

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE M. MAMMERI DE TIZI – OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DES SCIENCES DE
GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire en vue de l'obtention d'un Magister
en Sciences Economiques*

Option : « Economie Spatiale, Régionale et Urbaine »

Thème

**ENTREPRENEURS ET MILIEU
ENTREPRENEURIAL : ELEMENTS
D'ANALYSE A PARTIR DU CAS
DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU**

Présenté par : Mr. MOKRANE Ali

Jury de Soutenance :

Président : Mr. BOUKELLA Mourad, Professeur, Université d'Alger.

Rapporteur : Mr. BIA Chabane, Maître de Conférences, UMMTO.

Examineurs : Mr. GUENDOUI Brahim, Maître de Conférences, UMMTO.
Mr. TESSA Ahmed, Maître de Conférences, UMMTO.

Date de soutenance : 03/07/2006

R E M E R C I E M E N T S

Aucun travail ne s'accomplit dans la solitude. Nous adressons nos remerciements à tous ceux qui ont aidé, concouru à la réalisation de ce mémoire.

Nous exprimons tout d'abord, nos plus vifs remerciements à Mr. BIA C. (Maître de conférences à l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou), qui n'a pas hésité à nous encadrer et qui, dès que nous lui avons parlé, a marqué son intérêt pour le projet de ce mémoire et nous a fait part de ses réactions et remarques.

Nous devons une lourde dette à Mr. TESSA A. (Dr. d'Etat en sciences économiques à l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou), qui a accepté de relire notre travail de recherche et nous a fait part de très utiles suggestions.

Nous voudrions remercier également très vivement, tous les enseignants et les fonctionnaires de la faculté des sciences économiques et de gestion, de l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, qui ont contribué d'une façon ou d'une autre, à la réalisation de ce mémoire, notamment : Mr. DAHMANI M. (Professeur), Mr. OUSSALEM M.O.(enseignant-chercheur), Mr. BOUGUERMOUH A. (enseignant-chercheur), Mme. AKNINE R. (enseignante), Mr. BELKACEMI S. (Administrateur, chef de service de la post-graduation), Mr. DJEMA F. (fonctionnaire) et Mr. BOUNOUA M. (fonctionnaire).

Sans la générosité de plusieurs personnes et organismes publics, ce travail n'aurait jamais vu le jour sous cette forme. Nous ne pouvons pas citer toutes les personnes, qui nous ont fournies toutes les informations statistiques nécessaires. Mais, nous tenons à remercier plus particulièrement, Mr. MESSOUCI K. (chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura), Mr. ZINIA A. (Direction de la concurrence et des prix de la wilaya de Tizi-Ouzou), Mr. ABDAT A. et Mr. SI SGHIR F. (ANSEJ), Mr. HAMICHE R. (CALPI), Mr. OULD RABAH et Mr. SELMANI (S.O.G.I.) et Mr. KOUMAD (Agence foncière de Tizi-Ouzou).

Que soient enfin remerciés, les quatre-vingts (80) entrepreneurs privés industriels que nous avons enquêtés, pour avoir accepté de collaborer avec nous, en répondant soigneusement à nos questions.

DEDICACES

- *A mes chers parents ,*
- *A ma famille ,*
- *A tous mes ami(es) ,*
- *A tous ceux et toutes celles qui me sont chers .*

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	9
PREMIERE PARTIE : ENTREPRENEURIAT PRIVE : CONTENU	
THEORIQUE ET CONCEPTION ALGERIENNE	
INTRODUCTION	21
CHAPITRE I : ENTREPRENEURS ET REORGANISATION DU SYSTEME	
PRODUCTIF	
INTRODUCTION	23
SECTION 1 : Concepts de base de la théorie de l'entrepreneur	24
1.1. Genèse et évolution théorique du concept d'entrepreneur	24
1.2. Définitions et caractéristiques de l'entrepreneur	30
1.3. Origines et typologies des entrepreneurs.....	34
1.4. L'entrepreneur et l'appropriation de l'information	39
1.5. Entrepreneur et développement économique	42
SECTION 2 : Crise du régime d'accumulation fordiste et regain d'intérêt pour l'entrepreneuriat	45
2.1. La crise du régime d'accumulation fordiste	46
2.2. Le regain d'intérêt pour les P.M.E.	50
2.3. Les mutations productives majeures favorisant l'entrepreneuriat.....	56
CONCLUSION	66
CHAPITRE II : APPROCHE EN TERMES DE MILIEU DES	
DYNAMIQUES ENTREPRENEURIALES	
INTRODUCTION	68
SECTION 1 : Analyse conceptuelle du milieu entrepreneurial.....	69
1.1. Le concept de territoire	69
1.2. Les fondements théoriques du concept de milieu	74
SECTION 2 : L'émergence de milieux entrepreneuriaux.....	84
2.1. Les milieux innovateurs	84
2.2. Les districts industriels	92
2.3. Les clusters industriels dans les pays en développement.....	102
SECTION 3 : Les politiques d'appui et de soutien aux activités entrepreneuriales.....	107
3.1. La nature des politiques en faveur de l'entrepreneuriat.....	107
3.2. Les principaux acteurs et organismes intervenant dans la promotion de l'entrepreneuriat.....	109
3.3. Les initiatives locales en faveur des activités entrepreneuriales.....	111

3.4. Le support informationnel de l'entrepreneuriat.....	115
CONCLUSION.....	117
CHAPITRE III : ENTREPRENEURIAT PRIVE ALGERIEN : DE L'ECONOMIE	
DIRIGEE AUX REFORMES LIBERALES	
INTRODUCTION	119
SECTION 1: La place de l'entrepreneur privé au sein de l'économie dirigée.....	121
1.1. Les grands traits du modèle algérien de développement.....	121
1.2. Evolution des textes doctrinaux et législatifs régissant le secteur privé.....	125
1.3. Les instruments de régulation et de contrôle du secteur privé.....	134
1.4. Evolution, caractéristiques et poids du secteur privé	138
SECTION 2 : L'entrepreneur privé dans la mutation de l'économie algérienne.....	141
2.1. La crise du système productif algérien et les réformes libérales	141
2.2. Les nouveaux dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat privé en Algérie....	153
2.3. Les caractéristiques générales et les contraintes des entreprises privées dans la transition de l'économie algérienne.....	168
CONCLUSION.....	178
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	180
DEUXIEME PARTIE : ENTREPRENEURS, ACTIVITE ENTREPRENEURIALE ET	
MILIEU DANS LA WILAYA DE TIZI – OUZOU	
INTRODUCTION.....	182
CHAPITRE I : LE TERRITOIRE DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU : PRESENTATION	
GENERALE, POTENTIALITES D'INVESTISSEMENT ET CONTRAINTES	
INTRODUCTION	184
SECTION 1 : La wilaya de Tizi-Ouzou dans son cadre géo-historique et	
démographique.....	186
1.1. Les coordonnées physiques et géographiques de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	186
1.2. Héritages historiques et périodes de développement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	193
1.3. Population et emploi dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	205
SECTION 2 : Aperçu général sur la situation économique de la wilaya de Tizi-Ouzou....	213
2.1. Les moyens de communication et les infrastructures de base	213
2.2. Agriculture, forêts et pêche	219
2.3. Le patrimoine touristique et artisanal.....	224
2.4. Industrie et distribution	231
SECTION 3 : Les données socio-culturelles de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	232
3.1. Habitat et urbanisme.....	232
3.2. Santé publique et protection sociale.....	233

3.3. Education, formation professionnelle et enseignement supérieur.....	234
3.4. Jeunesse, sport et culture	236
CONCLUSION	237
CHAPITRE II : IDENTIFICATION ET CARACTERISATION DE	
L'ENTREPRENEUR PRIVE DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU	
INTRODUCTION	239
SECTION 1 : Genèse de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	240
1.1. Les héritages en matière d'entrepreneuriat avant l'indépendance nationale.....	240
1.2. Le démarrage de l'entrepreneuriat privé durant la période 1962 – 1975.....	245
1.3. L'essor de l'entrepreneuriat privé durant la période 1980 – 1990.....	246
1.4. La situation paradoxale de l'entrepreneuriat privé durant la période 1990 – 2000.....	249
SECTION 2 : Profil, origines et motivations de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	251
2.1. Présentation de la méthodologie d'enquête utilisée.....	251
2.2. Présentation des entrepreneurs et de leurs entreprises.....	257
2.3. Origines et antécédents de l'entrepreneur.....	271
2.4. Les motivations personnelles et économiques de l'initiative entrepreneuriale.....	279
SECTION 3 : L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la croissance de son entreprise, du risque et de l'innovation.....	284
3.1. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la croissance de son entreprise et du risque.....	284
3.2. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de l'innovation.....	291
SECTION 4 : L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la coopération inter-entreprises et rapports avec le milieu.....	298
4.1. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la coopération inter-entreprises.....	299
4.2. Les rapports de l'entrepreneur avec son milieu.....	301
CONCLUSION	307
CHAPITRE III : ENTREPRENEURIAT ET MILIEU SOCIO-ECONOMIQUE DANS	
LA WILAYA DE TIZI-OUZOU	
INTRODUCTION.....	310
SECTION 1 : Aperçu sommaire sur le milieu socio-économique de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	312
1.1. Ressources locales et dynamiques territoriales.....	312
1.2. Les composantes principales du milieu socio-économique.....	319
1.3. Les facteurs entravant l'entrepreneuriat privé local.....	328
SECTION 2 : La gestion du foncier industriel dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	330

2.1. Evolution et situation générale du foncier industriel.....	331
2.2. Etat des lieux des zones d'activités gérées par l'Office de Promotion de l'Investissement (O.P.I.).....	334
2.3. Eléments d'évaluation de l'activité du comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI).....	339
SECTION 3 : Les dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat en micro-entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	341
3.1. La création de micro-entreprises dans le cadre du dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ).....	342
3.2. Le dispositif mis en œuvre par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	347
SECTION 4 : Quelques initiatives locales de soutien à l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	353
4.1. Les initiatives de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura en faveur de l'entrepreneuriat privé local.....	355
4.2. Une action d'aide à la création d'entreprises initiée par une collectivité locale : La pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni.....	360
CONCLUSION	367
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.....	369
CONCLUSION GENERALE.....	371
ANNEXES.....	378
LISTE DES TABLEAUX , DES FIGURES ET DES CARTES.....	393
B I B L I O G R A P H I E.....	397

INTRODUCTION GENERALE

Indéniablement, nous assistons au fil du temps, à une reconnaissance de plus en plus forte et affirmée, du rôle de l'entrepreneuriat privé dans le développement des activités industrielles et tertiaires et de ses effets positifs sur la création d'emplois et de richesses. En effet, depuis quelques années, de nombreux pays ont redécouvert les attributs de l'entrepreneur et ont reconnu le rôle déterminant qu'il peut jouer dans l'évolution de leurs économies.

Cette reconnaissance peut être considérée sous deux angles différents, mais qui se rejoignent :

- Tout d'abord, du point de vue théorique, le renouvellement de la pensée économique et l'enrichissement des grilles de recherche, après la crise du régime d'accumulation fordiste et de la grande firme managériale (c'est-à-dire celle qui est supposée être administrée « scientifiquement » et avec des procédures formalisées), ont ouvert la voie à de nouvelles interprétations et méthodes d'investigation scientifiques, qui mettent en relief les vertus de la firme entrepreneuriale et du même coup de l'entrepreneur, au regard du nouveau contexte socio-économique, marqué notamment par l'hypersegmentation des marchés, le recours croissant à la transaction externe (l'externalisation et le développement d'une économie de transaction) et la mondialisation des marchés. Ce nouveau contexte bascule les paramètres de référence et ouvre la voie à une multitude d'opportunités entrepreneuriales. Dès lors, nous sommes en train d'observer un regain d'intérêt grandissant pour les petites et moyennes entreprises (P.M.E.).

- Ensuite, du point de vue des pratiques, la « foi » accordée à la création et au développement des petites entreprises « entreprenantes », s'est généralisée aussi bien dans les pays de vieilles économies de marché, que dans les anciens pays socialistes à économie planifiée. En effet, il semblerait que le retrait manifeste de l'Etat de la vie économique et le déclin industriel de certains territoires, ont amené les autorités publiques centrales et locales, à se focaliser davantage sur l'entrepreneuriat privé et ce, en vue de régénérer les tissus productifs locaux, gravement endommagés par la crise des années soixante-dix, lutter contre le chômage et permettre la réinsertion sociale des populations les plus marginalisées.

L'entrepreneur serait donc le personnage-clé de la dynamique capitaliste, dans la mesure où il assumerait les risques inhérents au fonctionnement du marché. Il apparaît comme le moteur de la croissance économique et comme l'agent privilégié du changement technologique et de l'innovation (ceci après la très longue ignorance de l'entrepreneur par la théorie économique). De ce fait, il est difficile de ne pas affirmer, que l'entrepreneur fait l'objet de toutes les attentions et que l'entrepreneuriat est en voie d'apparaître comme un phénomène de société.

La crise du fordisme, ouvre également la voie à la recherche d'autres régimes de croissance, avec de nouveaux rapports entre territoires et activités économiques. Dans ce cadre, la dynamique du développement des territoires dépend davantage de la capacité locale

d'entreprendre, que des stratégies spatiales des grandes entreprises et sera de plus en plus déterminée, par leur capacité à faire émerger en leur sein des entrepreneurs. Autrement dit, les régions dynamiques le sont, parce qu'elles possèdent des entrepreneurs innovateurs et sont capables d'en générer d'autres, à mesure que les opportunités se développent.

Par ailleurs, s'il existe probablement partout un potentiel d'entrepreneurs, il faut des circonstances propices dans le milieu pour que ce potentiel s'exprime. Plus précisément, chaque milieu possède des caractéristiques qui facilitent ou, au contraire freinent le développement d'entreprises innovantes. Un milieu est la résultante, à un moment donné, d'une géographie, d'une sociologie, d'une histoire économique, d'une organisation institutionnelle qui confèrent à chaque région sa personnalité, sa culture spécifique.

Ces analyses ont été effectuées pour l'essentiel, à partir des expériences des pays industrialisés (la crise du fordisme), mais elles pourraient apporter un certain nombre d'éclairages par rapport au cas algérien, en raison d'une part, d'une certaine proximité de problématique et d'autre part, des effets quasi-similaires sur l'activité entrepreneuriale. En effet, si l'on se réfère à l'observation sur une longue période de la politique de développement de l'Algérie, on en déduit que la crise du système productif planifié dans toutes ses dimensions nationales et locales et les transformations survenues dans le dispositif institutionnel et réglementaire, changent notablement notre perception du développement des territoires.

Plus précisément, durant la période « développementiste », l'Algérie a opté pour les politiques dites des grands projets, notamment celle des « industries industrialisantes », où l'Etat était l'interlocuteur privilégié et où les codes d'investissements encadraient étroitement toute initiative entrepreneuriale. Or, depuis la crise de l'économie dirigée et la transition vers l'économie de marché, les politiques économiques nationales et locales devraient désormais reposer, du moins en théorie, essentiellement sur l'entrepreneur privé, lequel prend le relais de l'Etat, jadis entrepreneur global du développement. Autrement dit, aujourd'hui, l'Etat algérien mesure qu'il n'a pas la compétence requise pour apprécier les milles facettes d'un marché ; de « simulateur » l'Etat doit convertir son rôle en « stimulateur », pour faire émerger une classe d'entrepreneurs collant au marché, se réajustant à la concurrence, s'immergeant dans les évolutions technologiques.

La wilaya de Tizi-Ouzou, à l'instar des autres wilayas, a subi les grands changements structurels, imposés au tissu industriel local, par les critères de rentabilité et de commercialité. Il en ressort que les compressions d'effectifs, voire dans certains cas les dissolutions d'entreprises publiques, ont conduit à une situation de sous-emploi de plus en plus dure. D'où la nécessité de recourir systématiquement dans les prochaines années, à une forme d'entrepreneuriat local, qui soit adaptée aux spécificités de la wilaya, c'est-à-dire plus précisément, qui tienne compte à la fois de ses ressources génériques et spécifiques.

Sachant qu'une recherche scientifique, comporte nécessairement un objet et une méthode, deux thèmes seront successivement abordés dans cette introduction générale : Eléments de problématique et démarche méthodologique.

1. Eléments de problématique

1.1. Objectif de la recherche

Le but de notre réflexion consiste à étudier un certain nombre de questions, ayant une grande portée pour la compréhension de la problématique de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou et ceci, en portant une attention particulière sur les différents aspects entourant ce phénomène. Plus précisément, l'objectif de notre recherche est double : elle veut étudier d'une part, les caractéristiques particulières, les comportements et les attitudes de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou et de l'autre, évaluer l'impact du milieu socio-économique local sur l'activité entrepreneuriale.

Autrement dit, notre travail de recherche comprend deux volets, visant à répondre à plusieurs interrogations :

- Premièrement, au regard de la théorie de l'entrepreneur, peut-on identifier et caractériser l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou ? Quels sont ses profils ? Quelles sont ses origines sociales et professionnelles ? Quelles sont ses motivations ? Quels sont les déterminants essentiels de son action ? Quels sont ses objectifs ? Quelles sont les caractéristiques de son entreprise ? Quelles sont les trajectoires sociales et économiques des entrepreneurs ? Quels sont les divers aspects que peut prendre la démarche entrepreneuriale ? Peut-on dresser une typologie entrepreneuriale ? Quelles sont les attitudes de l'entrepreneur à l'égard de la croissance de son entreprise, du risque et de l'innovation ? Existe-t-il un esprit entrepreneurial local ? Quelles sont les logiques qui guident l'acte d'entreprendre ? Quels sont les niveaux de concertation et de collaboration entre les entrepreneurs ? Quel est l'impact des réseaux relationnels sur l'entrepreneur ? Quels types de liens entretient-il avec son milieu ?

- Deuxièmement, il s'agit également d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes : le milieu socio-économique est-il favorable à l'apparition de la fonction entrepreneuriale ? Quelles sont les caractéristiques et les spécificités du milieu socio-économique local ? Le milieu est-il un facteur de succès ou d'échec pour les entrepreneurs ? Quels sont les acteurs du milieu ? Sont-ils suffisamment imbriqués ? Existe-t-il des synergies entre les différents acteurs ? Quelles sont les entraves de l'activité entrepreneuriale ? Quelles sont les modalités de gestion du foncier industriel ? Le dispositif institutionnel de soutien à l'entrepreneuriat privé est-il performant ? Existe-t-il des politiques entrepreneuriales locales ? Quel est le degré d'implication des collectivités locales dans la création d'entreprises ? Peut-on parler de dynamique entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?

Ce sont quelques-unes des interrogations majeures qui assaillent notre questionnement, pour l'approche de l'entrepreneur et du milieu dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Bien entendu, la fréquence de ces questions, témoigne de la complexité du phénomène entrepreneurial.

1.2. Délimitation du thème et définition des mots clés

La fonction entrepreneuriale peut être remplie par divers agents économiques. Leur comportement n'est pas lié à une seule grille d'analyse. Il en ressort qu'il est possible de dresser une typologie entrepreneuriale très large. Mais, notre étude est plus précisément focalisée, sur les entrepreneurs privés industriels dans une phase de transition vers une économie libérale. (les entrepreneurs privés étrangers sont exclus de cette étude.).

En d'autres termes, pour répondre aux questions posées en problématique, concernant l'identification et la caractérisation de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous partons d'une définition assez restrictive de l'entrepreneur. En effet, celui-ci est défini comme toute personne, s'engageant dans une quelconque activité industrielle. L'entrepreneur est celui qui est à la fois propriétaire et dirigeant de son entreprise et qui assure le risque de l'incertain et du non probabilisable, en engageant des ressources présentes dans la perspective d'un résultat futur pour l'entreprise.

Nous justifions notre choix par le fait que, par rapport aux autres formes d'entrepreneuriat (notamment l'entrepreneuriat commercial), nous supposons que l'entrepreneuriat industriel, comporte plus de risques économiques et financiers. De plus, nous considérons que le secteur industriel est connu pour avoir des effets structurants, développants et actifs et des incidences économiques, sociales, certaines sur le développement des territoires.

Dans notre travail de recherche, il est question de démarche entrepreneuriale au sens large (création ex nihilo, acquisition ou reprise, essaimage...), qu'elle soit innovante ou non. De ce fait, par le vocable « entrepreneuriat », nous ne faisons pas seulement référence à la création d'entreprises, mais au-delà, nous nous intéresserons aux différents aspects du comportement entrepreneurial, à savoir : la prise de risque, l'esprit organisationnel et l'innovation.

Enfin, nous envisagerons le milieu dans une acceptation suffisamment large, pour pouvoir y inscrire les utilisations raisonnables du terme et ce, en rapport avec les travaux de Philippe Aydalot, dans lesquels il se penchait sur « les espaces comme acteurs de leur développement à travers les savoir-faire locaux, les qualifications, les capacités d'auto-organisation, les comportements collectifs ». Il semblerait que cette approche, se prête beaucoup aux pays en développement comme l'Algérie où, les milieux se traduisent par des facteurs concrets : savoir-faire, règles et valeurs, capital relationnel, collectif d'acteurs, ressources humaines et matérielles. Il s'ensuit que le milieu au sens large, regroupe tous les

acteurs intervenant dans l'acte d'investissement : entreprises, Etat, collectivités locales, banques, université, chambres consulaires, associations et organismes divers...).

1.3. Hypothèses de travail

L'entrepreneur et le milieu, sont deux concepts qui rentrent souvent en interaction réciproque, dans le sens où, les entrepreneurs dynamisent le milieu et le rendent innovateur et réciproquement, le milieu secrète les entrepreneurs et contribue à leur réussite. Par conséquent, pour améliorer notre connaissance du phénomène entrepreneurial, il ne faut pas se cantonner à l'étude de l'entrepreneur, mais replacer ce dernier dans un ensemble plus vaste, qui est celui du milieu.

De ce fait, à partir de l'objectif de la recherche, nous avons formulé quelques hypothèses d'une part, sur l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou et d'autre part, sur le milieu socio-économique local. Tout d'abord, au niveau des caractéristiques générales des entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous partons essentiellement des hypothèses suivantes :

a- L'entrepreneur privé, continue d'investir essentiellement dans les secteurs à faible intensité capitalistique et offrant des taux de rentabilité élevés (l'agro-alimentaire, les matériaux de construction...). Il privilégie un court terme spéculateur, à un long terme plus entrepreneurial et structurant.

b- On peut remarquer que les entreprises privées locales, correspondent relativement bien, à ce que l'on recouvre sous le terme de « P.M.E. familiales ». En effet, la plupart de ces entreprises, ont une structure du capital largement dans les mains de la famille.

c- Nous partons aussi de l'hypothèse largement admise, que les entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, ont des origines sociales et des trajectoires professionnelles de plus en plus complexes et ce, contrairement aux premiers entrepreneurs (fin 1970 et début 1980), qui ont quasiment une seule origine. On ne peut pas considérer les entrepreneurs comme un bloc homogène.

d- L'entrepreneur local à l'échelle de la wilaya de Tizi-Ouzou, est peu habile à prendre des risques et peu soucieux de l'innovation. Il se contente de rentes modestes, car avant tout, son but est la pérennité de son entreprise et non sa croissance. Il s'identifie beaucoup plus à l'entrepreneur-artisan. Ainsi, il est très rare, voire presque impossible, de rencontrer un entrepreneur stricto sensu, c'est-à-dire avec tous les éléments que cette notion puisse comporter : prise de risque, innovation et esprit organisationnel.

e- Les entrepreneurs investissent généralement par mimétisme, afin de minimiser le risque de l'échec.

f- Il y a peu de synergies et de coopération entre les entrepreneurs locaux (pas de réseaux formels de coopération). Le seul réseau sur lequel s'appuie l'entrepreneur, est celui de sa famille, ses proches et amis.

g- L'insertion des entrepreneurs dans le milieu paraît fragile. En effet, la plupart des entreprises privées industrielles, sont intégrées par la main-d'œuvre (les effets revenus) et par les débouchés. Ainsi, peu d'entrepreneurs valorisent les ressources locales de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Ensuite, en ce qui concerne l'évaluation de l'impact du milieu socio-économique local sur l'activité entrepreneuriale, nous partons de l'idée que le milieu est généralement peu organisé, peu flexible, peu porteur et inapte à susciter une véritable dynamique entrepreneuriale. Ainsi, nous pouvons dire d'ores et déjà, que d'une façon générale, le milieu comporte des facteurs qui inhibent et contraignent l'activité entrepreneuriale. Cette contribution va tester toutes ces hypothèses.

1.4. L'intérêt du thème

L'intérêt de notre étude est double. Elle permet premièrement aux principaux intervenants du milieu, de mieux connaître les caractéristiques, les comportements et les attitudes des entrepreneurs privés qui y œuvrent et ainsi être mieux informés pour leurs décisions. Deuxièmement, elle fournit au large public (chercheur et praticien), quelques éléments de réponse, qui ont trait à la problématique de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

2. Démarche méthodologique

Afin de répondre aux interrogations posées en problématique, concernant à la fois l'identification des caractéristiques particulières des entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou et l'évaluation de l'impact du milieu socio-économique local sur l'activité entrepreneuriale, nous nous sommes basés d'une part, sur une recherche théorique, visant à construire un corpus théorique et conceptuel permettant d'appréhender facilement le sujet et d'autre part, sur une analyse du terrain (le réel). Cette analyse repose d'abord sur une enquête auprès d'un échantillon représentatif d'entrepreneurs et puis, sur un certain nombre d'entretiens et d'observations auprès des institutions et organismes locaux (les acteurs du milieu) intervenant dans la promotion de l'activité entrepreneuriale.

2.1. Approche théorique

Nous porterons d'abord notre attention sur certains aspects de la théorie de l'entrepreneur, qui nous seront utiles pour tenter de mieux comprendre la personnalité et les comportements de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou.

A ce titre, il convient de dire que l'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène, dont les manifestations sont multiples. Il est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition. Autrement dit, l'extrême complexité et le caractère multidimensionnel du phénomène entrepreneurial, excluent la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de

ses frontières sémantiques. En effet, il est encore difficile de s'entendre sur une définition de l'entrepreneur qui fasse consensus. Ainsi, la compréhension du phénomène entrepreneurial, passe sans doute par l'acceptation de cette polysémie.

Divers auteurs ont tracé un historique du concept d'entrepreneur. Le premier auteur considéré comme important, est Richard Cantillon. Pour lui, l'entrepreneur est celui qui assume le risque de l'incertain, du non probabilisable ; il s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers, sans garantie de ce qu'il peut en attendre. Pour Jean-Baptiste Say (1803), l'entrepreneur est celui qui réunit et combine des moyens de production ; sa conception est assez proche de celle d'un auteur contemporain Mark Casson (1993), pour qui l'entrepreneur assume une fonction de coordination. Enfin, pour Joseph Schumpeter (1935), l'entrepreneur est celui qui introduit et conduit l'innovation ; celle-ci est l'esprit essentiel de la fonction entrepreneuriale : seule mérite, l'appellation d'entrepreneur celui qui bouleverse et désorganise, celui qui, pour reprendre une formule schumpétérienne, opère une « destruction créatrice ».

Par ailleurs, les nombreux auteurs qui se sont intéressés à l'entrepreneur et en ont proposé des définitions, reprennent presque tous les trois axes suivants : la notion de prise de risque, celle de coordination – organisation et celle de l'innovation. C'est d'ailleurs la réunion de ces trois composantes, qui caractérise l'esprit d'entreprise.

Dès lors, la capacité à entreprendre dépend en grande partie d'une série de caractéristiques du futur entrepreneur. Plus précisément, l'entrepreneuriat, c'est avant tout l'acceptation d'une certaine forme de risque, d'un engagement total dans l'aventure de la création, la possession d'aptitudes et de caractéristiques particulières et en définitive aussi complexes que peu répandues dans la population.

Notre approche se basera également, sur l'interprétation des mutations survenues dans le système productif fordiste, ayant amorcé de nouvelles dynamiques organisationnelles qui favorisent l'essor des initiatives entrepreneuriales. En effet, avec la crise du fordisme, les carences des grandes entreprises sont apparues et les avantages des petites et moyennes entreprises ont été mis en évidence, car par rapport aux grandes entreprises, où l'esprit entrepreneurial et les projets d'innovation sont freinés par les complications administratives et par le poids des structures, les petites firmes entrepreneuriales ont montré leur capacité exceptionnelle de résistance et de survie, grâce à leur structure souple et à leur faculté d'adaptation au changement, dans un contexte économique en continuelle mutation.

De surcroît, notre approche de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou, empruntera beaucoup à l'économie du territoire, cadre conceptuel en cours de structuration, qui propose des interprétations qui rendent compte surtout, de l'imbrication de l'économique et du socio-culturel dans le réel. Plus précisément, le concept de « milieu » sera sollicité pour tenter de saisir les processus qui guident les initiatives entrepreneuriales.

En effet, l'approche par le milieu proposée ici, peut fournir une vision pertinente de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Il faut savoir que la prise en compte de l'interdépendance entre les entreprises et leur territoire, pour comprendre la dynamique entrepreneuriale dans les régions, considère que le territoire, n'est pas neutre ou malléable, comme on le croyait encore il n'y a pas très longtemps. Le territoire peut même constituer un facteur essentiel de développement de l'entreprise, notamment dans le cas des P.M.E., puisque leur premier marché est d'ordinaire le territoire régional. De plus, l'entrepreneur provient souvent de la région et participe à ses activités socio-culturelles. Les petites entreprises fonctionnent ainsi le plus souvent, en osmose avec leur territoire.

En d'autres termes, l'entrepreneur ne peut réussir seul, puisqu'il est très influencé par le milieu socio-économique auquel il s'identifie. L'entrepreneur appartient à un milieu qui le fait agir. Il est attaché à un certain milieu social qui fixe ses contraintes et est inséré dans un tissu économique et politique aux spécificités bien réelles. Ce milieu ne doit pas être entendu comme une simple zone géographique, mais il faut le considérer comme une organisation territoriale complexe, faite d'interdépendances relationnelles, économiques et technologiques. En effet, le milieu n'est pas composé par la simple juxtaposition d'unités de production, c'est un ensemble de liens entre les instances économiques, politiques, sociales et culturelles..., c'est un ensemble qui doit être capable de mettre en œuvre un processus synergétique.

Plus précisément, le milieu regroupe des structures économiques, une culture et des acteurs ayant une approche commune des problèmes et des opportunités. L'esprit d'entreprise, les pratiques organisationnelles, les comportements d'entreprise, les savoir-faire, sont autant d'éléments qui font partie intégrante du milieu. De ce fait, la réussite de l'entrepreneur est déterminée par les caractéristiques et le dynamisme du milieu dans lequel il évolue. Le territoire d'implantation devient pour lui, un espace de solidarité, capable de générer des compétences et des ressources territoriales spécifiques. Ainsi, apparaît l'importance du milieu sur le comportement entrepreneurial.

Un milieu particulièrement entrepreneurial, c'est-à-dire où les entreprises se multiplient, présente un ensemble d'interdépendances fonctionnelles entre acteurs, fondées sur leur appartenance à un même territoire. Ces interdépendances favorisent un processus d'apprentissage collectif par l'échange d'informations, diminuant ainsi l'incertitude du fait de cet échange et poussant d'autres entrepreneurs à prendre des risques, à innover.

A ce titre, les concepts de milieu innovateur, de district industriel et de cluster industriel semblent être pertinents pour l'analyse des milieux entrepreneuriaux. Plus particulièrement, le modèle fort d'un milieu entrepreneurial et innovant, qui s'est imposé et a inspiré le monde, est celui de district industriel. En effet, hérité d'Alfred Marshall, le district industriel représente le concept qui permet de mieux comprendre cette réalité, caractérisée

par l'existence de système de petites entreprises, bien intégrées dans des domaines semblables de produits ,dans une structure de production verticale. Un district industriel doit être considéré, comme un réseau dense de relations techniques ou autres, tissées entre communautés locales, institutions, connaissances, savoir-faire, etc. Autrement dit, le district correspond entre les conditions socio-culturelles, techniques, productives et celles liées au marché.

Par ailleurs, il nous semble très utile, d'insérer l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou dans son environnement national (le contexte algérien), dans la mesure où l'acte d'entreprendre ne peut se concevoir en dehors du contexte socio-politique national qui le contient. A ce titre, il faut rappeler que d'agent exploitateur, l'entrepreneur privé algérien devient aujourd'hui, l'agent du développement, car l'Etat a compris que celui-ci était susceptible de mieux sentir les tendances du marché et de mieux s'adapter aux contingences des affaires. Autrement dit, l'entrepreneuriat privé constitue un volet sensible dans la nouvelle stratégie économique du développement de l'Algérie, dans le sens où son développement économique impose fatalement la relance et la réhabilitation des P.M.E privées, seules capables de maintenir un développement durable. Or, le potentiel entrepreneurial privé demeure faible, malgré les mesures incitatives décidées par les pouvoirs publics en direction des entrepreneurs privés.

2.2. Approche du terrain (le réel)

Deux types d'enquêtes, ont permis de rassembler les statistiques qui sont présentées dans ce travail de recherche :

- Une enquête qualitative auprès d'un échantillon de quatre-vingts (80) entrepreneurs privés industriels de la wilaya de Tizi-Ouzou. (Voir infra, deuxième partie, chapitre II).
- Une série d'enquêtes auprès des institutions et acteurs du milieu.

2.2.1. Enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou »

Afin de ressortir les caractéristiques personnelles des entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, leurs origines sociales, leurs trajectoires professionnelles, leurs motivations et leurs attitudes, nous comptons sur les résultats d'une enquête que nous avons réalisée en juillet, août, septembre et octobre 2004, auprès d'un échantillon représentatif de quatre-vingts (80) entrepreneurs privés industriels, répartis sur quatre communes (agglomérations) du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou. Celles-ci sont les suivantes : Tizi-Ouzou, Boghni, Larbâa-Nath-Irathen et Tigzirt.

2.2.2. Enquêtes « Institutions et acteurs du milieu »

Nous aborderons le rapport entre l'entrepreneuriat et le milieu dans la wilaya de Tizi-Ouzou, en s'appuyant sur les résultats d'un certain nombre d'enquêtes et d'entretiens, que nous avons effectués auprès de plusieurs institutions et acteurs locaux, qui sont concernés d'une façon ou d'une autre par la promotion de l'activité entrepreneuriale.

Il s'agit notamment des institutions suivantes : les services de l'administration wilayale, le Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion de l'Investissement (CALPI), l'Office de Promotion de l'Investissement (actuellement, société de gestion immobilière), l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), les municipalités (Tizi-Ouzou, Boghni, Larbâa-Nath-Irathen et Tigzirt.), les banques (Crédit Populaire d'Algérie, Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance), l'Université M. Mammeri de Tizi-Ouzou, la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni.

2.3. Les limites et les difficultés du thème

Notre travail de recherche serait peut-être plus intéressant, si nous n'avons pas fréquemment rencontrés les obstacles suivants :

- l'un des plus redoutables, demeure l'insuffisance (ou la fiabilité) de l'information disponible, qui rend difficile la progression du travail de recherche. Il en résulte, que les données statistiques doivent être prises avec précaution, car la wilaya de Tizi-Ouzou, ne dispose pas d'informations, ni fiables, ni détaillées, pouvant nous permettre de procéder à une analyse exhaustive de l'entrepreneuriat privé. Les données statistiques sont souvent approximatives.

- De plus, il faut noter que lors de notre enquête, nous avons rencontré d'énormes difficultés pour convaincre les entrepreneurs à répondre à nos questions. En effet, nous pouvons relever une grande résistance ou réticence de certains entrepreneurs privés lesquels, refusent systématiquement de coopérer avec nous, sans avancer de motifs valables. Sans oublier que, dans la plupart des cas, les entrepreneurs ne sont pas disponibles à répondre aux questions, ce qui a constitué une contrainte majeure pour l'aboutissement de notre enquête.

- Enfin, il ne faut pas s'attendre à trouver dans notre travail de recherche, une étude approfondie et exhaustive de tel ou tel aspect particulier de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, mais plutôt une étude globale de son fonctionnement.

2.4. Le plan

Notre travail de recherche comprend deux parties :

- La première partie dont l'intitulé est : « Entrepreneuriat privé : contenu théorique et conception algérienne », est scindée en trois chapitres : le chapitre I, introduit d'une part quelques concepts de base nécessaires à l'analyse de l'entrepreneur et s'intéresse d'autre part, aux mutations survenues dans le système productif fordiste, qui favorisent le développement de l'entrepreneuriat. Le chapitre II, aborde le concept de milieu comme facteur favorable à l'entrepreneuriat. Le chapitre III enfin, s'efforce d'analyser l'évolution de la place de l'entrepreneur privé algérien, depuis l'économie dirigée aux réformes libérales, aussi bien au plan doctrinal qu'au plan des faits.

- La deuxième partie dont l'intitulé est : « Entrepreneurs, activité entrepreneuriale et milieu dans la wilaya de Tizi-Ouzou », s'attache à l'analyse de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Elle comprend trois chapitres : le chapitre I, présente le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, à travers son cadre géo-historique et démographique, sa situation économique et ses données socio-culturelles. Le chapitre II, pour sa part, s'efforce de ressortir les caractéristiques et le comportement de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou. Le chapitre III, présente quelques éléments sur l'articulation entrepreneuriat et milieu socio-économique dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Notons enfin, que l'université n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

PREMIERE PARTIE
ENTREPRENEURIAT PRIVE : CONTENU
THEORIQUE ET CONCEPTION ALGERIENNE

INTRODUCTION

Nous assistons aujourd'hui à l'apparition d'un certain nombre de mutations économiques et sociales, qui font que l'entrepreneuriat privé constitue le fer de lance du développement économique en général et de la lutte contre le chômage en particulier, aussi bien dans les pays capitalistes développés, que dans les pays en transition vers l'économie de marché, dont l'Algérie.

Economistes et politiques sont parfaitement conscients de la création d'entreprises, dans un contexte marqué notamment, par des diminutions régulières des effectifs des grandes organisations managériales. Ces dernières années, les 500 plus grandes entreprises mondiales ont licencié 400 000 salariés par an en moyenne ; en France, l'INSEE indique que sur la période 1976-1995, les entreprises de moins de vingt salariés ont connu une croissance de leurs effectifs de 1,8 % par an, celles ayant entre 20 et 500 salariés une croissance plus faible de 0,30 % par an, tandis que celles ayant plus de 500 salariés enregistraient une baisse de 3 % par an⁽¹⁾. Dès lors, il est tout à fait vraisemblable, que les solutions aux problèmes de l'emploi sont plus à attendre du côté des petites entreprises que des grandes entreprises où les licenciements se poursuivent.

Dans ce contexte, de nombreux auteurs⁽²⁾ voient les années 2000 comme celles de l'avènement du modèle de l'entrepreneur individuel, autonome et responsable, s'étendant à toutes les situations. Toutefois, il faut savoir que l'entrepreneur ne peut guère évoluer indépendamment de son milieu. Il est sécrété par un milieu socio-économique, qui le fait agir et traduit ses idées en opportunités.

En Algérie, la crise du système productif planifié et la transition à une économie de marché, auront vraisemblablement pour conséquence, la consécration de la place de l'entrepreneur privé au sein de l'économie algérienne, aussi bien au plan doctrinal, qu'au niveau des pratiques.

Trois chapitres seront successivement abordés dans cette première partie : le premier chapitre présente d'une part, un état de la littérature économique sur le concept d'entrepreneur et de l'évolution des interrogations théoriques sur l'entrepreneuriat (qu'est ce qu'un entrepreneur ?) et d'autre part, les transformations systémiques productives qui ont conduit à l'essor des activités entrepreneuriales (pourquoi l'entrepreneuriat ?). Le second chapitre traite de la problématique du milieu entrepreneurial (comment l'entrepreneuriat ?). Enfin, le troisième chapitre aborde toutes les questions qui ont trait à l'entrepreneur privé algérien, à travers l'évolution historique de l'économie algérienne.

(1) : Hernandez E.M. : « le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », L'Harmattan, Paris, 1999, P.13.

(2) : CF. notamment : Rochefort R. : « le consommateur. Les nouveaux modes de vie », éditions Odile Jacob, Paris, 1997.

CHAPITRE I
ENTREPRENEURS ET REORGANISATION
DU SYSTEME PRODUCTIF

INTRODUCTION

Vraisemblablement, si des entreprises se créent à un certain moment et à un endroit donné, c'est simplement parce que, les facteurs objectifs nécessaires s'y trouvent réunis : marché local, capital humain, laboratoires de recherche, disponibilité des financements, politique incitative avantageuse, etc.

Cependant, comment expliquer que des créations aient lieu, là où les facteurs économiques objectifs ne sont pas réunis ? Cette question justifie amplement l'élargissement de l'analyse du processus de création, au-delà des seuls critères économiques de l'entreprise, grâce notamment à l'intégration de tous les aspects psycho-sociologiques et culturels, ainsi que la prise en compte des interprétations personnelles et subjectives de l'entrepreneur.

En effet, de nombreux auteurs ont fait état, de ce que la création d'entreprises repose avant tout sur un pari, un engagement personnel, une « vocation », une volonté de recherche sur le sort. Ce qui compte au fond le plus, c'est l'envie de créer et de réaliser un projet.

Dès lors, la question essentielle doit porter avant tout sur « l'entrepreneur » et non sur la structure, car l'analyse des objectifs de l'entreprise de petite dimension, se trouve par conséquent circonscrite pour l'essentiel à l'étude des préoccupations personnelles de son dirigeant.

Dans ce cadre, nous essayerons dans ce chapitre, de nous pencher, dans un premier temps, non sur l'entreprise, mais sur l'entrepreneur ceci en apportant des éléments de réponse, concernant tous les aspects essentiels de la théorie de l'entrepreneur, avant de s'intéresser dans un second temps, aux mutations survenues dans le système productif fordiste, qui ont suscité un intérêt de plus en plus grandissant aux initiatives entrepreneuriales. Autrement dit, dans ce chapitre, nous traiterons des sections suivantes:

Section 1 : Concepts de base de la théorie de l'entrepreneur.

Section 2 : Crise du régime d'accumulation fordiste et regain d'intérêt pour l'entrepreneuriat.

SECTION 1 : Concepts de base de la théorie de l'entrepreneur

Le phénomène entrepreneurial est à la fois polymorphe et protéiforme, car il recouvre plusieurs situations. Cet état de fait, a conduit les chercheurs contemporains en entrepreneuriat, à élaborer plusieurs théories, afin d'expliquer cette réalité, qui a encore de nombreuses zones d'obscurité.

1.1. Genèse et évolution théorique du concept d'entrepreneur

Le concept d'entrepreneur a beaucoup évolué dans le temps et dans l'espace ceci, en relation directe avec la complexification de l'activité économique et l'évolution de la théorie de l'entrepreneur. Il va de soi que ce terme mérite d'être expliqué, aussi bien du point de vue de la sémantique, que de celui de la théorie économique.

1.1.1. Les premières origines du concept d'entrepreneur

La première manifestation pratique de l'activité entrepreneuriale, peut remonter jusqu'à MARCO POLO, cet « intermédiaire », qui a tenté d'instaurer des liaisons commerciales avec l'Extrême-Orient, en concluant un contrat avec un bailleur de fonds pour la vente de ses machines. Ce contrat a pris la forme d'un prêt consenti à l'aventurier-marchand, au taux de 22,5 % assurance comprise. Dans ce cadre, le capitaliste était un preneur de risque passif, il en va autrement pour l'aventurier-marchand, qui jouait un rôle actif dans le négoce, en assumant tous les risques physiques et émotionnels. Notons enfin, que si le voyage se terminait bien, le capitaliste bénéficie de l'essentiel des profits.

Au Moyen-Age, et plus particulièrement en France, le vocable « entrepreneur » désignait une personne, qui assume une tâche et qui gère de vastes chantiers de production, en utilisant les ressources qui lui étaient fournies, sans pour autant prendre des risques économiques. A titre d'exemple, la personne chargée de grands travaux d'architecture, tels que châteaux et fortifications, édifices publics, abbayes ou cathédrales, était un entrepreneur typique du Moyen-Age.

Aux XVI^{ème} et XVII^{ème} siècles, l'entrepreneur désignera un individu prompt à prendre des risques, car il se livre souvent à des activités spéculatives, en passant des contrats avec le monarque, pour la réalisation de bâtiments publics et le ravitaillement des armées « l'entrepreneur était une personne qui entretenait une relation contractuelle avec le gouvernement, pour un service ou la fourniture de marchandises »⁽¹⁾.

De ce fait, ces opérations, comportaient des risques financiers pour l'entrepreneur, car il s'engageait à accomplir le travail, moyennant le versement d'une somme fixée par contrat (un prix forfaitaire), il n'avait qu'une idée approximative du coût réel effectif des travaux, de la durée de ces derniers et par conséquent, du profit ou de la perte, qui résulterait de

(1) : Furetière A : « Dictionnaire Universel », Vol.1, 1690, P.951. Cité par Boutillier S., Uzunidis D. : « l'entrepreneur : une analyse socio-économique », Economica, Paris , 1995, P.8.

l'opération. Ainsi, pour éviter les malfaçons et abaisser les coûts, des architectes du Roi, ou des ingénieurs des ponts et chaussées, étaient généralement chargés de superviser l'exécution du travail.

Durant cette période, en Angleterre, l'équivalent du mot « entrepreneur », était « Undertaker » ou parfois « Adventurer » ; on parle ainsi, de marchands aventuriers qui se livrent généralement à la spéculation.

C'est Richard CANTILLON, célèbre économiste et écrivain franco-irlandais du XVIII^{ème} siècle, qui a élaboré l'une des premières théories de l'entrepreneur. Certains le considèrent même, comme le créateur de ce mot. Selon cet auteur, l'activité entrepreneuriale est liée à la prise de risques. Il en ressort, que les fermiers, les négociants, les artisans, les drapiers et les manufacturiers, sont tous des entrepreneurs car ils « achètent à un prix certain et vendent à un prix incertain, leur activité comportant donc un risque »⁽¹⁾. A cet égard, le fermier au sens de Cantillon, c'est un entrepreneur qui promet de payer au propriétaire une somme fixe d'argent, sans avoir de certitude de l'avantage qu'il tirera de cette entreprise ; il conduit ainsi l'entreprise de la ferme avec incertitude. De même, les négociants, les artisans, les drapiers et les manufacturiers achètent tous leurs fournitures à un prix certain, mais ils sont incertains quant à leurs recettes totales, lesquelles sont tributaires d'une foule de circonstances, dont l'entrepreneur n'est que partiellement maître. Notons aussi que, l'entrepreneur décrit par Cantillon, est dans une situation inverse de celle de l'entrepreneur des travaux publics, car ce dernier vend à un prix certain, c'est son coût qui est incertain et l'entrepreneur de Cantillon achète à un prix certain, c'est le montant de sa recette totale et donc son résultat d'exploitation, qui est incertain.

L'analyse de Cantillon a été reprise par les physiocrates, puis par Adam SMITH et enfin, par Jean-Baptiste SAY, qui aurait pris la notion d'entrepreneur-coordonateur, en insistant sur le rôle de l'entrepreneur dans la combinaison des facteurs de production et dans l'affectation efficiente des ressources.

Au cours du XVIII^{ème} siècle, le détenteur du capital se différencie peu à peu de celui qui avait besoin d'un capital. Autrement dit, on distingue le rôle de l'entrepreneur du rôle du fournisseur de capitaux, et à ce titre, on peut citer l'exemple de Thomas EDISON, qui trouva auprès de sources privées, les capitaux nécessaires pour faire ses expériences et mettre au point ses inventions dans les domaines de l'électricité et de la machine.

Aussi, il y a lieu de dire que jusqu'au milieu du XVIII^{ème} siècle, l'activité productive était encadrée par les corporations de métiers, qui fixaient les conditions de productions, d'embauche et d'échanges. C'est dans ce contexte que l'entrepreneur est fréquemment

(1) : Herbert R.F. , Link A.N. , « the entrepreneur, Mainstream Views and Radicals critiques », praeger publishers , New-York, 1982. Cité par Hisrich R.D. , Peters M.P. : « entrepreneurship : lancer, élaborer et gérer une entreprise », Economica, Paris, 1991, P.8.

associé à un charlatan ou à un dévian, car il tente souvent de faire des affaires, en court-circuitant les corporations.

A la fin du XIX^{ème} siècle et au début du XX^{ème} siècle, les économistes confondaient souvent, les entrepreneurs et les managers. La définition suivante, illustre cette confusion : « l'entrepreneur organise et fait fonctionner une entreprise en vue de réaliser un gain personnel. Il paie au prix en vigueur les matériaux consommés par l'entreprise, le terrain qu'elle utilise, les services des gens qu'il emploie et les capitaux dont il a besoin. Il apporte sa propre initiative, son talent et son habilité, en planifiant, en organisant et en administrant l'entreprise. Il assume aussi la possibilité de perte ou de gain provenant de circonstances imprévues et incontrôlables. Le reliquat net des recettes annuelles de l'entreprise après paiement de tous les coûts lui reste acquis » ⁽¹⁾.

1.1.2. Les principales théories contemporaines de l'entrepreneur

Sans avoir l'ambition dans ce présent paragraphe de présenter une liste exhaustive de toutes les approches sur le concept d'entrepreneur, nous essayerons d'en exposer les plus significatives ⁽²⁾.

1.1.2.1. La théorie de l'efficience X de Leibenstein

L'efficience X constitue le degré d'inefficience dans l'utilisation des ressources au sein d'une firme : elle représente la mesure dans laquelle la firme ne parvient pas à atteindre son potentiel productif.

Leibenstein considère la fonction d'entrepreneur, comme une réponse créative de l'efficience X, car l'absence d'efforts d'autres individus et l'inefficience consécutive des organisations qui les emploient, constituent une opportunité pour les entrepreneurs. Ceci nous amène à dire que les activités d'entrepreneur, constituent une menace pour les organisations inefficientes.

Leibenstein identifie deux principaux rôles pour l'entrepreneur. Le premier rôle, celui de « complètement des facteurs de production », consiste à rendre disponibles des facteurs, qui peuvent améliorer l'efficience des méthodes de production actuelles ou faciliter l'introduction de nouvelles ; ceci est normalement effectué par médiation sur les marchés des facteurs, en particulier, sur le marché des capitaux et des dirigeants compétents. Le rôle de l'entrepreneur consiste à améliorer le flux d'information sur ces marchés. Le second rôle, celui de « comblement des manques », est très proche de la fonction d'arbitrage mise en évidence par Kirzner, Leibenstein propose une description très vivante de cette fonction, en représentant l'économie comme un réseau de nœuds et de sentiers.

(1) :Ely R.T. , Hess R.H. : « *outlines of Economics* », Macmillan , 6ème édition, New-york, 1937, P.488. Cité par Hisrich R.D., Peters M.P. :« *Entrepreneurship : lancer, élaborer et gérer une entreprise* »,op.cit, P.9.

(2) :Inspiré essentiellement de Casson M. :« *l'entrepreneur*», Economica, Paris,1982,PP. 335 – 351.

1.1.2.2. Le processus de marché de Hayek et Kirzner

La principale contribution de Hayek à la théorie de l'entrepreneur, consiste à montrer que l'absence d'entrepreneurs dans l'économie néo-classique est intimement associée à l'hypothèse d'équilibre de marché, car selon lui, le postulat d'équilibre est équivalent à un postulat d'information complète.

Selon Hayek, le contenu empirique de l'économie politique renvoie au processus d'ajustement vers un équilibre. Ce processus, comprend l'acquisition et la communication de connaissances. Pour Hayek, l'ajustement du prix, constitue le principal rôle de l'entrepreneur, car si le mauvais prix prévaut sur le marché, alors une possibilité de profit est créée.

Au sens de Kirzner, la vigilance à l'égard du déséquilibre, constitue la caractéristique distinctive de l'entrepreneur.

1.1.2.3. Knight et le rôle de l'incertain

Knight identifie l'entrepreneur comme celui qui reçoit un profit pur. Le profit est le revenu résiduel disponible une fois que tous les paiements contractuels ont été déduits des recettes de l'entreprise. C'est la rémunération de l'entrepreneur, qui supporte les coûts de l'incertitude.

Knight identifie l'incertain par une situation où les probabilités des différents résultats ne peuvent être déterminés, soit par un raisonnement à priori, soit par déduction statistique, car un raisonnement à priori est simplement inadapté aux situations économiques et une déduction statistique est impossible, étant donné que la situation ne renvoie qu'à un événement unique (elle n'appartient pas à une large population d'événements identiques).

Selon Knight, les entrepreneurs sont d'une part, des individus ayant le plus haut niveau de prévisions, leur permettant de prendre des décisions de production et ont, d'autre part, une confiance en leur propres jugements et une bonne perception sur les autres.

1.1.2.4. Schumpeter et l'entrepreneur innovateur

C'est Joseph Schumpeter dans son livre de 1912 « la théorie de l'évolution économique »⁽¹⁾, puis dans celui de 1942 « Capitalisme, socialisme et démocratie »⁽²⁾, qui introduisit une conception entièrement nouvelle de l'entrepreneur, en lui reconnaissant une activité spécifique qu'est l'innovation.

En effet, pour Schumpeter, l'entrepreneur est le moteur du développement économique et sa fonction, consiste à innover ou à mettre en place de nouvelles combinaisons. Cette innovation suscite en outre, la variation de la forme de la fonction de production et bascule les traditions industrielles.

(1): CF. Schumpeter J. : « théorie de l'évolution économique », traduction sur la 2^{ème} édition, Dalloz, Paris, 1938.

(2): CF. Schumpeter J.: « Capitalisme, socialisme et démocratie », traduction sur la 2^{ème} édition, Payot, Paris, 1951.

Au sens de Schumpeter, « la fonction des entrepreneurs consiste à réformer ou à révolutionner le mode de production, en exploitant une invention ou, plus généralement une possibilité technologique inédite, afin de produire un nouveau bien ou d'en produire un ancien d'une façon nouvelle, en inaugurant une nouvelle source de fourniture de matières premières ou un nouveau site de production, en réorganisant un nouveau secteur d'activité »⁽¹⁾.

Cette innovation, recouvre cinq cas :⁽²⁾ :

1. l'introduction d'un nouveau bien (ou l'amélioration de la qualité d'un bien existant) ;
2. l'introduction d'une nouvelle méthode de production ;
3. l'ouverture d'un nouveau marché, en particulier un marché à l'exportation sur un nouveau territoire ;
4. la conquête d'une nouvelle source d'offre de matières premières ou de produits « semi-finis » ;
5. la création d'un nouveau type d'organisation industrielle, en particulier la formation d'un trust ou d'un quelconque autre type de monopole.

Il s'ensuit que tout entrepreneur qui cesse d'innover, retombe dans la routine et n'est plus un entrepreneur Schumpetérien et quiconque remplit cette fonction, est un entrepreneur, qu'il soit un homme d'affaires indépendant ou un employé dépendant d'une entreprise, tel qu'un cadre ou un directeur. Néanmoins, les hommes d'affaires ne sont pas tous des entrepreneurs : l'entrepreneur type est le fondateur d'une nouvelle firme, plutôt que le dirigeant d'une firme déjà en place.

Selon Schumpeter, l'entrepreneur n'est pas un preneur de risques, car la prise de risques est la fonction du capitaliste, qui prête ses fonds à l'entrepreneur. Ce dernier ne prend des risques, que dans la mesure où il agit aussi en tant que capitaliste.

Schumpeter considère que les entrepreneurs talentueux, constituent une race d'hommes très rares, leur rareté ne réside pas tant dans leur vigilance et dans leur professionnalisme, que dans leur psychologie. Ils sont des hommes économiques rationnels.

Enfin, il convient de dire que, ce qui précède l'innovation, est l'invention qui est un domaine d'activité imaginaire extérieur à l'entrepreneur.

1.1.2.5. Andrews et Penrose et la firme qui entreprend

A l'origine, la théorie d'Andrews n'est pas concernée de prime abord par l'entrepreneur, puisqu'elle a trait à la prise en compte de la concurrence entre firmes au niveau du secteur. Cependant, l'analyse d'Andrews a un intérêt pour l'étude de la fonction

(1): Schumpeter J : « *Can capitalism survive ?* Harper et Row, New-York, 1952. Cité par Hisrich R..D., Peters M.P. , *op.cit*, P.9.

(2) : Casson M. : « *L'entrepreneur* », *op.cit* , P.343.

d'entrepreneur, parce qu'elle aborde les aspects de la stratégie commerciale, qui sont négligés par la théorie néo-classique de la firme, mais qui jouent un rôle crucial dans le succès ou l'échec d'une entreprise, les décisions qu'Andrews analyse, constituent tout à fait les décisions, dont les entrepreneurs sont en pratique préoccupés.

Penrose, de la même façon qu'Andrews, s'est intéressé à l'intégration d'un plus grand réalisme dans la théorie de la firme. Son analyse bien qu'elle ne comprenne pas de technique formelle, est à plusieurs égards, beaucoup plus fermement argumentée que celle d'Andrews. Les qualités personnelles de l'entrepreneur ont une influence importante sur la croissance de la firme.

La souplesse d'adaptation donne à l'entrepreneur un horizon d'affaires plus vaste et l'encourage à tenter des expériences avec de nouveaux produits, il est capable « d'efforts d'imagination », il a le sens de « timing », la reconnaissance instinctive de ce qui réussira... Cette imagination, peut jouer sans trop de risques d'erreurs, car l'entrepreneur a souvent une perception de son environnement.

Enfin, pour achever ce paragraphe, le tableau suivant présente d'une façon plus détaillée, l'évolution de la théorie de l'entrepreneur, depuis le Moyen-Age et fournit une synthèse intéressante sur les principales approches du concept d'entrepreneur.

Tableau n°01 : Evolution de la théorie de l'entrepreneurance et du mot entrepreneur

Moyen-Age : acteur (action guerrière) et personne responsable de grands chantiers de production. XVII^{ème} siècle : personne qui supporte les risques de profit ou de perte dans un contrat à prix fixe avec les pouvoirs publics. 1725 : Richard Cantillon – distinction de la personne qui prend les risques et de celle qui fournit les capitaux. 1797 : Beaudou – La personne qui supporte les risques qui prévoit, supervise, organise et possède. 1803 : Jean-Baptiste Say – les profits de l'entrepreneur sont distincts des profits du capital. 1876 : Francis Walter – distinction entre les bailleurs de fonds qui reçoivent un intérêt et ceux dont le profit est dû à leurs compétences de gestionnaire. 1934 : Joseph Schumpeter – l'entrepreneur est un innovateur, il met en œuvre une technologie inédite. 1961 : David McClelland – l'entrepreneur est une personne dynamique qui prend des risques calculés. 1964 : Peter Drucker – l'entrepreneur maximise les opportunités. 1975 : Albert Shapero – l'entrepreneur prend une initiative, organise des mécanismes socio-économiques et accepte le risque de l'échec. 1980 : Karl Vesper – les économistes, les psychologues, les praticiens de l'entreprise et les hommes politiques ne voient pas l'entrepreneur de la même façon. 1983 : Gifford Pinchot – l'intrapreneur est un entrepreneur au sein d'une organisation préexistante. 1985 : Robert Hisrich – l'entrepreneurance est le processus qui consiste à créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et le travail nécessaires, en assumant les risques financiers, psychologiques et sociaux correspondant et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire et personnelle.

SOURCE : Hisrich R.D : « Entrepreneurship and intrapreneurship : Methods for creating New Companies that have an Impact on the Economic Renaissance of an Area ». In Entrepreneurship, intrapreneurship and Venture Capital, Ed. Lexington, Mass, Lexington Books, 1986. Cité par Hisrich R.D., Peters M.P., op.cit, P.7.

1.2. Définitions et caractéristiques de l'entrepreneur

1.2.1. Définitions de l'entrepreneur et notions voisines

La définition du concept d'entrepreneur est plus complexe qu'on pouvait le penser; elle est l'un des plus importants et difficiles aspects de la théorie, car d'une part, l'évolution significative qu'a connu le concept, empêche la littérature économique d'apporter une définition précise et absolue et d'autre part, nous pouvons dire qu'il n'existe actuellement aucune théorie de l'entrepreneur bien établie. En fait, ce champ d'investigation, a été pour longtemps abandonné par les économistes, aux sociologues, aux psychologues et aux spécialistes de sciences politiques. Il s'ensuit que l'entrepreneur a été peu étudié au point qu'un économiste a pu dire que « le personnage principal de la pièce du drame...n'y apparaît jamais ».

Ce manque d'intérêt à la théorie de l'entrepreneur est semble-t-il, dû aux hypothèses extrêmes sur l'accès à l'information, implicitement adoptées par la science économique orthodoxe ou les modèles néo-classiques, qui supposent que chacun peut avoir librement accès à toute information, dont il a besoin dans son processus de prise de décision. Ce qui nous amène à dire que la prise de décision est une simple application mécanique des règles mathématiques. Dans ce contexte, l'entreprise et l'entrepreneur se confondent et se trouvent réduits à une fonction de production; la représentation de l'entreprise est extrêmement simplifiée, elle est réduite à une combinaison de capital et de travail, sans que ne soit prise en compte l'organisation effective de la production.

Toutefois, de nombreux travaux, émanant d'auteurs appartenant à des courants de pensée divers, ont essayé d'apporter un certain nombre d'éclairages à la définition du concept d'entrepreneur, en rapport avec les diverses réalités et situations.

Plusieurs définitions ont été adoptées, celles-ci en dépit du fait qu'elles considèrent toutes l'entrepreneur sous des angles légèrement différents, il n'en demeure pas moins, qu'elles font toutes appel à des notions similaires : la prise d'initiative, l'organisation et la réorganisation de mécanismes économiques et sociaux dans le but d'exploiter des ressources et des situations, l'acceptation du risque ou de l'échec et enfin l'innovation.

Deux démarches sont généralement admises, la première est fonctionnelle et la deuxième est descriptive : l'approche fonctionnelle se contente simplement d'affirmer qu'un entrepreneur est défini « par ce qu'il fait », elle définit une fonction et considère comme un entrepreneur toute personne qui la remplit. L'approche descriptive quant à elle, fournit une description de ce qui fait que l'on peut identifier tel ou tel comme entrepreneur ; ainsi, par rapport à l'approche fonctionnelle qui est très abstraite, celle-ci, apparaît très empirique, car elle décrit l'entrepreneur en termes de son statut juridique, de ses relations contractuelles avec ses partenaires et de sa position sociale, etc.

Dans cette optique, nous présenterons dans ce paragraphe, quelques définitions du concept d'entrepreneur, ainsi que des autres notions voisines, à savoir : l'entrepreneuriat, l'esprit d'entreprise, la création d'entreprises, l'intraprenariat, l'extraprenariat et l'essaimage.

1.2.1.1. l'entrepreneur

Selon Larousse⁽¹⁾, est « entrepreneur ... celui qui entreprend ». Plus précisément, l'entrepreneur est celui qui entreprend la réalisation d'un projet, qui définit les objectifs, met en œuvre des moyens financiers, humains, matériels et assume les risques de la réalisation.

De plus, l'entrepreneur apparaît souvent comme celui, qui crée de la richesse et en fait profiter autrui, comme celui qui découvre de meilleures façons d'utiliser des ressources, qui réduit le gaspillage et qui crée des emplois.

Selon S.Tangeoui, « le terme entrepreneur (..) désigne des hommes qui, grâce à une stratégie délibérée ou à un concours de circonstances ou les deux à la fois décident de créer leur propre entreprise »⁽²⁾.

Selon le Dictionnaire de Gestion, « l'entrepreneur est celui qui combine des facteurs de production de manière innovante et qui risque des capitaux dans un projet avec l'espoir de réaliser des profits »⁽³⁾. Cette définition, semble prendre en considération tous les éléments valorisés par les différentes théories de l'entrepreneur, à savoir : l'affectation de ressources, l'innovation et la prise de risque.

1.2.1.2. L'entrepreneuriat

Le mot «entrepreneuriat », n'est même pas répertorié dans les dictionnaires usuels. Faut-il utiliser le franglais pour dire « entrepreneurship » ou bien le français pour dire «entreprenariat», « entrepreneuriat », « entreprenance » ou «entreprenoriat » ? La logique plaide pour l'entrepreneurat (docteur : doctorat), mais les québécois et leur conseil de la langue française ont choisi « entrepreneuriat ».

Globalement, « l'entrepreneuriat désigne l'état (la qualité) de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état, résulte de plusieurs facteurs plus ou moins complémentaires : l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une entreprise en étant entrepreneur »⁽⁴⁾.

(1) : Cité par Desseigne G. : « la création d'entreprise », P.U.F., Paris, 1996, P.7.

(2) :Tangeoui S. : « les entrepreneurs marocains : pouvoirs, société et modernité », Khartala, les Afriques, Paris, 1993, P.326.

(3) : Boislandelle H.M. : « Dictionnaire de Gestion : vocabulaire, concepts et outils », Economica, Paris, 1998, P.147.

(4) : Idem, P.146.

Hisrich, pour sa part, a préféré le vocable d'entreprenance à celui d'entrepreneuriat : « l'entreprenance est le processus qui consiste à créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et le travail nécessaires, en assumant les risques financiers, psychologiques et sociaux correspondants et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire et personnelle »⁽¹⁾.

1.2.1.3. L'esprit d'entreprise

L'esprit d'entreprise peut se définir comme : « l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à : prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir voire s'investir) dans une sorte « d'aventure », (une « entreprise ») consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses»⁽²⁾.

Cet esprit d'entreprise, revêt une dimension culturelle forte, car nous pouvons observer sa manifestation dans certaines catégories sociales et chez certaines minorités culturelles. De plus, il peut se retrouver dans bien des organisations : un chef de clinique, un directeur d'équipe de recherche, un responsable d'association, etc.

1.2.1.4. La création d'entreprises

En gros, « la création d'entreprises est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat, encouragée par les pouvoirs publics pour développer la création d'emploi, elle est freinée par de nombreux obstacles, tant administratifs qu'économiques, que sociaux, que psychologiques ou que culturels »⁽³⁾.

1.2.1.5. L'intraprenariat

L'intraprenariat consiste « à faciliter l'innovation au sein de l'entreprise, en laissant à un cadre, la liberté de créer et de lancer un produit innovant (ce fut le cas du bloc-notes autocollant, le « poste-it »), depuis la conception jusqu'à la commercialisation. Une deuxième forme d'intraprenariat consiste à donner un maximum d'autonomie à un responsable d'unité dans le choix comme dans la gestion de ses ressources, en se comportant comme un « quasi-entrepreneur » qui dirigerait une « quasi-entreprise ». Enfin, une troisième forme d'intraprenariat, porte sur l'obligation pour le cadre « intrapreneur » d'engager ses propres capitaux dans l'affaire, de prendre une partie du capital de la filiale en voie de création, par exemple»⁽⁴⁾.

(1): Hisrich R.D., Peters M.P. : « Entrepreneurship : Lancer, élaborer et gérer une entreprise », op.cit, P.11.

(2): Julien P.A. , Marchesnay M. : « l'Entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996 , P.8.

(3) : Boislandelle H.M : « Dictionnaire de Gestion : vocabulaire, concepts et outils », op.cit, P.146 .

(4) : Julien P.A. , Marchesnay M. « l'Entrepreneuriat », op.cit, P.83.

1.2.1.6. L'extraprenariat

L'extraprenariat veut dire des « actes d'entrepreneuriat par « sortie » de l'entreprise. On a alors deux cas de figures : « l'extrapreneur » continue à travailler avec l'entreprise-mère, et agit en sous-traitant spécialisé ou d'intelligence ; « l'extrapreneur » va exercer ses talents dans les domaines complètement différents, ce qui peut correspondre à une volonté de diversification... ou plus simplement à l'éviction du cadre ou de l'ingénieur.»⁽¹⁾.

1.2.1.7. L'essaimage

L'essaimage peut être défini comme le processus « dans lequel l'entreprise aide le salarié à créer sa propre entreprise avec si possible engagement de le reprendre en cas d'échec ; ce calcul peut être payant, dans la mesure où le cadre « essaimé », aura révélé des qualités d'entrepreneuriat trop rares dans les organisations hiérarchisées.»⁽²⁾.

1.2.2. Les caractéristiques de l'entrepreneur

La personnalité de l'entrepreneur a suscité un grand intérêt et a donné lieu à de multiples recherches, les caractéristiques psychologiques personnelles de l'entrepreneur sont principalement : L'autonomie ou l'indépendance, dans la mesure où il préfère recevoir ou gagner moins, tout en étant son « propre maître » ; la confiance ou l'optimisme, car par définition, il est optimiste ; enfin, la persévérance, car l'entrepreneur sait mettre beaucoup d'énergie pour arriver à ses fins. Nous allons présenter quelques caractéristiques de l'entrepreneur, en se référant à une synthèse réalisée par André Belley⁽³⁾ :

1.2.2.1. Le besoin d'accomplissement (Achievement motivation—need for Achievement)

Les travaux de Mc Clelland (1961, 1965, 1969), ont mis en avant le rôle de la notion de besoin d'accomplissement dans la construction de la personnalité de l'entrepreneur, car d'après cet auteur, les entrepreneurs, se caractérisent par un besoin élevé d'accomplissement. Ils préfèrent être responsables de la solution des problèmes, établir leurs propres objectifs et les atteindre par leur seul effort. Ils ont également tendance à prendre des risques modérés en fonction de leur habilités et recherchent une mesure immédiate de leur performance qu'ils trouvent dans le projet.

Cependant, en dépit du fait que ce critère est certes considéré comme l'un des attributs de l'entrepreneur, il n'en demeure pas moins que seul, il ne peut être utilisé comme étant un indicateur.

(1) : *Idem.*

(2) : *Idem.*

(3) : Cité par Hernandez E.M. : « le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », Harmattan, Paris, 1999, PP.31-34.

1.2.2.2. L'internalité du lieu de contrôle (Locus of control)

Il s'agit de la perception qu' a ou non, un individu de pouvoir contrôler ce qui lui arrive. Ainsi, on parlera de lieu de contrôle interne, si l'individu a le sentiment que par son comportement, il peut influencer ce qui lui arrive et de lieu de contrôle externe dans le cas inverse. Dans cette visée, de nombreuses études ont montré que les entrepreneurs ont un lieu de contrôle interne, les incitant à agir plus que ceux ayant un lieu de contrôle externe.

1.2.2.3. La propension à la prise de risques (Risk - taking propensity)

En s'engageant dans un projet d'entreprise, l'entrepreneur accepte de prendre des risques de différentes natures. Le premier risque est financier, car créer une entreprise, c'est souvent engager tout son avoir et en cas d'échec, devoir rembourser des dettes pendant des années. Le second risque, est d'ordre professionnel, car quitter un emploi pour créer ; c'est renoncer à certaines certitudes, sans avoir de quoi exactement demain sera fait. Le troisième risque, est d'ordre familial, car créer, c'est accepter de se consacrer plus à son travail et moins à sa famille. Enfin, le quatrième risque est d'ordre psychique, car souvent, l'engagement personnel du créateur vis-à-vis de son entreprise, est tel qu'il s'y identifie totalement et un échec est souvent très mal vécu et il laisse parfois des traces indélébiles et insurmontables.

Face à tous ces risques potentiels, l'entrepreneur n'apparaît pas comme un « risque-tout », mais au contraire, comme quelqu'un qui cherche à minimiser le risque, ayant une proportion à la prise de risques modérés.

Cependant, cette caractéristique toute seule, ne peut pas distinguer les entrepreneurs des autres individus. Dans ce cadre, d'autres traits ont été étudiés : tolérance de l'ambiguïté, comportement de type A , valeurs personnelles, idéologie d'affaires, autonomie, Leadership, créativité, optimisme, opportunisme, etc.

1.3. Origines et typologies des entrepreneurs

L'identification des différents types d'entrepreneurs, passe indéniablement par l'exploration des aspects les plus importants, des origines et des antécédents personnels des entrepreneurs. Ainsi, nous essaierons de passer en revue, tout ce qui a trait aux origines des entrepreneurs, avant de présenter certaines typologies.

1.3.1. Origines des entrepreneurs ⁽¹⁾

1.3.1.1. L'environnement familial de l'enfance

Les aspects de l'environnement familial de l'entrepreneur portent généralement sur son rang de naissance, la profession et le statut social de son père ou de sa mère et ses relations avec ses parents.

(1) : Hisrich R.D. , Peters M.P. : « Entrepreneurship : lancer, élaborer et gérer une entreprise » , op.cit, PP. 57-65.

L'incidence du rang de naissance a fait l'objet dans de nombreuses études, notamment dans celle de Hennig et Jardim, qui ont découvert par exemple, que les femmes cadres dirigeants, ont tendance à être des aînées. Ainsi, suppose-t-on, un aîné ou un enfant unique est entouré d'une attention particulière et acquiert plus de confiance en lui.

De même, la profession des parents est déterminante dans la vie des entrepreneurs, car il apparaît clairement que les entrepreneurs tendent à avoir pour père, un travailleur indépendant ou un entrepreneur. Autrement dit, le fait d'avoir pour père un travailleur indépendant marque fortement l'entrepreneur et il s'habitue dès le plus jeune âge à la nature indépendante et à la souplesse d'un statut, dont le père incarne l'exemple.

Enfin, la relation globale qui s'est établie entre l'entrepreneur et ses parents, est peut être l'aspect de l'environnement familial de l'enfance qui contribue le plus à instaurer l'impression du caractère désirable de l'activité entrepreneuriale, car les parents jouent le rôle de soutien et favorisent l'indépendance.

1.3.1.2. L'éducation

De nombreuses études sur l'éducation des entrepreneurs ont montré que, celle-ci, joue un rôle important dans l'éveil des entrepreneurs. Cependant, le niveau de formation acquis n'est pas seul en cause, mais l'importance de l'éducation, tient aussi à ce qu'elle permet tout au long de sa vie de faire face, aux problèmes et de pallier ses propres insuffisances.

1.3.1.3. Les valeurs personnelles

Les valeurs morales personnelles sont importantes pour les entrepreneurs. Celles-ci, ont trait généralement à tout ce qui concerne le leadership, l'entraide, l'agression, la générosité, le conformisme, la créativité, la véracité, la débrouillardise. Cependant, les études ont montré que l'entrepreneur adopte une série d'attitudes distinctives, quant à la nature du processus de management et de l'activité économique en général, ainsi, nous évoquons souvent l'opportunisme, l'intuition et l'individualisme de l'entrepreneur.

1.3.1.4. L'âge

La relation entre l'âge et la carrière de l'entrepreneur a également fait l'objet de recherches minutieuses. A ce titre, globalement, la carrière de l'entrepreneur commence dans la plupart des cas entre 22 et 55 ans. Sans doute, peut-elle débiter plus-tôt ou plus-tard, mais la chose est moins probable puisqu'il faut à l'entrepreneur de l'expérience, une assise financière et beaucoup d'énergie pour lancer et gérer avec succès une entreprise nouvelle.

1.3.1.5. Les activités professionnelles antérieures

Les activités professionnelles exercées par l'entrepreneur jouent un rôle important, tant dans la création que dans la croissance de son entreprise. Il s'ensuit que la

connaissance d'une technique et d'un secteur d'activité a une influence non moins importante sur l'activité entrepreneuriale.

De ce point de vue, certains domaines d'expérience, ont une importance particulière, tels que, l'obtention de financements auprès des banques ou des sociétés de capital-risque, la mise au point de produits ou services bien adaptés au marché, l'implantation des établissements industriels, la création des réseaux de distribution et l'établissement des plans commerciaux d'attaque du marché.

1.3.1.6. Les motivations et les déclencheurs de l'entrepreneuriat

Les motivations de l'entrepreneur sont souvent complexes, implicites et complémentaires. Elles sont généralement inhérentes à sa personnalité et ses intérêts professionnels et familiaux. Le profit n'est rarement le premier objectif de l'entrepreneur, mais il existe bien d'autres motivations, telles que le besoin d'indépendance ou le besoin d'être son propre patron, la nécessité ou l'intérêt de se trouver un emploi à la mesure de sa capacité ou d'assurer un revenu décent ou de l'emploi pour sa famille, de créer de l'emploi pour sa région.

Fondamentalement, les déclencheurs de l'entrepreneuriat peuvent être : ⁽¹⁾

- Individuels (insatisfaction personnelle dans le salariat, échec scolaire, volonté d'indépendance, besoin d'accomplissement ; recherche de pouvoir, goût du jeu, goût de l'action, etc) ;
- Familiaux (parents et proches entrepreneurs, ou au contraire critique de la situation familiale, etc) ;
- Sociaux (volonté de s'intégrer socialement, identification à un groupe social entreprenant, etc) ;
- Institutionnels (incitations diverses, opportunités, soutien d'entreprises ou de l'Etat, etc) ;
- Economiques (perspectives de gains substantiels dans une conjoncture favorable, etc) ;
- Culturels (valorisation des gagnants, des héros économiques, etc).

1.3.2. Typologies des entrepreneurs

De nombreux auteurs, se sont intéressés aux différents types d'entrepreneurs et ce, en relation directe avec leurs différents objectifs, motivations et caractéristiques. Globalement, la division la plus fréquente sépare les entrepreneurs en deux catégories essentielles : les indépendants, qui recherchent avant tout leur autonomie et les organisateurs, qui veulent souvent bâtir une organisation.

Dans cette perspective, nous essaierons dans ce paragraphe de présenter une esquisse, sur les typologies les plus généralement admises : ⁽²⁾

(1) : Boislandelle H.M. : « Dictionnaire de Gestion : vocabulaire, concepts et outils », op.cit, P.147.

(2):Hernandez E.M. : « le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », op.cit, PP.77-80.

1.3.2.1. Typologie de Norman Smith

Norman Smith a établi une typologie, comportant deux types d'entrepreneurs, il a pris comme critère les conditions de création :

A. L'entrepreneur-artisan

C'est un entrepreneur qui a une éducation limitée, une formation et une expérience essentiellement techniques. Il travaille dur, mais il est peu habile pour composer avec son environnement. De plus, voulant conserver la maîtrise de son affaire, il se méfie des emprunts. Enfin, ce type d'entrepreneur a une attitude paternaliste avec son personnel et est avant tout désireux de travailler à son propre compte, plutôt que comme employé.

B. L'entrepreneur-opportuniste

Il est plus instruit, plus actif socialement, mieux intégré dans son environnement et meilleur communicateur. De plus, son expérience de travail, est variée. Il cherche avant tout, à développer l'affaire qu'il a créée.

1.3.2.2. Typologie de Knight

Knight, quant à lui, a défini trois types d'entrepreneurs :

A. L'artisan-inventeur

C'est un technicien motivé par l'innovation et voulant développer un nouveau produit ou un nouveau procédé.

B. Le promoteur

C'est un entrepreneur, dont la compétence relève essentiellement du domaine commercial, marketing et vente.

C. Le gérant général

C'est un coordinateur, dont le talent consiste à réunir des éléments et des connaissances extérieures, pour réaliser sa création.

1.3.2.3. Typologies de Jacqueline Lanfer

Jacqueline Lanfer, a identifié quatre catégories d'entrepreneurs, et ce à partir des trois motivations principales observées par l'auteur chez les entrepreneurs : le désir d'indépendance et d'autonomie, le désir de réalisation individuelle et enfin la volonté de pouvoir.

A. Les managers et les innovateurs

Pour ces entrepreneurs, l'autonomie n'est pas une fin en soi, ce qui importe le plus, c'est la croissance. En ce sens, Gabriel Bissiriou, indique que le dirigeant innovateur se révèle comme un homme généralement expérimenté, de formation scientifique et technique ; il n'a pas nécessairement pour objectif principal la constitution d'un patrimoine, mais surtout la croissance, la conquête de nouveaux marchés, le développement des exportations et la réaction contre la concurrence, pour assurer sa survie.

B- Les entrepreneurs-proprétaires

Ces entrepreneurs, recherchent une croissance maîtrisée, car d'une part, ils sont favorables à la croissance et d'autre part, ils désirent conserver leur autonomie financière.

C- Les entrepreneurs-techniciens

Ils optent avant tout, pour l'autonomie et refusent toute forme de croissance.

D- Les entrepreneurs-artisans

Ces entrepreneurs sont en fait, plus des professionnels indépendants, que des véritables entrepreneurs, car ils souhaitent avant tout être indépendants, survivre et refusent la croissance.

1.3.2.4. La typologie d'Ettinger

Ettinger (1983), distingue deux types d'entrepreneurs :

A- Un indépendant-entrepreneur

Il recherche avant tout, l'autonomie et l'indépendance. Il délègue peu et la taille limitée de son entreprise en limite la solidarité organisationnelle. Nous pouvons parler dans ce cas de pseudo-entrepreneur.

B- Un entrepreneur-créditeur d'organisation

Il est plus ambitieux, car il cherche à développer son affaire et à accroître son pouvoir. Il n'hésite pas à déléguer et voit l'avenir de sa firme en terme expansionniste.

1.3.2.5. La typologie de Julien et Marchesnay

Julien et Marchesnay⁽¹⁾, ont proposé une typologie des dirigeants de la petite entreprise, fondée sur trois grandes inspirations suivantes :

- La pérennité de l'entreprise : c'est à dire, le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille.
- L'indépendance : L'indépendance financière ou l'autonomie de décision (en termes de propriété du capital et/ou autonomie en termes de prises de décision) .
- La croissance : on peut l'assimiler à la volonté de puissance et au désir du pouvoir.

Ces auteurs mettent en évidence, deux grandes familles de dirigeants à partir de ces aspirations : le dirigeant de type P.I.C. et le dirigeant de type C.A.P.

(1) : CF. Julien P.A. , Marchesnay M. : « La petite entreprise principes d'économie et de gestion » , Vuibert , Paris , 1988.

A. L'entrepreneur P.I.C. (Pérennité – Indépendance – Croissance)

Il veut avant tout assurer la pérennité de son affaire, pour la transmettre éventuellement à ses enfants ou la vendre. Il est, en outre très désireux de rester indépendant et par conséquent, préfère l'auto-financement à l'endettement. Enfin, la croissance ne constitue pas pour lui un objectif prioritaire.

B. L'entrepreneur C.A.P. (Croissance – Autonomie – Pérennité)

Il est plus mobile et plus individualiste que le P.I.C., car la croissance et le développement de son affaire, constituent sa préoccupation principale. Il recherche aussi l'autonomie, mais ne fait de la pérennisation de son affaire, un objectif primordial.

1.3.2.6. Entrepreneurs hommes, entrepreneurs femmes

Des auteurs ont établi une certaine dichotomie entre les entrepreneurs hommes et les entrepreneurs femmes, car malgré que les entrepreneurs des deux sexes ont beaucoup en commun, il n'en demeure pas moins qu'ils diffèrent sensiblement.

Les facteurs qui interviennent lors du lancement d'une entreprise, ne sont pas les mêmes pour les hommes et pour les femmes, surtout en ce qui concerne les systèmes de soutien, les sources de fonds et les problèmes rencontrés.

De même, les motivations diffèrent pour les deux sexes, dans la mesure où les hommes sont souvent motivés par le désir de maîtriser leur propre destinée, de réaliser quelque chose et les femmes tendent à être motivées davantage par un désir d'indépendance et d'épanouissement personnel.

Le financement de départ, est aussi un domaine dans lequel, les hommes et les femmes diffèrent car, si les hommes rangent souvent parmi leurs sources de financement, en sus de leurs capitaux personnels, les investisseurs, les prêts bancaires ou les prêts personnels ; les femmes, par contre, s'en tiennent d'ordinaire à leurs économies ou à leurs biens personnels.

Enfin, il y a lieu de dire que les femmes, ont tendance à créer des entreprises dans des domaines liés aux services, le commerce de détail, les relations publiques, les services éducatifs, alors que les hommes, sont plutôt portés vers l'industrie, le bâtiment ou la haute technologie. Il s'ensuit que les entreprises appartenant à des femmes sont souvent plus petites et leur bénéfice net inférieur.

Pour clore ce paragraphe, il convient de dire qu'en tenant compte des spécificités du milieu, nous pouvons définir une typologie entrepreneuriale appropriée à chaque territoire.

1.4 L'entrepreneur et l'appropriation de l'information⁽¹⁾

Les entrepreneurs n'existent que, parce que des individus ont des idées nouvelles et qu'ils réunissent et organisent diverses ressources, pour appliquer ces idées sur le marché. Cependant, comment font-ils, pour appliquer ces idées et pour organiser la production autour de ces idées ?

(1) : Voir Julien P.A., Marchesnay M. : « L'Entrepreneuriat », *op.cit*, PP.97-102.

Selon Alfred Marshall, ces idées doivent se trouver « dans l'air » et être remarquées par quelqu'un de particulièrement observateur. Elles doivent être détachées de la masse d'informations disponibles et être ensuite décodées. Toutefois, elles doivent être associées à d'autres informations sur la manière de les appliquer et sur les ressources nécessaires à cette application.

Il faut savoir, qu'il y a toutes sortes d'informations disponibles, provenant des différents médias, de réseaux spécialisés, mais aussi d'anomalies remarquées dans l'économie ou de possibilités de besoins non remplis. Cependant, la plupart des informations ne sont pas intéressantes, car elles ne conduisent à rien de nouveau ou à rien de rentable, ces informations sont appelées « circulantes ». En effet, la société actuelle est sur-informée et la grande majorité de l'information est inutile.

Il faut cependant noter, qu'il en existe une petite partie, que l'on appelle « l'information structurelle » ou « l'information riche », qui ouvre des opportunités sur le marché, si elle est saisie à temps et qui offre des possibilités de changement importantes pour les entrepreneurs.

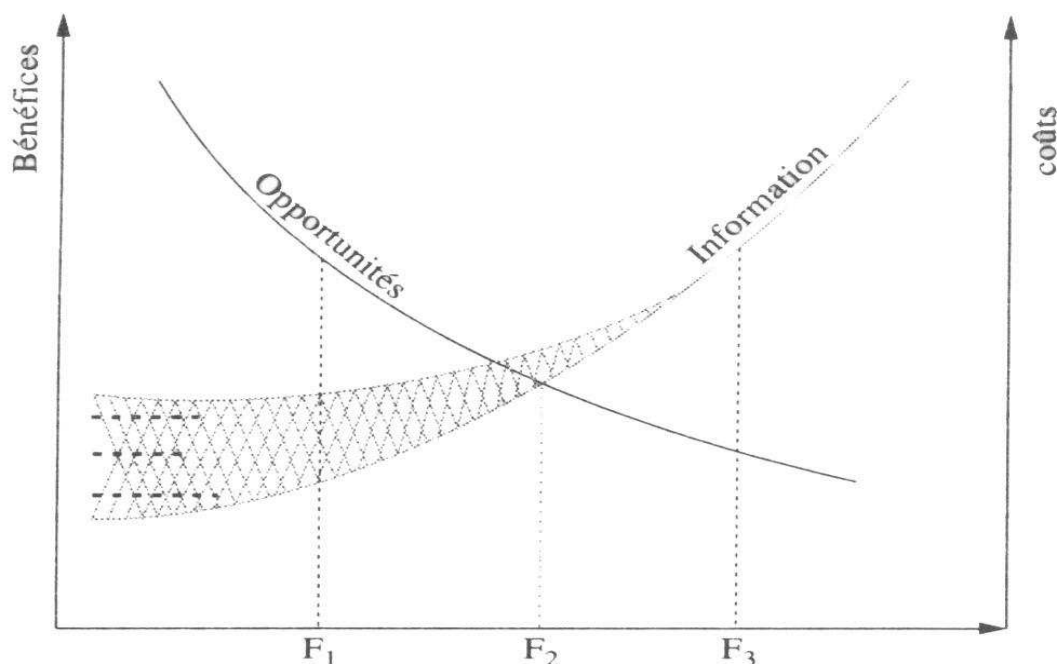
L'information est un bien intangible et non matériel, qui ne vaut que si elle passe du savoir (le message), au savoir-faire (la connaissance) ou encore de la communication à l'action. De plus, elle varie selon celui qui la transmet et en fonction de celui qui la reçoit. Elle ne peut le plus souvent être stockée et demande une transmission rapide et directe (cela explique la formation de réseaux, capables d'alimenter régulièrement les entrepreneurs). Aussi, une information est rarement suffisante seule, dans la mesure où elle doit être complétée par d'autres informations associées, pour qu'elle ait de la valeur. C'est souvent une suite de petites informations, qui permet de déclencher les réflexes de l'entrepreneur, pour qu'il puisse se dire que, c'est le moment d'agir.

La recherche d'information, relève en bonne partie du hasard, mais d'un hasard « orienté », dans la mesure où cette recherche est en partie « ciblée », en fonction du secteur, de la stratégie retenue et des ressources disponibles. Elle est aussi ouverte, pour saisir des opportunités hors cible. De plus, la recherche d'information est multifonctionnelle, elle requiert des éléments technologiques, commerciaux et concurrentiels, de l'information sur le financement de nouveaux actifs et sur les sources de formations. Une information seule sur une nouvelle possibilité ne vaut rien, si elle n'indique pas les canaux, pour obtenir l'information complémentaire.

L'information suppose du temps et des coûts. Les petites entreprises à elles seules ne peuvent pas facilement y avoir accès, notamment si elles sont dans des régions éloignées des grandes métropoles où l'on trouve le plus d'informations.

Pour comprendre l'attitude de l'entrepreneur vis-à-vis de l'appropriation de l'information, on peut utiliser un schéma en deux dimensions, présentant la courbe des opportunités et celle de l'information (CF. Figure n° 01).

Figure n°01: Relations entre la quantité d'information recherchée enrichie par le milieu territorial et la présence d'entreprises innovantes ou proactives.



Source : Julien P.A. , Marchesnay M. : « l'Entrepreneuriat » , op.cit, P.102.

On peut dire qu'à mesure que le temps avance, les opportunités sont de moins en moins rentables, puisqu'elles ont été saisies par d'autres (courbe descendante), il est donc important d'appréhender ces opportunités avant les autres entreprises, pour en tirer le maximum de bénéfice. Cependant, il faut avoir de l'information sur les qualités de ces opportunités (possibilités de développement, substituts possibles, cycle de vie...), sur les ressources nécessaires et sur l'organisation à mettre en place pour y répondre. Or, l'information demande du temps et coûte de plus en plus cher (courbe ascendante).

Dans ce contexte, les entrepreneurs font un choix entre assez d'information et une réaction à temps, pour saisir l'opportunité avant les concurrents. Face à cette situation, il existe en gros, trois cas de figure :

- Les firmes ayant un comportement proactif (en F_1 , le prospecteur ou l'innovateur selon Miles et Snow ou le cap selon Julien et Marchesnay) prendront plus de risque pour saisir les opportunités avant les autres, grâce à une stratégie intuitive, en ayant toutefois peu d'information, leur calcul est d'espérer gagner ainsi, deux fois sur trois.

- Au contraire, la firme qui a une stratégie réactive (en F_3 , le suiveur et surtout le réacteur ou le PIC) attendra d'avoir toute l'information, pour se lancer dans cette production, quitte à ce que les rendements soient faibles, pour lui, les pertes, mais également les gains importants seront rares.

