ces entrepreneurs.

5.2. Le financement de l'activité

Tous les entrepreneurs sont d'accord pour affirmer que le système bancaire actuel en Algérie ne sert pas les PMU/PME privées. Il a été constitué pour servir la grande entreprise publique et les réformes économiques ne l'ont pas encore transformé (Bouyacoub 1996). Le financement des activités se réalise difficilement par le biais des circuits

bancaires officiels, car les exigences de bancabilité ne sont pas remplies dans la plupart des micro-entreprises. Constituées avec de faibles capitaux, et ne déclarant pas toujours la totalité du chiffre d'affaires, ces entreprises ne peuvent pas postuler aux crédits dont elles ont besoin. Les opérations réelles sont nettement supérieures aux opérations comptabilisées. Elles sont prises au piège des pratiques informelles.

Les problèmes de financement sont considérés comme les principales difficultés actuelles par 14 enquêtés sur les 17 qui ont répondu à cette question. La pratique du crédit interentreprises est très développée et permet aux entreprises d'échapper à l'emprise des banques qui par ailleurs sont accusées par ces entrepreneurs «de pratiquer des taux d'intérêt usuraires» selon l'expression de l'un d'entre eux. Ces taux ont effectivement atteint 25 % en 1995.

Face à cette situation et dans un marché relativement bien approvisionné, les commerçants recherchent du crédit gratuit quand ils peuvent choisir entre plusieurs fournisseurs. Tel est le cas du fonctionnaire commerçant qui centralise les commandes et livre les marchandises aux commerces multiples. La plus grande difficulté qu'il semble rencontrer est le recouvrement des créances car il est obligé de vendre à crédit.

Selon de nombreux témoignages, le crédit est très développé entre les opérateurs eux-mêmes. Le taux d'endettement des nouveaux entrepreneurs serait très élevé, comme il l'a été pour les anciens patrons privés de l'industrie au cours des années 1970-80 [8]. La différence est que les anciens patrons avaient accès au système bancaire car ils avaient été constitués sur la base de réseaux puissants (Bouyacoub 1994).

5.3. La dimension transnationale des nouveaux entrepreneurs

D'une manière générale, les nouvelles entreprises dans de très nombreux secteurs ne peuvent pas fonctionner en dehors des relations avec l'extérieur. Il en va ainsi de l'industrie qui importe les équipements et souvent les matières premières et les pièces de rechange, du nouveau commerce constitué presque exclusivement sur la base des produits d'importation et de nombreuses autres activités comme les agences de voyage, les bureaux d'études. Ces derniers se trouvent libérés des grands bureaux d'études étrangers, habituels partenaires des grandes entreprises publiques, pour des raisons sécuritaires et essaient d'obtenir des accords de partenariat pour les représenter en Algérie.

Il y a lieu de noter que 50 % des personnes enquêtées affirment avoir réalisé plusieurs voyages à l'étranger pour des raisons professionnelles principalement dans les pays du Maghreb et en Europe.

Certains importateurs se sont spécialisés dans des zones d'approvisionnement qu'ils fréquentent régulièrement. Tel est le cas de ce commerçant devenu importateur par hasard parce "qu'il aurait

déniché une bonne affaire" en Turquie où il commence à s'approvisionner en produits textiles. Devenu client régulier, il a tissé des relations avec une usine qui lui fabrique des produits à la commande. Le choix des pays dépend beaucoup plus des conditions d'accès et des facilités d'obtention des visas d'entrée que d'une recherche de source d'approvisionnement à proprement parler.

Mais la principale caractéristique de ces importateurs est la non spécialisation. Ils importent tout ce qu'ils trouvent accessible du point de vue financier et des conditions de transport. Ainsi ils passent des produits alimentaires aux matériaux de construction selon les occasions. Leurs achats sont conditionnés par des propositions qui leur sont faites par des fournisseurs ou des associés installés à l'étranger. Leur effort concerne l'exploration du marché, la définition d'un prix attrayant et le placement des marchandises auprès des grossistes. La deuxième caractéristique est leur tendance à appliquer la démarche agricole à leurs prix. En effet, dans les premières semaines d'arrivage d'un produit, les prix sont relativement élevés. Au fil du temps ces prix baissent. Dans la plupart des cas les prix pratiqués par les importateurs sont des prix dégressifs.