- Enfin, les firmes (en F_2) ont une stratégie plutôt active, prenant suffisamment de risques, mais avec assez de prudence.

1.5. Entrepreneur et développement économique

Le rôle des entrepreneurs dans le développement économique ne consiste pas seulement à augmenter la production et le revenu par habitant, mais également à déclencher et à accomplir, l'évolution structurelle de l'économie et de la société. Dans ce cadre, la théorie de la croissance économique voit dans l'innovation, la clé non seulement de l'apparition de nouveaux biens et services, mais surtout de l'éveil d'un intérêt des entrepreneurs, envers les entreprises en création. Il en ressort que leurs nouveaux investissements, jouant simultanément sur les deux termes de l'équation de la croissance (l'offre et la demande), car d'une part, ils augmentent la capacité de croissance (offre) et d'autre part, les dépenses correspondantes absorbent les capacités et la production nouvelle (demande).

1.5.1. L'entrepreneur au plan micro-économique

L'entrepreneur représente une figure importante dans l'implantation et l'expansion des firmes, bien que la théorie économique n'ait que peu à dire en la matière ⁽¹⁾.

Ainsi, il existe une étroite connexion entre les qualités individuelles de l'entrepreneur et le succès économique de la firme, mesuré par sa croissance et sa rentabilité. Ces qualités individuelles, qui existent dans une société seront influencées par les capacités latentes des groupes ethniques, qui composent la population, leur niveau d'éducation et enfin par la culture entrepreneuriale et les valeurs morales prédominantes. De plus, l'intensité avec laquelle ces valeurs sont exercées dans les affaires, varie selon le statut des différents emplois ou carrières et le niveau de liberté commerciale, accordée par les pouvoirs publics.

Dans ce cadre, l'une des plus remarquables caractéristiques des entrepreneurs, est qu'ils sont fréquemment issus de minorités, au sein de groupes sociaux qui réussissent à trouver le moyen d'accéder à un statut social qu'il leur était à priori impossible d'atteindre autrement. Il s'ensuit que la société et ses institutions ont une influence déterminante, sur la formation et sur la sélection des entrepreneurs. Il convient donc, de savoir quel genre d'institution sociale est susceptible d'assurer un climat favorable, au développement de l'esprit d'entreprise.

1.5.2. Entrepreneur, innovation et développement ⁽²⁾

Dans les modèles de croissance d'inspiration néo-classique et en particulier dans le modèle de Solow, l'augmentation de la productivité totale des facteurs est attribuée généralement, au progrès technique, entendu dans un sens très large, englobant tous les facteurs susceptibles d'entraîner une plus grande efficacité dans l'utilisation des ressources

(1) : Casson M. : « l'entrepreneur », *op.cit*, P.11.

(2) : Inspiré de Costa J.S., Silva M.R. : « innovation et modèle entrepreneurial dans le nord littoral du Portugal ». In Courlet C., Soulage B. (avec la collaboration de C.Beauviala-Ripert) : « industrie, territoires et politiques publiques », l'Harmattan, Paris, 1994, PP. 35-42.

traditionnelles. L'accumulation des ressources traditionnelles, c'est à dire plus précisément le travail et le capital, n'explique qu'une partie souvent minoritaire de la croissance économique.

On doit à Joseph Schumpeter⁽¹⁾, l'introduction de nouveaux facteurs dans l'analyse théorique, en tant qu'éléments centraux du processus de développement, ceux-ci sont l'entrepreneur et l'innovation. Il en ressort que, face à la crise du système productif de type fordiste et à l'ampleur des changements technologiques actuels, dues essentiellement à l'amorce d'une « troisième révolution industrielle », qui repose notamment sur les technologies de l'information et de la communication, la biotechnologie, etc, les idées de Schumpeter sont dépoussiérées et sont objet d'un regain d'intérêt.

Dans ce cadre, les nouveaux facteurs de la croissance qui ne sont pas explicités dans une fonction de production agrégée de type néo-classique et qui peuvent être intégrés, en accord avec les hypothèses néo-classiques sont essentiellement, le « stock » de capital humain et le progrès technique, au sens strict du terme (accumulation des ressources techniques). De plus, en rupture avec les hypothèses néo-classiques, les travaux d'inspiration structuraliste, dont le point de référence principal est Chenery⁽²⁾, ont mis l'accent sur les facteurs, tels que les économies d'apprentissage (« Learning-by-doing ») et surtout, le transfert intersectoriel des ressources.

Il faut cependant rappeler que, l'entrepreneur et l'innovation, sont des problématiques voisines de beaucoup de ces nouveaux facteurs de la croissance, car d'une part, le degré d'efficacité de l'utilisation des ressources, dans le cadre d'une fonction de production déjà installée, dépend de l'action de l'entrepreneur et d'autre part, l'introduction de nouvelles techniques et de nouveaux systèmes d'organisation a un impact direct sur la productivité des secteurs déjà existants. Il en ressort que l'innovation, est au centre du transfert intersectoriel de ressources, des secteurs à plus faible productivité, vers des secteurs à plus haute productivité, impliquant au sens de Chenery, le changement structurel de l'économie et l'ouverture de nouvelles possibilités de croissance.

De surcroît, Hervery Leibenstein⁽³⁾, a fait une distinction entre une fonction entrepreneuriale routinière et une fonction entrepreneuriale de « nouveau type » (new-entrepreneurship). La première, n'est qu'une simple activité d'administration, dans la mesure où il s'agit de créer ou de coordonner des activités identiques à d'autres déjà existantes, dont les fonctions de production sont bien connues et dont les marchés des inputs et de l'output sont organisés et l'accès facile. La fonction entrepreneuriale de « nouveau-type », par contre,

(1): C F. Schumpeter J., *op.cit* .

(2): C F. Chenery H. : « growth and transformation ». In *industrialisation and growth*, ed. par Chenery H/Robinson, S/Syrquin, M, oxford university presse, New-York, 1986.

(3): C F. Leibenstein H. : « Entrepreneurship and development ». In *American Economic Review, papers and proceedings*, vol.LVIII, n°2, 1968.

concerne la création ou la conduite d'une entreprise en méconnaissance de parties importantes de la fonction de production et/ou des marchés, car, ils ne sont pas encore bien définis et organisés. Dans ces conditions, le rôle de l'entrepreneur est de surmonter ces imperfections et lacunes au niveau de l'information et des marchés.

De plus, son apport spécifique est sa capacité à surmonter les lacunes du marché (« gap-filler ») et d'assumer la combinaison de la totalité des inputs (« input-completer »), y compris ces inputs non-susceptibles par nature d'être obtenus sur le marché.

En résumé, il y a lieu de dire que le rôle de l'entrepreneur, ne se limite guère à la découverte d'opportunités économiques, à la coordination de la production ou à l'assomption du risque, mais il est lié aussi à l'absorption d'innovation, aussi bien au niveau technologique qu'au niveau organisationnel.

1.5.3. La demande et l'offre de facteur entrepreneur

La demande de facteur entrepreneur, correspond aux besoins de l'économie en termes d'innovation ou d'absorption d'innovation, dans la mesure où cela exige des capacités de « gap-filler » et « d'input completer », l'intensité de cette demande est variable dans le temps et dépend à la fois de facteurs internes et de facteurs externes.

Ainsi, pour un pays non-pionnier en terme d'innovation, la diffusion de l'innovation est un premier facteur, qui crée une demande de facteur entrepreneur. Cette pression est particulièrement forte, dans les périodes où l'environnement international est marqué par un grand changement technologique et économique. De plus, d'autres facteurs peuvent déterminer, à un moment donné, l'ampleur des besoins en fonction entrepreneuriale, ceux-ci sont entre autres, le contexte plus ou moins concurrentiel dans lequel le pays s'insère, le potentiel ou l'épuisement de la croissance dans le cadre de la structure économique existante et enfin la politique de développement elle-même.

Par ailleurs, l'offre de facteur entrepreneur, peut être soit endogène ou bien exogène (c'est-à-dire, émanant de l'extérieur). Ainsi, l'offre endogène a été communément expliquée, dans le cadre de la théorie du développement, en prenant l'entrepreneur comme un individu doté de capacités de création économique.

Ces capacités, étant expliquées par des facteurs psychologiques ⁽¹⁾, ethniques ⁽²⁾ (on associe l'offre d'entrepreneuriat aux groupes minoritaires d'une société) et religieux (notamment, la célèbre explication de Weber sur le rapport entre l'esprit d'entreprise et le protestantisme). Cependant, il convient de dire que, ce type d'explication, tend à négliger le contexte économique dans lequel les entrepreneurs émergent. De plus, dans beaucoup de situations, l'entrepreneur est une ressource typiquement territoriale, au sens où il est le produit d'une combinaison locale de facteurs économiques, sociaux et culturels; à titre

(1): CF. Mc Clelland D. : « *The achievement motive* », Appleton-Century-Crofts, New-York, 1953.

(2): CF. Hagen H. : « *On the theory of social change* », Homewood I 11, Dorsey Press, 1962.

d'exemple, octávio Figueiredo⁽¹⁾, a démontré cela très bien, pour le cas des systèmes productifs locaux dans le Nord du Portugal.

1.5.4. Entrepreneur et développement inégal des nations

Les entrepreneurs jouent un rôle déterminant dans le développement des nations et dans la création de richesses. Néanmoins, la théorie économique orthodoxe l'a occulté, car elle attribue presque entièrement le succès ou l'échec à des facteurs matériels.

Elle « explique, par exemple, les différences de niveau de vie qui existent entre les nations par celles qui existent au niveau des dotations de chacune d'elle en main d'œuvre, capital et ressources naturelles, qui résultent à leur tour de différences au cours du temps entre les taux de croissance de la population, de l'épargne et du niveau d'épuisement des ressources naturelles »⁽²⁾.

Toutefois, les résultats statistiques font apparaître un « facteur résiduel » significatif, qui renvoie aux différences existant dans la qualité des ressources, plutôt que dans leur quantité. Dans cette optique, certains ont suggéré que la différence existant, au niveau de la qualité de la main-d'œuvre et de l'efficacité de l'utilisation des ressources, pouvait être en partie attribuable aux différences existant, au niveau de l'esprit d'entreprise imprégnant de la population, lequel apparaît comme une qualité personnelle, permettant à certains individus de prendre des décisions d'une portée souvent considérable.

Le développement inégal des nations, peut être expliqué par le fait que, les pays les plus en retard ne peuvent affecter leurs ressources de façon aussi efficace, que les autres, car d'une part, rendre un système d'affectation des ressources efficace, n'est pas une mince affaire et nécessite beaucoup d'argent et d'autre part, il existe des barrières à la communication de l'information et des comportements, qui caractérisent les systèmes les plus efficaces. Il en ressort que, l'effort de l'entrepreneur est nécessaire pour améliorer l'affectation des ressources et pour permettre le transfert du savoir-faire, vers d'autres pays, car, si deux pays différents par leur capacité d'entreprendre, autrement dit par le nombre d'entrepreneurs, le progrès aura tendance à apparaître dans les pays où la dotation en chefs d'entreprises est la plus forte.

SECTION 2 : Crise du régime d'accumulation fordiste et regain d'intérêt pour l'entrepreneuriat

Durant les trente glorieuses, la priorité était donnée à des modèles de développement appuyés sur les grandes entreprises, mettant en jeu leur force d'entraînement, ainsi que les interactions liant centre et périphérie.

(1) : CF. Figueiredo O. : « Entrepreneurs et développement local », thèse de Doctorat, Université Pierre Mendès, Grenoble, France, 1991.

(2) : Casson M. : « l'entrepreneur », op.cit, P.10.

La crise des années soixante-dix, a révélé les limites de ce modèle et a mis l'accent sur les micro structures : firmes petite dimension et le développement appuyé sur les atouts spécifiques de ressources locales. De ce fait, les grandes entreprises vont externaliser et sous-traiter les différentes étapes du processus productif, qui ne constituent pas des points stratégiques des filières de produit. On assiste ainsi, à un phénomène de déconcentration productive et une réorganisation radicale du processus productif vers la spécialisation flexible et une économie des petites firmes entrepreneuriales.

2.1. La crise du régime d'accumulation fordiste

2.1.1. Les grandes lignes du régime d'accumulation fordiste

Les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale, n'ont pas été marquées par la reproduction des enchaînements catastrophiques des années trente, mais au contraire, elles ont enregistré une croissance forte et relativement stable de la productivité et de profonds changements, tant quantitatifs que qualitatifs dans la vie des salariés.

En effet, les transformations majeures survenues entre autres dans le rapport salarial, les formes de la concurrence et le régime monétaire, vont définir un régime d'accumulation, qui sera qualifié de « fordisme » suivant une intuition forgée par Gramsci, pour décrire la situation particulière du prolétariat américain, mais, c'est surtout un clin d'œil à Henry Ford, l'entrepreneur de Détroit, qui se voulait un réformateur social. Ce régime d'accumulation intensive, centré sur la consommation de masse et associé à une régulation monopoliste a prédominé les pays capitalistes développés, pendant les trente glorieuses (1945-1975).

De plus, il convient de dire que des travaux, ont suggéré que chacun des grands pays de L'.O.C.D.E., semble avoir développé sa propre variante : fordisme impulsé par l'Etat en France, fordisme entravé au Royaume-Uni par de puissants syndicats de métier, bloquant la malléabilité de l'organisation du travail, flex-fordisme en R.F.A. où un important système de formation livrait des qualifications beaucoup plus élevées et polyvalentes, que dans le modèle fordiste typique. Enfin, aux Etats-Unis d'Amérique, terre native du fordisme, c'était l'ensemble de grandes corporations et des stimulants du marché, qui avait abouti au modèle le plus pur.

2.1.1.1. Définition du fordisme

Globalement, le fordisme peut être défini comme, la méthode de production développée par « Henry Ford », à partir de la première guerre mondiale, prolongeant et dépassant le taylorisme, s'appuyant sur la parcellisation du travail, l'installation de convoyeurs et de lignes de montages (les chaînes), la normalisation et la simplification des composants et la mécanisation, entraînant d'importants gains de productivité dans la production de produits standardisés. Son champ d'application naturel est la grande entreprise d'assemblage, mais il s'étend à la banque, l'assurance ou la distribution.

En tant que modèle de développement, «le fordisme repose sur la conjonction de trois éléments : un modèle d'organisation du travail (en l'occurrence, la division interne du travail entre cadres, concepteurs, ouvriers qualifiés et ouvriers spécialisés) ; un régime d'accumulation (loi macro-économique : consommation et fabrication de masse, grande entreprise dominant le système de production...) ; un mode de régulation (conventions et négociations collectives, rôle de l'Etat comme intermédiaire , augmentation du pouvoir d'achat...) » ⁽¹⁾.

2.1.1.2. Les principes du fordisme

Selon Boyer et Durand, le fordisme a les principes suivants ⁽²⁾ :

- Réduire et rationaliser les temps opératoires élémentaires, grâce à une mécanisation poussée, synchronisant les flux productifs ;
- Organiser une stricte hiérarchie entre la conception, puis l'organisation de la production, enfin la vente, selon un principe de pilotage par l'amont : les marchandises produites en longue série et à bas coûts, finissent par trouver preneur quant bien-même, leur qualité serait jugée médiocre ;
- Miser sur la baisse des prix relatifs, pour développer la consommation de masse ;
- La grande firme se réservait la partie stable de la demande, car des producteurs de plus petite taille assuraient les à coups conjoncturels ou satisfaisaient la demande de production en petites séries de produits différenciés.

2.1.1.3. Les caractéristiques du fordisme

Le fordisme combine trois caractéristiques essentielles ⁽³⁾ :

- Une organisation du travail qui, partant du taylorisme, pousse encore la parcellisation des tâches, la mécanisation des processus productifs et une séparation complète entre conception et exécution. Dans ce cadre, la chaîne de montages est la figure emblématique de cette forme d'O.S.T., qui par mimétisme, tend à s'appliquer aussi dans beaucoup d'autres secteurs. Telle est la première composante d'un régime d'accumulation intensive, c'est à dire fondé sur la recherche et l'obtention d'une croissance continue de la productivité.
- Les salaires obtiennent la garantie d'un partage des gains de productivité, car le fordisme repose sur un compromis capital travail, qui après 1945, codifie le principe d'un partage de gains de productivité. Une montée en régime du pouvoir syndical, permet la négociation de conventions collectives dans les entreprises typiquement fordistes. Les

(1): Benko G. : « les théories du développement local », In *Sciences humaines, Hors-série N°8* , Février-Mars 1995 , P.39.

(2) : Boyer R. , Durant J.P. : « l'après fordisme », syros, Paris, 1993, PP.11-14.

(3) : Boyer R. , Saillard Y. (sous la Direction) : « Théorie de la régulation, l'état des savoirs », la découverte, Paris, 1995, P. 370.

augmentations de salaires correspondantes, se diffusent ensuite au reste du secteur privé et par extension aux employés du secteur public en nombre croissant. Cette conjonction d'un « connective » et « collective bargaining », transforme les déterminants du salaire nominal, moins sensible au chômage, mais indexé sur les gains de productivité anticipés. La relation entre l'évolution des salaires réels et la productivité du travail et donc crucial pour la stabilité du régime d'accumulation fordiste.

- Des formes institutionnelles compatibles, qu'il s'agisse d'une concurrence oligopolistique ou d'un régime monétaire fondé sur le crédit. De même, il faut que l'accumulation intensive soit sensiblement auto-centrée et gouvernée par la consommation interne.

2.1.2. La crise du fordisme

La fin des années soixante, a connu un ralentissement sensible de la productivité du travail dans les économies à régime d'accumulation fordiste, jouant ainsi un rôle fondamental pour l'évolution des économies occidentales.

De façon générale, c'est le succès même du régime fordiste qui introduit les facteurs de blocage, puis de crise. Autrement dit, ce qui faisait la force du fordisme, se transforme en éléments de fragilisation et de perte de compétitivité, ils conduisent à l'émergence de problèmes d'abord considérés comme ponctuels, mais qui dans les années soixante-dix, puis quatre-vingt, vont désigner l'équivalent d'une crise structurelle : les institutions fordistes deviennent de plus en plus un obstacle à la régulation qu'elles étaient sensées impulser.

Les explications communément avancées, bien que toujours très partielles, renvoient à des phénomènes d'emblée agrégés, tels que l'épuisement de gains de productivité au sein du paradigme technologique correspondant au fordisme, une résistance plus forte au mode d'organisation du travail dans la grande industrie de production de masse et une saturation des besoins qu'on pouvait satisfaire par cette même production de masse.

Plus encore, la pression de l'innovation, la succession de crises économiques, l'extension de l'espace géographique du marché et l'internalisation de la production, vont conduire à un progressif épuisement du potentiel d'expansion. Il s'ensuit que les principes de croissance fordiste, l'organisation des firmes qu'ils impliquent et la relation salariale, vont s'avérer de plus en plus contre-productifs.

2.1.2.1. Rationaliser, devient contre productif

Rationaliser et mécaniser se sont avérés des principes très efficaces après la seconde guerre mondiale, mais une fois les économies reconstruites et modernisées, l'insuffisante prise en compte des savoir-faire ouvriers, l'alourdissement quasi-général du capital se font progressivement sentir, conduisant du coup à un ralentissement de la productivité globale des facteurs.

De même, la hiérarchie linéaire, montre toutes ses limites à l'occasion des chocs pétroliers et plus encore, des instabilités financières récurrentes dans les années soixante-dix et quatre-vingt.

Aussi, compte tenu du temps considérable qui sépare la perception du marché, du lancement d'un nouveau produit, nombre d'entreprises rencontrent alors l'échec, faute de pouvoir suivre avec rapidité et précision des marchés devenus changeants en volume et en composition.

Enfin, alors que tous les efforts des firmes se concentraient sur la réduction des coûts unitaires, l'attention des consommateurs se porte dans les années soixante-dix sur la qualité, la durabilité, l'efficacité du service après vente.

2.1.2.2. L'organisation fordienne en porte à faux

Il n'est pas exagéré d'évoquer la crise de l'organisation fordienne, puisque les firmes qui ont perdu les parts de marché, avaient en général une organisation fordienne. Le nouveau contexte économique est caractérisé, par une demande incertaine et par une diffusion de l'électronique dans les ateliers, ce qui a permis une réduction de la taille des séries. Dans ces conditions, les grandes entreprises subissent la concurrence d'entreprises de taille petite ou moyenne, dont l'organisation est mieux adaptée et la hiérarchie intermédiaire est plus légère et flexible. De même, une forte centralisation des décisions était efficace lorsque l'environnement des firmes était stable ou relativement prévisible, ce n'est plus le cas, lorsque la décomposition du mode de régulation de l'après guerre, induit une configuration sans précédent des taux d'intérêt, de la demande et du chômage.

Parallèlement, une nouvelle génération d'innovations déstabilise les découpages sectoriels antérieurs et relève considérablement la taille minimale des investissements nécessaires dans le domaine des hautes technologies. Ainsi, par exemple, dans le développement des micro- processeurs, l'investissement en recherche et développement n'a cessé de croître depuis les premières générations : de 100 millions de dollars en 1985 à 350 millions en 1991, etc.

Il en ressort que le réseau de partenariat a partiellement cédé la place à l'intégration verticale du fordisme ; de ce fait, il n'est plus possible d'intégrer verticalement toute la production, de sorte que les firmes sont contraintes ou incitées à développer les opérations de partenariat et les organisations en réseau.

2.1.2.3. Le rapport salarial rend les ajustements difficiles

En premier lieu, pousser la division du travail dans l'atelier conduit, au delà d'un certain seuil, à des résultats contre-productifs, car les tâches deviennent tellement répétitives que l'absentéisme et la rotation de la main-d'œuvre , témoignent indirectement des insatisfactions des salaires.

De même, le développement de la hiérarchie intermédiaire, hypothèque, voire annule les gains de productivité, réalisés dans l'atelier ; plus encore, une démarcation stricte des tâches bloque leur redéfinition, en réponse aux innovations organisationnelles permises par l'électronisation.

De la même façon, la polarisation des qualifications dans la hiérarchie et la minimisation de l'implication des ouvriers, constituent un obstacle à la maîtrise des équipements programmables, à la polyvalence et plus généralement, à la réponse à l'incertitude et la variabilité de la demande. Il en résulte que les jeunes générations dotées d'une éducation plus longue et complète, manifestent des aspirations, qui ne peuvent pas être satisfaites dans la conception fordienne de la relation salariale.

Enfin, il y a lieu de dire qu'une série de nouvelles technologies vient déstabiliser le compromis fordiste, en rendant obsolètes les démarcations entre métiers.

2.2. Le regain d'intérêt pour les P.M.E.

Les P.M.E occupent une place importante dans la plupart des économies et constituent la principale richesse économique (les régions qui connaissent les plus forts taux de développement du point de vue du P.I.B. et des créations d'emplois, sont celles où la part des P.M.E. dans la valeur ajoutée est la plus forte).

Les Etats-Unis, pays faisant référence en ce qui concerne le libéralisme, ont d'ailleurs créé depuis près de cinquante ans une administration (la Small Business Administration), placée directement auprès du Président ⁽¹⁾.

En France, en 1986, les P.M.E. de moins de 50 employés représentaient 98,8 % des établissements recensés par l'INSEE et environ, la moitié des emplois ⁽²⁾ ; de même, la création d'un ministère de la P.M.E. en France, témoigne de l'importance que les élus politiques accordent désormais aux entreprises de petites dimensions. Aussi, les P.M.E. constituent un « enjeu de taille » pour amorcer la lutte contre le chômage, comme en témoigne le slogan simpliste de la campagne de Berlusconi en Italie : « trois millions de chômeurs, trois millions d'entreprises ».

Le phénomène P.M.E., constitue donc, un enjeu économique et justifie de ce fait les études qui lui sont consacrées. L'aspect salubre de la P.M.E., présentée souvent comme « modèle d'adaptation à la crise », s'apparente au phénomène de « small is beautiful ». Ces entreprises qui émanent souvent d'un espace particulier, possèdent des spécificités largement influencées par le lieu de leur émergence, ce qui contribue à les ancrer fortement dans leur milieu. Ainsi, non seulement elles contribuent au dynamisme d'une région en créant des

(1) : Letowski A : « Etat des lieux de la très petite entreprise ». In problèmes économiques, N°2742, 2 janvier 2002, P. 12.

(2) : CF. Torrès O. (sous la Direction) : « P.M.E. de nouvelles approches », Economica, Paris, 1998, P.17.

effets de synergie qui se traduisent essentiellement par l'intensification de réseaux (de transport, de communication, technologiques...) déjà en place ou en création, mais elles garantissent également l'absorption d'une importante part de la main d'œuvre régionale, en assurant la création de l'essentiel des emplois.

En résumé, les nouvelles stratégies de développement, visent d'avantage à créer des entreprises qu'à les attirer, car selon certaines recherches, la petite entreprise est le moyen le plus efficace d'amener une création nette d'emploi et de stimuler la croissance économique dans les zones défavorisées. De même, le centrage sur les petites entreprises a pour objet de faire face aux inégalités territoriales engendrées, par le développement d'unités industrielles de grande taille ; à titre d'exemple, ceci est très caractéristique de l'aire de Montpellier en France où il y a eu une forte tendance à la création d'entreprises.

2.2.1. Définition et caractéristiques des P.M.E.

2.2.1.1 . Définitions des P.M.E.

La définition de la petite entreprise n'est pas une mince tâche, car celle-ci, évolue tant dans l'espace que dans le temps, en relation étroite avec les différentes expériences. Il en ressort, qu'il n'existe actuellement pas une définition universelle bien établie.

Néanmoins, quelques contributions ont été apportées, en voici quelques unes :

Selon le Dictionnaire des sciences économiques, « Les petites et moyennes entreprises sont des entreprises de taille modeste (on retient fréquemment l'intervalle de 10 à 500 salariés). Toutefois, les critères de taille, comportent toujours une part conventionnelle (où finit l'entreprise moyenne et où commence la grande entreprise ?). C'est pourquoi, on définit souvent la petite et moyenne entreprise (P.M.E.) par des critères qualitatifs comme celui de l'engagement du chef d'entreprise, qui assume personnellement et directement la responsabilité de la gestion de l'entreprise»⁽¹⁾.

Selon les découpages des Instituts de statistiques (principalement l'INSEE en France) et selon la banque de France, on peut distinguer entre trois (03) catégories de P.M.E. :

- Les petites P.M.E. qui emploient moins de 20 salariés ;
- Les moyennes P.M.E. dont l'effectif total est compris entre 20 et 100 ;
- Les grandes P.M.E. qui comptent entre 100 et 500 employés.

Aussi, on peut considérer qu'une micro-entreprise emploie moins de cinq (05) personnes et qu'elle est dirigée par une seule personne ou une famille.

Pour la Small Business Administration (S.B.A.), l'administration américaine chargée des petites entreprises, une petite entreprise emploie moins de 100 personnes et dans de nombreux programmes menés par la S.B.A. , les prêts commencent à 25 000 dollars.

(1) : Beitone A. , Dallo Ch. , Guidon J.P. , Legardez A. : « Dictionnaire des sciences économiques », Armand Colin, Paris, 1991, P. 233.

2.2.1.2. Caractéristiques des P.M.E.

Les petites et moyennes entreprises, ont généralement les caractéristiques suivantes⁽¹⁾:

- une gestion personnalisée, tenant à la très forte interdépendance entre l'entreprise et l'entrepreneur. Ainsi, plus la taille de l'entreprise est petite, plus le rôle du dirigeant peut prendre de l'importance ;

- une faible spécialisation du travail, tant du point de vue de l'entrepreneur que des employés (cette polyvalence donne à l'entreprise une flexibilité et une souplesse, permettant l'adaptation aux changements) ;

- une stratégie implicite, issue d'un processus de décision, traduisant le schéma (intuition – décision – action) ;

- un système d'information interne peu complexe, permettant une diffusion rapide et réciproque des informations entre direction et employés ;

- un système d'information externe simple, essentiellement lié à la perception de son marché ;

- la recherche d'un environnement stable, malgré l'accélération du changement, car la petite entreprise n'a que peu de poids sur son environnement ;

- les P.M.E. sont insérées dans le territoire où elles sont implantées.

De plus, nous pouvons inclure les caractéristiques suivantes⁽²⁾ :

- La P.M.E. est spécifique : la petite entreprise n'est plus considérée comme un modèle réduit de la grande entreprise, mais comme une entreprise à laquelle, on peut associer des particularités. Ainsi, la P.M.E. ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit, voire infantile d'un archétype d'entreprise. Tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence.

- Le monde des P.M.E. est hétérogène : les P.M.E. sont considérées comme un ensemble trop hétérogène, pour se prêter à une tentative de généralisation. La P.M.E., n'est pas une catégorie homogène, mais une appellation commode, qui désigne une réalité multiple, susceptible de se différencier par activité, par la forme de propriété, par les stratégies adoptées, par les modes de gestion. Dès lors, « la P.M.E. est diversité, elle l'est dans son marché, dans ses comportements, dans ses hommes, dans son évolution, dans ses technologies ou dans ses risques. Aucune P.M.E. ne ressemble totalement à une autre. Dans chaque secteur ou presque, il y a parfois tout et le contraire de tout, les P.M.E. recouvrent toutes les régions, tous les secteurs, toutes les tailles, tous les comportements... »⁽³⁾.

(1) : Julien P.A. , Morel B. : « la belle entreprise : la demande des P.M.E. en France et au Québec », Boréal, Montréal, 1986. Cité par Fourcade C : « les P.M.E. et la région ». In Dupuy C. , Gilly J.P. (sous la Direction) : « Industrie et territoires en France dix ans de décentralisation », la documentation française, Paris, 1993, PP.119-120.

(2) : Torrès O. (sous la Direction) : « P.M.E. de nouvelles approches », op.cit , PP.27-37.

(3) :Bucaille A., Costa de Beauregard, : « P.M.E. enjeux régionaux et internationaux », Economica, Paris, 1987, P.2.

S'il est devenu coutumier de considérer que « Small is beautiful », pour reprendre l'expression de Schumpeter (1973), cette proposition doit être présentée de manière circonspecte, car on doit également reconnaître que les P.M.E. connaissent une situation précaire. En effet, en dépit du fait que le nombre de créations d'entreprises soit relativement élevé, il n'en demeure pas moins que la « mortalité infantile » des petites entreprises, soit également élevée, car ces entreprises sont souvent de jeunes entreprises et elles ont des besoins spécifiques durant la période de « démarrage », c'est-à-dire les trois années qui suivent la création, des besoins essentiellement en services : conseils en organisation, en action commerciale, services bancaires et financiers adaptés, en informatique, à l'exportation.

2.2.2. Typologies des P.M.E.

Nous pouvons dire que globalement, les petites et moyennes entreprises comportent les catégories suivantes⁽¹⁾ :

2.2.2.1. Les petites entreprises traditionnelles appartenant au secteur des biens de consommation

Ce sont essentiellement des petites unités de production de biens et de services; elles font face à une demande dans laquelle la dimension des goûts personnels et des relations personnalisées, joue un rôle essentiel. Il en ressort que les productions en grandes séries et donc, la possibilité de faire intervenir les économies d'échelle sont exclues.

De plus, ces petites entreprises appartiennent très souvent au secteur des métiers et sont donc qualifiées d'artisanales, aussi bien du point de vue juridique, qu'économique, car elles appartiennent au sens de Lipietz ⁽²⁾ , à la « petite production marchande».

Dans ce type d'entreprises, souvent c'est l'artisan lui-même qui accomplit un travail, généralement manuel pour son compte, aidé soit par sa famille ou ses apprentis.

2.2.2.2 . Les petites entreprises sous-traitantes

Elles se distinguent des précédentes par le fait qu'elles font une sous-traitance de spécialité ; elles peuvent de surcroît, s'insérer dans une filière technique en expansion, ce qui les obligera à avoir des produits et des techniques de production plus performantes. Elles apportent une contribution positive à la modernisation de l'appareil productif.

(1) : Mifsud P. : « les petites entreprises dans le développement économique local ». In Fourcade C. : « petite entreprise et développement local », ESKA, Paris, 1991, PP.111-113.

(2) :CF. Lipietz A. : « le capital et son espace », Maspero, Paris, 1997. Cité par Mifsud P. : « les petites entreprises dans le développement économique local », op.cit, P.111.

2.2.2.3. Les petites entreprises innovantes

C'est sur ces entreprises que reposent tous les technopôles du monde, telles que la mythique « Silicon Valley » ou bien la ZIRST de Maylan dans l'Isère en France. L'innovation est essentiellement dans les procédés de fabrication et plus particulièrement dans les produits « Hight tech » et ce, dans la phase de lancement et de la mise au point du produit.

Mais dès lors que le produit atteint sa phase de croissance, puis celle de maturité, la priorité revient à la production au moindre coût de longues séries et la petite entreprise n'est plus dotée, pour affronter ce problème.

2.2.3. Les P.M.E. face à la crise du fordisme

La crise qui s'installe à partir des années soixante-dix, provoque la remise en avant des P.M.E., qui démontreront leur forte capacité, non seulement de résistance et d'adaptation, mais aussi leur faculté de transformation active, aussi bien dans le domaine des technologies, que dans l'attaque de nouveaux marchés ⁽¹⁾.

Quant à l'Etat, après avoir essayer de sauver les grandes industries, il se rendra vite compte qu'il faut transformer son système d'intervention fortement directif et centralisé, en un système d'action beaucoup plus concerté avec les acteurs économiques et les instances locales.

Les P.M.E. vont donc constituer, contre toute attente, l'un des meilleurs vecteurs de résistance à la crise car, non seulement elles ont moins déprimé que les grandes entreprises, mais encore, elles ont gagné des parts de marchés dans les secteurs touchés globalement par la récession, l'emploi a moins chuté, le taux de chômage s'est moins dégradé et elles ont connu de surcroît, une meilleure situation financière et une grande rentabilité économique.

Plus encore, les P.M.E. s'adaptent aux profonds bouleversements, affectant l'ensemble du système productif mondial, caractérisés notamment par la nécessité de s'adapter très rapidement aux marchés et de pouvoir jouer la qualité (produire mieux, plutôt que de produire plus), de s'équiper pour ce faire en nouvelles technologies, de développer des modes d'organisation et de réponses souples.

Il en ressort que les P.M.E. sont érigées en lieu stratégique déterminant du système de production flexible. Fort regain des P.M.E. au moment donc où on ne les attendait pas.

2.2.4. L'explosion de la petite entreprise et l'explosion du local ⁽²⁾

On assiste, selon l'expression de Michel Marchesnay à « l'explosion de la petite entreprise » en même temps qu'à « l'explosion du local », car face à une situation de crise,

(1) :CF. Bagnasco A. , Sabel Ch. :« P.M.E. et développement économique en Europe », la découverte, Paris , 1994.

(2) :Inspiré de Fourcade C. :«Petite entreprise et développement local», ESKA,, Paris,1991, PP.7-10.

les grandes entreprises vont mettre en œuvre des stratégies, qui vont influencer le développement des petites entreprises. On assiste ainsi, à des mutations dans le système productif, on a pu parler d'une « désintégration » de l'industrie ou encore de la « destruction » des tissus industriels.

2.2.4.1. Les logiques des grandes entreprises

Nous pouvons distinguer deux logiques qui sous-tendent la stratégie des grandes entreprises, même si ces deux formes s'interpénètrent et se recouvrent dans la réalité :

A. La logique de domination

Elle vise au contrôle des processus productifs, or le contrôle total d'un processus, n'exige pas ou plus une intégration complète des différents stades de la production et de la distribution. Les grandes entreprises vont externaliser, sous-traiter, les stades du processus, qui ne représentent pas des points stratégiques des filières du produit.

B. La logique de valorisation

Elle exige que cette externalisation se réalise dans des conditions de minimisation des coûts, ce qui conduit à rechercher une localisation entre des activités.

2.2.4.2. L'impact sur le développement des petites entreprises

Sous l'influence de ces deux logiques, le mouvement d'externalisation va orienter l'évolution du système selon deux directions :

A. L'impact sur l'organisation de l'industrie

Le mouvement d'externalisation va aboutir à une déconcentration productive, qui s'accompagne d'une division du travail entre de nombreuses petites entreprises sous-traitantes, qui aboutit à une nouvelle organisation du système productif avec :

D'une part, des grandes entreprises qui maîtrisent les choix stratégiques des processus de production, sans en assumer tous les stades, d'autre part, des petites entreprises qui assument les fonctions de fabrication / transformation, éclatées en de multiples stades du processus ; elles sont liées aux grandes entreprises par des relations contractuelles (sous-traitance) ou de simples flux d'échanges économiques.

B. L'impact sur la territorialisation de l'industrie

La résultante de l'influence territoriale exercée à travers le mouvement d'externalisation, se traduit par un développement périphérique, dans la mesure où il va se produire, d'une part, une délocalisation de la production des activités externalisées et d'autre part, une relocalisation dans les zones territoriales à faibles coûts et qui ont une flexibilité de la force de travail (les zones d'industrialisation diffuse, organisées selon les modalités économiques, mais aussi sociales).

Figure n° 02 : Stratégie des grandes entreprises**Stratégie des grandes entreprises = externalisation des activités**

Mobile stratégique	Logique de domination	Logique de valorisation
Modalités	Déconcentration production ↓ Division du travail ↓ Rapport aux P.E.	Délocalisation production ↓ Industrialisation diffuse ↓ Rapport du local
Résultante	Nouveau mode d'organisation du système productif	Développement périphérique

Source : Fourcade C. : « Petite entreprise et développement local », op.cit, P. 10 .

2.3. Les mutations productives majeures favorisant l'entrepreneuriat

La crise du régime d'accumulation fordiste a suscité la réorganisation du système productif et l'apparition de nouvelles tendances organisationnelles qui s'appuient notamment sur la coopération inter-firmes, l'externalisation des processus productifs et l'organisation résiliaire.

De plus, se combinant avec les grandes transformations survenues dans la structure des marchés, ces nouvelles tendances organisationnelles, ont abouti à une association de plus en plus accrue et dynamique des petites entreprises entreprenantes et par conséquent de l'entrepreneur, dans le système productif post-fordiste.

En gros, les trois faits majeurs qui favorisent actuellement l'entrepreneuriat sont : l'hypersegmentation des marchés, le recours croissant à la transaction externe et la mondialisation des marchés ⁽¹⁾. Nous développons tous ces éléments dans le présent paragraphe.

2.3.1. l'hypersegmentation des marchés

Apparemment, depuis les années soixante-dix, le marché a tendu à se segmenter progressivement par genre de vie, plus que par niveau de vie. Il s'ensuit que la firme a dû adapter de plus en plus finement, ses produits aux nouvelles habitudes individuelles et sociales et leur accoler des services adaptés aux besoins à satisfaire.

De plus, les consommateurs moyens se sont retrouvés en état de suréquipement et de saturation de bien individualisés. Dans ces conditions, la firme a dû développer de nouvelles activités et l'innovation s'est alors portée dans les activités de services. Or, la proximité du client, constitue un atout essentiel et les grandes firmes bureaucratiques se sont souvent retrouvées dans l'incapacité de la faire efficacement.

On peut ajouter aux deux valeurs économiques traditionnelles, soit la valeur d'usage (l'utilité en soi des biens) et la valeur d'échange (un bien ou sa vente peut servir à acheter ou à obtenir un autre bien) la valeur de signification (ce qu'ils signifient pour soi et pour les autres) pour qu'un individu ou un groupe se singularise.

(1) : Julien P.A. , Marchesnay M. : « L'Entrepreneuriat », op.cit, PP.75-88.

Ceci a conduit à une hypersegmentation des marchés, on entend par là, le fait que le marché d'un « produit » tend à se fractionner en de multiples « micro-marchés » beaucoup plus délimités, plus instables, aussi, les durées de vie se raccourcissent. Il en ressort, que le consommateur devient de plus en plus insaisissable, imprévisible dans son comportement, difficile à fidéliser sur une marque.

Dans ce cadre, plus les distinctions se multiplient, plus les modes se distinguent, plus on peut trouver des petits marchés, pour des petits groupes ou entrepreneurs dynamiques, et ces petits marchés peuvent être desservis par des productions spécifiques en petites séries.

Il sera plus facile pour l'entrepreneur de pénétrer sur ces marchés hypersegmentés pour les raisons suivantes :

1- Ces segments de micro-marchés sont le fruit d'innovation, émanant d'individus ou de petites entreprises. Par exemple, un scientifique va s'emparer de produire ou de commercialiser une invention ou une opportunité surgit, presque inopinément à l'issue d'un voyage ;

2- Ces micro-marchés sont généralement très localisés ou s'ils sont mondiaux extrêmement spécialisés. Il s'ensuit que la demande potentielle demeure étroite et qu'il ne saurait y avoir de place pour un grand nombre de concurrents, l'économiste britannique Edith Tilton Penrose a parlé à ce sujet de « monopole interstitiel », mais elle songeait surtout, à la possibilité de se constituer un créneau ou une niche dans une industrie oligopolistique. Ainsi, les industries sont fragmentées en de multiples marchés individualisés;

3- Ces micro-marchés peuvent être momentanés, dans la mesure où ils peuvent venir du fait qu'un bon nombre d'innovations, prennent un certain temps à se répandre. Ainsi, dans leur phase de démarrage, les innovations demandent le plus souvent des productions limitées ouvertes aux PME, avant de s'étendre sur des marchés plus larges ;

4- Ces micro-marchés exigent chacun des compétences très spécifiques afin de répondre à des besoins précis des clients, ainsi par exemple, un entrepreneur en biotechnologie devra posséder des connaissances scientifiques très « pointues » et les actualiser en permanence. De plus, les micro-marchés exigent une attention particulière aux besoins du client.

En résumé, nous pouvons dire que la segmentation des marchés, constitue une source d'avantage concurrentiel pour de petites firmes entrepreneuriales.

2.3.2. Le recours croissant à la transaction externe

Avant de se pencher sur les effets du recours à la transaction externe sur l'entrepreneuriat, il y a lieu d'introduire dans notre champ d'analyse, le contenu théorique des concepts de coûts de transaction, de coût de changement et enfin d'organisation résiliable.

2.3.2.1. Coûts de transaction, coûts de changement et organisation résiliable : éléments de définition

La théorie des coûts de transaction développée par Williamson O.E. ⁽¹⁾, trouve son origine dans un article célèbre de Coase R.H. ⁽²⁾, consacré à la firme, l'auteur s'interroge sur les raisons d'existence des entreprises et selon lui, la firme remplace le marché lorsque ce dernier fait apparaître des coûts de transaction élevés. Ces coûts de transaction sont associés selon Coase aux « coûts d'utilisation du système de prix ».

Pour K.J. Arrow, il s'agit « des coûts de fonctionnement du système économique », il considère le marché et la firme comme des modes alternatifs d'organisation de l'activité économique et les coûts de transaction résultent des échecs du marché (market failures), principalement les problèmes d'asymétrie et d'imperfection de l'information qui sont abordés par O.E. Williamson, sous le concept « information impactedness » qui constitue la principale source de l'économie des coûts de transaction.

De plus, pour C.J. Dahlman (1979), les coûts de transaction correspondent à l'ensemble des dépenses associées à l'imperfection de l'information. Ainsi, sachant que tout échange de biens ou services entre deux agents économiques, individuels ou collectifs, suppose des échanges ex-ante et ex-post d'information, les coûts de transaction intègrent l'ensemble des ressources associées à la recherche d'information, à la régulation et au suivi des termes du contrat.

Par définition, ces coûts doivent être scrupuleusement différenciés des coûts de production de la micro-économie traditionnelle. Ils sont déterminés par la nature de la transaction, mais restent indépendants du prix de marché des biens et services échangés.

Selon, O.E. Williamson, le coût de transaction dans le prolongement des travaux précurseurs de K.H. Coase, inclut d'une part, le coût d'information lié à la découverte « de prix pertinents » et d'autre part, les coûts de négociation engendrés dans l'élaboration des contrats entre co-échangistes. De surcroît pour O.E. Williamson, les coûts de transaction émergent en raison de facteurs humains tels que la rationalité limitée, l'opportunisme des individus (entre autres le manque d'honnêteté et l'utilisation de la ruse dans l'échange), de facteurs d'environnement comme la répartition asymétrique de l'information entre les agents et les petits nombres des offreurs. Aussi, les difficultés transactionnelles et les coûts de transaction, émergent en fonction de trois dimensions critiques, caractérisant les transactions : l'incertitude à laquelle sont soumises les transactions, la fréquence de ces transactions, enfin le degré de spécificité de ses actifs nécessaires à la transaction, car un degré d'incertitude et de spécificité des actifs, entraînera des difficultés transactionnelles qui conduiront à préférer la hiérarchie.

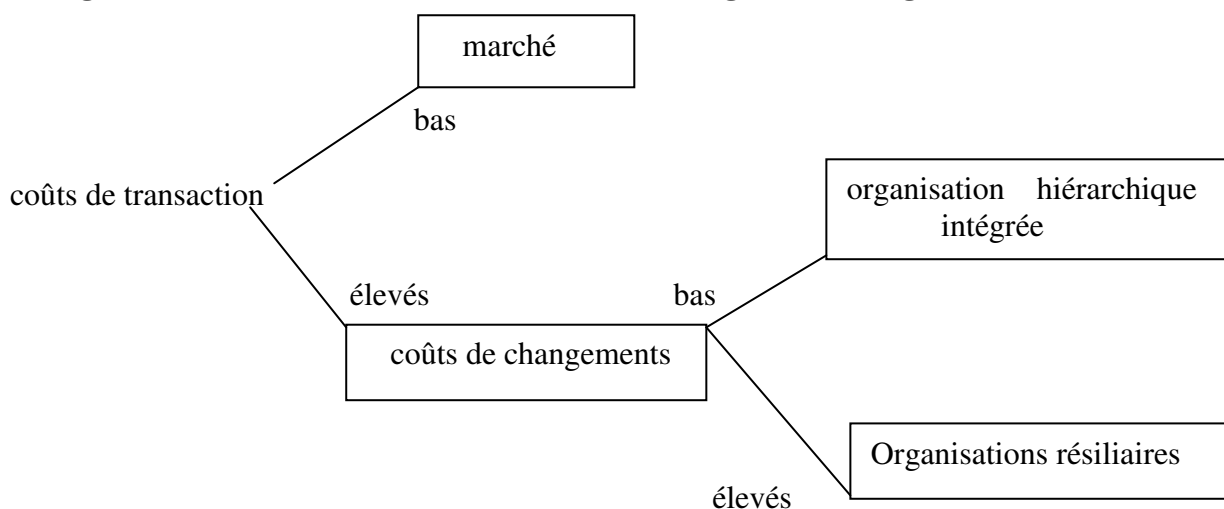
(1) : CF. Williamson O.E. : « *Markets and hierarchies* », free-press, New-York, 1975.

(2) : CF. Coase R.H. : « *The nature of the firm* », *Economica*, Vol.4 , Paris, Novembre 1937.

En dépit du fait que les imperfections des mécanismes de marché, engendrent des coûts de transaction parfois prohibitifs, justifiant le développement de l'entreprise et de l'intégration verticale, il n'en demeure pas moins que les coûts d'organisation, de gestion, de contrôle des structures hiérarchisées, peuvent venir altérer l'efficacité et la capacité d'adaptation de ces grandes structures. De même, tout processus d'adaptation de la grande entreprise, risque de se traduire par des coûts de changements élevés.

Il en ressort que, dans cette situation et en présence de coûts de transaction élevés, la solution hiérarchique se révèle être beaucoup moins performante que des formes d'organisation intermédiaire de type résiliaire, en raison précisément des coûts de changements élevés (CF.figure n°03). En effet, les formes d'organisation résiliaire, permettent d'obtenir facilement des économies de temps dans l'accès aux nouvelles ressources et en services, de limiter les irréversibilités relatives à l'intégration, grâce à la possibilité d'interchanger ses partenaires économiques dans le cadre d'une dynamique de réseau.

Figure n° 03: Coûts de transaction, coûts de changement et organisation résiliaire



Source : Courlet C. , Pecqueur B. : «Systèmes locaux d'entreprises et externalités : Un essai de typologie ». In Revue d'Economie Régionale et Urbaine, N°3/4 , 1991, P.394.

En fait, il convient de dire que c'est O.E. Williamson qui apporte cette novation intéressante, en introduisant la possibilité de formes intermédiaires d'allocation des ressources, se situant à mi-chemin entre la coordination par le prix du marché et l'organisation hiérarchique, c'est une forme hybride qui se regroupe sous le concept générique d'organisation réseau.

L'organisation réseau apparaît comme un compromis dans la recherche d'une minimisation des coûts externes de transaction et des coûts internes de coordination. Elle sera définie comme l'ensemble des formes intermédiaires, qui combinent simultanément et à des degrés différents, des mécanismes d'allocation des ressources, qui appartiennent au marché pur et à la hiérarchie pure.

De plus, alors que les formes intermédiaires combinent par définition des éléments de marché et de hiérarchie à des degrés divers, la référence à des formes hybrides, nous permet d'intégrer des éléments de nature différente (flexibilité, acquisition et transmission du savoir-faire, processus d'apprentissage, confiance entre les partenaires, réciprocité, solidarité).

Plus encore, il convient de dire que l'organisation réseau, n'apparaît pas seulement comme un mode alternatif d'allocation optimale de ressources, mais surtout comme le mode principal de création de ressources dans le cadre des processus d'innovation.

2.3.2.2. Le « démanagement » des grandes firmes

Face à la crise du modèle fordiste, les hyperfirmes managériales, autrefois gérées de façon très performante, grâce à un management très étoffé, en cadres administratifs et avec des procédures très formalisées, prévoyant toutes les décisions courantes, se sont réorganisées à travers entre autres, des regroupements et des reconversions d'activités, encourageant dans le même temps l'entrepreneuriat, par le biais de la création de P.M.E. innovatrices.

Autrement dit, nous sommes en train d'assister à un véritable « démanagement » des hyperfirmes hiérarchisées et ce, afin de faire face aux turbulences croissantes des marchés et retrouver ainsi, flexibilité, adaptabilité et créativité. La flexibilité se définit comme l'aptitude à revenir sans coûts à la position initiale. L'adaptabilité réside dans la capacité de passer d'une activité à une autre. La créativité quant à elle, réside dans la capacité de l'entreprise à créer de nouvelles activités.

Or, rappelons-le, les grandes firmes hiérarchisées sont caractérisées par une certaine rigidité, qui fait que l'abandon d'une activité, engendre des coûts non récupérables (dépenses immatérielles, frais de gestion, etc). De même, leurs coûts de changements sont trop élevés et complexes et le coût de création peut être aussi élevé.

Ces firmes, recourent souvent aux services d'entreprises extérieures « évitement de capacité » et se cantonnent aux activités d'excellence de l'entreprise, s'appuyant ainsi sur un réseau de petites firmes et ce, afin d'accroître d'une part, la flexibilité et à d'acquérir d'autre part, les innovations générées par des petites entreprises indépendantes.

2.3.2.3. Le développement des transactions

Afin d'alléger leurs structures trop lourdes, les grandes firmes hiérarchisées prennent les mesures suivantes :

A- L'aplatissement des structures

On réduit les échelons intermédiaires et l'on donne plus d'initiatives aux unités opérationnelles. Celles-ci, sont incitées à se comporter comme de petites firmes entrepreneuriales.

B. Le recours à l'externalisation

La grande firme hiérarchisée préfère acquérir à l'extérieur, ce qui était jusqu'ici réalisé dans l'entreprise, si les conditions offertes sont plus intéressantes : on passe ainsi, de la sous-traitance de capacité où le donneur d'ordre conserve toute la maîtrise du produit, à la sous-traitance de spécialité où le donneur d'ordre, reconnaît le savoir-faire du sous-traitant et l'associe dans la définition des caractéristiques du produit ; voire même dans certains cas, à la sous-traitance d'intelligence, qui débouche à un véritable partenariat entre le donneur d'ordre et le sous-traitant.

Ainsi, nous assistons visiblement au développement d'une économie de transaction, dont certains estiment qu'elle va supplanter l'économie de marché. Dans ce cadre, l'entrepreneur, peut en tirer pleinement profit, pourvu qu'il ait des aptitudes particulières pour travailler en réseau et une bonne capacité transactionnelle.

Notons enfin, qu'une bonne transaction comporte les conditions suivantes :

- une incertitude limitée : tant sur l'objet de la transaction, que sur son contenu (le prix, la qualité, le délai, le résultat) quitte à fixer les marges dans des contrats à long terme ;
- une confiance réciproque entre les partenaires : dans la mesure où chacun devant y trouver son intérêt ;
- une compétence particulière : cette compétence est liée au savoir-faire, à l'expérience, aux actifs possédés...de l'entreprise, à laquelle, on s'adresse ;
- une fréquence dans les relations : cette fréquence implique une certaine fidélisation des liens.

2.3.2.4 . La multiplication des réseaux

Le développement des transactions entre les entreprises, ont essentiellement pour base organisationnelle et de gouvernance les réseaux. Ceux-ci, favorisent notablement l'entrepreneuriat, car alors que le manager est un homme de l'organisation, l'entrepreneur est un homme ou une femme de réseaux.

« Le terme de réseau, qualifie en substance, un mode d'organisation et de gestion de la création collective, qui se distingue des systèmes habituels qui sont à base de hiérarchie (les firmes, les administrations) ou d'indépendance totale des acteurs »⁽¹⁾. Les réseaux ne se limitent pas aux relations marchandes d'input out put entre entreprises spécialisées indépendantes. Ils sont également l'expression de structures d'échanges non-marchandes qui prennent forme à travers des relations de confiance et une logique de réciprocité de long

(1) : Perrin J.C. : « Réseaux d'innovation, milieux innovateurs ». In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3/4, 1991, P.350.

terme entre partenaires économiques. De plus, la dimension territoriale se révèle déterminante dans le fonctionnement et la dynamique de ces modes spécifiques d'organisation industrielle.

Dans ce cadre, il y a lieu de distinguer deux types de réseaux :

A- L'entreprise-réseau

C'est un réseau hiérarchisé, dans lequel une firme domine les transactions (une « firme pivot »), possède la commande de « gouvernance ». Ce type de réseaux hiérarchisés, dans des systèmes de « quasi-intégration verticale » se retrouve notamment dans les industries mécaniques et électroniques ou de transport où les composants et donc, les transactions possibles sont très nombreux (20 000 pièces dans une automobile, 1600 dans une moto-neige, etc.).

La firme « gouvernante », peut établir deux types de liens avec les P.M.E. sous-traitantes, soit une relation de sous-traitance de capacité et même de spécialité, ce qui permet d'asseoir un tissu d'entreprises flexible, adaptable et créatif, ou bien une relation plus stable, en passant des contrats de partenariat, afin que chacune des entreprises puisse devenir plus entrepreneuriale. A ce titre, nous pouvons citer le cas du Canavese en Italie, autour d'Olivetti où a émergé un réseau territorialisé entre grandes et petites entreprises.

B. Le réseau d'entreprises

Ce type de réseau est plus égalitaire, il est constitué entre entreprises de taille, semblable, travaillant sur un même site géographique ou dans une même activité ou les deux en même temps, avec quelques firmes appelées « firmes pivots » stimulant l'innovation ou dirigeant la commercialisation.

Dans cette optique, nous pouvons citer plusieurs milieux dans lesquels, ce type de réseaux est présent, nous pensons notamment aux bassins d'emploi, aux districts industriels, aux milieux innovateurs et aux technopoles, etc.

En somme, si l'on compare les deux types de réseaux mentionnés ci-haut, on peut dire que⁽¹⁾ :

- La firme-réseau se caractérise par une dimension verticale des opérations de production. Elle est structurée autour d'une firme-pivot, qui va gérer l'ensemble du réseau, en vue de la réalisation d'un projet productif. En revanche, le projet productif ne constitue pas la motivation première du réseau de firmes dans lequel, les relations ont une dimension beaucoup plus horizontale.

(1) : Lecoq B. : « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau ». In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3/4, 1991, P.331.

- Les règles de fonctionnement à l'intérieur de la firme-réseau, sont définies de façon formelle entre les différents partenaires. Il y a donc construction d'un système spécifique de règles. En revanche, dans le réseau de firmes, le système de règles, n'est pas défini par les acteurs, mais par le milieu.

Enfin, il faudrait également insister sur le fait que souvent, l'entrepreneur tisse ses réseaux personnels avec notamment ses clients et fournisseurs, mais surtout avec les organisations professionnelles (chambres de commerce et d'industrie, etc....) et diverses institutions à caractère multiple (municipalités, écoles et universités, associations diverses), etc.

2.3.3. La mondialisation des marchés

La mondialisation des marchés, offre plusieurs opportunités pour l'entrepreneuriat car, contrairement à ce que l'on pense communément, il n'y a pas de relation obligée entre petites firmes entrepreneuriales et petits marchés et entre grandes firmes managériales et marché international, mais souvent, le marché international, suscite des interstices pour les entrepreneurs dynamiques.

Les petites entreprises produisant des petites séries, peuvent tirer profit du marché international, à travers plusieurs façons : d'abord, par le biais des importations ; ensuite, par le biais des exportations de produits ou de pièces, qu'on peut incorporer à sa production ; enfin de façon indirecte en travaillant pour des entreprises qui importent ou exportent ; sans oublier le fait de toute manière que, quelque soit la stratégie de l'entreprise, vis-à-vis du marché international, l'ouverture grandissante des frontières, pousse à des stratégies permettant la compétitivité et par conséquent, de mieux faire face à la concurrence mondiale.

2.3.3.1. Les P.M.E. exportatrices

Globalement, les petites entreprises expédient une part moins importante de leur production à l'étranger que les grandes entreprises, lesquelles, ont souvent besoin du marché international pour écouler leur énorme production, surtout, lorsque le marché intérieur est étroit et les contraintes en matière de commerce international avec les pays voisins, sont minimales.

Néanmoins, dans certains secteurs, comme le vin en France, les bouchons de liège au Portugal, le bois d'œuvre au Québec, les produits métalliques en Allemagne, les petites entreprises exportent presque autant que les grandes.

De plus, l'attitude des petites entreprises vis-à-vis du marché international diffère, en tenant compte de plusieurs paramètres, tels que le niveau d'engagement de l'entrepreneur pour l'exportation, la complexité de la stratégie marketing déployé pour soutenir les

opérations à l'extérieur et enfin, le nombre de ressources engagées pour assurer le succès des exportations.

On peut distinguer trois groupes de P.M.E.exportatrices :

A. Les P.M.E. exportatrices professionnelles

Dans ce type d'entreprises, l'entrepreneur choisit délibérément de diversifier son marché en développant une stratégie à long terme pour réussir son implantation. Ainsi, il met en place diverses mesures au plan marketing, pour satisfaire les besoins des nouveaux marchés, de plus, il affecte plusieurs ressources spécifiques.

B. Les P.M.E. exportatrices opportunistes

A la différence du premier type d'entreprises, celle-ci ne mettent en place aucune stratégie spécifique pour développer le marché extérieur et n'ont qu'une politique de commercialisation minimale, telle qu'une publicité dans des revues spécialisées internationales.

En fait, ces entreprises ne font que répondre à des commandes non sollicitées, venant de l'extérieur, de la même manière qu'elles satisfassent aux commandes pour les nationaux. Elles exportent donc, de façon ad-hoc, ou selon les sollicitations particulières.

C. Les P.M.E. exportatrices en transition

Ces entreprises sont en train de faire le choix, entre se retirer du marché international, en refusant les commandes extérieures, de manière à mieux servir le marché national, ou encore, veulent s'organiser pour mieux couvrir les commandes internationales et par conséquent, devenir graduellement des P.M.E.exportatrices professionnelles.

En somme, il y a lieu de dire que si l'entrepreneur veut développer de manière importante les marchés extérieurs, il n'a pas d'autre choix que de mettre en place des mesures spécifiques, pour réussir l'expansion internationale.

2.3.3.2. Les P.M.E. importatrices

Pour tirer profit de l'ouverture du marché international, il y a aussi les importations de matières premières ou de pièces entrant dans sa production, ou encore des équipements spécifiques et efficaces pour développer cette production.

De surcroît, en dépit du fait que les P.M.E. réalisent moins d'importation que les grandes firmes, il n'en demeure pas moins que dans certaines industries, comme les produits d'équipements, les produits de transports et les produits électriques et électroniques, elles importent beaucoup plus qu'ailleurs.

Aussi, une bonne partie des entreprises des secteurs traditionnels, comme le vêtement et la chaussure, importent non seulement des matières premières, telles que les tissus et les cuirs, mais des produits élaborés, souvent de bas de gamme pour compléter leur gamme de production et répondre ainsi aux besoins de leur clientèle.

2.3.3.3. La relation indirecte des P.M.E. avec l'extérieur

L'entrepreneur peut profiter du marché international de façon indirecte, en adoptant notamment les stratégies suivantes :

- 1- travailler pour un grand donneur d'ordre qui exporte déjà ;
- 2- commander des pièces, dont des éléments proviennent de l'importation ;
- 3- s'associer avec d'autres firmes dans des districts industriels ou autres systèmes d'entreprises – réseaux, afin d'envahir des marchés internationaux ;
- 4- développer des alliances avec des firmes à l'étranger ou sur le marché local, pour profiter des ressources et du savoir – faire complémentaire des associés ;
- 5- Passer par des maisons de commerce exportatrices, qui sont déjà bien implantées sur des marchés difficiles d'accès.

CONCLUSION

L'entrepreneur est devenu l'acteur clé du développement, on le déclare à la fois créateur d'emplois et de richesses. Mais, les économistes ne se sont intéressés qu'assez tardivement à l'entrepreneur et à l'entreprise pour focaliser leur efforts sur le mouvement d'ensemble de l'économie.

En effet, les économistes n'ont eu à s'intéresser à l'entreprise par le biais de son principal représentant, l'entrepreneur, qu'à partir du XIX^{ème} siècle, avec la célèbre analyse de J.B. Say, mettant en évidence, l'existence du métier de l'entrepreneur et ce, malgré que c'est R.Cantillon qui fit de l'entrepreneur, le personnage clé de l'économie, un individu « à gages incertains ». De même, au milieu du XX^{ème} siècle, J. Schumpeter, voit de l'entrepreneur, l'acteur de l'innovation et écrira que l'entrepreneur est prêt à mourir s'il le faut pour son entreprise, ce qui n'est pas le cas de l'actionnaire, qui raisonne en termes de paquets d'actions et de plus – values boursières. Dès lors, « les sociétés par actions sont beaucoup moins performantes que les sociétés personnelles, puisque (par définition), la gestion n'est pas assurée par le propriétaire de l'entreprise »⁽¹⁾.

C'est au milieu des années soixante, marquées notamment par la crise du régime d'accumulation fordiste des trente glorieuses que, d'une part, on annonce le retour de l'entrepreneur, et d'autre part, la résurgence des petites entreprises, car les mutations survenues dans les systèmes productifs, ont amorcé de nouvelles dynamiques organisationnelles qui favorisent l'essor des initiatives entrepreneuriales. Du coup, on s'intéresse plus aux caractéristiques psychologiques, ethniques et culturelles de l'entrepreneur, ainsi qu'à sa rationalité économique.

Toutefois, l'entrepreneur ne peut pas réussir seul et isolément, mais il appartient à un milieu qui le fait évoluer, en lui fournissant tous les moyens matériels et immatériels. Ainsi, nous traiterons de ces aspects dans le chapitre suivant.

(1) :Boutillier S. , Uzunidis D. : « Quelle est l'utilité marginale de l'entrepreneur ? ». In problèmes économiques, N°2742 , 2 Janvier 2002, P.1.

CHAPITRE II
APPROCHE EN TERMES DE MILIEU DES
DYNAMIQUES ENTREPRENEURIALES

INTRODUCTION

Les petites entreprises ne fonctionnent pas isolément les unes des autres car, les entrepreneurs se trouvent profondément insérés dans un environnement local et régional. Ils appartiennent à un réseau, qui pour être efficace, doit avoir une dimension territoriale. En d'autres termes, l'entrepreneur appartient à un milieu qui le fait agir ; ceci est d'autant plus manifeste que les entreprises sont plus petites.

Ce milieu n'est pas composé par la simple juxtaposition d'unités de production, c'est un ensemble de liens entre instances économiques, politiques, sociales, culturelles, etc. Le milieu regroupe des structures économiques, une culture et des acteurs, ayant une approche commune des problèmes et des opportunités. L'esprit d'entreprise, les pratiques organisationnelles, les comportements entrepreneuriaux, la façon d'utiliser la technique sont autant d'éléments, qui font partie intégrante du milieu.

Dès lors, la réussite des entrepreneurs est déterminée par les caractéristiques et le dynamisme du milieu dans lequel ils sont implantés. Le territoire d'implantation devient pour l'entrepreneur un espace de solidarité, capable de générer des compétences et des ressources territoriales spécifiques. Ainsi, apparaît l'importance du milieu sur le comportement entrepreneurial.

Dans cette optique, après avoir fourni une analyse conceptuelle du milieu entrepreneurial, nous nous intéressons dans ce chapitre aux conditions d'émergence d'un certain nombre de milieux entrepreneuriaux, tels que les milieux innovateurs, les districts industriels et les clusters industriels dans les pays en développement; avant de se pencher sur les principales politiques d'appui et de soutien aux activités entrepreneuriales. Autrement dit, nous examinerons dans ce chapitre les sections suivantes:

Section 1: Analyse conceptuelle du milieu entrepreneurial.

Section 2: L'émergence de milieux entrepreneuriaux.

Section 3: Les politiques d'appui et de soutien aux activités entrepreneuriales.

SECTION 1 : Analyse conceptuelle du milieu entrepreneurial

Avant d'aborder le concept de milieu, nous essayerons d'abord, d'apporter des éclairages concernant le concept de territoire, que nous utiliserons tout le long de notre travail de recherche et qui est de surcroît, en relation étroite avec le milieu.

1.1. Le concept de territoire

1.1.1. Définition du territoire

L'adjectif territorialis est dérivé du nom latin terra, il signifie espace de terre appropriée. Ce mot, est utilisé dans son sens juridique, par Cicéron et Plé pour désigner une prise de possession de l'espace, grâce à un système administratif et institutionnel.

Au début du XX^{ème} siècle, il est associé aux concepts de domination, d'extension, de limite, d'invasion et de succession. Le territoire exprime de ce fait, la prise de possession d'un espace par une espèce, son organisation et sa défense.

Dans les années vingt, l'écologie humaine de l'école de Chicago, voit le territoire comme « la portion de surface terrestre appropriée par un groupe social pour assurer sa reproduction et la satisfaction de ses besoins vitaux »⁽¹⁾. Dès lors, le territoire est produit, aménagé, géré et défendu avec acharnement, faisant de lui, un espace produit original, avec ses structures historiques, locales, culturelles et économiques.

Pour P.Villeneuve, le territoire est défini comme « l'espace marqué par le groupe »⁽²⁾. L. Bureau, parle d'«état de résonance entre l'homme et le monde »⁽³⁾. Il en ressort que, le territoire est un site qui est façonné par l'homme et qui, à son tour, façonne également ce dernier. Selon Lacour C. « le culturel, le politique [et] le social [qui] deviennent de plein droit des facteurs agissant »⁽⁴⁾.

L'école de Lyon, quant à elle, présente le territoire comme « une création institutionnelle [et comme] un champ d'actions »⁽⁵⁾. Ces aspects structurés et structurants du territoire, sont également abordés par Lacour « un territoire, c'est un espace qui, à un moment donné, pour certaines raisons, pour une certaine durée, peut réaliser une intermédiation multiple « globale » entre de multiples trajectoires possibles sous l'effet d'acteurs variés et variables »⁽⁶⁾.

(1) : Cité par Bailly A. : « Territoires et territorialités ». In Auray J.P., Bailly A., Derycke Ph. , Huriot J.M.(dir). *Encyclopédie d'économie spatiale, Economica, Paris, 1994, P. 275.*

(2) : Idem.

(3) : Idem.

(4) : CF. Lacour C. : « la tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation ». In Pecqueur B. : « Dynamiques territoriales et mutations économiques », l'Harmattan, Paris, 1996, P.33.Cité par Kherdjemil B. : « territoires, mondialisation et redéveloppement ». In revue d'économie régionale et urbaine, N°2, 1999, P.276.

(5) : CF. Abdelmalki L. , Duffort D., Kirat T., Requier-Desjardins D. : « technologie, institutions et territoires : le territoire comme création collective et ressource institutionnelle ». In Pecqueur B. : « Dynamiques territoriales et mutations économiques », op. cit, P.185.

(6) :CF. Lacour C. : « la tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation ». In Pecqueur B. : « Dynamiques territoriales et mutations économiques », op.cit, P.276.

1.1.2. Les différentes approches du territoire

Selon Kherdjemil ⁽¹⁾, il existe trois approches du territoire :

- La première approche, met l'accent sur l'acte de naissance du territoire ; il s'agit du territoire comme expression de l'identité d'un groupe. En effet, la dynamique conflictuelle d'appropriation de l'espace va permettre l'émergence de territoires avec leurs spécificités culturelles, sociales, historiques et économiques.

- La seconde approche, met l'accent sur la typologie du territoire. Dans ce cadre, les territoires peuvent être fluides, enracinés ou éclatés. La fluidité des territoires, renvoie à l'espace économique où l'homme vient à se stabiliser dans un lieu, en fonction des opportunités économiques. Les territoires enracinés, traduisent l'espace écologique où l'homme est en situation de symbiose, avec le milieu qu'il a ainsi dompté. Les territoires éclatés, quant à eux, résultent de la dynamique fonctionnelle des systèmes productifs, qui investissent des espaces qu'ils délaissent une fois jugés non rentables.

Ces caractères de fluidité, d'enracinement et d'éclatement des territoires, sont soulignés par Lacour en écrivant que « changeants, fructueux, instables, ces territoires peuvent tantôt naître en réponse à une opportunité (...) tantôt s'appuyer sur une histoire et des préoccupations fortement ancrées dans les cultures et les habitudes locales... »⁽²⁾.

- La troisième approche à l'égard du territoire, est celle qui l'inscrit dans une logique d'aménagement du territoire et de développement local. Dans cette perspective, l'objectif est de permettre au territoire, compte tenu de ses contraintes physiques et humaines de répondre aux besoins, tant quantitatifs que qualitatifs des personnes qui y vivent.

1.1.3. Les dimensions du territoire

Selon Schwatz⁽³⁾, nous pouvons envisager le territoire, à travers trois principes ou facettes :

1.1.3.1. La dimension existentielle

Le territoire est un révélateur d'identité et la territorialité exprime un sentiment d'appartenance à un morceau de terre et un mode de comportement au sein de cette entité.

(1) : Kherdjemil B. : « territoires, mondialisation et redéveloppement », *op.cit*, P.275.

(2) : CF. Lacour C. : « la tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation ». *op.cit*, P.275.

(3) : Cité par Bailly A. : « Territoires et territorialités », *op.cit*, P.277.

1.1.3.2. La dimension physique

Pour Bertrand⁽¹⁾, « la dialectique source-ressource » fonde l'interprétation du géo-système, selon des éléments naturels, dotés de potentialités, perçues par les effets qu'elles engendrent pour les sociétés.

1.1.3.3. La dimension organisationnelle

Ce principe s'étudie, en fonction des logiques de répartition spatiale, des semi de points, des réseaux qui suscitent gradients et hiérarchies et de leur degré de cohésion.

1.1.4. Territoire et construction de ressources

Alors que le territoire est traditionnellement perçu sous la forme d'une dotation de facteurs ou d'un gisement d'externalités, les nouvelles interprétations font du territoire « un cadre de localisation des activités dans lequel, prennent place des processus de création de ressources humaines, financières et technologiques, nécessaires à l'innovation »⁽²⁾. Il s'ensuit que « le territoire devient un processus de construction d'une capacité productive et d'une capacité d'innovation, au travers des ressources spécifiques que crée le tissu localisé des agents »⁽³⁾.

Dans ce cadre, G. Colletis et B. Pecqueur⁽⁴⁾, affinent la définition du territoire, comme construction des ressources, en faisant une double distinction entre les notions de ressources et d'actifs et celles de génériques et spécifiques.

Selon ces auteurs, les ressources représentent un potentiel pour le territoire, en ce sens qu'elles ne sont pas en activité. Il convient de distinguer par ailleurs, deux cas de figure : le premier est celui où les ressources existent, mais ne sont pas exploitables, car, leur coût d'exploitation est incompatible, du moins provisoirement, avec les conditions du marché. Le second cas, concerne les ressources à révéler ou à organiser, c'est-à-dire, n'existant pas comme telles ; ce second type de ressources, peut être qualifié de « virtuel », le marché ne saurait servir de base, de référence ou de comparaison pour des ressources qui, en l'occurrence, n'ont pas d'existence actuelle.

(1) : Idem.

(2) : CF. Longhi C., Quéré M.: « Système de production et d'innovation et dynamique des territoires », revue économique, Vol.44, N°4, Juillet 1993. Cité par Rallet A. : « Ressources spécifiques et ressources génériques : une problématique pour le développement local. L'exemple d'une région tunisienne ». In Abdelmalki L., Courlet C. : « les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996, P.121.

(3) : Gaffard J.L. : « Innovation et territoires en Europe ». In les nouveaux territoires de l'entreprise », SAVY.M, VELTZ P.(sous la Direction) ed. de l'aube, DATAR, Paris, 1993. Cité par Rallet A. , op.cit, P.121.

(4) : Colletis G., Pecqueur B. : « politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques ». In Rallet A. , Torre A. : « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995, PP.454-455.

Les actifs quant à eux, sont des facteurs en activité, réalisés sur un marché, il peut s'agir de biens ou de services. La main d'œuvre, qui se présente effectivement sur le marché du travail, constitue un exemple simple d'actif, tout comme la présence d'équipements ou d'infrastructures.

De plus, selon ces auteurs, les ressources où les actifs sont dits « génériques » lorsque leur présence est indépendante du processus de production ou de la dynamique sociale et entrepreneuriale. Ainsi, le générique est une donnée exogène.

Par ailleurs, la ressource ou l'actif est dit « spécifique » s'il résulte explicitement, de stratégies d'acteurs et s'il est dédié à un usage particulier.

En résumé, parmi les potentiels dont peut se prévaloir un territoire et peut se différencier des autres, nous pouvons recenser quatre situations (CF figure n°04).

Figure n° 04 : les quatre cas de figure des potentiels territoriaux

	Génériques	Spécifiques
Ressources	Hors marché 1 Exogène	Non marchand 4 Endogène
Actif	Marchand 2 Exogène	Marchand 3 Endogène

Source : Colletis G., Pecqueur B. , Op.cit , P.454.

Quadrant 1 : La ressource générique est un potentiel à la fois, non exploité et donné ;

Quadrant 2 : Cette ressource est activée sur le marché ;

Quadrant 3 : L'actif spécifique est conduit par les acteurs et valorisé par le marché ;

Quadrant 4 : La ressource spécifique est un avantage révélé, résultant de la combinaison dynamique des stratégies d'acteurs. Cette ressource, jusque là virtuelle, est le résultat d'une mise en relation créatrice d'acteurs confrontés à un problème inédit.

Il convient cependant de dire que, les situations décrites dans les quatre quadrants du tableau, sont des situations dites « polaires », car, nous trouvons rarement un actif ou une ressource purement générique ou purement spécifique.

De plus, le croisement des deux types de critères, définit une grille de lecture des politiques possibles de développement régional :

- Utiliser des actifs et des ressources génériques, constitue une stratégie « basse »
L'entreprise soumet son implantation géographique, aux conditions classiques de la localisation (main d'œuvre peu chère, présence de matières premières, infrastructures disponibles...) ;

- Valoriser des actifs et des ressources spécifiques, constitue une stratégie « haute ». Dans ce cadre, l'entreprise cherche à structurer l'espace et contribue à la constitution d'actifs spécifiques, sur la base desquels, peuvent apparaître des ressources spécifiques.

1.1.5. Territoire et externalités

Le territoire fournit aux entreprises des avantages, leur permettant de réaliser des externalités positives importantes, car à travers ses dotations matérielles et immatérielles de facteurs, le territoire peut être le cadre adéquat pour la localisation des entreprises.

Selon Di Tommaso : « les économies externes marshaliennes, sont en substance des externalités qui décrivent une situation dans laquelle l'activité d'un agent entraîne des effets non intentionnels de spillover ayant un impact sur l'activité d'un autre agent. La production de chaque entreprise particulière dépend d'un ensemble de facteurs contrôlables et d'une série d'autres facteurs. Les externalités, qui ne sont pas contrôlables par cette entreprise et qui sont le produit non explicitement souhaité de la coexistence d'une multitude d'entreprises qui inter-agissent dans un même contexte sectoriel et/ou spatial »⁽¹⁾.

Selon Marshall⁽²⁾, les éléments qui expliquent l'apparition des externalités sont :

- l'existence d'un savoir-faire local, qui réduit le coût du travail spécialisé;
- une offre locale de matières premières, machines et services, spécialisés relativement moins chers et surtout rapidement disponibles (offre qui, dans certains cas, permet d'exploiter collectivement d'éventuelles économies d'échelle);
- l'accès à un flux de connaissances techniques qu'une industrie localisée tend à produire.

Nous pouvons classer ces économies en deux catégories :

- **Les économies d'agglomération et de localisation** : elles apparaissent à la suite d'une concentration d'entreprises, opérant dans le même secteur.
- **Les économies d'urbanisation** : celles que les entreprises peuvent exploiter dans une aire urbaine, dotée d'infrastructure, d'une bonne circulation des informations d'un marché du travail.

De plus, les avancées récentes dans l'analyse économique des externalités, permettent de distinguer entre⁽³⁾ :

(1) : Di Tommaso Marco R. : « Systèmes d'entreprises et efficacité collective : problèmes de politique industrielle ». In *Sciences de la société, entreprises et territoires*, presse universitaire du Murail, N°48, 1999, PP.115-116.

(2) :CF. :Marshall A. : « principes of economics », 8eme.ed., Macmillan, Londres, 1920. Cité par Di Tommaso Marco R., op.cit, P.115.

(3) : Antonelli C. : « Economie des réseaux : variété et complémentarité ». In Rallet A., Torre A. : « économie industrielle et économie spatiale », op.cit, PP.256-257.

- **Les externalités techniques** : lorsque l'interdépendance prend une forme technique et modifie la fonction de la production des firmes.
- **Les externalités pécuniaires** : qui se traduisent par un changement dans les prix relatifs des facteurs et qui modifient la fonction de coût des firmes.
- **Les externalités technologiques** : qui se traduisent par un changement dans la productivité totale des facteurs et en règle générale, par le niveau d'efficacité de la fonction de production.
- **Les externalités de revenu** : lorsque la demande adressée à chaque firme est influencée par des externalités de demande. Ce processus intervient lorsque :
 - la demande des biens offerts par chaque unité est affectée par des changements dans la demande des autres unités.
 - la demande d'un bien donné par un consommateur est influencée par la demande agrégée du même bien.

1.1.6. Territoire et proximité

La notion de territoire sous-entend que la proximité des agents, favorise l'existence d'interactions, qui déterminent une dynamique collective.

On perçoit facilement que la proximité géographique, facilite les échanges et la diffusion d'information et de savoir-faire. Néanmoins, elle est insuffisante et il faut introduire la notion de proximité industrielle, définie en termes de similitudes et/ou de complémentarité.

Dans cette optique, pour Lecoq⁽¹⁾, la notion de proximité, renvoie aux comportements de préférence territoriale et aux liens de fidélité, dont la rationalité de type procédurale, se définit par rapport à une démarche d'apprentissage et de création de richesses nouvelles.

1.2. Les fondements théoriques du concept de milieu

Le concept de milieu, montre qu'il existe des dynamiques territoriales spécifiques, qui fonctionnent de telle manière que le développement d'une région, n'est pas subordonné à sa seule capacité d'attraction d'établissements ou de filiales de grandes entreprises, mais qu'il dépend de son aptitude à susciter des initiatives locales, à générer un tissu de nouvelles entreprises et à mettre en œuvre une dynamique territoriale de l'innovation.

Dans ce cadre, le territoire n'est plus un support de facteurs de localisation et d'institutions données, mais comme une ressource spécifique. Ainsi, ce qui importe le plus, ce n'est pas le territoire en tant que tel, mais le regroupement d'acteurs économiques et de ressources immatérielles (formation, recherche...), qui par leur interaction développent des savoir-faire, des règles spécifiques. De ce fait, l'appartenance à un milieu, constituera un stimulant pour les entreprises.

(1) : CF. Lecoq B. : « proximité et rationalité économique ». In revue d'Economie Régionale et Urbaine, N°3/4, 1993. Cité par Raud C. : « potentiel et modalités de l'industrialisation diffuse au Brésil ». In espaces et sociétés, N°88/89, 1-2/1997, P.162.

Les synergies territoriales, sont fonction non seulement de la nature des liens, qui unissent les acteurs à l'intérieur du milieu, mais également de l'intensité et des contacts entre ces acteurs localisés.

1.2.1. L'origine du concept de milieu : la modification des hiérarchies spatiales

Après les années soixante dix, le modèle de croissance d'après guerre, est en panne, des régions entières durement touchées, ont vu de larges pans de leurs patrimoines industriels s'effondrer. Les économies occidentales, sont en crise, menacées entre autres par la montée du chômage, l'instabilité des monnaies, l'arrivée de nouveaux concurrents. A l'intérieur des espaces nationaux, les hiérarchies spatiales, se transforment également. Tant aux Etats-Unis d'Amérique que dans les pays européens, ce sont d'autres régions, d'autres villes qui se révèlent dynamiques, qui remettent en cause la prééminence de certaines régions, en profitant des transformations des techniques, des frontières ou des flux financiers, pour se positionner.

A titre d'exemple, « le tissu industriel français a subi deux types de mutations : un renversement des hiérarchies régionales traditionnelles et un renouveau des unités de production de petite dimension »⁽¹⁾. Ainsi, en comparant la dynamique des régions françaises de la période 1976-1981, par rapport à la période 1968-1975, à l'aide d'indicateurs, tels que les taux de croissance de l'emploi ou le solde migratoire, Aydalot Ph.⁽²⁾, constate de véritables retournements de tendance.

En effet, la première période confirmait le mouvement de délocalisation de l'activité industrielle, engagé par la DATAR⁽³⁾ vers la grande couronne parisienne et l'Ouest et la deuxième période, quant à elle, montre une réallocation de l'activité vers des régions considérées comme les moins riches (PACA, Languedoc-Roussillon, Centre), au détriment des régions de vieille tradition industrielle (Lorraine, Nord Pas de Calais, Ile de France).

Il en résulte, qu'à l'opposition traditionnelle entre l'Est industriel et l'Ouest rural, se superpose et tend à se substituer une opposition entre Nord anciennement industriel et Sud en marche vers un nouveau type d'industrialisation.

Dès lors, le classement des régions à partir de la croissance de l'emploi total s'est massivement modifié, dans la mesure où les onze régions les mieux placées de 1968 à 1975, ont vu leurs performances en matière d'emploi se réduire plus nettement, que les dix dernières régions au cours de la période 1976 à 1981.

(1):Pecqueur B. : « évolution de l'analyse de l'espace économique ».In *problèmes économiques*, N°2009, 28 janvier 1987, P.16.

(2): CF. Aydalot Ph. :(sous la Direction) : « crise et espace», ed. Economica, Paris, 1984.Cité par Pecqueur B. : « évolution de l'analyse de l'espace économique », op.cit, P.16.

(3) : DATAR : Déléation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale (Organisme chargé de l'aménagement du territoire en France.).

De plus, ce phénomène est observé dans plusieurs pays industrialisés, tels que les Etats-Unis d'Amérique, où le mouvement va de la côte Est vers l'Ouest et le Sud, ou l'Italie dont les trois premières provinces occupaient un quart de l'emploi industriel en 1971 et seulement un cinquième en 1981.

Dès lors, les travaux d'Aydalot ont permis de mettre en évidence le fait qu'entre le processus de convergence (qui postule l'égalisation dans l'espace des taux de rémunération des facteurs de production) et celui de divergence (qui montre que les hiérarchies spatiales tendent bien, au contraire à se renforcer dans la mesure où le centre possède des avantages cumulatifs et durables sur la périphérie), un troisième processus qualifié par Aydalot de retournement, dans lequel certaines régions-centre amorcent un processus relatif d'appauvrissement, alors que les régions périphériques connaissent un dynamisme nouveau.

Ces transformations des hiérarchies spatiales, indiquent qu'il existe un moteur, une dynamique autonome à l'intérieur de certaines régions, qui leurs a permis d'améliorer leur position. En d'autres termes : « le processus de convergence des niveaux de revenus entre les régions, enregistré dans les années soixante dix, ne relève plus, comme dans les années soixante, de l'extension à tout le territoire d'effets issus des régions riches, mais du dynamisme spécifique des régions périphériques »⁽¹⁾. Il en ressort qu'Aydalot se rapprochait de tout un courant de pensée, qui se penchait sur l'analyse du processus du développement territorial et plus fondamentalement, celui des districts industriels, développé par les économistes italiens, qui a attiré l'attention sur le succès de certaines formes spécifiques d'organisation de la production, territorialement intégrées et sur leur capacité à se développer avec une certaine autonomie.

Ainsi, on peut partir de l'idée que, dans certaines régions, existent des milieux entrepreneuriaux et innovateurs, qui selon Crevoisier sont « des ensembles d'acteurs localisés qui, à partir de savoir-faire voisins ou complémentaires ont développé une perception convergente des contraintes et des opportunités ayant surgit dans leur environnement technique et de marché, et ont fait évoluer en commun et de façon interdépendante les règles de concurrence/coopération qui les accompagnent. »⁽²⁾.

(1) : Maillat D. : « milieux innovateurs et dynamique territoriale ». In Rallet A. , Torre A. : « économie industrielle et économie spatiale » ; op.cit., P. 213.

(2): Crevoisier O. : « Espace régional et recomposition des activités industrielles : l'émergence des milieux innovateurs dans l'arc jurassien », thèse université de Neuchâtel, Neuchâtel. Cité par Maillat D. : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », op.cit., P.213.

1.2.2. Définition du milieu

Selon Maillat, Quevit, Senn, « le milieu se définit comme un ensemble territorialisé et ouvert sur l'extérieur qui intègre des savoir-faire, des règles et un capital relationnel. Il est attaché à un collectif d'acteurs, ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles. Il ne constitue en aucun cas un univers clos, mais entre au contraire en interaction permanente avec son environnement »⁽¹⁾.

Les savoir-faire sont liés à la capacité de maîtrise du processus de production au sens large. Ceux-ci sont de natures multiples : technique, commerciale, organisationnelle ou relationnelle. Le savoir-faire peut être défini comme l'incorporation d'un savoir, d'une pratique.

Les normes, règles et valeurs sont considérées comme les modalités qui régissent les comportements des acteurs, ainsi que les relations qu'ils entretiennent entre eux. De ce fait, elles sont spécifiques au territoire, car elles contribuent à générer une certaine éthique de travail et des principes de confiance et de réciprocité, de coopération/concurrence, de solidarité et d'entraide.

Le capital relationnel a trait à la connaissance qu'a chaque acteur des autres acteurs du milieu. Cette connaissance relève d'une habitude de travailler ensemble et est accompagnée de relations formelles ou informelles, marchandes ou non marchandes. Ce capital relationnel est essentiel dans la constitution des réseaux.

Le milieu est attaché à un collectif d'acteurs. Il regroupe essentiellement des entreprises industrielles, des entreprises de services liés, des instituts de financement, des centres de recherche et de formation, des associations socio-professionnelles, ainsi que d'autres institutions telles que les pouvoirs publics locaux, les administrations et les interfaces publiques, etc. il faut remarquer toutefois que, ce collectif d'acteurs est caractérisé par une certaine indépendance dans la formulation des choix stratégiques et une relative indépendance décisionnelle. De plus, ce collectif d'acteurs met en œuvre les ressources humaines et matérielles (main-d'œuvre, machine, infrastructure,...) attachées au milieu.

L'environnement est défini comme l'ensemble des éléments extérieurs au milieu avec lesquels, ce dernier interagit. Ces éléments font essentiellement référence au marché et à la technologie.

Pour D.Maillat et O. Crevoisier, « la notion de milieu fait référence à un tout cohérent dans lequel s'articulent un système territorial de production, une culture technique constituée autour des savoirs et savoir-faire, des acteurs en interaction réciproque, la cohérence entre les

(1) : Maillat D. , Quévit M., Senn L. : « Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional », GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993. Cité par Maillat D. : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », op.cit, P.222.

différents acteurs réside dans une manière commune d'appréhender les situations, les problèmes et les opportunités. L'esprit d'entreprise, les pratiques organisationnelles, les comportements d'entreprises, la manière d'utiliser la technique, d'appréhender le marché sont à la fois parties intégrantes et parties constitutives du milieu. Le milieu se définit donc comme un processus de perception, de compréhension et d'actions continuelles. Cette dimension cognitive du milieu permet la formation d'un système de représentation qui constitue le support sur lequel se développent des processus d'apprentissage individuel et collectif »⁽¹⁾.

A partir de cette définition, nous pouvons mettre l'accent sur deux aspects complémentaires : les savoir-faire et le marché local du travail. Ce dernier assure notamment, la circulation et l'échange des savoir-faire, la diffusion, la reproduction et l'enrichissement des compétences humaines, de la culture technique et par conséquent, la reproduction du milieu.

Aussi, la cohérence et la continuité du milieu dépendront de la capacité organisationnelle et régulatrice du marché local du travail, dans l'allocation efficiente des ressources humaines et dans le développement de processus d'apprentissage collectif.

Selon Lecoq, le milieu peut aussi être défini comme « un ensemble territorial résiliairement intégré de ressources matérielles et immatérielles, dominé par une culture historiquement constituée, vecteur de savoir et savoir-faire et reposant sur un système relationnel de type coopération-concurrence des acteurs localisés. »⁽²⁾.

A. Bouguermouh envisage le milieu dans une acceptation plus large et moins ciblée sur la seule innovation et ce en rapport avec les travaux d'Aydalot, dans lesquels, il se penchait sur « les espaces comme acteurs de leur développement à travers les savoir-faire locaux, les qualifications, les capacités d'auto organisation, les comportements collectifs »⁽³⁾. Cette approche semble se prêter beaucoup aux pays en développement où les milieux se traduisent plutôt par des facteurs concrets : savoir-faire, normes, règles et valeurs, capital relationnel, collectif d'acteurs, ressources humaines et matérielles, environnement.

1.2.3. Les approches du milieu

L'équipe du GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), a mis en évidence trois approches du concept de milieu:

(1) : Cité par Lecoq B. : « organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau. ». In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3/4, 1991, P. 333.

(2) : Idem.

(3) : Cité par Bouguermouh A. : « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie ». In *Insaniyat*, N°16, Janvier-Avril 2002, P.165.

1.2.3.1. Une approche micro-analytique

Cette approche est principalement fondée sur l'articulation des concepts d'incertitude, d'information et de coûts de transactions. Dans cette optique, pour Camagni « le milieu est un opérateur collectif de réduction du degré statique et dynamique d'incertitude auquel sont confrontées les firmes par l'organisation tacite et explicite d'interdépendances fonctionnelles des acteurs locaux, en assurant de manière informelle les fonctions de recherche, transmission, sélection, transcription, transformation et contrôle de l'information »⁽¹⁾.

Il en ressort de cette définition que, le milieu se présente comme une structure de gestion efficiente alternative au marché et à la hiérarchie, en permettant la réduction des coûts de transactions.

1.2.3.2. Une approche cognitive du milieu

Globalement, cette approche s'articule autour des notions d'apprentissage, de savoir-faire et de culture technique. Au sens de Maillat, Crevoisier et Vasserot, « le milieu regroupe dans un tout cohérent un appareil productif, une culture technique et des acteurs. L'esprit d'entreprise, les pratiques organisationnelles, les comportements d'entreprise, le savoir-faire, la manière d'utiliser les techniques et d'appréhender le marché, sont autant d'éléments qui sont à la fois parties intégrantes et parties constitutives du milieu. Le milieu se présente comme un processus de perception, de compréhension et d'actions continues »⁽²⁾.

Cette approche du milieu met en évidence deux éléments essentiels :

Elle présente le milieu comme un processus et non comme un ensemble statique de ressources génériques ;

Elle souligne l'importance du marché local du travail.

1.2.3.3. Une approche organisationnelle du milieu

Elle a été essentiellement développée par Perrin et Quévit ; pour ce dernier « le milieu est un mix de forme d'organisation qui structure les stratégies d'entreprise selon la double logique d'externalisation et d'intégration organique. La particularité du milieu innovateur est de générer des processus organisationnels qui s'articulent sur ces deux logiques pour permettre la rencontre de formes d'organisation territorialisées et de réseaux extraterritoriaux. Le concept de milieu se réfère à des systèmes

(1) : Camagni R : « *Innovation Networks* », Belhaven Press, London, 1991. Cité par Maillat D : « *Comportements spatiaux et milieux innovateurs* ». In Auray J.P., Bailly A., Derycke Ph., Huriot J.M. (sous la Direction), *encyclopédie d'économie spatiale*, Ed. Economica, Paris, 1995, P. 258.

(2) : Cités par Maillat D. : « *Comportements spatiaux et milieux innovateurs* », op.cit, P.258.

d'acteurs et à des structures appréhendées dans leurs interactions réciproques. La composante organisationnelle qui structure ces échanges est une variable essentielle à la compréhension des mécanismes qui constituent le milieu »⁽¹⁾.

1.2.4. Les propriétés du milieu

Selon Maillat, les propriétés principales du milieu sont les suivantes⁽²⁾ :

1- Un collectif d'acteurs : ces acteurs sont essentiellement les entreprises, les institutions de recherche et de formation, les pouvoirs publics locaux, les associations professionnelles, les institutions financières et les établissements de capital risque, etc. Ils doivent avoir une relative indépendance décisionnelle et une autonomie dans la formulation des choix stratégiques.

2- Des éléments matériels : telles que les entreprises et les infrastructures.

3- Des éléments immatériels : tels que les savoir-faire.

4- Des éléments institutionnels : diverses formes de pouvoirs publics locaux ou d'organisation, ayant des compétences décisionnelles.

5- Une logique d'interaction : elle relève de la coopération, dans la mesure où les acteurs doivent être en relation d'interdépendance, afin de mieux valoriser les ressources existantes.

6- Une logique d'apprentissage : elle se manifeste par la capacité des acteurs du milieu à modifier leur comportement et à mettre en œuvre de nouvelles solutions en fonction des transformations de leur environnement. En outre, la logique d'apprentissage porte aussi bien sur la formation de savoir-faire et la création de règles, qui permettent de rechercher un équilibre entre coopération et concurrence que sur la connaissance des différents partenaires et des capacités du milieu.

Dans ce cadre, la logique d'interaction et la dynamique d'apprentissage portent sur les éléments suivants :

1- la formation de savoir-faire permettant la maîtrise des processus de production ;

2- le développement de « normes de comportement » dans les relations entre acteurs ;

3- la connaissance et la capacité d'identifier, en tant qu'opportunité d'interaction les ressources spécifiques des différents acteurs du milieu ;

4- la relation que les acteurs du milieu entretiennent avec l'environnement externe, car le milieu n'est pas isolé, mais il se situe dans un contexte technique et de marché, qui est international.

(1) : *Idem.*

(2) : *Idem.*

Enfin, il y a lieu de dire que le milieu se caractérise par des coopérations plus directes entre les acteurs locaux, privés, publics et collectif. Ces coopérations, intervenant dans le milieu, s'effectuent généralement sous la forme de réseaux.

1.2.5. Le milieu comme cadre contextuel

Les transactions entre les acteurs du milieu, dépassent le simple cadre du marché, environnement indifférencié et neutre où s'exerce la confrontation d'une offre et d'une demande. En effet, ces transactions se développent principalement dans un cadre de confiance mutuelle et de réciprocité car, appartenir à un milieu, c'est d'abord reconnaître et accepter implicitement son système de règles, le faire jouer et participer à son évolution, reconnaître une certaine éthique du travail, se référer à une « identité collective locale. ».

Comme le note J. SAGLIO⁽¹⁾, il ne suffit pas pour une entreprise de produire des objets en matière plastique et d'être localisée à Oyonnax, pour qu'elle appartienne au système industriel localisé, une telle appartenance suppose l'acceptation de l'ensemble des règles et la reconnaissance par les autres partenaires comme partie intégrante du système.

Il en résulte qu'il est difficilement concevable d'imaginer dans le milieu, des comportements égoïstes et opportunistes, de la part d'une minorité d'agents économiques, tels qu'ils sont spécifiés dans la théorie des coûts de transaction, car ces comportements sont minimisés par le fait que, les acteurs appartiennent à une même communauté locale, caractérisée notamment par une identité culturelle, professionnelle et historique.

Les transactions sont gérées par le système de règles, qui constitue le support au développement et à l'intensification des règles entre acteurs appartenant au milieu. En d'autres termes, ce système de règles définit un cadre contextuel, permettant aux agents économiques de multiplier les transactions, en toute confiance, sans recourir au préalable à un contrat explicite qui spécifie précisément les conditions de ces transactions.

La confiance entre les acteurs du milieu n'est pas spontanée, car elle suppose une certaine proximité entre les acteurs du milieu, une certaine continuité et durée dans la relation, ainsi que le respect d'un ensemble de règles. En d'autres termes, nous pouvons dire que l'existence d'un milieu, permet de développer une atmosphère de confiance entre les acteurs, en définissant un contexte global approprié à l'intensification des relations marchandes et non marchandes.

(1) : Saglio J. : « Les systèmes industriels localisés français : un type particulier de système industriel ». In *pathways to industrialisation and Regional Development in the 1990's* , Los Angeles, 1990. Cité par Lecoq B : « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau », *op.cit*, P. 333.

Ainsi, comme le fait rappeler BAGNASCO⁽¹⁾, le milieu participe à une « construction sociale du marché », qui permet l'ouverture des agents économiques les uns vers les autres, apportant ainsi les conditions nécessaires au développement.

1.2.6. Les caractéristiques du milieu entrepreneurial

Le milieu entrepreneurial, c'est à dire le milieu dans lequel les entreprises se multiplient, présente un certain nombre d'interdépendances fonctionnelles entre les acteurs locaux, fondées sur leur appartenance au même territoire. Dès lors, ces interdépendances favorisent un processus d'apprentissage collectif par l'échange d'informations, la réduction de l'incertitude du fait de cet échange et l'innovation systématique partagée.

Ainsi, en gros, pour qu'un milieu devienne entrepreneurial, il faut qu'il existe dans la région ⁽²⁾ :

1.2.6.1. Un échange d'informations

Les informations échangées, sont le plus souvent structurées en réseau, plus ou moins formels et ce, afin de répondre aux multiples besoins des entreprises. Elles peuvent être d'affaire, financière, commerciale, technologique, etc.

Les réseaux permettent des transferts d'informations de marché, notamment entre acheteurs et offreurs, entre fournisseurs et utilisateurs... ou hors marché, tels que le développement d'idées nouvelles par la confrontation des différentes possibilités ou par des opportunités reconnues par le réseau. Ils permettent ainsi, la liaison avec les centres de production et le transfert de l'information technologique, entre autres avec l'information internationale, communément trop complexe, trop chère et peu accessible aux petits entrepreneurs.

Dés lors, le milieu minimise à la fois les coûts d'évaluation de l'information et les coûts de transaction, par la confiance réciproque entre les acteurs et par la possibilité de contre-vérifier l'information auprès de sources différentes. De plus, le milieu entrepreneurial permet le développement de normes plus ou moins tacites ou de règles et conventions de toutes sortes, pour maintenir la stabilité de la dynamique entrepreneuriale.

Dans cette optique, le système de conventions du milieu, permet un certain contrôle collectif de l'information externe et facilite le développement d'une cohérence socio-économique dans la répartition des différentes tâches de développement et la diminution de l'incertitude.

(1) : Cité par Lecoq B. « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau », *op.cit*, P. 334.

(2) : Voir Julien P.A., Marchesnay M. : « L'Entrepreneuriat », *op.cit*, PP.94-96.

Il en ressort que, cette cohérence encourage le développement d'une certaine identité collective, par un certain nombre de rapprochement entre les entreprises du territoire, pour mieux conquérir des marchés extérieurs. Enfin, il convient de dire que, cette cohérence repose sur un système de coopération-concurrence, à base de concertation collective.

A titre d'exemple, « dans la région québécoise de la Beauce, une région particulièrement entrepreneuriale, des chercheurs ont montré qu'il existait une entente tacite entre les firmes pour que chacune d'entre elles ne puisse débaucher de bon employés dans les autres firmes en leur offrant un meilleur salaire. C'est ce qui a permis à la région d'avoir de meilleurs prix sur les marchés extérieurs à la région et, aussi de maintenir les emplois. Mais, cette norme a aussi un autre avantage pour les travailleurs, puisqu'elle suppose en retour que les entreprises s'entendent pour ré-engager le mieux possible les travailleurs licenciés d'une entreprise en difficulté, leur assurant ainsi une meilleure sécurité d'emploi »⁽¹⁾.

1.2.6.2. Une concertation

Cette concertation est relativement systématique, formelle ou informelle entre différentes firmes, aux expertises diverses, notamment dans la production, le conseil, la distribution et l'équipement, et ce en vue d'une part, d'échanger l'information technologique, commerciale et concurrentielle et d'autre part, de réduire l'incertitude.

Dés lors, cette concertation peut entraîner différentes formes de partenariat horizontal et vertical. De même, elle minimise les coûts de transaction, en développant un espace de transactions, nécessaires pour l'environnement des petites entreprises n'ayant pas le pouvoir des grandes firmes managériales.

1.2.6.3. Le développement d'une culture technique

Cette culture technique, conduit à la multiplication des acteurs et des entrepreneurs du milieu, orientés vers l'innovation, car le milieu entrepreneurial et plus particulièrement le milieu innovateur facilite systématiquement le partage du savoir et du savoir-faire.

Autrement dit, les milieux amorcent des processus d'apprentissage et d'innovation collective, qui stimulent le changement interne et externe dans les entreprises.

Dans ce cadre, la dynamique du milieu est liée d'une part, à la variété et à la qualité des ressources de celui-ci, notamment en ce qui concerne la présence de firmes fortement innovatrices et entreprenantes et de centres de recherches dynamiques et d'autre part, à sa densité qui renvoie à la facilité et à l'intensité des contacts entre les membres du milieu.

(1) : *Idem*, P.95.

SECTION 2 : L'émergence de milieux entrepreneuriaux

Dans cette section, nous essaierons d'identifier un certain nombre de milieux entrepreneuriaux, notamment les milieux innovateurs, les districts industriels et les clusters industriels dans les pays en développement et ce, en les définissant, en s'intéressant à leur caractéristiques, ainsi qu'à leurs conditions d'émergence et leurs éléments de dynamisme.

2.1. Les milieux innovateurs

L'approche en termes de milieux innovateurs, a été initié par les chercheurs du GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), qui ont mis l'accent sur l'innovation comme produit du territoire. Ils s'inscrivent en faux par rapport à la thèse de l'exogénéité du facteur technologique dans le processus de développement. Ce courant de pensée, dont le précurseur est incontestablement Ph. Aydalot vise à déterminer les conditions extérieures, nécessaires à la naissance de l'entreprise et à l'adoption de l'innovation. Les chercheurs dans ce domaine, considèrent que l'entreprise ne préexiste pas sans milieux locaux, mais qu'elle est secrétée par eux. Ils cherchent à théoriser les différentes formes d'interdépendances, qui se tissent dans le territoire et interviennent dans le développement technologique, en incorporant des éléments très variés.

Ces études rejoignent d'une manière explicite les approches évolutionnistes, selon lesquelles, l'émergence et la diffusion de l'innovation, procéderait par modifications successives au sein du système. De plus, faisant le chemin inverse, les évolutionnistes, tels G. Dosi . et R. Salvatore ont mis l'accent sur le « milieu » propice à l'innovation.

Pour la logique du courant du GREMI et plus particulièrement chez Maillat⁽¹⁾, le degré de puissance de production technologique d'un territoire passe par l'analyse de sa logique d'interaction et de sa dynamique d'apprentissage. La première est axée sur l'intensité relationnelle des agents sur le plan de l'innovation, la seconde a trait à la capacité d'adaptation des acteurs aux transformations plurielles de la dynamique sociétale et au degré d'appropriation des solutions nouvelles proposées.

2.1.1. Définition du milieu innovateur

Le milieu innovateur est à la fois un concept et une réalité. Le concept doit aider à analyser les environnements, qui sont appropriés aux formes avancées d'innovation. Les milieux innovateurs sont aussi une réalité, dans la mesure où ils sont observés actuellement dans beaucoup de régions du monde, telles que la Silicon Valley ou Sophia-Antipolis.

(1) : Cité par Kherdjemil B : « Territoires, mondialisation et redéveloppement ». In revue d'Economie Régionale et Urbaine », N°2, 1999, P. 279.

De plus, le concept de milieu innovateur, porte l'attention sur le processus d'innovation et non pas simplement sur l'organisation de la gestion des ressources productives. Il s'ensuit, que le milieu innovateur est l'organisation territoriale où prennent naissance les processus d'innovation.

Selon Maillat, Quévit, Senn et Perrin, le milieu innovateur peut être défini comme « un ensemble territorialisé dans lequel les interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources »⁽¹⁾.

Pour Camagni, « le milieu innovateur opère comme un microcosme où agissent comme in vitro tous les éléments traditionnellement considérés comme sources génériques du développement et du changement économique, rendus alors plus efficace par la proximité spatiale et les homogénéités économiques et culturelles permettant de définir le milieu lui-même »⁽²⁾.

Ainsi, le milieu innovateur se caractérise par l'intégration de dynamiques internes et de changements survenus à l'extérieur, dès lors :

- Le milieu est innovateur, lorsqu'il est capable de s'ouvrir à l'extérieur et d'y recueillir les informations, voire les ressources spécifiques, dont il a besoin. Le milieu innovateur par essence s'ouvre sur la diversité de l'environnement en s'enrichissant dans la réceptivité au changement ;
- Le milieu est innovateur, lorsque ses ressources sont organisées, coordonnées et mises en relation, par des structures économiques, culturelles et techniques, qui rendent les ressources exploitables pour de nouvelles combinaisons productives.

Les milieux locaux jouent de surcroît, un rôle déterminant comme incubateurs de l'innovation et d'entreprises, dans la mesure où l'entreprise n'est pas un agent innovateur isolé, elle est partie du milieu qui la fait agir. En somme, ce sont les milieux qui entreprennent et qui innovent.

De ce fait, les comportements innovateurs ne sont pas globaux, mais ils dépendent de variables définies à d'autres niveaux. L'accès à la connaissance technologique, les injonctions d'un tissu industriel, l'impact de la proximité d'un marché, l'existence d'un pool de travail qualifié, la présence de savoir-faire spécifique, sont des facteurs d'innovation qui ont déterminé des zones de plus ou moins grande innovativité. Ainsi, selon Aydalot « les

(1) : Cités par Maillat D. : « Comportements spatiaux et milieux innovateurs », *op cit*, p.260.

(2) : Camagni R.: « Espace et temps dans le concept de milieu innovateur ». In Rallet A. Torre A : « économie industrielle et économie spatiale », *op.cit*, P.20.

milieux locaux doivent être considérés comme incubateurs de l'innovation, et donc que l'entreprise n'étant pas un agent innovateur isolé, elle fait partie du milieu qui l'actionne »⁽¹⁾.

2.1.2. Les composantes du milieu innovateur

Selon Camagni, le milieu innovateur peut être envisagé de différentes manières : ⁽²⁾

- Processus smithiens de division du travail entre unités d'un même cycle productif ;
- Processus arrowiens du learning-by-doing et by-Using amplifiés au-delà des limites de chaque entreprise, par la mobilité élevée de la force de travail spécialisée à l'intérieur de l'aire locale;
- Externalités marshaliennes où à la young, générées par une culture industrielle commune et des interactions inter industrielles denses ;
- Formation d'entreprises schumpétériennes, facilitée par des compétences historiques spécifiques, une spécialisation sectorielle et de vastes possibilités d'imitation ;
- Processus de fertilisation croisée à la freeman générateurs de systèmes intégrés d'innovation incrémentales.

2.1.3. Les éléments économiques du concept de milieu innovateur

Camagni distingue deux éléments⁽³⁾ :

2.1.3.1. Les économies de proximité

Elles permettent non seulement de réduire le désavantage, en termes de coûts des petites entreprises, par rapport aux grandes (éléments d'efficacité statique), mais surtout d'aider les premières dans leur processus d'innovation (éléments d'efficacité dynamique).

Comme exemples d'efficacité statique, nous avons :

- La réduction des coûts de production, grâce à la présence d'externalités, d'infrastructures et de services, s'adressant aux secteurs spécialisés (les « économies de localisation » de Hoover) et aux fondements de nature coopérative de ces externalités ;
- La réduction des « coûts de transaction » et en général du « coût d'usage du marché » par une circulation plus aisée et rapide de l'information, grâce aux contacts bilatéraux et aux coûts, plus contenus de collecte de l'information à l'intérieur de l'économie locale ;
- Le « signalement » commercial que le milieu adresse au dehors, comme une sorte de certificat de qualité (ou tout au moins d'identité).

(1) : C F. Aydalot Ph. : « Milieux innovateurs en Europe », GREMI, 1986. Cité par Maillat D. : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale ». In Rallet A., Torre A. : « économie industrielle et économie spatiale », op.cit, P.215.

(2): Camagni R. : « espace et temps dans le concept de milieu innovateur », op.cit, PP. 200-201.

(3) : Idem, P. 201.

De cet exemple d'efficacité dynamique, nous avons :

- Les phénomènes d'imitation (de modèles d'organisation, de routines de décisions managériales de stratégies commerciales, d'innovation technologique) ;
- La coordination et le contrôle réciproque entre unités productives ;
- Le contrôle de certains actifs innovateurs, comme un pool de compétences spécialisées de longue date.

2.1.3.2. Les économies issues des processus de socialisation

Elles augmentent la capacité d'innovation locale à travers :

- l'apprentissage collectif, qui se déroule de manière spontanée et socialisée ; non pas dans l'entreprise individuelle, mais sur le marché du travail local, garanti par la forte mobilité interne dans le milieu de la force du travail ;
- La coopération entre entreprises, permettant de transférer les compétences et les informations « tacites » entre les entreprises ou les unités de production ;
- La socialisation des risques et la définition tacite ou explicite, des modes d'appropriation des profits entre les différents acteurs ou les divers composants fonctionnels du milieu.

2.1.4. Typologie des milieux innovateurs

Les travaux d'Aydalot lui ont permis d'élaborer une typologie comprenant trois (03) types de milieux, pouvant faire apparaître l'innovation ⁽¹⁾ :

- Les milieux où l'innovation procède, selon une logique de reconversion d'un tissu industriel existant. Dans ce cas, l'innovation présente un caractère de filiation avec le tissu existant ;
- Les milieux où l'innovation procède, selon une logique découlant de la maîtrise par une grande entreprise, d'un champ technologique nouveau. Les éléments de ce dernier, tout en restant internes à l'entreprise, sont issus d'unités spécialisées en laboratoires de recherche implantés dans des zones disjointes des lieux de production ;
- Les milieux où l'innovation procède, d'une logique de création fondée sur la science. La connaissance technologique est élaborée hors de l'entreprise, dans des universités et des laboratoires de recherche publics. Cette connaissance est intégrée dans l'entreprise par des chercheurs, créant leur propre entreprise (essaimage issu des centres de recherche) ou embauchées dans des entreprises existantes.

(1) : CF. Aydalot Ph. : « Milieux innovateurs en Europe », GREMI, 1986. Cité par Maillat D. : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », op.cit, P.215-216.

En somme, il y a lieu de dire que le processus d'innovation, requiert la collaboration et des liens entre plusieurs fonctions complémentaires (recherche fondamentale, recherche appliquée, développement, préparation des prototypes, investissements industriels, mise en production, commercialisation et adaptation de la production au marché.

De plus, les diverses formes d'échanges non marchands (échange d'information, collaboration non monnayée, contacts avec des instituts scientifiques, processus d'imitation, etc.) sont l'expression des relations d'interdépendance que les entreprises tissent entre elles, au cours du processus d'innovation. La proximité géographique va favoriser les possibilités d'interaction entre entreprises.

2.1.5. Identification des milieux innovateurs

Elle peut se faire à travers deux caractéristiques, qui sont générales à tous les milieux : leur logique d'interaction (coopération pour l'innovation) et leur dynamique d'apprentissage collectif, caractérisée par la capacité des acteurs du milieu à adapter au cours du temps leur comportement aux transformations de leur environnement (par l'innovation, la création d'entreprises et la production de savoir-faire spécifiques). Au sens de Maillat, « le milieu innovateur ne constitue pas un ensemble figé, il est au contraire le siège des processus d'ajustement, de transformations et d'évolutions permanents. Ces processus sont actionnés par une logique d'interaction, d'une part et par une dynamique d'apprentissage d'autre part »⁽¹⁾.

2.1.5.1. La logique d'interaction

C'est parce qu'ils coopèrent pour innover que, les acteurs rendent un milieu dynamique et contribuent à générer des externalités spécifiques. A ce titre, on peut suggérer quelques indicateurs, capables d'estimer les relations déterminantes, qui sont autant d'exemples, soulignant la présence des diverses formes de coopérations de nature territoriale :

- l'existence de joint-venture entre entreprises locales (cet indicateur traduit la capacité à définir des projets en commun) ;
- Le chiffre d'affaires réalisé dans l'espace local, par les entreprises locales spécialisées dans le marketing et le conseil technique (les prestations de ce type d'entreprises, impliquent généralement de fortes interactions entre les acheteurs) ;
- Le taux de rotation de la main-d'œuvre qualifiée entre les firmes de la région (cet indicateur permet d'estimer la possibilité de coopération entre entreprises) ;
- L'existence de foires industrielles et régionales (les foires industrielles locales donnent l'occasion aux entreprises de la région de connaître leurs capacités respectives et d'entamer des relations de coopérations).

(1) : Maillat D. : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », *op.cit*, P.223.

De même, il ne faut pas négliger les relations entre les entreprises et les institutions de recherche et de formation, ainsi qu'avec les autorités publiques locales :

- Le chiffre d'affaires des centres de recherche réalisé dans l'espace considéré (on évalue ainsi des relations déterminantes relatives à la technologie) ;
- La capacité des entreprises d'engager de nouveaux diplômés (ceci donne une image de l'adéquation entre les institutions de formation et le tissu local) ;
- L'existence de politique technologique des autorités locales (ceci permet de supposer une capacité de définir des projets communs entre les acteurs publics et privés) ;
- Les actions conjointes dans le domaine de la formation adaptée au milieu (ces actions permettent d'indiquer, si un certain consensus en matière de formation existe).

2.1.5.2. La dynamique d'apprentissage

Si on décompose analytiquement ce processus, on peut dire qu'il comporte une phase de saisie et de compréhension des transformations de l'environnement extérieur et une phase de mobilisation des ressources du milieu, pour créer des solutions adaptées à la nouvelle situation.

De plus, la dynamique d'apprentissage est liée concrètement à la mise en évidence de création de savoir-faire, de nouvelles règles de régulation du système, la reproduction des compétences spécifiques, les efforts de formation, la transformation des techniques, les changements dans la relation au marché.

On peut caractériser la dynamique d'apprentissage par les indicateurs suivants :

- Le taux de création d'entreprises d'origine locale (ce taux doit permettre d'évaluer la capacité de créer de nouvelles formes organisationnelles dans le milieu) ;
- Le nombre de brevets déposés (permet d'évaluer la capacité à trouver des solutions techniques adaptées aux transformations de l'environnement) ;
- Le nombre de marques/modèles déposées (afin de qualifier la richesse des relations avec les marchés) ;
- La croissance des dépenses de formation (indique si le savoir-faire est perçu comme une ressource stratégique) ;
- La proportion d'apprentis dans la population active (montre de quelle manière le savoir-faire est entretenu).

2.1.5.3. Les effets de milieu

A l'aide des indicateurs de la logique d'interaction et de la dynamique d'apprentissage, il est possible de mettre en évidence l'existence ou non d'effet de milieu. On peut schématiquement obtenir quatre cas de figure (CF. figure n° 05).

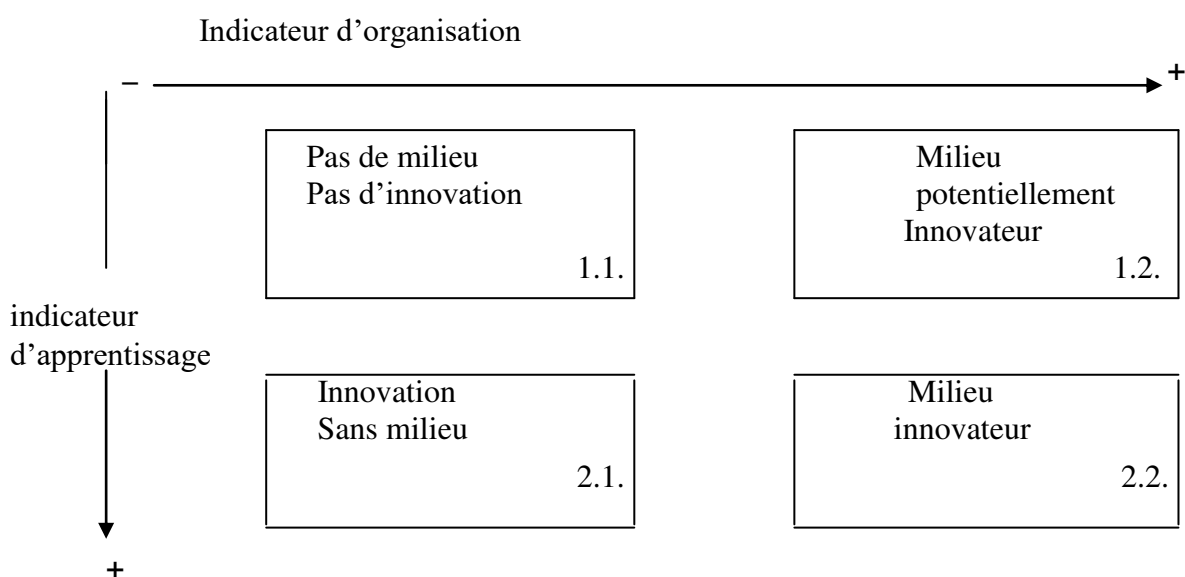
- Le premier cas est celui d'un milieu innovateur, dans ce cas, le territoire est aussi bien pourvu en matière de coopération sur le plan technologique, qu'en matière de capacité d'adaptation des agents économiques. A titre d'exemple, nous pouvons citer l'arc jurassien suisse, qui a su adapter son système productif horloger aux exigences de la concurrence internationale, en réussissant son passage dans les années 70, de la montre mécanique à la montre électronique. En effet, cette réussite est à mettre sur le compte de la mobilisation des forces endogènes du territoire, qui ont su entretenir une dynamique d'apprentissage et une logique d'interaction.

- Le second cas a trait au milieu potentiellement innovateur. Là, les agents économiques sont en forte interaction sur le plan de l'innovation, mais présentent de faibles capacités d'adaptation au changement.

- Le troisième cas traduit l'existence d'innovation sans milieu. Dans ce cas, les agents économiques sont dotés d'une forte capacité d'adaptation et de propositions de solutions nouvelles, mais ils ne coopèrent pas en matière d'innovation. Le résultat débouche sur l'existence d'innovation brute, sans un véritable lien ombilical avec le territoire. A titre d'exemple, nous pouvons citer le cas des technopoles comme Sophia-Antipolis en France.

- Le dernier cas de figure est celui où il n'y a pas de territoire innovateur ou peu d'innovation, les acteurs ont non seulement de faibles capacités d'adaptation et de propositions nouvelles en matière de solution face aux mutations, mais également de faibles liens de coopération sur le plan de l'innovation. Il s'ensuit que ce type de situations correspond aux lieux où s'implantent des filiales d'entreprises, dont la stratégie est uniquement axée sur l'exploitation du territoire.

Figure n°05 : Typologie des milieux



Source : IRER/1991. Cité par Maillat D. : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », op.cit, P. 226.

Maillat⁽¹⁾ propose aussi une politique régionale appropriée aux différents cas. Ainsi, propose-t-il dans le cas d'un milieu potentiellement innovateur, de mettre en œuvre une politique favorisant une dynamique d'apprentissage ; par contre, il s'agira de mettre l'accent sur une politique d'animation, afin d'activer la logique d'interaction, dans le cas d'une situation d'innovation sans milieu.

2.1.6. Milieux innovateurs et culture industrielle

La culture industrielle s'exerce au moyen de codes de conduite, qui ne sont ni institutionnalisés, ni formellement définis et que l'on appelle les conventions, ces dernières sont selon Salais « une forme d'accord collectif, qui ne procède pas d'un contrat, elle part, non pas sur des éléments clairement définis et coordonnés à l'avance, à partir d'une rationalité objective et d'objectifs explicitement déclarés (comme dans le système de « rationalité cognitive ») mais sur des attentes réciproques, touchant des compétences et des comportements »⁽²⁾. La prégnance des conventions est une mesure du degré de cohésion du milieu.

L'attitude des milieux à l'égard de l'innovation se manifeste dans leur culture industrielle, nous entendons par culture industrielle, à la fois la représentation des phénomènes techno-productifs, l'explication de leur fonctionnement et les solutions qui sont préconisées pour le développement des firmes et de leur environnement.

Perrin J.C.⁽³⁾ distingue deux grands types de culture industrielle en fonction de la manière, dont elles traitent le dilemme risque/profit. En effet, il existe deux catégories polaires de réponses, qui permettent de reconnaître les milieux innovateurs :

- L'une est la préférence pour la profitabilité immédiate. Elle s'efforce de maximiser le profit en minimisant le risque à court terme et elle mise sur les ressources ainsi acquises, pour faire face aux risques futurs. C'est la logique de l'exploitation des ressources données et des rentes acquises qui prévaut. Les solidarités sont plutôt orientées vers la défense des intérêts particuliers ; le milieu local est plus segmenté, plus corporatiste, plus conservateur, bref moins innovateur.

- La seconde réponse est la préférence pour la profitabilité à long terme. Elle tend à maximiser le profit dans la durée, en faisant prédominer la réduction du risque à long terme sur celle du risque immédiat. C'est la logique de la création des ressources de l'innovation et de l'avantage de l'avance technologique. Ce type de culture industrielle est le propre des milieux plus intégrés, plus ouverts et plus orientés vers l'innovation technologique.

(1): Cité par Kherdjemil B. : « Territoires, mondialisation et redéveloppement », *op.cit*, P.279.

(2) : CF. Salais A. : « les nouveaux territoires de l'entreprise », communication au colloque de l'ASRDLF « nouvelles activités, nouveaux espaces », Montréal. Cité par Perrin J.C. « Réseaux d'innovation, milieux innovateurs développement territorial ». In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3/4, 1991 P.355.

(3): Perrin J.C.: « Réseaux d'innovation, milieux innovateurs développement territorial », *op.cit*, P.356.

2.2. Les districts industriels

2.2.1. La réactualisation de la notion de district industriel

Incontestablement, c'est l'Alfred Marshall (1842-1924) l'économiste anglais, qui a introduit la notion de district industriel. En effet, il a consacré une partie de son travail, vers la fin du XIX^{ème} siècle aux analyses de l'organisation de la production et aux problèmes de la localisation des activités industrielles, ce qui a permis de mettre en avant les notions d'économies externes d'agglomération, d'atmosphère industrielle et d'économies de proximité. Le modèle de district industriel s'inspire de l'idée d'Alfred Marshall selon laquelle, proximité et spécialisation géographique pourraient dans certaines régions, créer des avantages économiques liés à la production à petite échelle. Selon Marshall : « Généralement l'agrégation d'un grand nombre de petits ateliers comme la création de quelques grandes usines, permet d'atteindre les avantages de la production à grande échelle...Il est possible de couper le processus de production en plusieurs segments, chacun pouvant être réalisé avec le maximum d'économies dans un petit établissement, formant ainsi un district composé d'un nombre important de petits établissements semblables, spécialisés pour réaliser une étape particulière du processus de production »⁽¹⁾.

De plus, pour Marshall : « lorsqu'une industrie a ainsi choisi une localité, elle a des chances d'y rester longtemps, tant sont grands les avantages que présentent pour des gens abonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air... »⁽²⁾.

A l'origine de ces possibilités d'une « usine sans murs », où un ensemble d'entreprises spécialisées se substituerait à une entreprise intégrée unique, afin de réaliser des produits finis, on trouve les économies externes que Marshall voit dans la mise en commun des infrastructures, des services et du savoir-faire, dont peut bénéficier l'entreprise. Toutefois, la coopération entre les entreprises implique l'existence de relations de confiance fortes, qui naîtraient de racines culturelles communes et du partage de l'expérience contractuelle. Selon Granovetter, « la confiance serait un produit de l'enracinement des relations économiques quotidiennes dans le champ plus large des institutions sociales et politiques, des normes et des règles tacites dont dépend la reproduction de la collectivité »⁽³⁾. Les travaux d'Alfred Marshall ont été longtemps ignorés durant la période fordiste, mais ils sont dépoussiérés depuis le milieu des années 70 et après la désintégration verticale des entreprises. Il en résulte que le

(1) : Cité par Benko G., Dunford M., Heurley J. : « Districts industriels : vingt ans de recherche ». In *Espaces et sociétés, Entreprises et territoire*, n°88/89, l'Harmattan, Paris, 1997, P.308.

(2) : Marshall C.A. : « Principes d'économie politique (1^{ère} édition 1906), publication Gramma, t.1, 1971. Cité par Castel O. : « Des réseaux à la source d'une dynamique locale : le district industriel de Guadalajara (Mexique) ». In Abdelmalki L., Courlet C. : « les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », *op.cit*, P.135.

(3) : Cité par Benko G., Dunford M., Heurley J. : « Districts industriels : vingt ans de recherche », *op.cit*, P.308.

district industriel, concept clé des réflexions marshalliennes, resurgit, tant dans les pratiques, que dans les programmes de recherche.

Plus précisément, cent ans plus tard, le concept de district industriel a été réutilisé à propos de la « Troisième Italie » par les économistes italiens, représentés notamment par Giacomo Becattini ⁽¹⁾. En effet, au cours des années 80, une région du monde développé où les systèmes de petites entreprises abondent, a retenu tout particulièrement l'attention des chercheurs et praticiens du développement local. Il s'agit de l'Est et du Centre de l'Italie, qu'on a ensuite appelé « Troisième Italie ». Cette région correspond aux provinces d'Emilia-Romagne, de la Vénétie, du Trenti-Adige, de la Toscane, des Marches et de l'Ombrie. Cette économie constituait au cours des années 70 (caractérisées par l'instabilité et l'incertitude de la conjoncture économique) l'un des points forts de l'Italie, entre le Nord-Ouest foyer d'industrialisation fordiste ancien et le Sud sous-développé et assisté.

Ce mouvement d'industrialisation diffusé, s'est révélé très fort : dans les années soixante, l'emploi industriel a augmenté de 25,9 % dans la « Troisième Italie » contre 11,8 % dans le reste de l'Italie ; dans les années soixante-dix, il a augmenté respectivement de 19,7 % et seulement de 4,3 %.

De plus, selon Scott ⁽²⁾, aujourd'hui, la « Troisième Italie » représente 37,3 % de l'emploi industriel total de l'Italie. La tendance des firmes à s'agglomérer dans l'espace, autour d'affinités sectorielles, conduit les localités où elles sont situées à dominer un segment de marchés finaux de l'Italie, de l'Europe, voire du monde. A titre d'exemple, Prato est connu pour ses textiles, Vigevano pour ses chaussures, Capri pour ces tricots, Urbania pour ses jeans.

A vrai dire, pendant longtemps, on n'a pas prêté attention à cette industrialisation diffuse, car les petites entreprises artisanales étaient considérées comme archaïques, sans grandes chances de survie et quasiment incapables de croître. Il a fallu attendre les travaux de Bagnasco et Becattini ⁽³⁾ pour reconnaître l'existence, puis l'importance des districts industriels. De même, au début des années 80, Piore et Sabel ⁽⁴⁾ ont essayé de faire du district un cas paradigmatique du développement à venir, dans la mesure où selon eux, les districts industriels italiens sont des exemples d'aggrégations territoriales de petites et moyennes entreprises, capables de concurrencer les grandes firmes à l'échelle internationale.

(1): CF. Becattini G.: « *The development of light industry in Turcany : an interpretation* », *economic notes*, Vol.3 : 107-23, 1978.

(2) : Cité par Moulaert F., Demazière Ch. : « *le développement économique local dans une Europe post-fordiste : inventaire et réflexions stratégiques* ». In Demazière Ch. : « *Du local au global : les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique* », l'Harmattan, Paris 1996, P.62.

(3) : Idem.

(4) : CF. Piore M.J., Sabel C.F. : « *The Second Industrial Divide* », *Basic Books*, New-York, 1984. Cité par Moulaert F., Demazière Ch. : « *le développement économique local dans une Europe post-fordiste : inventaire et réflexions stratégiques* », op.cit, P.62.

Enfin, la notion de district industriel a inspiré plusieurs analyses fondamentales de la restructuration économique dans les grands pays industrialisés comme les Etats-Unis (Storper et Scott) ou la Grande-Bretagne (Hirst et Zeitlin). De même, des recherches empiriques inspirées par la notion de district industriel ont également été menées dans d'autres pays européens, notamment en France, au Danemark, en Norvège ou en Espagne.

2.2.2. Définition du district industriel

Le district industriel revisité par Becattini, est défini par ce dernier comme « une entité socio- territoriale caractérisée par la coexistence active d'une communauté ouverte d'individus et d'une population d'entreprises »⁽¹⁾.

Aussi, il est défini comme « une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres types d'environnement, comme par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises »⁽²⁾.

Le fait que l'activité dominante y reste industrielle distingue le district industriel de ce qu'on appelle « la région économique ». Le concept de district industriel est en fait une réalité socio-économique et le demeure toujours, « c'est justement du fait de sa nature « hybride » quant à sa discipline que le concept a beaucoup de difficultés à se frayer un passage dans la forêt compacte des concepts économiques affirmés »⁽³⁾.

De ce fait, le débat à propos du district ne doit pas rester enfermé dans une seule discipline, il demande une approche interdisciplinaire, qui combine les méthodes des analyses économiques, anthropologiques et sociologiques, afin d'être capables de rendre compte des comportements, qui relèvent de la sphère socio-culturelle.

Selon Piore et Sabel, « le district industriel, modèle dans lequel la petite entreprise fait partie d'un réseau spatialement localisé d'entreprises, et où la division du travail est très poussée. Le district industriel serait une sorte d'alternative fonctionnelle à la grande entreprise »⁽⁴⁾.

(1) : CF. Becattini G. : « le district industriel milieu créatif ». In *Espaces et sociétés*, N°66-67. Cité par Kherdjemil B. : « Territoires, mondialisation et redéveloppement », *op.cit*, P.277.

(2): CF. Becattini G. « le district Marshallien : une notion socio - économique ». In Benko G., Lipietz A. : « les régions qui gagnent : Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique », PUF, Paris, 1992, PP.36-37.

(3) : Becattini G. , Rullanie E. : « système local et marché global le district industriel ». In Torre A., Rallet A. : « économie industrielle et économie spatiale », *op.cit*, PP. 178-179.

(4) : CF. Piore M.J., Sabel CF : « the second industrial Divide », Basic Books, New York, 1984. Cités par Demazière Ch: « Du global au local, du local au global origine, diversité et enjeux des initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique ». In Demazière Ch. : « Du local au global : les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique », *op.cit*, P.27.

Le district industriel au sein duquel, la division du travail entre de nombreux opérateurs spécialisés en général de petites ou très petites entreprises, existe non grâce à quelques grandes entreprises, mais grâce à une empreinte culturelle commune et un fort sens d'appartenance. Il en ressort que parfois, le district réalise une division du travail qui non seulement rivalise avec celle qui est organisée par la grande entreprise, mais s'avère mieux adaptée et différenciée, au point de donner aux petites entreprises localisées en districts un avantage compétitif dans la production de certains biens, comparativement aux grandes organisations fordistes elles-mêmes.

De plus, dans les districts, de nombreuses PME organisées en réseau, s'affirment très dynamiques et compétitives, tout en évoluant dans l'éthique de leur site. Dans ces milieux, les différents acteurs partagent les mêmes valeurs, comme l'amour du métier ou les règles de conduite. De même, cet esprit de solidarité existe aussi sur le plan financier où les entreprises s'aident mutuellement par des prêts et où également les banquiers locaux sont partie prenante dans cette atmosphère de synergie progressive.

Le district industriel a souvent été présenté comme un « système intégré autonome, dont les fonctions sont basées sur le principe d'auto-crédation »⁽¹⁾, cela fait penser au développement par en bas.

Cependant, selon Bagnasco⁽²⁾, dans les faits, les districts industriels n'ont pas pour but d'apporter l'auto-suffisance aux régions, mais de vendre sur des marchés extérieurs, essentiellement internationaux. De plus, l'auto-suffisance et une division du travail, de plus en plus poussée, conduisent à un surplus croissant de produits finaux, qu'il est impossible d'écouler à l'intérieur du district.

Selon Brusco⁽³⁾, il est possible de distinguer deux formes de districts : un district véritablement marshallien et un district plus proche de l'expérience italienne de l'après-guerre. L'effet managérial, tel qu'il est défini par P. Beraud et J.L. Perrault⁽⁴⁾, n'est pas à négliger dans la formation des districts, d'où le rôle important des entrepreneurs privés.

2.2.3. Organisation interne des districts industriels

Selon Becattini, l'organisation interne des districts industriels, se présente comme suit⁽⁵⁾ :

(1) : CF. Dimou M. : « the industrial district : a stage of a diffuse industrialisation process-the case of Roanne », *européen planning studies*, Vol.2 : 23-38, 1994. Cité par demazière Ch. : « Du global au local, du local au global origine, diversité et enjeux des initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique » *op.cit*, P.28.

(2) : CF. Bagnasco A. , Trigilia C. : « la constitution sociale du marché:le défi de la Troisième Italie », éditions de l'ENS-cachan, 1993. Cité par Demazière Ch., *op.cit*, P.28.

(3) : cité par Becattini G., Rullani E. : « système local et marché global le district industriel », *op.cit*, P.178.

(4) : CF. Beraud P., Perrault J.L. : « entrepreneurs du tiers monde », *économie de développement*, Maisonneuve et Larose, 1994. Cité par Castel O. : « Des réseaux à la source d'une dynamique local : le district industriel de Guadalajara(México) », *op.cit*, P.135.

(5) : Becattini G. : « le district marshallien : une notion socio-économique » ,*op.cit*, PP.35-55.

2.2.3.1. La communauté locale

Le trait le plus marquant de la communauté locale est son système de valeurs et de pensée relativement homogène, expression d'une certaine éthique du travail et de l'activité, de la famille, de la réciprocité, du changement qui conditionne en quelque sorte les principaux aspects de la vie.

De plus, le système de valeurs qui prévaut dans le district, évolue plus ou moins rapidement avec le temps, selon des données encore inexplicables et constitue l'une des conditions premières de son développement et de sa reproduction. Cependant, ce système de valeurs, ne doit aucunement venir entraver l'esprit entrepreneurial ou l'introduction d'innovation technologique, si tel était le cas, le district ne saurait pas une entité capable de perdurer et nous aurions à la place un espace de stagnation sociale.

Enfin, parallèlement à ce système de valeurs, un corpus d'institutions et de règles, s'est développé pour propager ces valeurs à tout le district, pour les encourager et les transmettre de génération en génération. Le marché, l'entreprise, la famille, l'église et l'école font partie de ces institutions, mais il faut aussi y ajouter les autorités locales, les organisations politiques et syndicales locales, ainsi que de nombreuses autres instances publiques et privées, économiques et politiques, culturelles et caritatives, religieuses et artistiques.

2.2.3.2. La population d'entreprises

Chacune des entreprises qui constituent la population, a tendance à se spécialiser dans une seule ou quelques-uns seulement des phases des processus productifs spécifiques au district. En clair, le district est un cas concret de division du travail localisé, qui n'est ni diluée dans un marché général, ni concentrée à l'intérieur d'une seule ou de quelques entreprises.

Les entreprises du district appartiennent généralement à la même branche industrielle, mais celle-ci, doit être entendue au sens large. A titre d'exemple, dans les études sur les districts industriels, l'expression « branche textile » englobe également les machines et les produits chimiques nécessaires à l'industrie textile, ainsi que les diverses activités de service dont elle ne peut se passer. A ce titre, Marshall distinguait entre l'industrie principale et l'industrie auxiliaire.

De plus, il est impossible de définir de manière précise la taille de l'unité de production pour chacune des phases du système, mais il va de soi que leur multiplicité et leur découpage de plus en plus poussée, favorisent une dimension optimale relativement réduite. Enfin, les relations personnelles (tels les liens de parenté) entre les dirigeants des entreprises impliquées dans les différentes phases du processus productif ne sont pas exclues. Cependant, l'existence de tels liens, représente un obstacle réel à la grande souplesse des relations socio-économiques que le district exige.

2.2.3.3. Les relations humaines

D'après l'éthique du travail qui prévaut dans le district, chacun doit rechercher en permanence le type d'activité professionnelle qui correspond le mieux à ses aspirations et/ou à ses capacités.

Becattini et Capecchi⁽¹⁾, ont dressé un fort intéressant tableau de la mobilisation et de l'utilisation des ressources humaines au sein du système productif localisé. Il en résulte que, le district offre une grande variété d'activités professionnelles : il y règne une sorte de chaîne interrompue allant du travail à domicile, au travail salarié à temps partiel ou à temps plein, jusqu'aux travailleurs indépendants et aux chefs d'entreprises. Dès lors, la tendance intrinsèque du district à redéployer constamment ses ressources humaines et l'une des conditions sine qua non de sa compétitivité et de sa productivité.

La catégorie d'agents très représentatifs du district est constituée de ceux que Becattini appelle un peu pompeusement les « entrepreneurs purs ». L'entrepreneur pur idéal opère de la manière suivante : « d'une part, il suit de très près les événements qui interviennent sur le marché mondial des produits fabriqués dans le district, et d'autre part, il cherche constamment à parfaire sa propre connaissance du district en tant qu'entité productive et socio-culturelle. Son rôle principal est de traduire toutes les potentialités contenues dans l'héritage historique du district en autant de produits commercialisés »⁽²⁾.

Cependant, la tendance grandissante qu'on les entrepreneurs purs à perdre leurs racines et à se laisser « cosmopolitiser », constitue un danger pour le district, car une fois qu'un entrepreneur a tissé son réseau de clientèle sur le marché international, il va de plus en plus être amené à comparer l'accroissement des bénéfices qu'il peut escompter grâce à une meilleure connaissance de son district et celui qu'il estime pouvoir retirer dans de nouvelles aires de production.

2.2.3.4. Le marché

Le marché qui correspond le mieux aux districts, n'est pas une vaste agglomération uniforme d'acheteurs ou de vendeurs indifférents aux lieux de production et seulement intéressés par le prix des matières premières, des machines, des biens et des services, dont la qualité serait reconnue. En effet, le district industriel et non seulement caractérisé par l'existence d'un réseau spécialisé d'agents économiques dont le rôle est de fournir les inputs et de placer les produits finaux sur les marchés, mais aussi une image bien spécifique, distincte à la fois de celle des unités qui le constituent et de celle des autres entreprises des autres districts.

(1) : Cités par Demazière Ch. : « Du global au local, du local au global origine, diversité et enjeux des initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique », *op.cit.*, P.28.

(2) : Becattini G. : « le district marshallien : une notion socio-économique », *op.cit.*, PP.42-43.

2.2.3.5. Concurrence et solidarité

Il est vrai que le marché du travail laisse à supposer que la population du district est soumise à une sorte de lutte hobbesienne impitoyable et incessante de tous contre tous car, chaque entrepreneur se bat constamment pour améliorer son propre statut et celui de sa famille et où personne ne peut se satisfaire de conditions économiques très nettement inférieures à celles qui prédominent à l'extérieur du district.

Cependant, si l'on considère les performances globales du district, on s'aperçoit qu'il associe une attitude très concurrentielle chez ses différents membres à une solidarité forcée entre eux, conséquence de la manière unique dont le système socio-culturel infiltre et structure le marché au sein même du district.

2.2.3.6. Un système adaptable

Incontestablement, la « machine sociale » du district exerce un contrôle efficace de n'importe quelle phase du processus productif, car les divergences d'intérêts systématiques et profondes que l'on rencontre parmi les membres du district, s'adaptent rapidement et judicieusement à l'évolution constante de l'organisation de la production et opèrent un contrôle d'efficacité quasi automatique de chaque phase du processus productif.

2.2.3.7. Les innovations technologiques

Dans le district, l'introduction de nouvelles technologies, apparaît comme une avancée sociale, réalisée grâce à une prise de conscience progressive de la part de l'ensemble des segments de l'activité industrielle et de toutes les couches de la population.

Ainsi, toute décision douloureuse, telle que la réorganisation qui peut résulter de l'introduction de nouvelles machines, est perçue de manière positive, nécessaire à un avenir meilleur.

En somme, l'innovation technologique n'apparaît nullement comme une mesure douloureuse ou imposée de l'extérieur, mais plutôt comme l'occasion de renforcer une position déjà conquise.

2.2.3.8. Le système du crédit local

Sachant que contrairement aux grandes entreprises, les petites entreprises ont des difficultés d'accès au crédit, les districts industriels ont développé leur propre système de crédit. En effet, selon Becattini « la banque locale est originaire du district, elle s'y est développée, y entretient des relations très étroites avec les entrepreneurs locaux (et bien souvent avec d'autres lobbies sociaux et politiques locaux) et se situe au cœur de la vie locale, dont elle connaît toutes les subtilités et dont elle réussit très largement à infléchir l'évolution. Une telle institution peut effectivement mieux juger des qualités personnelles d'un demandeur

de prêt, et mieux apprécier également les risques liés à un investissement donné, qu'une banque extérieure au district. Ce qui crée une incitation supplémentaire à l'accumulation au sein du district, quelle que soit la nature du crédit (le plus souvent à court terme) »⁽¹⁾.

Il convient aussi de dire que la structure du district est un réseau dense d'interdépendances, si bien qu'une décision problématique de la part d'une banque locale, peut induire une réaction en chaîne d'effets négatifs concentrés dans le district.

2.2.3.9. Éléments de dynamisme

Le dynamisme et le renouvellement du district sont le fruit d'une comparaison permanente entre, le coût de telle ou telle activité selon qu'elle a lieu au sein de l'entreprise ou qu'elle est confiée à l'extérieur et ce, comme point de référence invisible mais omniprésent, ce qui est fabriqué et dans quelles conditions en dehors de ses limites.

A vrai dire, cette comparaison est basée sur des coûts propres à la culture du district et qui ne correspondent donc pas nécessairement à ceux d'autres contextes sociaux. Il s'ensuit que la limite entre ce que l'on peut considérer ou non comme un coût, dépend des aspects historiques et culturels propres à l'identité du district. Autrement dit, souvent la décision d'externaliser ou de conserver telle ou telle phase d'un processus productif donné n'est jamais purement économique.

2.2.3.10. Conscience, classe sociale et localité

L'organisation de la production et de la structure sociale, au sein du district, évoluent en permanence entre des formes plus ou moins capitalistes, qu'il s'agisse de la part de la production réalisée comme travail salarié, d'une intégration verticale plus ou moins poussée, du degré de concentration économique et financière, de la nature plus ou moins fordiste ou néo-artisanale de l'organisation du processus productif.

Cette évolution est impulsée par les relations endogènes (celles qui existent entre culture, société, économies locales) et exogènes (effets produits sur le district par les marchés, les sociétés et les cultures extérieures) en constante mutation.

2.2.4. Caractéristiques et limites des districts industriels

2.2.4.1. Les caractéristiques des districts industriels

Selon Ravix et Torre⁽²⁾, les districts industriels présentent les caractéristiques suivantes:

(1) : Becattini G. : « le district marshallien : une notion socio-économique », *op.cit*, P.49.

(2) : Ravix J.L., Torre A. : « Éléments pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production ». In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. N°3/4, 1991.

- les districts constituent une forme très sensible à la demande : qu'il s'agisse des relations avec les demandeurs finals ou industriels. Ainsi, pour faire face à l'incertitude, quant au processus de production, les relations des entreprises du district avec la demande finale, sont médiatisées par l'«impannatore» ou le «buyer», personne chargée de transmettre l'information concernant les demandes des clients extérieurs, mais également d'organiser la production des entreprises, il joue un rôle déterminant dans le choix des entreprises productrices du bien fini, mais également dans celui des techniques ou des productions;

- l'existence de rendements croissants d'adoption dans des réseaux d'informations internes : qu'il s'agisse de la collaboration entre rivaux dans la diffusion des savoir-faire ou de l'information véhiculée par les prix à l'intérieur des quasi-marchés. La présence de rendements croissants d'adoption, fait que l'adoption de techniques et de savoir-faire communs, va accroître par l'intermédiaire du «learning by doing» et «by using», le caractère attractif de la technologie localement prédominante;

- le partage des coûts irrécupérables par les différents contractants : le district industriel agit comme une seule entreprise dans la mesure où les coûts irrécupérables liés à l'entrée sur un marché ou à l'adoption d'une innovation sont divisés entre l'ensemble des coopérants. Ceci, conduit à la diminution de l'incertitude et à la préservation de la flexibilité;

- l'existence d'un capital humain localisé spécifique, dépositaire d'un savoir-faire non appropriable à l'extérieur du district : le marché du travail au sein du district, reste essentiellement localisé et repose sur un capital humain spécifique sur place et possédant parfaitement les techniques de production à l'œuvre dans le système et particulièrement les routines et le savoir-faire tacite;

- la convergence des anticipations : les entreprises du district, possèdent une vision commune de l'avenir qui inclut des plans convergents et qui maintiennent une collaboration continue.

- Pour Kherdjemil⁽¹⁾, le district industriel permet l'émergence des avantages suivants :

- l'atmosphère industrielle qui permet à tout un chacun de pouvoir se former au contact de l'autre ;

- l'économie en coûts de transaction, du fait que les échanges sont personnalisés et sous-tendus par une dynamique de confiance entre les agents économiques ;

- Les externalités positives liées au processus de partage des compétences, induites par la dynamique de fluidité du travail entre les différentes entreprises.

(1) :Kherdjemil B. : « Territoires, mondialisation et redéveloppement », *op.cit*, P. 276.

2.2.4.2. Les limites du modèle de district industriel

L'approche en termes de districts industriels a fait l'objet de critiques sévères ou modérées, en voici quelques-unes⁽¹⁾ :

- Le modèle ne s'applique de façon convenable qu'à des sociétés ayant une tradition industrielle, reproduire ce modèle dans des localités appartenant à des régions sans traditions industrielles, est risqué.

- Il faut prendre garde au piège du « localisme », car même si le processus de développement a un fort contenu local, on oublie trop facilement que ses liens amonts et avals dépassent de loin la simple géographie locale.

- Enfin, il existe aussi un piège de « la petite taille » car, on note sans doute une forte tendance à la réduction de la taille des unités de production, mais cela ne signifie aucunement la fin de la domination des multinationales et la conquête de la scène économique mondiale par les PME. Comme le soulignent Martinelle et Shoenberger⁽²⁾, « les oligopoles se portent bien, merci ! » la concentration financière continue à croître.

Selon Kherdjemil⁽³⁾, la dynamique globalisée de l'économie vient menacer l'équilibre socio-économique du district industriel. En effet, certaines entreprises sont amenées dans un souci d'adaptation aux contraintes de l'économie mondialisée, à déplacer la trajectoire de leur réseau vers des espaces situés hors de leur territoire. De plus, selon cet auteur, le district industriel n'est pas un modèle exportable. Chaque site est spécifique, il revient aux acteurs locaux de puiser dans leur mémoire collective spécifique.

Pour Becattini⁽⁴⁾, le fait que le district reste ouvert à diverses évolutions possibles, est dû à la coexistence malaisée entre des composants socio-culturels et purement économiques, à la fois en son sein et diverses relations avec l'extérieur. Or, selon l'auteur, deux signes de difficultés évidentes de l'adaptation du district industriel aux fluctuations des conditions extérieures, seraient la montée du chômage, ainsi qu'une modification du ration entre création et faillite d'entreprises.

(1) :Moulaert F. , Demazière Ch. : « le développement économique dans une Europe post-fordiste : inventaire et réflexions stratégiques », *op.cit*, P.63.

(2) : Cités par Moulaert F., Demazière Ch. , *op cit*, P.63.

(3) : Kherdjemil B. : « Territoires, mondialisation et redéveloppement », *op.cit*, P. 276.

(4) : Becattini G. : « le district marshallien : une notion socio-économique », *op.cit*, P.53.

2.3. Les clusters industriels dans les pays en développement

2.3.1. La spécialisation souple, un mode de développement adapté aux pays en voie de développement

Le terme de « spécialisation souple » est apparu pour la première fois en 1984 avec la publication du livre très original de M. Piore et C. Sabel : « The second industrial divide : possibilities for prosperity ». Du point de vue macro-économique, la spécialisation souple souligne le déplacement du système dominant de la production de masse où les marchés stables, la réduction du coût des facteurs et les économies d'échelle sont des variables clés, vers des marchés changements en permanence et plus diversifiés, et des processus de production dans lesquels la flexibilité et l'innovation jouent un rôle central.

De plus, selon Rasmussen, Schmitz et Van Dijk⁽¹⁾, au niveau micro-économique, la spécialisation souple est utilisée pour capter, en quelque sorte, un nouveau type d'organisation industrielle capable de faire face à l'innovation croissante et à l'exigence de flexibilité ; celui-ci serait caractérisé par la fabrication d'articles variés, destinés à des marchés changeants, produits par des ouvriers qualifiés s'adaptant facilement et utilisant des équipements à usage général.

Pour M. Piore et S. Sabel, « la spécialisation souple est une stratégie d'innovation permanente, un parti pris de s'adapter au changement perpétuel plutôt que de tenter de le contrôler, cette stratégie est fondée sur l'utilisation d'équipements souples, à usages multiples, l'emploi d'ouvriers qualifiés et la création par des moyens politiques, d'une communauté industrielle capable d'éliminer toutes les formes de concurrence qui ne favorisent pas l'innovation »⁽²⁾.

Schmitz⁽³⁾ distingue trois variantes de la spécialisation souple :

- La variante de la petite entreprise, où la spécialisation souple procède du regroupement de petites entreprises et d'une forte division du travail entre elles. Celles-ci, doivent être géographiquement et/ou sectoriellement concentrées et doivent entretenir entre elles d'étroites relations;
- La variante de la grande entreprise, dans laquelle la spécialisation souple se manifeste quand de grandes entreprises s'engagent dans un processus de décentralisation interne qui aboutit à un ensemble d'unités spécialisées semi-autonomes;

(1) : Rasmussen J., Schmitz H., Van Dijk P. : « Exploring new approach to small-scale industry », *IDS bulletin*, Vol.23, n°3, july 1992. Cité par Hsaïni A. : « la spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation une expérience tunisienne. ». In Abdelmalki L., Courlet C. : « les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », *op.cit*, P.352.

(2) : Cf. Piore M., Sabel C. : « les chemins de la prospérité ; de la production de masse à la spécialisation souple », Hachette, Paris, 1989. Cité par Hsaïni A. : « la spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation une expérience tunisienne. », *op.cit*, P.352.

(3) : Cité par Hsaïni A. : « la spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation une expérience tunisienne », *op.cit*, P.356.

- La variante qui regroupe la grande et la petite entreprise, dans laquelle la spécialisation souple procède d'une organisation de la production où les petits sous-traitants travaillent pour des grandes entreprises, en raison de leur compétence et de leur spécialisation.

Selon Hsaïni⁽¹⁾, il existe plusieurs raisons qui laissent penser que la spécialisation souple est un mode de développement plus adéquat à la réalité des PVD que la production de masse :

- Tout d'abord, la majorité des PVD disposent d'un marché intérieur de petite taille, qui a souvent constitué un obstacle à la logique de la production de masse. La spécialisation souple n'exige pas de vastes marchés pour fonctionner avec efficacité;

- La structure industrielle des PVD est souvent basée sur des secteurs qu'on pourrait qualifier de « traditionnels » (textile-habillement, cuir-chaussure et mécanique...). Ce qui laisse penser que, la spécialisation souple pourrait trouver dans une partie de ces pays un terrain favorable à son expansion;

- La majorité des travaux fait sur la spécialisation souple, insiste sur le rôle fondamental que jouent les structures locales, sociales, culturelles et institutionnelles dans le bon fonctionnement des formes localisées de spécialisation souple. Les PVD sont à cet égard, fortement marqués par la persistance des traditions et/ou un sentiment d'appartenance à une communauté ethnique, familiale ou religieuse;

- Enfin, certaines caractéristiques des PVD, étaient des obstacles au modèle de la production de masse, ne le sont plus avec la spécialisation souple.

2.3.2. Signification des clusters dans les pays en développement

Il y a quelques années, on disposait de quelques études de cas empiriques concernant les petites entreprises dans un certain nombre d'économies en développement, telles que l'Argentine, le Brésil, le Ghana, l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, le Kenya, le Mexique, le Pérou, la Tanzanie, la Corée du Sud, le Soudan et le Zimbabwe. Néanmoins, il s'agit d'analyses portant sur le secteur informel ou la production manufacturière à petite échelle. Pourtant, la concentration géographique et sectorielle de firmes, est un phénomène assez fréquent dans les pays en développement.

Dans ce cadre, les systèmes localisés d'entreprises apparaissent dans un grand nombre de pays et de structures. Certains d'entre eux, en Amérique Latine et en Asie, ont acquis une grande densité en termes de concentration de fournisseurs spécialisés et d'activités annexes. Schmitz⁽²⁾, cite à ce titre, les industries du textile et du métal du Ludhiana dans le Punjab

(1) : *Idem*, PP. 357-358.

(2) : Schmitz H. : « efficacité collective : chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement ». In Pecqueur B. : « Dynamique territoriale et mutations économiques », *op.cit*, P.74.

indien, l'industrie du tricot de Tirri pur au Tamil Nadu, l'industrie du diamant du Surat au Gujarat, l'électronique de Bangalore en Karnataka, les systèmes de chaussures de Agra en Uttar pradesh, de Trujillo au Pérou de Leon et de Guadalajara au Mexique, les systèmes textiles localisés coréens à Daegu, les équipements sportifs et chirurgicaux à Sialkot et la coutellerie à Wazirabad au Pakistan.

Dans les systèmes localisés africains, la division du travail entre les entreprises et le rôle des institutions est moins développée, comme on peut l'observer dans les systèmes de métallurgie et d'ameublement au Kenya, au Zimbabwe et en Tanzanie.

De plus, la concentration industrielle localisée caractérise également des processus d'industrialisation rurale, comme en Indonésie où l'on peut trouver la spécialisation de villages entiers, par exemple dans la fabrication de tuiles ou de meubles à Java. Cependant, contrairement aux concentrations dans les villes petites et moyennes, celles qui apparaissent dans les grandes agglomérations, semblent moins enracinées dans l'histoire locale et ont parfois émergé à partir des stratégies informelles de service des populations pauvres. Malgré cela, de nombreux systèmes affichent un potentiel de croissance qui va au-delà des stratégies informelles de survie : les ateliers de mécanique et de la réparation dans le district de Takora de Lima au Pérou et Suame, la banlieue industrielle de Kamusi au Ghana en sont des illustrations.

Pour désigner ces agglomérations de petites entreprises dans les pays en développement, Nadvi et Schmitz⁽¹⁾ utilisent le terme cluster plutôt que celui de district car, ce dernier selon eux, suppose des attributs qui sont souvent contestés par les recherches empiriques. On peut dire que « le concept de cluster exprime néanmoins l'idée de concentration sectorielle et géographique qui est en fait, la notion de base du modèle de district industriel, d'autres caractéristiques, telles que la coopération inter-firmes ou le milieu social, pouvant ou non être vérifiées dans la réalité de terrain »⁽²⁾.

De même, pour Schmitz : « A travers la notion de district (cluster) industriel, on s'intéresse au processus de croissance qui résulte de la concentration sectorielle et géographique de petites entreprises. Le concept d'efficacité collective est défini comme l'avantage compétitif engendré par les économies externes et d'action conjointe »⁽³⁾.

(1) : Nadvi Kh., Schmitz H. : « clusters industriels dans les pays en développement : éléments pour un programme de recherche ». In Abdelmalki L., Courlet C. : « les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », *op.cit*, P.106.

(2) : *Idem*.

(3) : Schmitz H. : « efficacité collective : chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement », *op.cit*, P.73.

2.3.3. Organisation interne des clusters dans les pays en développement

2.3.3.1. Les relations inter-firmes dans les clusters

Globalement, on peut dire que les clusters stimulent un éventail de rapports inter-firmes, qui vont de simples échanges éventuels d'informations et d'équipements à des formes, qui supposent une très forte collaboration dans les relations de production. En fait, la diffusion de connaissance, en ce qui concerne le développement du produit et le marché du travail, ainsi que la confiance qui règne entre les producteurs, les commerçants et les fournisseurs caractérisent la plupart des clusters.

Cependant, la manière dont ces clusters sont organisés, varie beaucoup. La coopération horizontale par exemple, apparaît surtout à travers les associations sectorielles, dont la force et l'efficacité varient.

La sous-traitance verticale supposant une division spécialisée du travail, a été observée à différents degrés, dans la plupart des clusters. Dans certains cas, le processus de spécialisation est encore à un stade initial, la prestation de services spécialisés étant à charge d'un nombre très réduit de firmes, c'est le cas par exemple, des clusters dans les petites villes en Tanzanie, au Soudan, au Kenya et au Zimbabwe.

La spécialisation dans le processus de production est un facteur de succès de l'industrie du tricot et du coton en Inde. C'est le cas aussi, du cluster au Pakistan où le produit final passe par divers stades du processus de production : ce sont des ateliers artisanaux spécialisés, qui se chargent des tâches spécifiques chacune exigeant un ensemble spécifique d'outils et d'équipements. Une sous-traitance verticale à la fois extensive et spécialisée est pratiquée dans l'industrie de vêtements du district de Gamarra au Pérou ; en effet, ce district concentre environ 4000 firmes rassemblées dans une association de petites entreprises. De même, la spécialisation et la division du travail, sont les facteurs responsables pour la réussite de l'industrie de biens de capital à Lima ; celle-ci, réunit 30 petites et moyennes entreprises productrices d'équipements localisés dans différentes régions, à travers un central d'informatique ; ces entreprises peuvent établir des relations de sous-traitance de production, d'échanges d'informations techniques et de contrôle de qualité et de marché.

Enfin, il convient de dire que même si dans les clusters, il y a une certaine prééminence des rapports horizontaux entre petites entreprises, il ne faut cependant pas exclure les grandes entreprises dans ces arrangements productifs. Il en ressort que, non seulement les grandes entreprises peuvent faire partie d'un cluster, mais qu'elles jouent un rôle important de leader, en tissant un réseau de sous-traitance de production, avec de petites entreprises localisées dans la proximité.

2.3.3.2. La relation au milieu social local

Le milieu social local, fournit des informations sur le marché et génère des codes de comportement, des règles et des sanctions, qui régulent les relations sociales et de production. Autrement dit, la communauté et les identités socio-culturelles, constituent un mécanisme de régulation des relations inter-firmes. Le milieu, est influencé par le processus d'innovation et le changement technologique.

Dans cette visée, on associe communément les systèmes industriels localisés dans les pays en développement, à une certaine forme d'identité socio-culturelle commune. Dès lors, le partage d'une identité commune, peut jouer un rôle actif, en fournissant les bases de la confiance et de la réciprocité, mais définir également, les sanctions sociales, qui répriment ceux qui ne respectent pas les règles de la concurrence.

2.3.3.3. La relation avec la sphère institutionnelle

Généralement, les systèmes localisés, ne sont pas issus d'une intervention planifiée de l'Etat, mais qu'ils émergent de manière spontanée. Toutefois, l'Etat tout particulièrement au niveau régional, peut jouer un rôle important d'aide, auprès des systèmes de petites entreprises. A titre d'exemple, on peut citer le Punjab indien ou le Nord-Est brésilien, où l'action de l'Etat de Ceara, a transformé un système endormi en un système en pleine croissance.

2.3.3.4. La trajectoire des clusters

Selon Sengenberger et Pyke⁽¹⁾, les systèmes industriels localisés dans les pays développés, ont emprunté deux trajectoires de développement opposés : il y a d'une part, la « haute route » caractéristique du succès des districts industriels en Europe et synonyme d'innovation, d'autre part, la « basse route », impliquant une compétitivité sur la base de prix bas, de matériaux pas chers, de flexibilité par le nombre d'emploi et le travail mal payé. Cependant, il paraît que cette distinction, ne peut saisir des réalités des clusters dans les pays en développement car, certains systèmes, partageant des aspects des deux trajectoires de développement, notamment en matière d'innovation et de travail mal payé ; d'autres systèmes sont peuplés d'entreprises, qui ont choisi des voies différentes, celles de l'innovation/qualité et celles des coûts faibles.

De plus, un aspect important, qui distingue les systèmes localisés des pays en développement de leurs homologues européens, est l'abondance du travail. Il s'ensuit que, cette surcapacité de travail, pourrait induire une compétitivité basée sur des bas salaires, plutôt que sur l'innovation et l'amélioration de la qualité.

(1) : CF. Sengenberger W., Pyke F. : « Small firm industrial Districts and local economic Regeneration : recherche and policy issues », *Labour and society*, Vol. 16, n°1 , 1991. Cités par Schmitz H. : « efficacité collective : chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement », *op.cit*, P.76.

A vrai dire, il y a un nombre important de clusters en Amérique Latine et en Asie, qui font preuve d'une forte compétitivité, même sur les marchés internationaux. Toutefois, l'expérience de croissance au sein d'un cluster est inégale, avec quelques entreprises qui demeurent retranschées sur une trajectoire de basse qualification et basse qualité.

SECTION 3 : Les politiques d'appui et de soutien aux activités entrepreneuriales

Incontestablement, le développement des activités entrepreneuriales dans un territoire donné, nécessite l'élaboration de politiques d'appui et ce, en fonction des conditions et ressources locales.

L'objectif de ces politiques industrielles locales, est d'articuler aux mieux la petite entreprise avec son environnement en particulier, de mieux mettre en relation les entreprises entre elles, avec les institutions de recherche et d'enseignement et avec les collectivités locales.

Dans ce cadre, Michel Savy⁽¹⁾ retient quatre traits, susceptibles de créer ce qu'il appelle le « territoire de l'innovation » :

- la disponibilité d'un site et de facilités immobilières et un environnement comprenant un cadre de travail et un cadre de vie ;
- la présence ou la proximité de milieux de recherche, notamment du milieu universitaire ;
- la proximité d'agglomération et la disponibilité de services comme les incubateurs ou « nurseries d'entreprises », sous des formes spécifiques et adaptées aux différents types de PME;
- les modalités adaptées de financement ou mieux des sources locales de capital-risque.

3.1. La nature des politiques en faveur de l'entrepreneuriat

Les réseaux territoriaux, exigent des mesures de politiques industrielles spécifiques et des mesures ne pouvant faire l'objet, que de décisions prises au niveau local concerné. Quels sont les besoins ressentis par les entrepreneurs ? A quels problèmes sont-ils confrontés ?

Dans ce contexte, Fourcade⁽²⁾, distingue deux types de politiques de développement local, susceptibles de s'exercer sur des ensembles de petites entreprises :

- une politique de renforcement, qui vise à développer des districts industriels ou des systèmes résiliants existants. Le problème majeur est parfois la survie, le plus souvent la confrontation à des dimensions nouvelles de l'environnement;

(1) : CF. Savy M. : « les territoires de l'innovation, technopoles et aménagement : l'expérience française ». In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, 1986. Cité par Archer A : « Environnement local et émergence des PME ». In Fourcade C. : « petite entreprise et développement local », *op.cit*, P.239.

(2) : Fourcade C. : « petite entreprise et développement local », *op.cit*, P.15.

- une politique d'émergence, qui tente de structurer un tissu économique local, à partir de petites entreprises, qui ne sont pas constituées en système. L'objectif est de mobiliser les atouts du milieu, pour définir et mettre en œuvre le cadre, qui catalysera et drainera les synergies, contribuant ainsi à créer un véritable système organisé de petites entreprises.

3.1.1. La logistique du renforcement

Selon P.A. Julien⁽¹⁾, le risque majeur auquel sont confrontés les systèmes de petites entreprises, dérive de la dimension de plus en plus internationale de leur environnement. Face à cette situation trois risques apparaissent :

- le risque de marché, avec une concurrence internationale de plus en plus vive, amplifiée par la diffusion des nouvelles technologies de production ou de technologies, permettant de nouvelles formes flexibles de production et/ou d'organisation ;
- le risque technologique, issu de la « nouvelle révolution technologique », qui rend certes, l'accès aux technologies plus aisé pour les petites entreprises, mais qui modifie profondément l'environnement productif des petites unités ;
- le risque social, lié à l'explosion des moyens de communication, diffusant des modèles sociaux différents des valeurs traditionnels du comportement, qui assuraient la cohésion de certains systèmes.

Dans ce contexte, pour P.A. Julien⁽²⁾, le rôle des autorités locales réside dans la mise à disposition et la diffusion de l'information, tout particulièrement l'information et la formation de long terme, issue de la recherche-développement sur les produits et la technologie. De même Brusco⁽³⁾, suggère le même type de politique, lorsqu'il fait allusion à la nécessité de développer des « services réels », qui ne peuvent qu'être le fait des gouvernements territoriaux.

3.1.2. La logistique d'émergence

Cette politique menée localement est plus volontariste. En effet, si l'on peut qualifier la logistique de renforcement de « soft policy », dans laquelle la tâche des autorités, vise à faciliter le jeu des synergies, il convient alors de parler à propos de la logistique de l'émergence de « hard policy » car, l'objectif étant la création de synergies.

(1) : CF. Julien P.A. : « *the role of local institutions in the développement of industrial districts : the canadian experience* », *International conference, Genève, Octobre 1990*. Cité par Fourcade C. : « *petite entreprise et développement local* », *op.cit*, P.15.

(2) : CF. Julien P.A. : « *Forces et faiblesses des districts industriels : la nécessaire intervention de l'Etat territorial* », *Colloque Trois-Rivières, Avril, 1990*. Cité par Fourcade C. : « *petite entreprise et développement local* », *op.cit*, P.15.

(3) : CF. Brusco S. : « *Small firms and the provision of real services* », *International conférence, Genève, Octobre, 1990*. Cité par Fourcade C. : « *petite entreprise et développement local* », *op.cit*, P.15.

Les mesures de politiques sont variées, néanmoins en gros, la logistique de l'émergence suppose deux axes :

- La mise en place d'une structure de développement : celle-ci, ne doit pas être perçue comme un cadre rigide, mais bien plutôt en tant que « milieu ». Il s'ensuit que, les acteurs de la politique de développement local, sont amenés à choisir parmi les atouts territoriaux, ceux à partir desquels, il sera possible « d'émettre des synergies » ;

- La mise à disposition de services : ceux-ci, ne seront pas nécessairement de la même nature que, ceux requis pour le développement des systèmes de petites entreprises. L'aspect formation notamment de l'entrepreneuriat, apparaît important ; de même que l'ensemble de services de conseils, réalisant le « suivi » de jeunes et petites entreprises.

De plus, la mise en place de pépinières d'entreprises, alliant éléments d'infrastructure, services de faire et services de conseil, représente un instrument de politique de développement de l'entrepreneuriat, relevant à la fois, de l'aspect structure et de l'aspect service : ainsi, une véritable pépinière, doit au-delà de la création de jeunes firmes, favoriser l'émergence de liens privilégiés inter-entreprises et de relations entre les nouvelles entreprises et l'environnement local.

3.2. Les principaux acteurs et organismes intervenant dans la promotion de l'entrepreneuriat.

Les entrepreneurs sont des hommes ou des femmes de réseaux, le plus souvent, locaux ou régionaux car, généralement, leur entreprise étant redevable de son environnement proche ou du milieu socio-économique de sa région, surtout si celle-ci, joue un rôle actif dans son développement.

Il s'ensuit, dans la plupart des régions industrialisées, mais aussi désormais, dans de nombreux pays s'industrialisant, la notion de région, comme entité ayant sa propre politique de soutien à l'entrepreneuriat s'est affirmée. Les raisons de l'essor des politiques régionales sont multiples :

- Nombre de régions axées sur une seule industrie, voire une grande entreprise, sont entrées en crise, nécessitant des politiques de reconversion. Bénéficiant généralement d'une tradition industrielle forte, elles ont puisé dans ce vivier d'entrepreneurs potentiels, pour multiplier la création d'entreprises dans des secteurs innovants : le Nord de la France, la Nouvelle-Angleterre aux Etats-Unis, la région des Bois-Francs au Québec, sont des exemples frappants de cette reconversion réussie.

- D'autres régions étaient jusqu'ici peu industrialisées, soit qu'elles étaient surtout agricoles, soit qu'elles reposaient sur des activités tertiaires. La concentration, a multiplié les cessations d'activités de petites exploitations et de petits commerces. Il a donc fallu, recourir à de nouveaux modes de développement en particulier, vers des activités tertiaires, du fait du manque de tradition industrielle.

Globalement, la politique industrielle (au sens large) régionale, s'articule autour d'institutions et de mesures, qui sont très semblables dans tous les pays, par souci de simplicité, on prendra l'exemple de la France, en répétant que les systèmes, sont très similaires dans beaucoup de pays⁽¹⁾ :

- En premier lieu, il s'agit d'institutions régionales et locales, ayant un caractère électif : conseils régionaux, municipalités, chambres consulaires, etc. Ces institutions, cherchent à attirer les entreprises, en jouant sur les prix des terrains, les taxes locales et d'autres exemptions fiscales. On peut parler d'une véritable concurrence entre les régions et entre les villes en matière d'entrepreneuriat. Les villes et communautés de villes, peuvent-elles développer des zones et parcs d'activités, des technopoles, des pépinières ou incubateurs d'entreprises.

De même, la politique urbaine (loisirs, aménités, transports, universités...), aura pour effet, de dégager une image destinée à attirer les entreprises innovantes. A titre d'exemple, la ville de Nîmes en France, a t-elle conçu sa politique urbaine autour du concept de design, y compris dans l'architecture des zones d'activités. Il en est de même, pour la ville de Portland aux Etats-Unis, qui a fait d'une politique systématique en faveur du transport en commun, sa première stratégie, pour attirer les entreprises, séduites par la qualité de vie qui s'en est suivie, surtout quand on la compare aux villes concurrentes, de plus en plus polluées et congestionnées.

- En deuxième lieu, on trouve l'ensemble des administrations publiques axées sur le développement économique. Il s'agit essentiellement des organismes chargés de la promotion de la recherche et de la technologie, des directions régionales des ministères économiques (agriculture, artisanat, industrie et commerce, etc.). On trouve également, des organismes de promotion de l'entrepreneuriat. En France, il s'agit de l'ANCE, de l'ANVAR, de l'agence pour l'environnement et la maîtrise de l'énergie, etc. Ces organismes accordent des primes, des aides diverses en conseil notamment, des accompagnements, etc. Sans oublier, le système éducatif depuis les centres de formation professionnelle, jusqu'aux universités et écoles d'ingénieurs, dont les spécialisations devraient être généralement en relation étroite, avec les traditions entrepreneuriales du milieu. En effet, ces organismes peuvent fournir un vivier de futurs entrepreneurs et aider au développement des entreprises, par des aides au transfert de technologies.

- En troisième lieu, la région va sécréter un tissu de relations partenariales avec les entreprises existantes. En effet, certaines régions forgent une tradition entrepreneuriale, en se spécialisant dans certaines activités, lorsque le réseau partenarial va se densifier et se perpétuer.

(1) : Julien P.A., Marchesnay M. : « l'Entrepreneuriat », *op.cit*, PP.92-93.

- Enfin, il faut mentionner le réseau de relations personnelles tissées par les entrepreneurs, au sein de la région. Ce réseau constitue un merveilleux moyen de veille, de connaissance, de ce qui se passe dans l'environnement.

3.3. Les initiatives locales en faveur des activités entrepreneuriales

3.3.1. La logique des politiques locales entrepreneuriales

Dans certaines hypothèses assez restrictives, les entreprises peuvent aménager le milieu, en se mettant mutuellement à la disposition des uns des autres les ressources stratégiques ou en les co-produisant. Là où de tels comportements n'existent pas, les pouvoirs publics doivent en prendre l'initiative. Cela ne signifie pas, qu'ils doivent être seuls. Il n'existe aucune raison, pour qu'une chambre professionnelle, une association, un syndicat, ne puissent assumer des responsabilités qui sont les leurs.

Dans ce cadre, coordonner, insérer et organiser des services, semblent être selon Xavier Greffe⁽¹⁾, les trois leviers des initiatives locales, quelque soit le domaine où elles interviendront. Ces trois leviers, ne sont d'ailleurs pas indépendants les uns des autres :

3.3.1.1. La coordination

La coordination des différents acteurs sur un territoire donné, est toujours considérée comme la première condition de leur succès. Il est même frappant de constater au départ de certaines expériences, le degré de non-coordination ou d'ignorance, qui peut exister dans certains espaces : les partenaires privés, ne travaillent guère les uns avec les autres, les partenaires publics défendent leurs espaces de compétence, les administrations pensent « vertical » et s'empêchent toute entrée pertinente dans des réseaux horizontaux, le privé regarde le public avec méfiance.

Ainsi, la concertation est fondamentale, compte tenu des ressources limitées, elle doit permettre d'unir systématiquement l'action des fonctionnaires en région, des gouvernements, des institutions de formation, les associations d'entreprises privées et les autorités locales. Cette concertation, doit être réalisée par un organisme de coordination accepté par tous et qui doit agir d'abord comme prescripteur et ensuite comme catalyseur des efforts, selon un processus soutenu et patient. Cet organisme, peut même fonctionner sous forme d'un guichet unique, pour faciliter la recherche d'information par les firmes.

Les effets de concertation, doivent premièrement porter sur les besoins de formation auprès des propriétaires-dirigeants en place (éducation permanente, cours ad hoc de courte durée, etc.) ou à venir (cours en entrepreneuriat). Deuxièmement, sur l'information technologique, qui doit être orientée selon les besoins de la région. Troisièmement, sur un

(1) : Greffe X. : « Décentraliser pour l'emploi : les initiatives locales de développement », *Economica*, Paris, 1988, PP.95-97.

financement adéquat et suffisant pour les firmes, qui peut être un mélange de subventions publiques centrales et locales et d'interventions de firmes privées de financement à risque, qui peuvent être soutenues par l'Etat. En somme, les pouvoirs publics, garants de la cohésion d'un territoire, doivent assurer l'initiative de coordination et la conjonction des différents partenaires au sein de réseaux.

3.3.1.2. L'insertion

Insérer, constitue le second levier des initiatives locales. En effet, Il ne peut y avoir de création durable d'activités entrepreneuriales, sans participation de tous les acteurs d'un milieu donné. Mais encore, faut-il qu'ils soient bien des acteurs et n'apparaissent pas comme des cas ou des groupes sensibles, qui viennent augmenter des tendances dépressives dans un milieu donné. Ceci suppose donc, une stratégie d'insertion ; ce qui est loin d'être commode si certaines capacités se dégradent et si l'absence d'activités détruit peu à peu les possibilités de réaction. Cela peut se faire notamment, à travers la satisfaction des besoins locaux et l'utilisation d'entreprises intermédiaires.

3.3.1.3. L'organisation des services

Assurer les services qui améliorent le « milieu », c'est-à-dire, garantir l'accès des entreprises aux services stratégiques, constitue le troisième levier des initiatives locales de développement de l'entrepreneuriat. Cependant, il ne s'agit pas de n'importe quel service, mais de ceux qui permettent la réorganisation des combinaisons productives dans le sens de l'innovation et du développement. D'où l'expression italienne de « services réels », pour qualifier les services effectivement requis, ceux qui permettraient aux entreprises de se réorganiser sur une base innovante. Ainsi, la réorganisation des combinaisons implique des efforts de formation, comme de gestion perspective des ressources humaines.

3.3.2. Une animation à géométrie variable

L'objet des initiatives locales en faveur de l'entrepreneuriat change ; dans certains cas, il s'agit d'aider à la formation d'un projet d'activités nouvelles, dans d'autres cas, d'effacer les obstacles au développement d'entreprises existantes. Certaines ressources stratégiques, ne peuvent exister dans un milieu donné et il est alors normal de les rechercher à un autre niveau. Il n'existe donc pas de modèle unique et si les pouvoirs publics locaux, sont concernés par la mise en œuvre de ces initiatives locales, ils ne sont pas interpellés de la même manière. Selon Xavier Greffe⁽¹⁾, l'opposition entre « écloseries ou pépinières d'entreprises », « technopole » et « centre de service », témoigne de la souplesse nécessaire.

(1) : *Idem*, P.98.

3.3.2.1. Ecloseries ou pépinières d'entreprises

Les aides aux entreprises s'appuient souvent, sur la figure de l'entreprise déjà constituée et qui doit faire face à des besoins que sa taille l'empêche d'assumer seule. Elles laissent alors dans l'ombre le cas combien important du projet d'activité, celui dont le porteur n'est pas encore entré dans une perspective de réalisation, voire même de faisabilité.

Le problème n'est donc plus, d'orienter ces « porteurs de projets » vers tel ou tel guichet, mais de commencer par les aider à formuler leurs projets, à en percevoir les avantages, les risques et les problèmes, d'aider aux premières études de faisabilité, de passer à la décision. La figure de l'« écloserie » se matérialise à travers une « maison d'entrepreneurs » ou une « boutique de gestion ». Sa vocation première, est de sécréter des projets et d'aider à leur incrustation au sein du territoire.

Cette aide à l'« écloserie », peut se faire de différentes manières :

Une première manière, consiste à aménager un lieu de rencontre entre auteurs de projets et d'entreprises déjà existantes, lieu où ils bénéficieront de certains services élémentaires directement utilisables. Cependant, il ne s'agit pas ici d'aiguiller vers des guichets, chacun correspondant à un problème-type de l'entreprise en développement, mais de combler l'écart entre ce qui peut être l'idée d'un besoin et l'appréhension de la réponse. Les maisons d'entrepreneurs, répondent à une telle vocation, ce qui ne les empêche absolument pas, d'offrir quelques services précis et de diriger ensuite, vers ces fameux réseaux de guichets.

Une seconde manière de satisfaire ce besoin de « prédéfinition » ou de « faisabilité », réside non pas dans l'établissement d'un lieu de rencontre, mais dans l'établissement d'un réseau de services de consultation, ouvert à tous ceux qui portent un projet. C'est le système des « boutiques de gestion ». Ces boutiques partagent les objectifs des maisons d'entrepreneurs : Les services qu'elles offrent sont plutôt d'élaboration et de pilotage, car elles n'ont pas en général les moyens, contrairement à certaines maisons d'entrepreneurs, d'offrir des services de calculs ou même de communication. De plus, une boutique de gestion, a globalement pour objectif de soutenir la création d'activités nouvelles, en proposant des services d'accueil, de conseil, d'étude. Des permanents qualifiés ou des experts relevant d'un réseau élargi les assurent. La boutique dispose en général de documentation, de fichiers et de carnets d'adresse sur les acteurs du milieu local ou de la branche considérée.

3.3.2.2. Le technopole

Les pôles de croissance vécus quelques années encore avant la crise, comme des solutions aux problèmes de l'aménagement et de l'équilibre des territoires, ont ouvert la voie aux technopoles. En effet, personne ne conteste que de tels pôles, étaient caractérisés et spécifiés par une technologie dominante ; leur localisation s'explique par des avantages économiques en termes d'assistance et d'accès.

A la base du technopole, on trouve l'autre stratégie des entreprises, celle qui entend agir sur l'environnement, construire des « données technologiques » spécifiques. Le territoire devient technopole non plus en raison de la présence à priori d'une ressource, d'une activité ou d'un marché, mais parce qu'il noue entre ces éléments des échanges en ressources immatérielles. Sachant qu'il faut disposer d'un minimum d'informations et de formations, pour que les effets attendus du technopole se manifestent, la littérature économique, comme les discours politiques, abondent aujourd'hui pour dire, qu'avec plus ou moins de formations supérieures, de centres de recherche, de travail qualifié, qu'avec un environnement agréable ou/et des structures urbaines équilibrées et bien entendu plus ou moins de services de consultation et plus ou moins de capital-risque, on réunit les conditions du bon technopole.

Parmi les firmes qui « émergent » de l'intérieur, il y a plusieurs types. Certaines sont créées par essaimages, d'autres le sont à partir d'associations avec des laboratoires de recherche, d'autres enfin, peuvent produire des services pour les précédentes.

Dans ce cadre, le rôle des pouvoirs publics locaux, ne s'arrête pas à animer le territoire, en y définissant de bonnes conditions d'accès aux ressources stratégiques. Il est aussi, de veiller à ce que la coopération s'engage entre les firmes à potentiel créatif.

3.3.2.3. Les centres de services réels

Face aux insuffisances des pépinières d'entreprises et des technopoles, certaines régions notamment en Italie, préfèrent créer des centres organisés autour de la production d'un service, la certification, l'information sur les marchés futurs, etc.

En effet, passé un certain stade de développement, les services dont l'entreprise a besoin ne sont ni simples, ni génériques. Dans ces conditions, il faut répondre de manière professionnelle et au cas par cas, à des entreprises relevant de secteurs d'activité différents les uns des autres. La pépinière est dépassée, quelle que soit son efficacité, par rapport au problème du démarrage.