Ainsi, ils ont des prix de primeurs et des prix de pleine saison. Cette pratique s'explique par l'inexistence de circuits spécialisés d'importation et de distribution, mais aussi peut être par une prédominance de réflexes agraires.

Les rapports avec les pays étrangers, pour les importations ou pour d'autres raisons professionnelles (participation à des foires, à des séminaires...) passent le plus souvent encore par le change parallèle. 14 enquêtés sur les 19 qui ont répondu à cette question affirment recourir au change parallèle pour se procurer la monnaie étrangère. Le système bancaire doit remplir cette mission auprès des entrepreneurs depuis le début de l'année 1996, mais il n'est pas encore en mesure de l'assumer.

Le différentiel entre le taux de change officiel et le taux de change parallèle du dinar n'est plus important en cette fin de l'année 1996. Il est à peine de 20 % alors qu'il était de l'ordre de 50 % en 1994. Les multiples dévaluations du dinar tentent de réduire ce décalage. Ce différentiel constitue une charge supplémentaire pour ces commerçants. Leur démarche est d'offrir des produits à des prix inférieurs à ce qu'ils coûteraient par un achat individuel sur un marché étranger. Le plus souvent, ils réussissent à offrir des produits concurrentiels de ce point de vue. C'est d'ailleurs la justification principale que la plupart des commerçants avancent pour expliquer ces importations.

Enfin, il y a lieu de souligner l'implication d'une proportion importante de ces entrepreneurs dans des réseaux familiaux, amicaux et professionnels à l'étranger et l'utilisation de ces réseaux pour le fonctionnement de leurs affaires. Ils restent malgré tout assez discrets sur ce type de relations qu'ils considèrent comme "normales pour un pays en voie de développement" selon l'expression de l'un d'entre eux.

5.4. Les nouveaux entrepreneurs : un groupe hétérogène

Le petit échantillon que nous avons enquêté révèle une très grande diversité des profils et des modes de fonctionnement des nouveaux entrepreneurs. Il en va de même en ce qui concerne leur mode d'insertion dans l'activité économique. Deux facteurs semblent expliquer cette diversité.

Premièrement, la branche d'activité est déterminante. Les activités liées à la mise en place d'un processus de production ont attiré en général des anciens cadres du secteur public qui s'emploient à gérer leurs affaires de manière relativement transparente et moderne même quand ils ont eu recours à des associés détenteurs de capitaux qui n'ont pas leur profil.

Les activités commerciales (commerce multiple et commerce d'importation et de gros) sont le fait d'anciens commerçants et ou industriels reconvertis ou de leurs enfants. La recherche d'un plus grand profit à court terme caractérise ces activités. Les entrepreneurs sont conscients que le pays n'est pas totalement encré dans l'économie de marché. Les multiples hésitations de l'Etat dans les domaines du commerce extérieur et la fiscalité notamment ont rendu ces entrepreneurs très méfiants. Ils investissent mais recherchent une rentabilité maximum à court terme quitte à changer rapidement d'activités. Et ces changements sont très fréquents.

Deuxièmement, l'expérience passée semble jouer un rôle important. Les anciens cadres d'entreprises publiques sont par exemple peu présents dans les activités de simple commerce. Un ancien cadre avait ouvert un grand magasin de produits de quincaillerie - plomberie qui avait réussi à attirer un grand nombre de clients professionnels. Après deux années, et malgré une grande réussite, il a changé d'activité en créant avec d'autres anciens cadres une société d'importation de médicaments. Selon lui, il aurait pu garder son magasin mais il estime que ce commerce est dégradant. On a affaire quotidiennement aux gens analphabètes. On gagne beaucoup d'argent mais il y a d'autres manières de le faire actuellement. Tel est également l'opinion d'un ancien dirigeant d'entreprise publique devenu patron d'un grand bureau d'études constitué avec un groupe d'amis et anciens collègues qui insiste sur «la noblesse du travail réalisé actuellement et qui prolongerait l'expérience acquise dans le passé».

Ces anciens cadres ont gardé un rapport pudique à l'argent, et, à leurs yeux, ils n'ont pas constitué des entreprises pour gagner de l'argent seulement, car ils estiment qu'ils auraient pu le faire plus facilement dans d'autres activités.