De surcroît, il ne s'agit plus d'offrir de nombreux services à des entreprises qui, arrivées à un certain stade, ont du mal à formuler leurs demandes. Il faut aller là encore au fond des problèmes, ce qui dans le domaine technique, implique un travail très particulier entre une entreprise qui éprouve des besoins, mais n'exprime pas de demande précise et des experts qui doivent être très compétents.

Ainsi, la formule du centre de service spécialisé apparaît-elle dans bien des cas, comme l'indispensable prolongement de maisons d'entrepreneurs, ces dernières se présentent plutôt alors comme des maisons d'artisans et comme moyen d'économiser ces mastodontes un peu illusoires que constitueraient certains technopoles.

Il convient de dire, qu'il est indispensable que les pouvoirs publics locaux interviennent, car les entreprises ne se demandaient pas à elles-mêmes le service, tant qu'il ne bénéficiait pas d'une certaine formalisation et même celui-ci reconnu, elles ne se mettaient

pas d'accord pour en assumer la production jointe. Le rôle du « service réel », est donc bien de formaliser dans un milieu donné, ce qui existe au mieux de manière informelle et partielle. Les ensembles de services assumés, doivent rester cohérents : information/formation, certification/ recherche, etc.

3.3.3. Le rôle de l'Etat dans les initiatives locales entrepreneuriales

La décentralisation ne décharge pas l'Etat de ses responsabilités, elle ne fait en général que les redéployer. Bien des pouvoirs publics locaux, ne s'engageront pas sur la voie décrite et beaucoup d'entre eux, n'auront pas les moyens financiers nécessaires, s'ils s'y décident. Il y a donc au minimum un rôle d'information, d'impulsion, d'échange, de renforcement de ces initiatives, qui met en cause la responsabilité de l'Etat et dont il tirera d'ailleurs, les avantages associés à un moindre chômage.

Les pouvoirs publics locaux, doivent faciliter l'accès des ressources stratégiques, mais ils n'ont pas à les produire, cela dépassent leurs moyens comme leurs compétences. De même, l'accès à une information scientifique et technique pertinente, c'est à dire non dépassée au niveau de la compétition mondiale, met en cause la politique scientifique et technique de l'Etat. Le fait que le progrès scientifique et technique, soit aussi de plus en plus endogène, ne dispense pas l'Etat d'agir sur un certain nombre de facteurs, favorisant l'effort de recherche des entreprises. De plus, l'Etat a sans doute un moindre rôle à jouer en matière de prospection commerciale mais, il y a beaucoup à faire dans ce domaine et le dispositif existant des représentations commerciales à l'étranger, aussi bien publiques que privés, mérite d'être mobilisé en permanence.

Plus encore, en matière de financement du capital-risque, il serait difficile d'imaginer que l'Etat ne soit pas concerné. De même, en matière de formation et d'insertion, sa responsabilité passe au premier plan, pour des raisons financières évidentes, les entreprises même les plus importantes, ne peuvent entreprendre des actions coûteuses, dont le bénéfice risque de leur échapper, dès lors que la mobilité du travail est recherchée et encouragée.

Enfin, si les collectivités locales peuvent agir sur leur « milieu », elles ne peuvent le faire sur leur « environnement », elles ne peuvent maîtriser les réseaux de communication qui les associent au reste du pays.

3.4. Le support informationnel de l'entrepreneuriat

Les régions dynamiques, sont essentiellement celles qui sont capables de fournir un support informationnel favorisant systématiquement l'innovation. Ce support, passe par les éléments suivants⁽¹⁾ :

(1) : Julien P.A., Marchesnay M. : « l'Entrepreneuriat », *op.cit*, PP.99-100.

3.4.1. La formation

Elle est un préalable nécessaire à l'utilisation de l'information et de l'apprentissage. Les études des milieux innovateurs, ont montré que les régions dynamiques, avaient développé depuis très longtemps un savoir de base, une notion de métier qui a évolué graduellement avec la formation, afin de s'adapter aux nouveaux savoir-faire. Cette formation, s'est faite souvent, en coopération entre les institutions d'enseignements et les milieux d'affaires.

3.4.2. Le développement d'antennes de veille

La formation doit être enrichie par de l'information renouvelée. Pour ce faire, il faut soutenir ou créer des antennes de veille informationnelle. Ces antennes, ce sont des centres de recherches privés et publics et des sociétés de conseils, qui ont notamment pour mission, de rechercher l'information avancée sur l'évolution technologique, concurrentielle et commerciale, pour les industries particulièrement présentes dans la région.

3.4.3. Le transfert ou le courtage de l'information

L'information obtenue ou développée, peut se maintenir dans un vaste clos, si elle n'est pas systématiquement partagée. Une bonne façon de faciliter le partage de l'information, est de créer des mécanismes d'échanges d'information, par ce qu'on a appelé le courtage en information, soit de créer ou de multiplier les intermédiaires capables de comprendre, autant les créateurs que les demandeurs d'information.

Ces intermédiaires, sont des courtiers en information que l'on peut trouver dans les institutions, telles que l'ANCE, le CRITT, l'ARIST en France ou, les ministères établis en régions. En effet, si chaque courtier développe une clientèle propre et des contrats réguliers avec plusieurs sources d'information nationale et internationale, rapidement les firmes seront alimentées par de l'information riche, capables de les aider à se développer et à saisir le plus d'opportunités.

En résumé, lorsqu'une bonne partie de l'information est prise en charge par la région, les entreprises se multiplient car, l'incertitude diminue et pousse de ce fait les entrepreneurs à prendre des risques.

CONCLUSION

Les comportements entrepreneuriaux observés dans certains territoires, sont sans doute indissociables de leurs contextes sociétaux, économiques et institutionnels. En d'autres termes, les caractéristiques socio-culturelles du milieu, ont une influence majeure sur les initiatives entrepreneuriales. Ces caractéristiques sont globalement liées à une certaine identité ethnique et spatiale, à des règles de comportements communs, ainsi qu'à une culture technique et entrepreneuriale, favorable à l'innovation.

Dans cette optique, pour Béraud et Perrault⁽¹⁾, la création d'une entreprise est particulièrement déterminée, par l'enchâssement de l'entrepreneur dans un environnement socio-économique, dont la notion de district industriel rend compte en partie. De même, les milieux innovateurs et les clusters industriels observés dans les pays en développement, semblent constituer un cadre privilégié de la crédibilité de la création d'entreprises. Dans ce cadre, comme le note Denieuil, la culture d'entrepreneur « s'appuie sur un milieu économique historiquement fidèle à ses traditions, marqué par un tissu socio-culturel homogène et une représentation de l'appartenance très forte »⁽²⁾.

De plus, le capital social lié à la possession d'un réseau durable de relations, plus ou moins institutionnalisées, constitue le fer de lance des activités entrepreneuriales, car quelles que soient leurs origines, les entrepreneurs reconnaissent l'importance des relations interpersonnelles, familiales et clientélistes, ainsi que des rapports sociaux et politiques avec les différents acteurs intervenants dans la promotion de l'entrepreneuriat. Dès lors, les contextes personnels et la confiance, demeurent comme par le passé, les principales formes de régulation des milieux entrepreneuriaux.

Il convient enfin de dire que, les pouvoirs publics doivent proposer des solutions de politiques industrielles, qui favorisent l'insertion de milieux, souvent fermés, dans la trajectoire technologique du système industriel mondial. Ces solutions, ne peuvent prendre appui que, sur des institutions d'accompagnement et d'animation, encourageant la concertation entre les différents acteurs du milieu entrepreneurial (les entreprises industrielles et de services, les institutions financières, les collectivités territoriales, les organismes chargés de la promotion de l'entrepreneuriat, les associations professionnelles et les centres de formation et de recherche, etc.) et des politiques concrètes, qui auront pour conséquence l'émergence de dynamiques entrepreneuriales.

(1) : Béraud Ph., Perrault J.L. : « organisation et milieux entrepreneuriaux dans le tiers monde : un essai de typologie ». In Abdelmalki L., Courlet C. : « les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », *op.cit*, P.230.

(2) : Cité par Béraud Ph., Perrault J.L. : « organisation et milieux entrepreneuriaux dans le tiers monde : un essai de typologie », *op.cit*, P.230.

CHAPITRE III

ENTREPRENEURIAT PRIVE ALGERIEN DE

L'ECONOMIE DIRIGEE AUX REFORMES LIBERALES

INTRODUCTION

L'économie algérienne a connu de profonds bouleversements depuis l'indépendance nationale. Dans ce cadre, on peut distinguer globalement trois phases du développement de l'Algérie, qui ont conduit aux réformes économiques ⁽¹⁾ :

- La première période est marquée par une stratégie fondée sur le « développement autocentré » (de 1967 à 1979) : cette stratégie est adoptée et mise en œuvre, à partir du premier Plan Triennal (1967/1969) et surtout dans les années 1970. Elle traduisait bien, une volonté certaine de réaliser le passage d'une économie exportatrice primaire, vers une économie industrielle intravertie et indépendante.

- La deuxième phase est ponctuée par des changements majeures dans l'orientation du développement (de 1980 à 1985) : le nouveau planificateur algérien considère que, l'économie nationale est caractérisée par de nombreux déséquilibres, générés par le modèle de développement adopté. De ce fait, les nouveaux décideurs adoptent une nouvelle politique économique et social, ayant essentiellement les objectifs suivants : la réorientation des investissements, la réorganisation de l'économie nationale et enfin la réduction de la dette extérieure du pays.

- Enfin, la troisième phase marque une rupture profonde avec la stratégie initiale du développement (de 1986 à nos jours) : en effet, l'Algérie subit à partir de 1986, les effets de la crise économique mondiale. Les recettes d'exportation, de l'ordre de 12,5 milliards de dollars US, accusent une forte chute (43 %). De même, la dette extérieure commence à poser sérieusement problème, dans la mesure où la balance des comptes est soumise à de fortes tensions et que les réserves de change s'amenuisent fortement, du fait de la chute drastique des recettes d'exportation. De ce fait, un programme d'ajustement est alors mis en œuvre de manière tout à fait autonome. Or, les années 1990 sont marquées en gros, par une forte chute de la capacité d'importer, à cause de la baisse des recettes d'exportation et de l'augmentation du service de la dette extérieure. Dès lors, pour les décideurs, le rééchelonnement de la dette extérieure s'impose, « stabilisation et ajustement structurel de l'économie » deviennent ainsi incontournables. De même que, l'accélération du processus de substitution d'une économie de marché, à une économie gérée administrativement, engagée déjà depuis 1988.

S'agissant de l'évolution du rôle économique et social de l'entrepreneur privé dans les stratégies algériennes de développement, on peut dire qu'aussi bien au plan doctrinal, qu'au plan des faits, celui-ci a toujours occupé en Algérie une place, qui est loin d'être négligeable.

(1) : Rezig A., : Musette M.S. : « développement et PME en Algérie ». In les cahiers du CREAD, Numéro spécial MED-CAMPUS, Alger, 1998, P.54

En effet, au plan doctrinal et durant l'économie dirigée, l'idéologie du FLN parti unique au pouvoir avant les réformes politiques introduites par la nouvelle constitution du 23 février 1989, a mis en évidence une double orientation à imprimer au secteur privé en Algérie ⁽¹⁾ :

- réaliser la complémentarité avec le secteur public dans la mise en place d'un système productif national ;
- concrétiser la place reconnue à la propriété privée dans l'Algérie indépendante.

Au plan juridique, la place réservée au secteur privé dans l'économie algérienne a été codifiée par plusieurs lois, qui ont correspondu à des moments différents de l'économie algérienne.

Il faut savoir, que tous les codes d'investissement avaient, en quelques sortes pour dénominateur commun, la limitation de l'investissement vers les créneaux que les planificateurs changeaient au gré des plans. Dès lors, l'entrepreneur privé représente le fruit des carences du système de l'économie administrée de tous les gouvernements, qui se sont succédés : système de prix, de taux de change, de taux d'intérêt, administration fiscale, politique de commerce extérieur, politique salariale. Autrement dit, on peut dire que l'entrepreneur privé algérien est né de l'incompétence de l'administration économique algérienne. Plus précisément, l'initiative privée est comme une sorte de fluide, qui remplit tous les vides qu'il trouve.

Par ailleurs, avec le processus de consécration d'une économie de marché, un nouveau cadre législatif et réglementaire a été mis en place et des réformes libérales sont engagées. En effet, une nouvelle doctrine à l'égard de l'entrepreneur a commencé à prendre forme à partir de 1990, fondée sur la liberté et l'égalité de traitement pour le développement. Toutes les entreprises algériennes, qu'elles soient publiques ou privées bénéficient désormais, d'un même traitement, depuis la suppression totale des monopoles jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur.

Nous essayerons dans ce présent chapitre, de fournir une analyse plus ou moins détaillée, de l'évolution de la place de l'entrepreneur privé en Algérie, aussi bien au plan doctrinal qu'au plan des faits, ceci en s'appuyant sur les grandes transformations survenues dans la stratégie de développement de l'Algérie, depuis l'économie dirigée jusqu'aux réformes libérales. Ainsi, nous traiterons des sections suivantes:

Section 1: La place de l'entrepreneur privé au sein de l'économie dirigée.

Section 2 : L'entrepreneur privé dans la mutation de l'économie algérienne.

(1) : Bouzidi A. : « le secteur privé », *Algérie 1990 : études, sixième programme de pays 1992-96, PNUD, Alger, septembre 1990, P.177.*

SECTION 1 : La place de l'entrepreneur privé au sein de l'économie dirigée

Après avoir présenté une esquisse, relative à la stratégie algérienne de développement durant la période d'industrialisation de masse, nous fournirons dans cette section un certain nombre d'éclairages, concernant toutes les questions qui ont trait au rôle, au statut et à la place de l'entrepreneur privé durant cette période.

1.1. Les grands traits du modèle algérien de développement

1.1.1. L'idéologie de développement de l'Algérie

L'idéologie de développement de l'Algérie ne remonte pas à son indépendance, mais déjà dès le déclenchement du processus de libération nationale en 1954, une véritable pensée économique nationale axée sur les problèmes de sous-développement a été élaborée. Celle-ci, préconise l'édification d'une économie nationale authentique et intégrée à partir d'actions à la fois « destructives et constructives ». Les actions destructives consistent à éliminer les liens de dépendance avec la métropole, à annihiler les mécanismes et les circuits d'exploitation du pays par ses partenaires et mettre fin aux facteurs internes, qui gênent ou freinent le développement économique autonome. Les actions constructives reviennent à partir de la mise en valeur des richesses nationales, à organiser une économie en direction de la satisfaction des besoins intérieurs.

En outre, ces thèses soutiennent que l'avenir de l'Algérie « dépend essentiellement de ce qui sera entrepris dans le domaine agricole », car seule l'agriculture par une distribution plus équitable des revenus est susceptible « d'accroître le pouvoir d'achat algérien » et de préparer les conditions d'une industrialisation non tournée vers l'exportation.

Par ailleurs, il appartient à l'industrie d'éponger le chômage et de contribuer à la libération économique du pays, sans pour autant chercher « une impossible autarcie ». Cette industrialisation doit prendre pour axe fondamental « les industries de base, qui fournissent l'assise d'un développement à long terme » et qui selon le programme de Tripoli doivent s'articuler avec l'agriculture.

La charte d'Alger rejette la voie capitaliste de développement et ce, en invoquant les trois motifs suivants :

- elle secrète une structure de classes sociales où les salariés sont une simple marchandise soumise aux lois du marché ;
- elle s'accompagne de crises de surproduction, de chômage des travailleurs et engendre l'impérialisme ;
- elle tend à se modifier dans le monde contemporain avec l'intervention de l'Etat dans les affaires économiques.

De ce fait, l'alternative est alors la voie socialiste de développement, qui « ne se définit pas uniquement par la nationalisation des moyens de production, mais aussi par l'autogestion ».

Toutefois, ce n'est qu'à partir de 1966 que le modèle de croissance de l'économie algérienne, reçoit sa formulation définitive et se matérialise par une politique d'investissement cohérente et un peu plus tard en février 1967, un texte émanant de la direction générale du plan et des études économiques, dont l'intitulé est : « perspectives de planification et stratégie de développement », fournit pour la première fois l'expression doctrinale du modèle théorique. Ce texte a pour objectif d'énoncer la stratégie de développement, qui doit servir de cadre à la politique économique planifiée des 15 années suivantes jusqu'en 1980. Les objectifs de cette stratégie, est de mettre en place « une économie en plein développement et parfaitement intégrée, qui pourra répondre à tous les besoins d'une population de 18 millions d'habitants. ». Cette stratégie vise en outre, l'élimination du chômage et du sous-emploi en 1980 et l'amélioration du niveau de vie des populations les plus déshéritées.

Dans ce cadre, c'est à l'industrie que revient le rôle central de restructuration de l'économie, car elle doit d'une part, produire des recettes extérieures pour financer le développement d'ensemble et d'autre part, modifier les fonctions de production, créer de l'emploi et réaliser une certaine substitution aux importations.

Par ailleurs, en dépit du fait que le développement industriel sera multisectoriel, il n'en demeure pas moins que « le secteur des constructions mécaniques et électriques aura une place prépondérante ».

Les objectifs de cette stratégie sont :

- l'implantation des industries de base sidérurgique et pétrochimique ;
- le développement des industries mécaniques en tant que moyen du développement industriel et agricole ;
- le développement des industries de substitution, susceptibles de satisfaire la consommation aux lieu et place de l'importation.

Dans cette perspective, dès le démarrage du plan triennal en 1967, se précise le choix d'une croissance reposant sur les industries de base. En fait, cette orientation est inhérente à l'action de l'Etat « qui visait deux buts parallèles : d'une part, la libéralisation de l'économie de la dépendance étrangère et la récupération de nos richesses nationales et d'autre part, l'édification d'une économie nationale libre, fondée sur des bases solides »⁽¹⁾.

(1) : CF. Discours, du président H. Boumediène, Constantine 24 juin 1974. Cité par Benissad M.E. : « Economie du développement de l'Algérie : sous-développement et socialisme », OPU, Alger, 1979, P.21.

Il s'ensuit que, l'édification d'une sidérurgie algérienne, constitue l'un des moyens de contrôle de son économie, facilitée par la présence du secteur des hydrocarbures, qui procure les moyens de financement extérieur et enrayer toute dépendance.

L'industrialisation permet l'intégration de l'ensemble des facteurs de l'économie nationale et de réaliser « une symbiose entre industrie et agriculture ». Elle est alors conçue comme étant le facteur de croissance de l'économie, d'une dynamisation de l'agriculture et de la modernisation des campagnes. Elle doit d'une part, fournir les éléments nécessaires à la croissance de la productivité du travail dans l'agriculture et l'industrie elle-même et d'autre part, fournir les biens de consommation à mesure que se développe le revenu par tête de la majeure partie de la population.

1.1.2. Les fondements théoriques du modèle algérien de développement

Globalement, la notion d'industrie industrialisante est au cœur de la stratégie algérienne de développement durant la phase « développementiste ». Néanmoins, dans la réalité, les investissements industrialisants ne sont pas exclusifs et s'accompagnent de l'établissement d'industries légères substitutives d'importation.

1.1.2.1. Notions générales sur la théorie des industries industrialisantes

La théorie des industries industrialisantes trouve son inspiration initiale dans la théorie du pôle de croissance de F. Perroux selon laquelle, seul l'industrie des biens d'équipement a un effet notable sur la croissance économique et la transformation de la société.

En effet, cette théorie reprend dans la lignée du concept soviétique des industries « chaînon conducteur de la croissance », tout l'appareil conceptuel forgé par F. Perroux dans sa théorie du pôle de croissance de la firme motrice, laquelle est définie comme étant une unité de production, qui exerce des effets asymétriques et irréversibles sur l'environnement social et institutionnel, ainsi que sur les activités productives situées en amont et en aval de sa propre production. De plus, la firme motrice n'a pas seulement des effets d'entraînement, mais aussi des effets d'industrialisation, de création d'autres industries techniquement et économiquement complémentaires.

Le protagoniste de la théorie des industries industrialisantes, est G. Destanne De Bernis et l'idée de base du modèle est la recherche des conditions d'un taux de croissance économique accélérée, de l'emploi comme de la production agricole et industrielle.

Dans cette perspective, la condition de base est la mise en place « d'industries industrialisantes », qui sont définies comme « celles dont la fonction économique fondamentale est celle d'entraîner dans leur environnement, localisé et daté un noircissement

systematique de la matrice industrielle et des fonctions de production, grâce à la mise à la disposition de l'entière économie d'ensembles nouveaux de machines, qui accroissent la productivité du travail et entraînent la restructuration économique et sociale de l'ensemble considéré en même temps qu'une transformation des fonctions de comportement au sein de cet ensemble »⁽¹⁾.

Selon G. Destanne De Bernis : « l'industrie industrialisante recouvre les secteurs de la sidérurgie, de la mécanique, de la chimie, de l'extraction minière, l'électronique, des matériaux de construction et de l'énergie ».⁽²⁾

Il y a lieu de dire aussi, que cette stratégie nécessite un élargissement du marché des biens industriels de consommation, nécessite une élévation du pouvoir d'achat de la majorité de la population, soit la population rurale. Cette croissance suppose à son tour une augmentation de l'emploi et de la productivité du travail des paysans, qui peut être réalisée, si on fournit à l'agriculture les moyens d'intensification agricole (irrigation, semences, engrais, produits phytosanitaires, instruments de production...). L'industrie qui donne naissance à ces produits, sera dite « industrialisante » : machinisme agricole, engrais, pétrochimie, plastiques. Celles-ci, transforment effectivement la fonction de productivité du travail agricole et déterminent de ce fait une extension des marchés pour le secteur industriel, sous certaines conditions de prix relatifs et d'organisation de la commercialisation.

1.1.2.2. Caractéristiques des industries industrialisantes

- Elles ont souvent une grande dimension et la miniaturisation ne la touche pas encore. De ce fait, elles ne sont pas adaptées au marché de petite dimension et « n'ont de chance de pouvoir se réaliser que dans des pays à dimension continentale ou dans le cadre d'une politique coopération économique »⁽³⁾ ;

- Elles appartiennent au secteur de production de biens d'équipement, à partir duquel l'économie peut assurer à long terme une large autonomie et stabiliser le taux de croissance. Dans ce cadre, on peut évoquer les sidérurgies de El-Hadjar, l'industrie mécanique de Constantine et Alger ou le pétrole saharien ;

- Elles sont hautement capitalistiques, dans la mesure où elles absorbent plus de dinars d'investissement par chaque dinar d'output que l'industrie non industrialisante (industrie alimentaire, textile, etc.). Autrement dit, son coût de création d'un emploi est important.

(1) : Benachenhou A. : « planification et développement en Algérie 1962-1980 », les presses de l'E.N., Alger, 1980, P.25.

(2) : CF. De Bernis G.D. : « Industrie industrialisante et contenu d'une politique d'intégration régionale. ». In économie appliquée, T.19, N°3 et 4. Cité par Benissad M.E. : « économie du développement de l'Algérie : sous-développement et socialisme », op.cit, P.128.

(3) :Idem, P.133.

1.1.2.3. Les hypothèses de la théorie des industries industrialisantes

La théorie des industries industrialisantes, suppose implicitement les hypothèses suivantes ⁽¹⁾ :

A. Nécessité d'un financement initial

La mise en place des « industries industrialisantes », nécessite d'importants investissements initiaux. Il ressort que dans le cas algérien, les hydrocarbures vont évidemment constituer le « secteur de financement ».

B. Nécessité d'une structure forte de planification

Selon G. Destanne De Bernis, il faut que le plan « organise chaînon par chaînon la propagation de leurs effets d'industrialisation, puisqu'on ne peut jamais supposer que cette propagation, se réalisera spontanément ».

Il s'ensuit que, le modèle implique que l'allocation des investissements ne peut être laissée aux seules forces du marché, mais il faut qu'il y ait un pouvoir capable d'imposer une logique aux différents secteurs : c'est-à-dire un lieu de préparation des arbitrages et de contrôle de l'exécution des décisions.

C- Nécessité d'une politique rigoureuse des prix et des revenus

Il faut que la politique des investissements et la politique des revenus (des ménages et des entreprises) ne soient pas contradictoires. Autrement dit, la répartition des revenus ne doit pas déformer la politique des investissements, ni que celle-ci, crée des tensions en matière de revenus.

D- Nécessité d'une réforme agraire

Le modèle suppose la mise en œuvre de formes d'exploitations des terres favorables à l'intensification agricole, c'est à dire la mise en place d'exploitations moyennes utilisant mécanisation et chimisation.

Enfin, il faut qu'il y ait un aménagement du milieu, pour que la propagation des effets industrialisants des grandes firmes clés s'exercent sur l'économie.

1.2. Evolution des textes doctrinaux et législatifs régissant le secteur privé

1.2.1. Le secteur privé dans la doctrine nationale

L'Algérie a depuis son indépendance, essayé de fixer un cadre réglementaire et législatif, dans lequel peut évoluer le secteur privé non agricole; car malgré les choix stratégiques en matière de développement économique, reposant sur le plan et la planification, il n'en demeure pas moins que, le socialisme algérien n'exclut pas la persistance d'un secteur privé important et dynamique.

(1) : Benachenhou A. : « planification et développement en Algérie 1962-1980 », *op.cit*, PP.27-28.

En effet,, depuis la charte de Tripoli (1961), la doctrine nationale a toujours admis le secteur privé, en tant que partie prenante de l'économie nationale. Dans la charte d'Alger (1964), l'intérêt de l'apport du secteur privé n'est pas exclu « le pouvoir révolutionnaire vis-à-vis des couches privilégiées doit adopter une politique fondée sur une distinction entre la propriété exploiteuse et la propriété non-exploiteuse... La petite propriété privée non-exploiteuse doit être respectée »⁽¹⁾.

En 1965, on souligne « qu'il est de l'intérêt national dans le cadre de nos options... de ne pas exclure et surtout de ne pas décourager l'investissement privé »⁽²⁾. La même année, le conseil de la révolution a défini sa position vis-à-vis du secteur privé dans la déclaration du 5 juillet 1965, en invitant le secteur capitaliste national à participer à la construction d'une économie nationale moderne et intégrée, en reconnaissant la nécessité d'utiliser toutes les ressources, pour hâter l'indépendance économique et en considérant que l'investissement et l'épargne des nationaux sont d'un apport non négligeable dans l'édification du pays, à condition de les orienter vers des actions économiques rentables et productives, ayant des effets d'entraînement et non de les laisser se cantonner dans des activités spéculatives et improductives. De même, en 1968, on rappelle que « l'épargne privée doit être investie dans des entreprises productives au lieu de rester gelée ou de servir à l'acquisition de cafés ou de bars »⁽³⁾.

.En 1976, la charte nationale précise la fonction et les limites du secteur privé. En effet, selon celle-ci, « la propriété privée ne doit pas être une source de puissance sociale. Elle ne doit pas constituer la base de rapports d'exploitation entre le propriétaire privé et les travailleurs. Elle peut seulement s'exercer dans les limites où elle ne porte aucun préjudice aux intérêts des masses laborieuses et ne constitue ni un frein, ni un obstacle à l'évolution inexorable de notre société vers le socialisme... Dans le domaine de l'industrie, l'intervention du secteur privé national est à restreindre aux activités qui relèvent de la petite entreprise et qui portent sur le dernier stade de la transformation industrielle », en aval de la production ou de l'importation des secteurs public et socialiste. De plus, selon la charte nationale « le socialisme reconnaît la propriété privée non exploiteuse et l'intègre dans la nouvelle organisation sociale...Le maintien de ces activités n'obéit pas à un choix conjoncturel, mais à un choix idéologique »⁽⁴⁾.

(1) : CF. Charte d'Alger, 1964, P.44. Cité par Amirouche A. , Chelgham M.K. : « Le secteur privé dans la doctrine économique nationale ». In revue du CENEAP, N°2, juin 1985, P.29.

(2) : CF.Discours du président H. Boumediène , Alger, 1^{er} novembre 1965. Cité par Benissad M.E. : « économie du développement de l'Algérie : sous-développement et socialisme », op.cit, P.29.

(3) : CF. Discours du président H. Boumediène, Alger, 19 juin 1968. Cité par Benissad M.E. : « économie du développement de l'Algérie : sous développement et socialisme », op.cit, P.29.

(4) : CF. Charte nationale, P.30. Cité par Amirouche A. , Chelgham M.K. : « le secteur privé dans la doctrine économique nationale », op.cit, P. 29.

Ces décisions et orientations ont été entérinées par la constitution de la République dans son article 16 « la propriété privée non exploiteuse, telle que définie par la loi, fait partie intégrante de la nouvelle organisation sociale. La propriété privée notamment dans l'activité économique, doit concourir au développement du pays et avoir une utilité sociale. Elle est garantie par la loi »⁽¹⁾.

En outre, quelques temps après, les résolutions du comité central du F.L.N. encourage l'investissement privé, « le comité central apprécie les apports réels et multiples à l'initiative du secteur privé pour l'édification nationale, souligne la nécessité de corriger les aspects négatifs qui entravent son évolution et sa situation actuelle, appelle d'une façon lucide et responsable à créer toutes les conditions favorables pour une mobilisation effective des potentialités réelles et des ressources importantes qu'il recèle au service du développement national »⁽²⁾.

1.2.2. Les principaux codes des investissements régissant le secteur privé

Les mesures de nationalisation des sociétés étrangères et algériennes, entamées par l'Algérie après son indépendance et les contrôles bureaucratiques en amont et en aval de la production privée et les préjugés défavorables, vis-à-vis du secteur privé, ont enregistré un découragement de l'initiative privée et des entrepreneurs, au niveau national et local, une thésaurisation importante et une fuite de capitaux par le biais des marchés de change parallèles.

Il s'ensuit que, pour remédier au climat d'instabilité qui règne alors, freiner la fuite des capitaux vers l'étranger et faire participer l'entrepreneur privé dans l'édification d'une économie nationale indépendante, une panoplie de textes législatifs et lois ont été édités, dans le cadre des différents codes des investissements et en relation directe avec la situation historique concrète de chaque période et l'évolution des rapports de force à l'intérieur du pouvoir public, vis-à-vis du secteur privé national.

Dans ce cadre, la loi 63-277 du 27 juillet 1963, portant code des investissements, est marquée par un contexte idéologique peu favorable à l'investissement privé national, se traduit par l'inexistence d'avantages ou de garanties accordées à l'investissement privé, auquel on demandait cependant de participer de manière productive au développement économique national.

(1) : CF. *Constitution de la République Algérienne*, article 16, 1976.

(2) : CF. « *Résolution sur le secteur privé* », session du Comité Central du F.L.N. du 22 au 24 décembre 1981.

Le code des investissements de 1966, promulgué dans l'ordonnance N°66-284 du 15 septembre 1966, semble être marqué par une conjoncture politique beaucoup plus favorable à l'investissement privé national. Dans ce cadre, le président Boumediene affirme que, « les algériens disposant de possibilités financières ont un rôle à assumer parce que l'épargne privée doit être investie dans les entreprises productives au lieu de rester gelée ou de servir à l'acquisition de cafés ou de bars. Le capital national doit jouer son rôle et accomplir son devoir dans la nation. L'Etat pour sa part est disposé à lui fournir toutes les garanties dans un cadre clairement défini »⁽¹⁾.

La promulgation de la loi 82-11 du 21 Août 1982, relative à l'investissement économique privé national, est le fruit d'une conjoncture encore plus favorable à l'investissement privé, dans la mesure où cette loi consacre l'activité économique privé dans le cadre de la planification nationale et sa place et son rôle sont réaffirmés et ne sont plus remis en cause, « ces projets d'investissement (privés) s'inscrivent dans le cadre des objectifs, priorités et domaines prévus par les plans nationaux de développement et assignés au secteur privé national »⁽²⁾.

Nous essaierons dans ce paragraphe de passer en revue le contenu des principaux codes des investissements, régissant le secteur privé durant l'économie dirigée d'une façon plus ou moins détaillée⁽³⁾.

1.2.2.1. La loi 63-277 du 27 juillet 1963 portant code des investissements

Cette loi s'adressait presque exclusivement aux capitaux étrangers, jugés indispensables pour le développement de l'Algérie, devant l'ampleur des besoins à satisfaire et la modicité des ressources financières disponibles. Dans ce cadre, plusieurs avantages financiers et garanties, ont été consentis aux capitalistes étrangers. La garantie suprême reste la protection du capital étranger contre la nationalisation, qui ne peut avoir lieu selon cette loi que « lorsque le montant cumulé des bénéfices nets aura atteint le montant du capital exporté investi ».

Les avantages financiers quant à eux, sont constitués, selon les cas, de l'exemption totale ou partielle des impôts et taxes, du remboursement de la taxe à la production sur les achats des biens d'équipement, de la protection contre la concurrence étrangère, de commandes de l'Etat par le biais des marchés publics, etc.

S'agissant du secteur privé national, il faut savoir que le code de 1963 ne lui accordait aucune garantie, ni avantage, les seuls avantages et garanties dont il bénéficie, sont

(1) : CF. Discours du Président Boumediene du 19 juin 1967. Cité par Peneff J : « industriels algériens », CRESM – CNRS, Paris, 1981.

(2) : CF. loi N°82-11 du 21 Août 1982 relative à l'investissement économique privé.

(3) : HadjSeyd M. : « quelques aspects de l'évolution du secteur privé industriel ». In revue du CENEAP, N°2, 1985, PP.49-56.

dans le cadre des sociétés d'économie mixtes. Cependant, on lui demande de « quitter les chemins stériles de l'investissement immobilier et commercial pour participer aux activités productives » et de faire des sacrifices nationalistes.

Le code de 1963 prévoit deux régimes particuliers d'agrément : les entreprises agréées et les entreprises conventionnées à l'Etat. Dans ce cadre, les avantages accordés pour chaque régime sont différents et ceci en fonction de certains critères généraux, tels que la localisation des entreprises, le nombre d'emplois créés et les effets indirectes de l'investissement, etc.

Les entreprises agréées bénéficient des avantages suivants :

- d'un dégrèvement partiel ou total du bénéfice industriel et commercial (B.I.C.) des taxes sur les biens d'équipement et de la taxe de production sur les fabrications ;
- de l'exonération des droits à l'enregistrement pour les acquisitions immobilières.

l'entreprise conventionnée quant à elle, doit obligatoirement avoir un investissement d'au moins cinq (05) millions de nouveaux francs (DA) et créer au minimum 100 emplois. Elle doit en outre, obéir aux priorités géographiques et sectorielles, définies dans les plans et programmes arrêtés par les pouvoirs publics. De ce fait, elle doit signer une convention avec l'Etat, définissant les droits et obligations des deux parties.

Outre des avantages liés aux entreprises agréées, les entreprises conventionnées bénéficient :

- d'une garantie de stabilité du régime fiscal pendant 15 ans ;
- d'une garantie de stabilité sur les emprunts à moyens et à long terme ;
- d'une ristourne de tout ou partie des impôts et taxes sur les matières importées de l'étranger.

Enfin, il y a lieu de dire que malgré les avantages et garanties non négligeables accordées par le code des investissements de 1963, cette loi n'a pas permis de mobiliser le capital étranger et national ; cela peut être expliqué d'une part, par le fait que le capital étranger voyait de l'Algérie un pays instable politiquement et d'autre part, l'Algérie à cette époque était caractérisée par une conjoncture économique défavorable, due essentiellement à l'insuffisance de l'épargne, l'étroitesse des marchés et des coûts de production élevés, surtout s'il fallait localiser les centres de production en dehors de quelques grandes agglomérations.

1.2.2.2. Le code des investissements de 1966

Le 15 septembre 1966 est promulgué le code des investissements qui s'adresse aux détenteurs de capitaux nationaux et fixe les principes régissant l'investissement du secteur privé. Ce code fait suite à la résolution du Conseil de la Révolution du 21 février 1966, qui prévoit la nécessité d'étendre le code des investissements au capital national et la définition d'un véritable statut de l'entrepreneur privé, qui devait fixer le rôle, la place, les modalités et

les « légitimes garanties » du capital privé dans le cadre du développement économique et de créer les conditions d'une saine prévision des risques et des gains possibles.

Ce code est promulgué dans le cadre de l'ordonnance N°66-284 du 15 septembre 1966, il trace le cadre dans lequel est organisée l'intervention du capital privé dans le développement des secteurs non agricoles et notamment de l'industrie et du tourisme.

Globalement, le secteur privé national et étranger, est libre dans les branches non stratégiques et l'Etat a le monopole sur les « secteurs vitaux de l'économie ». Cependant, l'Etat peut faire participer le capital privé, par le biais de sociétés mixtes dans les secteurs clés réservés au secteur public.

De plus, l'Etat a, à tout moment, la possibilité de « racheter tout ou partie des parts ou actions dont il n'est pas propriétaire » dans toutes les entreprises privées agréées ou non agréées, si cette reprise se justifie par une raison impérative aussi vague que celle du développement économique. Le code des investissements stipule qu' « au cas où l'intérêt public exigerait impérativement la reprise par l'Etat d'entreprises bénéficiant des dispositions du présent code, une telle mesure ne pourrait être prononcée que par un texte à caractère législatif ». Par ailleurs, la garantie fondamentale concerne l'indemnisation des investissements privés agréés et le paiement de l'indemnité égale à un montant égal à la valeur nette fixée contradictoirement à dire d'experts, majorée du montant amorti des valeurs incorporelles et des intérêts au taux légal pour une durée de deux ans, doit être effectué dans un délai de neuf mois. Cette indemnité est transférable, si le bénéficiaire est étranger et si l'investissement s'est opéré à l'aide de capitaux étrangers importés en Algérie.

Les entreprises privées ont le droit de recruter le personnel étranger spécialisé dans la limite de la décision d'agrément. Les entreprises étrangères quant à elles, jouissent de l'égalité devant la loi et du droit de transfert des bénéfices nets dans la limite de 15 % du montant de leurs participations, du produit de la cession ou de la liquidation et enfin des emprunts contractés à l'étranger. Les avantages financiers consentis par ce code des investissements, sont de même nature que ceux accordés dans les économies libérales pour leur développement régional : il s'agit de l'exemption totale ou partielle du droit de mutation à titre onéreux et de l'impôt foncier, qui est fixé en fonction de l'implantation géographique, de la réduction de la taxe unique générale à la production, etc.

L'article 4 de la loi, rend l'agrément obligatoire et l'article 21 introduit des critères sélectifs pour être agréées. Dans ce cadre, la procédure d'agrément revêt trois formes, selon l'importance de l'investissement ou des avantages demandés :

- L'agrément sous forme d'autorisation du Wali, qui doit être demandée par les entreprises dont le capital initial est inférieur ou égal à 1 000 000 DA. La décision du Wali est prise après avis de la commission régionale des investissements ;

- L'agrément sous forme simplifiée, qui est le fait du secrétariat de la commission nationale des investissements sur avis du Ministère des Finances et du Ministère technique intéressé par les investissements dépassant 1 000 000 DA. Ce type d'agrément est accordé aux projets sollicitant des garanties fondamentales et non spéciales ;

- L'agrément ordinaire réservé aux projets importants, sollicitant des avantages fiscaux et financiers. Il s'obtient après avis de la commission nationale des investissements.

Le secteur privé bénéficie de deux types d'avantages, les premiers sont dits « garanties générales » et dont le bénéfice est automatique et les seconds sont accordés selon des critères sélectifs.

Les garanties générales concernent :

- la reprise par l'Etat de l'entreprise qui devra se faire par voie législative et ouvre droit à une indemnité égale à la valeur nette. Les éléments patrimoniaux évalués à dire d'experts ;

- le droit de transfert des bénéfices pour la part des capitaux étrangers effectivement importés ou celle des bénéfices transférables réinvestis ;

- le droit de transfert des sommes nécessaires au remboursement d'emprunts contractés à l'étranger ;

- le droit de recruter le personnel étranger nécessaire à l'assistance technique dans les limites fixées par l'agrément.

Les autres avantages sont essentiellement les suivants :

- une exemption totale, partielle ou dégressive des droits de mutation pour les acquisitions immobilières destinées à l'activité ;

- une exemption totale, partielle ou dégressive de l'impôt foncier pendant 10 ans ;

- le taux réduit de la TUGP pour les biens d'équipements importés ;

- une exonération totale, partielle ou dégressive du BIC.

En outre, si ces entreprises signent une convention avec l'Etat, elles pourront bénéficier :

- d'une garantie de la Caisse Algérienne de Développement (B.A.D.) pour faciliter l'obtention d'avances bancaires ;

- d'une stabilisation du taux de certains financements accordés par les institutions bancaires.

Enfin, si l'investissement envisagé dépasse cinq millions de dinars, il peut bénéficier :

- d'une exclusivité d'agrément dans une zone géographique déterminée ;
- d'un régime conventionnel d'impôt pendant 10, ans si le bénéfice net ne dépasse pas 15 % des fonds propres investis ;

- de dispositions contingentaires pour faire face à la concurrence étrangère.

En somme, il convient de dire que le code des investissements de 1966, n'est pas une réglementation astreignante et rigoureuse du secteur privé, car à la différence des investissements publics, les investissements privés ne sont soumis à aucune planification, laissant ainsi le champ libre à l'esprit d'initiative des entrepreneurs privés, dont l'Etat attend en contre-partie la contribution à l'édification de l'économie nationale. A ce titre, l'octroi des avantages permet d'orienter les entrepreneurs privés et de les insérer dans les objectifs de la planification à moyen et long termes (localisation, formation professionnelle, intégration, etc.). Cependant, un certain nombre de divergences sur l'interprétation de ce code ont été remarquées, concernant notamment, l'obligation ou pas de l'agrément, les créneaux réservés au secteur privé, qui n'ont pas été définis et enfin la taille de l'entreprise privée du point de vue de l'emploi, du chiffre d'affaires et de l'investissement, faisait l'objet de discussions et d'appréciations sans résultat concret. Sans oublier les irrégularités des sessions de la Commission Nationale des Investissements et l'absence d'un organe central de coordination.

1.2.2.3. La loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé

Cette loi a surtout levé toutes les ambiguïtés, dont souffre le code des investissements de 1966 concernant notamment, l'agrément qui est rendu obligatoire et préalable à toute démarche administrative, le seuil maximum d'investissement et précise d'une façon détaillée le champ d'intervention du secteur privé. Elle exclue en outre de son champ, le capital étranger et prévoit que les créneaux réservés au secteur privé seraient fixés à la veille de chaque plan de développement.

La loi 82-11 distingue trois types d'investissements :

- l'investissement de création ;
- l'investissement d'extension ;
- l'investissement de renouvellement.

Les investissements de création et d'extension sont soumis à un agrément délivré par :

- Arrêté du Wali sur avis conforme d'une commission d'agrément de la wilaya (C.A.W.), pour tout investissement inférieur à 3 000 000 DA ;
- Arrêté interministériel pris sur avis conforme de la Commission Nationale d'Agrément (C.N.A.), pour les montants supérieurs à 3 000 000 DA.

Cette loi interdit en outre, la multiplicité des affaires et la concentration horizontale et verticale entre les mains d'un même détenteur de capitaux ou de commanditaires. Il ressort que le montant d'investissement autorisé pour un investisseur individuel ne devra pas dépasser 12 millions de dinars (à partir du 1^{er} Janvier 1985) et celui des entreprises (SARL-SA) ne devra pas excéder 35 millions de dinars.

De plus, en 1983, il a été créé dans le cadre de cette loi, un office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé (O.S.C.I.P.) ; celui-ci est placé sous la

tutelle du Ministère de la planification et de l'Aménagement du territoire et a pour missions entre autres :

- orienter l'investissement privé national vers des activités et régions, susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public ;
- assurer une meilleure intégration de l'investissement privé dans le processus de planification.

S'agissant des avantages fiscaux et des crédits, ceux-ci sont prévus en fonction des différentes zones géographiques et de la nature des biens produits. Ces avantages sont notamment les suivants :

- un crédit à moyen terme équivalant au maximum à 30 % de l'investissement total projeté ;
- la franchise de la TUGP sur les biens d'équipements importés ;
- l'exonération du BIC, de la TAIC, du VF de 1 à 5 ans selon les zones géographiques.

Cependant, le succès de la loi 82-11 est plutôt limité, car d'une façon générale, on peut dire qu'il n'y a pas « d'infîtah » de type égyptien, dans le sens où le pouvoir politique radicalise sa position à l'égard du secteur privé qu'il désire « encadrer », insérer dans le processus de planification impérative et centralisée. De plus, l'exécution des nouveaux investissements privés fait face à de nouveaux obstacles⁽¹⁾ :

- L'entrepreneur local est loin de posséder une mentalité productive, industrielle ; issue, souvent d'une bourgeoisie commerciale, familière des opérations souterraines informelles à haut rendement, il ne s'intéresse qu'à l'investissement dans les branches où le délai de récupération du capital est court ;
- les investissements agréés rencontrent des problèmes complexes pour l'acquisition de terrains d'implantation appartenant à l'Etat, les transactions privées sur les terrains (autres qu'agricoles) étant interdites entre 1974 et 1990 ;
- le secteur privé continue à subir l'effet d'éviction au sein du système bancaire ; dans une large mesure, l'entrepreneur local se tourne vers l'auto-financement ou la recherche de sources de financement informelles (familiales ou amicales) ;

(1) : Benissad M.E. : « Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993) », O.P.U., Alger, 1994, P.49.

- enfin pour l'achat de matières premières et d'équipement à l'étranger, l'entrepreneur est fréquemment contraint à des importations sans paiement qui l'obligent à acheter des devises sur le marché parallèle (quand il ne renonce pas tout bonnement à son projet d'investissement). Il s'ensuit qu'en Algérie, le développement des entreprises privées et plus particulièrement des micros-entreprises est réellement freiné par le problème d'approvisionnement. « Qu'il s'agisse des biens intermédiaires ou des biens d'équipement, ces entreprises dépendent étroitement du secteur public qui vend ces biens ou délivre les licences d'importation »⁽¹⁾. De ce fait, les entrepreneurs se plaignent de pénuries fréquentes pour les biens intermédiaires.

1.3. Les instruments de régulation et de contrôle du secteur privé

Afin d'éviter d'abord, que la logique privée ne se substitue à la logique publique, d'empêcher le secteur privé de s'ériger en pouvoir économique suffisamment puissant et structuré, pouvant remettre en cause le projet social retenu et ensuite de veiller à ce que l'investissement privé soit en adéquation avec les plans nationaux de développement, l'Etat prévoit dans les textes un certain nombre d'instruments de contrôle, ceux-ci sont globalement les suivants⁽²⁾ :

- Contrôle « à l'entrée » par la définition des domaines réservés au secteur privé et par la procédure d'agrément ;
- Contrôle par la loi du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ;
- Contrôle par la fiscalité.

1.3.1. Le contrôle à l'entrée

Ce type de contrôle se réalise avant la création de l'entreprise et ce à travers d'une part, la délimitation des domaines d'intervention et d'autre part la procédure d'agrément.

1.3.1.1. Le domaine d'intervention

Globalement, deux principes ont été fréquemment avancés pour délimiter les domaines d'intervention de l'entrepreneur privé :

- il doit être exclu des « secteurs vitaux » ou encore « stratégiques » dans lesquels l'investissement est le fait exclusif de l'Etat ;
- l'investissement privé doit être orienté vers des activités économiques productives.

(1) : *Morrisson Ch., Solignac Leconte H.P. : « Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement », Centre de développement, OCDE, Paris, P.89.*

(2) : *Amirouche A., Chelgham M.K. : « le secteur privé dans la doctrine économique nationale », op.cit, PP.35-44.*

Dans ce cadre, le code des investissements de 1966 distingue trois grands secteurs :

- les secteurs « vitaux » où l'Etat a le monopole de l'investissement : l'article 02 de l'ordonnance stipule : « l'initiative de la réalisation de projets d'investissements dans les secteurs vitaux de l'économie nationale revient à l'Etat et aux organismes qui en dépendent ». Cependant, il y a lieu de dire que le capital privé, n'est pas totalement exclu de ces secteurs, s'il intervient, cela ne peut être qu'à l'appel de l'Etat et selon des modalités fixées au cas par cas ;
- les secteurs des industries et du tourisme ;
- le secteur du commerce intérieur et des services.

Toutefois, le code des investissements de 1966 reste très imprécis dans la définition des domaines d'intervention, notamment par rapport à la notion de secteur « vital », qui reste trop vague. Il en est de même pour le secteur du commerce et des services, qui ne fera jamais l'objet de promulgation de textes définissant les modalités d'intervention du secteur privé.

De ce fait, la loi 82-11 du 21 août 1982 sur l'investissement économique privé, précise de façon plus détaillée le champ d'intervention du capital privé. Il en ressort que l'entrepreneur privé, peut intervenir notamment dans les créneaux suivants :

- « des activités de prestations de service ayant pour objet la réparation industrielle, la maintenance des machines outils ainsi que, d'une manière générale, la maintenance des petits équipements » ;
- « de la petite et moyenne industrie complémentaire ou en aval de la production du secteur socialiste et notamment dans les transformations et la valorisation des matières premières d'origine agricole ou des produits destinés à la consommation des ménages » ;
- « de la pêche autre que hauturière, la sous-traitance, le bâtiment et les travaux publics, le tourisme, l'hôtellerie et les services qui leur sont liés, le transport terrestre de voyageurs et des marchandises »⁽¹⁾.

1.3.1.2. La procédure d'agrément

L'objectif de la procédure d'agrément, est de vérifier la conformité de l'investissement privé avec les orientations des plans de développement. Il faut rappeler que dans le code des investissements de 1966, cette procédure se caractérise par une certaine ambiguïté qui résulte d'une double interprétation de son caractère obligatoire ou non.

Il s'ensuit que cette ambiguïté, a amené la Commission Nationale des Investissements à dégager ses propres critères d'appréciation, qui de façon générale s'inspirent de deux principes :

(1) : CF. Article 11 de la loi 82-11 du 21 août 1982.

- Eviter toute forme de concurrence entre le secteur public et le secteur privé en défaveur du secteur public ;
- Eviter toute forme de concentration des activités privées dans certaines branches ou secteurs.

De plus, il y a lieu de dire que l'absence de définition claire de l'obligation d'agrément, a constitué un obstacle à l'orientation et au contrôle des investissements privés. Il en résulte aussi, qu'une grande partie des entreprises ont été créées sans avoir recours à une procédure d'agrément.

Ainsi, pour atténuer les difficultés citées ci-haut, le code des investissements de 1982, rend obligatoire l'agrément qui doit être préalable à toute démarche administrative.

1.3.2. Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur

Selon les textes, le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur vis-à-vis du secteur privé, se justifie pour deux raisons principales :

- La première d'ordre politique, se fonde sur la crainte de voir le capital privé national faire alliance avec le capital international, pour remettre en cause les choix fondamentaux du pays ;
- La seconde d'ordre économique, doit permettre à l'Etat d'appliquer une politique conséquente à l'égard du capital privé notamment, en matière d'importation de biens d'équipement, de matières premières et demi-produits. Elle vise en outre, à protéger la production nationale de la concurrence étrangère et à assurer le contrôle des transferts de capitaux.

Dans cette perspective, il a été promulgué, la loi 78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur et à la mise en œuvre de contingentement des produits libres à l'importation, ainsi que la suppression des procédures de visa. Il faut rappeler qu'avant cette loi, le secteur privé disposait de larges possibilités d'achat auprès de fournisseurs extérieurs de son choix (une licence ou un simple visa suffisait au secteur privé pour importer).

En gros, le principe fondamental de la loi 78-02, est l'intervention étatique exclusive aux échanges extérieurs dans le cadre de la nationalisation du commerce extérieur, la suppression des différentes formes d'intervention des importateurs privés, agissant pour leur propre compte ou exerçant des activités intermédiaires pour le compte des sociétés privées nationales ou étrangères.

Il faut aussi remarquer que « les règles de fonctionnement du monopole sont assez sévères »⁽¹⁾, surtout pour les entreprises de petites tailles, au point que cela a provoqué une série de problèmes telle que, la fermeture pour l'année 1981 et 1982 de près de 25 % de ces entreprises⁽²⁾; car d'une part, ces entreprises sont sous encadrées et gérées de manière traditionnelle et d'autre part, le monopole exige des entreprises, une programmation des approvisionnements extérieurs basée sur l'élaboration de plans de production assez détaillée.

1.3.3. La fiscalité

La fiscalité constitue d'une part, un moyen important de contrôle du secteur privé et d'autre part, un moyen d'encourager ou d'orienter les entrepreneurs privés par le biais d'une politique d'avantages fiscaux :

1.3.3.1. Le système d'imposition

Les entreprises privées sont soumises à un double système d'imposition. L'Etat prélève 60 % du montant des bénéfices des « sociétés » privées, alors que pour la forme « entreprise individuelle », ce taux varie de 20 à 25 %. La taxe sur l'activité professionnelle (taxe sur le chiffre d'affaires), est fixée unilatéralement à 2,5 % quelque soit la forme juridique de l'entreprise.

1.3.3.2. Les avantages fiscaux

D'une façon générale, des avantages fiscaux sont accordés à tout investissement privé jugé productif et agréé par les pouvoirs publics. Ces avantages sont totalement ou partiellement accordés, selon la nature de l'investissement, son mode de financement, la destination de la production et l'implantation géographique.

Dans ce cadre, l'Etat espère par le biais de la réglementation fiscale non seulement favoriser l'investissement productif, mais aussi l'implantation dans les zones déshéritées, la production de biens destinés à l'exportation, l'investissement financé en devises ou réalisé dans certains créneaux comme le tourisme, les prestations de services, l'entretien et la maintenance industrielle.

Cependant, la réglementation fiscale n'a pas atteint les résultats escomptés, puisqu'elle n'a réussi ni à imposer efficacement le capital privé (en 1979, la fraude fiscale a été estimée à plus d'un milliard de dinars⁽³⁾), ni à empêcher la constitution de patrimoine à caractère capitaliste.

(1) : Bouzidi A : « pour une approche économique du secteur privé en Algérie ». In *Revue du CENEAP*, N°2, juin 1985, P.21.

(2) : *Idem*.

(3) : *Idem*, P.24

Enfin, selon Hamam⁽¹⁾, la politique des avantages fiscaux ne semble pas avoir constitué un déterminant important, ni dans le choix de l'activité (une forte concentration dans les activités à fort taux de profit comme les textiles et l'agro-alimentaire), ni dans celui de la zone d'implantation (une forte concentration dans les zones urbaines du Nord).

1.4. Evolution, caractéristiques et poids du secteur privé

1.4.1. Evolution des branches industrielles du secteur privé

Au lendemain de l'indépendance, les entreprises léguées par la période coloniale étaient essentiellement de petites et moyennes tailles, celles-ci ont été pour la plupart reprises par les comités de gestion et intégrées, de ce fait, à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales.

La loi de 1963 a eu peu d'effets sur les créations d'entreprises privées et ce n'est qu'après la promulgation du code des investissements de 1966 que l'entrepreneuriat privé a vu réellement le jour.

Selon Hadjseyd⁽²⁾, d'une façon générale, les entrepreneurs ont eu dans un premier temps une stratégie d'import-substitution dans les produits de consommation de masse notamment le textile, l'industrie du cuir, la transformation de plastique, les produits cosmétiques et d'entretien, la confiserie-chocolaterie, la conserverie, les boissons gazeuses, la biscuiterie et le conditionnement des produits alimentaires importés, etc (ces créneaux demeurent encore aujourd'hui les plus sollicités).

Ensuite, à partir de 1974, c'est-à-dire plus précisément à la fin du premier plan quadriennal, nous assistons à l'apparition de nouveaux projets autres que ceux tournés vers la consommation finale et à ce propos, nous pouvons évoquer les entreprises de matériaux de construction et de quelques projets d'intégration, transformation métallique, parachimie, etc.

La promulgation de la loi 78-02 portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, a stimulé le processus de création d'entreprises privées, qui est déjà assez actif en nombre d'entreprises créées entre 1970 et 1978. cette loi a, en fait obligé les dépositaires, les sociétés d'import-export et autres grossistes à se reconvertir dans les activités productives. Cependant, il faut noter que le monopole instauré par l'Etat tarda à se mettre effectivement en place et les approvisionnements en équipements et matières premières, ne furent jamais par la suite à la hauteur des investissements projetés.

(1) : CF. : Hamam A. : « le nouveau secteur privé en Algérie ». In revue du CENEAP, n°2, juin 1985.

(2) : Hadjseyd M. : « Quelques aspects de l'évolution du secteur privé industriel », op.cit, P.56.

Aussi, la mise en place des institutions prévues par la loi 82-11 du 21 août 1982 telles que l'O.S.C.I.P. et les commissions d'agrément, a renforcé considérablement la place du secteur industriel dans les demandes d'investissements (60 % des demandes d'investissements concernent le secteur industriel). Néanmoins, le taux de réalisation de ces projets reste faible, en raison d'une part, de la non adéquation des montants agréés et des enveloppes financières allouées aux monopoles pour l'acquisition des équipements nécessaires et d'autre part, de la non disponibilité des terrains d'assiettes et des crédits.

La structure du secteur privé industriel, que ce soit du point de vue de la taille des entreprises, des branches investies ou des zones géographiques, n'a pas beaucoup évolué dans le temps. Toutefois, il faut savoir que quelques branches, ont subi de fortes contraintes et ont vu un recul dans le nombre des demandes de créations potentielles à un moment donné. A titre d'exemple, l'industrie textile dont les investissements se trouve surtout dans le tissage et la bonneterie a connu une crise, qui a pour origines entre autres, l'obsolescence de ces équipements et la concurrence dans le tissage de l'industrie publique. Il en est de même pour l'industrie alimentaire, pour ce qui est de l'obsolescence des équipements et de la réorientation des investissements de cette branche, en raison surtout du manque de produits alimentaires disponibles.

Il faut savoir enfin, que la grande partie des branches ont connu une mutation technologique et ce, à travers l'introduction d'équipements plus automatisés, quelques fois au niveau du processus central de production, mais souvent au niveau des périphériques telles que, les emballages et la manutention.

1.4.2. Les caractéristiques du secteur privé

Globalement, nous pouvons dire que le secteur privé algérien durant la période de l'économie planifiée, est caractérisé notamment par⁽¹⁾ :

- Il s'adonne aux activités de production les plus rentables à court terme (textile, agroalimentaire...), car la recherche de la rentabilité à court terme a toujours prévalu sur celle de la productivité.
- Il investit par imitation, cet investissement par mimétisme est dû essentiellement à la faiblesse du niveau intellectuel des entrepreneurs qui pensent ainsi se prémunir contre un échec éventuel et minimiser le risque.
- Il est géographiquement concentré dans les grandes métropoles et plus particulièrement autour des trois plus grandes villes (Alger, Constantine et Oran) qui regroupent selon l'enquête de l'Institut National de Productivité et du Développement, 60 % des entreprises industrielles privées. Cependant, certaines villes attirent les activités pour

(1): Benissad M.E. : « économie du développement de l'Algérie: sous-développement et socialisme », op.cit, PP.118-119.

lesquelles elles ont un avantage comparatif : textile à Tizi-Ouzou et Tlemcen, cuirs et peaux à Médéa et El-Asnam, etc.

- Il sollicite rarement l'agrément des commissions d'investissement en raison d'une part, du fonctionnement insuffisant de ces derniers et d'autre part, du recours systématique des entrepreneurs privés à l'autofinancement.

- Il est étroitement lié au marché et reste fortement dépendant des entreprises publiques (dotées du monopole du commerce extérieur), qui l'approvisionnent en consommations intermédiaires et en équipements.

De plus, selon Benachenhou⁽¹⁾, le secteur privé algérien, durant la période de l'économie planifiée, comporte les caractéristiques suivantes :

- Il se développe en aval du secteur public. Ce dernier produit des inputs ayant exigé des investissements très coûteux, de longs délais de maturation et des difficultés de maîtrise technologique, et les cède au secteur privé qui les transforme, les valorise en produits finis.

- Il se procure ces inputs à des prix contrôlés et vend ses produits finis à des prix plus ou moins licites, à partir de structures de marché oligopolistiques, voire monopolistiques ; son épargne est alors le triple résultat de l'inflation organisée , du détournement de l'épargne publique et de la violation des lois sur les salaires, les conditions de travail, la qualité des biens, etc.

- Il jouit de la croissance de la demande induite par les programmes d'investissements publics et se spécialise dans les activités à technologie simple.

Enfin, il faut savoir que :

- La force de travail mise en œuvre par le secteur privé est apportée pour l'essentiel par les travailleurs sans qualification ou très peu qualifiés, laissant ainsi la possibilité des rémunérations faibles et des pratiques du travail noir ;

- Ce sont les entreprises privées les plus proches des pouvoirs publics, qui ont en général profité des crédits débloqués pour des projets, dont souvent l'utilité sociale reste à prouver.

1.4.3. Le poids du secteur privé dans l'économie planifiée

La part du secteur privé est substantielle dans l'économie algérienne durant la phase de planification. S'il est vrai que cette part a régressé relativement à celle du secteur public dans les différentes activités et branches, il n'en demeure pas moins qu'elle porte sur des grandeurs économiques en croissance rapide : production, emploi, chiffres d'affaires, revenus, etc.

(1) :CF. Benachenhou A. : « Economie algérienne : enjeux et réalités », *Révolution Africaine*, 14-20 décembre 1977, P.23 et *Révolution Africaine*, 21-27 décembre 1977, P.28. Cité par Bénissad M.E. : « Economie du développement de l'Algérie : sous-développement et socialisme », *op.cit*, P.124.

D'après une enquête de l'Institut National de la Productivité et du Développement, le secteur privé industriel contrôlait environ 33 % de la production de biens d'équipements ou de consommation intermédiaire et 66 % de la production de biens de consommation finale. De plus, dans certaines branches d'activités, il est même dominant : à titre d'exemple, il fabrique 100 % des cuirs synthétiques, 75 % des chaussures, 75 % des textiles.

SECTION 2 : L'entrepreneur privé dans la mutation de l'économie algérienne

La crise du système productif planifié algérien a sans doute suscité une réorganisation significative de l'économie algérienne. En effet, cette dernière est en train de subir une mutation structurelle d'une grande importance, qui s'articule essentiellement autour des notions d'économie de marché et de compétitivité, dans lesquelles, l'entrepreneur privé prend une place, de plus en plus privilégiée.

Dans cette optique, nous nous intéresserons dans cette section, à la crise du système productif algérien et aux réformes libérales entreprises par l'Algérie, avant de mettre l'accent d'abord, sur les nouveaux dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat en Algérie, ensuite, sur les caractéristiques générales et les contraintes des entreprises privées en période de transition.

2.1. La crise du système productif algérien et les réformes libérales

2.1.1. La crise du système productif algérien

2.1.1.1. Aperçu général sur la crise algérienne

L'Algérie est frappée en 1986 par les retombées de la crise économique mondiale : chute des prix du pétrole et baisse du cours du dollar, réduisant fortement ses capacités d'importation et le fardeau de la dette extérieure s'alourdit considérablement. De même, l'indexation du prix du gaz sur celui du pétrole en 1982, se révèle très dommageable lorsqu'ils chutent, car le gaz prend une place croissante dans les exportations du pays. Ainsi, la dynamique du développement algérien et de son développement industriel, en est profondément déséquilibrée. Dès lors, une véritable crise commence, qui après avoir touché les finances du pays, ses échanges extérieurs et son activité industrielle, s'est étendue à l'investissement, à l'emploi et par conséquent au niveau de vie de la population.

Les aspects de cette crise globale sont multiples et complexes, Lakehal⁽¹⁾, distingue deux faces complémentaires : d'un côté un effondrement de la capacité du pays à conduire une politique économique nationale indépendante, de l'autre une explosion des contradictions sociales et politiques, qui rend l'avenir très incertain. De plus, selon l'auteur, l'aspect essentiel de cette crise est la dépendance de l'Algérie vis-à-vis de l'extérieur. Celle-ci est due essentiellement à deux contraintes très fortes : l'une qui soumet l'évolution des recettes

(1) : Lakehal M. (sous la Direction) : « l'Algérie de l'indépendance à l'état d'urgence », l'Harmattan, Paris, 1992, P.123.

extérieures de l'Algérie aux variations du cours des hydrocarbures, l'autre qui l'oblige à effectuer des prélèvements croissants sur ses recettes pour faire face au service de la dette.

La contrainte financière est beaucoup plus grave, selon Lakehal⁽¹⁾, c'est surtout par elle que l'indépendance nationale est menacée. Dans la mesure où elle a contraint l'Algérie à s'adresser aux « gendarmes » de la finance internationale, F.M.I. et BIRD et à s'engager dans la voie des politiques « d'ajustement structurel », une politique qui vise principalement à ouvrir l'espace économique algérien au libre jeu des acteurs de l'économie mondiale. Il en ressort que, sous couvert d'appliquer les « réformes » préparées en 1987 et 1988, le gouvernement de Mouloud HAMROUCHE, mis en place par le F.L.N. en 1989, fait adopter successivement : l'interruption du financement des investissements par le trésor, la dévaluation du dinar, soit discrète en 1989, soit brutale en février 1990, la loi sur la monnaie et le crédit du 14/04/90, qui pour la première fois ouvre le capital des entreprises publiques sans limitations aux capitaux étrangers. On peut dire qu'il s'agit là, d'une véritable mutation du modèle algérien de développement, car confrontés à la contrainte financière extérieure, les gouvernements renoncent au rôle pilote joué, jusqu'alors par le secteur public et mettent en place les instruments d'une régulation par les capitaux privés, nationaux et internationaux.

Cependant, les conséquences de ces mesures ont encore aggravé la crise : les hausses des prix se sont accélérées, notamment pour les biens de consommation, les investissements ont diminué fortement dans l'industrie entre 1986 et 1989, ainsi que la Production Intérieure Brute et le chômage s'est accru, suite à cette baisse des investissements. Au sens de Lakehal⁽²⁾, ce « dérapage libéral » aboutit à l'égaleisation du « trabendisme » lorsque la loi de finances de juillet 1990 a autorisé les exportations sans paiement, c'est-à-dire compensées par des opérations financières clandestines. De même, la diminution des importations a réduit les possibilités d'investir, mais au delà elle a stérilisé une partie des capacités de production industrielle qui dépendent de prestations extérieures pour leur maintenance ou leurs consommations intermédiaires, et elle a provoqué des pénuries sur le marché des biens de consommation.

2.1.1.2. Les principales causes de la crise algérienne

Avec la crise du système productif algérien, les failles des plans successifs de développement remontent à la surface et révèlent les lacunes de la stratégie adoptée : notamment le privilège accordé à l'industrie lourde au détriment de l'agriculture et des biens alimentaires. De surcroît, le projet étatiste d'institution et de gestion de l'économie se heurte à la crise de sa légitimation, en dévoilant son incapacité à assurer la reproduction

(1) : *Idem*, P.124.

(2) : *Idem*, P.124-125.

économique des bases internalisées, ce qui contraint l'Etat à assouplir le projet de départ, en faisant notamment d'avantage appel au secteur privé.

Ainsi, les résultats ont été fort éloignés des espérances et l'économie algérienne a accumulé d'énormes handicapes, qui pèsent aujourd'hui encore sur son avenir. Ceux-ci sont essentiellement les suivants ⁽¹⁾ :

- les investissements dans les industries à haute technologie et très capitalistique, ont entraîné une dépendance technique et financière vis-à-vis de l'étranger et une faible absorption de main-d'œuvre, aggravant le chômage et l'émigration ;
- les coûts de production, sont restés élevés à cause de la dimension des entreprises et d'une utilisation réduite des capacités de production ;
- l'insuffisance des infrastructures de stockage et un système de commercialisation atomisé et souffrant de nombreuses lacunes ;
- l'offre considérable pour créer une base industrielle a entraîné le sacrifice d'autres activités : agriculture, industries légères, petites et moyennes entreprises, logements sociaux, transports collectifs, etc.

Globalement, les aspects de la crise du système productif algérien sont les suivants ⁽²⁾ :

A. Surcoûts des investissements et faible utilisation des capacités productives

Visiblement, la réalisation des projets complexes, massifs et sophistiqués, a entraîné l'alourdissement des contraintes financières, d'où la détérioration de la balance des paiements et le déséquilibre des échanges extérieurs, ce qui a ouvert la voie à l'aggravation de la dépendance financière.

Les causes des surcoûts sont liées à la configuration des structures économiques d'accueil des unités industrielles et l'insuffisance des infrastructures. A ce propos, certains surcoûts sont indéniablement liés à la situation héritée de la phase coloniale : l'absence, ou l'insuffisance de certaines infrastructures au lendemain de l'indépendance, a provoqué dès le départ un alourdissement considérable des charges financières lors de la mise en place des segments entiers du système productif.

Il existe cependant d'autres surcoûts, liés à la lourdeur et à la pesanteur administrative et bureaucratique, qui imposent à l'économie de longs retards dans les délais de réalisation et une réévaluation des coûts initiaux des projets d'investissement.

(1) : Lamchichi A. : « l'Algérie en crise », l'Harmattan, Paris, 1991, PP.171-172.

(2): Idem, PP.172-199.

B- Maîtrise technologique et dépendance extérieure

Les dirigeants algériens misaient à terme sur une maîtrise des technologies importées, car ce qui importait pour eux, ce sont les effets industrialisants des secteurs privilégiés. Cependant, le prix à payer est l'aggravation de la dépendance technologique et la non résorption du chômage, puisque ces industries ne sont que faiblement créatrices d'emplois.

C. Agriculture et dépendance alimentaire

De façon générale, la contribution de l'agriculture à la P.I.B. , était très faible et n'a cessé de régresser : 30,81 % en 1963, 20,72 % en 1964, 17,69 % en 1965, 11,80 % en 1966, 16,96 % en 1967, 17,31 % en 1968, 14,32 % en 1969 et 12,93 % en 1970. En effet, la faiblesse des efforts en direction du secteur autogéré et le manque de dynamisme de la politique du crédit en direction du secteur privé ont entraîné, d'une part, le désinvestissement dans le secteur agricole dans son ensemble et la diminution de sa contribution à la formation du produit intérieur brut et la dégradation des conditions de vie et de travail des petits paysans d'autre part.

Dès lors, le coût consacré à l'importation des produits agricoles a été multiplié. A titre d'exemple, en 1984, l'Algérie a importé 60 % de sa consommation alimentaire, c'est-à-dire le quart des importations totales du pays⁽¹⁾. En fait, l'amélioration relative du niveau de vie, n'a pas été compensé par les gains de productivité.

D- Le fardeau de la dette et le poids de la contrainte extérieure

Durant la décennie soixante-dix, étant donné l'insuffisance de l'épargne intérieure, c'est la rente énergétique d'abord, l'endettement extérieur ensuite, qui ont permis le financement du vaste programme d'industrialisation et de salarisation. Le résultat fut, au début des années quatre vingts, un alourdissement de la dette extérieure. Celle-ci représentait 35 % du produit national brut en 1981 et 50,5 % en 1978.

Il s'ensuit que, l'endettement extérieur de l'économie algérienne est très lourd et constitue une contrainte insupportable pour la croissance et l'équilibre des échanges extérieurs.

De surcroît, dans la mesure où le financement de l'industrialisation repose sur les recettes issues de la valorisation internationale des hydrocarbures, la baisse des cours du pétrole et du gaz entraîne l'accroissement du service de la dette.

(1) : CF. De la Guerivière J. : « l'Algérie : le retour à la terre », *le Monde de l'économie*, mardi 30 juillet 1985, PP.11-13. Cité par Lamchichi A. : « l'Algérie en crise », *op.cit*, P.188.

E. La crise du rapport salarial

La crise trouve en partie ses fondements dans l'atrophie du rapport salarial lui-même, dans l'absence de procédures de régulation qui auraient à l'image des pays capitalistes développés, permis à ce rapport salarial de fonctionner efficacement et enfin dans l'inadéquation entre la configuration du salariat et les procédures sociales de régulation. En effet, au delà des problèmes liés à l'inefficacité des circuits en amonts et en aval de la production, de la nature des techniques utilisées, ainsi que des structures internes et externes à l'entreprise, le système productif industriel est en crise de fonctionnement et de reproduction en raison du caractère tronqué du rapport salarial.

2.1.2. Les principales politiques réformatrices engagées par l'Algérie

2.1.2.1. Programme de stabilisation économique et rééchelonnement de la dette extérieure

Depuis 1986, année du choc pétrolier et de l'effondrement des prix des hydrocarbures, les capacités d'importations de l'Algérie ont été gravement affectées, ce qui a entraîné une baisse drastique de l'activité industrielle, car dépendante pour ses imputs de l'étranger. Il en résulte que le produit intérieur brut, qui s'était accru en moyenne de 5 % par an en termes réels entre 1980 et 1985, a diminué pour se stabiliser à 1 % entre 1986 et 1989⁽¹⁾.

De même, au cours de cette période, le taux d'inflation mesuré par l'indice des prix à la consommation avait atteint 8,5 % par an en moyenne et le taux de chômage, qui était de 17 % en 1985, s'est accru pour atteindre le taux de 28 % en 1988⁽²⁾.

Ainsi, on peut considérer que la période allant de 85 à 93, a été une décennie perdue pour l'économie algérienne, car celle-ci, a été marquée par des déséquilibres extérieurs majeurs, une forte inflation, la stagnation de la production industrielle, une dépendance alimentaire et la dégradation des conditions sociales.

De ce fait, face à cette situation, plusieurs tentatives ont été développées par les différents gouvernements⁽³⁾ :

- La première tentative préférait le reprofilage de la dette extérieure. Celle-ci, consiste à ce que l'Algérie paye « rubis sur ongles » le service de la dette en contrepartie, elle s'attendait en retour à recevoir de ses partenaires habituels, les concours financiers nécessaires au démarrage de son activité économique et à être reconnu comme un débiteur. Cette

(1) :CF. Chérif C. : « l'inévitable rééchelonnement », *Annales Marocaines d'Economie*, 1995.Cité par Chérif C. : « programme d'ajustement structurel et résultats socio-économiques en Algérie ». In *sciences Humaines*, N°18, Université de Constantine, décembre 2002, P.40.

(2) :CF. Benbitour A., *Ministre des Finances*, le Monde, 07/06/94.Cité par Chérif C. : « programme d'ajustement structurel et résultats socio-économiques en Algérie », *op.cit*, P.40.

(3) : Chérif C. : « programme d'ajustement structurel et résultats socio-économiques en Algérie », *op.cit*, P.40.

procédure permettait de ménager, la susceptibilité des algériens à l'encontre du terme rééchelonnement. Cette politique a survécu à deux gouvernements entre 1989 et 1992, mais sans résultats, puisque ce reprofilage a échoué, car il été rejeté par la majorité des créanciers de l'Algérie, dont le plus important à savoir la France.

- La deuxième tentative plutôt radicale, est apparue avec Bélaïd Abdesslam, chef du gouvernement entre août 1992 et août 1993. En effet, ce dernier a pratiqué durant cette période une politique qui refusait tout dialogue et programme émanant du F.M.I.

Pour réussir sa politique appelée « économie de guerre », Bélaïd Abdesslam s'est basé sur la compression des importations, en vue de ramener le ratio de la dette par rapport aux exportations de 75 % entre 1992 et 1993, à moins de 40 % en 1997 avec un baril de pétrole, qui varie entre 18 et 20 dollars. Cependant, durant l'été 1993, le pétrole a chuté sous la barre de 16 dollars le baril sur les marchés internationaux et avec lui, la politique d'austérité de Bélaïd Abdesslam.

Dès lors, devant l'échec de ces deux tentatives de sortie de crise et l'état de destruction avancée de l'économie algérienne due à l'endettement étouffant, le gouvernement de Réda Malek installé, à partir de septembre 1993, a été dans l'obligation de solliciter le concours du F.M.I. dans le but de rééchelonner une partie de la dette publique arrivée à échéance. Dans ce cadre, après plusieurs discussions et négociations préliminaires avec les institutions internationales (F.M.I., BIRD) et les gouvernements occidentaux des pays créanciers et le « Club de Paris », le premier accord dit de stabilisation économique (stand by) applicable en un an, a été signé au début de l'année 1994 sous le gouvernement de Réda Malek. Tandis que le second accord de 3 ans, dit de facilité de financement élargie (F.F.E.) l'a été en avril 1995. Il faut savoir que le premier accord était indispensable pour améliorer l'état de la balance des paiements, alors que le second concernant l'ajustement (avril 95, mars 98) devait aider l'économie algérienne à retrouver ces grands équilibres dans le cadre d'une économie de marché. Ces deux accords furent assortis d'un prêt de 2 milliards de dollars US, décaissable au gré de l'échéancier de mise en œuvre de réformes structurelles.

Il convient de dire qu'en gros, les mesures économiques et sociales à mettre en œuvre avec le FMI et qui rentrent dans le cadre des transformations systémiques profondes de l'économie algérienne, se résument au respect par le gouvernement algérien des conditionnalités qui en découlent, à savoir⁽¹⁾ :

- La libéralisation du commerce extérieur ;
- La libéralisation des prix ;

(1) : Cherif C. : « programme d'ajustement structurel et résultats socio-économiques en Algérie », op.cit, P.42.

- la dévaluation de la monnaie et le contrôle de la croissance des salaires ;
- la restructuration des entreprises publiques et leurs privatisations ;
- la réduction du déficit budgétaire, donc des dépenses publiques ;
- la réduction et l'élimination des subventions de l'Etat aux entreprises déficitaires ;
- la réforme du système fiscal, douanier, commercial et des institutions bancaires et financières, ainsi que l'instauration de la convertibilité interne du dinar dans un premier temps.

2.1.2.2. Les grandes lignes des réformes économiques

Les lois sur les réformes économiques sont le produit d'une réflexion conduite par les pouvoirs publics à propos du devenir de l'économie nationale, confrontée à une crise structurelle. Dans ce cadre, plusieurs objectifs ont été ciblés⁽¹⁾ :

- mettre en place une nouvelle organisation économique (en l'occurrence le système de marché), qui permettrait de faire sortir l'économie nationale de la crise où elle se trouve ;
- atteindre une meilleure gestion de l'économie nationale, grâce à la réalisation de gains de production, qui assurerait une croissance économique aux pays en dépit des contraintes extérieures telles que l'endettement extérieur ou la chute des avoirs extérieurs ;
- opérer la rupture avec un système de gestion basé uniquement sur la rente pétrolière ;
- permettre à l'entreprise publique de jouer un rôle moteur dans le cadre de ces réformes économiques.

Les réformes fondamentales concernent les transformations systémiques profondes, à savoir le remplacement graduel de l'économie étatisée et dirigée centralement par celle basée sur les mécanismes du marché.

Ces réformes se résument à longue échéance et progressivement à la liquidation du système de planification impérative de l'économie et en l'introduction des mécanismes de fonctionnement et de régulation du travail (libéralisation des prix, ouverture de l'économie sur l'extérieur, démonopolisation de l'économie au niveau des divers secteurs d'activité, afin d'accroître la concurrence, élimination et/ou réduction des subventions ou d'impôts réduits aux entreprises et aux produits de consommation (importés), réduction drastique jusqu'à élimination des subventions aux entreprises d'Etat, réformes des systèmes fiscal et douanier (IRG, TVA, tarification, taxes...).

(1) : Bounoua C. : « quelques appréciations sur les réformes économiques en Algérie ». In les cahiers du CREAD, N°41, 3^{ème} trimestre 1997, P.28.

De plus, des réformes financières et bancaires et certaines actions sont entreprises (démonopolisation des institutions bancaires et financières, nouvelles évaluations des fonds des entreprises (actifs, avoirs et dettes), politique monétaire restrictive, contrôle de la croissance rapide des salaires, afin de maîtriser l'inflation, instauration de la convertibilité interne du dinar pour mettre fin au double change existant, accès libre aux devises étrangères au niveau des banques, mise en fonctionnement de la Bourse des valeurs immobilières d'Alger.

Plus encore, les réformes supposent la mise en place d'un cadre juridique et de tout l'arsenal approprié, favorable à la liberté économique à travers des lois relatives aux sphères économique, financière, sociale, douanière, fiscale, commerciale, spatiale, foncière et de propriété.

Ainsi, on peut dire que les réformes économiques engagées, cherchent principalement à asseoir de nouvelles règles économiques qui permettent d'atteindre l'efficacité économique. Ces nouvelles règles économiques signifient une meilleure allocation des ressources, le développement de la concurrence entre les agents économiques, l'élévation des gains de productivité, etc. Un tel système ne peut fonctionner que dans le cadre du marché concurrentiel.

2.1.2.3. Les privatisations des entreprises

A. Principes généraux

Selon Bénissad « la notion de privatisation signifie l'introduction dans le secteur public soit de formes de gestion privée uniquement, soit à la fois de capitaux et de formes de gestion privée. C'est à cette deuxième approche (celle de la désétatisation,, de la dénationalisation des moyens de production que se réfèrent les pouvoirs publics algériens lorsqu'ils évoquent la notion de privatisation»⁽¹⁾ .

Pierre angulaire des transformations économiques de l'Algérie, la privatisation consiste à un changement de structure de la propriété, c'est à dire un accroissement de la part du secteur privé, ce qui permet une gestion plus rationnelle. Ainsi, elle se manifeste principalement par la privatisation des entreprises publiques et la liberté d'initiative et de création de nouvelles entreprises.

S'agissant des principes généraux qui fondent la privatisation, nous pouvons retenir les points suivants⁽²⁾ : liberté d'entreprendre et concurrence, traitement sans distinction

(1) : Bénissad M.E. : « l'Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1996) », O.P.U., Alger, 1994, P.168.

(2) : Bellataf M. : « Modalités et difficultés de mise en œuvre de la privatisation des entreprises publiques économiques en Algérie ». In les cahiers du CREAD, n°39, 1^{er} trimestre 1997, P.96.

juridique des entreprises dans les activités, ainsi que l'accès au crédit, à la libre commercialisation,..., performance, efficacité, amélioration permanente de la qualité et des prix des biens et services dont le jugement revient aux consommateurs, rupture avec les anciennes pratiques et les modes de gestion et d'organisation. Une fois ces règles du jeu fixées, les entreprises entreront en compétition.

En somme, la privatisation apparaît de prime abord comme un acte juridique qui permet le transfert du droit de propriété des fonds et avoirs nationaux du secteur public vers le secteur privé. Elle concerne également les nouveaux investissements et avoirs du secteur privé.

B. Les causes de la privatisation

Incontestablement, dans les conditions de concurrence, le secteur privé devance le secteur public. En termes de gains dans la production de biens et services, ce dernier recourt souvent à l'argent du contribuable et à la rente pétrolière, sous forme de subventions, d'aides financières directes, de taux d'intérêt préférentiels, etc. A titre d'exemple, entre 1991 et 1995, les entreprises publiques ont absorbé plus de 500 milliards de dinars, dont 148 milliards prévus pour l'année 1995 pour leur redressement économique afin qu'elles puissent fonctionner comme de véritables entreprises rentables et productrices de richesses.

Cette approche, si elle se justifiait dans le passé (nature du système, disponibilité des moyens financiers), ne peut tenir dans les politiques économiques, semblables à celles mises en œuvre actuellement par l'Algérie, car la crise continue et rappelle que les dépenses ne peuvent être supérieures aux ressources, que la véritable richesse réside dans le travail et la création (la rente n'est pas permanente) que la rationalité, l'organisation et l'efficacité doivent être réhabilitées pour constituer les éléments clés du fonctionnement et du développement des entreprises.

C- Les objectifs de la privatisation

Globalement, la privatisation sert⁽¹⁾ :

- à réduire, voire annuler, le domaine des interférences politico-bureaucratiques dans la gestion des entreprises à l'origine des limites des systèmes de gestion et des réformes mises en œuvre jusqu'à présent en Algérie. En effet, ni la « gestion socialiste des entreprises » (GSE), ni la décentralisation de la gestion opérée à partir des années 80, ni enfin l'autonomie opérée à partir de 1988, n'ont été en mesure de créer les conditions économiques et sociales

(1) : Chérif C. : « la restructuration industrielle : nécessité d'une approche systémique ». In les cahiers du CREAD, N°41, 3^{ème} trimestre 1997, P.52.

objectives d'un mode de gestion des entreprises publiques algériennes en dehors de l'intervention de l'Etat ;

- à imposer le renouvellement des méthodes de management qui renforceront l'esprit d'initiative et la flexibilité des entreprises pour mieux résister aux chocs extérieurs en dehors de toute intervention de la bureaucratie ;

- à remettre en cause les privilèges dont profitaient les membres de la bureaucratie du fait de leur statut de propriétaire de facto des moyens de production, à l'origine du gaspillage énorme des ressources financières ;

- à imposer une discipline rigoureuse, car les entreprises seront soumises aux contrôles des associés.

De plus, les objectifs de la privatisation sont ⁽¹⁾ :

- Au niveau de l'analyse : au niveau macro-économique, le but est de rétablir, ou de parfaire les mécanismes de marché, en l'occurrence la concurrence permet une meilleure utilisation des ressources. Au niveau micro-économique, il s'agit principalement d'améliorer la performance des entreprises et par conséquent faire recouvrer à l'entreprise une efficacité et une rentabilité financière et économique ;

- Du point de vue de la politique économique : limiter l'intervention de l'Etat et par la même résoudre les problèmes budgétaires en termes de déficit et d'endettement public. Faciliter une plus grande mobilité du capital et permettre une optimisation des capacités financières et économiques.

D- Les modalités de privatisation

Un ministère chargé de la restructuration et de la participation a été créé pour assurer la conduite du processus de privatisation à travers son programme. De même, la loi sur la privatisation est votée par le Conseil National de Transition (CNT). Cette loi vise, y lit-on : « la redéfinition du rôle de l'Etat dans le domaine économique par l'exercice réel des attributions de la puissance publique et le délestage au profit du marché des prérogatives de gestion là où elles ne sont pas nécessaires ».

En somme, le dossier privatisation comporte un ensemble de principes que l'Etat en particulier veut préserver, tels que la transparence dans le processus et l'évaluation, son désengagement total de la sphère de production de biens et services (sauf pour les secteurs stratégiques où l'Etat demeurera propriétaire et qui relèvent de monopoles naturels et où les forces du travail n'arrivent pas à réguler de manière adéquate, telles que la production de l'eau et de l'énergie), la prise en charge de certains effets sociaux générés et engendrés par

(1): Benosmane M. : « ajustement structurel et privatisation », In les cahiers du CREAD, N°46,1998, P.92..

la restructuration/privatisation (par l'octroi de l'allocation-chômage aux travailleurs, qui ont perdu leur travail ou qui sont en quête d'emploi, ou par d'autres moyens de transferts sociaux), le renflouement des caisses de l'Etat et la réduction du déficit budgétaire.

2.1.2.4. réformes du secteur industriel

Depuis déjà 1990, voire même depuis 1986, l'activité industrielle enregistre une baisse régulière du niveau de sa production. Cette croissance négative est l'effet d'une série de facteurs⁽¹⁾ :

- La sous-utilisation chronique des capacités de productions (50 % en moyenne), liée aux difficultés d'approvisionnements des entreprises en intrant importés, mais également à l'obsolescence croissante des équipements des entreprises publiques, qui occasionne des taux élevés de pannes de ces équipements ;

- La faiblesse de la demande nationale qui traduit la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs et la concurrence des produits étrangers, notamment dans le domaine des biens de consommation alimentaire, des produits textiles et des biens d'équipements domestiques dans le contexte de libéralisation du commerce extérieur ;

- Le bas niveau de la productivité moyenne dans le secteur et l'importance de la part représentée par la masse salariale dans la valeur ajoutée (42 % en moyenne en 1995) ;

- La dégradation de la trésorerie des entreprises publiques en particulier, qui se traduit par des découverts importants et croissants.

Cette évolution régressive de l'activité industrielle est maintenue pendant la période du programme d'ajustement structurel. Dans ce cadre, l'analyse de la conjoncture dressée par le ministère de l'industrie pour la période 1994-1998, confirme les contre performances de l'activité industrielle, sauf pour l'année 1998. Le Conseil National Economique et Social, avait tiré la sonnette d'alarme sur cette situation récessionniste de l'économie algérienne.

De ce fait, pour relancer l'industrie algérienne, un schéma directeur portant stratégie industrielle pour l'horizon 2010, a été élaboré et retenu par les experts du Ministère de l'Industrie et de la Restructuration, lors de la tenue des Assises Nationales de l'Industrie à Alger en juillet 1995. les grandes lignes de celui-ci, sont les suivantes⁽²⁾ :

(1) : Abdoun R. : « Un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994-1998)».In les cahiers du CREAD , N°46, 1998, PP.31-32.

(2) :CF. Le programme présenté par le Gouvernement A.OUYAHIA au CNT en avril 1996.Cité par Abdoun R. : « un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994-1998) », op.cit, P.36.

- En termes de propriétés et de taille, la configuration actuelle où prédomine le secteur public composé de grandes entreprises (75 %) devrait évoluer vers une configuration où le secteur privé et les petites et moyennes entreprises occuperont une place prépondérante (67 %) de l'économie.

- En termes de performance, les impacts attendus de cette stratégie, sont dans une première phase (an 2000), le doublement du chiffre d'affaire et de la valeur ajoutée au moyen d'un taux maximum d'utilisation des capacités (88 %). Une plus grande couverture du marché national (68 %), l'équilibre des importations du secteur par ses exportations et la création de 100 000 emplois. Dans une 2ème phase (an 2010), il est prévu de doubler les performances de la première phase pour arriver à un équilibre de la balance commerciale, et surtout, à l'érection de l'économie nationale au niveau du peleton de tête des pays à revenus intermédiaires.

De même, en avril 1996, les priorités de la politique de développement du Gouvernement sont de deux ordres : la restructuration de l'industrie publique d'une part et la promotion de la petite et moyenne industrie d'autre part ⁽¹⁾ :

La restructuration industrielle consiste à réaliser :

- la filiation systématique des entités industrielles homogènes recentrées sur leur métier de base et la cession des actifs liés aux activités secondaires ;
- l'ouverture du capital des entreprises publiques aux participations nationales et étrangères ;
- le renforcement des capacités de gestion de management par la formation-requalification de l'emploi au sein des entreprises ;
- la cessation du soutien du trésor aux entreprises non viables.

L'option en faveur de la PMI se matérialise par la mise en place, par l'Etat, de mécanismes de soutien à l'investissement, en particulier par la création :

- d'un fond d'études de faisabilité, qui consiste en l'octroi aux futurs investisseurs de crédits remboursables destinés, à financer les études techniques de pré-investissement ;
- d'un fond d'aide à la création de P.M.E., destiné à aider les candidats à l'investissement à la constitution des apports en fonds propres pour leur ouvrir l'accès aux crédits bancaires.

(1) : Behidji K. : « Le secteur public industriel à l'épreuve de l'ajustement structurel non autonome : l'organisation est-elle l'essentiel ? ». In les cahiers du CREAD, n°41, 3^{ème} trimestre 1997, PP.10-11.