Troisièmement, le volume des affaires créées constitue également un facteur important de classification des nouveaux entrepreneurs. Nous avons noté que la majorité des entreprises créées sont de très petite taille du point de vue de l'emploi. Mais, en matière de chiffre d'affaires, certaines peuvent rivaliser avec les plus grandes entreprises publiques, notamment les grossistes importateurs. Ceux-là ont tendance à diversifier leurs activités comme d'ailleurs les gros industriels. Au-delà d'un seuil d'activités, ils recherchent tous d'autres investissements dans

des créneaux différents de leurs premières entreprises. Ce n'est pas le cas des petites entreprises et des petits commerçants.

6. CONCLUSION

Cette enquête a permis de mettre en relief les profils des nouveaux entrepreneurs, le type d'activités recherchées, le mode de fonctionnement de leurs entreprises et les différentes relations qu'ils entretiennent avec les partenaires économiques nationaux et étrangers et avec l'Etat.

Ils constituent des agents économiques qui cherchent à se singulariser par rapport aux anciens patrons privés et estiment, dans leur majorité, que l'avenir du pays est lié à l'avenir de l'entreprise privée.

Ils ne forment pas une catégorie homogène ni économiquement, ni sociologiquement ni encore moins du point de vue des projets de société auxquels ils pensent et se réfèrent.

La période de transition à l'économie de marché marquée par des mécanismes contradictoires a permis l'émergence et le développement de tous ces nouveaux entrepreneurs mais l'Etat réitère ses menaces, de temps à autre, du retour à un contrôle plus sévère des activités économiques notamment en matière de fiscalité, de délivrance du registre de commerce, d'accès aux importations etc... Ces discours et la situation sécuritaire fragilisent le mouvement d'investissement privé marqué par une forte instabilité dans les branches d'activité et apparemment par un fort empressement à réaliser des gains rapides sans lendemain.

Références

BOUKHOBZA M. (1989), *Ruptures et transformations sociales en Algérie*, OPU, 2 tomes. Alger.

BOUYACOUB A. (1996) (SOUS LA DIRECTION). "La réforme de l'entreprise publique, quelle dynamique" ? *In Cahiers du CREAD n° 39, 1996, Alger.*

BOUYACOUB A, (1994). "La dimension transnationale des entreprises privées en Algérie", communication à l'atelier "Réseaux transnationaux entre l'Europe et le Maghreb" organisé par l'IREMAM, Aix-en-Provence, 20-21 Juin 1994.

CONSEIL NATIONAL DE PLANIFICATION, 1990, *Rapport d'Exécution du Plan Quinquennal 1985-1989*. Alger.

DJELOUAT N, (1987). "Efficacité économique et gestion symbolique dans l'entreprise privée". *Les Cahiers du CREAD, n° 11, 1987, Alger.*

HENNI A. (1993). *Le cheikh et le patron*. OPU, Alger.

LIABÈS D, (1984). *Capital privé et patrons de l'industrie en Algérie 1962-1982. Propositions pour l'analyse des couches sociales en formation* CREA, Alger.

Notes

[*] Professeur à l'Université d'Oran, Directeur de Recherche au CREAD (Alger).

[1] S. BEDRANI a effectué la même étude sur "Les nouveaux entrepreneurs en milieu rural"

[2] Le dernier code des investissements regroupant une série de textes législatifs et réglementaires a été promulgué le 5 octobre 1993.

[3] Information donnée par la revue Conjoncture de mars 1986. (Alger)

[4] Information donnée par le quotidien la Tribune du 11/06/1996. Alger

[5] Information donnée par le quotidien Liberté qui titrait "Déficit de la balance commerciale : le privé, bouc émissaire".

[6] Cf. Annuaire de l'industrie 1992. Publication de l'Office National des Statistiques de juin 1996. Alger

[7] Cf. Le quotidien Liberté du 13/10/1996.

[8] Le taux d'endettement des entreprises industrielles privées (rapport entre l'ensemble des dettes et les moyens de financement propres) était de l'ordre de 166 % en 1992. Il était considéré comme très élevé. Calculs effectués à partir des données de l'Annuaire de l'industrie - 1992.