2.2. Les nouveaux dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat privé en Algérie

2.2.1. Le dispositif « APSI » et ses prolongements

Dès la fin des années quatre-vingts, nous assistons déjà à une forme d'ouverture en faveur de l'entrepreneuriat privé. En effet, la loi 88-25 du 12 juillet 1988, se veut plus libérale dans un environnement économique plus hostile, du fait de la diminution drastique des revenus et devises du pays et des recettes budgétaires. Sous l'empire de cette législation⁽¹⁾ :

- le plafond à l'investissement privé local est aboli ;
- l'office du suivi et du contrôle de l'investissement privé (O.S.C.I.P.), créé en vue de rendre compatibles les investissements privés et les préférences du planificateur des années 80, est dissout ;
- l'agrément préalable est supprimé ; on distingue maintenant les investissements prioritaires (que l'Etat s'engage à soutenir) des autres investissements.

Selon Bénissad⁽²⁾, les conditions dans lesquelles se déploient ces mesures (qui ressemblent à celle de 1996), changent fortement par rapport au début des années 80. De même, la contrainte externe en devises sévit plus durement de sorte que les investissements « prioritaires » ne reçoivent pas les licences d'importation nécessaires ; c'est d'ailleurs la Chambre Nationale du Commerce (CNC), qui se voit déléguer la rude tâche d'identifier les investissements prioritaires et de leur distribuer la devise rare sur la base d'une « enveloppe » d'un budget centralement déterminé. C'est dans cette conjoncture que, pour les industriels et les artisans, les importations sans paiement et sans formalité préalable de commerce extérieur sont totalement libérées.

En avril 1991, les entraves administratives au commerce extérieur sont allégées, dans ce contexte l'investissement privé est tout à fait libre : « tout entrepreneur peut, en respectant les règles de financement extérieur édictées par la Banque d'Algérie et en accord avec une banque commerciale, mettre en œuvre le projet d'investissement qu'il désire. Toutefois, cette mesure est intervenue après que le système productif ait eu à supporter un risque élevé de change et que le coût des importations de biens d'équipement soit devenu intolérable, du fait d'une forte dépréciation du cours officiel du dinar, dérivant d'un accord de confirmation avec le F.M.I. »⁽³⁾.

(1) : Bénissad M.E. : « l'Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993) », *op.cit*, P.50.

(2) : *Idem*.

(3) : *Idem*, P.51.

Le processus de réforme a abouti à la consécration de l'investissement national et étranger par l'adoption du décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code se veut sans doute être la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement.

2.2.1.1. Dispositions générales du dispositif « APSI ».

Globalement, le code des investissements de 1993, s'articule autour des éléments suivants ⁽¹⁾ :

- 1- le droit d'investir librement ;
- 2- l'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés et étrangers ;
- 3- l'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investisseurs, principalement aux moyens d'allégement fiscaux prévus par la loi ;
- 4- la création d'une agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements (APSI), pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique ;
- 5- l'agrément préalable, des institutions administratives pour investir est supprimé ; il est remplacé par une simple déclaration ;
- 6- le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours ;
- 7- le souci de ne pas imposer des formalités trop lourdes ou complexes pour la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie ;
- 8- la classification, l'affinement et la pérennité des garanties et des encouragements acquis au double plan fiscal et douanier ;
- 9- l'accélération des transferts et de renforcement des garanties, associés au capital investi et aux revenus qui en découlent ;
- 10- la modulation des encouragements accordés aux investissements réalisés en Algérie autour de trois régimes ; un régime général, un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir et un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones franches.

Le code des investissements de 1993, se présente tout à la fois comme une conséquence des réformes économiques et la condition de leur réalisation, car le contexte dans lequel il est intervenu (mise en œuvre des politiques de libéralisation et d'ajustement) et la volonté de rupture avec « les méthodes du passé », exprimée dans le discours officiel, semble indiquer que l'ensemble des obstacles qui se dressaient à la promotion et au déploiement de l'initiative privée sont désormais levés⁽²⁾.

(1) : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la P.M.E. en Algérie », projet de rapport, 20ème. session plénière, Alger, juin 2002, P.11.

(2) : CF. Article 8 du code des investissements de 1993.

De plus, la création de l'APSI, dont le statut est défini par le décret exécutif 94-319, correspond selon les pouvoirs publics au souci d'allégement et d'assouplissement des procédures liées à l'acte d'investissement, exprimé par les opérateurs privés. Dans le sens où le code présente l'APSI comme « un guichet unique regroupant, les administrations et organismes concernés par l'investissement »⁽¹⁾.

En d'autres termes, la création de l'agence en tant que « guichet unique », permettrait d'unifier et de regrouper en un seul lieu toutes les formalités et procédures attachées à l'acte d'investir (déclaration, registre de commerce, fiscalité, douane, etc.). Dans cet esprit, l'APSI s'inscrit en rupture par rapport aux organismes mis en place sous l'empire de l'ancienne législation, fondée d'avantage sur l'idée de contrôle (commissions d'investissement, O.S.C.I.P., Commissions d'agrément).

Les objectifs de l'APSI sont principalement les suivants :

- assister les promoteurs dans la réalisation de leurs projets ;
- mettre à la disposition des investisseurs toutes les informations sur l'environnement économique national et international ;
- contribuer au développement et à la promotion de nouveaux espaces et formes d'investissements pour le marché national et dans les zones franches implantées en Algérie.

De plus, l'APSI assure essentiellement les prestations suivantes :

- les services du « guichet unique » pour faciliter les démarches administratives et délivrer les documents requis ;
- l'assistance dans la concrétisation des avantages accordés et la réalisation du projet ;
- le Conseil et l'orientation dans le montage des dossiers de projet de recherche de financement, de partenariat...
- le suivi des engagements réciproques de l'Etat et des promoteurs.

Le « guichet unique », est composé principalement des administrations et organismes publics liés à l'investissement : L'APSI, l'ANEM (Agence Nationale de l'Emploi), l'Administration de l'Aménagement du Territoire, la Banque d'Algérie, le CNRC (Centre National du Registre de Commerce), la Direction Générale des Douanes, la Direction Générale des Impôts, la Direction Générale de l'Environnement, les Services de Mairie.

De ce fait, on peut dire que l'APSI dispose de structures techniques spécialisées pour l'évaluation, le soutien et le suivi de la réalisation des projets, de bases de données sur les possibilités d'investissements en Algérie et de réseaux d'informations nationales et internationales.

(1) : CF. Article 8, alinéa 2 du code des investissements de 1993.

S'agissant des avantages et garanties offerts aux investisseurs par le nouveau cadre juridique et réglementaire, nous pouvons relever plusieurs innovations. Par exemple, quand les investissements des non-résidents, comme des résidents, sont financés à partir d'apports en devises, ils bénéficient de la garantie de transport du capital investi et des revenus qui en découlent. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation de l'entreprise, même si ce montant est supérieur au capital initialement investi.

Un traitement identique est accordé à tous les investisseurs, personnes physiques ou morales, nationales ou étrangères. De même, les modifications législatives et réglementaires, ne sauraient affecter les investissements déjà effectués dans le cadre du décret 93-12, sauf si l'investisseur le désire expressément.

Il faut savoir aussi, que jusqu'en 1993, lorsque les investisseurs choisissent de créer une société, les seules formes possibles prévues par le code de commerce étaient : la société par action (S.P.A.), la société à responsabilité limitée (S.A.R.L.). Le décret législatif 93-08, tout en permettant aux actions des S.P.A., de ne plus être uniquement nominatives mais aussi anonymes, ouvre l'éventail des formes de sociétés. Il en ressort, qu'en plus des S.P.A., des S.A.R.L. et des S.N.C., les investisseurs peuvent opter pour les sociétés en commandité simple, les sociétés en commandité par actions et les sociétés de participation (qui n'ont pas la personnalité morale).

A vrai dire, ce changement est apparu dans le nouveau code de commerce promulgué dans le cadre du décret législatif modifiant et complétant le code de commerce de 1975. Ce code introduit plusieurs innovations de plus grand intérêt : « une des plus importantes est l'application du règlement judiciaire et de la faillite des entreprises publiques, une autre, d'importance, concerne les nouvelles formes de sociétés et la reconnaissance de « nouvelles » valeurs mobilières »⁽¹⁾.

2.2.1.2. Les différents régimes d'investissement

Tout entrepreneur remplissant les conditions en matière de seuil minimum de fonds propres (ce seuil est de 15 % quand l'investissement est inférieur à 2 millions de DA, de 20 % s'il se situe entre 2 et 10 millions de DA et de 30 % s'il est supérieure ou égal à 10 millions de DA) et engagé dans un investissement de création, d'extension ou de réhabilitation d'une entreprise peut prétendre à des « avantages », ces derniers sont répartis essentiellement en trois régimes⁽²⁾.

(1) : *Conjoncture (mensuel d'information et d'analyse de l'économie algérienne)* : « code de commerce, des innovations importantes », N°15, 31 mai 1993, P.7.

(2) : *Bénissad H.(sous la Direction de)* : « guide de l'investissement et du commerce extérieur en Algérie », éditions cultures, Alger, octobre 1996, PP.8-12.

A. Le régime général

Ce régime concerne toute personnel physique, morale, publique, privé, résidente ou non-résidente réalisant sous forme d'apports en investissements en Algérie dans les zones autres que les zones spécifiques, les zones franches ou dans le cadre du régime de convention.

Dans ce cadre, pendant la période d'exécution de l'investissement (soit trois ans) sauf délai plus long consenti par l'APSI, les entrepreneurs concernés bénéficient :

- d'une exemption du droit de mutation onéreux des acquisitions immobilières inhérentes à l'investissement ;
- d'un droit fixe de cinq pour mille seulement sur les actes constitutifs et les accroissements du capital des sociétés ;
- de l'exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières ;
- d'une franchise de la T.V.A. sur les biens et services entrant dans la réalisation de l'investissement quand ces produits servent à la réalisation d'opérations frappées de la T.V.A.
- de l'imposition d'un droit de douane réduit (3 %) assis sur les biens destinés à l'investissement.

De plus, à dater de sa mise en exploitation sur décision de l'APSI, l'investissement peut :

- être dispensé de l'impôt sur les bénéfices, de la taxe sur l'activité professionnelle et du versement forfaitaire pendant 2 à 5 ans ;
- jouir, après cette période, du taux réduit d'imposition sur les bénéfices réinvestis ;
- être également exonéré, après cette période de 2 à 5 ans, de l'impôt sur les bénéfices, de la taxe sur l'activité professionnelle et du versement forfaitaire sur le chiffre d'affaire, réalisé à l'exportation ;
- être admis au bénéfice d'un taux de cotisation patronale de 7 % du titre des rémunérations versées au personnel.

De même, les achats sur le marché local des biens, admis en entrepôt sous douane et servant à la fabrication de produits exportés, ainsi que les services liés à ces achats, ne sont pas soumis aux droits et taxes.

B. Les investissements réalisés dans les zones spécifiques

Aux termes de l'article 20 du décret législatif 93-12, les zones spécifiques couvrent soit des zones à promouvoir (Z.A.P.), définies par des communes, soit des zones d'expansion économique (Z.E.E.), reflétant des territoires inter-communaux où existent des potentialités de développement mobilisable.

Plus précisément, une zone spécifique est définie ainsi :

- une zone à promouvoir (Z.A.P.) : 671 communes dont la liste est définie selon les critères sociaux et économiques ;
- une zone d'expansion économique (Z.E.E.) : espace géo-économique offrant des réserves et des potentialités à valoriser.

Au cours de la période de réalisation de l'investissement dans les zones spécifiques, l'entrepreneur a droit :

- à une exonération du droit de mutation à titre onéreux sur les achats immobiliers attachés à l'investissement ;
- à un droit fixe de cinq pour mille sur les actes constitutifs et les augmentations de capital social ;
- à une prise en charge, totale ou partielle, des dépenses d'infrastructures ;
- à l'exemption de la TVA sur les biens et services importés, quant ils servent à produire des biens et services frappés de la TVA ;
- à l'application du droit de douane réduit de 3 % sur les biens importés entrant dans la réalisation de l'investissement.

De plus, à dater de leur mise en production, ces investissements peuvent sur décision de l'APSI, obtenir les facilités suivantes :

- une exemption de l'impôt sur les bénéfices, du versement forfaitaire et de la taxe sur l'activité professionnelle pendant 5 à 10 ans et un allègement, après cette période, de 50 % du taux réduit d'imposition des bénéfices réinvestis ;
- une exonération, après cette période de 5 à 10 ans de tout impôt sur les bénéfices, de tout versement forfaitaire et de toute taxe sur l'activité professionnelle sur la portion du chiffre d'affaires, tirée des exportations ;
- une dispense de la taxe foncière sur les propriétés immobilières pendant 5 à 10 ans ;
- une prise en charge partielle ou totale par l'Etat, des contributions patronales de sécurité sociale, du fait des rémunérations versés au personnel.

Enfin, au titre du décret exécutif 94-322, les investisseurs peuvent obtenir une concession d'un terrain relevant du domaine privé de l'Etat, en vue d'y implanter leur projet dans les zones spécifiques. La concession est d'une durée de 20 ou 40 ans (renouvelable) selon la nature du projet. Le concessionnaire paye 1 DA symbolique pendant la période de réalisation du projet et d'une redevance locative lors de son exploitation. De plus, lors de l'achèvement du projet, l'investisseur peut se porter acquéreur du terrain concédé.

C- Les investissements réalisés dans les zones franches

Les zones franches sont des espaces délimités où s'exerce des activités industrielles et commerciales, dont les opérations se font en suspension des droits et taxes, en devises cotées par la Banque d'Algérie et selon les procédures spécifiques. Elles sont créées par décret et gérées par des concessionnaires selon un cahier des charges, défini par convention avec l'APSI⁽¹⁾.

Une première zone franche a été créée en 1997 à Bellara (wilaya de Jijel)⁽²⁾. Les investissements que l'on peut installer dans la zone franche, sont ceux réalisés par une personne morale, physique, publique ou privée, résidente ou non-résidente, financés par un apport en devises et leurs activités de production et de services sont destinées à l'exportation plus essentiellement.

Les biens et services de ces investissements sont en principe, orientés vers l'exportation, définie par le décret législatif 93-12 comme « la commercialisation, hors du terrain douanier national, y compris dans les zones franches ». Néanmoins, le décret exécutif 95- 439 autorise l'investisseur à écouler ses produits et services à concurrence de 20 % de son chiffre d'affaires ; cette proportion passe à 50 % lorsque ces biens sont fabriqués à l'aide d'intrants locaux représentant 50 % ou plus de la valeur ajoutée.

En gros, les investissements opérés dans les zones franches sont, au titre de leur activité, exonérées de tous impôts, taxes et prélèvement à caractère fiscal, parafiscal et douanier à l'exception :

- des droits et taxes relatifs aux véhicules de tourisme non nécessaires à la gestion courante ;
- des cotisations au régime de sécurité sociale.

D- Autres avantages et régimes

Il convient de dire que, l'investissement de réhabilitation ou de restructuration destiné à l'achat d'une entreprise, ayant cessé son activité ou déposé son bilan, est éligible aux différents avantages. De même, les investissements qui ont un certain intérêt pour l'économie algérienne (soit par leur taille, soit par la nature de la technologie utilisée, soit par le taux élevé d'intégration au reste des branches d'activité, soit pour leur rentabilité à long terme, soit par les gains en devises qu'ils engendrent) sont susceptibles d'acquérir des facilités additionnelles, définies par une convention entre l'APSI et l'investisseur.

(1) : CF. Décret exécutif 94-320 relatif aux zones franches.

(2) : CF. Chachoua H., Mokrane A. : « l'apport des zones franches industrielles d'exportation en Algérie », mémoire de licence en sciences commerciales et financières, Ecole Supérieure de Commerce, Alger, Septembre 2000.

2.2.1.3. Bilan du dispositif « APSI » et nouvelles mesures

A. Bilan du dispositif « APSI »

Incontestablement, dans les faits, la mise en œuvre des textes de 1993 a été confrontée à l'immobilisme de tout un environnement censé être au service de l'investissement. Les lourdeurs bureaucratiques, les problèmes liés à la gestion du foncier industriel, entre autres, ont rendu pratiquement inopérant le dispositif mis en place.

Selon Laggoune⁽¹⁾, l'analyse des dispositions du code permet d'observer que le statut de l'investissement privé reste marqué par de profondes équivoques. Les questions classiques que le code était appelé à trancher demeurent et laissent place à des interprétations et à des inquiétudes de la part des investisseurs privés. De même, selon l'auteur⁽²⁾, est-il paradoxal de constater, à l'analyse des dispositions relatives aux organes mis en place et aux techniques utilisées, que le nouveau code ne bouleverse pas fondamentalement la problématique ni la logique des rapports entre l'Etat et les entreprises, telles qu'elles ont été conçues par l'ancienne législation. A ce titre, on peut remarquer que les techniques mises en œuvre ne se distinguent pas, quant à leur nature, de celles utilisées par les textes antérieurs en matière d'incitation et d'orientation de l'investissement. De ce fait, on peut dire que l'investissement via l'APSI a eu un bilan modeste.

Selon le CNES⁽³⁾, entre 1993 et fin 2000, plus de 3344 milliards de DA d'engagements d'investissements ont été déclarés auprès des services de l'APSI. Ce montant correspond à plus de 43200 projets d'investissement susceptibles de créer près de 1 605 000 postes de travail. 60 % des projets sont déclarés par des personnes physiques, 78 % des projets coûtent entre 20 et 50 milliards de DA et 60 % des projets comptent créer entre 10 et 500 emplois. Le montant des 397 projets en partenariat, a atteint le niveau de 167 milliards de DA. Cependant, la majorité des projets reste au stade de l'intention.

Au plan de la répartition spatiale des projets d'investissement, on relève une concentration des projets autour des grands centres urbains (à travers les wilayas, Alger concentre à elle seule 21 % des projets totaux). Le choix de la localisation des projets d'investissement, reste subordonné à la disponibilité des infrastructures et à la proximité des centres d'intérêts, notamment au niveau des wilayas du Nord. L'évolution annuelle des déclarations d'investissements est indiquée dans le tableau suivant, qui montre l'intérêt des promoteurs pour le dispositif, notamment depuis l'année 1998 (80 % de l'ensemble des projets totaux enregistrés ont été déclarés à partir de cette année).

(1) : Laggoune W. : « le contrôle de l'Etat sur les entreprises privées industrielles en Algérie Genèse et Mutations », les éditions Internationales, Alger, 1996, P.279.

(2) : Idem, P.287.

(3) : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », op.cit, P.17.

Tableau n° 02 : Evolution annuelle des principaux indicateurs des projets d'investissements déclarés (APSI).

Années	Projets (Nombre)	%	Emplois(Nombre)	%	Montaux(*)	%
1993/94	694	2	59.606	4	114	3
1995	834	2	73.818	5	219	7
1996	2.075	5	127.849	8	178	5
1997	4.989	12	266.761	17	438	13
1998	9.144	21	388.702	24	912	27
1999	12.372	29	351.986	22	685	20
2000	13.105	30	336.169	21	798	24
Total	43.213	100	1.604.891	100	3.344	100

(*) : les montants sont libellés en Milliards de Dinars.

Source : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », projet de rapport, 20eme. session plénière, Alger, juin 2002, P.17.

B- Les nouvelles mesures prévues par le dispositif législatif en faveur de l'entrepreneuriat privé

a- L'ordonnance N°01-03 du 20/08/2001 relative au développement et à la création de l'ANDI

Cette ordonnance est mise en place en même temps que celle concernant la gestion des capitaux marchands de l'Etat et l'ouverture des capitaux des entreprises. Elle vise comme objectifs premiers, la reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique, elle prévoit notamment :

1. la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés ;
2. l'élargissement de la notion d'investissement à ceux réalisés en concession et/ou licence aux prises de participations dans une entreprise quand il y a apport en numéraire ou en nature et aux reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation ;
3. la suppression de l'octroi automatique des avantages ;
4. le nouveau dispositif prévoit un régime général et un régime dérogatoire :
 - le régime général : abrogation de l'automaticité de l'octroi des avantages ; suppression des avantages liés à la phase de production ; maintien des avantages liés à la phase d'exploitation, mais selon orientation du Conseil National de l'Investissement (CNI) ; encouragement des investissements utilisant des technologies non polluantes ;
 - le régime dérogatoire : est réservé à l'encouragement des investissements dans les zones à promouvoir fixées par le CNI, et aux investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale. Là, les avantages sont systématiques et couvrant aussi bien la phase de réalisation que la phase d'exploitation. Ils sont octroyés pour une durée de 10 ans et accordent l'exemption du droit de mutation pour les acquisitions immobilières ; la franchise sur la TVA pour les biens et les services locaux ou importés ; l'exonération de l'IBS, de l'IRG, du

VF, de la TAP, de la taxe foncière, ainsi que la prise en charge totale ou partielle par l'Etat des dépenses liées aux travaux d'infrastructures extérieurs.

5- la création du Conseil National de l'Investissement (CNI), placé sous l'autorité du Chef du Gouvernement, avec pour missions de :

- proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- proposer l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives ;
- se prononcer et approuver les conventions ;
- se prononcer sur les zones éligibles au régime dérogatoire ;
- proposer la création d'institutions et d'instruments financiers adaptés au

financement de l'investissement.

6- la création d'un fond d'appui à l'investissement, pour la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis. Ce fond est destiné à prendre en charge :

- les dépenses d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ;
- la nomenclature des dépenses est fixée par le CNI ;
- l'ANDI est le gestionnaire du fond.

7- la mise en place d'un Guichet Unique, placé sous l'autorité du Chef du Gouvernement, en la forme d'une « Agence Nationale du Développement de l'Investissement » (ANDI), ce Guichet Unique :

- assure la chaîne de l'investissement ;
- apporte l'assistance aux investisseurs ;
- facilite l'accomplissement des formalités ;
- promeut et soutien l'investissement ;
- accorde des avantages ;
- s'assure du respect des engagements souscrits par les investisseurs.

De plus, l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI) apporte :

- une décentralisation du guichet unique ;
- la prise en charge des demandes de terrains industriels ;
- la gestion du fond d'appui à l'investissement.

Enfin, il convient de dire que l'ANDI qui est appelée à être représentée dans la totalité des wilayas du pays, prend en charge les actifs résiduels des EPL dissoutes (terrains, bâtis) et les met à la disposition des investisseurs et des services publics. Dans ce cadre, l'offre d'assiettes touristiques foncières destinées à l'investissement industriel, service, se réalisera à travers la représentation au niveau du Guichet Unique des organismes en charge du foncier.

b- La loi N°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise (PME)

La loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (loi N°01-18 du 12 décembre 2001), définit et fixe, entre autres, les mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. De plus, elle prévoit la création d'un fond de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME.

Cette loi comprend dans ses différentes rubriques des dispositions générales et la définition des PME, la politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME, les dispositions communes ayant trait au développement du système d'information de la PME et à la concertation avec le mouvement associatif du monde de l'entreprise.

De surcroît, la loi réserve un volet relatif à l'information économique et statistique une place importante, dans la mesure où il s'agit de concrétiser la mise en place du Centre d'Etudes et de Recherche de la PME dont la présentation en Conseil du Gouvernement a été faite en 1998.

Enfin, la promotion de la sous-traitance, en tant qu'instrument privilégié de densification du tissu des PME est également prise en charge dans la loi, il est prévu à cet égard, la mise en place d'un Comité National de la Promotion de la Sous-traitance.

2.2.2. Le dispositif de soutien à la micro-entreprise « ANSEJ »

L'investissement qui s'effectue à travers le dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes « ANSEJ », concerne essentiellement les micro-entreprises. Le lancement de ce dispositif de soutien à l'emploi de jeunes, date du second semestre 1997.

L'ANSEJ est un dispositif par lequel la micro-entreprise peut être créée par un ou plusieurs promoteurs. Ce ou ceux-ci ne doivent pas occuper d'emplois rémunérés au moment de dépôt de leurs dossiers. L'âge du ou des promoteurs se situe entre 19 et 35 ans. Pour le gérant, l'âge peut aller à 40 ans avec engagement de créer deux emplois permanents supplémentaires. Le montant maximum de l'investissement, est de quatre millions de dinars. L'apport personnel du ou des promoteurs varie selon le niveau de l'investissement.

L'éligibilité du ou des promoteurs à l'aide du Fond National de Soutien à l'emploi de Jeunes (FNSEJ), se fonde sur des critères d'âges, de non-activité et de qualification. De plus, l'éligibilité de l'investissement est déterminée à partir d'une étude technico-économique réalisée sur la base des factures proforma. Cette étude est réalisée par les services de l'ANSEJ.

2.2.2.1. Les différentes formules du dispositif « ANSEJ »

Il faut savoir que trois formules de montages financiers, sont prévues dans le cadre du dispositif micro-entreprise ANSEJ. On peut citer en premier lieu, l'auto-financement dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs constitue la totalité de l'investissement. En second lieu, on peut citer :

A. Le financement mixte.

Dans cette formule, l'apport financier du ou des jeunes promoteurs, est complété par un crédit sans intérêt accordé par l'ANSEJ.

a- Le montage financier

Le montage financier dans cette formule est constitué de :

- L'apport personnel du ou des jeunes promoteurs, qui varie selon le niveau d'investissement ;
- Le crédit sans intérêt de l'ANSEJ. Le montant de ce crédit varie selon le niveau d'investissement (CF. figure n° 06).

Figure n° 06 : structure de financement « financement mixte » (ANSEJ)

Niveau 1

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel
Moins de 1.000.000 DA	25 %	75 %

Niveau 2

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel
1.000 001 DA à 2.000 000 DA	20 %	80 %

Niveau 3

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel
2.000 001 DA à 4.000 000 DA	15 %	85 %

Source : Document micro-entreprise ANSEJ

b- Les aides

Elles ont la forme d'un crédit à long terme accordé sans intérêt par l'ANSEJ, par le biais du FNSEJ, au profit des micro-entreprises.

La micro-entreprise bénéficie de plusieurs avantages fiscaux et parafiscaux. Ceux-ci sont généralement les suivants :

1. En phase de réalisation du projet :
 - Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
 - Application du taux réduit de 5 % en matière de droit de douane, pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;

- Exemption des droits de mutation de 8 % sur les acquisitions immobilières ;
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises ;
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions.

2. En phase d'exploitation du projet :

Cette période diffère, en effet, elle est de trois ans à partir du démarrage de l'activité, et elle est de 06 ans pour les zones spécifiques. Ces avantages sont alors :

- Exonération totale de l'IBS, de l'IRG, des VF et de la TAP ;
- Admission au bénéfice d'un taux des cotisations patronales de 7 % au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro-entreprise.

B- Le financement triangulaire

a- Le montage financier

Le montage financier dans le cadre de cette formule est constitué de :

- L'apport personnel du ou des jeunes promoteurs, qui varie selon le niveau de l'investissement et la localisation de l'activité ;
- Le crédit sans intérêt de l'ANSEJ. Le montant de ce crédit varie selon le niveau de l'investissement ;
- Le crédit bancaire dont une partie des intérêts est bonifiée par l'ANSEJ. Il est garanti par le fond de Caution mutuelle de garantie-risque/crédits jeunes promoteurs.

b- Les aides

Il en existe deux types :

b.1 Les aides financières

- Le crédit sans intérêt : c'est un crédit à long terme dispensé du paiement des intérêts, accordés par le FNSEJ à la micro-entreprise ;
- La bonification des taux d'intérêt : par le biais du FNSEJ, l'ANSEJ prend en charge sous forme de bonification d'une partie des intérêts du crédit bancaire, accordé par la Banque à la micro-entreprise. Le niveau de bonification, varie selon la nature et la localisation de l'activité. (CF. Tableau n°03).

Tableau n°03 : Bonification des taux d'intérêt (ANSEJ)

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

Source : Document micro-entreprise- ANSEJ

b.2. Aides fiscales et parafiscales

1. En phase de réalisation du projet :

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Réduction des taux de droits de douane de 5 % pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exemption des droits de mutation de 8 % pour les acquisitions immobilières ;
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises;
- Exonération de la taxe foncière pour les constructions et les additions de construction.

2. En phase d'exploitation :

- Exonération totale de l'IBS, l'IRG, des VF et de la TAP ;
- Admission au bénéfice d'un taux réduit des cotisations patronales de 7 % au titre des rémunérations versées aux salaires.

Figure n° 07 : structure de financement « financement triangulaire » (ANSEJ)

Niveau 1.					
Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		zones spécifiques	Autres zones	zones spécifiques	Autres zones
Moins de 1.000.000 DA	25 %	5 %	5 %	70 %	70 %
Niveau 2					
Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		zones spécifiques	Autres zones	zones spécifiques	Autres zones
1.000.001 DA à 2.000.000 DA	20 %	8 %	10 %	72 %	70 %
Niveau 3					
Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		zones spécifiques	Autres zones	zones spécifiques	Autres zones
2.000.001 DA à 3.000.000 DA	15 %	11 %	15 %	74 %	70 %
Niveau 4					
Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		zones spécifiques	Autres zones	zones spécifiques	Autres zones
3.000.001 DA à 4.000.000 DA	15 %	14 %	20 %	71 %	65 %

Source : Document micro-entreprise-ANSEJ

2.2.2.2. Bilan du dispositif « ANSEJ » et nouvelles mesures

A. Bilan du dispositif « ANSEJ »

Selon le CNES⁽¹⁾, à la fin octobre 2001, l'ANSEJ a reçu 145 600 projets de micro-entreprises, prévoyant la création de 416.336 emplois. Au plan spatial, la répartition géographique des projets enregistrés, se présente comme suit : 45,5 % dans la région Centre ; 23,6 % dans la région Est ; 22,55 % dans la région Ouest et 8,23 % dans la région Sud.

A la même date, l'ANSEJ a délivré 130.309 attestations d'éligibilité, la répartition de ces projets par secteur d'activité est la suivante :

Tableau n° 04 : Répartition des projets de l'ANSEJ par secteur d'activité

Activité	Nombre de projets	%
Agriculture	26.732	20,51
Services	26.170	20,08
Transport de voyageurs	23.303	17,88
Artisanat	12.889	9,89
Transport de marchandises	12.722	9,76
Industrie	10.406	7,99
Transport frigorifique	8.474	6,50
BTPH	6.041	4,64
Professions libérales	1.767	1,36
Maintenance	1.341	1,03
Pêche	285	0,22
Hydraulique	179	0,14
Total	130.309	100

Source : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », projet de rapport, 20^{ème} session plénière, Alger, juin 2002, P.22.

Les banques ont réceptionné 73.134 demandes de financement, dont elles ont retenu 60 % (44.217 projets) pour lesquelles des autorisations de crédits ont été consenties : 52,293 milliards de DA sur une prévision globale d'investissement de 81,122 milliards de DA ; les emplois créés dans ce cadre seraient de 108.626.

Ainsi,, l'effort global d'investissement réalisé durant la période 1997-2001, a atteint 62,639 milliards de DA. Le nombre de projets financés au 30.09.2001 s'élève à 37.754. L'emploi qui en est attendu étant de 106.954 postes de travail.

(1) : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », op.cit, PP. 21-22.

De plus, le bilan de l'ANSEJ arrêté au 31 août 2003, fait ressortir selon le Directeur Général de l'ANSEJ⁽¹⁾, 171.000 projets pouvant générer près de 472.000 emplois directs ayant reçu le quitus de l'ANSEJ. Il faut savoir que sur la totalité de ce nombre, 58 % sont parvenus au réseau bancaire et 57 % d'entre eux, ont reçu l'accord de financement bancaire. Il est attendu de cette dernière catégorie de projets, la création de 154.000 emplois directs.

B. Les nouvelles mesures en faveur des jeunes promoteurs

Dans le cadre du décret présidentiel N°03-300 du 11 septembre 2003, modifiant et complétant le décret présidentiel N°96-234 du 02 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi des jeunes, les promoteurs bénéficient d'avantages supplémentaires, notamment :

- le soutien à l'emploi des jeunes, vise à favoriser aussi bien la création que l'extension d'activités de production de biens et services par les jeunes promoteurs ;
- le montant maximum de l'investissement, est fixé à dix (10) millions de dinars algériens.

De plus, le décret exécutif N°03-290 du 06 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs, fixe le seuil minimum de fonds propres, selon les niveaux suivants:

- 5 % du montant global de l'investissement, lorsque celui-ci est inférieur ou égal à deux (02) millions de dinars algériens ;
- 10 % du montant global de l'investissement, lorsque celui-ci est supérieur à deux (02) millions de dinars algériens et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars algériens (8 % lorsque les investissements sont réalisés dans les zones spécifiques).

2.3. Les caractéristiques générales et les contraintes des entreprises privées dans la transition de l'économie algérienne

Avant les réformes engagées par l'Algérie, 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 par des auteurs, tels que Henni⁽²⁾, Boukhobza⁽³⁾, Liabes⁽⁴⁾ et Peneff⁽⁵⁾. Plus encore, depuis le lancement des réformes, la libéralisation du champ économique a permis l'émergence d'un nombre très important d'entreprises privées nouvelles différentes de celles qui ont émergé dans le cadre de l'économie administrée.

En effet, les caractéristiques de ces nouveaux entrepreneurs et entreprises, permettent de souligner les multiples différences, qui existent entre eux et les anciens opérateurs privés,

(1) : « *Le Quotidien d'Oran* », jeudi 23 octobre 2003, P.4.

(2): CF. Henni A. : « *le Cheikh et le patron* », O.P.U., Alger, 1993.

(3):CF. Boukhobza M. : « *ruptures et transformations sociales en Algérie* », O.P.U., 2 tomes, Alger, 1989.

(4):CF. Liabes D. :« *capital privé et patrons de l'industrie en Algérie 1963-1982* », CREA, Alger, 1984.

(5) : CF. Peneff J. : « *Industriels algériens* », CRESM-CNRS, Paris,1981.

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.

Toutefois, les nouveaux entrepreneurs sont nés à la faveur de mécanismes de transitions instables et souvent contradictoires. Plus précisément, 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.).

Il s'ensuit que le secteur privé rencontre aujourd'hui plusieurs contraintes. Celles-ci sont généralement liées aux difficultés financières, dont les causes sont multiples (dévaluation du dinar, taux d'intérêt bancaire élevé, pressions fiscale et douanière...), à la concurrence des produits importés (contraction de la demande, concurrence déloyale) et d'une façon générale, aux contraintes environnementales.

2.3.1 Les caractéristiques générales des entreprises privées

2.3.1.1. Répartition des entreprises privées par tranche d'effectif

Les entreprises privées en Algérie appartiennent majoritairement à la catégorie des PME et plus précisément, à celle des micro-entreprises. Pour longtemps le manque de statistiques fiables ont fait que l'inventaire des PME en Algérie reste assez approximatif.

Selon les données du fichier de la CNAS, à la fin de l'année 1999, le nombre d'entreprises assimilées à des PME, s'élève à 159.507 entreprises pour 634.375 emplois.

Parmi ces entreprises, les très petites entreprises (moins de 10 salariés) représentent 93,24 % et emploient 221.975 salariés, soit 35 % de l'emploi total. Les PME privées employant 10 salariés et plus représentent 10782 entreprises, soit 7 % du total et comptant 412400 salariés, soit 65 % de l'emploi global. La répartition des entreprises privées par branche d'effectif, est détaillée dans le tableau suivant :

Tableau n° 05 : Répartition des entreprises privées algériennes par tranche d'effectif

Effectif	Nbre.d'entreprises	%	Salariés	%
1-9	148.725	93,24	221.975	34,9
10-19	5.778	3,62	77.082	12,15
20-49	3.322	2,08	99.649	15,7
50-99	997	0,62	67.664	10,66
100 et plus	685	0,42	168.005	26,28
Total	159.507	100	634.375	100

Source : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », Projet de rapport, 20^{ème} session plénière, juin 2002, P.14.

De plus, le classement des entreprises par catégorie donne la configuration suivante :

Tableau n° 06 : Classement des entreprises privées algériennes par catégorie

Catégorie	Nbre.de salariés	Nbre.d'entreprises	%	Nbre. de Salariés	%
Micro-entreprise	0-9	148.725	93,2	221.975	35.0
Petite entreprise	10-49	6.100	5,7	176.731.	27.8
Moyenne entreprise	50-250	9.100	1,05	235.669	37.2
	total	159.507	100	634.375	100

Source : Idem.

Nous pouvons dire que, si en termes de nombre d'entreprises, la catégorie « micro-entreprise » (moins de 10 salariés) prédomine, en termes d'emplois, la répartition est globalement équitable, chacune des catégories emploie environ le tiers des salariés.

2.3.1.2. Répartition des entreprises privées par secteurs d'activité

Au plan de la répartition des entreprises par secteur d'activité, on peut dire que selon les données du fichier de la CNAS, à la fin de l'année 1999, cinq secteurs emploient 403.183 salariés (BTP, commerce, transport/communication, services, industries agro-alimentaires), soit 63,5 % de l'effectif total, dont près de 40 % reviennent au secteur du BTP.

La répartition de l'ensemble des PME privées par secteur d'activité, est représentée dans le tableau suivant :

Tableau n° 07 : Répartition de la PME nationale par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nbre. d'entreprise	%	Emplois	%
Agriculture	4809	3,01	16702	2,63
Eau et énergie	34	0,02	257	0,04
Hydrocarbures	87	0,05	2823	0,44
Services et travaux publics	92	0,06	2302	0,36
Mines et carrières	423	0,26	5793	0,91
ISMMEE	5034	3,15	27674	4,36
Matériaux de construction	6054	3,79	30484	4,8
BTP	42687	26,7	247243	38,9
Chimie, Caoutchouc, Plastique	1261	0,79	13181	2,07
Industrie agro-alimentaire	11640	7,29	49488	7,80
Industrie textile	3755	2,35	17091	2,69
Industrie du cuir	1229	0,79	6864	1,08
Industrie du bois et liège	7467	4,68	21625	3,40
Industries diverses	2010	1,26	6878	1,08
Transport et communication	14018	8,78	21640	3,41
Commerce	26073	16,3	66553	10,49
Hôtel, café, restaurant	10470	6,56	24222	3,18
Services pour entreprises	6631	4,15	34931	5,5
Services pour ménages	13702	8,59	18259	2,87
Etablissements financiers	586	0,36	1912	0,30
Affaires immobilières	391	0,24	1115	0,17
Services pour collectivité	1054	0,66	17338	2,73
Total	159507	100	634375	100

Source : idem, P.15.

2.3.1.3. Répartition spatiale des PME privées

Au plan de la répartition spatiale des PME, par région géographique, il faut savoir que :

- Le Centre du pays renferme 31,3 % du total des PME inventoriées, l'Ouest 17,5 %, l'Est 37,5 % et le Sud 13,8 %.

- (10) dix wilayas concentrent près de la moitié des entreprises ; celles-ci étant généralement localisées au niveau des pôles urbains. Ces wilayas sont : Alger, Oran, Tizi-Ouzou, Sétif, Béjaïa, Blida, Chlef, Constantine, Tipaza, Boumerdes (CF.tableau ci-dessous).

Tableau n° 08 : Répartition spatiale des PME

Wilaya	Nbre.d'entreprises	%	Salariés	%
Alger	20.128	12,8	85.905	13,5
Oran	11.730	7,4	48.918	7,71
Tizi-Ouzou	8.637	5,51	36.081	5,68
Sétif	6.289	4,10	28.886	4,55
Béjaïa	5.408	3,45	31.505	4,96
Blida	5.370	3,42	14.223	2,24
Chlef	5.001	3,19	13.470	2,12
Constantine	4.719	2,95	17.960	2,83
Tipaza	4.202	2,63	19.905	3,13
Boumerdes	4.195	2,62	26.572	4,18
Total	75.679	47,98	323.425	50,0

Source : Idem.

2.3.1.4. Les nouvelles caractéristiques des PME privées algériennes

Vraisemblablement, la transition de l'économie algérienne vers une économie gérée par les lois du marché, a conduit à l'apparition de nouvelles logiques, tant dans la création que dans la gestion des PME privées.

En effet, les nouvelles caractéristiques des PME sont globalement les suivantes ⁽¹⁾ :

A. L'émergence de nouveaux entrepreneurs

Un mouvement important de création de PME/PMI a été enclenché à partir de 1990, avec la loi sur la Monnaie et le Crédit et les différents avantages accordés aux nouveaux investissements. En effet, ce mouvement a été amplifié avec l'adoption du nouveau code des investissements en Octobre 1993 et un élargissement de garanties et d'avantages accordés par l'Etat.

Dans ce cadre, la principale nouveauté de ce code d'investissement concerne essentiellement la levée de toutes les barrières institutionnelles et bureaucratiques, que devraient franchir tous les investisseurs potentiels (les principales autorisations, l'accès aux moyens de production, équipement, terrain, l'accès aux devises, l'accès au financement en dinars).

(1) : Bouyacoub A. : « les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les PME en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché ». In les cahiers du CREAD, Numéro spécial MED-CAMPUS, Alger, 1998, PP.75-78.

Dès lors, les barrières deviennent économiques. L'investisseur doit maintenant, s'il veut bénéficier des avantages du « nouveau investissement », proposer un projet viable économiquement et disposer de capitaux suffisants (les normes ont été fixées de manière graduelle par la réglementation).

A la faveur de ces nouveaux facteurs, un groupe de nouveaux entrepreneurs émerge dans la scène économique, sa caractéristique principale concerne le niveau d'instruction et l'expérience accumulée dans le secteur public. En effet, un nombre important de ces nouveaux entrepreneurs concerne d'anciens cadres d'entreprises publiques qui soit, associés à des titulaires de capitaux, soit seuls, soit associés entre eux, ont lancé des PME avec des modes de fonctionnement relativement différents de celui des anciennes PME.

B. L'arrivée d'une deuxième génération de patrons des anciennes PMI

Les anciennes PMI créées à la faveur du code des investissements de 1966, au cours des années 1970, sont arrivées à un stade de relève de leurs patron.

De ce fait, quand ces PMI ne tombent pas en faillite, après la disparition de leurs fondateurs, elles sont souvent prises en main par les enfants des premiers patrons. Or, ces héritiers présentent souvent des caractéristiques différentes de leurs pères fondateurs d'entreprises. Ils sont souvent plus instruits (niveau universitaire) et plus qualifiés techniquement (étude d'ingénierie ou de management).

Ainsi, cette génération de gérants ou de nouveaux patrons induit de nouveaux comportements dans le fonctionnement de leurs entreprises. Ils sont plus enclin à utiliser des techniques de management moderne et à gérer le personnel avec les œillères de patron, privilégiant la compétence et la discipline.

C- La relative saturation des branches classiques d'investissement privé

Les branches d'activité économique, qui ont le plus attiré les entrepreneurs privés jusqu'à ces dernières années, comme les textiles, la chaussure, l'agro-alimentaire sont de plus en plus saturées. Dans ces branches, l'entrepreneur était parfois à peine alphabétisé et ses qualités concernaient le plus souvent, sa capacité à entrer dans les réseaux bureaucratiques et à s'y maintenir pour accéder aux différentes rentes de situation. Sa compétence technique n'était pas déterminante.

Or, les nouvelles branches où il y a des possibilités d'investissement nécessitent maintenant des compétences techniques, qui excluent au départ, les démunis en qualification technique même possesseurs de capitaux.

2.3.2. Les principales contraintes des entreprises privées

Avant les réformes économiques entreprises par l'Algérie, l'émergence des entreprises privées, était contrainte par les facteurs institutionnels. Maintenant, la création des entreprises est principalement contrainte par les facteurs économiques.

Globalement, les PME privées algériennes sont soumises aux contraintes suivantes: ⁽¹⁾

2.3.2.1. Les contraintes courantes pour la création et l'expansion des PME

Parmi les contraintes les plus significatives, on peut citer :

- l'insuffisante visibilité de l'activité économique, compte tenu des multiples interventions effectuées au niveau de la réglementation ;
- l'absence d'une politique de formation en direction des dirigeants et du personnel des entreprises privées ;
- les difficultés d'accéder à la propriété foncière en particulier dans les zones dites industrielles ;
- la pression fiscale et les charges sociales ;
- l'incohérence de la tarification douanière pénalisant la fonction production au profit du commercial ;
- la complexité et l'ambiguïté des textes à caractère législatif et réglementaire ;
- la méconnaissance des mécanismes bancaires et financiers.

De plus, les structures d'assistance, de soutien et de conseil sont inefficaces : en Algérie, un grand nombre d'organisations comme les chambres de commerce et d'industrie, les associations professionnelles, les agences relevant de l'Etat assurent traditionnellement l'assistance, l'aide et le conseil aux entrepreneurs. Or, il est symptomatique que l'efficacité de ces organisations dans ces domaines est presque nulle, hormis, l'action remarquable de quelques individualités éprises de réussite.

Enfin, il faut savoir que l'environnement administratif de l'entreprise est inadapté : l'environnement institutionnel présente certes des points forts, grâce aux différentes « aides » à la création d'entreprises, mais la complexité et la lenteur des procédures administratives qui le caractérisent, sont franchement « rédhibitoires ». Selon certains points de vue, l'Algérie continue à cheminer deux réalités contradictoires : une issue du discours officiel et faite de grandes décisions encourageant sans ambiguïté l'investissement, y compris dans les secteurs jusque là fermés et l'autre, reflétant les pratiques du terrain truffé d'obstacles qui découragent les meilleures volontés.

(1) : Conseil National Economique et Social : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », op.cit, PP.27-38.

2.3.2.2. La problématique de l'investissement en Algérie

D'une façon générale, même si en matière d'opportunités d'investissement, le marché algérien reste très attractif, l'instabilité du cadre juridique et réglementaire n'incite, ni les étrangers, ni les nationaux à prendre le risque d'investir.

Plus précisément, l'investissement productif subit le poids de l'administration durant la phase « création du projet », l'investisseur subit la lourdeur de cet appareil, dont le mode de fonctionnement reflète les caractéristiques d'un environnement peu flexible : lenteur des procédures, complexité des circuits, interprétation étroite des textes, insuffisance de la formation des agents, insuffisance de l'information pour la phase « constitution de la société ». Il y a lieu de noter que, les procédures sont souvent longues, certaines formalités administratives et notariales, sont assez contraignantes du fait que trop de documents, faisant parfois un double emploi sont exigés.

A titre d'exemple, l'acquisition d'un registre du commerce est longue et fastidieuse et demande plus de dix huit documents eux-mêmes difficiles à obtenir. Les procédures douanières sont complexes et d'une manière générale le sens du service public a été fortement altéré. On estime à trois mois l'accomplissement des formalités administratives liées à la constitution d'une société. Les délais moyens de démarrage d'un projet en Algérie sont de l'ordre de 5 ans selon le CACI, de 2 ans selon l'investisseur (avec le concours d'un expert-conseil).

2.3.2.3. La question particulière du foncier industriel

Le processus de libéralisation du foncier engagé depuis plusieurs années déjà, n'a pas encore permis de lever les obstacles. Le foncier demeure un domaine complexe, régi par un grand nombre de textes et de multiples intervenants sans pouvoir de décision réel. Le foncier reste, en fait, otage de la multitude d'organismes et d'institutions qui se sont surajoutés au fil du temps. L'investisseur se trouve face à une multitude d'institutions (APSI, récemment ANDI, Agence foncière locale et CALPI) qui ont montré leurs limites à travers l'absence relative :

- du pouvoir décisionnel sur l'affectation d'un terrain ;
- de la disponibilité de terrains industriels ;
- de la gestion des espaces industriels.

Pourtant, en théorie les mécanismes semblent bien ajustés et il apparaît à première vue qu'il suffit de déposer au niveau du CALPI, ou actuellement du Guichet Unique au niveau de chaque wilaya, un dossier d'investissement pour se voir attribuer un terrain industriel. En fait, les choses sont beaucoup plus compliquées. Les obstacles bureaucratiques sembleraient constituer le principal rempart, sur lequel vient se brider la volonté de l'investisseur dans la PME-PMI.

A. Le cas des zones industrielles

Sur les 72 zones industrielles qui existent en Algérie, la majorité d'entre-elles connaissent des situations très problématiques, en raison du mode de gestion qui est exercé (instabilité des gestionnaires, caractère administratif des établissements de gestion, manque de moyens financiers...). A la fin de l'année 1999, au niveau des zones industrielles, 4.079 lots étaient occupés, jusqu'à présent l'assainissement juridiques des assiettes foncières n'a concerné que 1716 lots, soit 36,44 % du total.

De même, il existe encore de nombreuses contraintes en matière d'aménagement et de régularisation des titres de propriétés au niveau des zones industrielles. A la mi 1998, seulement 25 % des entrepreneurs étaient en possession d'un acte notarié. Le processus de régularisation butent sur des obstacles multiples notamment les désaccords sur le prix de cession, le comportement spéculatif, l'origine de propriété.

Ces problèmes génèrent des situations conflictuelles dans la gestion des zones industrielles, tels que l'insuffisance de prestations des gestionnaires, le non-paiement des redevances par les utilisateurs d'espaces, etc.

De plus, la majorité des infrastructures situées dans les zones industrielles, a subi les effets d'une obsolescence. Face à l'ouverture du pays à l'économie de marché, et suite à un accroissement des intentions d'investir, les zones industrielles, en général, se sont avérées incapables de répondre normalement aux très fortes sollicitations exprimées, notamment celles relatives à l'accès au foncier industriel.

B. Le cas des zones d'activités

La situation des zones d'activités est aussi problématique que celle des zones industrielles, à cause notamment de leur faible taux d'occupation et leur aménagement insuffisant. Le faible taux d'occupation est le résultat de la conjugaison de plusieurs facteurs, en particulier l'état de viabilisation des zones, la localisation de la zone, le prix de cession appliqué lors de la régularisation du titre de propriété, la sécurité, etc.

2.3.2.4. Les contraintes de fonctionnement

Les PME privées subissent l'ensemble des contraintes sur lesquelles se heurte toute l'activité économique nationale, mais avec beaucoup plus d'intensité, compte tenu de sa vulnérabilité ; ces contraintes sont grosso modo les suivantes :

A. Le financement de l'exploitation des PME

Les différentes réformes notamment, dans le cadre de la loi de 1990 sur la monnaie et le crédit, ont eu des impacts peu significatifs sur l'investissement. Les relations banques-entreprises, sont souvent caractérisées par une incompréhension mutuelle :

- d'un côté, les banques reprochent à ces entreprises la faiblesse de leur organisation, de leur gestion et de leur manque de transparence ;
- de l'autre côté, les entreprises reprochent aux banques, leur peu d'intérêt pour la PME et l'absence de structure spécifique d'accueil, de traitement et d'instrument de financement.

D'une façon générale, les difficultés liées au financement se situent au niveau :

- de l'accès au crédit auprès des banques pour couvrir les besoins de fonctionnement et d'investissement (les conditions d'accès au crédit difficiles quand elles existent) ;
- du mode d'organisation bancaire, qui se distingue par un pouvoir décisionnel centralisé et concentré dans la capitale ;
- de l'absence d'institutions financières spécialisées et de produits de financement (leasing, gestion du risque de change...) ;
- des procédures d'exécution des virements de fonds souvent trop longues.

De plus, il convient de dire que les entrepreneurs privés sont souvent sans instruments de financement et de garanties appropriées en référence au fait que :

- les terrains d'assiettes pour les nouveaux investissements, ne sont pas assortis d'actes de propriétés définitifs, ce qui ne permet pas de les considérer comme des garanties fiables et juridiquement valides ;
- les études de faisabilité ainsi que les dossiers de redressement ou d'expansion des entreprises privées, sont parfois insuffisamment mûrées et ne fournissent pas l'éclairage utile et une maîtrise suffisante des perspectives d'évolution des entreprises au sein d'un marché concurrentiel ouvert ;
- dans beaucoup d'entreprises, le niveau d'endettement a atteint des seuils inacceptables ; les capitaux propres et/ou le niveau d'auto-financement demeurent faibles. Ainsi, souvent les banques ont la conviction, voire la certitude que le partage des risques entre les banques et les propriétaires n'est pas équitable et n'est pas conforme aux règles d'orthodoxie financière ;
- Les garanties offertes par les opérateurs privés aux banques sont souvent de nature immobilière, y compris d'ailleurs des propriétés à vocation d'habitation et hormis les problèmes rattachés à la validité juridique des titres de propriété, ces garanties ne peuvent être considérées que comme des éléments dissuasifs opposables en cas d'insolvabilité ;

- Les niveaux de recouvrement des crédits consentis ne correspondent pas, dans beaucoup de cas, aux engagements contractuels pris par l'entrepreneur. D'ailleurs, un certain nombre d'opérateurs, y compris les entreprises bénéficiant des dispositifs « ANSEJ », ont des difficultés à faire face aux échéances de remboursement.

B. La fiscalité et les charges sociales

La fiscalité et les charges sociales sont jugées assez contraignantes, cette catégorie de contraintes se manifeste essentiellement au niveau :

- du taux d'imposition du bénéfice réinvesti considéré par les professionnels assez élevé ;
- de l'application de la taxe spécifique additionnelle sur la production nationale ;
- des cotisations patronales et versement forfaitaire, qui pèsent lourdement sur l'exploitation des entreprises.

C. L'encadrement du marché national

Au plan de l'encadrement du marché national, placé dans un environnement concurrentiel de plus en plus exacerbé par une politique d'ouverture non maîtrisée, le marché algérien se caractérise à l'heure actuelle par un manque de cohérence et de coordination au niveau de son organisation, son animation, sa régulation et son contrôle de la part des différentes instances publiques concernées (douanes, fiscalité, métrologie, normes de qualité, propriété industrielle, certification...).

D. La mise à niveau et la compétitivité

Globalement, les contraintes liées à la mise à niveau et à la compétitivité, concernent aussi bien le niveau technique et technologique que le niveau organisationnel et managérial de l'entreprise.

E. Le domaine technique

Sur le plan technique, les contraintes sont souvent liées à la vétusté ou à la désuétude des équipements et des processus de production et parfois des produits fabriqués. Tandis que sur le plan organisationnel, elles ont trait essentiellement à certains réflexes et pratiques hérités de la période de l'économie planifiée.

F. Le partenariat

La méconnaissance ou l'insuffisance de mécanismes favorisant le partenariat, l'absence d'informations fiables, les difficultés d'accès aux systèmes des normes et enfin l'impossibilité d'accéder pour certaines PME privées à d'autres marchés, ne favorisent pas la réalisation d'un partenariat entre différentes entreprises.

CONCLUSION

L'économie algérienne connaît de profonds bouleversements depuis la fin des années quatre vingt avec l'avènement de l'économie de marché et les changements intervenus au niveau des dispositifs institutionnels d'accompagnement. Dans ce cadre, la mise en place du nouveau dispositif, consacré par le décret législatif 93-12 du 05 octobre 1993 et ses prolongements, s'inscrit dans une démarche de profondes mutations, d'efforts intenses et soutenus de réorganisation et de rationalisation de l'encadrement juridique, économique et institutionnel, destinés à asseoir les bases d'une économie de marché, ouverte sur le progrès et tournée vers une meilleure et active organisation de l'activité économique. Dès lors, l'économie de marché suppose la nécessité de promouvoir l'entrepreneuriat, en créant un environnement favorable qui permet de mobiliser les capitaux privés au service de la croissance et du développement.

Globalement, les principaux traits caractéristiques de la période de transition à l'économie de marché, du point de vue de la question des entrepreneurs sont les suivantes⁽¹⁾:

- 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. Ces réformes ont instauré, du moins au plan juridique, la liberté d'entreprendre dans 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 ;

- Les réformes ont permis à certaines activités économiques informelles d'émerger légalement par une série de mesures (facilités d'accès au registre de commerce, choix du régime fiscal, assouplissement des contrats de location des fonds de commerce, etc).

Ainsi, les entrepreneurs privés constituent désormais, le fer de lance de la croissance économique de l'Algérie, si ce n'est du développement en général. De leur nombre, de leur compétence, de leur dynamisme, de leur confiance en l'avenir, dépendent la croissance de la richesse nationale et de l'emploi. En effet, « ceci d'autant plus que l'abandon explicite de l'économie « planifiée » impose à l'Algérie le renforcement de cette composante essentielle de l'économie de marché que sont les entrepreneurs. Or, les travaux de recherche sur cette catégorie sociale dans l'économie algérienne sont extrêmement rares »⁽²⁾.

(1) : Bouyacoub A. : « les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale ». In les cahiers du CREAD, n°40, 2eme trimestre 1997. PP.105-106.

(2) : Bedrani S. : « Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux ». In les cahiers du CREAD, N°40, 2^{eme} trimestre 1997, P.5.

Il faut savoir que le secteur économique privé représente en Algérie 40 % du Produit Intérieur Brut. C'est dire son importance, alors même que l'on ne connaît pas encore la contribution du secteur privé informel à l'activité économique nationale. Cependant, bien que porteuses d'un grand potentiel de croissance et de développement, les entreprises privées restent des entités fragiles, sans des formes de soutien et de promotion appropriés par les pouvoirs publics.

Il y a lieu de dire que, dans la conjoncture de crise et de mutation économique et sociale actuelle, il est désormais établi que l'entrepreneuriat privé, reste une des chances offertes à l'Algérie pour restructurer son économie et espérer trouver à la fois des gains de productivité intéressants et surtout constituer une alternative à la mono-exportation.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Aujourd'hui, face aux mutations organisationnelles et technologiques survenues dans les systèmes productifs et aux stratégies d'externalisation et de déconcentration des grandes entreprises, nous sommes en train d'assister à la résurgence des activités entrepreneuriales sous toutes ses formes.

Dès lors, le regard que portent de nombreux chercheurs sur le personnage de l'entrepreneur est de plus en plus grandissant. De ce fait, l'entrepreneur est devenu un objet de la théorie économique, qui loue généralement les mérites du créateur d'entreprises, en insistant sur sa capacité innovatrice. Elle met aussi en avant son aptitude à tirer profit des opportunités qu'offrent les imperfections de marché.

Globalement, les nombreux auteurs qui se sont intéressés à l'entrepreneur et qui ont proposé des définitions, reprennent presque tous les trois axes suivants : la notion de prise de risque, celle de coordination-organisation et celle d'innovation. Autrement dit, l'entrepreneur est celui qui assume le risque de l'incertain, du non probabilisable, il s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers, sans garantie de ce qu'il peut en attendre. L'entrepreneur est celui qui introduit et conduit l'innovation, l'entrepreneur est celui qui bouleverse et désorganise, celui qui, pour reprendre une formule schumpétérienne, opère une « destruction créatrice ».

Cependant, la possibilité que l'entrepreneur puisse émerger, dépend des caractéristiques socio-économiques et culturelles du milieu dans lequel il évolue. Autrement dit, l'entrepreneur n'est pas un acteur isolé, mais il se trouve profondément inséré dans un environnement régionale et local. Le milieu entrepreneurial, à travers sa dimension territoriale, offre à l'entrepreneur à la fois les conditions institutionnelles et organisationnelles de son émergence et les ressources matérielles et immatérielles.

En Algérie, avec le mouvement de transition à l'économie de marché, le personnage de l'entrepreneur prend toute sa place (du moins au plan doctrinal). En effet, de nombreuses réformes structurelles, encourageant l'entrepreneuriat privé ont été engagées par les différents gouvernements successifs dans les diverses sphères de la vie économique. De même, de nouvelles règles plus libérales ont été instituées, pour encourager les individus qui y entreprennent ou veulent y entreprendre.

Toutefois, en dépit des efforts déployés par les pouvoirs publics, l'entrepreneur privé algérien reste encore l'otage de nombreuses difficultés et contraintes, qui pèsent lourdement sur son activité. De ce fait, l'Algérie, doit accomplir d'indispensables progrès à tous les niveaux institutionnels, en vue d'accroître la compétitivité et la diversification des économies, renforcer le partenariat et stimuler du même coup les mentalités entrepreneuriales.

DEUXIEME PARTIE
ENTREPRENEURS, ACTIVITE
ENTREPRENEURIALE ET MILIEU DANS
LA WILAYA DE TIZI-OUZOU

INTRODUCTION

La politique de développement local qui a caractérisé le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, est essentiellement impulsée centralement par l'Etat. Elle privilégie notamment les équipements collectifs, supposés générer le développement socio-économique. Dans ce cadre, la participation des populations et des acteurs locaux à l'élaboration de leur destin, a été souvent occultée. De même, les spécificités et les ressources locales sont mises à l'écart.

L'échec de ces actions de « développement par le haut », les limites financières de l'Etat face à l'ampleur des besoins et la crise ambiante que subit le tissu industriel de la wilaya, « militent pour des modes ou méthodes de développement alternatifs passant par la prise en charge des spécificités spatiales et l'expression des dynamismes locaux »⁽¹⁾. Le développement local qui traduit cette prise en charge, nécessite de véritables stratégies qui exigent de nombreuses conditions : la création d'un environnement porteur, la mobilisation des acteurs du milieu et l'exploitation des ressources génériques et spécifiques locales. C'est le « développement par le bas ». En effet, les spécificités physiques, sociales, économiques que présente le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, constituent des facteurs décisifs d'élaboration des stratégies de développement local.

A ce titre, l'entrepreneuriat privé représente un facteur déterminant du développement local dans la wilaya. Il constitue l'outil privilégié de création d'emplois et d'activités économiques. Ainsi, les stratégies visant le développement de la P.M.E. régionale et locale représentent une priorité ; d'autant plus que dans la wilaya de Tizi-Ouzou, « l'absence de ressources minérales et énergétiques, la configuration géo-physique de la région interdit l'implantation d'industrie lourde dite de base (...). Sa vocation réside dans la PMI et la PME, nécessitant peu de capital, une technologie simple et maîtrisable, une gestion facile (échelle familiale ou villageoise), une autonomie vis-à-vis de l'extérieur, un débouché local »⁽²⁾.

Dans ce cadre, cette partie est centrée sur l'analyse de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, à travers d'une part, l'identification des profils, origines, motivations et attitudes de l'acteur principal de l'activité entrepreneuriale, en l'occurrence l'entrepreneur et d'autre part, la caractérisation du milieu socio-économique local, car l'influence de celui-ci sur l'acte d'entreprendre est primordiale. Pour ce faire, cette partie est scindée en trois chapitres : Le premier est essentiellement consacré à la présentation générale du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, à travers notamment ses potentialités d'investissement, ses ressources et ses contraintes. Le second chapitre est consacré à l'analyse des caractéristiques de l'entrepreneur privé local. Le troisième chapitre enfin, aborde le rapport entre entrepreneuriat et milieu dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

(1) : Bouguermouh A., Bouteldja O. : « les entraves au développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Rapport final des entraves territoriales :Territoire de Larbâa-Nath-Irathen », Centre National d'Etudes et d'Analyses pour la planification (CENEAP), janvier 1994, P.168.

(2) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », O.P.U., Alger, 1990, P. 200.

CHAPITRE I

LE TERRITOIRE DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU : PRESENTATION GENERALE, POTENTIALITES D'INVESTISSEMENT ET CONTRAINTES

INTRODUCTION

Le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, s'étend sur une superficie de 2.957,93 Km², dont plus de 80 % est constitué par des ensembles montagneux ; celui-ci est divisé administrativement en 67 communes et 21 Dairates. La plaine et la vallée, quant à elles, sont pour l'essentiel concentrées dans le couloir du Sébaou et la zone de Drâa-El-Mizan.

La qualité et la diversité du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, ainsi que sa proximité des grands centres urbains, notamment Alger, Boumerdes, Bejaia et Sétif, sont des atouts non négligeables qui lui permettent d'offrir d'immenses possibilités d'investissement. En effet, des potentialités existent dans les différents domaines d'activité et leur exploitation, a toutes les chances d'aboutir aux résultats escomptés. Les perspectives de relance de l'investissement dans la wilaya sont prometteuses.

Dans ce cadre, la wilaya recèle un patrimoine historique des plus importants, une population nombreuse (1.190.981 habitants au 31.12.2002), bien formée, concentrée à plus de 70 % dans un réseau de 1400 villages et ouverte depuis longtemps à la modernité et au progrès, grâce notamment à ses traditions séculaires d'émigration vers les autres régions du pays et vers l'Europe, depuis plus d'un siècle.

De plus, pour ce qui est du patrimoine naturel, celui-ci compte tout d'abord le littoral, certes accidenté, mais qui comporte une multitude de paysages touristiques, d'une valeur inestimable, mais aussi dans l'arrière pays, qui offre de vastes espaces forestiers. Plus encore, les ressources naturelles renferment également, quelques substances non métallifères, des ressources halieutiques et une arboriculture rustique dont une grande partie est liée à l'oléiculture. Enfin, d'une façon générale, la wilaya est dotée d'infrastructures modernes et aptes à mener à bien des projets ambitieux.

Cependant, il faut noter qu'en plus des contraintes et difficultés économiques, politiques et d'aménagement du territoire auxquelles fait face la wilaya, s'ajoutent d'autres problèmes liés à l'alimentation en eau potable et à l'irrigation, ainsi qu'à la protection de l'environnement et du cadre de vie. Par ailleurs, beaucoup d'autres secteurs demandent à être améliorés et pris en charge, d'une manière efficiente, tels que la santé, le réseau routier, les postes et télécommunications, la pêche, l'agriculture, le tourisme, etc.

Dans ce contexte, en vue d'essayer de comprendre la problématique de l'entrepreneuriat privé dans le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, il nous semble très nécessaire, de présenter préalablement le territoire étudié et ce, dans toutes ses dimensions et composantes, notamment physique, historique, économique et sociale. En effet, parmi ces questions, certaines revêtent sans doute un caractère crucial, pour la compréhension de l'entrepreneuriat local.

Autrement dit, cette présentation du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, s'inscrivant dans l'optique générale de l'étude monographique, vise à mettre en relief quelques indicateurs essentiels de la région. Plus précisément, nous tenterons de présenter le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou à travers trois grands thèmes (sections) : son cadre géo-historique et démographique, sa situation économique et enfin ses données socio-culturelles.

SECTION 1 : La wilaya de Tizi-Ouzou dans son cadre géo-historique et démographique

1.1. Les coordonnées physiques et géographiques de la wilaya de Tizi-ouzou

1.1.1. Evolution des données géographiques et administratives

A l'instar des autres régions du territoire national, la wilaya de Tizi-Ouzou (le « col des genêts »), a connu au moins six (06) découpages administratifs et politiques. Ceux-ci, sont les suivants⁽¹⁾ :

- Jusqu'au 07 août 1955, l'Algérie était constituée de trois départements (Alger, Oran et Constantine) et de quatre territoires (Hauts-Plateaux et Sahara). La Grande-Kabylie, était rattachée au département d'Alger.

- Le décret du 28 juin 1956, divise l'Algérie en douze (12) départements. Dans ce cadre, l'arrondissement de Tizi-Ouzou, devient un département à part entière. L'igamie de celui-ci, était alors subdivisée en arrondissements suivants : Azazga, Bordj Ménaïel, Bouira, Fort National (Larbàa-Nath-Irathen), Palestro (Lakhdaria), Drâa-El-Mizan et en 121 communes.

- Après le congrès de la Soummam en 1956, la Grande-Kabylie devient la wilaya III (Wilaya : mot ottoman qui servait à désigner la province), organisation politico-militaire de l'ALN-FLN.

- Le décret du 07 novembre 1959, structure l'Algérie en 13 départements, 76 arrondissements et 1484 communes.

- Depuis la première organisation territoriale de l'Algérie indépendante, en 1966, la préfecture et la sous-préfecture, sont remplacées respectivement par la wilaya et la Daira. Dans ce cadre, le nombre de wilayas est passé à 15 et celui de Daïras (arrondissements) à 82.

En 1974, une nouvelle réorganisation administrative fut redéfinie et jeta les nouvelles limites administratives des wilayas. Avec cette restructuration territoriale, l'Algérie est divisée en 31 wilayas, 160 Daïras et près de 700 communes. Avec ce découpage, la wilaya de Tizi-Ouzou se trouve amputée des arrondissements de Bouira et Palestro. Elle compte huit (08) daïras : Azazga, Bordj-Ménaïel, Ain-El-Hammam, Dellys, Drâa-El-Mizan, Larbàa-Nath-Irathen, Tizirt et Tizi-Ouzou ; 38 communes et quelques 2000 villages.

La nouvelle wilaya de Tizi-Ouzou est constituée depuis le 01.01.1985 de 67 communes, dont 37 créations nouvelles et six (06) daïras. La wilaya de Tizi-Ouzou, perd deux daïras (Dellys et Bordj-Ménaïel).

Enfin, après les découpages administratifs successifs, la wilaya de Tizi-Ouzou, est limitée au Sud par la wilaya de Bouira, à l'Est par la wilaya de Béjaïa, à l'Ouest par la wilaya de Boumerdes, avec une ouverture au Nord sur la mer méditerranée sur 70 kms de côtes. De plus, la wilaya de Tizi- Ouzou, dans ses limites actuelles, s'étend sur une superficie de 2.957,93 kms, soit 0,13 % du territoire national dont 80 % en relief montagneux, à une altitude moyenne

(1) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », O.P.U., Alger, 1987, PP.24-25.

de 800 m (N.G.A.). La wilaya de Tizi-Ouzou, est organisée en 67 communes et 21 Daïras. Ces Daïras sont les suivantes : Tizi-Ouzou, Ain-El-Hammam, Azazga, Azeffoun, Beni Douala, Ben Yenni, Maatkas, Boghni, Bouzeguene, Drâa-Ben-Khedda, Drâa-El-Mizan, Larbâa-Nath-Irathen, Iferrhounene, Makouda, Mekla, Ouacifs, Ouadhias, Ouaguenoun, Tigzirt, Tizi-Gueniff et Tizi-Rached. Le chef lieu Tizi-Ouzou est à 100 kms de la capitale, Alger. (**voir carte n°01**).

Le tableau suivant présente l'ensemble des communes et daïras de la wilaya de Tizi-Ouzou, ainsi que les superficies respectives des 21 daïras.

Tableau n°09 : Communes, daïras et superficie de la wilaya de Tizi-Ouzou

Daïras	Communes	Superficie (en kms²)
Tizi-Ouzou	Tizi-Ouzou	102,3600
Ain-El-Hammam	Ain-El-Hammam, Akbil, Abi Youcef, Ait Yahia	144,8875
Azazga	Azazga, Fréha, Ifigha, Zekri, Yakouren	360,2725
Azeffoun	Azeffoun, Aghribs, Akerrou, Ait Chafaa.	319,0125
Beni-Douala	Beni-Douala, Ait-Mahmoud, Beni-Aissi, Beni-Zmenzer	102,3525
Beni-Yenni	Beni-Yenni, Iboudraren, Yatafen.	82,7375
Boghni	Boghni, Assi-Youcef, Bounouh, Mechtras.	122,1250
Bouzeguene	Bouzeguene, Beni-Zikki, I.Oumalou, Idjeur.	209,9725
Drâa-Ben-Khedda	D.B.Khedda, Sidi-Namane, Tadmait, Tirmatine.	172,2250
Drâa-El-Mizan	D.El.Mizan, Ain Zaouia, Frikat, Ait-Yahia-Moussa.	239,2125
L. Nath - Irathen	L.N.Irathen, Irdjen, Ait-Aggouacha.	86,7250
Iferhounene	Iferhounene, Illilten, Imsouhal.	84,4725
Maatkas	Maatkas, Souk-El-Tenine.	66,1500
Makouda	Makouda, Boudjima.	92,3687
Mekla	Mekla, Ait Khellili, Souamaa.	129,2500
Ouacifs	Ouacifs, Ait-Boumahdi, Ait-Touddert.	74,9875
Ouadhias	Ouadhias, Ait-Bouaddou, Tizi-N'Tleta, A.Gueghrane.	139,5400
Ouaguenoun	Ouaguenoun, Ait-Aissa Mimoun, Timizart.	141,2125
Tigzirt	Tigzirt, Iflissen, Mizrana.	166,3775
Tizi-Gheniff	Tizi-Gheniff, M'kira.	76,9075
Tizi-Rached	Tizi-Rached, Ait-Oumalou.	44,7875
Total wilaya		2.957,9362

Source : Nos regroupements à partir de : « la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres », D.P.A.T., wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, PP.7-10.

1.1.2. Relief et milieu physique

1.1.2.1. Données sur le milieu physique

La wilaya de Tizi-Ouzou se caractérise de l'espace national, par ses coordonnées géographiques, à savoir son relief montagneux et accidenté. De ce fait, le développement de la wilaya rencontre un certain nombre de problèmes spécifiques aux économies de montagne.

Carte n°1

Selon Augustin Bernard⁽¹⁾, qui a établi une carte de la région en 1937, la Grande-Kabylie est formée de trois massifs : Le Djurdjura (calcaireux) culmine à 2308 m au lieu dit « Lalla Khadidja », le massif central, le massif littoral fait de calcaires crétacés et de grès éocènes (altitude variable entre 900 et 1200 m). Enfin, l'espace physique est formé de vallées profondes et étroites. Le Sébaou est souvent qualifié par les géographes, « d'artère centrale de la Grande-Kabylie ».

Ainsi, comme le note le Professeur M.DAHMANI⁽²⁾, la Grande-Kabylie est « un espace montagneux, squelettique, escarpé et pauvre ». Les pentes des collines sont souvent supérieures à 25 %, avec des versants abrupts tels que, ceux du massif du Djurdjura, dont les altitudes dépassent les 1000 m et ceux de la zone côtière ou centrale, avec des altitudes moyennes supérieures à 400 m.

De même, selon Camille Lacoste-Dujardin, l'espace physique de la wilaya de Tizi-Ouzou, est formée par les massifs suivants⁽³⁾ :

- Au Nord, la Kabylie maritime, est une chaîne côtière, dont les sommets dépassent de peu 1000 m (1278 m au Tamgout des Ath-Djennad), son relief escarpé s'allonge d'Ouest en Est et domine abruptement la méditerranée, par un rivage accidenté.

- Vers le Sud, l'horizon est fermé, par la grande Sierra calcaire du Djurdjura, dont le sommet, la pyramide de Lalla Khedidja (à 2308 m), domine le Col de Tirourda, qui permet de redescendre dans la vallée de la Soummam.

- Au centre, entre le bassin du Sébaou et le Djurdjura, les hauteurs d'un massif ancien, culminent à 1000 m à Larbâa-Nath-Irathen. « Ces hauteurs entaillées de profonds ravins où dévalent les torrents, sont disposées en un ensemble de longues digitations Nord-Sud, qui descendent depuis les abords du Djurdjura à une moyenne de 800 m d'altitude, en de longues croupes, chacune d'elles couronnée de nombreux villages et petites villes jalonnant les chemins des crêtes, les Kabyles appellent cet ensemble, le massif « agawa », du nom que se donnent ses habitants : les Igawawen »⁽⁴⁾.

Enfin, pour les rédacteurs de l'annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003 : « bien que réduite en superficie, la wilaya de Tizi-Ouzou, présente un territoire morcelé et compartimenté »⁽⁵⁾. On distingue, du Nord au Sud, quatre régions physiques ⁽⁶⁾ :

- La chaîne côtière et son prolongement oriental, le Massif Yakouren.

(1) : CF. Bernard A. : « Afrique septentrionale et occidentale », T.XI, Ed. A.Colin, Paris, 1937, P.207. Cité par Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », op.cit, P.43.

(2) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », O.P.U., Alger, 1990, P.11.

(3) : Lacoste-Dujardin C. : « Géographie culturelle et géopolitique en Kabylie la révolte de la jeunesse kabyle pour une Algérie démocratique ». In revue Hérodote, N°103, 4^{ème} trimestre 2001, PP.59-60.

(4) : idem.

(5) : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire, wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.2.

(6) : idem.

- Le massif central, bien délimité à l'Ouest, est situé entre l'Oued Sébaou et la dépression de Drâa-El-Mizan – Ouadhias.
- Le Djurdjura souvent synonyme de Kabylie et n'occupant en fait, qu'une partie restreinte de la wilaya dans sa partie méridionale
- Les dépressions : celles du Sébaou, qui aboutit à Fréha - Azazga et la seconde qui s'arrête aux abords des Ouadhias. Ces deux dépressions entourent le Massif central.

1.1.2.2. Les contraintes exercées par le milieu physique

L'économie de la wilaya de Tizi-Ouzou présente plusieurs difficultés et contraintes géographiques, dues à la nature du relief, de la topographie et des sols, car la montagne présente incontestablement plus d'inconvénients que les vallées et les plaines.

Parmi ces contraintes, nous pouvons retenir celles-ci ⁽¹⁾ :

- 1- Les coûts de réalisation et d'entretien des infrastructures de base (routes, voies ferrées, adductions d'eau, conduites de gaz, lignes électriques et téléphoniques, etc) sont plus onéreux, que dans les opérations de terrassement et de génie-civil.
- 2- Les dangers et les risques d'accident, sont plus élevés.
- 3- Les distances sont allongées, à cause de la topographie.
- 4- Les travaux de déblaiement des voies de communication, sont fréquents en hiver et plus coûteux.
- 5- Les prix de revient d'une tonne de marchandises transportées, sont artificiellement gonflées.
- 6- L'espérance de vie moyenne des véhicules injectés sur le réseau routier de montagne, est manifestement moins longue que, celle de ceux qui circulent dans les plaines.
- 7- Les nouvelles voies d'accès, ou de désenclavement, nécessitent des ponts, des percements de tunnels, des travaux de protection le long des ravins et des précipices, des murs de protection contre l'érosion et les éboulements, etc.
- 8- La nature physique, peut imposer et orienter les modes de peuplement et d'occupation des sols, les découpages administratifs, les flux migratoires, l'emplacement des places commerciales, les zones d'aménagement, les couloirs industriels, etc.

On peut signaler aussi que, les sols de la wilaya de Tizi-Ouzou, se caractérisent par l'absence de ressources naturelles locales. L'économie locale, compte essentiellement, sur les ressources et matières premières importées, telles que : le bois, le coton, la laine, l'énergie, etc. De plus, les ressources forestières déjà pauvres, sont avec les incendies, en voie de disparition. Enfin, les ressources agricoles, sont insuffisantes, négligées ou abandonnées (figues, olives).

(1) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », *op.cit*, P.42.

De même, le sous-sol de la wilaya de Tizi-Ouzou, renferme peu de ressources minérales et énergétiques, base essentielle de toute industrialisation autocentrée. « Mis à part trois petites centrales hydroélectriques et quelques carrières, la montagne de Kabylie est trop pauvre comparativement aux zones montagneuses d'Europe, d'Afrique ou d'Amérique où des processus d'industrialisation ont vu le jour depuis plusieurs siècles. Cet « accident géologique » explique l'absence de « révolution minière » qui précède généralement la « révolution industrielle »⁽¹⁾. Dès lors, cette absence de ressources minières, explique aussi, l'inexistence d'un prolétariat ouvrier, ou de « paysan ouvrier », d'une base technique d'industrialisation et la spécialisation naturelle de la région, dans l'agriculture de subsistance.

1.1.3. Climatologie

Le climat de la wilaya de Tizi-Ouzou, relève du régime méditerranéen : été chaud (sans précipitations) et hiver humide et froid. En effet, selon les rédacteurs de l'annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003⁽²⁾, la wilaya de Tizi-Ouzou, qui est une partie de l'Algérie du nord, se situe sur la zone de contact et de lutte, entre les masses d'air polaire et tropical. D'Octobre-Novembre à Mars-Avril, les masses d'air arctique, l'emportent généralement et déterminent une saison froide et humide. Les autres mois de l'année, les masses d'air tropical remontent et créent chaleur et sécheresse.

Les précipitations s'effectuent en grosses pluies, peu nombreuses : 600 à 1000 Mm d'eau, peuvent tomber en quelques semaines, sous forme de pluies de durées variant de quelques heures à quelques jours. Ces précipitations, peuvent varier considérablement d'une année à l'autre.

Les températures quant à elles, varient avec les zones de relief :

- Au nord, l'influence maritime, donne un climat tempéré, à la chaîne côtière et aux basses vallées.
- Le sud et la zone centrale, subissent l'influence du sirroco : vent chaud, soufflant irrégulièrement, de mai à septembre (5 à 6 fois dans l'année), ce qui fait monter les températures jusqu'à 40°C en été.

Les neiges peuvent être abondantes, sur le Djurdjura et l'extrémité orientale du massif central, principalement à Ain-El-Hammam et Larbàa-Nath-Irathen. Les gelées se forment généralement en janvier et sont abondantes en février, à travers toute la wilaya.

Sachant que la wilaya de Tizi-Ouzou est une zone de montagne, le climat constitue sans doute, une contrainte économique et un handicap majeurs pour plusieurs secteurs d'activité et plus particulièrement, pour les infrastructures de base. De plus, le climat peut considérablement influencer, les orientations et les conditions de développement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou.

(1) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », op.cit. P.45.

(2): La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.3.

Le planificateur ou l'aménageur de montagne, doit affronter annuellement, les aléas du déterminisme climatique : sols érodés, dégâts matériels, dépenses budgétaires additionnelles, circulation difficile, car, celui-ci se heurte à des éléments naturels (neige, pluie, feu, soleil, vent...) non encore domestiqués et dont les effets sur le développement, peuvent représenter des surcoûts à l'économie régionale. Plusieurs facteurs expliquent l'influence négative du climat, sur le développement économique de la wilaya ⁽¹⁾ :

- Quand le revêtement des routes est superficiel, la chaussée commence à se dégrader, dès les premiers orages : l'inexistence de fossés ou leur faible entretien, provoque des ruissellements d'eau sur des routes, entraînant des trous béants, rendant la circulation difficile et dangereuse.
- L'absence de murs de soutènement, engendrent inéluctablement, en aval et en amont, des éboulements et des affaissements de terrains.
- En hiver, les chutes de pierres, sont fréquentes dans les zones escarpées et dangereuses.
- Dans les villes et villages, l'évacuation des eaux de pluie, est mal aménagée : quand ce liquide est boueux, il occasionne d'importants dégâts à la voirie.
- Enfin, après avoir parcouru quelques kilomètres de la montagne, jusqu'aux rivières et oueds, les eaux sont surchargées d'éléments naturels, arrachés au sol par l'érosion hydraulique. Ainsi, la wilaya perd plusieurs hectares et des milliers de tonnes de terre fertile.

1.1.4. Le réseau hydrographique

Globalement, la wilaya de Tizi-Ouzou, représente un réservoir d'eau appréciable pour le centre du pays. L'hydrologie de la région est dominée par l'oued Sébaou, qui recueille à travers ses affluents l'essentiel des eaux, en provenance du Djurdjura. Il traverse la wilaya d'Est en Ouest, irriguant ainsi, tout le couloir central, allant de Tadmait à Azazga.

Le massif central, le Djurdjura et même la chaîne côtière, sont littéralement entaillés par des centaines de rivières à l'importance socio-économique évidente. Le couloir Ouadhias-Boghni-Drâa El Mizan-Tizi Gheniff, est peu irrigué ; il se caractérise par l'absence de rivières ou Oueds latitudinales ; en effet, tous les oueds le traversent du sud au nord (Djurdjura – Mer méditerranée).

Ainsi donc, la wilaya de Tizi-Ouzou, se caractérise par l'abondance d'oueds (sec en été) et l'absence de fleuve⁽²⁾. Les oueds, qui irriguent la wilaya sont essentiellement les suivants : Oued Sébaou, Oued Boubhir, Assif Ousserdoun, Assif El Hammam, Oued Aissi, Oued Djemaà (formé des oueds Ksari et Bougdoura). Tous ces oueds alimentent les nappes souterraines, véritables réservoirs d'eau naturels, enfouis dans le sous-sol et qui permettent à la région d'équilibrer plus ou moins sa balance hydraulique.

(1) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », *op.cit*, P.29

(2) : *Idem*, P.24.

Toutefois, les ressources, sont fortement soumises aux aléas climatiques et géologiques de la région. En effet, les pluies sont mal réparties dans l'année et malgré une forte pluviométrie (une précipitation annuelle moyenne de 909,2 MM⁽¹⁾), les « soudures » d'été et d'automne, se réalisent dans des conditions extrêmement difficiles. « Le Djurdjura qui culmine à 2308 m est un « château d'eau » troué ! D'où l'assèchement des oueds et des sources naturelles à partir des mois de juin – juillet. Les services hydrauliques, sont alors obligés d'exploiter les ressources souterraines des fonds des oueds et/ou des vallées encastrées dans les massifs de la région. »⁽²⁾

Enfin, il y a lieu de dire que, l'alimentation en eau potable des villages perchés sur les crêtes, entraîne des coûts additionnels, aux investissements réalisés dans les forages, les stations de pompage, les réservoirs, les adductions, etc. De plus, les conduites sont réalisées, dans des conditions extrêmement difficiles : relief accidenté, diversité des sites, dénivelés importants, villages épars, etc.

1.2. Héritages historiques et périodes de développement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou⁽³⁾

Incontestablement, il n'est guère possible d'étudier le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, sans l'intégrer dans le cadre géo-historique, auquel il appartient et sans aborder les héritages historiques, qui l'ont imprégné. En effet, le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, a beaucoup évolué, selon les vicissitudes de l'histoire et dépendait essentiellement des pouvoirs politiques exogènes au Maghreb (les différents conquérants) et (ou) des pouvoirs politiques endogènes des multiples royaumes (les chefs indigènes).

Autrement dit, l'évolution du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou dans le temps, est le résultat de la conjugaison des faits, qui l'ont façonné, en lui conférant des formes et des rôles de plus en plus accrus.

En effet, le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, à l'instar des autres régions d'Afrique du Nord, peuplées de Berbères, a connu une chaîne de colonisateurs et une histoire mouvementée. Après les Phéniciens, qui furent les premiers étrangers à asseoir leur colonisation en Algérie et en Afrique du Nord en général, ce fut au tour des romains, puis des vandales, des byzantins, des arabes, des espagnols, des turcs et enfin des français.

Ainsi, nous tenterons dans ce paragraphe de passer en revue, les principales étapes historiques, vécues par le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, ainsi que, les grandes phases de son développement et ce, pendant la présence romaine (1^{er} et V^e siècle), puis avec la colonisation turque (XVII^e siècle à 1830) et avec la colonisation française (1830-1962), enfin, après la proclamation de l'indépendance nationale en 1962.

(1) : *La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres*, D.P.A.T. , wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.5

(2) : *Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie » op.cit, P.26.*

(3) : *Ce paragraphe est inspiré essentiellement de : Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z. : « Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement », Edition « El-AURASSI », D.B.K., Tizi-Ouzou, 1993, PP.19-79.*

1.2.1 Le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou pendant la colonisation romaine et la dynastie des Hafsides

1.2.1.1. La colonisation romaine

Apparemment, c'est la côte qui, a permis au conquérant romain, d'avoir son premier point de chute dans le pays ; puis, les cols montagneux, lui ont permis d'accéder aux régions intérieures et d'élargir son occupation. La pénétration romaine dans la région, s'est effectuée d'Ouest en Est. Ainsi, cette démarche sera reproduite par les turcs et les français.

La colonisation romaine en Kabylie, doit s'entendre de deux manières⁽¹⁾ :

- « une occupation militaire, qui se suffit de l'édification de forteresse (fort de protection) ;
- une occupation plus large, avec édification des « villes » et rayonnement civilisationnel ».

Toutefois, les « villes » romaines, se situant sur la côte, telles que : IOMNIUM (Tigzirt), RUSAZUS (Azeffoun), comparées au reste des villes romaines de l'Algérie côtière, attestent de leur faible rayonnement. En effet, les cités romaines de la côte kabyle, servaient essentiellement à l'acheminement vers Rome, des récoltes des exploitations agricoles, se trouvant à l'Ouest de la Kabylie, qu'à une emprise territoriale.

Nonobstant que, la pénétration romaine à l'intérieur de la Kabylie, fut rendue possible, on ne rencontre pas de véritables villes romaines, dans les montagnes ou les vallées. En effet, la Kabylie intérieure, n'a été soumise que nominalement, d'où la nécessité pour le conquérant d'édifier des forteresses de protection.

D'après J.Mesnage, « c'est la partie occidentale de la Kabylie, ainsi que la chaîne, se situant dans la partie nord du Sébaou et longeant la mer méditerranée, qui furent occupées par les différents conquérants romains contrairement à la partie orientale et le Djurdjura, qui furent épargné »⁽²⁾.

Ainsi donc, le Sud de la Kabylie (toute la région montagneuse du Djurdjura) n'était pas colonisé. Ceci serait dû essentiellement, à la riposte des indigènes, qui n'ont jamais admis la domination étrangère et aux difficultés d'accès (relief accidenté) de cette région. Sans oublier le fait que, la Kabylie se caractérise par la pauvreté de son sol et de son sous-sol, ce qui aurait apparemment, empêché ou désintéressé les romains d'un rayonnement plus large.

1.2.1.2. La dynastie des Hafsides

Vraisemblablement, l'arrivée des Arabes en Afrique du nord, a empêché les Berbères d'habiter les plaines et de développer leurs cités. En effet, les indigènes se réfugièrent essentiellement en montagne et dans le désert, afin d'être à l'abri des hostilités et pressions fiscales.

(1) : Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z. : « Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement », op.cit., P19.

(2) : Mesnage J. : « Romanisation de l'Afrique : Tunisie, Algérie, Maroc », éditions Gabriel Beaucherne, Paris, 1913, P.147. Cité par Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z. : « Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement » op.cit ; P.20.

Dans cette optique, vers le Xe siècle, deux grandes entités berbères, occupaient les parties difficiles d'accès du Maghreb central : on trouve d'une part, les Senhadja dans les montagnes du nord et d'autre part, les Zenata dans le Sud. En Kabylie, il existait deux tribus: dans la Kabylie occidentale, résidaient les tribus dites Zwawa et dans la Kabylie orientale, celles dites Ketama. Ces tribus, vivaient essentiellement d'une importante activité agricole et d'élevage et avaient, selon Ibn Khaldoun⁽¹⁾, « des villes construites en bordures des plaines protégées par des pics et des chaînes peu pénétrables ».

De plus, l'invasion des Banou Hilal, dans la deuxième moitié du XI^e siècle, qui ont selon toujours Ibn Khaldoun, dévasté tout sur leur passage, accentua le phénomène de repli des tribus berbères, dans les montagnes et le désert. Ainsi, il a fallu attendre l'avènement des almoravides, ensuite des almohades, au XII^e siècle, pour assister enfin à l'instauration d'une stabilité politique dans la région.

Au XIII^e siècle, les Hafsides arrivèrent au pouvoir et ce, après la déchéance de la dynastie des Almohades et s'emparèrent de plusieurs villes, telles que, Constantine, Bougie, Tlemcen, Alger, Ténès, Médéa, etc. De plus, certaines villes du Maghreb oriental et central, furent prises par les Mérinides et les Abdelwadides.

Plus tard, à la fin du XIV^e siècle, il existait au Maghreb central deux royaumes : le royaume de Bougie et celui de Constantine. Dans ce cadre, les Hafsides se discutaient le pouvoir, tantôt avec les Mérinides et les Abdelwadides et tantôt entre eux. Sans oublier, les offensives militaires et commerciales européennes qui ont affaibli le pouvoir économique, du Maghreb central. Il faut savoir que, les tribus de la Kabylie à cette époque, qui dépendaient de la dynastie des Hafsides, étaient particulièrement, sous le règne du royaume de Koukou, installé à Ath-Yahia, à Ain-El-Hammam.

Enfin, au XV^e siècle, avec la crise du pouvoir Hafside, ajouter à cela, la crise économique, due au fait que, le commerce méditerranéen, était essentiellement accaparé, par les Etats chrétiens, la pénétration espagnole (la « reconquista ») sur les côtes algériennes dès 1505, est rendu facile. Dès lors, les agressions espagnoles ont entraîné avec elles, la colonisation turque.

1.2.2. Le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou durant la période ottomane (XVI^e et XIX^e siècles)

1.2.2.1 . La pénétration ottomane en Kabylie

A l'image des conquérants romains, c'est par l'est que, les ottomans pénétrèrent en Kabylie, au XVI^e siècle. A cette époque, l'Afrique septentrionale était occupée par les Hafsides, dont la capitale se trouvait à Tunis, par les Zianides à Tlemcen et enfin par les Mérinides au Maroc.

(1) :CF. Keddache M. :« l'Algérie médiévale », SNED, Alger, 1982, P.66. Cité par Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z. :«Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement » , op.cit, P.21.

A la demande des kabyles de Bougie, les turcs purent délivrer cette ville de l'occupation espagnole en 1555. Toutefois, nonobstant la prise de Bougie par les turcs, ces derniers n'étalèrent leur règne que sur la partie occidentale de la Kabylie. Dans ce cadre, selon les historiens, Dellys fut le premier point occupé vers 1517-1518, par Kheireddine Barberousse.

Il faut savoir, qu'au début du XVI^e siècle, la Kabylie était gouvernée par la famille Ath-El-Qadi, dont le royaume était situé à Koukou, dans l'arch des Ath Yahia, à Ain-El-Hammam. D'après certains historiens, son règne s'étendit sur toute la Kabylie et parfois même, jusqu'à Alger et Djidjelli (Jijel). Ainsi donc, le territoire de la Grande Kabylie, était gouverné par un chef kabyle (Ahmed El Qadi), qui se donna le titre de « Roi ». Après la mort de celui-ci, ces frères ont régné sur la Kabylie, jusqu'aux environ de 1632-1633. Plus précisément, les successeurs d'Ahmed El-Qadi étaient⁽¹⁾ : Si Amar El Qadi, qui fut tué par son frère Mohamed en 1618 et lui succéda.

Par ailleurs, plus tard, Si Ahmed Tounsi Boukhtouchen, fils d'Ahmed El Qadi, vengea la mort de son père et renversa le royaume de son oncle. Dès lors, la famille royale kabyle des Ath-El-Qadi, fut perpétuée par la lignée des Boukhtouchen, qui gouverna la kabylie. Après la mort de Si-Ahmed Tounsi Boukhtouchen (1696-1697), ses fils divisèrent la Kabylie, en « çofs » d'en haut et d'en bas. Ainsi, une partie de la Kabylie échappa au contrôle des Boukhtouchen, car les luttes entre les deux « çofs », affaiblirent leur force. De ce fait, cette situation facilita l'entrée des turcs par le Bas-Sébaou, qui n'était plus du ressort des Boukhtouchen.

1.2.2.2. La politique coloniale turque en Grande-Kabylie

Globalement, la colonisation turque de la Grande-Kabylie, était embryonnaire, puisque, après l'occupation de Dellys, qui était considérée comme le premier noyau d'implantation qui permet aux turcs d'étendre leur pénétration en Kabylie, celle-ci s'est faite à un rythme très lent (après Dellys, il a fallu plus de deux siècles pour édifier le Bordj Sébaou).

A vrai dire, « la colonisation turque de la Grande Kabylie s'est appuyée sur la construction de forteresses défensives entourées de colonies militaires, en occupant des places stratégiques pouvant collecter le maximum d'impôts, faire face aux incursions des kabyles en protégeant les routes qui relient leurs véritables royaumes à Alger, Bougie et Constantine »⁽²⁾.

Plus précisément, il convient de dire qu'« au plan démographique, la présence ottomane, peut être schématiquement résumée en quelques points stratégiques (passages obligés, littoral et contrôle des vallées céréalières) représentés par des forteresses militaires, telles que celles de Boghni (qui contrôle le « couloir » céréaliier Ouadhias – Tizi-Gheniff), de Tizi-Ouzou

(1) :CF. Robin N. : « Notes sur l'organisation militaire et administrative des Turcs dans la Grande Kabylie ».In revue Africaine, n°17, 1873. Cité par Dahmani M., Doumane S., Oualikene S. Saheb Z., op.cit ; P.27.

(2):Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z., : « Tizi-Ouzou Fondation – Croissance-Développement », op.cit, PP.30 -31.

(« couloir » céréaliier Azazga-Nacéria), de Bordj Ménaïel (Isser-Bordj-Tizi-Nait Aicha-Plaine du Sébaou) et enfin de Dellys, port militaire et commercial, servant de débouché à l'arrière pays d'une part et d'autre part, de base de relais avec Alger et les autres villes ottomanes »⁽¹⁾.

De plus, au plan économique, « on peut noter l'absence d'exploitation de l'espace littoral, l'arriération des infrastructures portuaires et des espaces habités. Le « système économique » était basé sur une économie de traite et de piraterie : prélèvement fiscal, vols et pillages, exportation de produits céréaliiers (orge et blé dur) et oléogineux (huiles d'olives) »⁽²⁾.

Ainsi, on peut dire, qu'afin de disposer ou de contrôler les vallées, la colonisation ottomane a obligé les populations locales, à occuper les montagnes.

S'agissant des colonies turques en Grande-Kabylie, on peut évoquer notamment, la colonie des Koulougli de Oued Zitoun et la colonie des Amraoua de la vallée du Sébaou. Cette dernière, était formée essentiellement de familles kabyles, dont l'activité principale était l'agriculture (elle fut consolidée par le Bordj Sébaou). De plus, « la tribu Makhzen installée aux Amraoua assurait le contrôle des tribus kabyles, soumises nominativement et collectait les impôts. Elle était dotée d'une zmla, sise au bordj de Tizi-Ouzou, qui assurait la police de la région, c'est à dire l'entrée Ouest de la vallée et d'une zmla de nègres à Abid-Chemlal, contrôlant l'entrée est (les montagnes kabyles)⁽³⁾ ». Il faut noter enfin que, vers 1820, la tribu des Amraoua sous tutelle turque, était organisée en deux fractions : les Amraoua d'en haut, reconnaissant l'autorité de la famille des Ath-Kassi, établie à Tamda et les Amraoua d'en bas, comprenant les villages de la basse vallée du Sébaou.

Après s'être battu contre les derniers chefs des Boukhtouchen, les turcs fondèrent, au début du XVIII^e siècle des établissements militaires, dans la vallée du Sébaou. Dans ce cadre, le Bordj de Tizi-Ouzou, a été construit vers 1720-1721 par Ali Khodja (celui-ci fonda par la suite, le Souk-Sebt Ali Khodja et le T'nin de Baghlia, ainsi que la zmla de Abid-Chemlal). De même, le Bordj de Boghni, devait être construit quasiment à la même date que celui de Tizi-Ouzou. Cependant, l'édification du Bordj Sébaou, construit d'abord à Tadmait, puis à Tizi-Ouzou, s'est fait beaucoup plus, dans une optique défensive, que dans celle d'un rayonnement.

Enfin, il faut noter que, des réactions violentes se produisirent contre la présence turque en Kabylie. A titre d'exemple, le Bey Mohamed, fut tué dans une expédition contre les Ath-Irathen ; Les Bordjs ont été attaqués ou démolis; le Caïd du Bordj Sébaou fut assassiné en 1824, par les Kabyles de Tizi-Ouzou. Dès lors, les turcs ne purent traverser la Kabylie d'Ouest à l'Est, afin de relier leurs colonies d'Alger, de Bougie et de Constantine, par des voies de communication. Afin de réaliser ce projet, ils contournèrent la Kabylie par Bouira et Sour-El-Ghozlane.

(1):Dahmani M. : « Economie et société en Grande-Kabylie », *op.cit*, P.59.

(2): *idem*.

(3):Dahmani M. Doumane S. Oualikene S. Saheb Z., :« Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement », *op.cit*, P.31.

1.2.3 Le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou sous la domination coloniale française

1.2.3.1. La pénétration française en Kabylie

Afin d'occuper la Kabylie, contrée encore insoumise de l'Algérie colonisée, Bugeaud procéda par étapes : en premier lieu, en utilisant des moyens pacifiques; en deuxième lieu, en recourant à la violence, contre les chefs kabyles, qui étaient à l'origine de plusieurs troubles. D'une façon générale, les phases de la pénétration française chez les kabyles, sont les suivantes⁽¹⁾ :

A. La première phase : les moyens pacifiques

Dans sa politique de pacification, Bugeaud privilégia essentiellement, l'établissement des relations commerciales libres avec les kabyles, en achetant leurs produits agricoles et en les laissant commercer librement. Il faut dire, qu'à l'époque, pour survivre, les kabyles devaient vendre leurs produits agricoles et artisanaux et exporter leur main-d'œuvre à l'extérieur du « pays ».

Cependant, la politique de Bugeaud, n'a pas réalisé de notables résultats, que dans le Bas-Sébaou (soumission de quelques tribus). Le Haut-Sébaou, quant à lui, n'était pas encore soumis et Bugeaud, craignait l'autorité de leur chef Bel-Kassem Ou-Kassi et de Ben-Salem, ex-Khalifa de l'Isser, réfugié dans les montagnes du Djurdjura.

B. La deuxième phase : La reddition des chefs

En décembre 1846, les deux chefs kabyles Ben-Salem et Bel-Kassem Ou-Kassi, ont demandé la soumission. Ainsi, grâce à cet événement, la France pouvait pénétrer au cœur de la Kabylie. Cependant, les tribus reconnaissaient la suzeraineté française, mais jouissaient encore de leur autonomie. Quant à Bel-Kassem Ou-Kassi, il fut nommé bach-agma sur les tribus des versants nord du Djurdjura, jusqu'à la ligne de démarcation entre la Soummam et le Sébaou (les aghas de Taourga et des Amraoua étaient sous son autorité).

Incontestablement, c'est avec le général Randon que l'œuvre française de la colonisation de la Kabylie fut achevée, lors de la bataille d'Icheriden, qui fut l'une des batailles les plus dures qu'a connu la région et où fut capturée, Lalla Fatima N'Soumer, qui commandait les troupes kabyles.

Plus précisément, c'est vers mai-juin 1854, que Randon, entama sa conquête pour occuper la région montagneuse entre Dellys et Bougie et pénétrer dans le massif kabyle. De plus, en mai 1857, il organisa la grande offensive : trois colonnes partirent le 24 mai de Tizi-Ouzou, vers le plateau de Souk-El-Arba. Ainsi, il parvint à occuper la région montagneuse du Djurdjura (Fort-National, Béni-Yenni, Col de Tirourda) et la vallée du Sébaou, après plusieurs résistances des kabyles. Lors de cette bataille, qui a duré 45 jours, Lalla Fatima N'Soumer fut capturée (plus exactement le 11 juillet 1857).

(1) : Dahmani M., Doumane S., Oualikene S. , Saheb Z., :« Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement », op.cit, PP.37-38.

Notons aussi, que pour occuper la Kabylie, il fallait la désenclaver et relier les îlots les uns aux autres. De ce fait, l'infrastructure routière, était un élément important de l'œuvre de la colonisation française. Elle servait entre autres à la marche des colonies militaires, à la liaison des camps et à la liaison des centres militaires, intérieurs avec les ports. A titre d'exemple, lors de la bataille d'Icheriden, de mai 1857, le général Randon ouvrit une route, reliant Tizi-Ouzou à la forteresse de Fort-National (actuelle route nationale 15); Charles-André Julien, nous parle de la « campagne des pioches »⁽¹⁾ du général Randon. Ainsi, on peut dire que, c'est à l'époque de la colonisation française, que la Kabylie a pu être traversée horizontalement, de l'Ouest à l'Est, contrairement à l'époque turque.

S'agissant des types de gouvernance, imposés par les français, il faut savoir que les forces militaires françaises, voulaient reproduire en Grande-Kabylie, les formes de gouvernement turc, par la nomination des Aghas, des Bach-aghass, des Khalifas et des caïds, qui appliqueront la loi coranique. Cependant, parce qu'il est non inhérent à la société villageoise, ce système déplut aux kabyles, qui manifestèrent leur mécontentement. Dès lors, les colons français restaurèrent les Djemâas kabyles qui représentent le pilier de l'organisation villageoise, très décentralisée et rebelle à toute forme de centralisation (ce système institutionnelle kabyle, peut être qualifié de républicain). Cependant, les colons apportèrent des changements pour contrôler les Djemâas.

Dès 1870, les bruits d'une insurrection couraient un peu partout en Kabylie. En effet, avec l'appui des confréries religieuses, quelques tribus de la Kabylie et de Tizi-Ouzou, commencèrent à s'armer. Plus précisément, la Qâdiriya, la Rahmâniya et la Tidjâniya, ont joué un rôle non négligeable dans le soulèvement des populations, contre la présence du colonisateur français. A titre d'exemple, la Rahmâniya a joué un rôle d'appui dans l'insurrection de 1871, à côté des populations insurgées, ses Khouâns ont pris part à l'occupation des places stratégiques, tels que les Bordjs.

Ainsi, l'insurrection d'EL-Mokrani, se propagea sur toute la Kabylie, au Sud et même aux confins de la Mitidja. Il s'ensuit que, plusieurs villages ont été saccagés, brûlés ou pillés. A titre d'exemple, le village colonial de Tizi-Ouzou, fut incendié le 1^{er} avril 1871, il y eut des luttes dans les rues qui durèrent plusieurs jours.

Après le décès d'El-Mokrani, intervenu le 05 mai 1871, Bou-Mezrag, prit la relève et plusieurs places stratégiques furent occupées, telles que, Dellys et Fort-National. Cependant, l'armée française, redoubla ses forces et avec le général Lallemand, quelques villes furent reprises. A ce titre, Tizi-Ouzou, qui fut assiégée et dont le Bordj fut pris d'assaut, a été reprise par le général Lallemand le 11 mai 1871.

(1) :CF. André Julien Ch. : « Histoire de l'Algérie contemporaine », Tome premier, P.U.F., Paris 1964,P.393. Cité par Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z., :« Tizi-Ouzou Fondation – Croissance- Développement », op.cit, P.40.

1.2.3.2. Le modèle colonial français en Kabylie

Dès la fin du XIX^e siècle, l'économie coloniale et monétaire, commença à envahir, tout l'espace kabyle. Les flux migratoires se développèrent et devinrent une donnée structurelle, car sans doute, la nature même de la colonisation française (colonisation agraire et de peuplement) et du capitalisme métropolitain, avait empêché l'installation d'industries.

En effet, « l'économie coloniale avait bloqué tout processus de développement industriel, technique et scientifique local. Les vallées, les plaines, les piedmonts et le littoral, étaient placés sous le contrôle des colons, détenant par ailleurs l'essentiel des services : commerce, administration, transport, police, enseignement, etc. Comme au temps de la domination ottomane, les populations locales contrôlaient essentiellement les montagnes, les crêtes et les pitons et quelques piedmonts du Djurdjura. »⁽¹⁾.

Les conséquences du « modèle colonial », sont multiples : Expropriation et refoulement sur la haute montagne ; transformation de la région en bassin d'emploi, destiné à l'émigration interne et externe (la montagne fournissait à la plaine coloniale, la main-d'œuvre saisonnière, indispensable à son exploitation) ; sous développement ; déséquilibre entre société et espace ; blocage du développement des corps de métiers traditionnels, concurrencés par les produits industriels coloniaux ; etc.

L'espace maritime a été progressivement mis en valeur, avec l'implantation de petits villages portuaires (Tigzirt et Azeffoun). Les plaines et les vallées de l'intérieur, furent occupées, selon le schéma : refoulement et cantonnement des populations locales et implantation de villages coloniaux, suivant trois axes⁽²⁾ : Premier axe (Menerville, Félix-Faure, Issers, Bordj-Ménaïel, Mirabeau, Camp de Maréchal, Tizi-Ouzou, Azazga) ; deuxième axe (Chabet, Tizi-Gheniff, Drâa-El-Mizan, Pirette, Boghni, Mechtras, Ouadhias) ; troisième axe (Cap-Djinet, Abbo, Repval, Haurace, Vernet). Il faut savoir que ces trois couloirs de colonisation, en plus du littoral marin, ont reçu l'essentiel des équipements et des infrastructures de base (chemin de fer, axes routiers, adductions d'eau, électricité, téléphone, etc.) et collectives (écoles, dispensaire et services sociaux). Notons enfin, qu'à l'instar des autres régions de l'Algérie, la Kabylie, a subi les conséquences de la guerre de libération nationale (villages détruits et déshérités, populations regroupées, zones interdites, forêts incendiées, champs incultes, couvre-feux, exode rural forcé, etc). Les séquelles pèsent encore sur les coordonnées géonomiques régionales. C'est ainsi, qu'en 1958, le plan de Constantine et la « paix des braves », tentèrent de mettre fin à la résistance, en réalisant quelques infrastructures économiques et sociales (notamment des habitations à loyers modérés).

(1) : CF. Lacoste Yves : « Rapports plaine-montagne en Grande Kabylie ». In *Revue Hérodote*, ed. Maspéro, Paris, 1980, PP.112-181. Cité par Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », op.cit, PP.5-6.

(2) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », cp.cit , P.60.

1.2.4. Le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou depuis l'indépendance nationale⁽¹⁾

1.2.4.1. La période 1962-1967

Après l'indépendance politique de l'Algérie, la Kabylie à l'image des autres régions, hérita d'espaces éclatés, complexes et confus. En effet, s'il y a eu urbanisation « des couloirs » vitaux, l'industrialisation, n'a pas suivi. Les espaces montagneux, étaient restés, plus ou moins enclavés.

De plus, cette période « se caractérise par des mutations et des événements importants tels que, le début de guerre civile (1963-1964), le départ des populations coloniales et des Harkis, l'accélération de l'exode rural et de l'émigration en France, l'introduction de nouvelles institutions administratives ou économiques : implantation du complexe industriel de Drâa-Ben-Khedda (textile) et avènement du socialisme autogéré agricole et de biens vacants de l'Etat »⁽²⁾.

1.2.4.2. La période 1968-1978

Cette période, marque le décollage économique de la région d'une part, et la transformation de son image traditionnelle d'autre part. En effet, le programme spécial (1968-70) et le plan triennal (1967-69), jettent sur l'espace, les prémices de la construction d'une nouvelle société. De même, les deux autres plans nationaux (1970-73) et (1974-77), viennent développer et consolider l'orientation du développement régional.

Le programme spécial de la wilaya de Tizi-Ouzou, était évalué à 55 milliards de centimes et suivi par la suite, d'un programme complémentaire de 280 millions de dinars. Parmi les équipements implantés à Tizi-Ouzou, nous citons⁽³⁾ :

- L'AEP des zones urbaines et l'assainissement.
- Un abattoir.
- La maison de la culture, implantée au centre ville et qui a bénéficié à elle seule d'un crédit de 05 millions de DA.
- Hôtel « Lalla-Khedidja ».
- Un institut technologique de formation hôtelière.
- Un institut technologique d'éducation féminine.
- Laboratoire départemental d'hygiène.
- Une inspection académique.
- Une cité psychiatrique de 250 lits à Oued-Aissi.

Les buts recherchés par les différents plans, étaient d'abord, d'équiper les zones de montagnes en infrastructures de base (routes, électricité, écoles, adductions d'eau, dispensaires, services administratifs, etc); ensuite, d'arrêter l'hémorragie humaine, en fixant tant bien que mal

(1) : *Idem*, PP.31-34.

(2) : Dahmani M. : « *Economie et société en Grande Kabylie* », op.cit, P.32.

(3) : Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z., : « *Tizi-Ouzou Fondation – Croissance – Développement* », op.cit, P.60.

les populations locales, en leur procurant un revenu permanent. Pour ce faire, on a opté pour l'implantation de petites et moyennes industries (textile, électroménager, matériaux de construction...) et ce principalement, dans les « couloirs » est-ouest. L'industrie lourde n'a pas touché la région, vu que cet espace est fragile, escarpé et dépourvu de ressources naturelles minérales.

De plus, l'espace régional, enregistre de nouvelles inscriptions techniques et sociologiques, avec notamment, la réalisation des nouvelles zones d'habitats urbains nouvelles (ZHUN), d'un centre universitaire (en 1977), d'un complexe électroménager (SONELEC, actuellement ENIEM), dans le cadre du 1^{er}. Plan triennal, à une dizaine de kilomètres, à l'Est de la ville de Tizi-Ouzou et enfin d'une zone industrielle à Oued-Aissi en 1972, dans le cadre du plan quadriennal, sur le site même où se trouvait la SONELEC.

S'agissant de la réforme agraire, décrétée en 1971, plusieurs villages socialistes ont vu le jour à travers la wilaya. Cependant, on peut dire que, cette réforme, n'a pas profité réellement à la montagne kabyle, car il n'y avait pas ou peu de terres à distribuer.

1.2.3.4. La période 1979-1984

Cette période se caractérise essentiellement, par le développement des effets induits par les premiers pôles de croissance. A titre illustratif, on peut citer l'extension des unités économiques, le développement du centre universitaire de Tizi-Ouzou (450 étudiants en 1977-78, 6000 inscrits en 1984-85), la croissance des villes de montagne et des chefs-lieux de daïras, la transformation du système productif, le retour de certains émigrés, l'immigration des populations originaires des régions contiguës, l'avènement de nouveaux corps de métiers et enfin le développement de la classe ouvrière.

Autrement dit, cette période qui est ouverte par le premier plan quinquennal (1980-1984), est marquée par ces facteurs⁽¹⁾ :

- a) consolidation des PME,
- b) extension des complexes à dimension nationale,
- c) limites atteintes dans le développement de l'artisanat traditionnel,
- d) le développement du secteur privé, etc.

Ainsi donc, le développement du secteur privé se fait sentir de plus en plus et participe activement à la mobilisation de l'épargne, à l'accumulation primitive du capital et enfin à la diffusion de la petite technologie. Dans ce cadre, des entrepreneurs ont créés des petites et moyennes entreprises dans la wilaya, touchant à tous les secteurs non stratégiques, tels que, l'industrie agro-alimentaire (biscuiterie, limonaderie...), les matériaux de construction (parpaings, carrières, menuiserie...), la confection, le bâtiment et les travaux publics.

(1) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », *op.cit*, P.144.

1.2.4.4. La période de la crise du système productif local et de l'ajustement structurel

A l'instar des autres régions du pays, la wilaya de Tizi-Ouzou, a subi fortement les retombées économiques et sociales, de l'application du programme d'ajustement structurel. Parmi les retombées, qui ont beaucoup pesé sur le développement local dans la wilaya, nous pouvons citer les points suivants⁽¹⁾ :

A. L'impact du programme d'ajustement structurel sur les budgets des collectivités locales

Sachant que l'Etat a réduit drastiquement les budgets, habituellement alloués au développement local, la wilaya de Tizi-Ouzou, se trouve confrontée à la difficulté première, de l'insuffisance de l'enveloppe budgétaire allouée au bénéfice des collectivités locales (les 67 communes notamment). En effet, les plans de développement, qui étaient des instruments privilégiés de l'action étatique, au profit des populations, deviennent de simples programmes économiques, sans ambition. De plus, les impôts locaux, restent insuffisants pour les communes, car d'une part, la refonte du système fiscal algérien, n'est pas entièrement entamée et d'autre part, l'activité économique du secteur privé, reste entièrement modeste.

Face à cette situation, les besoins locaux identifiés, sont vitaux pour toutes les communes : adductions d'eau potable (A.E.P.), ouvertures de pistes et de routes, écoles, centres de santé, etc.

B. L'impact de l'ajustement structurel sur l'activité des entreprises publiques

a- Les effets sur les entreprises publiques locales (E.P.L.)

Les entreprises locales ont pour la plupart, contribué de manière décisive à l'exécution des plans de développement, de la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, elles étaient au service des collectivités locales, tant pour ce qui concerne la réalisation, que la fourniture de matériaux de construction.

Toutefois, vu que la plupart de ces entreprises sont financièrement déstructurées, la dissolution avec mise au chômage des effectifs de travailleurs, pour raison économique, est préconisée et appliquée. Dans ce cadre, la première vague d'entreprises locales dissoutes, qui a été touchée dans la wilaya concerne : l'ERESTO (bâtiment), l'ASWAK de Tizi-Ouzou, L'ECOPOTRA (bâtiment), l'ETRAM (transport) et l'UGC (matériaux de construction). Ensuite, d'autres entreprises publiques locales sont dissoutes, il s'agit de l'ETGRU (travaux publics), l'UCAF (matériaux de construction), la FACOTUB (matériaux de construction), l'EWTR (électricité rurale), l'ECOBAM (bâtiment), l'ECOTER (bâtiment), l'ECMS (artisanat et bois sculpté) et l'unité de poterie d'Ait Khiair (artisanat).

(1) :Guendouzi B., Kabri K. : « les retombées de l'ajustement structurel sur le développement local en Algérie : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou ».In les cahiers du CREAD, N°46, 1998, PP.146-149.

Notons enfin, que l'effectif global des travailleurs qui sont touchés par ces dissolutions avoisine les 6000 personnes, dont une partie des travailleurs licenciés sont traités par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (agence de Tizi-Ouzou).

b- l'impact sur les entreprises publiques économiques (E.P.E.)

A l'image des entreprises publiques locales, les grands complexes industriels, implantés dans la wilaya de Tizi-Ouzou, rencontrent d'énormes difficultés financières, commerciales et technologiques.

A titre d'exemple, le complexe de l'entreprise ENEL, situé à Fréha et qui fabrique des moteurs électriques et des alternateurs, est caractérisé par un déficit financier structurel, marqué par un endettement de 4,2 milliards de dinars de découvert bancaire. De plus, ses stocks sont évalués, à la fin 1996, à 784 millions de dinars, soit l'équivalent du chiffre d'affaire. Les stocks de matières premières, correspondent à 18 mois d'activité. Par conséquent, la production de moteurs électriques a chuté pour ne représenter que 15 % par rapport à la capacité de production, alors que celle des transformateurs se maintient à 70 % des capacités de l'entreprise.

De même, le complexe de la COTITEX (le plus ancien et le plus important de la wilaya de Tizi-Ouzou), accuse lui aussi de graves déséquilibres financiers. En effet, 75 % du chiffre d'affaire, sont absorbés par la masse salariale. La plupart des indices financiers, sont entrés dans la zone rouge. Les stocks sont en hausse persistante et représentent plusieurs mois d'activité. Face à cette situation, un plan de redressement de l'usine est élaboré, où il est prévu la suspension de la fabrication de certains types de tissus, qui entraînera la mise à l'arrêt de 1138 métiers à tisser et une réduction des effectifs, de l'ordre de 44 % des postes de travail.

Concernant l'ENIEM, l'entreprise essaye de surmonter ces difficultés financières et d'améliorer ses performances. Le déficit financier, s'élève en 1997, à deux milliards de dinars. Le plan de redressement du complexe prévoit un déstockage de 50 % en produits finis, mais aussi en produits intermédiaires importés durant les années passées, sans tenir compte des besoins réels de la production.

Enfin, il faut signaler que, l'unité commerciale de la SNVI, sise à Oued-Aissi, est fermée pour raison de privatisation, mettant ainsi au chômage plus d'une centaine de travailleurs.

c- l'impact de l'ajustement structurel sur l'investissement

Inéluctablement, le désengagement de l'Etat dans le domaine industriel est bien réel, surtout à l'échelle locale. En effet, on assiste à la chute de l'investissement productif, qui était pris en charge essentiellement, par les pouvoirs publics. Dès lors, le déficit s'aggrave, car les nombreuses usines fermées, ne sont pas remplacées par de nouveaux projets.

Il faut savoir que, le seul domaine où les pouvoirs publics investissent dans la wilaya, est celui des infrastructures économiques, notamment le grand barrage hydraulique de Taksebt,

la ligne de chemin de fer vers la zone industrielle de Oued-Aissi et le « pôle de technologie », au profit de l'université de Tizi-Ouzou.

En revanche, les nombreux projets d'investissement, lancés par les opérateurs privés, « sont pour la plupart concentrés dans les secteurs de transports (urbain et interurbain) et la distribution (commerce de gros, devenu florissant en raison de l'ouverture du commerce extérieur). Par contre, les projets dans les secteurs agricole et industriel, restent très en deçà par rapport aux attentes des autorités locales confrontées au grave problème du chômage »⁽¹⁾.

C. Les retombées sociales du programme d'ajustement structurel

L'épineux problème du chômage, est sans doute le premier effet social de l'ajustement structurel. Ce phénomène social, touche une grande partie de la population, surtout les jeunes. En effet, l'absence de création de nouveaux postes de travail, en raison du recul des investissements publics, notamment dans les activités productives qui sont traditionnellement pourvoyeuses d'emplois, a aggravé le chômage dans la wilaya de Tizi-Ouzou, d'autant plus que les autorités locales, sont déjà confrontées à l'épineux problème de la compression d'effectifs dans les entreprises publiques.

Afin d'atténuer les effets du chômage, jugé déstabilisateur, un dispositif est mis en place pour encourager l'activité des jeunes, par l'intermédiaire de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), créée en septembre 1996. De plus, les salariés qui sont des licenciés, pour des raisons économiques, liées à la dissolution de leur entreprise ou à la privatisation, bénéficient de l'assurance chômage, dont la caisse spécialisée, Caisse Nationale d'Assurance Chômage, est créée à cet effet. (Cette action faisant partie de ce qui est appelé « filet social », dispositif qui accompagne la mise en œuvre du P.A.S.).

Enfin, dans ce dispositif social, on y trouve également l'allocation forfaitaire de solidarité (A.F.S.), attribuée aux personnes âgées (plus de 60 ans) et aux handicapés, inaptes au travail et n'ayant aucun revenu, par ailleurs, à raison de 900 DA par mois et par personne. On y trouve aussi, l'indemnité pour l'activité d'intérêt général (IAIG), octroyée aux personnes sans revenu, en contrepartie de leur participation à des activités d'utilité publique, organisées par les collectivités locales (nettoyement, entretien des locaux, secrétariat, etc.) à raison de 2800 DA par mois et par personne.

1.3. Population et emploi dans la wilaya de Tizi-Ouzou

1.3.1. Population et densité

Globalement, le peuplement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, se caractérise par sa forte densité au km² (évaluée à 403 habitants au km² en 2002) et sa vie villageoise très développée (environ 1400 villages). Ainsi, « la Kabylie du Djurdjura est souvent qualifiée de

(1) : Guendouzi B., Kabri K. : « les retombées de l'ajustement structurel sur le développement local en Algérie : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », *op.cit*, P.149.

« rucher » ou de « fourmilière » par sa densité au km², sa population grouillante (un million d'habitants pour une superficie de 3000 km²) installée sur des crêtes et des pitons squelettiques et misérables »⁽¹⁾. Toutes les crêtes, les plaines et les piedmonts sont assaimées de villages et d'agglomérations, à l'exception des crêtes dénudées du Djurdjura.

Dans ce cadre, comme le note Le Professeur DAHMANI : « certains géo-historiens favorables aux thèses déterministes, n'hésitent pas à établir l'égalité entre d'une part, la mauvaise qualité des sols et l'absence de peuplement sédentaire d'autre part (...). En Grande Kabylie où l'on rencontre cet inconvénient majeur (...) les densités au km² y sont les plus grandes d'Afrique et, peut être même du bassin méditerranéen »⁽²⁾.

Pour Lacoste-Dujardin Camille, « le massif agawa est la partie la plus densément peuplée de la Grande Kabylie, les villages s'y pressent, avec autrefois, leurs maisons à toits de tuiles rondes et rouges, sur les crêtes de la montagne surpeuplée, on compte environ 4 millions d'habitants en Grande Kabylie, au point d'y atteindre plus de 200 hab/km², ce qui n'a pas manqué d'étonner les premiers voyageurs stupéfaits de trouver, juchés sur les montagnes des « centres de population où le nombre d'habitants est dix fois supérieur aux chiffres des villages de la plaine »⁽³⁾.

Parmi les facteurs qui expliquent ce phénomène et la localisation des villages traditionnels de la montagne, nous pouvons retenir les points suivants⁽⁴⁾ :

- Refuges et sites faciles à défendre et à protéger (avant la découverte du Canon, l'invention de l'automobile et de l'avion).
- Conservation des us et des coutumes traditionnels; c'est un musée ethnographique à ciel ouvert.
- Solidarité familiale, clanique et/ou tribale.
- Lieux sacrés : point ou piliers de la « voûte céleste ».
- Sécurité et salubrité : sites aérés.
- Espace agricole protégé (rareté de l'espace et des sols).
- Refoulement des populations côtières et des vallées par les Turcs ottomans, puis par la colonisation française.

Quant à la façade maritime, celle-ci, est peu peuplée. En effet, « la Kabylie tourne le dos à la mer, la façade maritime est non seulement insuffisamment mise en valeur, mais elle est aussi peu peuplée par rapport aux autres sous-régions de l'intérieur. Le mode de consommation des populations locales est plutôt de type continental (beaucoup de céréales et quelques fruits) mais très peu de poissons. Ce qui explique par ailleurs l'absence de pêcheurs et d'activités

(1) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », op.cit, P.20.

(2) : idem ; P.33.

(3) : Lacoste Dujardin C. : « Géographie culturelle et géopolitique en Kabylie la révolte de la jeunesse kabyle pour une Algérie démocratique », op.cit, PP.60-61.

(4) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », op.cit, P.20.

maritimes le long de la côte. Ainsi, la Kabylie est plutôt tournée vers la façade intérieure, vers les régions contiguës »⁽¹⁾.

En 2002, la population totale de la wilaya de Tizi-Ouzou, est évaluée à 1.190.981 habitants, dont quasiment 75 % en milieu rural. A la même date, la densité est estimée à 403 habitants au km². Le tableau ci-dessous nous donne l'évolution de la population totale, ainsi que la densité au km² dans la wilaya de Tizi-Ouzou, entre 1987 et 2002.

Tableau n°10 : La population totale et la densité de la wilaya de Tizi-Ouzou par sexe et par année

Années	Masculin	Féminin	Ensemble	Densité de population
1987	421.626	515.322	936.948	317
1990	491.595	493.565	985.160	333
1991	499.411	501.413	1.000.824	338
1992	507.352	509.385	1.016.737	344
1993	515.419	517.484	1.032.903	349
1994	523.614	525.712	1.049.326	355
1995	531.939	534.071	1.066.010	360
1996	540.397	542.563	1.082.960	366
1997	548.989	551.190	1.100.179	372
1998	557.718	559.954	1.117.672	378
1999	566.613	568.883	1.135.496	384
2000	575.667	577.984	1.153.651	390
2001	584.895	587.250	1.172.145	396
2002	594.294	596.687	1.190.981	403

N.B: La superficie de la wilaya de Tizi-Ouzou étant de 2.957,93 km².

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., édition 2003, P.6.

(1) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », op.cit, P.27.

L'évaluation de la population et de la densité par daïras au 31/12/2002, est fournie par le tableau suivant:

Tableau n°11 : Estimation de la population et densité par daïras au 31/12/2002

Daïras	Superficie en km²	Population au RGPH 98	Population estimée au 31.12.2002	Densité habitants/km² année 2002
Tizi-Ouzou	102,3600	117.259	129.262	1.263
Ain-El-Hammam	144,8875	54.099	56.267	388
Azazga	360,2725	76.524	82.906	230
Azeffoun	319,0125	38.439	41.290	129
Beni-Douala	102,3525	51.291	54.117	529
Beni-Yenni	82,7375	18.278	18.293	221
Boghni	122,1250	67.546	73.360	601
Bouzeguene	209,9725	54.302	57.786	275
Dràa-Ben-Khedda	172,2250	77.594	83.919	487
Dràa-El-Mizan	239,2125	86.934	94.987	397
Larbàa-Nath-Irathen	86,7250	47.433	48.763	562
Iferhounene	84,4725	32.412	33.729	399
Maatkas	66,1500	45.102	49.356	746
Makouda	92,3687	38.319	41.318	447
Mekla	129,2500	49.877	53.450	413
Ouacifs	74,9875	26.941	27.344	365
Ouadhias	139,5400	57.844	61.987	444
Ouaguenoun	141,2125	62.750	68.768	487
Tigzirt	166,3775	34.641	36.645	220
Tizi-Gheniff	76,9075	45.030	49.416	642
Tizi-Rached	44,7875	26.094	28.018	626
Total Wilaya	2.957,9362	1.108.709	1.190.981	403

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., édition 2003, PP.7-10.

A partir de ce tableau, on peut constater qu'en termes de population et de densité, la daïra de Tizi-Ouzou, occupe le premier rang dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, celle-ci, compte 129.262 âmes pour une superficie de 102,3600 km², soit une densité de 1.263 habitants/km². Cela dénote l'influence de l'agglomération de Tizi-ouizou, sur son arrière pays et son rôle de capitale régionale (le chef lieu de wilaya comporte des facteurs attractifs et fixateurs).

De plus, on peut remarquer que, les daïras d'Azeffoun et de Tizirt, détiennent les records des densités les moins importantes, avec respectivement 129 et 220 habitants/km². Ainsi, ceci confirme le constat général, selon lequel, la Kabylie côtière est peu peuplée.

Enfin, il convient de dire que d'une façon générale, les zones de montagne et de l'intérieur, se caractérisent par leurs fortes densités (562 habitants/km² pour la daïra de Larbâa-Nath-Irathen, 746 habitants/km² pour la daïra de Mâatkas).

1.3.2. Quelques indicateurs démographiques

1.3.2.1. Répartition de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou selon le sexe et l'âge

Le tableau ci-dessous, nous donne la pyramide des âges de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Tableau n°12 : Répartition de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou selon le sexe et l'âge au 31/12/2002

Tranche d'âge	Masculin	%	Féminin	%	Ensemble	%	Cumul
0-4 ans	49196	8,27	46581	7,80	95777	8.04	8,04
5-9 ans	63001	10,60	59697	10,00	122698	10.30	18,34
10-14 ans	76686	12,90	73561	12,32	150247	12.62	30,96
15-19 ans	79849	13,43	74967	12,56	154816	13.00	43,96
20-24 ans	69900	11,76	65065	10,90	134965	11.34	55,30
25-29 ans	57452	9,66	53097	8,89	110549	9.28	64,58
30-34 ans	44978	7,56	42572	7,13	87550	7.35	71,93
35-39 ans	28632	4,81	28010	4,69	56642	4.76	76,69
40-44 ans	27711	4,66	28604	4,79	56315	4.73	81,42
45-49 ans	25542	4,29	26193	4,38	51735	4.34	85,76
50-54 ans	15398	2,59	18582	3,11	33980	2.85	88,61
55-59 ans	12764	2,14	17248	2,89	30012	2.52	91,13
60-64 ans	11052	1,85	15873	2,66	26925	2.26	93,39
65 et plus	32133	5,40	46637	7,81	78770	6.62	100
Total wilaya	594294	100	596687	100	1.190981	100	

Source : Nos regroupements et calculs, à partir des données de la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., édition 2003, P.11.

Inéluctablement, la population totale de la wilaya de Tizi-Ouzou, est très jeune. Ce constat est d'ailleurs valable pour la nation algérienne tout entière. En effet, 30,96 % des habitants ont moins de 15 ans, 43,96 % ont moins de 20 ans, 55,30 % ont moins de 25 ans et 64,58 % ont moins de 30 ans. Seuls 6,62 % des habitants de la wilaya de Tizi-Ouzou, ont plus de 65 ans.

De plus, sur les 1.190.981 habitants de la wilaya de Tizi-Ouzou, recensés au 31/12/2002, on compte 594 294 habitants de sexe masculin et 596 687 de sexe féminin, soit un écart de 2393 habitants en faveur du sexe féminin. Cet écart est visible dans la tranche d'âge 40 ans et plus, où le nombre de femmes est nettement supérieur au nombre d'hommes. En revanche, dans la tranche d'âge, comprise entre 0 et 39 ans, la population masculine est supérieure à la population féminine.

1.3.2.2. Taux de natalité, taux de mortalité et taux d'accroissement naturel

A- le taux de natalité annuel

Le tableau ci-dessous, nous révèle qu'entre 1992 et 2002, le taux de natalité dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est en diminution continuelle. Ceci s'explique, entre autres, par le fait que, les jeunes se marient souvent tardivement et puis la nouvelle génération privilégie de plus en plus la limitation des naissances.

Tableau n°13 : Evolution du taux brut de natalité annuel de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1992 et 2002 (pour mille)

Année	Taux de natalité
1992	25,61
1993	21,69
1994	20,61
1995	18,76
1996	17,44
1997	16,16
1998	15,10
1999	14,48
2000	13,63
2001	13,14
2002	12,36

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., édition 2003, P.13.

B- Le taux de mortalité annuel

Tableau n°14 : Evolution du taux de mortalité annuel de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1992 et 2002 (pour mille).

Année	Taux de mortalité
1992	4,98
1993	5,07
1994	5,00
1995	4,52
1996	4,54
1997	4,37
1998	4,22
1999	3,97
2000	4,16
2001	4,02
2002	3,94

Source : Idem.

En 2002, le taux de mortalité de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou, est estimé à 3,94 pour mille.

C- Le taux d'accroissement naturel

Tableau n°15 : Evolution du taux d'accroissement naturel de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou (pour mille).

Année	Taux d'accroissement
1992	20,63
1993	16,62
1994	15,61
1995	14,24
1996	12,90
1997	11,79
1998	10,88
1999	10,51
2000	9,47
2001	9,11
2002	8,42

Source : idem.

Le taux d'accroissement naturel de la population, au 31/12/2002, est arrêté à 8,42 pour mille, contre 20,63 pour mille en 1992. Cette baisse vertigineuse, est due entre autres, à la baisse du taux de natalité.

1.3.3. Emploi et chômage dans la wilaya de Tizi-Ouzou

1.3.3.1. Données globales sur l'emploi

La population active (en âge de travailler), s'élève au 31/12/2002, à 332 045 habitants, soit 27,88 % de la population totale de la wilaya de Tizi-Ouzou, qui est rappelons-le, estimée à 1.190 981 habitants.

La population en chômage, quant à elle, est évaluée à la même année, à 105092 habitants, soit un taux de chômage de 31,65 %.

Enfin, la population occupée, atteint 226.953 personnes, soit 68,32 % de la population en âge de travailler. (CF. tableau suivant).

Tableau n°16 : Estimation de quelques indicateurs de l'emploi dans la wilaya de Tizi-Ouzou au 31/12/2002

Population résidente totale	1.190 981 habitants
Population active de base	332.045 habitants
Taux d'activité	27,88 %
Population occupée	226.953 habitants
Taux d'occupation	68,32 %
Population en chômage	105.092 habitants
Taux de chômage	31,65 %

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., édition 2003, P.14.

1.3.3.2 La ventilation de la population occupée par secteurs économiques :

La ventilation de la population occupée par secteurs économiques, s'établit de la façon suivante :

Tableau n°17 : Ventilation de la population occupée de la wilaya de Tizi-Ouzou par secteurs économiques (au 31/12/2002.)

Secteur économique	Part dans la population occupée
• Agriculture	5,13 %
• Industrie et BTPH	23,08 %
• Administration Commerce, Transport et autres services	70,66 %
• Non déclarés	1,14 %
Total	100 %

Source : Nos regroupements à partir des données de la Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, arrêtées au 31/12/2002.

Avec 70,66 % de la population occupée, le secteur tertiaire (administration, commerce, transports et autres services), occupe le premier rang. L'industrie et le BTPH viennent en seconde position (23,08 %). Enfin, l'agriculture occupe la dernière place, avec 5,13 % de la population occupée.

1.3.3.3. Dispositifs et programmes d'emploi de jeunes

Le chômage, touchant aussi bien la wilaya de Tizi-Ouzou que les autres régions du pays, est rendu encore plus difficile par la contraction du marché du travail, générée par l'ouverture économique et le ralentissement des investissements.

Dans ce cadre, selon « le rapport bilan d'évaluation des programmes et actions de la wilaya »⁽¹⁾, des sommes importantes sont débloquées pour lutter contre le chômage, soit, à titre d'illustration et pour les années 2000, 2001 et 2002, la wilaya de Tizi-Ouzou a bénéficié de subventions d'un montant de 425.223.316 DA. Ainsi, « ces subventions ont permis d'occuper, temporairement, une partie de la population jeune, tout type d'emplois confondus (CPE, ESIL, TUP-HIMO, MICRO-CREDIT) d'un nombre global de 33.346 jeunes occupés durant ces trois années »⁽²⁾.

Cependant, il faut savoir, que ces formules d'occupation visent, seulement, à empêcher le chômage de progresser. Elles ne peuvent, en aucun cas, résoudre le problème.

SECTION 2 : Aperçu général sur la situation économique de la wilaya de Tizi-Ouzou⁽³⁾

2.1. Les moyens de communication et les infrastructures de base

2.1.1. Routes, voies ferrées et ports

2.1.1.1. Routes

L'infrastructure routière de la wilaya de Tizi-Ouzou, s'articule autour de 4.034,695 km. Plus précisément, 573,783 km de routes nationales (les R.N. 12, 24, 25, 30, 45, 71 et 73) ; 652,313 km de chemins de wilaya et 2.808,599 km de chemins communaux, soit un réseau de couverture linéaire de 3,6 km pour 1.000 habitants et une densité de 1.44 km de route, pour 01 km² de superficie (CF. Le tableau ci-dessous).

(1) : *Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, Wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.6.*

(2) : *Idem.*

(3) : *Les données statistiques utilisées sont essentiellement tirées de : la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003.*

Les routes nationales assurent les liaisons rapides aux quatre coins de la wilaya, tandis que les chemins de wilaya et les chemins communaux, permettent les liaisons entre les 67 communes.

Le réseau routier de la wilaya, se caractérise par une densité, relativement élevée, un sous-dimensionnement de sa situation, particulièrement les chemins communaux en zones de montagne qui, morphologie du relief oblige, subit constamment de fortes dégradations, notamment en saison hivernale.

Tableau n°18 : L'infrastructure routière de la wilaya de Tizi-Ouzou au 31/12/2002.

Types de routes	Longueur en km
• Routes nationales	573,783
Dont bon état	502,033
Dont moyen état	35,500
Dont mauvais état	36,250
• Chemins de wilaya	652,313
Dont bon état	554,623
Dont moyen état	79,680
Dont mauvais état	18,000
• Chemins communaux	2.808,599
Dont revêtus	2.074,934
Dont non revêtus	733,665
Total réseau routier	4.034,695

Source : Nos regroupements à partir de : la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, op.cit, P.21.

Enfin, il faut savoir que la réalisation de la rocade Sud de Tizi-Ouzou, sur 12,3 km, va réduire la pollution, due au gaz d'échappement.

2.1.1.2. Voies ferrées

S'agissant du réseau ferroviaire, il faut noter, que la longueur du réseau existant est de 17 km. Celui-ci longe la vallée, de Tadmait à Tizi-Ouzou, en passant par Drâa-Ben-Khedda. Son extension est prévue vers la zone industrielle Oued-Aissi (12 km).

2.1.1.3. Les ports

Le potentiel et les possibilités sont réels, importants et promoteurs avec la réception en 2002, du port mixte d'Azeffoun. En effet, ce port comprend une digue de 436 mètres de long et plusieurs quais⁽¹⁾ :

- Un quai de commerce de 135 mètres : capacité 300 tonnes.
- Un quai de pêche et réparation.
- Un quai pour les petits métiers.
- Un quai pour les carburants ;

De même, plusieurs infrastructures sont prévues :

- Le marché pour les marchandises ;
- Une unité glace ;
- Un marché de poisson ;
- Les structures de fonctionnement (administration, douanes, police et transformateur).

Enfin, la réalisation du port de Tizirt, aidera à la relance de la pêche et à la création d'emploi et d'activités secondaires.

2.1.2. Postes et télécommunications

La wilaya de Tizi-Ouzou, dispose de 162 bureaux de postes, dont 13 recettes de distribution, 77 recettes de plein-exercice et 72 agences postales, « soit une desserte postale de un (01) bureau de poste pour 7.347 habitants »⁽²⁾.

Toutefois, « ce réseau postal qui touche, pratiquement, l'ensemble des communes, s'il apparaît relativement dense, en matière d'équipement de base, ne répond pas qualitativement aux besoins des populations situées en zones rurales »⁽³⁾.

En matière de télécommunications, la wilaya de Tizi-Ouzou, compte 38 centraux téléphoniques, totalisant une capacité de 61.392 lignes téléphoniques en numérique, dont 45327 sont affectées. La densité moyenne téléphonique, est de l'ordre de 4 lignes affectées pour 100 habitants.

Cependant, en dépit des efforts déployés dans ce domaine, le déficit en la matière reste important, notamment en zones rurales qui sont, non seulement sous-équipées mais aussi, dépourvues de tout moyen de communication.

(1) : « Tizi-Ouzou : une wilaya, des potentialités, des opportunités », Office de Promotion de l'Investissement (O.P.I.) Tizi-Ouzou, P.2.

(2) : Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.22.

(3) : Idem.

2.1.3. Ressources en eau et assainissement

La wilaya de Tizi-Ouzou, dispose d'un réseau hydrographique, constitué de deux bassins versants de l'Oued Sébaou et ses affluents et l'autre côtier, drainé par l'oued Sid-Ahmed Ben Youcef.

A ces bassins, s'associent deux nappes alluvionnaires, qui fournissent la plus grande partie de la ressource hydrique, estimée à 96 Hm³/an, dont 92 sont mobilisés. L'amenée de cette ressource vers les foyers, s'appuie sur un réseau d'adduction de 1.500 km et un réseau de distribution de 1.900 km.

De plus, dans le futur immédiat, la wilaya bénéficiera de l'apport du barrage de Taksebt, dont le volume régularisé sera de 180 Hm³/an. En effet, ce potentiel assure et va satisfaire à moyen terme, tous les besoins en alimentation en eau potable (A.E.P.), irrigation et industrie. Des volumes d'eau importants, sont prévus en transfert vers Alger et Boumerdes. Il faut savoir que, les structures existantes fournissent à la wilaya une production d'eau de 54 Hm³, pour des besoins estimés à 66 Hm³/an. De plus, si le taux de raccordement atteint 97 %, le volume d'eau effectivement servi aux populations est estimé à 65 %. Cela s'explique essentiellement, par de fortes déperditions, occasionnées par la vétusté des réseaux de distribution.

Sachant que, la consommation d'eau a pour corollaire l'assainissement, des efforts supplémentaires devront être consentis pour relever le taux de raccordement, qui est actuellement de 76 %, atteint grâce à un réseau de 1.365 km.

En effet, l'assainissement qui constitue une nécessité qu'imposent la salubrité et la préservation de la santé des populations, vise également la protection des nappes, que surplombe une forte majorité des habitations de la wilaya.

Dans ce cadre, il faut noter que, si l'oued Sébaou, constitue la source principale d'alimentation en eau potable, des 1400 villages de la wilaya, il n'en demeure pas moins qu'il est aussi, par sa configuration géomorphologique, le réceptacle naturel, de tous les rejets des eaux usées.

2.1.4. L'énergie

2.1.4.1. L'électricité

Jusqu'à 1990, la wilaya de Tizi-Ouzou, a bénéficié d'un vaste programme d'électrification rurale, qui lui a permis de raccorder l'ensemble des localités pour atteindre un taux proche des 100 %. En effet, l'existence des centrales électriques de Fréha et Oued-Aissi, couplées à la grande centrale de Cap-Djinet (Boumerdes), assurant une disponibilité permanente en énergie électrique.

Cependant, ce taux chute actuellement à 92 %⁽¹⁾, en raison essentiellement de la

(1) : Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.32.

prolifération de nouvelles constructions, non alimentées, qui se sont greffées en périphérie de nombreux villages.

Enfin, il convient de dire que, des désagréments quotidiens, sont enregistrés dans la wilaya, du fait des coupures et chutes de tension quasi-permanentes et en toutes périodes. Ce qui nécessite une action prioritaire de réhabilitation du réseau déjà mis en service.

2.1.4.2. Le gaz

En matière d'alimentation en gaz naturel, la wilaya enregistre un faible taux de raccordement au réseau (10 %) ⁽¹⁾.

De ce fait, dans le cadre du programme de soutien à la relance économique (PSRE), « la wilaya de Tizi-Ouzou vient de bénéficier de 12 km de réseau transport et 39 km de réseau distribution au profit de la ville de Boghni touchant 2.600 foyers » ⁽²⁾.

Rappelons enfin, qu'un gazoduc, parcourant la vallée de Sébaou, jusqu'à Azazga et un autre (l'axe de Drâa-El-Mizan - Boghni), sont appelés à assurer des dessertes vers les centres utilisateurs.

2.1.5. Le transport

Le réseau de lignes exploitées dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est constitué à titre principal de ⁽³⁾ :

- 72 lignes de type national ;
- 146 lignes de type wilayal et local ;
- 75 lignes de type rural.

Ainsi, en plus de la satisfaction de la demande sociale, l'effet directement induit sur l'emploi, est satisfaisant, puisque 15.185 postes de travail permanents ont été créés, tous types de transports confondus.

De plus, la wilaya verra ses capacités de transport de marchandises et de voyageurs renforcées par la réalisation du projet d'extension de la voie ferroviaire Tizi-Ouzou / Oued-Aissi, inscrite en deux tronçons ⁽⁴⁾ :

- Le premier, au titre du programme normal, s'étend de Tizi-Ouzou à Kef-Naadja.
- Le second, retenu dans le cadre du programme de soutien à la relance économique, s'achèvera en 2005.

Ainsi, ce projet, qui desservirait la zone industrielle de Oued-Aissi, permettra, en plus des capacités existantes, le transport de 10.000 voyageurs et 800.000 tonnes par an de marchandises.

(1) : *Idem*, P.33.

(2) : *Idem*.

(3): *Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, op.cit*, P.28.

(4) : *Idem*.

2.1.5.1. Le transport de voyageurs

Tableau n°19 : Le transport de voyageurs dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Organismes de transport	Nombre de véhicules	Capacités en sièges
Entreprises et régies communales	04	229
Transport du personnel	76	1.596
Transport privé de voyageurs	1.059	34.224
Transport de voyageurs (fourgons aménagés)	2.762	22.096
Services Taxi	2.442	14.652
Transport urbain	24	3.045
Total	6367	75842

Source : Nos calculs à partir des données de la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T , wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.37.

Le tableau ci-dessus, nous révèle que le transport de voyageurs dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est assuré par :

- 04 entreprises et régies communales, dont la capacité en siège est de 229 ;
- 76 transports du personnel, offrant ainsi, 1596 siège ;
- 1.059 transports privés de voyageurs, offrant une capacité en siège de 34.224 ;
- 2.762 transports de voyageurs (fourgons aménagés), dont la capacité en siège est de 22.096.
- 2.442 services taxi, offrant une capacité de 14.652 sièges ;
- Enfin, 24 transports urbains dont la capacité en siège, est de 3.045.

2.1.5.2. Le transport public de marchandise

Tableau n°20 : Transport public de marchandises dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Secteur juridique	Nombre de véhicules	Tonnage utile
Secteur public	30	428
Secteur privé	1.456	16.708
Total	1.486	17.136

Source : la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T. ,wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.38.

Le transport public de marchandise dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est assuré par 1.486 véhicules, offrant une capacité de transport de 17.136 tonnes. Sur les 1.486 véhicules, 30 appartiennent au secteur public et 1.456 appartiennent au secteur privé.

2.2. Agriculture, forêts et pêche

2.2.1 L'agriculture

2.2.1.1 Répartition générale des terres

La superficie agricole de la wilaya de Tizi-Ouzou, est estimée à 143.252 ha⁽¹⁾, en majorité à relief accidenté. La wilaya se distingue par une activité agricole polyvalente, dite de montagne, dominée essentiellement par l'oléiculture, l'élevage bovin et le petit élevage.

S'agissant des exploitations agricoles, celles-ci, sont au nombre de 66.853, dont le statut est essentiellement privé et où l'indivision constitue, souvent, un handicap pour l'intensification et la modernisation de l'agriculture de la wilaya. En gros, on relève 1,44 ha de surface agricole utile (SAU) par exploitation.

Dans ce cadre, en tenant compte des contraintes de l'agriculture dans la wilaya, il a été élaboré une stratégie de développement dite « dossier agriculture de montagne »⁽²⁾, qui s'inscrit dans le Programme National de Développement Agricole (PNDA). Plus précisément, ce projet de développement de l'agriculture de montagne vise, essentiellement la mise en valeur d'un maximum de terres occupées par les broussailles, en vue d'accroître la surface agricole utile (SAU) de la wilaya. De plus, pour les terres de plaines, de faibles superficies (3 % du total de la wilaya), la mise à niveau des exploitations agricoles et l'élevage, est prise en charge pour leur modernisation et l'intensification de la production.

Notons aussi, que l'exécution du Programme National du Développement Agricole (PNDA), a entraîné l'accroissement de la Surface Agricole Utile (S.A.U.) en 2001, d'un ordre de 2,26 %, par la mise en valeur de 2.139 ha, réalisés sur 7.000 ha engagés. Ainsi, ceci porte la S.A.U. de la wilaya de Tizi-Ouzou à 96.428 ha, alors qu'elle était de 94.289 ha en 2000. De plus, lors de la campagne agricole 2002/2003, la Surface Agricole Utile (S.A.U.) de la wilaya, est estimée à 96 700 ha⁽³⁾.

Dans ce cadre, le tableau qui suit, présente d'une façon plus détaillée, les principales données qui ont trait à la répartition générale des terres, dans la wilaya de Tizi-Ouzou, au titre de la campagne agricole 2002/2003.

(1) : *Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.17.*

(2) : *Idem.*

(3) : *Statistiques agricoles Bilan des productions agricoles, Direction des statistiques agricoles et des systèmes d'informations, wilaya de Tizi-Ouzou, campagne agricole 2002/2003, P.11.*

Tableau n°21: Répartition générale des terres dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2002/2003).

Désignation des terres	Fermes pilotes	Secteur privé (y compris EAC/EAI)	Superficie totale
Surfaces Agricoles utiles (S.A.U.)	334	96 366	96 700
Pacages et parcours (y compris les terres non défrichées et les broussailles)	33	27 479	27 512
Terres improductives	00	19 040	19 040
Surfaces Agricoles Totales (S.A.T.)	367	142 885	143 252

Source : Statistiques agricoles Bilan des productions agricoles, Direction des statistiques agricoles et des systèmes d'information, wilaya de Tizi-Ouzou, campagne agricole 2002/2003, P.11.

2.2.1.2. Productions animales

Le tableau suivant, présente les principales productions animales de la wilaya de Tizi-Ouzou, au titre de la campagne 2002/2003.

Tableau n°22 : Productions animales de la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2002/2003)

Production	Unité	Quantités
Viande rouge	Tonne	4.400
Viande blanche	Tonne	6.060
Œufs consommations	10 ³ unités	99.600
Lait	Litres	56.000.000
Miel	Kg	35.000
Essaims	Unité	55.000
Laine	Kg	82.000

Source : Nos regroupements à partir de : Statistiques agricoles Bilan des productions agricoles, Direction des statistiques agricoles et des systèmes d'informations, wilaya de Tizi-Ouzou, campagne agricole 2002/2003.

La production de lait, dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est évaluée, au titre de la campagne agricole 2001/2002, à 54 millions de litres. En 2002/2003, elle passe à 56 millions de litres ⁽¹⁾. Cependant, le taux de collecte de lait, demeure très faible, par rapport à la production de la wilaya. A titre d'exemple, le taux de collecte en 2002, est estimé à 9,5 %.

S'agissant des productions de viandes rouges et de viandes blanches, celles-ci sont estimées respectivement à 4.400 et 6060 tonnes. Ce qui implique approximativement, un ratio de couverture de l'ordre de 47 % pour les viandes rouges et de 74 % pour les viandes blanches.

(1) : *Idem*.

Enfin, toujours au titre de la campagne agricole 2002/2003, la production d'œufs consommables, est évaluée à 99600000 unités ; celle du miel et essaims est estimée respectivement à 35 000 kg et 55 000 unités; enfin, celle de la laine est évaluée à 82 000 kg.

2.2.1.3. Productions végétales

Durant la campagne agricole 2001/2002, la production de légumes frais, est estimée à 906.500 quintaux, soit un taux de couverture des besoins de la population, de l'ordre de 51 %.

De plus, la production de légumes secs, est estimée à 12.710 quintaux, soit un taux de couverture des besoins de la population de l'ordre de 11,5 %.

Enfin, pour les céréales, la production est de 162.100 quintaux, soit un taux de couverture de l'ordre de 10 %.

Le tableau suivant, fournit d'une manière détaillée, les données, concernant les superficies et les productions par type de culture.

Tableau n°23 : Superficies et production par type de culture dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2001/2002).

Types de culture		Superficie totale(HA)	Productions (Qx)	Rendement (Qx/HA)
T E R R E N U E	Céréales Hiver	11.450	162.150	11
	Légumes secs	1.316	12.710	10
	Maraîchages	6.120	906.500	148
	Fourrages total	22.794	1.021.850	-
	• Dont récolte en sec	7.451	239.750	32
	• Dont récolte en vert	3.143	612.100	195
	• Dont fourrages naturels	12.000	170.000	11

Source : la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.18.

S'agissant de la production de fruits, le taux de couverture des besoins locaux de la population, est de l'ordre de 70,7 % pour les fruits frais, pour une production de 381.800 quintaux toutes espèces confondues ⁽¹⁾, au titre de la campagne agricole 2001/2002.

Dans ce cadre, le tableau suivant, présente d'une manière plus précise, les superficies et les productions de fruits dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2001/2002).

(1) : Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.18.

Tableau n°24 : Superficies et productions de fruits dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2001/2002)

Types de culture		Superficie totale(HA)	Productions (Qx)	Rendement (Qx/HA)
P L A N T A T I O N S	Agrumes	997,5	104.700	105
	Noyaux	1664,5	54.800	33
	Pépins	1299,5	67.500	52
	Rustique	244,5	2.265	9,3
	Olivier (olives)	28672,5	99.196	3,5
	Olivier (Huile) (HL)	-	16.874	17
	Figuier	5.380	58.344	11
	vigne	886,75	79.300	89

Source : Idem.

2.2.2. Le patrimoine forestier

Le patrimoine forestier, représente un des aspects les plus caractéristiques de la wilaya de Tizi-Ouzou. Il occupe une place appréciable, aussi bien sur les plans culturel et historique, que sur les plans économique et touristique.

En effet, l'arbre était sacré et avait plusieurs fonctions économiques, écologiques et magiques⁽¹⁾ :

a- L'oléastre : lieu de sacrifices rituels, d'offrandes, de prières et de recueillement, les vieux chênes servent aussi aux mêmes rites d'origine païenne.

b- L'arbre-fourrager : mûrier – orme, frêne, etc.

c- L'arbre-bois d'œuvre : chêne, orme, olivier, oléastre, frêne, cèdre, pin, eucalyptus.

d- L'arbre-bois combustible : oléastre, olivier, figuier, chêne, orme, frêne, etc.

e- L'arbre-fruitier : figuier, olivier, cerisier, noyer, chêne, grenadier, oranger, citronnier, plaqueminier, figuier de barbarie, etc.

f- L'arbre pharmaco-médical : cèdre, oléastre, laurier, figuier, etc.

Le domaine forestier, constitue l'une des plus importantes richesses de la wilaya de Tizi-Ouzou. A ce titre, celui-ci, s'étend sur 115.000 ha, dont 48 000 de forêts et 67000 de maquis et broussailles. De plus, la wilaya renferme des potentiels indéniables dans le domaine des filières bois et liège (CF. le tableau suivant)

(1) : Dahmani M. : « Economie et société en Grande Kabylie », op.cit, PP.227-228.

Tableau n°25 : Le patrimoine forestier de la wilaya de Tizi-Ouzou

Désignation	Unité de mesure	Données au 31/12/2002
Superficie forestière	HA	115.000
Dont domaine public	"	38.446
Dont domaine privé	"	76.551
Principales essences		
Chêne liège	HA	23.000
Chêne zeen	"	5.000
Chêne afares	"	3.000
Chêne vert	"	2.500
Eucalyptus	"	6.200
Pin maritime	"	3.000
Cèdre	"	1.500
Autres essences	"	3.800
Maquis	"	6.700
Production en bois	M3	2.886
Production en liège	Qx.	5.330

Source : la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, D.P.A.T., wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003, P.19.

Cependant, en dépit que le domaine forestier constitue un créneau intéressant et prometteur, celui-ci, n'est pas exploité rationnellement. De ce fait, il nécessite un programme qui puisse protéger et développer la forêt, en profitant notamment, aux populations des zones de montagne.

Dans ce cadre, les potentialités actuelles, offrent des possibilités d'investissement pour la création de PMI, liées à l'activité et aux produits de forêts. Plus précisément, les créneaux à exploiter dans la wilaya sont⁽¹⁾ :

- Le liège et bruyère pour fabrication des bouchons, pipes et flotteurs.
- L'eucalyptus pour la fabrication de caisse d'emballage et de palettes de chargement.
- Le chêne ZENE et le chêne AFARES.
- Les plantes médicinales.
- Le charbon de bois.

2.2.3. La pêche

Dans le domaine de la pêche, la wilaya de Tizi-Ouzou, dispose d'une façade, dont la surface chalutable est importante (près de 600 km²), poissonneuse essentiellement dans la zone d'Azeffoun.

(1) : « Tizi-Ouzou : une wilaya, des potentialités, des opportunités », Office de Promotion de l'Investissement (O.P.I.), Tizi-Ouzou, 2004, P.6.

Cependant, « la production actuelle ne représente que 5 % du potentiel halieutique »⁽¹⁾. Cela est dû principalement au petit nombre d'embarcations de pêche exploitées. Sans oublier que, les capacités n'ont pu progresser du fait de la situation des structures de mouillage, principalement l'abri de Tigzirt et l'ancienne jetée du port d'Azeffoun.

Dans ce cadre, en 2002, « près de 400 tonnes de pêche, seulement, ont été réalisées, soit un taux global de 63 %, sur un objectif de 700 tonnes prévu »⁽²⁾. Cet écart est dû essentiellement à l'importance du taux d'immobilisation de la flotte et le manque de qualification des marins pêcheurs.

Le tableau qui suit, révèle la production halieutique des principales espèces, durant l'année 2002.

Tableau n°26 : Production halieutique de l'année 2002 dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Espèces	Production 2002 (en Qx)
Demercaux	128,69
P.Pelagiques	440,70
G.Pelagiques	59,21
Square	6,80
Crustacés	4,00
Mollusques	00
Total	639,4

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, op.cit, P.20.

S'agissant de la flotte de pêche, il faut savoir, qu'en 2002, celle immatriculée au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, se compose de 9 sardiniers et de 101 petits métiers. Toutefois, le taux d'immobilisation est de 57,27 %.

Notons enfin, que dans l'arrière pays, les quatre barrages existants et auxquels s'ajoute celui de Taksebt, laissent entrevoir des potentialités dans le domaine de l'aquaculture.

2.3. Le patrimoine touristique et artisanal

2.3.1. Le tourisme

2.3.1.1. Le potentiel touristique⁽³⁾

Incontestablement, par la diversité des sites et des paysages, la wilaya de Tizi-Ouzou, constitue un immense gisement qui offre la possibilité de créer et de développer des pôles touristiques, intégrant une infinie variété de produits.

(1) : *Idem*, P.7.

(2) : *Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.21.*

(3) : *Monographie touristique de la wilaya de Tizi-Ouzou, Direction du Tourisme et de l'Artisanat, wilaya de Tizi-Ouzou, 2000, PP.3-4.*

A ce titre, la potentialité naturelle la plus importante est sans doute, la majestueuse chaîne du Djurdjura, qui culmine à 2308 m, véritable bastion naturel, comme chargé de la préservation des atouts et des richesses de la wilaya. A titre illustratif, on peut signaler, notamment dans ce massif montagneux, les sites suivants : Tala-Guilef, le Lalla-Khedidja, le lac d'Agoulmime, le gouffre du Boussouil, tous intégrés au Parc National du Djurdjura, ainsi que la grotte du Machabee et le Pic d'Azrou n'Thour.

De plus, la forêt est omniprésente, avec toutes ces variantes, forêt dense sous bois et maquis, véritable tapis végétal luxuriant, composé notamment de différentes variétés de chênes de frênes et de lentisques, ainsi que des cèdres, qui alternent avec une arboriculture de montagne, jadis vivrière, où prédominent oliviers et figuiers. Ainsi, on peut dire que, la nature a gardé ses droits, notamment dans les forêts de Yakouren, de Beni-Ghobri et de Mizrana.

Plus encore, une côte sauvage, très escarpée, relativement préservée et pratiquement inexploitée, offre des possibilités d'investissement. Dans ce cadre, au niveau balnéaire, la wilaya de Tizi-Ouzou, offre une quantité appréciable de sites répertoriés et les plages de la région, régulièrement autorisées à la baignade, sont au nombre de six (06).

Durant la saison estivale 2004, 27 799 00 estivants ont fréquenté les six (06) plages autorisées à la baignade dans la wilaya de Tizi-Ouzou⁽¹⁾.

De même, le cachet culturel séculaire de la wilaya est indéniable, à travers des coutumes et une tradition, où se mêlent et se confondent les faits historiques et les légendes. A titre illustratif, la présence de ruines romaines, ajoutent aux charmes des stations balnéaires de Tigzirt, Taksebt et Azeffoun⁽²⁾. Les gravures rupestres d'Azrou Imédiazen (le rocher des poètes), complètent ce tableau et s'ajoutent aux 1400 villages, aux toits rouges, coiffant les crêtes en chapelet.

La faune endémique de la wilaya, est assez riche, essentiellement la faune giboyeuse (sanglier, lièvres, perdrix, étourneaux, grives...), ainsi que diverses variétés d'oiseaux de proie (aigle, épervier, faucon, buses et busard...). Mais, l'attraction principale, reste sans doute, le singe magot (*macarus sylvana*), très prolifique dans la forêt de Yakouren et dans le massif du Djurdjura.

Signalons enfin, les sources thermales et minérales (au nombre de huit), qui n'ont jamais été exploitées, du fait de la faiblesse de leurs débits et demeurent, à l'exception de la source Lalla-Khedidja, des sources d'intérêt, exclusivement locales et ce, malgré leurs propriétés thérapeutiques avérées.

(1) : Notre enquête auprès de la Direction du Tourisme et de l'Artisanat,, wilaya de Tizi-Ouzou, Novembre 2004.

(2) :CF. Gada S. : « un riche patrimoine archéologique ». In *Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou - Bouira, Chambre de Commerce et d'Industrie du Djurdjura, Agir-plus, Edition, 2003, PP.40-46.*

2.3.1.2. Les produits touristiques

Le potentiel touristique de la wilaya de Tizi-Ouzou, lui permet de développer une multitude de créneaux, allant du tourisme balnéaire, en passant par le climatique, le culturel ou celui de chasse. Ainsi, il est possible d'envisager des formules mixtes ou plurielles, tout au long des quatre saisons. Les produits touristiques, susceptibles d'être développés dans la wilaya, se répartissent en plusieurs catégories⁽¹⁾ :

A. Le tourisme vert

La wilaya de Tizi-Ouzou, disposant d'une nature généreuse et d'une couverture végétale très importante et d'un massif montagneux très bien exposé, riche et facilement accessible, se prête à toute forme de produit touristique, intégrant ces paramètres, à savoir : tourisme de montagne, randonnées, escalade, alpinisme, spéléologie, sports de neige et même le sport aérien (Delta plane et Parapente).

B. Le tourisme Balnéaire

Les 08 zones d'expansion touristique (Z.E.T.) et les 80 kms de côte de la wilaya, n'étant pas trop dégradée, grâce à son relief accidenté et une pollution minimale, se prête beaucoup à la plongée sous-marine (SQUA-DIVING), avec ou sans l'activité pêche sportive. De plus, la wilaya, offre plus de 727 hectares de sites aménageables, pouvant accueillir plus de 12300 lits et drainer un flux théorique global de 30 130 baigneurs par jour.

C- Le tourisme culturel

Le tourisme culturel, peut aussi être développé dans la wilaya. En effet, l'originalité de la région et ses caractères spécifiques, au niveau architectural (villages de Kabylie) et sa production artisanale de très haute facture et d'une authenticité indéniable, en font un atout supplémentaire, qui conjugué à la présence des ruines romaines de Tizirt, Taksebt et Azeffoun, complètent parfaitement la palette des produits touristiques potentiels de la région.

D. La chasse touristique

La chasse touristique peut être aussi, un créneau porteur à développer. Cette formule déjà expérimentée dans les années 80, gagnerait à être encouragée. Ce produit concernera notamment, la chasse aux sangliers qui, prolifèrent dans la région au point où par le passé des battues administratives étaient organisées.

(1) : *Monographie touristique de la wilaya de Tizi-Ouzou, op.cit, PP.16-18.*

E. Le tourisme climatique

La wilaya de Tizi-Ouzou et par extension le Djurdjura et la Kabylie, ont toujours été synonyme de villégiature, d'oxygénation et de repos, donnant ainsi à la région une réputation de contrée où des séjours climatiques sont conseillés.

En effet, cette vocation amplement méritée, est due incontestablement aux stations climatiques de Yakouren et de Tala-Guilef. Ces deux sites, qui par le passé affichaient complet, rien qu'avec des délégations sportives, en quête d'oxygénation, doivent dans un premier temps, regagner la confiance de leur clientèle.

2.3.1.3. Infrastructure et statistiques touristiques

En 2002, il existe au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, 31 établissements d'hébergement, dont 13 hôtels classés, avec une capacité de 665 lits et 18 hôtels non classés, avec une capacité de 578 lits. Le tableau suivant, nous livre les données qui ont trait à la fréquentation des hôtels, dans la wilaya en 2003.

Tableau n°27 : Fréquentation des hôtels dans la wilaya de Tizi-Ouzou en 2003 .

Désignation	Nombre
Arrivées/Nationaux	105 646
Arrivées/Etrangers	1761
Nuitées/Nationaux	128 869
Nuitées/Etrangers	3671

Source : Direction du Tourisme et de l'Artisanat, wilaya de Tizi-Ouzou, 2003.

De plus, il existe au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, 20 restaurants classés, dont la capacité est de 1.102 couverts.

S'agissant des infrastructures de tourisme et de voyages, il faut savoir que, la wilaya dispose de 08 agences publiques et privées. Le tableau ci-dessous, illustre les données relatives à la billetterie en 2003.

Tableau n°28 : Billetterie dans la wilaya de Tizi-Ouzou en 2003 .

Type de Billetterie	Nombre
Billetterie nationale	2743
Billetterie internationale	11304
Billetterie maritime	4450

Source : Idem.

2.3.2. L'artisanat

2.3.2.1. Les potentialités artisanales

La production artisanale de la wilaya de Tizi-Ouzou, est riche de par sa diversité, son originalité et sa qualité. Elle recouvre environ, 52 métiers en Bijouterie, Tissage, Poterie, Ebénisterie, Tamiserie, Sellerie, Vannerie, Broderie, etc. Plus précisément, les activités recensées sont les suivantes⁽¹⁾ :

A. La Bijouterie

Art traditionnel séculaire, la bijouterie en argent, principal ornement de la femme kabyle, est peut-être le plus représentatif et le plus connu des artisanats traditionnels de la région.

En effet, une base très solide, en termes d'effectifs d'artisans hautement qualifiés et une stabilité remarquable, garantissent une production de très bonne qualité, avec notamment les diadèmes, broches, fibules, colliers, bracelets, boucles d'oreilles, bague en genre ancien et moderne, avec pour la plupart des émaux cloisonnés et des cabochons de corail.

Les centres principaux de production sont : Beni-Yenni⁽²⁾ (07 villages qui regroupent près de 50 % des effectifs), Tizi-Ouzou, Boghni, Mekla et Taguemount-Oukerrouche. Dans ce cadre, la fête du bijou de Beni-Yenni, organisée annuellement, devient la manifestation artisanale incontournable, dans le paysage culturel de la wilaya.

B. La poterie

Artisanat traditionnel de type utilitaire à l'origine, ce métier se distingue au niveau de la production, par un répertoire de symboles particulièrement riche et abondant.

En effet, cet artisanat rural, longtemps considéré comme mineur, est sans conteste, de par ses formes et sa décoration, une des survivances des civilisations méditerranéenne.

Cependant, devant l'avancée des nouvelles matières premières (Aluminium et P.V.C.), la production a beaucoup régressée, au point où la poterie en terre cuite, est passée du stade de l'utilitaire au stade du décoratif.

Les centres de production existant dans la wilaya sont : Maatkas, Ouadhias, Agouni Gueghrane, Ben-Mendes, Beni-Kouffi, Bounouh, Ain-Zaouia, Ait Kheir et Drâa-El-Mizan. La réhabilitation de la fête de la poterie à Mâatkas notamment, contribuera certainement à la préservation de ce métier et sa promotion.

(1) : *Monographie touristique de la wilaya de Tizi-Ouzou, op.cit, PP.7-9.*

(2) *CF. Bitam B. : « At Yanni l'art du Bijou d'Argent ». In Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou – Bouira, op.cit, PP.269-270.*

C. Le tissage

Activité familiale répondant le plus souvent aux besoins domestiques, le tissage est répandu dans la région des Ait-Hichem (Ain-El-Hammam) et à Béni-Zmenzer. Les caractéristiques principales de ces produits, sont le point tissé et des motifs décoratifs, qu'on retrouve également sur les poteries.

Cependant, cette activité connaît, au même titre que la poterie, une régression et une dévaluation au niveau qualité, due essentiellement au remplacement des colorants végétaux par la teinture chimique et la laine par la fibre synthétique, ainsi qu'à la non disponibilité ou à l'insuffisance de matière première.

Dans ce cadre, la relance de la fête du tapis d'Ait-Hichem (Cne Ait-Yahia), seule manifestation qui prend en charge cette activité, est un des éléments les plus importants à même de rehausser et de promouvoir, cet aspect incontournable de l'Artisanat Traditionnel.

D. Le travail du bois et l'ébénisterie

Le travail du bois est une activité exclusivement masculine. Il est intimement lié à l'activité agricole et se caractérisait à l'origine, par la production d'araïres (Charrue en bois) et pressoirs à huile.

Par la suite, certaines régions, ont commencé à fabriquer des objets à pure vocation décorative, principalement : des coffrets à bijoux, des boîtes, des plateaux, de grands plats à couscous (Djefna), des cadres... créant ainsi un style particulier, appelé communément le style berbère.

Les essences utilisées, sont pour ces grosses pièces, le frêne, le chêne et l'oléastre (olivier sauvage).

Cette activité fait la renommée de Djemàa-Saharidj, Mekla, Tizi-Rached et Taourirt Mimoun (Beni-Yenni). De plus, la région d'Iferhounène et Illiltén est particulièrement renommée dans la confection de plats à couscous, cuillères et louches.

E. La tamiserie et la sellerie

La tamiserie est une activité, essentiellement concentrée dans la région des Ouacifs. En effet, près de 400 artisans y activent dont une très forte proportion de femmes.

Quant à la sellerie, c'est toujours la région des Ouacifs qui est productrice, plus celle de Drâa-El-Mizan.

Cependant, cette activité est en régression constante, du fait essentiellement du recul de l'utilisation des bêtes de bat (ânes et mulets).

F. La vannerie

Produit utilitaire et décoratif par excellence, la vannerie a subi une régression dramatique.

Jadis, apanage de la région de Djemàa-Saharidj et pratiquée exclusivement par les femmes, la gamme de produits est très large : corbeilles à pain, à dessert, à linge, lustres, lampes de chevets, sacs, paniers à provision et même berceaux.

Toutefois, la matière première fait défaut, le raphia a pratiquement disposé des marchés.

G. La broderie

La broderie n'est pas à l'origine spécifique à la région. En effet, d'influence européenne, cette activité a été vulgarisée par les ouvriers des sœurs blanches.

Cependant, les motifs décoratifs, s'inspirent beaucoup des traditions locales et c'est ainsi qu'on retrouve les dessins de la poterie et de la tapisserie.

Les centres les plus renommés sont : Larbàa-Nath-Irathen, Ain-El-Hammam, Ouadhias. La production est orientée vers les vêtements de femmes, le burnous et les services de tables.

2.3.2.2. Infrastructures et statistiques artisanales

Parmi les cinq (05) entreprises du secteur public en activité, une seule est effectivement passée à l'autonomie ; il s'agit de l'unité artisanale de bijouterie et d'ébénisterie de Béni-Yenni (U.N.A.B.E.). Les quatre autres entreprises, ont toutes été dissoutes, soit par le comité interministériel, chargé de la restructuration des E.P.L., soit par le Holding Régional Centre.

Néanmoins, pour ces unités, elles ont été rétrocédées aux travailleurs dans le cadre de la cession d'actifs. Il s'agit des entreprises suivantes ⁽¹⁾ :

- G.M.M.S. (Générale de Menuiserie de Meubles Sculptés) ex. E.C.M.S. Tizi-Rached.
- S.A.R.L. Poterie Artisanale d'Ait-Kheir ex.U.A.P. Ait-Kheir.
- S.A.D.S. (Société Artisanale de Djemàa-Saharidj) ex. U.C.A.M. Mekla.
- P.O.T.A.D.E.M. (Poterie Artisanat de Dràa-El-Mizan) ex. E.C.P.C. Dràa-El-Mizan.

Quant aux statistiques de la wilaya, portant effectif des artisans concernant tous les corps de métiers, relevant des divers domaines de l'artisanat, elles s'élèvent au 31/08/2004 comme suit :

Tableau n°29: Répartition des artisans dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Secteur d'activité	Effectif
Artisanat traditionnel et d'art	275
Artisanat de production de biens	585
Artisanat de production de services	1545
T o t a l	2405

Source : Nos regroupements et calculs à partir des données de la Direction du Tourisme et de l'Artisanat, wilaya de Tizi-Ouzou, données de 1999 au 31/08/2004.

(1) : Monographie Touristique de la wilaya de Tizi-Ouzou., op.cit, P.10.

2.4. Industrie et distribution

2.4.1. Industrie

Selon les données de la Direction de l'Industrie et des Mines de la wilaya de Tizi-Ouzou, en 2003, le tissu industriel de la région est constitué de 20 entités du secteur public, dont 13 nationales et 7 locales. Parmi ces entreprises, on peut citer notamment : l'ENIEM-Oued-Aissi, l'ENEL-Fréha, COTITEX-Draà-Ben-Khedda, EURL FILTAL-Tizi-Ouzou, EURL Chemiserie du centre-Larbâa-Nath-Irathen, ENPC-Draà-El-Mizan, Leader Meubles SPA-Taboukert, etc. Les effectifs employés par le secteur industriel public, sont estimés à 7245 personnes.

Quant au secteur économique privé, celui-ci comporte 111 entreprises, ayant plus de 10 salariés et activant dans les différentes branches. Les effectifs employés par ce secteur, sont évalués à 2964 personnes. (CF. Tableau suivant).

Tableau n°30: Industrie publique et industrie privée dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Secteur	Nombre d'unités	Effectifs
Secteur économique public	20	7245
Secteur économique privé	111	2964
T o t a l	131	10.209

Source : Direction de l'Industrie et des Mines, wilaya de Tizi-Ouzou, 2003.

De plus, selon la Direction de la Concurrence et des Prix de la wilaya de Tizi-Ouzou, en matière de promotion des exportations hors hydrocarbures, 34 entreprises ont été identifiées et sont susceptibles d'être sollicitées pour l'exportation de leurs produits. Parmi ces entreprises, 08 d'entre elles, ont déjà effectué au moins une opération d'exportation.

2.4.2. Distribution

Le secteur de la distribution dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est représenté par de nombreux réseaux multiformes et flexibles, constitués de points de ventes et de dépôts, relevant des entreprises publiques nationales et locales.

Par ailleurs, environ 27 530 commerçants, dont 1982 grossistes distributeurs, assurent un approvisionnement régulier des populations de la wilaya. De même, de nombreux centres commerciaux, ont été réalisés par des promoteurs, au niveau des centres urbains (CF. Le tableau suivant).

Tableau n°31 : Distribution secteur privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Désignation	Nombre
Nombre total de commerçants	27 530
• Dont grossistes distributeurs	1 982
• Dont Boulangeries	450
Nombre de superettes	76
Nombre de super marchés	05
Nombre d'hypermarchés	02

Source : La wilaya de Tizi-ouzu par les chiffres, op.cit, P.36.

SECTION 3 : Les données socio-culturelles de la wilaya de Tizi-Ouzou

3.1. Habitat et urbanisme

3.1.1. Habitat

Incontestablement, la problématique de l'habitat est déterminante, dans l'une des wilayas les plus peuplée du pays, alors que les possibilités d'extension sont limitées, en raison du caractère montagneux de son espace, dans une grande proportion. En effet, les données du milieu physique sont telles qu'elles ne permettent pas l'émergence d'une véritable armature urbaine, qui demeure marquée par le caractère omnipotent de l'agglomération chef-lieu de wilaya et ce, en l'absence d'une véritable hiérarchie urbaine.

Il s'ensuit que, l'espace de la wilaya est beaucoup plus propice à la proportion d'une armature villageoise et rurale. Cet état de fait, particularise la wilaya par l'importance de la population agglomérée rurale, qui représente plus de 70 % de la population totale.

Concernant l'état du parc logements habités, il faut savoir qu'au 31/12/2002, la wilaya compte environ 165.281 logements, dont 71.867 de type urbain et 93.414 de type rural, soit un taux d'occupation de 6,71 personnes par logement. Ainsi, en y incluant l'habitat précaire, appelé à être détruit et remplacé, la wilaya enregistre un déficit de l'ordre de 29 700 logements⁽¹⁾.

Tableau n°32 : Parc logements habités dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Désignation	Unité de mesure	Données au 31/12/2002
Parc logements au RGPH 1998	Logements	165 281
• Dont urbains (ACL)	Logements	71 867
• Dont rural (AS + zone éparsée)	Logements	93 414
Taux d'occupation du logement	Pers/Logts.	6,71

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, op.cit, P.28..

3.1.2. Urbanisme

En matière d'instruments d'urbanisme, il faut savoir que si les 67 communes que compte la wilaya de Tizi-Ouzou, sont dotées de plans directeurs d'aménagement et d'urbanisme (PDAU), certains d'entre eux, sont dépassés et nécessitent de ce fait, une révision.

De plus, plusieurs communes, attendent de recevoir les plans d'occupation des sols (P.O.S.), instrument nécessaire aux détails des orientations, définies et arrêtées par les PDAU. En effet, au 31/12/2002, seuls 106 sur 588 prévus par les PDAU, ont été inscrits pour une enveloppe de 79 100 000, 00 DA⁽²⁾, soit 18,02 %. 61 sur les 106 POS inscrits sont achevés, dont 20 approuvés ; 40 sont en cours d'étude et 5 études non lancées. Notons aussi, que sur les 67 communes de la wilaya, seules 38 sont dotées, d'au moins d'une étude de POS, 29 ne disposent pas du tout de cet instrument.

(1) : Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.8.

(2) : Idem, P.10.

Ainsi donc, l'ensemble des communes de la wilaya, doit être doté de cet instrument d'urbanisme opérationnel, pièce maîtresse du développement local dans les années à venir, conformément aux projections des PDAU.

S'agissant des zones réglementées, la wilaya de Tizi-Ouzou dispose, d'une zone industrielle, dont la superficie est de 120 Ha ; de 17 zones d'activités, dont la superficie est de 679 Ha et enfin de 03 zones d'expansion touristiques (ZET), dont la superficie est de 59 Ha.

Enfin, en matière de foncier urbain, le nombre de lotissements est de 214 pour une superficie totale de 1 226 Ha, le nombre de lots créés est égal à 18 969 et enfin, il existe dix (10) agences locales de gestion et de régulation foncière urbaine dans la wilaya.

3.2. Santé publique et protection sociale

3.2.1 Santé publique

3.2.1.1. Infrastructures sanitaires

Le secteur de la santé dans la wilaya, déploie pour la couverture de la population un dispositif qui s'articule autour des infrastructures suivantes⁽¹⁾ :

- Un Centre Hospitalo-Universitaire (CHU), implanté au chef lieu de la wilaya et fonctionnant avec deux (02) hôpitaux, une (01) clinique dentaire de 42 fauteuils, un (01) Centre de consultation spécialisé et un service de médecine du travail situé en extra-muros.
- Huit (08) secteurs sanitaires, fonctionnant avec sept (07) hôpitaux, à Azazga, Ain-El-Hammam, Azeffoun, Boghni, Drâa-El-Mizan, Larbâa-Nath-Irathen et Tigzirt.
- Un secteur sanitaire, extra hospitalier, au niveau de la ville de Tizi-Ouzou, dont relève une clinique urbaine de 72 lits spécialisée en gynécologie obstétrique.
- Un établissement hospitalier spécialisé (EHS) en psychiatrie, situé à Oued-Aissi, d'une capacité de 330 lits et à vocation régionale.

Dans ce cadre, l'ensemble de cette infrastructure, totalise une capacité de 2403 lits organisés, soit un taux de couverture de 2,02 lits pour 1000 habitants. Ainsi, si ce taux peut paraître appréciable, par rapport à la norme nationale qui est de 02 lits/1000 habitants, il n'en demeure pas moins que, des insuffisances sont relevées au niveau de Tigzirt, Ouacifs et Azeffoun.

En ce qui concerne les unités légères et extra-hospitalières, il faut noter que les besoins de la wilaya sont couverts par :

- 18 polycliniques, soit une unité pour 66 166 habitants.
- 43 Centres de santé, soit un Centre pour 27 700 habitants.
- 252 salles de soins, soit une salle pour 4726 habitants.

(1) : Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.12.

Signalons enfin, qu'à ce dispositif public de santé, il y a lieu d'ajouter en matière de développement de l'activité médicale spécialisée, six (06) cliniques privées dont cinq (05) sont implantées à Tizi-Ouzou, une (01) à Mekla et un (01) centre d'hémodialyse à Tizi-Ouzou. Ces structures, d'une capacité de 180 lits, dispensent des soins dans diverses spécialités.

3.2.1.2. Encadrement et couverture médicale

En matière de ressources humaines, les ratios de couverture en personnel médical, sont de l'ordre suivant :

- Un médecin pour 985 habitants.
- Un chirurgien dentiste pour 2363 habitants.
- Un pharmacien pour 6580 habitants.

Il faut savoir, que si l'indice de couverture population/praticiens s'est globalement amélioré, il n'en demeure pas moins que, le phénomène de déséquilibre dans la répartition des effectifs sur le territoire de la wilaya persiste. En effet, on peut constater, une forte concentration des praticiens, notamment les spécialistes au niveau des centres urbains au détriment des localités rurales. A titre d'exemple, « sur un effectif de 263 praticiens du secteur public, 200 sont en poste au niveau du CHU de Tizi-Ouzou, soit un taux de 75 % »⁽¹⁾.

3.2.2. Protection sociale

L'infrastructure sociale d'accueil, est concentrée au niveau du chef lieu de wilaya et plus précisément dans la localité de Boukhalfa. Elle est composée d'une école pour non voyants, d'une école pour jeunes sourds et muets, d'un Centre psychopédagogique pour la prise en charge d'enfants en danger moral, d'un foyer pour personnes âgées démunies et enfin d'une pouponnière.

Cependant, il y a lieu de dire, que cette infrastructure sociale d'accueil, est loin de répondre à l'attente de toutes les catégories d'handicapés recensés, dont le nombre est de 16365⁽²⁾ personnes, nécessitant, dans une certaine proportion, une prise en charge par les pouvoirs publics dans des Centres spécialisés.

3.3. Education, formation professionnelle et enseignement supérieur

3.3.1. Education

Dans le cadre de la rentrée scolaire 2002/2003, la prise en charge de la population scolarisée de la tranche d'âge 6-14 ans, de la wilaya de Tizi-Ouzou, a enregistré un taux de scolarisation de 90,30 %⁽³⁾.

(1) : *Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.13.*

(2) : *La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, op.cit, édition 2003 P.31.*

(3) : *CF. Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002, P.23.*

A la même période, les taux d'occupation des salles de classes, sont de 25,39 élèves/classe pour le 1^{er} et 2^{ème} cycle de 37,60 élèves/classe pour le 3^{ème} cycle et de 40,86 élèves/classe pour le secondaire.

Cependant, il y a lieu de dire que, si ces taux sont jugés appréciables, en comparaison aux moyennes nationales, il n'en demeure pas moins que, des déséquilibres sont enregistrés au niveau de certaines localités où le taux dépasse les 40 élèves/classe, pour le moyen et le secondaire.

S'agissant des infrastructures, celles-ci, sont évaluées à :

- 684 établissements pour l'enseignement primaire (1^{er} et 2^{ème} cycle), soit 5.430 salles de classes ;
- 150 établissements pour le 3^{ème} cycle, soit 2507 salles de classe ;
- 51 établissements pour l'enseignement secondaire, soit 1190 salles de classe.

3.3.2. Formation professionnelle

Au 31/12/2002, la formation professionnelle, accueille un effectif de 11.948 stagiaires, dont 6113 en formation résidentielle et 5.835 en apprentissage.

Quant à l'infrastructure d'accueil, celle-ci se compose de 20 centres de formation, d'une capacité d'accueil de 5.800 places et de 13 annexes, d'une capacité d'accueil de 1.245 places.

De plus, à ce dispositif du secteur public, s'ajoute l'apport du secteur privé qui compte 46 écoles, prenant en charge 2.735 stagiaires dans diverses spécialités.

3.3.3. Enseignement supérieur

Dans son armature administrative et pédagogique, l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, compte huit (08) facultés, subdivisées en 25 départements pédagogiques et de recherche ⁽¹⁾ :

- Faculté des Sciences : 03 départements (Mathématiques, Physique et Chimie).
- Faculté de Médecine : 03 départements (Médecine, Chirurgie dentaire et Pharmacie).
- Faculté des Sciences biologiques et agronomiques : 03 départements (Agronomie, Biologie et Biochimie-Microbiologie).
- Faculté de Droit : 02 départements (Droit privé et Droit public).
- Faculté des Lettres et Sciences Humaines : 05 départements (Lettres arabes, Langue et Culture Amazighes, Français, Anglais et Psychologie).
- Faculté du Génie de la Construction:03 départements (Architecture, Génie-Civil et Génie-Mécanique).
- Faculté des Sciences économiques et de Gestion : 02 départements : (Economie et Gestion).

(1) : Notre enquête auprès du Vice-Rectorat chargé de la Planification, de l'Orientation et de l'Information, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, Novembre 2004.

- Faculté du Génie Electrique et de l'Informatique : 04 départements (Automatique, Electronique, Electrotechnique et Informatique).

L'université s'étale sur les sites de Oued-Aissi, de Boukhalifa, de Hasnaoua I, du Complexe Bio-médical, de Hasnaoua II (Pôle de technologie), de Didouche Mourad (I.L.E.), de Hamlat et de l'habitat.

L'effectif enregistré à la rentrée universitaire 2002/2003, est de 27.477 étudiants, dont 25.179 étudiants en cycle long et 2.278 en cycle court (CF. Le tableau ci-dessous).

**Tableau n°33 : Enseignement supérieur dans la wilaya de Tizi-Ouzou
(rentrée universitaire 2002/2003).**

Désignation	Unité de mesure	Données au 31/12/2002
1. Infrastructures d'accueil :		
. Amphithéâtres	Nombre	36
. Salles de T.D.	Nombre	167
. Salles de T.P.	Nombre	72
. Salles de cours	Nombre	2.940
. Laboratoires	Nombre	62
2. Effectifs étudiants		
. Effectif total des inscrits (2002/2003)	Nombre	27.477
dont : . cycle long	Nombre	25.179
. cycle court	Nombre	2.278

Source : La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, op.cit, P.26.

3.4. Jeunesse, sport et culture

3.4.1. Infrastructure culturelle et de la jeunesse

L'infrastructure culturelle et de la jeunesse, en plus des équipements concentrés au niveau du chef de lieu de wilaya (maison de la culture, théâtre municipal, bibliothèque, centre d'accueil et d'orientation), comptait au 31/12/2002, 27 maisons de jeunes, 20 centres culturels, 05 auberges de jeunes et 12 salles de cinéma, dont seulement 5, sont fonctionnelles.

Il faut savoir qu'une quarantaine de communes, sur les 67 que compte la wilaya, ne dispose pas de cette infrastructure culturelle et de la jeunesse.

Ainsi, l'équipement existant, déjà à l'état vétuste, est loin de répondre aux besoins, sans cesse croissants, de la population juvénile, estimée à plus de 560.000, dont l'âge se situe entre 10 et 30 ans.

3.4.2. Infrastructure sportive

L'infrastructure sportive est constituée, principalement d'un complexe omnisports, d'un stade omnisports de 15 000 places, de 28 stades de Football communaux, de 28 salles omnisports polyvalentes et enfin d'une piscine olympique.

Toutefois, cet équipement, qui ne couvre qu'une faible proportion des 67 communes de la wilaya, demeure très insuffisant face à la forte demande de la pratique sportive des jeunes.

CONCLUSION

Toute approche de développement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, doit impérativement prendre en compte, les exigences et les impératifs liés à la densité importante de sa population (403 H/km² en 2002), à un taux de chômage important (31,65 % en 2002), à une très forte demande économique et sociale, à un territoire réduit de 2.957,93 km², dont 90 % est constitué de montagnes, très pentu et accidenté, au caractère quasiment hégémonique.

S'agissant précisément de la promotion de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, il faut noter que globalement, grâce à ces potentialités et atouts, notamment ses ressources humaines, ses infrastructures de base, ses gisements et carrières de substances utiles, son agriculture et ses forêts, sa pêche, son tourisme et son artisanat..., la wilaya est apte à mener à bien des projets ambitieux.

De plus, la mise en œuvre des réformes économiques, consacrant la liberté de commerce et d'industrie, a suscité l'esprit d'entreprise au sein des entrepreneurs locaux, qui affichent désormais un engouement assez vif, pour la réalisation de projets parfois de grande envergure, pour peu que les institutions publiques nationales et locales, leur apportent leur aide. Cependant, le paysage économique de la wilaya, se caractérise encore par des contradictions territoriales et la persistance des disparités régionales.

Il s'ensuit, que la prise en charge des problèmes de la wilaya, est étroitement liée à la définition d'une stratégie de développement, tenant compte des contraintes et des vocations économiques de la région. En effet, cette démarche suscitera une meilleure valorisation des potentialités locales, tout en renforçant la complémentarité économique, entre les différentes zones de la wilaya. De plus, en matière de lutte contre le chômage, les efforts à consentir, seront considérables, d'où la nécessité de réfléchir à une stratégie de développement global de l'emploi et plus particulièrement, dans la création de postes de travail pour les jeunes.

Enfin, après ce que nous venons de dire, à propos du territoire de la wilaya de Tizi-ouzou, nous tenterons dans le chapitre qui suivra, d'analyser le phénomène entrepreneurial dans la wilaya et ce, à travers l'identification et la caractérisation de l'entrepreneur local.

CHAPITRE II
IDENTIFICATION ET CARACTERISATION
DE L'ENTREPRENEUR PRIVE DE LA
WILAYA DE TIZI-OUZOU

INTRODUCTION

Quel que soit l'angle d'attaque, l'analyse de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou, ne peut être fructueuse et pertinente que si elle porte une attention particulière à l'acteur principal, en l'occurrence « l'entrepreneur ». En effet, sachant que celui-ci, est à la fois propriétaire et dirigeant de l'entreprise, les aspects psycho-sociologiques et culturels de sa personnalité, son profil et ses motivations, ont une grande influence sur le processus entrepreneurial.

Il s'ensuit, que les entrepreneurs ne sont pas homogènes. Une véritable typologie entrepreneuriale s'impose à l'intérieur de laquelle, chaque entrepreneur occupe une place à part, dont il faut cerner les ressorts, les motivations, les origines, les trajectoires et la cohérence.

De plus, l'entrepreneur est certes un individu relevant des comportements de l'homo-oeconomicus, canalisés par la logique de l'intérêt. Mais s'en tenir à cette formalisation, revient à privilégier une analyse trop réductrice, car l'entrepreneur est aussi un individu socialisé et comme tel, sa rationalité est infléchie par les considérations du groupe de référence. En effet, la référence à l'ethnie, au clan, à la famille, est permanente et la solidarité au groupe est fondamentale. Dès lors, combinant la double entité de l'homo-oeconomicus et d'un individu socialisé, l'entrepreneur doit affronter des logiques contradictoires.

Ainsi, l'objectif de ce chapitre, vise essentiellement à identifier et à caractériser, l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou, à partir des résultats d'une enquête que nous avons réalisé en juillet, août, septembre et octobre 2004, auprès d'un échantillon de 80 entrepreneurs privés industriels de la région. Plus précisément, nous nous interrogerons sur le profil personnel de l'entrepreneur, ses valeurs de référence, ses origines sociales, ses trajectoires professionnelles, les aspects cognitifs et affectifs susceptibles de conditionner son cheminement et sa prise de décision, ses motivations et les déterminants de son action, ses attitudes à l'égard de la croissance de son entreprise, du risque, de l'innovation et de la coopération inter-entreprises et enfin ses rapports avec le milieu.

Nous évoquerons successivement les quatre thèmes suivants : la genèse de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou (section 1), le profil, les origines et les motivations de l'entrepreneur (section 2), son attitude à l'égard de la croissance de son entreprise, du risque et de l'innovation (section 3) et enfin son attitude à l'égard de la coopération inter-entreprises et ses rapports avec le milieu (section 4).

SECTION 1 : Genèse de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Pour une connaissance plus fine et une étude plus approfondie du phénomène entrepreneurial dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous avons estimé nécessaire, de porter une attention particulière à l'évolution de l'entrepreneuriat privé en longue période. En effet, il nous semble qu'il n'est guère possible, d'éviter de traiter de l'émergence de l'entrepreneuriat privé à travers successivement les phases suivantes : avant l'indépendance nationale, durant la période 1962-1975, durant la période 1980-1990 et enfin durant la période 1990-2000 ⁽¹⁾.

1.1. Les héritages en matière d'entrepreneuriat avant l'indépendance nationale

1.1.1. Le système économique traditionnel au XIX^{ème} siècle

La wilaya de Tizi-Ouzou a sans aucun conteste, connu des périodes de prospérité, avant la colonisation française. En effet, Y.Lacoste ⁽²⁾, rapporte des écrits de l'époque, montrant la vigueur de l'activité économique et sociale au XIX^{ème} siècle. Cette activité se fonde sur une adaptation sans doute séculaire, entre un milieu naturel et un milieu humain.

Plus précisément, abordant « le développement villageois en Grande Kabylie, au XIX^{ème} siècle », Y. Lacoste note : « aux ressources de l'agriculture, les populations de la Grande Kabylie ajoutaient celles du commerce et d'une activité artisanale et manufacturière très importante. Ce fait a beaucoup frappé les premiers observateurs. E. Carette (1898) note déjà que les Ait Djenad « s'adonnent à la fabrication des fusils », que les Iflissen Lebhar sont célèbres dans toute la Kabylie pour leurs forges et leurs ateliers de sabres (le fameux sabre flissa), de poignards, de pioches, ou de charrues.

Mais c'est surtout dans le groupe Agaoua que l'activité manufacturière est la plus importante : on cultive et on lisse le lin chez les Ait Roubri et chez les Ait Khellili, il y a des forges chez les Ait Bouchaib, des armureries et de l'orfèvrerie chez les Ait-Fraoucen, comme chez les Ait Rbah. « La tribu des Ath Yenni est une des plus riches de la Grande Kabylie, et cependant elle habite un territoire pauvre qui ne produit que bien peu de fruits et de grain. C'est à l'industrie des métaux qu'elle doit sa prospérité : ses ouvriers sont forgerons, armuriers, orfèvres : ils fabriquent des canons, et des platines de fusil et savent les garnir d'ornements en argent qui en rehaussent la valeur » (E. Carette).

Même chose chez les Ait Ouacifs. Hanoteau et Letourneux (1872-1873), consacrent un long chapitre à l'industrie : fabrication de l'huile. La Kabylie en exportait beaucoup – du

(1) : Cette analyse s'appuie essentiellement sur :Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », *Insaniyat*, N°16, Janvier-Avril 2002, PP.136-144.

(2) : Cité par Bouguermouh A. : « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », *Insaniyat*, N°16, Janvier-Avril 2002, P.182.

savon, préparation des cuirs tannés, teinture de la laine, tissage des burnous, des couvertures, des toiles de lin et de soie, poteries de toutes sortes, métallurgie (socs de charrue, pioches, couteaux, enclumes, outils divers)... Hanoteau et Letourneux consacrent ensuite un chapitre au commerce de caravanes et de colportage qui était une des activités les plus célèbres des kabyles dans toute l'Algérie...

Les caravanes de mulets portaient avec de l'huile, des figues, des vêtements, des couvertures, des ustensiles et outils divers, des armes, des bijoux : elles revenaient avec de la laine, du blé, de la soie, du plomb (pour les balles), du cuivre, des cuirs...

Par l'importance de cette activité commerciale et manufacturière, la Grande Kabylie, apparaît, et pas seulement dans le cadre de l'Algérie, comme une région tout à fait exceptionnelle dans la mesure où s'y concentrent des activités qui habituellement sont essentiellement urbaines. Or, avant la conquête, il n'y a pas de ville en Grande Kabylie ; pourtant, il y a dans ces très gros villages une économie somme toute de type urbain »⁽¹⁾.

Ainsi, plusieurs kabyles se sont spécialisés dans un artisanat actif, au savoir-faire manufacturier très développé. Les savoir-faire masculins, sont essentiellement, l'industrie du bois, productrice de plats, louches et cuillères, spécifiquement berbères, la métallurgie en fer aux nombreux forgerons, l'armurerie d'armes blanches ou à feu, l'orfèvrerie aux célèbres bijoux kabyles, à émaux cloisonnés, multicolores et pendeloques. Quant aux savoir-faire féminins, ils concernent principalement, le tissage de tentures et tapis renommés, au décor toujours géométrique et la poterie.

Il s'ensuit, qu'autrefois, les kabyles les plus riches, étaient incontestablement les artisans et les commerçants. Ces derniers, habitaient de gros villages tassés qui, juchés dans la montagne, à bonne distance des plaines, pouvaient constituer une seule agglomération, réunissant des centres très proches et parfois aussi, quelques hameaux.

Selon Lacoste-Dujardin Camille « c'étaient de véritables petites villes manufacturières très peuplées »⁽²⁾. Certaines d'entre elles, offraient les caractéristiques d'un début de réel processus d'urbanisation. « Ainsi en était-il, par exemple, au XIX^{ème} siècle, des Tlata tuddar des Ait Yenni (réunions de villages de Ait Larbaâ, Taourirt Mimoun et Ait Lahcene), qui rassemblaient près de deux cents ateliers et boutiques, d'orfèvres surtout, et aussi d'armuriers, et comptaient près de 5000 habitants, au cœur du massif Agawa. Ainsi, en a-t-il aussi des Tlata Tuddar des Iflissen Lebhar, où plus d'une centaine d'ateliers d'armuriers réunis

(1) :CF. Lacoste Y. : « Rapport plaine-montagne en Grande Kabylie », Herodote, 1982. Cité par Bouguermouh A. : « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », op.cit, PP.183-184.

(2) : Lacoste-Dujardin C. : « Géographie culturelle et géopolitique en Kabylie la révolte de la jeunesse kabyle pour une Algérie démocratique ». In revue Hérodote, N°103, 4^{ème} trimestre 2001, P.71.

constituaient un véritable arsenal de sabres (les flissa) en Kabylie maritime »⁽¹⁾.

De plus, il convient de dire que, le niveau technique et technologique, antérieur à l'irruption des activités modernes, était adapté au mode de vie et aux rapports, que la société entretenait avec son espace. Celui-ci se caractérisait essentiellement par quatre éléments ⁽²⁾ :

- Spécialisation des activités entre les sexes.
- Spécialisation géographique, c'est à dire entre les villages.
- Autonomie quasi-absolue des techniques utilisées.
- Autoconsommation de la production ou servant à faire du troc, mais rarement monétarisée.

Autrement dit, on peut noter des formes ⁽³⁾ :

- De spécialisation régionale, entre une rive droite de la rivière Sébaou, où les activités socio-économiques, sont dominées par l'agriculture et la guerre et la rive gauche où la population, se consacre à l'arboriculture, l'industrie, le commerce.

- De spécialisation locale, avec des orientations productives précises de tribus ou de villages.

- De coopération forte entre les membres des divers territoires, ainsi que le montrent les expéditions commerciales menées vers le sud du pays ou même les pays voisins.

- D'organisation territoriale et de dynamique d'apprentissage.

- D'ouverture sur l'extérieur, pour s'assurer un marché.

Toutefois, la colonisation ruinera ce système productif traditionnel, à caractère pré-capitaliste, presque informel, artisanal, familial et non marchand, suscitant ainsi, la destruction de l'organisation sociale, qui faisait la force et l'originalité de la société kabyle et accentuant les processus migratoires. En effet, « la mise en place et l'extension de l'économie coloniale et des dispositifs coercitifs qui l'ont accompagnée vont induire un long processus de régression des activités artisanales, sous l'effet de la concurrence des produits de l'industrie manufacturière moderne. Elle introduit aussi une transformation majeure de l'économie traditionnelle, rampant les relations de complémentarité avec les hautes-plaines; cette transformation a opéré une rupture majeure dans l'équilibre précaire qui s'est réalisé en Kabylie entre population et ressources »⁽⁴⁾.

(1) : *Idem*, PP.71-72.

(2) : *Dahmani M.* : « *Economie et société en Grande Kabylie* », *op.cit*, P.134.

(3) : *Bouguermouh A.* : « *Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie* », *op.cit*, P.182.

(4) : *Oussalem M.O.* : « *l'industrie dans la wilaya de Tizi-Ouzou essai d'analyse en longue période* ». In *Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou – Bouira, Chambre de commerce et d'Industrie du Djurdjura, Agir – Plus, Edition, 2003, P.104.*

1.1.2. L'émergence de l'entrepreneuriat privé à la fin de la période coloniale

Globalement, l'émergence d'un entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, remonte aux premières mesures favorables à l'investissement privé, à la fin des années 1970 et au début des années 1980 (avec notamment la loi de 1982). Toutefois, ses racines plongent dans une période plus ancienne. En effet, à l'époque coloniale, on peut déjà déceler les premières initiatives entrepreneuriales et expériences d'entrée dans l'économie moderne, particulièrement à la faveur des changements induits par la deuxième guerre mondiale sur les marchés.

Dans ce cadre, deux trajectoires d'entrepreneurs émergent et se différencient, pendant cette période⁽¹⁾ :

1. Le premier groupe, majoritaire en nombre et en volume d'affaires, se constitue progressivement dans l'entrepreneuriat commercial. Celui-ci, semble avoir pris son essor, lors de la deuxième guerre mondiale et dans la période de l'après guerre. En effet, la guerre a déséquilibré les marchés et a favorisé le développement du marché noir. Dès lors, cela a facilité l'entrée dans la sphère commerciale, en raison des coûts d'entrée relativement modestes et de rendements intéressants. De plus, la période de la guerre de libération nationale, a renforcé cette tendance, mais par des mécanismes différents. En effet, l'état de guerre a contraint l'offre et l'augmentation des dépenses publiques liées à la guerre, a alimenté la demande. Il en a résulté des possibilités d'accumulation, à partir de la captation de rentes commerciales.

Il faut noter que ce groupe est différencié : « à côté des petits épiciers de villages, se sont développés des commerçants, jouant le rôle de grossistes ou de demi-grossistes, dont l'aire de distribution peut dépasser les frontières d'une daïra actuelle ; parmi eux, des grossistes en épicerie générale ou en céréales, des gros maquignons, qui ne suivront pas tous la même trajectoire »⁽²⁾.

De plus, les entrepreneurs – Commerçants, ont un rayonnement social à travers des réseaux informels de financement. Ils constituent de ce fait, une synthèse entre une adaptation réussie aux règles imposées par l'économie moderne et l'activation des relations sociales traditionnelles dans les pratiques économiques (solidarité, parrainage...). Notons enfin, le caractère émergeant et localisé de cette forme d'entrepreneuriat, dans un nombre réduit de zones : Tizi-Ouzou, Azazga, Boghni.

(1) : Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », op.cit, PP.137-138.

(2) : Idem, P.137.

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

Pour ce qui est de la ville de Tizi-Ouzou, il faut savoir que les enquêtes menées⁽¹⁾, révèlent l'existence jusqu'aux environs de 1957, d'une activité de conditionnement de figes sèches (il n'y avait pas moins d'une vingtaine d'unités). En effet, cette activité était si florissante, que Tizi-Ouzou exportait des figes sèches, vers la France et autres pays d'Europe. Cependant, cette activité déclina, à partir de 1957, en raison des événements militaires, ce qui limita les déplacements des kabyles et surtout la production de ce fruit sec. « Sur des dos d'ânes ou de mulets, les kabyles de la montagne se dirigeaient vers Tizi-Ouzou, réputée comme centre commercial et de dépôt, afin de vendre leurs récoltes familiales. A cette époque, la culture de figes, d'olives et de cerises, représentait la seule activité de subsistance »⁽²⁾.

De plus, d'autres activités auraient existé jusqu'en 1940 dans la ville de Tizi-Ouzou. Il s'agit du pressage des olives (cinq huileries), du moulinage de grains (deux à trois moulins), de la poterie, de la vannerie et la tapisserie... A cela s'ajoutent, d'autres domaines d'activité qui étaient du ressort des colons français, telle que la fabrication de briques (il y avait entre 1940 et 1969, deux unités) ou la fabrication d'espadrilles (une unité).

En définitive, il y a lieu de dire, que ces formes anciennes d'entrepreneuriat, ont été un des vecteurs de l'adaptation de la société traditionnelle, aux chocs provoqués par l'irruption des règles économiques, inégalitaires et radicalement nouvelle. De plus, en dépit de la faiblesse des ressources mobilisées, ces formes d'entrepreneuriat, sont à l'origine des premiers foyers d'accumulation et de la constitution des premiers réseaux d'affaires. Cependant, ces activités avaient complètement disparu, au lendemain de l'indépendance, au lieu de perdurer et de poser les premiers jalons d'une industrie endogène.

(1) : Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z. : « Tizi-Ouzou Fondation-Croissance-Développement », *op.cit*, P.237.

(2) : *Idem*.

1.2. Le démarrage de l'entrepreneuriat privé durant la période 1962-1975

Cette période est marquée par la mise en place d'un modèle institutionnel d'organisation de l'économie essentiellement fondé, sur le rôle central de l'Etat et des sociétés nationales dans l'impulsion du développement. De ce fait, l'entrepreneuriat privé, malgré la promulgation du code de 1966, n'a pas pu se développer réellement, car son champ d'action n'était pas bien défini. De plus, « l'enclavement de la région, pauvre en matières premières et en capitaux, a fait que les hommes et la petite accumulation primitive du capital ont émigré dans les autres régions du pays et parfois même à l'extérieur du territoire national »⁽¹⁾.

Dans ce contexte, le nouveau modèle institutionnel, va déterminer l'évolution des deux groupes d'entrepreneurs, qui ont émergé vers la fin de la période coloniale⁽²⁾ :

1. L'entrepreneuriat commercial, voit ses activités de plus en plus encadrées : contrôle puis institution du monopole d'Etat sur les importations, étatisation de l'activité de gros, contrôle des prix, système de quotas sur les produits importés. De plus, il subit la concurrence des entreprises publiques de distribution. Face à cette situation, deux attitudes complémentaires sont adoptées :

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

- La deuxième, a consisté à répondre positivement aux incitations de l'Etat, visant à développer l'investissement privé productif (dans le secteur manufacturier). En effet, les incitations ont existé dès les premières années de l'indépendance (code des investissements de 1963 et 1966). Cependant, elles n'ont eu, au départ, que des effets limités dans la wilaya de Tizi-ouzou, car jusqu'à la fin des années 1970, l'investissement privé est resté concentré essentiellement dans les grands pôles urbains (Alger, Blida, Oran, Annaba, Constantine).

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

2- Quant au groupe d'entrepreneurs, valorisant la production arboricole, celui-ci entre dans une phase de déclin. En effet, le conditionnement de figues sèches, ne résiste pas à l'étatisation de la collecte et du commerce d'exportation : L'imposition des prix, les longs

(1) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », *op.cit*, P.340.

(2) : Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », *op.cit*, PP.139-140.

délais de paiement, finissent par décourager les paysans et par casser la filière. Ensuite, le développement du salariat et le reflux ou l'abandon de l'activité agricole, entraînent l'extinction de cette filière.

S'agissant de la production d'huile d'olive, celle-ci entre dans une phase de stagnation, sous l'effet de la concurrence des huiles d'importation et de la stagnation de la production des oliveraies. Ainsi, certains entrepreneurs, se reconvertissent dans l'activité commerciale, d'autres, moins nombreux, entrent dans les activités manufacturières, notamment, le conditionnement de produits alimentaires.

1.3. L'essor de l'entrepreneuriat privé durant la période 1980-1990

Vers la fin des années 1970, s'amorce une légère reprise de l'investissement privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, cette période, voit s'accélérer la création d'entreprises dans le secteur manufacturier. Dans ce cadre, le Professeur Mohamed DAHMANI note : « depuis 1979-1980, la tendance s'est renversée. Les capitaux locaux s'investissent dans la wilaya même ; l'épargne exogène est rapatriée d'autres régions du pays pour y être investie dans toute une série d'activités ; la main-d'œuvre locale est plus ou moins fixée dans la région, plus encore on assiste à l'établissement de flux d'immigration permanente originaire des wilayas des Hauts Plateaux »⁽¹⁾. De plus, il faut savoir que « l'année 1981 restera dans l'histoire économique régionale du secteur privé comme l'année de décollage avec 42 investissements agréés. Les années suivantes confirment ce « take-off » : 106 en 1982, 138 en 1983 ; une chute en 1984 : le nombre d'investissements retombe à 26 avant de remonter à 72 pour le seul premier semestre de l'année 1985 »⁽²⁾.

Deux facteurs sont à l'origine de l'accélération de l'investissement privé, durant cette période⁽³⁾ :

- Premièrement, la modification de la politique de l'Etat, vis-à-vis du secteur privé, qui connaît une inflexion : après une décennie d'une politique hostile (avec l'introduction de la notion de secteur privé non exploiteur) et caractérisée par l'absence d'un cadre juridique et la méfiance ou la réticence des investisseurs privés, la nouvelle politique vise, en théorie, à intégrer le secteur privé dans l'effort de développement, en complémentarité avec le secteur public. Dans ce cadre, la loi n°82-11, relative à l'investissement économique privé, définit le cadre juridique et donne un essor sans précédent à la croissance de l'entrepreneuriat privé local.

(1) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », *op.cit*, P.341.

(2) : *Idem*, P.348.

(3) : Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », *op.cit*, P.140.

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

Ainsi, on peut dire que l'entrepreneuriat privé, qui émerge pendant cette période, est fondamentalement déterminé, par les effets locaux du modèle institutionnel de l'économie étatique et de la politique économique de l'Etat. En effet, les entrepreneurs privés, investissent dans les branches, situées en aval des grandes entreprises de production ou d'importation, au croisement de marchés à prix administrés et de marchés à prix libres. De ce fait, ils restent fortement dépendants du secteur public et des administrations économiques pour les principaux actes économiques, tels que l'approvisionnement, l'accès aux intrants et aux biens d'équipement et l'accès au foncier industriel. De plus, on peut noter que « le profil des entreprises montre qu'elles correspondent plus à une logique de traduction locale d'un modèle et d'impulsions définies centralement, qu'à une logique née de la dynamique des économies locales »⁽¹⁾.

Les entrepreneurs privés, qui ont émergé durant cette période, peuvent être regroupés en trois catégories ⁽²⁾ :

- Les entrepreneurs issus de la sphère commerciale : ils y ont accumulé des ressources financières et y ont noué des relations avec les fournisseurs d'intrants, essentiellement publics. De plus, leur expérience commerciale, leur permet une bonne connaissance des marchés et des circuits d'approvisionnement et de distribution. Ces entrepreneurs, ont investi essentiellement dans l'industrie alimentaire (biscuiterie, limonaderie, confiserie, aliments de bétail, fabrication de crème glacée...).

- Les entrepreneurs dotés d'une compétence technique : ils ont souvent une expérience dans la production et un capital-compétences important. De ce fait, ils investissent dans les activités où ils ont déjà exercé, principalement, la construction métallique, la fabrication de biens d'équipement simples, la confection, etc.

- Les entrepreneurs issus des appareils politiques ou administratifs : ils valorisent essentiellement, leur capital de relations et l'influence dont ils peuvent disposer dans les appareils économiques et administratifs de l'Etat. Ces entrepreneurs investissent souvent en aval du secteur public.

(1) : *Idem.*

(2) : *Oussalem M.O. : « l'industrie dans la wilaya de Tizi-Ouzou essai d'analyse en longue période », op.cit, P.108.*

S'agissant des caractéristiques des entreprises privées, créées durant cette période, il faut savoir que selon l'enquête menée en 1987, par le CREAD⁽¹⁾, la création d'entreprises est concentrée dans les communes de la vallée du Sébaou (Drâa-Ben-Khedda, Tizi-Ouzou, Tizi-Rached) et celles de la dépression de Drâa-El-Mizan (Drâa-El-Mizan, Boghni, Ouadhias). Sur un échantillon de 400 entreprises et unités en activité enquêtées, « plus de la moitié des projets se localisent dans la commune de Tizi-Ouzou (94 projets), la commune de D.B.Khedda (54 projets), Boghni (45 projets) et L.N.Irathen (44 projets), soit 241 projets sur un total de 400 »⁽²⁾.

Par ailleurs, on peut constater une légère spécialisation par région. « C'est ainsi que l'on comptabilise ¼ des industries agro-alimentaires dans la Daïra de Boghni (19 projets sur 81). Ce sont essentiellement des biscuiteries, gaufreteries et limonaderies. Les unités de confection quant à elles se concentrent dans la commune de Tizi-Ouzou et la Daïra de D.B.Khedda avec 43 projets sur 104 et à un degré moindre la Daïra de L.N.Irathen avec 16 projets. La commune de Mekla compte elle, 08 unités de confection, dont 02 de grande taille ».⁽³⁾

De plus, il convient de dire que la majorité des investissements sont concentrés sur trois branches d'activité : matériaux de construction, industries alimentaires, confection et textile (CF. le tableau ci-après). Les unités sont de petite taille (inférieur à 20 emplois). En effet, une dizaine d'unités seulement dépassent les 50 emplois. Elles approvisionnent les marchés locaux ou régionaux, en mettant en œuvre une technologie simple.

Tableau n°34 : Répartition sectorielle des entreprises (enquête CREAD 1987)

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

Source : Monographie de la wilaya de Tizi-Ouzou, enquête CREAD, 1987.

Notons enfin que dès la fin des années 1980, la dynamique de création d'entreprises dans la wilaya, s'essouffle. Cela est dû essentiellement à une relative saturation des branches d'activité et puis à la détérioration des conditions économiques générales, à la suite du contre-choc pétrolier de 1986, qui donne un coup d'arrêt à la reprise de l'investissement privé.

(1) : Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement.

(2) : Situation et perspectives de l'investissement privé, carrefour des créateurs d'entreprises, Tizi-Ouzou, mars 1990, P.14.

(3) : Idem.

En effet, les premières mesures d'austérité et la baisse des revenus pétroliers, commencent à poser des problèmes de débouchés. De plus, les ajustements du taux de change et des prix des inputs importés et des biens d'équipement, réduisent les profits anticipés. Enfin, les tendances perdurent et s'accroissent, après la mise en œuvre du programme de stabilisation macro-économique, en 1994-1995.

1.4. La situation paradoxale de l'entrepreneuriat privé durant la période 1990-2000

Globalement, cette période est caractérisée par un climat d'incertitude et la recherche de nouvelles stratégies, par les entrepreneurs privés. Parallèlement, la situation du secteur privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est paradoxale et se caractérise par des aspects contradictoires. En effet, d'un côté, on peut constater la multiplication des projets d'investissement, leur diversification et l'apparition de nouvelles catégories d'entrepreneurs ; d'un autre côté, on observe une faiblesse des entrées réelles en production et une grande lenteur dans la réalisation des projets initiés.

Il faut noter, que la multiplication des initiatives et le développement des potentialités de l'entrepreneuriat privé, peuvent s'expliquer par la conjugaison de facteurs favorables ⁽¹⁾ :

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

- La crise des entreprises publiques, a libéré une force de travail qualifiée et expérimentée, notamment, des ingénieurs, des cadres et des techniciens. Certains d'entre eux, sont à l'origine d'un nombre appréciable d'initiatives de créations. Il faut dire, que leurs connaissances du marché, des fournisseurs d'équipement et des procédés de fabrication, sont des atouts pour entrer dans la même activité, que celle de leur entreprise d'origine ou dans une activité liée.

- La politique d'emploi des jeunes, initiée par l'Etat, a ouvert la voie à une nouvelle catégorie d'acteurs. En effet, de jeunes entrepreneurs, souvent diplômés, investissent dans la micro-entreprise de services ou de fabrication. Ces micro-entreprises, relèvent souvent, de l'auto-emploi, mais elles contribuent, à la diversification du système productif et peuvent constituer un ferment pour sa revitalisation.

(1) :Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », op.cit, PP.142-143.

- Le programme de stabilisation macro-économique, bien qu'il ait déprimé la demande, a aussi introduit une nouvelle donne, dans le fonctionnement des marchés, susceptibles de favoriser l'investissement privé. A titre illustratif, on peut citer, la contraction de la production des entreprises publiques, le renchérissement des importations, la recherche de substitution des importations par l'offre locale. Cependant, ces facteurs incitatifs, sont contrecarrés dans certaines branches, par les effets récessifs du programme de stabilisation.

Par ailleurs, à côté des facteurs favorables, il existe des facteurs inhibiteurs. Parmi eux, on peut évoquer ⁽¹⁾ :

- Les fortes contraintes, liées à l'accès au foncier industriel.
- La rigidité et la lourdeur du modèle institutionnel, encadrant l'acte d'investissement.
- Les contraintes de financement d'entreprises, à capitaux individuels ou familiaux, dont la surface financière est étroite.

Ainsi, le jeu des facteurs favorables et des facteurs inhibiteurs, donne à la création d'entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou, un caractère contrasté et contradictoire ⁽²⁾ :

Le dynamisme de la création d'entreprise, apparaît d'abord dans le nombre de projets d'investissements : plus de 600 projets sont présentés, au CALPI entre 1994 et 2000. Selon les données de l'Agence pour la Promotion et le Soutien de l'Investissement (APSI), le volume total de l'investissement projeté dans la wilaya de Tizi-Ouzou, représenterait un milliard de dollars pour un total de 7000 emplois créés.

Ensuite, on peut observer une diversification des activités ciblées par les investisseurs et l'entrée dans des activités nouvelles pour la région et à plus forte complexité technologique : matériel bureautique, matériel de chauffage, fabrication de moules, transformation du plastique, fabrication de biens d'équipement simples. Aussi, dans des activités plus traditionnelles, on note l'entrée, dans des branches nouvelles pour la région : à titre illustratif, dans l'industrie alimentaire, on peut observer un certain développement des semouleries, des fabriques de pâtes ou de couscous ou la transformation des produits laitiers. Il faut dire que cette évolution, est en partie liée à l'émergence d'entrepreneurs diplômés et peut constituer, les prémices d'une mutation du tissu industriel de la région.

(1) :Oussalem M.O. « l'industrie dans la wilaya de Tizi-Ouzou essai d'analyse en longue période », *op.cit*, PP.110-111.

(2) :Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », *op.cit*, P.144.

Cependant, on peut observer de nombreux indicateurs du marasme de l'investissement privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En premier lieu, le nombre de créations réelles, est extrêmement faible : en 1998, sur 248 projets retenus par le CALPI, seuls 48 étaient effectivement en cours de réalisation, soit moins de 20 % ; près de la moitié des investisseurs, se seraient désistés avant d'avoir signé un contrat de réservation, pour un lot de terrain en zone d'activité. « c'est un indice à la fois de la lourdeur de l'acte de création d'entreprises et de la fragilité des investisseurs face à la lourdeur des « coûts de transaction » et à la montée des incertitudes économiques »⁽¹⁾. En second lieu, il faut noter que certaines entreprises, créées dans la vague des années 1980, n'ont pas résisté aux effets de l'ajustement macro-économique et/ou à la concurrence des importations : les fermetures, ont concerné essentiellement l'industrie alimentaire (limonaderies), la confection et les activités approvisionnant le BTP (les matériaux de construction).

SECTION 2 : Profil, origines et motivations de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou

Après avoir présenté brièvement, l'évolution de l'entrepreneuriat privé en longue période, nous essaierons dans les pages suivantes, de fournir des éléments de réponses qui ont trait au profil, aux origines et aux motivations des entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou. Pour ce faire, nous comptons sur les résultats d'une enquête que nous avons menée, de juillet à octobre 2004, auprès d'un échantillon représentatif de quatre-vingts (80) entrepreneurs privés, répartis sur quatre communes (agglomérations) du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou. Celles-ci, sont les suivantes : Tizi-Ouzou, Boghni, Larbâa-Nath-Irathen et Tizirt.

2.1. Présentation de la méthodologie d'enquête utilisée

2.1.1. Les entrepreneurs privés à enquêter

Afin de répondre à nos interrogations, concernant l'identification et la caractérisation de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous partons d'une définition assez restrictive de l'entrepreneur. En effet, celui-ci est défini comme toute personne, s'engageant dans une quelconque activité industrielle. L'entrepreneur est celui qui est à la fois propriétaire et dirigeant de son entreprise et qui assume le risque de l'incertain et du non probabilisable, en engageant des ressources présentes dans la perspective d'un résultat futur pour l'entreprise. Ainsi, notre analyse s'intéresse exclusivement, aux entrepreneurs industriels.

(1) : *Idem.*

Nous justifions notre choix par le fait, que par rapport aux autres formes d'entrepreneuriat (notamment l'entrepreneuriat commercial), nous supposons que l'entrepreneuriat industriel, comporte plus de risques économiques et financiers. Ainsi, nous aurions plus de chance de toucher les entrepreneurs au sens strict du terme. De plus, nous considérons que le secteur industriel est connu pour avoir des effets structurants, développants et actifs et des incidences économiques, sociales, certaines sur le développement des territoires.

2.1.2. Méthode d'échantillonnage

A défaut d'avoir des données relatives au nombre d'entrepreneurs privés dans la wilaya de Tizi-Ouzou, selon les critères retenus dans la définition précédente, nous nous sommes d'abord intéressés au nombre d'entreprises industrielles, à travers une enquête auprès des services de la wilaya (CF. le tableau suivant).

Tableau n°35 : Répartition des entreprises industrielles de la wilaya de Tizi-Ouzou par branches d'activités

Branches d'activités	Nombre d'entreprises	%
Agro-Alimentaire	463	39,40
Confection textile et cuir	169	14,38
Imprimerie – papier – Carton	09	0,76
Industries sidérurgique – métallique – mécanique – électrique.	86	7,31
Plastique, caoutchouc et verre	39	3,31
Matériaux de construction	156	13,27
Autres	253	21,53
Total	1175	100

Source : CD. CNRC, Opération de recensement, 2000.

Toutefois, ces données doivent être prises avec précaution, car la wilaya de Tizi-Ouzou, ne dispose pas d'informations, ni fiables ni détaillées, pouvant nous permettre de procéder à une analyse exhaustive de l'entrepreneuriat privé. Les données statistiques, sont souvent approximatives.

Ensuite, nous avons réalisé un échantillonnage, en utilisant la méthode dite non aléatoire ou encore méthode empirique. Nous aurions aimé, procédé par un échantillonnage scientifique (probabiliste) et non empirique et engager ainsi, toutes les vérifications et tests statistiques, nécessaires aux variables étudiées. Mais, d'une part, la base de sondage première condition, à tout sondage aléatoire est inexistante et d'autre part, il est trop coûteux de réaliser un sondage aléatoire.

Plus précisément, nous avons procédé par double échantillonnage :

1. Echantillonnage des communes de la wilaya : pour ce faire, nous nous appuyons sur l'approche qui subdivise la wilaya en « couloirs industriels », car celle-ci, semble bien respecter la représentativité territoriale des communes, en fonction des coordonnées géographiques et socio-économiques. Rappelons pour mémoire, que la notion de « couloirs », remonte à la fin des années 1960 et au début des années 1970, à l'époque où il fallait jeter les premières bases de la planification du développement régional et de l'aménagement spatial de la wilaya. La région est divisée en quatre zones naturelles et homogènes, dites « couloirs » d'aménagement industriel, il s'agit de ⁽¹⁾ :

- Le « couloir littoral » : (Tigzirt et Azeffoun) ;
- Le « couloir central » : longeant la route nationale n°12 (de Tadmait à Azazga) ;
- Le « couloir méridional » : suit la pénétrante sud (Tizi-Gheniff, Drâa-El-Mizan, Boghni, Ouadhias) ;
- Le « couloir » des grandes hauteurs : (Béni-Yenni, L.N.Irathen, Ain-El-Hammam).

Ainsi, tenant compte de tout cela, notre choix s'est porté sur quatre communes, représentant chaque « couloir ». Celles-ci, sont respectivement : Tigzirt, Tizi-Ouzou, Boghni et Larbâa-Nath-Irathen.

2. Echantillonnage non aléatoire des entrepreneurs : nous avons choisi, dans chaque commune (Tigzirt, Tizi-Ouzou, Boghni, Larbâa-Nath-Irathen), un échantillon d'entrepreneurs privés industriels, implantés essentiellement dans les agglomérations. En effet, nous justifions notre choix, par deux raisons essentielles : d'une part, comme l'industrialisation suit l'urbanisation et l'implantation des pôles administratifs, les entrepreneurs se concentrent essentiellement dans les agglomérations ; d'autre part, à défaut de moyens, nous ne pouvons guère parcourir toutes les localités.

Le tableau ci-après, donne la répartition des entreprises privées industrielles dans les quatre communes, par secteurs d'activité au 31.12.2003.

(1) : Dahmani M.: « Economie et société en Grande Kabylie », *op.cit*, P.137.

Tableau n°36 : Répartition des entreprises privées industrielles par communes et par secteurs d'activité au 31/12/2003

Secteurs d'activité Com-munes	Industrie agro-alimentaire	Industrie plastique-Caoutchouc Chimie-Verre	Industrie Sidérurgique -Métallique-Mécanique-Electrique	Confection Textiles et cuirs	Impri-merie Papier-Carton	Matériaux de construction et bois	Total	%
Tizi-Ouzou	122	55	71	58	23	74	403	75,04
Boghni	37	18	2	1	4	9	71	13,22
L.N.Irathen	12	4	9	16	1	5	47	8,75
Tigzirt	5	1	3	5	-	2	16	2,97
Total	176	78	85	80	28	90	537	-
%	32,77	14,52	15,82	14,89	5,21	16,75		

Source : Nos regroupements et calculs à partir des données condensées du CD du CNRC au 31.12.2003, de la Direction de la concurrence et des prix, de la Direction de l'Industrie et des Mines, wilaya de Tizi-Ouzou.

Notre population statistique est estimée, d'une façon approximative, à 537 entreprises privées, dont 403 entreprises, sont localisées dans la commune de Tizi-Ouzou (soit 75,04 %), 71 entreprises dans la commune de Boghni (soit 13,22 %), 47 entreprises dans la commune de Larbàa-Nath-Irathen (soit 8,75 %) et enfin 16 entreprises (soit 2,97 %) dans la commune de Tigzirt. Signalons que, faute de données concernant le recensement des entrepreneurs privés, tels que nous les avons définis, nous nous appuyons sur l'estimation des entreprises privées, qu'il faut prendre toutefois avec précaution.

Le questionnaire a été proposé, pour un échantillon de 127 entrepreneurs, soit un taux de 23,64 % de la population totale. Le nombre de ceux qui ont répondu, est de quatre vingts (80) entrepreneurs. Par conséquent, le taux de réponse est de 63 %. Il faut savoir que, lors de notre enquête, nous avons rencontré d'énormes difficultés, pour convaincre les entrepreneurs à répondre à nos questions. En effet, nous pouvons relever une grande résistance ou réticence de certains entrepreneurs privés lesquels, refusent systématiquement de coopérer avec nous, sans avancer de motifs valables. Sans oublier que dans la plupart des cas, les entrepreneurs ne sont pas disponibles à répondre aux questions, ce qui a constitué une contrainte majeure pour l'aboutissement de notre enquête.

S'agissant des critères que nous avons pris pour assurer la représentativité de l'échantillon, par rapport à notre problématique, ceux-ci sont les suivants :

1. Selon le sexe de l'entrepreneur (masculin ou féminin).
2. Selon l'âge de l'entrepreneur : celui-ci est situé entre 20 ans et plus de 60 ans.
3. Selon le niveau d'étude de l'entrepreneur : sans, primaire, fondamental, secondaire, supérieur.

4. Selon la date de création de l'entreprise : celle-ci est située entre 1962 et 2004.
5. Selon les divers aspects que peut prendre la démarche entrepreneuriale : la création d'entreprise ex nihilo, la reprise d'entreprise familiale, l'achat d'entreprises préexistantes.
6. Selon la représentativité des secteurs : le classement par secteurs d'activité est le suivant : agro-alimentaire ; matériaux de construction et bois ; industrie sidérurgique – métallique – mécanique – électrique; confection, textiles et cuirs ; industrie plastique-caoutchouc - chimie-verre et enfin imprimerie-papier-carton.
7. Selon la taille de l'entreprise, étant donné la prédominance des micro-entreprises.
8. Le critère de la représentativité des communes, est pris en considération, étant donné que la commune de Tizi-Ouzou, occupe le premier rang dans le nombre d'entrepreneurs, suivie par Boghni, Larbâa-Nath-Irathen et enfin Tigzirt.
9. Enfin, il faut noter que la disponibilité des entrepreneurs à répondre aux questions, était le critère que nous avons le plus souvent pris en compte. En effet, il est très difficile, voire presque impossible, de respecter lors de notre enquête, tous les critères cités ci-haut, vu que l'on ne peut guère, prévoir les possibilités de réponses des entrepreneurs, lesquels, refusent souvent de répondre à nos questions.

2.1.3. Objectifs de l'enquête et hypothèses de travail

Notre enquête vise à faire ressortir le profil des entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi - Ouzou, les caractéristiques de leur entreprise (taille de l'entreprise, sources de financement, secteurs d'activité), les motivations de ceux-ci, pour le domaine de l'entrepreneuriat (les motivations à lancer une entreprise, les situations qui ont stimulé le processus de création de l'entreprise, les facteurs importants dans le choix de se lancer en affaires, les facteurs de succès des entrepreneurs...) et enfin, les attitudes des entrepreneurs vis-à-vis notamment de la croissance de leur entreprise, du risque, de l'innovation, de la coopération inter-entreprises et leurs rapports avec le milieu local. Ainsi, nous pouvons dire, globalement, que notre enquête est qualitative.

A partir des objectifs de l'enquête, nous avons formulé quelques hypothèses sur l'entrepreneur de la wilaya de Tizi-Ouzou. Celles-ci sont les suivantes :

1. L'entrepreneur privé, continue d'investir dans les secteurs à faible intensité capitalistique et offrant des taux de rentabilité élevés (l'agro-alimentaire, les matériaux de construction...). Il privilégie un court terme spéculateur, à un long terme plus entrepreneurial et structurant.
2. On peut remarquer que les entreprises privées locales, correspondent relativement bien, à ce que l'on recouvre sous le terme de « PME familiale ». En effet, la plupart de ces entreprises, ont une structure du capital largement dans les mains de la famille.

3. Nous partons aussi de l'hypothèse, que les entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, ont des origines sociales et des trajectoires professionnelles de plus en plus complexes et ce, contrairement aux premiers entrepreneurs (fin 1970 et début 1980), qui ont quasiment une seule origine. On ne peut pas considérer les entrepreneurs comme un bloc homogène.

4. L'entrepreneur local à l'échelle de la wilaya de Tizi-Ouzou, est peu habile à prendre des risques et peu soucieux de l'innovation. Il se contente de rentes modestes, car avant tout, son but est la pérennité de son entreprise et non sa croissance. Il s'identifie beaucoup plus à l'entrepreneur – artisan.

5. Les entrepreneurs investissent généralement par mimétisme, afin de minimiser le risque de l'échec.

6. Il y a peu de synergies et de coopération entre les entrepreneurs locaux (pas de réseaux formels de coopération). Le seul réseau, sur lequel s'appuie l'entrepreneur, est celui de sa famille, ses proches et amis.

7. L'insertion des entrepreneurs dans le milieu paraît fragile. En effet, la plupart des entreprises privées industrielles, sont intégrées par la main d'œuvre (les effets revenus) et par les débouchés. Ainsi, peu d'entrepreneurs valorisent les ressources locales de la wilaya de Tizi-Ouzou.

2.1.4. Le questionnaire et son déroulement

Sachant que notre enquête, est essentiellement qualitative, un questionnaire de 85 questions (variables), dont 76 questions qualitatives et 09 autres quantitatives, a été administré à 80 entrepreneurs privés, provenant de quatre communes (Tizi-Ouzou, Boghni, Larbâa-Nath-Irathen, Tizirt). Les entrepreneurs enquêtés, ont été choisis, principalement en fonction des agglomérations de communes où l'on retrouve le plus grand nombre d'entreprises.

Notre questionnaire a pris deux formes :

- Un questionnaire auto-administré : lorsque l'informateur (l'entrepreneur), peut remplir lui-même le questionnaire ;

- Un questionnaire-interview : lorsque l'entrepreneur pour une raison ou une autre, ne peut pas remplir lui-même le questionnaire (mauvaise compréhension des questions notamment). De ce fait, nous notons, nous-mêmes les réponses fournies par l'interviewé.

Notre questionnaire, s'articule autour des grands thèmes suivants : (voir annexe n°01)

1. Identification de l'entrepreneur et de son entreprise.
2. Origines et antécédents de l'entrepreneur.
3. Les motivations personnelles de l'entrepreneur à l'égard de la création d'entreprises.

4. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la croissance de son entreprise et du risque.
5. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de l'innovation.
6. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la coopération inter-entreprises.
7. Les rapports de l'entrepreneur avec le milieu.

Ensuite, nous nous sommes déplacés au niveau du siège des entreprises, pour rencontrer personnellement les dirigeants et propriétaires de ces entreprises (non pas les gestionnaires), pour leur administrer le questionnaire. Il faut savoir que d'une façon générale, nos informateurs ne remplissent notre questionnaire qu'après plusieurs jours de notre premier déplacement, du fait essentiellement de leur non-disponibilité, négligence et manque d'intérêt. Rares, sont les entrepreneurs qui acceptent de répondre à nos questions, lors de notre premier déplacement.

Toutefois, la passation du questionnaire a été bien accueillie par certains entrepreneurs, qui n'ont pas hésité à nous consacrer du temps nécessaire, afin de parler d'eux-mêmes, de leurs exploits personnels, de leurs motivations, de leur façon de gérer, de prendre des risques et de leur esprit d'entreprise et d'indépendance.

2.2. Présentation des entrepreneurs et de leurs entreprises

Sachant que l'on ne peut guère étudier l'entrepreneur privé, sans introduire au préalable quelques éléments essentiels qui ont trait à son identité, ainsi qu'à celle de son entreprise, nous présenterons dans le présent paragraphe, d'une part, l'entrepreneur, à travers notamment son sexe, son âge, sa situation matrimoniale, son lieu de naissance, le nombre d'entreprises créées et l'âge de création de la première entreprise, et d'autre part, son entreprise à travers le secteur d'activité, le siège social, le nombre d'employés, la forme juridique, le capital social, la valeur investie au départ, la structure du financement initial, les types de produits et enfin la date de création de l'entreprise.

2.2.1. Présentation des entrepreneurs

2.2.1.1. Répartition des entrepreneurs par sexe

Selon les résultats de notre enquête, les femmes représentent une part très négligeable, au sein de la catégorie sociale entrepreneur. En effet, sur 80 entrepreneurs enquêtés, quatre (04) seulement sont des entrepreneurs-femmes, soit 5 % de la population enquêtée. (CF. le tableau suivant).

Tableau n°37 : Répartition des entrepreneurs par sexe

Entrepreneurs par sexe	Nombre	Part (%)
Masculin	76	95
Féminin	04	05
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », Juillet, Août, Septembre, Octobre 2004.

De plus, il faut savoir que la répartition sectorielle des entreprises gérées par des entrepreneurs femmes, montre la prédominance de l'industrie de la confection (avec deux entreprises), suivie par le conditionnement des produits alimentaires et l'imprimerie (avec une entreprise chacune).

Enfin, les résultats de notre enquête confirment l'hypothèse, généralement admise, que les entreprises appartenant à des femmes, sont souvent plus petites que celles des hommes. En effet, parmi les quatre entreprises enquêtées, une seule dépasse le stade de la micro-entreprise (15 employés). Les autres ont moins de 05 employés.

2.2.1.2. Répartition des entrepreneurs par catégorie d'âge

Les entrepreneurs enquêtés, sont âgés surtout entre 40 et 49 ans (31,25 %) et 30-39 ans (27,50 %) alors que les plus jeunes (moins de 30 ans), représentent 12,5 % de la population enquêtée, un peu plus que les 60 ans et plus (8,75 %).

Tableau n°38 : Répartition des entrepreneurs par catégorie d'âge

Catégorie d'âge	Nombre	Part (%)
Moins de 20 ans	0	0
20 – 29 ans	10	12,50
30 – 39 ans	22	27,50
40 – 49 ans	25	31,25
50 – 59 ans	16	20
60 ans et plus	07	8,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, les données ci-dessus montrent que, lancer une entreprise est un processus rigoureux, exigeant de la patience et surtout de la planification. En effet, il y a une corrélation entre l'âge, la scolarité, l'expérience et le capital initial investi et le temps de préparation du projet, puisqu'il faut à tout porteur de projet, de l'expérience, des moyens financiers et beaucoup d'énergie pour rentrer dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Il faut aussi noter que, généralement, les entrepreneurs qui ont moins de 30 ans, sont soit issus du dispositif d'aide à l'emploi de jeunes (leurs entreprises ne dépassent pas le stade de la micro-entreprise) ou bien, ont émergé, suite à la reprise d'entreprises familiales, créées par leurs parents ou proches (ces entreprises ont globalement une taille plus importante).

2.2.1.3. La situation matrimoniale des entrepreneurs

Globalement, les entrepreneurs enquêtés sont mariés dans 81,25 % des cas. Ceci, dénote sans doute le rôle de la dimension affective et de l'équilibre familiale, dans la stimulation et l'engagement de l'entrepreneur dans le monde des affaires. En effet, sachant que l'état psychologique de l'entrepreneur a des incidences sur le projet d'entreprise, une situation familiale stable, peut être un élément essentiel, encourageant et faisant agir l'entrepreneur.

Tableau n°39 : Situation matrimoniale des entrepreneurs

Situation matrimoniale	Effectifs	pourcentage
Marié(e)	65	81,25
Célibataire	15	18,75
T O T A L	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

2.2.1.4. Répartition des entrepreneurs selon leurs origines

Le tableau ci-dessous nous donne la répartition des entrepreneurs, selon leurs origines. Le critère retenu, est celui du lieu de naissance, mais nous nous sommes intéressés aussi au lieu de résidence, ainsi qu'au vécu de l'entrepreneur dans la wilaya.

Tableau n°40 : Répartition des entrepreneurs selon leurs origines

Commune	Nombre d'entrepreneurs originaires	Part (%)	Nombre d'entrepreneurs non originaires	Part (%)
Tizi-Ouzou	33	56,89	25	43,10
Boghni	06	60	04	40
L.N.Irathen	06	75	02	25
Tigzirt	03	75	01	25
Total	48	60	32	40

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, on peut dire que les entrepreneurs enquêtés, sont majoritairement nés et ont vécu dans les communes où ils ont localisé leurs projets. Autrement dit, les entrepreneurs s'implantent essentiellement dans les communes d'origine et/ou de résidence.

Cette tendance, est surtout visible dans les communes de Larbàa-Nath-Irathen et de Tizirt. En effet, 75 % des entrepreneurs enquêtés, dans ces deux communes, sont originaires de celles-ci. De plus, les entrepreneurs non originaires, sont venus principalement des communes voisines.

Il en est de même, pour la commune de Boghni, où 60 % des entrepreneurs enquêtés, sont originaires de celle-ci. A cela s'ajoutent certains entrepreneurs, venus principalement d'Alger, pour étendre leur activité (cas de l'agro-alimentaire), qui sont généralement originaires de la commune même s'ils ne sont pas nés à Boghni.

S'agissant de la commune de Tizi-Ouzou, il existe des pratiques de localisation, qui relèvent d'une logique de mobilité. Elles sont principalement le fait d'entrepreneurs originaires des communes de montagne ou de piedmonts, dépourvues en zones d'activité (Larbàa-Nath-Irathen, Ain-El-Hammam, Ouacifs, Béni-Douala...), venus s'installer dans la vallée du Sébaou. Mais, il n'en demeure pas moins que, 56,89 % des entrepreneurs enquêtés dans la commune de Tizi-Ouzou, sont originaires de celle-ci.

Il semblerait que les entrepreneurs se localisent dans leurs communes d'origine et/ou de résidence pour deux raisons essentielles : d'une part, l'absence de zones industrielles viabilisées, fait que les entrepreneurs, utilisent leurs propriétés familiales comme terrain d'assiette pour leurs entreprises ; d'autre part, les caractéristiques sociales des entrepreneurs, imposent une certaine proximité du lieu de résidence.

2.2.1.5. Répartition des entrepreneurs selon la démarche entrepreneuriale

L'entrepreneuriat peut revêtir divers aspects. Christian Bruyat⁽¹⁾, propose une typologie selon deux axes : la nouveauté de l'unité créée et son indépendance, par rapport à une entité préexistante. Dans ce cadre, les divers aspects que peut prendre la démarche entrepreneuriale, au sens large du terme, sont les suivants⁽²⁾ :

- La PMIsation juridique, est le transfert à une structure indépendante d'une activité préexistante dans l'entreprise.
- La croissance interne, est la création d'une filiale par un entrepreneur, qui veut développer ou élargir ses activités, en créant pour cela un cadre juridique nouveau.
- Le franchisé crée une nouvelle activité commerciale, industrielle ou de service, en suivant le modèle, mis au point par un franchiseur et avec son appui.

(1):Cité par Hernandez E.M. : « Le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », Harmattan, Paris, 1999, P.19.

(2) :Idem, PP.19-21.

- L'essaimage, consiste à aider un salarié, à se lancer dans une activité indépendante. Au démarrage, l'essaimé travaille souvent en sous-traitance pour son ancien employeur (l'essaimeur), puis petit à petit, diversifie sa clientèle et conquiert son indépendance véritable.

- L'acquisition ou reprise, est l'achat d'une entreprise préexistante, par un acheteur détenteur de capitaux.

- La création ex nihilo, est la forme la plus pure d'entrepreneuriat. Un individu, seul ou avec quelques associés, crée une entreprise indépendante, ne reposant sur aucune structure préexistante. Pour certains, seul ce type de création, où rien ne préexiste, mérite véritablement le nom d'entrepreneuriat. Le « summum » de la démarche, est la création ex nihilo d'une entreprise innovante et certains puristes, s'inscrivant dans la lignée de Joseph Schumpeter et de Peter F. Drucker, considèrent que, seul ce créateur mérite le nom d'entrepreneur.

Dans notre travail de recherche, il est question de démarche entrepreneuriale, au sens large. Il s'ensuit que sur les 80 entrepreneurs enquêtés, 63 d'entre eux, soit 78,75 %, ont créé, ex nihilo des entreprises ; 16 entrepreneurs, soit 20 %, ont repris des entreprises familiales et enfin 01 entrepreneur, soit 1,25 %, a procédé à l'achat d'une entreprise publique dissoute, dans le domaine des matériaux de construction (CF. Le tableau suivant).

Tableau n°41 : Répartition des entrepreneurs selon la démarche entrepreneuriale

Type de démarche entrepreneuriale	Effectif des entrepreneurs	Pourcentage
La création ex nihilo d'entreprises	63	78,75
La reprise d'entreprises familiales	16	20
L'achat d'entreprises publiques dissoutes	1	1,25
T O T A L	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, la création ex nihilo d'entreprises, est la principale voie d'entrée dans les affaires, suivie par la reprise d'entreprises familiales par les proches de certains créateurs d'entreprises, après leur départ en retraite.

2.2.1.6. Classification des entrepreneurs enquêtés selon le nombre d'entreprises créées et l'âge de la première création

Le tableau qui suit, nous donne le nombre total d'entreprises créées, par chacun des 63 créateurs d'entreprises que nous avons identifiés, parmi les 80 entrepreneurs privés enquêtés dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Tableau n°42 : Répartition des entrepreneurs selon le nombre d'entreprises créées

Nombre d'entreprises créées	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage
1	32	50,79
02	10	15,87
03	08	12,69
04	04	06,34
05	01	01,58
06	01	01,58
Non dit	07	11,11
Total	63	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A travers le tableau ci-dessus, nous constatons qu'un peu plus de la moitié des créateurs enquêtés, ont créé durant leur carrière d'entrepreneur une seule entreprise ; 15,87 %, ont créé 02 entreprises ; 12,69 % ont créé 03 entreprises et enfin 09,5 % des entrepreneurs, ont créé entre 04 et 06 entreprises.

Il faut savoir qu'au sein des entrepreneurs qui ont créé plusieurs entreprises dans leur carrière, certains d'entre eux, se sont engagés dans des secteurs d'activité différents (cas d'un entrepreneur qui, après les difficultés de son entreprise de textile, a créé une minoterie). Enfin, certains entrepreneurs ont créé et gèrent simultanément plusieurs entreprises (cas d'un entrepreneur qui a créé et gère à la fois une minoterie, une briqueterie et une entreprise d'électricité).

Pour ce qui est de l'âge des entrepreneurs enquêtés, lorsqu'ils ont créé leur première entreprise, nous signalons que 47,61 % des entrepreneurs l'ont créée entre 20 et 29 ans ; 20,63 % entre 30 et 39 ans ; 17,46 % entre 40 et 49 ans. Seulement 3,16 % des entrepreneurs, ont moins de 20 ans ou entre 50 et 59 ans, lorsqu'ils ont créé leur première entreprise. Ainsi, nous pouvons conclure que la création se fait généralement entre 20 et 49 ans. (CF. le tableau suivant).

Tableau n°43 : Répartition des entrepreneurs selon leur âge lors de la première création d'entreprise

Tranche d'âge	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage
Moins de 20 ans	01	01,58
20 – 29 ans	30	47,61
30 – 39 ans	13	20,63
40 – 49 ans	11	17,46
50 – 59 ans	01	01,58
60 ans et plus	–	–
Non dit	07	11,11
Total	63	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

2.2.2. Présentation et caractéristiques des entreprises

Sachant que l'on ne peut guère étudier l'entrepreneur privé, sans s'intéresser à son entreprise, nous avons tenté à travers notre enquête, de présenter une typologie des entreprises privées de la wilaya de Tizi-Ouzou, selon les critères suivants : le lieu de localisation de l'entreprise, son secteur d'activité, sa taille, sa forme juridique, son capital social, la valeur investie au départ, la structure de financement initial, ses produits et sa date de création.

2.2.2.1. Répartition des entreprises par communes

Le tableau qui suit, nous donne la ventilation des entreprises enquêtées par communes. Rappelons que nous avons respecté, en termes de nombre d'entreprises, la représentativité de chaque commune, dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Tableau n°44 : Ventilation des entreprises privées enquêtées par communes

Communes	Nombre d'entreprises	Pourcentage (%)
Tizi-Ouzou	58	72,50
Boghni	10	12,50
Larbàa-Nath-Irathen	08	10
Tigzirt	04	05
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

La lecture du tableau ci-dessus, fait apparaître un grave déséquilibre dans la ventilation des entreprises privées par communes. En effet, la commune de Tizi-Ouzou, vient largement en tête du classement effectué, suivant le nombre d'entreprises par communes, avec un taux de 72,50 %. La commune de Boghni vient en deuxième position, avec un taux de 12,50 % de notre échantillon. Avec 08 entreprises, soit 10 %, la commune de Larbàa-Nath-Irathen, vient en troisième position. Enfin, la commune de Tigzirt, occupe la dernière place avec seulement 04 entreprises, soit 5 % des entreprises enquêtées.

Ainsi, on peut dire que le pôle de Tizi-Ouzou, de par ses facteurs développants et attractifs, draine l'essentiel des investissements privés. « les communes et les daïras de l'intérieur souffrent de plusieurs insuffisances telles que l'absence d'un réseau de haute tension, de zones industrielles, d'eau ou d'espaces aménagés ou disponibles »⁽¹⁾.

De plus, les résultats de notre enquête, confirment les observations, selon lesquelles, « la création d'entreprises est concentrée dans les communes de la vallée du Sébaou (Dràa-Ben-Khedda, Tizi-Ouzou, Tizi-Rached) et celles de la dépression de Dràa-El-Mizan (Dràa-El-Mizan, Boghni, Ouadhias) »⁽²⁾; puisque, la plupart (85 %) des entreprises enquêtées sont localisées dans la commune de Tizi-Ouzou et celle de Boghni.

(1) : Dahmani M. : « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », op.cit, P.360.

(2) : Oussalem M.O. : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », op.cit., P.141.

En effet, le couloir central (la vallée du Sébaou) et le couloir sud (la dépression de Drâa-El-Mizan), concentrent les principales entreprises publiques de la wilaya de Tizi-Ouzou et les facteurs de localisation (les économies externes), telles que les routes, l'énergie, l'eau, les infrastructures collectives, les services administratifs, la main-d'œuvre formée, etc. Dès lors, comme « l'industrie publique de par ses facteurs fixateurs et localisateurs a eu pour corollaire une industrie privée(...) cette dernière suit le même schéma de localisation que l'industrie publique »⁽¹⁾. Mais, il existe d'autres explications, notamment le fait que c'est dans ces communes que s'est développé l'entrepreneuriat commercial qui se reconvertit dans l'entrepreneuriat industriel.

La localisation des entreprises enquêtées dans l'agglomération de la commune de Tizi-Ouzou, peut se résumer dans le tableau suivant :

Tableau n°45 : Classification des entreprises de la commune de Tizi-Ouzou selon leur localisation

Localisation des entreprises	Nombre d'entreprises	%
La ville de Tizi-Ouzou	24	41,37
La périphérie de Tizi-Ouzou	09	15,51
La zone de dépôt de Tizi-Ouzou	19	32,75
La zone des parcs de Tizi-Ouzou (Tala-Athmane)	06	10,34
Total	58	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, la plupart des entreprises enquêtées se concentrent dans la ville de Tizi-Ouzou (41,37 %), qui dispose relativement de plus de commodités. La périphérie de la ville, n'étant pas couverte par les infrastructures et réseaux d'utilités nécessaires, comporte peu d'entreprises, soit 15,51 % (elles appartiennent généralement au secteur d'activité des matériaux de construction).

S'agissant des zones d'activités, il faut savoir que, contrairement à la zone de dépôt qui renferme relativement un nombre appréciable d'entreprises privées industrielles (32,75 %), dans plusieurs branches (minoterie, laiterie, limonaderie et jus, matériaux de construction, textile, imprimerie...), la zone des parcs de Talla Athmane est caractérisée par un nombre d'entreprises très faible (un taux de 10,34 %), du fait essentiellement de sa dégradation qui a entraîné la fermeture de plusieurs entreprises.

(1) : Dahmani M., Doumane S., Oualikene S., Saheb Z. : « Tizi-Ouzou, Fondation – Croissance - Développement », *op.cit*, P.249.

Pour ce qui est des communes de Boghni, Larbâa-Nath-Irathen et Tizirt, les entreprises enquêtées, sont concentrées dans leur quasi-totalité, dans les centres des agglomérations ou dans certains cas, dans les périphéries. En effet, en l'absence de zones d'activité viabilisées, les entrepreneurs continuent de se localiser essentiellement dans les centres des agglomérations.

2.2.2.2. Répartition des entreprises selon leurs secteurs d'activité

La classification des entreprises enquêtées selon leurs secteurs d'activité, est présentée dans le tableau suivant :

Tableau n°46 : Ventilation des entreprises enquêtées par secteurs d'activité

Secteurs d'activité communes	Agr		PCCV		ISMME		CTC		IPC		MCB		Effectif total
	Ef.	%	Ef.	%	Ef.	%	Ef.	%	Ef.	%	Ef.	%	
Tizi-Ouzou	14	24,13	03	5,17	09	5,51	11	18,96	06	10,34	15	25,86	58
Boghni	04	40	03	30	02	20	-	-	-	-	01	10	10
LN.Irathen	-	-	-	-	01	12,50	03	37,5	-	-	04	50	08
Tizirt	03	75	01	25	-	-	-	-	-	-	-	-	04
Total	21	26,25	07	8,75	12	15	14	17,5	06	07,5	20	25	80

Ef. : Effectif

Agr : Agro-Alimentaire ; PCCV : Plastique-Caoutchouc-Chimie-Verre ;

ISMME : Industrie Sidérurgique – Métallique – Mécanique – Electrique ;

CTC : Confection – Textiles – Cuirs ; IPC : Imprimerie – Papier – Carton ;

MCB : Matériaux de Construction et Bois.

Source : Notre enquête, juillet, août, septembre et octobre 2004.

A la lecture du tableau, nous constatons la part prédominante des branches de l'agro-alimentaire et des matériaux de construction et bois, avec respectivement 26,25% et 25 % des entreprises enquêtées ; viennent ensuite, la confection-textiles et cuirs (17,5 %) et L'ISMME (15 %) ; enfin, les secteurs d'activité plastique – Caoutchouc – Chimie – Verre et Imprimerie – Papier – Carton, représentent respectivement 8,75 % et 7,5 % des entreprises enquêtées. Signalons que lors de notre enquête, nous avons respecté le critère de représentativité sectorielle dans la population enquêtée.

Ainsi, la répartition sectorielle à l'échelle wilayale, accuse un déséquilibre, étant donné que les créneaux traditionnels de la wilaya demeurent ceux qui sont les plus vivement sollicités, à savoir l'agro-alimentaire, les matériaux de construction (menuiseries du bâtiment, agglomérés en béton, carreaux granito, unités de parpaing...) et la confection - textiles - cuirs. Il semblerait que les entrepreneurs privés choisissent encore leurs secteurs d'activité, en fonction du gain et du profit maximum. Cependant, nous avons recensé, quelques activités

non classiques pour la région et très dynamiques, telles que, la production d'emballage en plastique, la fabrication de consommable de laboratoire, la fabrication de pièces en caoutchouc, la fabrication de matériel frigorifique, la conception de moules pour transformation plastique et enfin la fabrication de pièces de précision.

De plus, on peut dégager une spécialisation de certaines communes, dans telle ou telle activité. Par exemple, l'agro-alimentaire prédomine dans la commune de Boghni, avec 40 % des entreprises enquêtées, viennent ensuite les industries plastiques (30 %). En effet, « le secteur agro-alimentaire (biscuiteries, confiseries, chocolateries, limonaderies), c'est le premier secteur d'activité industriel dans lequel les entrepreneurs de Boghni ont investi au début des années 70 (...). Le poids du secteur agro-alimentaire n'apparaît pas seulement sur le plan du nombre des entreprises, il est apparent également à travers le nombre de travailleurs employé ainsi que les capitaux investis. »⁽¹⁾.

Quant à l'industrie plastique, celle-ci comporte deux types d'entreprises : les entreprises d'injection plastique et de fabrication de caoutchouc et les entreprises de fabrication d'articles scolaires et de bureau. « La diffusion de ces deux types de projet fabrication plastique obéit à une stratégie d'essaimage à partir de l'entreprise publique pratiquant la même activité. Cette activité va se répandre à travers les anciens ouvriers de cette entreprise, qui sera vite transmise aux autres entrepreneurs, vu la recherche des rapports et des contacts entre les différents partenaires et les détenteurs de capitaux »⁽²⁾.

Larbâa-Nath-Irathen, commune de montagne, se spécialise essentiellement dans les domaines de la menuiserie du bâtiment (50 %) et du textile et confection (37,50 %), même si ce dernier secteur, enregistre actuellement la fermeture de plusieurs entreprises. Concernant la commune de Tizi-Ouzou, en dépit de la prédominance des secteurs agro-alimentaire et matériaux de construction, celle-ci semble acquérir un caractère polyvalent. Enfin, pour ce qui est du cas de la commune de Tigzirt, il est difficile de dégager une spécialisation, étant donné que cette commune est semble-t-il pauvre, en matière d'entrepreneuriat privé.

2.2.2.3. Répartition des entreprises selon leur taille

Le critère que nous avons choisi pour déterminer la taille des entreprises, est celui de l'effectif des travailleurs. Le tableau ci-après, fournit une classification des entreprises selon ce critère :

(1) : Souidi R. : « création d'entreprises et dynamique territoriale le cas de Boghni », mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, Institut des sciences économiques, année universitaire 1997-1998, P.128.

(2) : Idem, P.131.

Tableau n°47 : Répartition des entreprises enquêtées selon le nombre d'employés

Classes d'effectif	Nombre d'entreprises	Pourcentage (%)
1 – 9	38	47,50
10 – 49	33	41,25
50 – 140	09	11,25
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

En termes de nombre d'entreprises, la catégorie « micro-entreprises » (moins de 10 salariés) prédomine avec 47,5 % des entreprises enquêtées. La catégorie « petite entreprise » (10 à 49 salariés), occupe le second rang (41,25 %). Enfin, la « moyenne entreprise » (50 à 140 salariés), représente une part relativement faible (11,25 %).

Signalons que le nombre de travailleurs des entreprises enquêtées, varie entre 01 et 140 employés. Plus précisément, nous avons recensé des entreprises, employant 01, 02 ou 03 salariés et d'autres, employant jusqu'à 60, 66, 90, voire 140 salariés.

2.2.2.4. Répartition des entreprises selon la date de création

Les dates de création des entreprises enquêtées, sont résumées dans le tableau qui suit :

Tableau n°48 : Classification des entreprises enquêtées selon la date de création

Année de création	Nombre d'entreprises	Pourcentage (%)
[1962 – 1982 [	12	15
[1982 – 1993 [	19	23,75
[1993 – 2004 [	49	61,25
Total	80	100

Source : Notre enquête « entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, les entreprises enquêtées, ont été créées pendant des étapes différentes de la législation algérienne en matière d'investissements privés. A ce titre, 15 % des entreprises ont vu le jour entre 1962 et 1982. 23,75 % des entreprises ont été créées dans le cadre de la loi du 21 août 1982 et celle du 12 juillet 1988 ⁽¹⁾. Enfin, on peut dire que depuis 1993, le rythme de création d'entreprises industrielles, s'est accéléré de manière nette, puisque sur un total de 80 entreprises industrielles enquêtées, 49, soit 61,25 %, ont été créées entre 1993 et 2004.

Cette tendance s'explique par de multiples raisons, notamment les mesures d'encouragement aux entrepreneurs privés, l'ouverture économique et la liberté d'entreprise, la promulgation de textes législatifs sur la création d'entreprise (le dispositif APSI, actuellement ANDI et le dispositif ANSEJ)⁽²⁾. Un nombre appréciable d'entreprises, a été créé dans le cadre de ces dispositifs.

(1) : voir *supra*, première partie, chapitre III.

(2) : *Idem*.

Notons enfin que, parmi les entreprises enquêtées, la plus ancienne d'entre-elles, existait déjà avant l'indépendance nationale (créée en 1950). L'entreprise la plus récente, quant à elle, a été créée en 2004.

2.2.2.5. Répartition des entreprises enquêtées selon leur statut juridique

Tableau n°49 : Ventilation des entreprises enquêtées selon leur statut juridique

Formes d'entreprises	Nombre d'entreprise	Pourcentage (%)
SARL	39	48,75
EURL	12	15
SNC	06	7,50
SPA	03	3,75
Entreprise individuelle	20	25
Total	80	100

SARL : Société à responsabilité limitée ; EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ; SNC: Société en nom collectif ; SPA: Société par action.

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A travers les résultats de notre enquête, nous pouvons déduire les constatations suivantes :

1. Avec 48,75 % des entreprises enquêtées, la forme juridique SARL, est la plus répandue. Cela s'explique sans doute par les avantages de ce type de sociétés⁽¹⁾ :

- Responsabilité des associés, limitée aux apports ; ainsi les biens personnels des associés, sont préservés en cas de difficulté de la SARL (faillite).
- Cessibilité et transmissibilité des parts sociales entre associés ; pour les tierces personnes, des clauses statutaires autorisant ces opérations sont nécessaires.
- Le décès, l'incapacité ou l'interdiction, ne peut entraîner la dissolution de la société.
- En cas de faillite de la société, la solidarité entre associés n'est pas appliquée.
- Les associés n'ont pas la qualité de commerçants.
- Le capital social est très limité (le capital minimum est fixé à 100.000 DA).

Il faut savoir que la plupart des SARL enquêtées, ont été essentiellement créées, par des associés, unis par des relations familiales (la création se fait dans un cadre familial). Dans certains cas, elles ont été créées par des associés, unis par des relations amicales et de voisinage et appartenant au même clan ou réseau relationnel.

2. Le poids des entreprises individuelles est fort (25 %). Ce type d'entreprise, facilite l'entrée dans les affaires, des petits épargnants en créant des micro-entreprises.

(1) : Hammadou I. : « Les sociétés commerciales ». In *PROFILS*, n°2, mars-avril-mai 2003, PP.36-37.

3. De même, la forme juridique EURL, concerne 15 % des entreprises enquêtées. En effet, instituée par l'ordonnance n°96-27 du 09/12/1996, l'EURL se distingue de la SARL par le nombre d'associés. Plus précisément, si pour la SARL le nombre d'associés est situé entre 02 et 20, l'EURL n'est en revanche constituée que d'un associé unique. Par conséquent, outre les avantages reconnus à la SARL, l'EURL dispose d'un autre atout non moins important ; c'est la gestion et le contrôle de la société, assurés par l'associé unique. Cela, pourrait expliquer en partie, la création de ce type de société.

4. 7,5 % seulement des entreprises enquêtées, sont des SNC⁽¹⁾. En effet, les inconvénients rattachés à la SNC, sont plus importants que les avantages qu'elle procure à ses associés⁽²⁾ :

- En cas de faillite de la société et lorsque les biens sociaux ne suffisent pas à désintéresser les créanciers, ces derniers peuvent saisir le patrimoine personnel des associés.

- En cas de faillite de la société et lorsque le patrimoine de la société est insuffisant pour rembourser les créanciers sociaux, la loi permet à ces créanciers d'engager des poursuites judiciaires à l'encontre d'un ou plusieurs associés jugés solvables.

- Sauf clause statutaire expressément énoncée, les parts sociales ne sont ni cessibles, ni transmissibles pour les personnes étrangères à la société ;

- Dissolution de la société en cas de décès, incapacité ou interdiction d'un associé.

- Le redressement judiciaire de la société, entraîne celui des associés.

5. Enfin, avec seulement 3,75 % des entreprises enquêtées, la forme juridique SPA est la moins représentée. Cela s'explique essentiellement par les inconvénients suivants⁽³⁾ :

- Le capital social, exigé par la loi, est excessif : 1.000.000,00 DA pour les sociétés, qui font appel public à l'épargne.

- Le nombre d'associés ne peut être inférieur à sept (07) ; ce qui constitue une contrainte non négligeable.

- Assemblées des actionnaires soumises à des règles rigoureuses.

- Contrôle rigoureux des comptes sociaux, par des organes indépendants (commissaires aux comptes).

- Régime fiscal défavorable.

Financement initial et capital social

Dans ce paragraphe, nous tenterons de voir, la source des capitaux investis par les entrepreneurs enquêtés, ainsi que le capital social de leurs entreprises.

(1) : CF. Articles 551 à 563 du code de commerce.

(2) : Hammadou I. : « les sociétés commerciales », *op.cit*, P.36.

(3) : *Idem*, P.37.

A. La structure du financement initial

Parmi les 80 entrepreneurs enquêtés, 52 d'entre eux ont répondu à la question qui a trait à la valeur approximative, qui a été investie au démarrage de l'entreprise. Le volume des capitaux investis par ces entrepreneurs, se chiffre à 470,32 millions de dinars, soit une moyenne de 9,04 millions de dinars par entreprise. (nous n'avons pas tenu compte des taux d'inflation).

S'agissant de la source des capitaux investis, tous les entrepreneurs ont fourni leurs réponses (CF. Tableau ci-dessous).

Tableau n°50 : La structure du financement initial des entreprises enquêtées

Source des capitaux	Nombre d'entreprises	Pourcentage (%)
Epargnes personnelles	43	53,75
Emprunts bancaires	26	32,50
Capitaux familiaux	32	40
Emprunts chez les amis	08	10

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Selon les résultats de notre enquête, les capitaux initiaux investis, proviennent surtout de l'épargne personnelle des entrepreneurs (53,75 %) et des capitaux familiaux (40 %). Les emprunts bancaires sont cités dans 32,50 % des cas, alors que les emprunts chez les amis, viennent en dernière position (10 %).

Ainsi, il convient de dire que tant que les contraintes d'accès aux prêts bancaires subsistent, l'entrepreneur continue de recourir à des voies informelles, pour obtenir les fonds nécessaires. En effet, après sa propre épargne, l'entrepreneur compte sur les capitaux familiaux (la solidarité familiale est un élément essentiel dans la création d'entreprise) ou dans certains cas, sur les emprunts des amis, à condition de respecter les règles de confiance et de réciprocité qui régissent le milieu.

B. Le capital social

La répartition des entrepreneurs enquêtés, selon le capital social de leur entreprise, est présentée dans le tableau suivant :

Tableau n°51 : Classification des entreprises selon leur capital social (en DA)

Capital social (en DA)	Nombre	Pourcentage
- 100 000	03	5,45
[100 000, 500 000 [	26	47,27
[500 000, 1 000 000 [	03	5,45
[1 000 000, 5 000 000 [	10	18,18
[5 000 000, 10 000 000 [	07	12,72
10 000 000 et plus	06	10,90
Total	55	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, la majorité (47,27 %) des 55 entrepreneurs qui ont accepté de répondre à cette question, ont des entreprises, dont le capital social varie entre 100 000 et 500 000 DA. Cela s'explique essentiellement par le fait qu'un bon nombre des entreprises enquêtées, soient des micro-entreprises, ayant généralement le statut de sociétés à responsabilité limitée (SARL), qui se caractérisent par un capital minimum de 100 000 DA.

Il faut noter aussi que, la plus importante entreprise de notre échantillon a un capital social, évalué à 100 000 000 DA, viennent ensuite des entreprises ayant un capital social de 60 000 000 DA, 21 000 000 DA, 12 000 000 DA et 10 000 000 DA.

2.3. Origines et antécédents de l'entrepreneur

Sachant que l'entrepreneuriat, est un métier qui exige à la fois une vocation et une formation, nous nous sommes interrogés, sur les aspects affectifs et cognitifs, susceptibles de conditionner le cheminement et la prise de décision de l'entrepreneur. Nous nous sommes plus particulièrement intéressés au passé de l'entrepreneur ainsi qu'à son vécu.

En effet, la composante utile à analyser, concerne l'accumulation du passé de l'entrepreneur, qui se fait essentiellement à travers la famille, la formation et l'expérience. Ainsi, nous évoquerons successivement les trois thèmes suivants : l'environnement familial et la dimension affective, la formation et le capital cognitif et enfin, l'influence de l'expérience professionnelle.

2.3.1. l'environnement familial et la dimension affective

Afin d'évaluer l'influence du milieu familial de l'entrepreneur, sur son entrée dans les affaires, nous allons essentiellement porter notre attention dans ce paragraphe, sur le rang de naissance de l'entrepreneur, la profession et le statut social de son père ou de sa mère, ses relations avec ses parents et enfin, sa famille élargie.

Tableau n°52 : Répartition des entrepreneurs selon leur rang de naissance

Rang de naissance	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage
Aîné	32	40
Cadet	22	27,50
Autres	19	23,75
Non dit	07	08,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Les résultats de notre enquête confirment les nombreuses études (notamment celles de Hennig et Jardim), selon lesquelles, les entrepreneurs ont tendance à être des aînés.

En effet, il est à noter que les aînés des familles, semblent avoir une plus grande disposition ou une coutume locale semblable au droit d'aînesse, vers l'entrepreneuriat, puisque dans notre enquête, nous avons rencontré 40 % d'entrepreneurs qui étaient l'aîné de la famille, alors que 27,50 % étaient le cadet. De plus, les entrepreneurs proviennent d'une famille comptant en moyenne 07 enfants. Enfin, nous avons rencontré quelques entrepreneurs, ayant vécus des relations conflictuelles avec un père, ce qui aurait semble-t-il suscité chez eux un refus de la dépendance.

Tableau n°53 : Répartition des entrepreneurs selon la profession du père⁽¹⁾

Profession du père	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)	Cumul
Agriculteur	07	8,75	8,75
Commerçant	27	33,75	42,50
Artisan	03	3,75	46,25
Industriel	17	21,25	67,50
Autres indépendants	01	1,25	68,75
Cadre supérieur	02	2,5	71,25
Cadre moyen	02	2,5	73,75
Employé	04	5	78,75
Ouvrier	06	7,5	86,25
Autres fonctions	04	5	91,25
Non dit	07	8,75	100
Total	80	100	

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Selon le tableau ci-dessus, 68,75 % des entrepreneurs enquêtés, indiquent avoir un père dans les professions indépendantes, essentiellement dans le commerce (33,75 %) et dans l'industrie (21,25 %). Ainsi, nous pouvons raisonnablement évoquer le phénomène d'exemplarité, conduisant à un renforcement de la volonté d'autonomie. En effet, le fait d'avoir pour père un travailleur indépendant marque fortement l'entrepreneur. S'agissant de la profession de la mère, il faut noter que 100 % des entrepreneurs qui ont répondu à cette question, affirment avoir une mère, sans profession (au foyer).

(1) :Selon la nomenclature des branches socio-professionnelles, Office National des Statistiques (ONS).

Relevons aussi, qu'à la question visant à savoir si les entrepreneurs ont été influencés par les parents pour s'engager dans les affaires, 55,40 % d'entre eux, estiment que leurs parents ont exercé une grande influence sur eux. Cela dénote le rôle des parents dans la consolidation de la personnalité de l'entrepreneur et dans son engagement dans l'aventure de l'entreprise.

Pour ce qui est de la famille élargie de l'entrepreneur, il convient de dire, que la plupart (70 %) des entrepreneurs enquêtés, affirment ne pas être les seules en affaires, puisqu'ils ont souvent un père, un frère ou un cousin entrepreneur. Ainsi, nous pouvons reconnaître que l'entrepreneuriat privé est fondamentalement une histoire de famille. A titre illustratif, lors de notre enquête, nous avons même relevé quelques familles d'entrepreneurs, qui se sont spécialisées dans telle ou telle industrie (fabrication de matériel frigorifique, menuiserie du bâtiment, industrie métallique).

2.3.2. La formation et le capital cognitif

Plusieurs auteurs, ont montré que la formation des entrepreneurs, joue un rôle important dans le processus entrepreneurial. En effet, « la formation et le niveau d'instruction de l'entrepreneur influent toujours sur les choix qu'il effectue en ce qui concerne l'activité. La dimension, le financement et le mode de gestion de l'entreprise sont des conditions nécessaires qui permettent de déboucher sur l'innovation en tout genre »⁽¹⁾.

Tableau n°54 : Répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'étude

Niveau d'études	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage(%)
Sans	01	1,25
Primaire	09	11,25
Fondamental	09	11,25
Secondaire	32	40
Supérieur	29	36,25
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Le tableau ci-dessus, fait apparaître que la majeure partie des entrepreneurs enquêtés, ont un niveau secondaire (40 %) ou supérieur (36,25 %). Le pourcentage des entrepreneurs, ayant un niveau primaire, n'est que de 11,25 %. Il en est de même, pour ceux ayant un niveau fondamental (11,25 %). Enfin, un entrepreneur, soit 1,25 %, avoue n'avoir aucun niveau.

De plus, fait remarquable : contrairement aux entrepreneurs âgés, qui ont généralement un niveau modeste (niveau primaire), les jeunes entrepreneurs ont un niveau de plus en plus élevés (niveau secondaire ou supérieur).

(1) : Souidi R., Ferfera M.Y., Akrouf T. : « les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises : Enquête à Boghni ». In *Revue du CREAD*, n°51, 1^{er} trimestre 2000, P.54.

Notons aussi que, sur les 80 entrepreneurs privés enquêtés, 55 d'entre eux, ont effectué des études universitaires ou une formation professionnelle. Le tableau suivant présente les entrepreneurs selon les diplômes obtenus :

Tableau n°55 : Répartition des entrepreneurs selon les diplômes obtenus

Type de diplôme	Nombre d'entrepreneurs	(%)
Certificat d'aptitude professionnelle	10	18,18
Technicien Supérieur	20	36,36
Licencié	09	16,36
Ingénieur	08	14,54
Magister	02	03,63
Médecin	01	01,81
Chirurgien dentiste	01	01,81
Pharmacien	01	01,81
Expert Comptable	01	01,81
Autre	02	03,63
Total	55	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que la plupart des 55 entrepreneurs, ayant effectué des formations universitaires ou professionnelles, ont des diplômes de technicien supérieur (36,36 %) ou de certificat d'aptitude professionnelle (18,18 %). Mais au-delà de cette remarque, l'indicateur le plus caractéristique, réside sans nul doute, dans la diversité des diplômes obtenus, par nos entrepreneurs. En effet, ces entrepreneurs, souvent jeunes, sont licenciés, ingénieurs, magisters, médecins, experts comptables, etc.

Le tableau suivant, nous donne la répartition des entrepreneurs enquêtés, selon leurs filières d'études :

Tableau n°56 : Répartition des entrepreneurs selon leurs filières d'études

Filières d'études	Nombre d'entrepreneurs	(%)
Economie, Commerce, Gestion, Comptabilité	14	30,43
Electronique, Electrotechnique, Mécanique	06	13,04
Génie-Civil et Travaux Publics	06	13,04
Informatique	02	04,34
Pétrochimie	01	02,17
Froid et climatisation	02	04,34
Médecine, Chirurgie dentaire, Pharmacie	03	06,52
Education physique, Lettres arabes, Gestion touristique, Navigation maritime	04	08,69
Stylisme-Modélisme et Couture industrielle	03	06,52
Chauffage et menuiserie du bois	03	06,52
Electricité	01	02,17
Marbre et décoration	01	02,17
Total	46	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Si nous accordons une attention aux filières d'études des entrepreneurs, nous observons, selon le tableau ci-dessus, que sur les 46 entrepreneurs privés qui ont répondu à notre question, la majorité d'entre eux (30,43 %) ont effectué des formations, dans le domaine de l'économie et du commerce. Ainsi, il semblerait que ce type de formation, en plus de l'expérience pratique, apporte connaissance et savoir-faire à l'entrepreneur.

De plus, beaucoup d'entrepreneurs ont suivi des formations techniques (ingénieurs) essentiellement dans : l'électronique, l'électrotechnique et la mécanique (13,04 %), le génie-civil et les travaux publics (13,04 %), l'informatique (04,34 %) et la pétrochimie (02,17 %). Enfin, il est à retenir des résultats de cette enquête que les entrepreneurs interrogés, appartiennent globalement à des disciplines et champs de connaissances multiples et diversifiés : économie, technologie, médecine, éducation physique, lettres arabes, stylisme-modelisme, menuiserie, etc.

S'agissant de l'articulation entre la filière d'étude de l'entrepreneur et le secteur d'activité de son entreprise, il faut noter qu'un nombre appréciable d'entrepreneurs, ont suivi des formations liées d'une manière ou d'une autre, à leurs activités. A titre illustratif, dans le secteur des matériaux de construction, la plupart (46,15 %) des entrepreneurs ayant suivi des formations, sont spécialisés dans les branches suivantes : Génie-Civil et Béton armé, Travaux publics, Menuiserie du bâtiment. De même, les formations de stylisme-modelisme et couture industrielle, occupent une place prépondérante (42,85 %), au sein des entrepreneurs appartenant au secteur de la confection-textile et cuirs. Les autres secteurs d'activité quant à eux, comportent peu d'entrepreneurs, ayant effectué des formations liées à leurs domaines respectifs (33,33 % des entrepreneurs du secteur plastique, ont un diplôme de pétrochimie ; 33,33 % des entrepreneurs de l'industrie électrique, sont spécialisés dans le froid et la climatisation).

Tableau n°57 : La proportion des entrepreneurs ayant effectué des formations ou des stages en technique de gestion

Type de réponses	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
Oui	13	16,25
Non	64	80
Non dit	03	3,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Enfin, à la question visant à savoir la proportion des 80 entrepreneurs enquêtés, ayant effectué des formations ou des stages en technique de gestion, le tableau ci-dessus, nous montre que seulement 16,25 % d'entre eux, ont entrepris ce genre de formation.

En effet, ces entrepreneurs ont généralement acquis des connaissances en gestion, durant une formation universitaire ou professionnelle, au cours d'un stage de formation ou dans le cadre de leurs activités professionnelles antérieures (les entrepreneurs qui ont travaillé dans l'administration ou dans les entreprises publiques). Les entrepreneurs qui n'ont pas effectué des formations ou des stages en gestion, quant à eux, insistent sur l'expérience pratique et la connaissance du milieu professionnelle, même s'ils sont prêts d'une certaine manière, à acquérir des connaissances et savoir-faire en matière de gestion des entreprises. A cet égard, il est indispensable d'engager un programme de formation envers cette catégorie d'entrepreneurs.

2.3.3. L'influence de l'expérience professionnelle

L'expérience professionnelle de l'entrepreneur, joue un rôle important, tant dans le choix de l'activité industrielle, que dans la croissance de son entreprise. En effet, il est peu fréquent qu'un individu crée une entreprise, sans avoir au préalable un parcours professionnel dans un domaine précis. Ainsi, l'expérience professionnelle est en règle générale, assez bien affirmée chez les entrepreneurs.

Cela est largement le cas pour notre échantillon, puisque sur les 80 entrepreneurs enquêtés, 51 d'entre eux (soit 63,75 %) déclarent avoir une expérience professionnelle, avant de s'engager dans l'entreprise. Cette expérience dépasse généralement 10 ans (49,01 %), entre 1 et 3 ans (11,76 %), entre 4 et 6 ans (13,72 %) et entre 7 et 10 ans (17,64 %).

Le tableau suivant présente les entrepreneurs, selon leurs activités professionnelles antérieures :

Tableau n°58 : Répartition des entrepreneurs selon leurs activités professionnelles antérieures

Type d'activité	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
Entreprise familiale	15	29,41
Commerce	10	19,60
Artisan	02	03,92
Salarié fonction publique	03	05,88
Salarié entreprise publique	07	13,72
Salarié secteur privé	05	09,80
Autres (propriétaires immobiliers, médecins)	02	03,92
Non dit	07	13,72
Total	51	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A travers le tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que les entrepreneurs enquêtés, avaient principalement les expériences professionnelles suivantes :

1. Les entrepreneurs oeuvrant dans l'entreprise familiale : parmi les 51 entrepreneurs, qui ont déclaré avoir une expérience professionnelle avant de s'engager dans leur entreprise, la plupart (29,41 %) d'entre eux, ont travaillé dès leur jeune âge dans l'entreprise familiale, avant de la reprendre (retraite du père) ou de créer eux-même une autre entreprise. En effet, ces entrepreneurs, souvent jeunes, contrairement à leurs aînés, sont bien formés et ont une vision moderne de la croissance de leur entreprise.

2. Les entrepreneurs issus du commerce : ils représentent 19,60 % des entrepreneurs, ayant une expérience professionnelle antérieure. Ces entrepreneurs, plus âgés, ayant mobilisé des capitaux accumulés par leurs activités commerciales, ont généralement investi dans des branches d'activités proches de leurs anciens commerces (cas d'un grossiste en produits textiles, qui a créé une entreprise industrielle de production de rubans et tresses). En effet, la connaissance du marché et des circuits commerciaux, la maîtrise de l'information et le capital accumulé, pendant son activité antérieure, sont des éléments déclenchants de ce type d'entrepreneurs.

3. Les entrepreneurs issus de l'artisanat : après avoir longtemps produit d'une manière artisanale, ces entrepreneurs (03,92 %), ont développé leur procédés de fabrication et sont rentrés réellement dans l'entrepreneuriat industriel. A titre d'exemple, nous pouvons citer le cas d'un entrepreneur, propriétaire d'une entreprise de produits laitiers, employant 90 personnes, qui était longtemps un artisan.

4. Les entrepreneurs venant de la fonction publique : cette catégorie d'entrepreneurs (05,88 %), est constituée de fonctionnaires qui créent leur entreprise, à leur départ de l'administration. Certains d'entre eux, sont encore en activité (en utilisant un prêtre-nom ou en créant des entreprises ayant des formes juridiques dans lesquelles, ils n'auront pas le statut de commerçant). En effet, ces entrepreneurs valorisent leur connaissance des rouages de l'administration et les relations qu'ils ont pu y nouer, pour faciliter notamment l'obtention de marchés, d'autorisation d'exploitation et de terrains d'assiette.

5. Les entrepreneurs oeuvrant dans les entreprises publiques : ce profil d'entrepreneurs (13,72 %), a émergé essentiellement avec la libération par le secteur public d'une force de travail, ayant accumulé des apprentissages techniques et managériaux. On y rencontre aussi, des stratégies d'essaimage à partir de quelques entreprises publiques (cas de la fabrication d'articles scolaires dans l'axe Drâa-El-Mizan – Ain-Zaouia – Boghni). Ces entrepreneurs, ont généralement investi dans des secteurs d'activité proches de leurs entreprises d'origine (cas d'un entrepreneur, qui a créé une petite entreprise dans l'industrie plastique, après avoir longtemps exercé une fonction de responsabilité au sein d'une grande entreprise publique de pétrochimie). Ainsi, nous pouvons supposer, qu'en quittant le secteur public, ces entrepreneurs peuvent développer des idées nouvelles, susceptibles de favoriser la mutation du système productif et l'ouverture à l'innovation.

6. Les entrepreneurs venant des entreprises privées : cette catégorie d'entrepreneurs (09,80 %), concerne les anciens salariés des entreprises privées. En effet, leur expérience leur a permis d'avoir une bonne connaissance en gestion du marché et des procédés de fabrication. De plus, le fait de côtoyer ceux qui ont réussi, a stimulé davantage le salarié, à créer sa propre entreprise, généralement dans le même créneau.

Pour ce qui est de la similitude de l'activité antérieure de l'entrepreneur, avec le secteur d'activité de son entreprise, nous constatons que sur les 51 entrepreneurs ayant une expérience professionnelle antérieure, 36 d'entre eux, soit 70,58 % ont travaillé dans le même secteur d'activité, avant de lancer leur entreprise ou de l'acquérir (Cf. le tableau suivant).

Tableau n°59: Classification des entrepreneurs selon la similitude de leur activité professionnelle antérieure avec le secteur d'activité de leur entreprise

Type de réponse	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
Oui	36	70,58
Non	15	29,41
Total	51	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Plus précisément, les entrepreneurs ont travaillé dans le même secteur d'activités pour plus de 10 ans (33,33 %). Nous constatons que la grande majorité des entrepreneurs, ont une bonne connaissance du secteur, car 66,66 % d'entre eux, ont œuvré plus de 3 ans : entre 3 et 6 ans (8,33 %), entre 7 et 10 ans (25 %), plus de 10 ans (33,33 %).

De plus, les 36 entrepreneurs ayant travaillé dans le même secteur d'activité de leur entreprise, sont amenés à dire que le savoir-faire et les enseignements acquis durant leurs expériences passées, influencent la perception de leurs entreprises, en termes d'organisation (61,11 %), de choix du secteur d'activité (58,33 %), de règles de fonctionnement (44,44 %) et de culture d'entreprise (36,11 %).

Enfin, il faut savoir que la plupart (63,75 %) des entrepreneurs enquêtés, affirment qu'ils connaissaient le tissu industriel de la région, avant la création de leur entreprise même si, nous doutons de la sincérité de certaines réponses. 32,50 % d'entre eux, avouent le contraire : nous pouvons en déduire que « la dimension économique » de l'acte de création ne constitue pas l'aspect prédominant de la motivation du créateur par rapport à la dimension psycho-sociale : « bien qu'il ne sache pas très bien où il va, le créateur a la volonté d'avancer et manifeste confusément une préoccupation de s'extraire de sa situation, de changer les choses autour de lui, de faire une entreprise différente, etc »⁽¹⁾.

(1) : Marc F. : « Nouvel entrepreneuriat et mission sociale de l'entreprise ». In Fourcade C. (sous la direction) : « petite entreprise et développement local », éditions ESKA, Paris, 1991, P.71.

Tableau n°60 : Répartition des entrepreneurs selon leur connaissance du tissu industriel de la région

Type de réponse	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
Oui	51	63,75
Non	26	32,50
Non dit	03	03,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

2.4. Les motivations personnelles et économiques de l'initiative entrepreneuriale

L'aventure entrepreneuriale se nourrit, sans conteste, de motivations très variées. Les principaux critères utilisés pour caractériser les références générales de l'entrepreneur, sont soit d'ordre personnel ou bien d'ordre économique. La motivation personnelle, correspond essentiellement au besoin de réalisation et d'indépendance (le désir d'autonomie) et la motivation d'ordre économique, est généralement liée au gain d'argent.

A ce propos, abordant le cas des entrepreneurs de Sfax, en Tunisie, Pierre-Noël Denieuil, note que « pour certains cela se réduit à la volonté d'améliorer ses revenus pour d'autres c'est le besoin de se réaliser (montrer ce qu'on est capable de faire, innover, diversifier, capter les besoins locaux et y répondre...). Enfin, pour les plus ambitieux c'est le désir d'être « les premiers », « les plus grands » et les moins dépendants des autres. Ce sont ceux-la qui sont les plus portés à réaliser des extensions et à développer leurs entreprises »⁽¹⁾.

Ainsi, au niveau des motivations des entrepreneurs, nous avons cherché à travers notre enquête, à savoir : ce qui avait poussé les entrepreneurs à partir en affaire, ce qui avait déclenché le processus de création de leurs entreprises, ce qui avait déterminé le choix du secteur d'activité et enfin, les caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaires.

(1) : Denieuil P.N. : « les entrepreneurs du développement l'ethno-industrialisation en Tunisie la dynamique de SFAX », l'Harmattan, Paris, 1992, P.189.

2.4.1. Les raisons motivant l'entrepreneur à partir en affaires

Tableau n°61 : Répartition des entrepreneurs selon les raisons qui les ont motivées à partir en affaires

Raison motivante	Nombre de réponses	Pourcentage (%)
Relever un défi	30	37,50
Améliorer sa situation financière (gain d'argent)	41	51,25
Se valoriser (la réalisation de soi)	14	17,50
Avoir un travail sur mesure	16	20
Expérimenter des idées (envie de créer)	30	37,50
Réaliser un rêve	17	21,25
Etre son propre patron (autonomie et souci d'indépendance)	42	52,50
Contribuer à créer des emplois	51	63,75
Goût du risque	16	20

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

D'après les éléments d'enquête, ce qui a poussé bon nombre d'entrepreneurs à lancer leurs entreprises, est essentiellement l'envie de contribuer à créer des emplois (63,75 %), la possibilité d'être son propre patron (52,50 %) et d'améliorer sa situation financière (51,25 %).

De plus, les résultats de notre enquête, révèlent que relever un défi (37,50 %) et expérimenter des idées (37,50 %), constituent pour le créateur autant d'éléments motivants.

Enfin, les entrepreneurs enquêtés, pensent que se valoriser (17,50 %), avoir un travail sur mesure (20 %), réaliser un rêve (21,25 %) et le goût du risque (20 %) ne sont pas les principales raisons qui les ont motivées, à partir en affaires.

Ainsi, au-delà des considérations d'ordre financier et purement économique, la plupart des entrepreneurs que nous avons rencontrés, déclarent être soucieux de la situation économique de la wilaya de Tizi-Ouzou et veulent s'impliquer davantage dans la création d'emplois, pour peu que les pouvoirs publics leur accordent les aides nécessaires. Selon certains entrepreneurs, le fait de contribuer à créer des emplois pour la région, constitue pour eux une satisfaction personnelle d'avoir donné quelque chose à la société, dont ils sont issus. Sans doute, le sentiment d'appartenance est très fort, chez cette catégorie d'entrepreneurs.

Les entrepreneurs définissent le désir d'autonomie, comme un droit de créer ses propres règles ou contraintes auxquelles, ils acceptent de se soumettre. Ce souci d'autonomie, nous le retrouvons chez la plupart des entrepreneurs (52,50 %), mais surtout chez les entrepreneurs, qui ont travaillé dans l'administration ou les entreprises publiques. En effet, ceux-ci affirment que le travail dans l'administration ou dans l'entreprise publique, c'est la stagnation, l'étouffement de l'énergie.

Le goût du risque, n'est considéré comme une motivation que dans 20 % des cas. Il semblerait que le risque, soit perçu fondamentalement comme une contrainte et non comme une motivation.

Afin de ressortir le point de vue de l'entrepreneur, vis-à-vis de son métier et de la pérennité de son entreprise, nous avons cherché à savoir, ce qu'il souhaitait pour la carrière de ses enfants (C.F. le tableau ci-dessous).

Tableau n°62 : Répartition des entrepreneurs selon ce qu'ils souhaitaient pour la carrière de leurs enfants

Type de carrière	Nombre de réponses	Pourcentage (%)
Fonction publique	05	6,25
Entrepreneurs	28	35
Professions libérales	39	48,75
Autres	02	2,5
Non dit	06	7,5
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Ainsi, à la question visant à savoir, ce que les entrepreneurs souhaitaient pour la carrière de leurs enfants, la plupart d'entre eux (48,75 %), espèrent que leurs enfants exerceront des professions libérales, alors qu'une carrière comme entrepreneur est souhaitée dans 35 % des cas. La carrière comme employé de la fonction publique, n'est souhaitée que dans 6,25 % des cas.

En effet, bon nombre d'entrepreneurs enquêtés, espèrent que leurs enfants exerceront des professions libérales telles que avocat, médecin ..., car cela leur permettra à la fois, d'être autonome et d'éviter les risques liés à l'entrepreneuriat privé. Selon ces entrepreneurs, le métier d'entrepreneur dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est truffé d'obstacles et de contraintes. De ce fait, ils ne veulent surtout pas que leurs enfants fassent la même carrière qu'eux.

De surcroît, les entrepreneurs qui souhaitaient pour leurs enfants la carrière d'entrepreneur, sont globalement tous préoccupés par la pérennité de leurs affaires, en vue de les transmettre éventuellement à leurs enfants.

Enfin, il faut noter que les entrepreneurs, ont quasiment tous une idée négative de la fonction publique. En effet, ils sont presque tous contre le fait, que leurs enfants travaillent dans la fonction publique. Ils ont évoqué souvent la dégradation du statut des employés de ce secteur (un travail peu lucratif).

2.4.2. Les situations déclenchant le processus de création d'entreprises

le tableau qui suit, présente les situations qui ont déclenché le processus de création d'entreprises. Signalons, que nous nous sommes intéressés seulement aux 63 créateurs d'entreprises recensés.

Tableau n°63 : Répartition des entrepreneurs selon les situations qui ont déclenché le processus de création d'entreprises

Situation qui a provoqué la création	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
Argent à investir	21	33,33
Travail insatisfaisant	06	9,52
Occasion à saisir	19	30,15
Perte d'emploi	05	7,93
Temps disponible	06	9,52
Non dit	06	9,52
Total	63	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau, nous pouvons noter que 33,33 % des entrepreneurs ont lancé leur entreprise, parce qu'ils avaient de l'argent à investir. Cet argent provient essentiellement de la fortune familiale (notamment le capital immobilier) ou parfois de l'épargne personnelle de l'entrepreneur, accumulée généralement dans le commerce.

De plus, 30,15 % des entrepreneurs, ont créé leur entreprise parce qu'ils avaient une occasion à saisir. En effet, cette dernière revêt plusieurs formes : une connaissance dans l'administration, une personne qui propose une association, des équipements et machines à des prix compétitifs, etc.

Il faut noter aussi que, 9,52 % des entrepreneurs, ont lancé leur entreprise parce qu'ils pensent que leur travail était insatisfaisant. Il s'agit essentiellement, des anciens fonctionnaires de l'administration ou des entreprises publiques.

Enfin, nous avons constaté que 7,93 % des entrepreneurs ont créé leur entreprise, parce qu'ils avaient perdu leur emploi. Ces entrepreneurs sont souvent jeunes et n'ont pas beaucoup d'expérience. Ils sont devenus entrepreneurs non pas par choix de carrière, mais parce que c'était la seule façon de survivre à court terme. Il faut donc se demander s'ils resteront entrepreneur.

2.4.3. Les déterminants du choix du secteur d'activité de l'entreprise

Tableau n°64 : Répartition des entrepreneurs selon les facteurs du choix du secteur d'activité de l'entreprise.

Facteur du choix du secteur d'activité	Nombre de réponses	Pourcentage (%)
Un fort taux de rentabilité	12	15
Savoir-faire et expérience antérieurs	43	53,75
Secteur porteur à long terme	27	33,75
Entreprise familiale	34	42,50
Peu de concurrents	14	17,50
Autres	04	05
Non dit	01	1,25

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Le tableau ci-dessus, nous montre que le facteur principal qui a aidé l'entrepreneur dans le choix de son secteur d'activité, est l'existence de savoir-faire et d'expérience antérieurs (53,75 %). En effet, la plupart des entrepreneurs enquêtés, ont déclaré avoir acquis un savoir-faire spécifique au secteur d'activité de leur entreprise, avant de s'engager dans les affaires. Plus précisément, les entrepreneurs acquièrent leur savoir-faire, soit durant leur formation, ou bien à travers leur expérience au sein d'une entreprise familiale privée ou publique.

De plus, 42,50 % des entrepreneurs enquêtés, ont affirmé que la perpétuation d'une activité familiale et son développement, constituent les principales motivations du choix du secteur d'activité de l'entreprise. En effet, le contact du métier dès l'enfance, crée chez l'entrepreneur le goût d'exercer la même activité.

Enfin, 33,75 % des entrepreneurs pensent que leur choix est déterminé par le fait, que leur secteur d'activités soit porteur à long terme. 17,50 % des entrepreneurs considèrent qu'il existe peu de concurrents dans leur secteur. 15 % des entrepreneurs déclarent que leur secteur, est caractérisé par un fort taux de rentabilité.

2.4.4. Les caractéristiques favorisant le succès de l'entrepreneur en affaires

Le tableau suivant, nous donne les réponses à la question : « selon vous, lesquelles des caractéristiques suivantes, ont une plus grande importance dans le succès de la personne en affaires ? »

Tableau n°65: Répartition des entrepreneurs selon leurs opinions sur les facteurs de réussite en affaires

Facteur de réussite en affaires	Fréquence des thèmes	Pourcentage (%)
Etre déterminé	51	63,75
Avoir du leadership	16	20
Etre créatif	40	50
Avoir le goût du risque	28	35
Etre rationnel	26	32,50
Avoir une personnalité forte	35	43,75
Savoir communiquer	43	53,75
Avoir de l'intuition	20	25
Etre discipliné	37	46,25
Savoir gérer	58	72,50

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Selon les entrepreneurs enquêtés, la caractéristique la plus importante pour connaître le succès en affaires est « savoir gérer » (72,50 %), suivi « d'être déterminé » (63,75 %) et de « savoir communiquer » (53,75 %). En effet, l'entrepreneur doit nécessairement avoir ces caractéristiques, s'il veut réellement se maintenir dans un environnement, tel que celui de la wilaya de Tizi-Ouzou (hostile et incertain selon nos informateurs).

« Etre créatif » et « avoir le goût du risque », ne sont cités que respectivement dans 50 % et 35 % des cas. Cela s'explique semble-t-il, par le fait que certains entrepreneurs, n'intègrent pas les notions d'innovation et/ou du risque dans le processus entrepreneurial.

SECTION 3 : L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la croissance de son entreprise, du risque et de l'innovation.

Dans le champ d'étude plus spécifique de l'entrepreneuriat, les nombreux auteurs qui ont suggéré des typologies d'entrepreneurs⁽¹⁾, ont considéré l'attitude de l'entrepreneur face à la croissance de son entreprise, son attitude face au risque et à l'innovation, comme des critères essentiels. Autrement dit, c'est le comportement de l'entrepreneur vis-à-vis de la croissance, du risque et de l'innovation, qui nous permet de le classer dans telle ou telle catégorie d'entrepreneurs. Ainsi, en vue de mieux comprendre le phénomène entrepreneurial dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous nous focalisons dans cette section, sur les notions de croissance, de risque et d'innovation.

3.1. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la croissance de son entreprise et du risque

3.1.1. L'entrepreneur et la croissance de son entreprise

Tableau n° 66 : Répartition des entrepreneurs selon ce qu'ils prévoient pour leur entreprise

Type de prévision	Nombre d'entrepreneurs	%
Prendre de l'expansion	53	66,25
Maintenir la situation comme elle est	16	20
Diminuer la taille de l'entreprise	02	2,5
Vendre l'entreprise et poursuivre en affaires	05	6,25
Vendre l'entreprise et abandonner les affaires	01	1,25
Non dit	03	3,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

(1) : Filion L.J. : « Typologies d'entrepreneurs Est-ce vraiment utile ? ». In Verstraete Th. (dirigé par) : « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, Paris, 2000, P.257.

A la lecture du tableau précédent, nous pouvons admettre que les 80 entrepreneurs enquêtés, sont globalement optimistes et favorables à la croissance de leur entreprise puisque, à la question cherchant à savoir « que prévoyez-vous pour votre entreprise ? », 53 d'entre eux, soit 66,25 %, affirment qu'ils prendront de l'expansion au cours des prochaines années. Il faut noter que ces entrepreneurs, s'exercent généralement dans des activités à fort taux de rentabilité et éprouvant le moins de difficultés (matériaux de construction et agro-alimentaire, notamment). Ainsi, il faut voir dans ces réponses, un optimisme quant à la reprise économique.

De plus, 20 % des entrepreneurs pensent qu'ils maintiendront la situation comme elle est. En effet, ces entrepreneurs ont révélé le plus souvent un souci de grande rigueur et une volonté de limiter le développement de l'entreprise, pour éviter d'accroître sa vulnérabilité et assurer ainsi sa pérennité.

Il faut noter aussi que certains entrepreneurs, envisagent de diminuer la taille de l'entreprise (2,5 %), de vendre l'entreprise et poursuivre en affaires (6,25 %) et enfin de vendre l'entreprise et abandonner les affaires (1,25 %). Ces entrepreneurs, sont principalement propriétaires d'entreprises en difficulté, telles que les minoteries et les entreprises de textiles, qui étaient lors de notre enquête en pleine crise.

S'agissant de l'opinion des entrepreneurs, vis-à-vis de la croissance de leur chiffre d'affaires, il faut savoir que 61,15 % d'entre eux en sont favorables, alors que 36,84 % sont contre son augmentation. Ces derniers jugent néfaste une recherche systématique de croissance du chiffre d'affaires, dès lors qu'elle entraîne un accroissement brutal du risque stratégique.

Nous retrouvons quasiment la même attitude, pour ce qui est de l'augmentation du capital de l'entreprise. En effet, 74,02 % des entrepreneurs affirment être favorables à l'augmentation du capital de leur entreprise, alors que 25,97 % s'y opposent.

En ce qui concerne la croissance des entreprises (l'accumulation), il ressort de notre enquête que 68,91 % des entrepreneurs enquêtés, préfèrent le mode cumulatif vertical. En effet, ces entrepreneurs rêvent de voir leur entreprise grandir en taille et en puissance de production. Ils nous rappellent d'une certaine manière, les entrepreneurs-créeurs d'organisation⁽¹⁾.

(1): *Supra*, première partie, Chapitre I, Section 1.

De surcroît, le type de croissance par démultiplication constitue le modèle de développement privilégié de 31,08 % des entrepreneurs enquêtés. La rationalité entrepreneuriale de cette catégorie, se constitue ainsi sur le mode du dédoublement et de la démultiplication, dès que l'entreprise atteint un certain seuil. La loi de non dépassement du seuil de la taille de l'entreprise, est à la fois dictée par les nécessités du marché (marché généralement réduit) et par d'autres considérations, notamment : volonté de contrôler l'ensemble du processus technique (volonté d'autonomie), car plus une entreprise grandit, plus on a des choses qui nous échappent; spécialisation des membres de la famille, afin d'éviter les problèmes d'héritages et spécialisation des savoir-faire, etc.

Mais, par delà ces critères objectifs, nos interlocuteurs justifient le plus souvent ce comportement, par des représentations de leur esprit d'entreprise qui revendique de ne jamais dépendre d'une seule chose, de ne jamais « mettre ses œufs dans le même panier ».

Notons enfin, que certaines entreprises enquêtées, se sont agrandies par la diversification des activités de production, vers une complémentarité des opérations. Telle entreprise initialement spécialisée dans l'élevage, recoupage industriel de volaille et éclosion industrielle d'œufs, a créé une unité de production d'aliment de bétail et accoupage industriel; telle autre société de bâtiment et travaux publics, a progressivement intégré en son sein, la construction de charpentes métalliques et la menuiserie aluminium, etc. Ainsi, l'extension par l'intégration et la complémentarisation des entreprises démultipliées, constitue l'une des modalités du développement de ce groupe d'entrepreneurs.

3.1.2. Entrepreneur et partenariat

Les entrepreneurs enquêtés, sont les seuls propriétaires de leur entreprise dans une proportion de 51,25 % (soit 41 entrepreneurs) alors que les autres (48,75 %) ont des partenaires.

Tableau n° 67 : Répartition des entrepreneurs ayant des associés selon leur nombre

Nombre d'associés	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
[1,3]	23	76,66
[4,6]	04	13,33
[7,13]	03	10
Total	30	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous constatons que, la plupart (76,66 %) des entrepreneurs, ont de 1 à 3 associés; 13,33 % et 10 % d'entre eux, ont respectivement de 4 à 6 associés et de 7 à 13 associés. Notons que ce dernier chiffre constitue le record que nous avons pu rencontrer.

Tableau n°68 : Répartition des entrepreneurs ayant des associés selon leur nature

Nature des associés	Fréquence des thèmes	Pourcentage (%)
Membres de la famille	34	91,89
Amis	04	10,81
Gens de la région	01	02,70
Anciens collègues de travail	01	02,70
Etrangers	01	02,70

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

La famille constitue dans la plupart des cas (91,89 %), le pivot de l'association entrepreneuriale et est considérée comme le principal creuset de recrutement des partenaires. Cela, vérifie l'hypothèse de travail selon laquelle le tissu entrepreneurial de la wilaya de Tizi-Ouzou est dominé par les entreprises familiales. Rappelons que l'entreprise familiale est définie par Davis et Tagiuri ⁽¹⁾ comme: « une organisation où deux ou plusieurs membres de la famille étendue influencent la marche (la direction) de l'entreprise à travers l'exercice des liens de parenté, des postes de management ou des droits de propriété sur le capital »⁽²⁾. Ainsi, le lien familial, demeure le support de base de l'association entre entrepreneurs. Cette association se fait essentiellement entre frères, mais parfois entre cousins, entre père et fils et entre conjoints.

Dans la plupart des cas, cette association familiale correspond à une division du travail clairement définie. De plus, les relations affectives existant entre les membres de la famille, ont un impact non négligeable sur le développement de l'entreprise.

Il faut savoir que ceux de nos informateurs qui plaident pour l'entreprise familiale, la campent comme l'univers de la continuité, de la certitude, de la confiance. Ainsi, la famille apparaît comme la structure, qui permet aux entrepreneurs de garder leur autonomie.

S'agissant du pourcentage approximatif de la part du capital, que détiennent les entrepreneurs qui ont des partenaires, nous avons constaté que 47,05 % d'entre eux possèdent entre 25 % et 50 % du capital, 32,35 % entre 1 % et 25 %, 14,70 % entre 50 % et 75 % et enfin, 5,88 % entre 75 % et 100 %. Signalons que dans les entreprises familiales, les parts du capital des associés (essentiellement frères), sont généralement équivalentes.

Enfin, il y a lieu de dire, que plus de 75 % des entrepreneurs qui n'ont pas d'associés, sont contre toute forme d'association, alors que 14,63 % d'entre eux, sont prêts à rentrer en partenariat, si les bonnes personnes se manifestent.

(1) : Cités par Amman B. : « l'entreprise familiale à la lumière de l'entrepreneuriat ». In Verstraete Th. « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », op.cit, P.232.

(2) : Idem.

3.1.3. Le poids du risque dans l'activité entrepreneuriale

3.1.3.1. L'évaluation du risque de l'entrepreneur

L'action d'entreprendre s'inscrit dans un environnement caractérisé par un certain degré de risque, dû aux différentes incertitudes, quant aux changements imprévus qui peuvent surgir à n'importe quel moment de l'investissement. Ainsi, l'entrepreneur assumerait tous les risques inhérents au fonctionnement du marché.

Le risque peut être alors défini « comme le degré de probabilité attaché à l'échec »⁽¹⁾. Il faut distinguer plusieurs types de risques⁽²⁾:

- Le risque financier est celui supporté sur les capitaux engagés dans l'entreprise. L'entrepreneur engage ses propres capitaux et sa responsabilité s'étend, peu ou prou, à ses biens personnels et familiaux. Il peut également faire appel à des capitaux extérieurs. Ainsi, le risque financier peut s'analyser en trois sous types: le risque de non rentabilité (le profit ne rémunère pas suffisamment les capitaux investis), le risque de non solvabilité (les résultats ne permettent pas de rembourser les emprunts), le risque d'illiquidité (la trésorerie ne permet pas de faire face aux échéances).

- Le risque stratégique est supporté par l'entrepreneur seul. Ce risque est lié au choix des activités, en fonction des compétences de l'entrepreneur, des ressources dont il dispose (matérielles, humaines et financières) et du positionnement sur le marché. L'erreur ou l'échec de la stratégie se traduit bien souvent par la cessation de l'activité, le dépôt du bilan, voir la faillite. De ce fait, l'entrepreneur doit être un bon stratège, disposer de capacités à établir une vision cohérente et faisable de son action, à construire un plan d'action. Le coût de l'échec est constitué de toutes les dépenses, qui ne pourront être récupérées (« Sunk Costs ») et d'un point de vue économique, du coût d'opportunité (le revenu qui aurait été gagné dans un placement sûr).

- Les risques opérationnels sont constitués de tous les dysfonctionnements possibles dans la gestion des ressources. Ils relèvent de qualités de manager. L'entrepreneur doit en assumer seul une large partie.

(1): Julien P.A., Marchesnay M.: « L'Entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996, P.16.

(2): Idem, PP.16-17.

S'agissant de l'incertitude, il faut noter que celle-ci, est définie comme « l'ensemble des événements potentiels susceptibles de survenir, non probabilisables »⁽¹⁾. Il faut encore ici, distinguer plusieurs types d'incertitudes⁽²⁾:

- Le niveau le plus élevé est celui d'une rupture forte, d'une « discontinuité stratégique ». La discontinuité est une aubaine pour l'entrepreneuriat. On va trouver des entrepreneurs innovateurs en première ligne, qui seront relayés par des « suiveurs », puis par des créateurs d'entreprise se contentant d'imiter.

- Le niveau intermédiaire est celui d'une turbulence forte. Le secteur d'activité connaît des variations brutales, imprévisibles, de plus ou moins de grande ampleur. Le taux de création et de mortalité d'entreprises est alors élevé, ce qui est l'indice d'une activité entrepreneuriale forte.

- Le troisième niveau est celui d'une turbulence contrôlée, administrée. Les entreprises présentes sur le marché, s'efforcent de réduire les changements, afin d'en diminuer les coûts. On peut s'attendre à ce que le profit moyen du secteur d'activité soit alors médiocre.

Le tableau qui suit, présente la répartition des entrepreneurs enquêtés, selon leur évaluation du degré de risque, dans la wilaya de Tizi-Ouzou:

Tableau n°69 : Répartition des entrepreneurs selon leur évaluation du degré de risque

Degré de risque	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage (%)
Elevé	22	27,50
Moyen	35	43,75
Faible	12	15
Sans opinion	11	13,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Nous pouvons constater que, 43,75 % des entrepreneurs enquêtés, pensent avoir pris un risque moyen. 27,50 % d'entre eux, trouvent que leur risque est élevé, alors que 15 %, avouent qu'ils ont pris un risque faible. 13,75 % des entrepreneurs n'ont aucune idée sur ce sujet. Ainsi, d'une façon générale, le risque est moyen.

Ce constat est globalement valable pour tous les secteurs d'activité, sauf pour la confection, textiles et cuirs, où la plupart des entrepreneurs enquêtés, déclarent avoir pris un risque élevé.

A la question « quels sont les risques auxquels est confrontée votre entreprise », nous avons collecté un certain nombre de réponses, que nous pouvons classer selon leur fréquence dans le tableau suivant:

(1) : *Idem*, P.18.

(2): *Idem*, PP.18-19.

Tableau n°70: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon les risques auxquels est confrontée leur entreprise

Type de risque	Fréquence des réponses	%
Concurrence déloyale et l'informel	36	55,38
Risques liés à la matière première (fluctuations des prix, qualité, rupture d'approvisionnement, avaries)	19	29,23
Risques liés à l'importation de produits finis	10	15,38
Instabilité du marché, de la demande et du secteur d'activité	09	13,84
Instabilité du pays et de la région	04	6,15
Recouvrement des créances	04	6,15
Risque de blocages administratifs et d'entraves à l'environnement de l'entreprise	04	6,15
Qualification des employés	03	4,61
Impôts et charges trop élevés	02	3,07
Risque technologique	01	1,53
Risque de dévaluation du dinar	01	1,53

Source : Notre enquête «Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que la concurrence déloyale et l'informel, constituent un risque majeur pour la plupart des entrepreneurs (55,38 %). Ce risque est cité dans tous les secteurs d'activité.

Les risques liés à la matière première, représentent 29,23 % des cas. Ces risques concernent essentiellement les fluctuations des prix, la qualité, les ruptures d'approvisionnement et les avaries. Nous retrouvons ce risque dans presque tous les secteurs: agro-alimentaire, matériaux de construction, industrie plastique, industrie électrique et métallique.

Avec 15,38 %, le risque d'importation de produits finis, est cité principalement par les entrepreneurs s'exerçant dans la branche confection, textiles et cuirs.

L'instabilité du marché, de la demande et du secteur d'activité, est considérée comme un risque dans 13,84 % des cas. Cela concerne essentiellement, les entreprises de l'agro-alimentaire.

Certains entrepreneurs (6,15 %), ont évoqué l'instabilité du pays en général et de la wilaya de Tizi-Ouzou en particulier, comme risque majeur. Ils ont longtemps parler des risques d'insécurité et d'incendies.

Le recouvrement des créances (au même titre que les blocages administratifs), est cité comme risque dans 6,15 % des cas.

Notons enfin, que le risque technologique, ne représente que 1,53 % des réponses. Il s'agit d'un entrepreneur, ayant une imprimerie et qui est sans doute, préoccupé par l'évolution des innovations technologiques dans son secteur d'activité.

3.1.3.2. Le comportement de l'entrepreneur vis-à-vis du risque

Le comportement de l'entrepreneur vis-à-vis du risque, ne peut être appréhendé de façon simpliste. Il n'en reste pas moins que les vertus cardinales de l'entrepreneuriat, reposent sur la prise de risque.

Pour bon nombre des entrepreneurs enquêtés (93,75 %), le métier d'entrepreneur implique obligatoirement des risques, car selon eux, entreprendre, c'est aussi accepter les risques qui donnent aux initiatives, une plus ou moins grande probabilité de réussite.

De plus, à la question visant à savoir si les patrons d'entreprises sont prêts à prendre des risques économiques et financiers, 78,75 % d'entre eux y sont favorables. Toutefois, certains entrepreneurs n'ont pas hésité à dire que la prise de risques, doit être calculée, prévue, matinée de prudence, de lucidité et d'expertise gestionnaire. Cela semble-t-il, n'est guère facile dans la wilaya de Tizi-Ouzou, puisque plusieurs entrepreneurs, ont avoué, qu'à défaut d'informations fiables, ils arrivent mal, à maîtriser l'incertitude.

Notons aussi, que la plupart (66,25 %) des chefs d'entreprises, affirment avoir une vision à long terme des affaires, dans la mesure où ils préfèrent un gain futur probable, mais important, à un gain immédiat certain, mais modeste. Cependant, faudrait-il peut être que cette affirmation, soit vérifiée dans la réalité.

Enfin, il semblerait que la faillite ne constitue pas une source de découragement, pour les entrepreneurs enquêtés. En effet, 67,50 % d'entre eux, déclarent pouvoir réinvestir, s'ils font faillite.

3.2. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de l'innovation

L'innovation est le moteur de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles, pour produire de nouveaux biens ou services, ou encore, pour réorganiser l'entreprise. Ainsi, entreprendre, au sens courant est lié à l'idée de créer, d'innover. A un niveau plus théorique, Schumpeter place l'entrepreneur au centre de l'innovation ⁽¹⁾.

Il faut savoir que l'innovation, « c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre » ⁽²⁾. Il s'ensuit que l'innovation ne se limite pas uniquement au produit, mais elle peut être organisationnelle, transformer le système de distribution, toucher les matériels et les employés, etc. Notons aussi, que l'innovation est très présente dans les petites entreprises, alors qu'on la situe généralement dans les grandes entreprises.

(1): Voir *supra* première partie, chapitre I, Section 1.

(2): Julien P.A., Marchesnay M.: « L'Entrepreneuriat », *op.cit*, P.35.

Nous pouvons distinguer l'innovation, selon le genre et selon le niveau⁽¹⁾ :

1. Le genre:

- L'innovation de produit: on peut créer un nouveau produit ou transformer des produits existants, produire ceux-ci d'une façon nouvelle, les offrir ou les présenter différemment selon le marché ou le canal de distribution.

- L'innovation de procédé: un produit ou les produits existants peuvent être fabriqués, grâce à une technologie nouvelle ou à un processus de production inédit.

- L'innovation organisationnelle: l'innovation peut transformer l'organisation. Par exemple, l'agencement des ateliers de production sur le mode du flux tendu ou du juste à temps, de façon à répondre rapidement à des fluctuations de la demande, tout en minimisant le stockage, constitue une innovation majeure dans l'organisation.

- L'innovation de la distribution: cette innovation touche tous les éléments de la commercialisation, mais aussi du transport et de l'entreposage.

2. Le niveau ou le rythme.

- L'innovation graduelle: l'innovation peut être à la marge (incrémentale), c'est à dire porter dans le cas de produits, sur des changements mineurs, touchant la forme, les matériaux utilisés, l'emballage, etc.

- L'innovation radicale: elle peut porter sur un produit tout à fait nouveau, sur une machine qui révolutionne une production, sur une façon complètement neuve de vendre.

- L'innovation systématique: l'innovation peut être le fait de firmes, qui se spécialisent en quelque sorte, dans des changements les uns à la suite des autres.

- L'innovation sporadique ou ad hoc: on peut faire de l'innovation de temps en temps, quand le besoin se fait sentir.

Ainsi, après ce bref rappel de la notion d'innovation, nous allons essayer dans les pages suivantes, d'examiner, l'attitude de l'entrepreneur à l'égard de l'innovation, à travers les différents thèmes: caractéristiques générales des équipements utilisés, formation et savoir-faire des travailleurs, quelques principes de gestion des entreprises, entrepreneur et exportation et enfin comportement entrepreneurial et pratiques innovantes.

3.2.1. Caractéristiques générales des équipements utilisés

Sachant que la nature des équipements, utilisés par une entreprise, mesure son degré d'adaptabilité aux nouvelles technologies et à l'innovation, nous allons voir dans ce paragraphe : le type de machines à l'achat et l'âge technologique des machines.

(1): *Idem*, PP.36-38.

Tableau n°71: Répartition des entreprises enquêtées selon l'état des machines achetées

Etat des machines	Effectif	Pourcentage (%)
D'occasion	25	31,25
Neuves	52	65
Non dit	03	3,75
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004

Le tableau ci-dessus, montre que 65 % des entrepreneurs enquêtés, ont acheté des machines neuves ; 31,25 % d'entre eux ont acheté des machines d'occasion.

Il faut savoir que, parmi les raisons qui guident les entrepreneurs dans le choix de machines neuves, nous retiendrons selon le poids des réponses obtenues:

- Eviter les pannes et les coûts de maintenance.
- La garantie des machines.
- La rentabilité, l'efficacité et la compétitivité.

Par contre, les entrepreneurs qui ont opté pour des machines d'occasion, ont pour l'essentiel indiqué, qu'ils sont obligés de travailler avec du matériel d'occasion, étant donné les difficultés de financement (moyens financiers limités). Ceci dit, certains entrepreneurs ont avancé d'autres raisons, telles que la non conformité des travailleurs avec ce type de machines, le manque d'équipement neuf, etc. D'autres, ont affirmé, que la qualité des anciennes machines est nettement supérieure à celle des nouvelles machines (ceux-ci s'exercent dans des secteurs d'activité figés du point de vue de l'innovation).

Tableau n°72: Répartition des entreprises selon l'âge technologique des machines à l'achat

Tranche d'âge	Effectifs	Pourcentage (%)
Moins de 5 ans	54	67,50
De 5 à 10 ans	11	13,75
De 10 à 20 ans	06	7,5
20 ans et plus	03	3,75
Non dit	06	7,5
Total	80	100

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Le tableau ci-dessus, révèle que l'âge technologique des machines dans les entreprises enquêtées, est essentiellement de moins de 5 ans (67,50 %). 13,75 % des entreprises ont acheté des machines, dont l'âge technologique est entre 5 et 10 ans. Enfin, 11,25 %, ont acheté des machines, dont l'âge technologique est supérieur à 10 ans.

Par ailleurs, en dépit du fait que les machines des entreprises enquêtées, soient relativement récentes, du point de vue de l'âge technologique à l'achat, il n'en demeure pas

moins que celles-ci sont touchées par de multiples pannes. Ces dernières, sont dues essentiellement au travail intensif (certaines entreprises travaillent jour et nuit) et aux coupures incessantes d'électricité dans certaines communes (même dans les zones d'activité). Il faut noter, que 90 % des entrepreneurs enquêtés, ont internalisé le service maintenance dans leur entreprise.

Enfin, à la question de savoir, si les entrepreneurs sont prêts à procéder au renouvellement de leur équipement (« parc de machines »), afin d'accroître leur productivité et d'encourager les innovations, 67,50 % d'entre eux, y sont favorables, s'ils trouvent un financement externe suffisant.

3.2.2. Formation et savoir-faire des travailleurs

L'innovation exige aussi, la formation des travailleurs et des savoir-faire spécifiques. Elle requiert le travail en équipe et une grande flexibilité des tâches. De même, elle suppose une implication importante des employés dans la production, comme dans la recherche de solutions à des changements non prévus.

Dans cette optique, les entrepreneurs enquêtés, déclarent que leurs travailleurs sont assez qualifiés dans une proportion de 58,22 %. De plus, 18,98 % d'entre eux, pensent que leurs travailleurs, sont très qualifiés. Enfin, 22,78 % avouent que leurs travailleurs, sont peu qualifiés (essentiellement dans les branches à haute technicité).

Tableau n°73: Répartition des travailleurs selon le type de formation et le secteur d'activité

Secteur d'activités	Formation sur le tas	Formation professionnelle	Formation universitaire	Total	%
Agro-alimentaire	507	40	31	578	43,26
Plastique – Caoutchouc – Chimie - Verre	84	20	06	110	8,23
Industrie sidérurgique – métallique mécanique – électrique.	77	67	08	152	11,37
Confection – textiles – Cuirs	131	14	08	153	11,45
Imprimerie – Papier – carton	35	13	07	55	4,11
Matériaux de construction et bois	234	46	08	288	21,55
Total des travailleurs	1068	200	68	1336	100
%	79,94	14,97	5,08	100	–

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

S'agissant du type de formation des travailleurs, le tableau précédent, nous révèle d'une part, la nette prédominance des travailleurs formés sur le tas (79,94 %) et d'autre part, les faibles parts des travailleurs, ayant suivi une formation professionnelle et universitaire (avec respectivement 14,94 % et 5,08 %).

En effet, sur un effectif de travailleurs de 1336, dans les entreprises enquêtées, 200 ont suivi une formation professionnelle (essentiellement dans la menuiserie du bâtiment et la couture), alors que 68 seulement, ont fait une formation universitaire (comptabilité, biologie, maintenance industrielle...). La formation dans les ateliers quant à elle, concerne 1068 travailleurs. Ainsi, le niveau de formation des travailleurs est globalement très bas (une main d'œuvre déqualifiée et banale).

Plusieurs facteurs expliquent cette tendance, notamment :

- Le faible niveau technologique des entreprises, encourage ce type d'embauche (surtout dans l'agro-alimentaire et les matériaux de construction).
- Coûts salariaux bas et travailleurs non syndicalisés.
- Non conformité des formations professionnelles et universitaires avec les réalités pratiques des entreprises. En effet, bon nombre d'entrepreneurs, ont déclaré que de toute manière, quelle que soit la formation du travailleur, il doit impérativement faire une formation sur le tas, car les centres de formation n'assurent pas de formations suffisantes sur machine; de plus, il existe un certain nombre d'apprentissage et savoir-faire, spécifiques à l'entreprise.

Notons enfin, que nous avons rencontré un entrepreneur, qui veut s'impliquer davantage dans l'appareil de formation locale. En effet, celui-ci, a créé une école de formation liée directement à son secteur d'activité (fabrication de matériel frigorifique), afin d'assurer lui-même la formation des travailleurs du secteur.

3.2.3. Quelques principes de gestion des entreprises

La gestion de l'entreprise, est assurée par le propriétaire lui-même ou par les membres de la famille, lorsqu'il s'agit d'une entreprise familiale. Cette association familiale correspond dans la plupart des cas, à une division du travail bien définie. Le pouvoir de décision, incombe souvent à l'aîné de la famille.

De plus, la gestion des entreprises se fait généralement d'une façon traditionnelle: les services production, commercial et Marketing, prévisions et gestion des stocks sont presque absents.

A ce titre, lors de notre enquête, nous n'avons rencontré aucun entrepreneur, ayant fait des prévisions et des études de marché, avant de se lancer en affaires. Les 46,25 % des entrepreneurs qui ont déclaré avoir fait des prévisions, les ont effectuées dans un cadre informel (appréciations personnelles).

En ce qui concerne la politique de communication des entreprises enquêtées, il faut savoir que, 43,75 % d'entre elles, ont engagé des actions publicitaires et de marketing pour la promotion de leurs produits. Le tableau qui suit, présente les moyens utilisés.

Tableau n°74: Répartition des entreprises ayant engagé des actions publicitaires selon les moyens utilisés

Moyen de communication utilisé	Fréquence des réponses	%
Journaux	10	28,57
Télévision	04	11,42
Panneaux publicitaires	10	28,57
Revue spécialisée	14	40
Foires et salons	03	8,57
Autres (intéressement, Prospectus...)	11	31,42

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Les entreprises enquêtées ont utilisé les revues spécialisées, comme moyen de communication, dans 40 % des cas (certains entrepreneurs analysent systématiquement l'information dans les revues spécialisées touchant à leur domaine). Les prospectus et l'intéressement, sont utilisés dans une proportion de 31,42 % (tel est le cas d'un entrepreneur qui a utilisé des tee-shirts, parasols et walkmans).

Les journaux (au même titre que les panneaux publicitaires) représentent les moyens publicitaires privilégiés de 28,57 % des entreprises enquêtées.

La télévision et les foires, sont utilisées pour la communication des entreprises dans respectivement 11,42 % et 8,57 % des cas. Signalons toutefois que, dans tous les cas de figure, la publicité n'est pas le fruit d'une politique de marketing, mais elle est liée à une opportunité conjoncturelle.

Enfin, il faut noter que 30 % seulement des entrepreneurs, ont déjà participé à des salons nationaux et internationaux de production. Les autres n'y pensent même pas (nous devons savoir que les entrepreneurs les plus innovateurs, s'appuient beaucoup sur des observations lors de visites de foires industrielles).

3.2.4. Entrepreneur et exportation

Contrairement à ce que l'on pense souvent, la mondialisation peut offrir plusieurs opportunités pour l'entrepreneuriat. En effet, les petites et moyennes entreprises, peuvent tirer profit du marché international par le biais notamment de l'exportation.

Sur un échantillon de 80 entrepreneurs, 03 seulement d'entre eux (soit 3,75 %), ont déjà exporté leurs produits à l'étranger. Il s'agit d'une entreprise de production de fibres ondulées pour béton, ayant exporté vers la Hollande et l'Espagne; d'une entreprise de fabrication d'emballages en plastique, ayant exporté vers la Mauritanie, la côte d'Ivoire, le

Sénégal et l'Espagne et enfin d'une biscuiterie, ayant exporté vers l'ex.URSS. Cependant, lors de notre passage, les trois entrepreneurs concernés, nous ont déclarés qu'ils n'ont pas exporté depuis un bon moment. De plus, ils ont avoué que leurs exportations ne sont guère liées à un quelconque plan de développement, mais, elles sont le fruit d'opportunités conjoncturelles du marché.

Concernant les entrepreneurs qui n'ont jamais exporté (96,25 % de l'échantillon), 52,17 % d'entre eux, sont prêts à exporter s'ils reçoivent les aides et facilités nécessaires, 47,83 % ne sont pas intéressés.

3.2.5. Comportement entrepreneurial et pratiques innovantes

La mutation irréversible de l'économie algérienne, vers une économie gérée par les lois du marché, suscite sans aucun doute, une concurrence de plus en plus rude, entre les entreprises (le temps des marchés faciles est révolu). Les entreprises privées font face non seulement à la concurrence des produits nationaux, mais aussi étrangers. De ce fait, celles-ci doivent avoir des produits compétitifs, aussi bien du point de vue des prix que de celui de la qualité. D'ailleurs, la plupart des entrepreneurs enquêtés, sont conscients de cette réalité, puisque 89,33 % d'entre eux, jugent que l'innovation est un facteur très important pour la survie de leur entreprise.

Dans ce cadre, notre enquête a permis de mettre en évidence que, 45 entrepreneurs, soit 56,25 %, avaient déjà innové (selon leurs propres déclarations). D'autres, ont déclaré avoir des projets innovants, mais les difficultés proviennent du financement de l'innovation.

Tableau n°75: Répartition des entrepreneurs ayant innové selon les types d'innovation

Types d'innovation	Fréquence des réponses	%
Fabrication d'un produit nouveau	31	68,88
Introduction d'une méthode de production nouvelle	28	62,22
Conquête d'un nouveau débouché	08	17,77
Conquête d'une nouvelle source de matière première	15	33,33
Réalisation d'une nouvelle organisation de la production	14	31,11

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous constatons que par ordre décroissant d'importance, les entrepreneurs enquêtés, ont déclaré effectuer les innovations suivantes: fabrication d'un produit nouveau (68,88 %), introduction d'une méthode de production nouvelle (62,22 %), conquête d'une nouvelle source de matière première (33,33 %),

réalisation d'une nouvelle organisation de la production (31,11 %) et enfin conquête d'un nouveau débouché (17,77 %).

Cependant, il ne s'agit nullement pas ici d'innovations majeures, incorporant de nouvelles connaissances, révolutionnant les produits et les procédés. Les innovations de produits concernent surtout des améliorations de produits existants ou la diversification des produits fabriqués (notamment dans l'agro-alimentaire et la confection). Ainsi, nous n'avons pas rencontré de produits totalement nouveaux.

Les innovations de procédés, quant à elles, se font généralement en transformant et adaptant des machines pour de nouvelles opérations. Aucune entreprise, n'a adopté ou mis au point des procédés particulièrement révolutionnaires.

Il faut aussi savoir que, globalement, c'est une opportunité conjoncturelle, plutôt qu'un plan de développement, qui a présidé à l'introduction des innovations. Aucune stratégie d'innovation, n'est mise en place, à moyen, voire à court terme.

De plus, comme l'a constaté Marc Guesnier ⁽¹⁾ pour la région Poitou-Charentes, en France, l'innovation dans les entreprises enquêtées, est en priorité une affaire interne, qui n'enclenche que peu de relations avec le milieu. De même, l'innovation fait l'objet d'un calcul économique, fortement centré sur la pérennité de l'entreprise. Il semblerait toutefois, que l'innovation entraîne une concurrence basée sur la copie et l'imitation. En effet, 68,88 % des entrepreneurs, ayant innové, ont déclaré qu'ils ont été imités.

S'agissant enfin, des entrepreneurs qui ont déclaré n'avoir innover d'aucune manière (37,50 % de l'échantillon), 76,92 % d'entre eux, pensent à innover si, une opportunité se présente; 23,07 % des entrepreneurs, avouent que l'innovation n'apparaît pas primordiale. En effet, ces derniers œuvrent généralement dans les secteurs d'activité, à changement lent (notamment dans les matériaux de construction) et disposent d'un marché et d'un produit stables. Sans oublier, que certains d'entre eux, ont une forte appréhension des risques.

SECTION 4: L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la coopération inter-entreprises et rapports avec le milieu

Comme nous l'avons déjà signalé auparavant (Cf. le chapitre II de la première partie), les entrepreneurs ne fonctionnent pas isolément les uns des autres: ils appartiennent à un réseau qui, pour être efficace, doit avoir une dimension territoriale. Autrement dit, l'entrepreneur appartient à un milieu, qui le fait agir.

(1) :Guesnier B.: « Entreprises innovatrices et développement local ». In Fourcade C.: « petite entreprise et développement local », op.cit, P.121.

De plus, le réseau d'alliances que l'entrepreneur a pu nouer, ou encore la capacité qu'il a, d'insérer son projet dans les réseaux existants, agissent comme éléments de réduction du risque. « Les notions de risque et de réseau sont donc indissociables, le réseau agissant comme réducteur de risque »⁽¹⁾. Un réseau est constitué structurement d'acteurs, reliés entre eux, par des liens qui résultent de relations de confiance établies sur la longue durée.

Ainsi, nous évoquerons dans cette section, les types de liens et relations qu'entretient l'entrepreneur, à la fois avec les autres entrepreneurs et avec son milieu.

4.1. L'attitude de l'entrepreneur à l'égard de la coopération inter-entreprises

4.1.1. Les réseaux de relations

Les réseaux de connaissance et de relations personnelles de l'entrepreneur (le capital relationnel), exercent une grande influence sur sa trajectoire personnelle et la réussite de son entreprise. Cette réalité est d'ailleurs largement reconnue par les entrepreneurs enquêtés, puisque 91,66 % d'entre eux, pensent qu'il est important pour l'entrepreneur d'appartenir à un réseau relationnel.

Toutefois, 40 entrepreneurs seulement (soit 50 %), affirment appartenir réellement à un réseau de relations (les autres s'identifient beaucoup plus à ce que Michel Marchesnay ⁽²⁾, appelle « la figure de l'isolé », qui offre très peu de relations avec son environnement). Il faut savoir que le réseau est professionnel dans 70 % des cas, familial dans une proportion de 40 % et amical pour 32,50 % des entrepreneurs enquêtés. De plus, dans tous les cas de figure, il s'agit essentiellement de réseau informel.

Les réseaux professionnels, sont généralement noués entre les entrepreneurs œuvrant dans les secteurs d'activités proches ou similaires et appartenant au même territoire (le même système de valeurs). Ces réseaux sont rarement régis, par des relations formelles (chambre de commerce et d'industrie, organisations patronales...). Ils fonctionnent parallèlement à ceux de la concurrence et s'y opposent systématiquement.

Selon de nombreux entrepreneurs, leur réussite s'explique en partie par leurs réseaux familiaux qui ont sous-tendu le développement de leur autonomie entrepreneuriale. En effet, c'est grâce à des appuis familiaux, leur évitant ainsi le recours au prêt bancaire, que ceux-ci ont émergé. Toutefois, d'autres entrepreneurs, considèrent les réseaux familiaux, plutôt comme des freins à l'industrialisation.

Enfin, les réseaux d'amis, ont aussi un impact dans l'émergence de l'activité entrepreneuriale. En effet, certains entrepreneurs ont évoqué le rôle de leurs amis, surtout durant le démarrage de l'entreprise

(1) : Romélé J.C. : « L'entreprise émergente : l'intérêt d'une réflexion en termes de risques et de réseaux ». In Fourcade C. : « petite entreprise et développement local », op.cit, P.41.

(2) : CF. Marchesnay M. : « Entrepreneuriat et territoire ». In Verstraete Th.(Dirigé par) : « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », op.cit, PP.269-270.

4.1.2. Les relations inter-entrepreneurs

Le fait que les entrepreneurs privés enquêtés soient avant tout des concurrents, n'a pas empêché l'établissement d'un certain nombre de relations de coopération, d'entraide, de confiance et de réciprocité entre eux. Ces relations hors marché, révèle ainsi l'influence qu'exerce le milieu économique et social sur le comportement entrepreneurial.

Dans cette optique, 20 % des informateurs, déclarent avoir déjà assisté à des réunions entre entrepreneurs. Mais, celles-ci, sont principalement des réunions informelles ; elles se font rarement dans un cadre formel (chambre de commerce et d'industrie , associations de commerçants, patronat, corporations de métiers, séminaires).

De plus, à la question visant à savoir si les entrepreneurs s'aident mutuellement, 55,40 % nous ont donné une réponse affirmative. Le tableau suivant présente les différents types de liens existant entre les entrepreneurs enquêtés:

Tableau n°76: Répartition des entrepreneurs selon les types de liens existant entre eux

Type de liens	Nbre.de réponses	%
Echange d'équipement	12	16,21
Echange de travailleurs qualifiés	05	6,75
Echange de matières premières	30	40,54
Echange d'expérience (technique et savoir-faire)	24	32,43
Aides financières	09	12,16
Aides maintenance de machines	16	21,62
Accords sur les salaires	02	2,70
Concurrence	46	62,16
Sous-traitance	22	29,72

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous pouvons constater que les entrepreneurs sont d'abord et avant tout, liés par des relations de concurrence et de rivalité (62,16 %). Il existe même dans certains cas, des relations conflictuelles. Cependant, parallèlement à cette logique de concurrence, nous pouvons relever plusieurs formes de coopération:

- 40,54 % des entrepreneurs s'échangent des matières premières: Certains entrepreneurs, même étant concurrents, se dépannent en matières premières, quand il y a rupture de stock;
- 32,43 % s'échangent leur expérience technique et savoir-faire: les jeunes entrepreneurs consultent les anciens;
- 29,72 %, sont liés par des rapports de sous-traitance: lorsque l'entrepreneur n'a pas la capacité pour satisfaire sa demande, il s'oriente parfois à l'entreprise concurrente;
- 21,62 % des entrepreneurs ont évoqué les aides maintenance machines;
- 16,21 % échangent des équipements;
- 12,16 % ont reçu ou ont offert des aides financières à d'autres entrepreneurs;

- 6,75 % des entrepreneurs s'échangent des travailleurs qualifiés, en cas de besoin ;
- 2,70 % des entrepreneurs, nous avouent qu'ils ont fait un accord informel sur les salaires, en vue de stabiliser le marché de l'emploi;

Ainsi, il semblerait que le couple concurrence/coopération, caractérise véritablement, les relations entre les entrepreneurs enquêtés. D'ailleurs 87,50 % de ces derniers, pensent que la coopération entre les entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, est un impératif face à l'ouverture de l'économie algérienne.

Notons enfin, qu'il n'existe point de complémentarité ou de sous-traitance entre industrie publique et industrie privée. En effet, 30 % des entrepreneurs enquêtés, affirment avoir des relations avec les entreprises publiques de la wilaya, mais celles-ci, sont quasiment des relations de type clients/fournisseurs. Nous n'avons rencontré qu'un seul cas de sous-traitance. Il s'agit d'une femme-entrepreneur, œuvrant dans la confection de vêtements, ayant des rapports de sous-traitance avec l'entreprise publique « la chemiserie du centre », de Larbâa-Nath-Irathen.

4.2. Les rapports de l'entrepreneur avec son milieu

L'entrepreneur est avant tout soucieux d'obtenir une meilleure réalisation personnelle, en satisfaisant rapidement les différents besoins individuels hiérarchisés. Il n'empêche, celui-ci intègre le contexte environnant dans sa prise de décision, dans la mesure où il se trouve profondément inséré dans un milieu régional et local. En effet, l'entrepreneur agit généralement dans un sens conforme aux exigences sociales de son milieu. Il n'est donc pas inutile de s'interroger sur la nature des rapports existant entre l'entrepreneur de la wilaya de Tizi-Ouzou et son milieu.

4.2.1. Les déterminants de la localisation des entrepreneurs

Dans une perspective de rationalité économique, les créations d'entreprises sont souvent expliquées par des facteurs objectifs: marché local, capital humain, laboratoires de recherche, disponibilité des financements, politiques incitatives très avantageuses, etc. Cependant, le fait que des créations aient lieu là où les facteurs économiques objectifs ne sont pas réunis, justifie amplement l'élargissement de l'analyse du processus de localisation, au-delà des seuls critères économiques, grâce notamment à l'intégration de tous les aspects psycho-sociologiques et culturels⁽¹⁾.

Les raisons qui ont poussé les entrepreneurs enquêtés à se localiser dans la wilaya de Tizi-Ouzou, peuvent se résumer dans le tableau suivant :

(1) : CF. Marc F.: « *Nouvel entrepreneuriat et mission sociale de l'entreprise* », *op.cit*, P.60.

Tableau n°77: Ventilation des entrepreneurs selon les raisons qui les ont poussés à se localiser dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Raisons de localisation	Nbre.de réponses	%
Attachement sentimental à la région et raisons personnelles	51	63,75
Créer des emplois pour la région	43	53,75
Disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée	12	15
Souplesse de l'administration	01	1,25
Terrains et bâtiments disponibles	28	35
Proximité de la famille (solidarité familiale)	41	51,25
L'image de marque de la région	14	17,50
Existence d'un marché porteur	12	15
Facilité d'accès à l'information	03	3,75

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que la localisation des entrepreneurs privés enquêtés, est déterminée essentiellement par des facteurs psychosociologiques et culturels: attachement sentimental à la région et raisons personnelles (63,75 %), créer des emplois pour la région (53,75 %), proximité de la famille et solidarité familiale (51,25 %). Les facteurs économiques objectifs, quant à eux, ne sont pris en compte que d'une façon accessoire: terrains et bâtiments disponibles (35 %), disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée (15 %), existence d'un marché porteur (15 %), facilité d'accès à l'information (3,75 %), souplesse de l'administration (1,25 %).

Il semblerait ainsi, que l'attachement sentimental à la région, occupe une place importante dans le choix de localisation des entrepreneurs. En effet, ces derniers, ont presque tous, manifesté un fort sentiment d'appartenance à la région où ils ont vécu. Ils déclarent d'ailleurs que, c'est essentiellement à cause de cet attachement culturel et social à la région, qu'ils n'ont pas décidé de partir hors de la wilaya de Tizi-Ouzou, c'est-à-dire, là où les conditions d'investissement sont nettement meilleures. Il faut dire que, leur connaissance de leur milieu, à travers notamment les relations de confiance, d'entraide et de réciprocité, peut être un facteur favorable face à la fragilité de certaines entreprises.

De plus, la dimension sociale et communautaire de l'acte d'entreprendre, n'est pas négligeable. En effet, bon nombre d'entrepreneurs, indiquent être préoccupés par le développement économique et social, la prospérité et la renommée de la région. De ce fait, ils disent que la création d'emplois pour la région, constitue l'une des motivations essentielles de leur projet d'entreprise. Cela leur procure apparemment une espèce de satisfaction et de prestige, d'avoir servi la communauté.

La localisation est déterminée aussi, par les caractéristiques des entreprises enquêtées. En effet, il s'agit essentiellement d'entreprises familiales, dont la gestion est

assurée par le propriétaire et/ou les membres de sa famille, ce qui impose une certaine proximité de la famille (solidarité familiale).

4.2.2. L'insertion des entrepreneurs dans le milieu

Globalement, l'insertion des entrepreneurs privés dans le milieu, semble être fragile. En effet, la plupart des entreprises industrielles privées, sont intégrées par la main-d'œuvre, à travers les effets revenus et par les débouchés. Rares, sont les entreprises qui valorisent les ressources locales de la wilaya.

4.2.2.1. La destination des produits

La wilaya de Tizi-Ouzou, représente sans nul doute, un véritable débouché pour les entrepreneurs enquêtés. En effet, une grande part de leur production s'écoule à l'intérieur de la wilaya. Cependant, la clientèle se trouvant hors de la wilaya, n'est pas non plus négligeable. Le tableau suivant présente les entrepreneurs enquêtés selon la destination de leurs produits :

Tableau n°78: Répartition des entrepreneurs selon la destination de leurs produits

Destination des produits	Fréquences des réponses	Pourcentage
La wilaya de Tizi-Ouzou	66	82,50
Hors wilaya	61	76,25

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

Selon le tableau ci-dessus, 82,50 % des entrepreneurs enquêtés, vendent leurs produits dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Cela concerne essentiellement les branches suivantes: les matériaux de construction et bois (100 %), l'agro-alimentaire (90,47 %) et l'imprimerie (83,33 %). En effet, ces entrepreneurs considèrent globalement la wilaya, comme étant un marché porteur.

De plus, le rayonnement des outputs, dépasse le cadre de la wilaya dans 76,25 % des cas (ce qui n'est pas du tout négligeable). Cela apparaît dans toutes les branches, mais plus particulièrement dans l'industrie sidérurgique – métallique – mécanique - électrique (91,66 %), l'industrie plastique (85,71 %) et la confection textile et cuirs (71,42 %). En effet, face à l'intensification de la concurrence sur le marché local, plusieurs entrepreneurs cherchent des débouchés dans les wilayas limitrophes (Alger, Boumerdes, Bouira, Béjaia, Sétif, Bordj-Bou-Arraridj...). Nous avons même rencontré des entrepreneurs, qui écoulent leur production, exclusivement en dehors de la wilaya (c'est le cas notamment d'un producteur de consommable de laboratoire).

4.2.2.2. L'approvisionnement en matières premières

Au niveau des inputs, le premier constat qui s'impose est la dépendance de la wilaya, du marché national (les autres wilayas) et étranger.

Tableau n°79: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon les lieux d'approvisionnement

Lieu d'approvisionnement	Fréquences des réponses	Pourcentage
Le marché régional (la wilaya)	24	30
Le Marché national	59	73,75
Le marché étranger	26	32,50

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A travers le tableau ci-dessus, nous constatons que les matières premières proviennent essentiellement du marché national (73,75 %), surtout d'Alger. Elles sont importées dans 32,50 % des cas, alors qu'elles sont acquises régionalement dans une proportion de 30 %.

Ce constat général, apparaît nettement dans les différentes branches d'activité, sauf dans :

- Les matériaux de construction et bois où les entrepreneurs ne s'approvisionnent pas à l'étranger (soit le marché régional ou national).
- L'industrie plastique, l'imprimerie, papier, où les entrepreneurs ne trouvent guère des matières premières, sur le marché régional.

Ainsi, d'une façon générale, nous pouvons dire que les ressources locales, ne sont pas suffisamment exploitées par le système productif. Les matières premières utilisées, sont rarement produites dans la wilaya. L'entrepreneuriat privé, est plutôt orienté vers des secteurs d'activité à input local faible.

4.2.2.3. L'embauche des travailleurs

Au plan de l'emploi, le rayonnement est quasiment régional, local, voire même familial. En effet, le recrutement de la main d'œuvre des 80 entrepreneurs enquêtés, se fait dans 100 % des cas dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Ainsi, l'entrepreneur semble privilégier, l'embauche de proximité qui limite l'absentéisme. C'est autant de personnes actives, qui seront fixées localement. Cependant, il faut savoir que certains entrepreneurs (10 %), essentiellement dans l'industrie des matériaux de construction, emploient une main d'œuvre venant de l'extérieur de la wilaya.

Tableau n°80: Répartition des entrepreneurs selon le mode de recrutement de la main-d'œuvre

Mode de recrutement	Nbre. de réponses	%
Membres de la famille	23	28,75
Recommandations des membres de la famille	10	12,50
Contacts du bureau de main-d'œuvre	11	13,75
Annonces dans la presse ou par affichage	14	17,50
Recommandations des ouvriers	31	38,75
Contacts directs des demandeurs d'emplois	52	65
Relations amicales-voisinages	29	36,25

Source : Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou », juillet, août, septembre, octobre 2004.

A la lecture du tableau ci-dessus, nous pouvons déduire que:

- Le recrutement se fait essentiellement par des contacts directs des demandeurs d'emplois (65 %).

- Les modes informels de recrutement, occupent une place non négligeable: recommandations des ouvriers (38,75 %), relations amicales-voisinages (36,25 %), membres de la famille (28,75 %). Cela dénote le poids des relations informelles (la confiance, la solidarité, etc) dans la gestion des entreprises enquêtées.

- les procédés formels de recrutement quant à eux, ont été peu utilisés par les entrepreneurs enquêtés: annonces dans la presse ou par affichage (17,50 %), contacts du bureau de main d'œuvre (13,75 %). Ainsi, nous pouvons dire, que la dimension institutionnelle et formelle de l'acte d'embaucher, demeure limitée.

Notons enfin, qu'à la question visant à savoir si les entrepreneurs enquêtés, envisagent de créer davantage de postes d'emploi dans la wilaya, 81, 33 % d'entre eux, ont répondu par l'affirmative, pour peu que les contraintes pesant sur l'investissement soient levées.

4.2.2.4. Les relations entrepreneur-centres de formation

Comme nous l'avons déjà signalé, dans la section précédente, la main-d'œuvre est généralement formée sur le tas, dans la majorité des entreprises enquêtées. Il s'ensuit que les entrepreneurs entretiennent peu de liens avec les centres de formation du milieu (formation professionnelle et université).

Dans ce cadre, 76,40 % des entrepreneurs enquêtés, déclarent que les centres de formation professionnelle, ne répondent nullement à leurs besoins et aux exigences de leur entreprise. Il en est de même pour l'université, puisque 10 % seulement des entrepreneurs enquêtés, affirment entretenir des relations avec elle. En effet, ces entrepreneurs participent aux conférences, séminaires et journées d'études, organisés par l'université. Ils encadrent des stages d'étudiants (cas notamment d'un producteur de crèmes glacées ayant un diplôme de

troisième cycle en économie, qui encadre des stages d'étudiants en biologie) et entretiennent des relations scientifiques et techniques informelles avec certains enseignants de l'université.

4.2.2.5. L'implication de l'entrepreneur dans la vie associative

Il ressort de notre enquête, que l'implication de l'entrepreneur dans la vie associative, est relativement faible. En effet, sur un échantillon de 80 entrepreneurs enquêtés, 31 seulement, soit 38,75 % déclarent être adhérents d'une organisation professionnelle (chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, patronat algérien, chambre de commerce et d'industrie franco-algérienne...). A travers cette adhésion, l'entrepreneur cherche surtout à avoir de l'information, de l'assistance technique et commerciale, à faire connaître son entreprise et la défense de ses intérêts, etc.

De plus, si l'on regarde les autres centres d'intérêt des entrepreneurs, on note que 22,50 % seulement d'entre eux, ont (ou ont eu) des activités associatives, culturelles et sportives (la sensibilité politique, n'est pas affichée). En effet, ces entrepreneurs ont déclaré que l'entreprise n'est pas tout pour eux, ils souhaitent pouvoir conserver une certaine disponibilité pour une vie extra-professionnelle riche et réussie.

Signalons enfin, que 70 % des entrepreneurs enquêtés, affirment qu'ils aident souvent les associations et les organismes sociaux locaux. Il s'agit notamment du croissant rouge algérien, de l'association des diabétiques, de l'association des handicapés, de la maison de vieillesse, des associations culturelles et religieuses locales (nous avons même rencontré un entrepreneur, qui fait gratuitement des travaux d'impressions pour des associations).

C O N C L U S I O N

Pour conclure ce chapitre, il est aisé de constater, à la lumière des différents éléments d'informations rapportés, que les créneaux traditionnels de la wilaya, à savoir l'agro-alimentaire, les matériaux de construction et le textile, demeurent les plus vivement sollicités par les entrepreneurs et ce malgré, que nous ayons recensé quelques activités nouvelles très dynamiques. De plus, les entreprises privées, se caractérisent globalement par leur petite taille, emploient des travailleurs presque exclusivement formés sur le tas, utilisent un équipement ne nécessitant pas une maîtrise technologique et sont gérées d'une façon quasi traditionnelle (au jour le jour) ; aucune stratégie formelle n'est mise en place à moyen, voire à court terme.

La famille constitue dans la plupart des cas, le pivot du projet entrepreneurial, puisque celle-ci exerce souvent une influence sur l'entrepreneur, lui fournit les capitaux nécessaires et s'implique davantage dans la gestion de l'entreprise. Le lien familial demeure le support de base de l'acte d'entreprendre.

Aussi, nous assistons de plus en plus à l'émergence de catégories d'entrepreneurs, ayant des profils, des origines sociales et des trajectoires professionnelles multiples et diversifiés (les entrepreneurs sont issus des entreprises familiales, du commerce, de l'artisanat, de la fonction publique, des entreprises publiques et des entreprises privées). Les jeunes entrepreneurs contrairement à leurs aînés, sont généralement bien formés, appartiennent à des disciplines diverses et ont une vision moderne de leur entreprise. De même, les facteurs motivants sont très variés, ils sont essentiellement déterminés par le milieu économique et social.

En dépit du fait, que les entrepreneurs n'intègrent pas réellement les notions de risque et/ou d'innovation dans le processus entrepreneurial, il n'en demeure pas moins, qu'on a tout de même envie de faire bouger les choses, de s'affirmer à travers un projet innovateur, dans lequel on croit.

Les réseaux de relations, auxquels appartient l'entrepreneur, sont presque entièrement informels. Ils sont noués dans un cadre professionnel, familial ou amical. De plus, les relations inter-entrepreneurs, sont caractérisées par le couple concurrence/coopération. En effet, en plus de la concurrence, les entrepreneurs tissent souvent entre eux, des relations de coopération et d'entraide.

S'agissant des relations entrepreneur-milieu, il faut savoir que globalement, l'attachement sentimental à la région occupe une place importante dans le comportement entrepreneurial. Cependant, hormis l'emploi de la main-d'œuvre locale et les débouchés, l'entrepreneur entretient peu de relations avec le milieu (les ressources locales ne sont pas suffisamment exploitées, peu de relations avec les centres de formation...).

Enfin, après avoir fourni un certain nombre d'éclairages, qui ont trait à la personnalité et au comportement de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou, le chapitre qui va suivre, sera focalisé sur les fondements et les caractéristiques du milieu socio-économique local, car sans ce dernier, l'entrepreneur ne peut guère émerger.

CHAPITRE III
ENTREPRENEURIAT ET MILIEU SOCIO-
ECONOMIQUE DANS LA WILAYA DE
TIZI-OUZOU

INTRODUCTION

Les opportunités d'investissement dans la wilaya de Tizi-Ouzou, sont aujourd'hui une réalité sans contraire. Les possibilités sont illimitées en matière de créneaux d'affaires. Cependant, la wilaya se caractérise par de nombreux contrastes et contradictions. En effet, dotée de bonnes infrastructures, de potentialités humaines en formation et en savoir-faire, de ressources financières, d'une bonne tradition en matière d'initiatives entrepreneuriales, elle se trouve en panne d'imagination pour faire face au problème du chômage, à travers notamment la promotion de l'entrepreneuriat privé régional et local.

Certes, le mal-développement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, relève de niveaux divers et imbriqués. Mais, il nous semble que le milieu, c'est à dire, selon Philippe Aydalot⁽¹⁾, l'imbrication des « savoir-faire locaux, les qualifications, les capacités d'auto-organisation, les comportements collectifs », pourrait fournir une interprétation pertinente, des raisons de cette stagnation territoriale. Quel est le poids du milieu ?

En effet, comme nous l'avons noté dans notre analyse théorique⁽²⁾, le milieu est considéré comme un ensemble d'acteurs, d'institutions et de relations formalisées ou tacites. Par conséquent, la promotion de l'entrepreneuriat privé dans ce sens, passe par des actions et structures spécifiques. Elle ne peut être le fait d'une structure seule. Elle implique une prise en charge de tous les aspects économiques, techniques et financiers, par l'ensemble des acteurs concernés par le développement économique (Etat, collectivités locales, entrepreneurs, banques, universités, chambres consulaires, associations diverses...). C'est un effort collectif, qui peut se concrétiser dans un cadre organisationnel et stratégique de concertation.

Nous aborderons le rapport entre entrepreneuriat et milieu dans la wilaya de Tizi-Ouzou, en essayant de répondre notamment, aux interrogations suivantes: Quelle est l'impact du milieu sur la dynamique entrepreneuriale locale ? Quels sont les facteurs entravant l'entrepreneuriat privé ? Peut-on parler de logiques et de stratégies d'acteurs ? Dans quelle mesure, les acteurs locaux peuvent-ils soutenir la création d'entreprises ? Quel est le mode d'intervention des collectivités locales en matière d'assistance aux entreprises ?

(1): C F. : Bouguermouh A.. : « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie ». In *Insaniyat*, N°16, janvier-avril 2002, P.176.

(2) : Voir *supra*, première partie, chapitre II.

Pour ce faire, nous comptons sur les résultats des enquêtes que nous avons effectuées auprès de plusieurs institutions locales, concernées d'une manière ou d'une autre par la promotion de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou (organismes chargés du foncier industriel, municipalités, chambre de commerce et d'industrie, organismes chargés de la promotion des micro-entreprises, université, banques, associations).

Une première section présentera une analyse succincte du milieu socio-économique local. Puis, une seconde section portera sur la gestion du foncier industriel. Une troisième section présentera les dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat en micro-entreprises. Enfin, un dernier point, analysera les initiatives locales de soutien à l'entrepreneuriat privé.

SECTION 1 : Aperçu sommaire sur le milieu socio-économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

L'observation du milieu socio-économique de la wilaya de Tizi-Ouzou, à travers ses composantes territoriale, organisationnelle et institutionnelle, permettra d'apporter un certain nombre d'éclairages, par rapport notamment, à son impact sur les dynamiques entrepreneuriales⁽¹⁾.

1.1. Ressources locales et dynamiques territoriales

Les potentialités et les pratiques économiques des territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou, peuvent s'apprécier, en termes de ressources et de dynamiques.

1.1.1. La valorisation des ressources locales

L'action de recherche d'investissement, menée par les pouvoirs publics dans la wilaya de Tizi-Ouzou, concerne essentiellement des stratégies « basses » de développement, c'est-à-dire, celles qui reposent sur des « ressources génériques » et non dédiées (énergie, matières premières). Les stratégies « hautes » de développement, reposant sur des ressources spécifiques ou latentes, produites par des acteurs locaux et dédiées (savoir-faire artisanal valorisé par une main d'œuvre industrielle, flexible et polyvalente ; structures sociales et culturelles, qui donnent un sentiment d'appartenance aux agents, favorable aux initiatives entrepreneuriales), ne sont guère élaborées.

Dans ce cadre, les documents officiels de la wilaya qui énumèrent les créneaux offerts à l'investissement, ne mentionnent pas les nombreuses ressources spécifiques⁽²⁾:

- Savoir-faire artisanaux particulièrement présents dans la wilaya.
- Savoir-faire liés à l'industrialisation régionale, la formation professionnelle, l'émigration.
- Savoirs liés aux traditions, à la culture régionale, à l'université, aux institutions socio-économiques.
- Milieu socio-culturel porteur de mentalités industrielles, d'ouverture, de dynamisme.

Il faut savoir, que les potentialités de valorisation de ces ressources spécifiques semblent réelles. De plus, en ajoutant les ressources génériques, la wilaya de Tizi-Ouzou, disposerait de bases notables de développement.

(1) : Les informations présentées dans cette section, sont issues pour une large part, de l'analyse de Bouguermouh A : «Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie», op.cit, PP.176-196.

(2) : Idem, PP.176-177.

Cependant, l'existence de ressources, aussi bien spécifiques que génériques, n'a pas induit de processus significatif de développement et la situation socio-économique de la wilaya de Tizi-Ouzou, aurait même tendance à se dégrader (marginalisation, paupérisation, exclusion de couches de la population...).

1.1.2. Les dynamiques territoriales

Les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou, peuvent s'observer à travers trois types génériques : le développement communautaire, les formes marchandes d'industrialisation locale, le développement territorial⁽¹⁾.

1.1.2.1. Le développement communautaire

Les formes élaborées d'initiatives locales « à tonalité endogène et solidariste » et se traduisant par une mobilisation de la population pour se prendre en charge, se manifestent bien dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Celles-ci sont menées par des comités de villages, des associations ou des regroupements spontanés de citoyens et visent principalement l'amélioration du cadre de vie collectif : aménagement de pistes et chemins villageois, adduction d'eau, branchements électriques, etc. Ces initiatives locales, concernent même des chantiers importants et prennent alors la forme de partenariats avec les pouvoirs publics. Elles peuvent porter sur des problèmes de vie collective : hygiène, santé, ramassage scolaire, traitement des ordures ménagères, etc.

Ces processus prennent une importance accrue et conduisent à des formes élaborées d'organisation territoriale. En effet, la plupart des villages de la wilaya, connaissent des processus similaires à des degrés divers, de manière plus ou moins permanente, à travers des types d'action diversifiés. A titre illustratif, nous pouvons citer Zoubga, petit village de montagne, dans la commune d'Illiltén, qui s'est doté d'une organisation citoyenne permanente, basée sur une conception rigoureuse des droits et devoirs de chacun, des processus plus ou moins formalisés de solidarité, des réseaux d'influence en Algérie et de financements à partir de l'émigration, permettant ainsi de doter le village en équipements et en activités sociales.

Ainsi, il s'agit là d'un capital exceptionnel en matière d'organisation territoriale, pouvant servir de cadre à des actions de développement local. Il faut cependant noter, les limites de ces modes d'action citoyens. En effet, bien que des formes de solidarité multiples se manifestent parfois de manière collective (prise en charge communautaire des dépenses scolaires d'élèves nécessiteux, dons lors de manifestations religieuses...), il n'en demeure pas moins, qu'il n'existe pas de traitement réel de la marginalisation, de la paupérisation et de la mal vie de la jeunesse.

(1) : *Idem*, PP.177-180.

1.1.2.2. Les formes marchandes d'industrialisation locale

Deux formes d'industrialisation locale, peuvent s'observer : la « sublimation » de la petite entreprise, les systèmes productifs localisés⁽¹⁾.

A. La « sublimation » de la petite entreprise.

La « sublimation » de la petite entreprise, c'est la conception du développement local qui accorde à la petite entreprise, un rôle majeur dans le développement.

Dans ce cadre, à l'instar des autres régions du pays, la wilaya de Tizi-Ouzou dispose d'opportunités non négligeables, de déploiement de la PME :

a- Des petites et moyennes entreprises exogènes

De nombreuses voies de création de PME, à partir de l'extérieur, peuvent se concevoir:

- Exploitation de ressources territoriales à savoir les ressources génériques et spécifiques,
- Sous-traitance et essaimage à partir des entreprises nationales, situées dans la wilaya: électroménager, industrie électrique, textile, filière lait, etc.
- Insertion dans la mondialisation : celle-ci passe par deux conditions :La construction d'avantages compétitifs et des stratégies d'accueil de l'investissement (ni l'une ni l'autre ne relèvent des acteurs locaux). La wilaya de Tizi-Ouzou dispose pourtant à ce niveau, du référentiel et des atouts matériels et humains, susceptibles de lui offrir une place dans la globalisation de la production, aussi modeste soit-elle. A cet égard, certaines régions dans les pays voisins, ont su conquérir des positions (la région de Casablanca dans l'industrie du montage ou celle de Bizerte dans celle du textile).

b- Des petites et moyennes entreprises endogènes

Les potentialités offertes à la PME à vocation territoriale, se situent à trois niveaux:

- La prise en charge de besoins solvables: dans la wilaya de Tizi-Ouzou, comme dans l'ensemble des pays en voie de développement, de nombreux besoins économiques, sociaux, techniques, ne sont pas assurés de manière suffisante et efficace (services divers aux ménages et aux entreprises notamment). Ainsi, les opportunités de création de PME, à partir de ce gisement semblent importantes.
- L'exploitation de ressources locales: sur les mêmes gisement que la PME exogène, mais en privilégiant les ressources spécifiques et humaines.
- La valorisation du capital financier régional : à partir d'opérations, d'activités, émanant du milieu territorial.

(1): CF. Bouguermouh A.: « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », op.cit, PP.178-179.

B- Les systèmes productifs locaux (SPL)

Des districts industriels à l'italienne ou des clusters sur le mode sud américain ou asiatique, n'existent guère dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Toutefois, des « frémissements » semblent annoncer des processus significatifs de regroupements géographiques de PME, sur le mode sfaxien (l'industrie « rampante ») ou dakarois (l'industrie informelle):

- regroupements de PME autour de l'industrie agro-alimentaire à Boghni ;
- regroupements anciens de PME à caractère artisanal à Béni Yenni (actuellement en crise) ;
- regroupements d'ateliers de menuiserie – ébénisterie sur le C.W. 147, entre Tizi-Ouzou et Souk El Tenine ;
- le regroupement d'ateliers et PME à vocation textile de Souk-El-Tenine ;
- regroupements de petites et très petites unités de production avicole sur le versant sud de la chaîne côtière, autour du bourg de Ouaguenoun.

A cela, il faut ajouter :

- la production d'articles en plastique dans la zone Drâa-El-Mizan-Frikat ;
- l'industrie de la confection dans la commune de Mekla.

Ainsi, ces regroupements de PME, pourraient constituer les prémices d'une dynamique de développement entrepreneurial dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Ils apparaissent spontanés et peu organisés, car ils sont essentiellement le produit des pratiques des entrepreneurs.

Dans ce cadre, nous allons aborder quatre regroupements de PME, qui mériteront à notre avis, un intérêt accru, car ils comportent vraisemblablement des éléments susceptibles, de servir de point d'appui à une politique de développement territorial.

a- Premier cas : l'industrie alimentaire dans la commune de Boghni⁽¹⁾

La commune de Boghni, concentre près de la moitié de l'industrie alimentaire de la wilaya de Tizi-Ouzou, en termes d'effectifs employés. En effet, la proximité géographique et les relations de parenté entre les entrepreneurs privés, semblent avoir joué un rôle dans les rapports avec les entreprises publiques, détentrices de monopoles et dans la recherche de débouchés. Toutefois, cela ne signifie pas que les rapports de rivalité sont exclues, mais la densité de l'entrepreneuriat et l'existence de relations plus ou moins coopératives, ont créé un climat favorable à l'investissement.

(1) : Oussalem M.O. : « *Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou* », *op.cit*, P.159.

Les relations inter-industrielles qui existent, ne sont pas significatives. A ce titre, les entreprises de l'industrie alimentaire, ont suscité quelques investissements de complémentarité dans la transformation du plastique pour les produits alimentaires et dans les branches métalliques pour limonaderies.

Enfin, il faut savoir que le moteur de la dynamique, semble résider dans l'effet d'imitation et la réduction de l'incertitude dans un milieu où la densité entrepreneuriale a atteint un certain niveau. Sans oublier, les effets positifs des réseaux d'entraide et de la formation du marché industriel local.

b- Deuxième cas : La production d'articles scolaires en plastique dans la zone Drâa-El-Mizan- Frikat ⁽¹⁾

Nous avons affaire à une logique d'essaimage, qu'on pourrait qualifier de spontanée et dont l'origine est l'usine de production d'articles scolaires en plastique, propriété de l'entreprise publique ENPC, créée à la fin des années 1970. En effet, cette entreprise moyenne, a permis la formation d'une main d'œuvre qualifiée dans la transformation du plastique et surtout, elle a permis à un groupe de cadres et de techniciens d'accumuler une expérience technique et de gestion.

Toutefois, comme beaucoup d'entreprises publiques, l'unité ENPC a connu des difficultés qui l'ont amenées à réduire ses effectifs. De ce fait, une partie des cadres et des ouvriers, ont décidé « d'essaimer » et de créer leur propre entreprise, souvent en associant techniciens et gestionnaires. Il faut dire que leur expérience à l'ENPC, leur a permis de connaître le marché des articles scolaires, les techniques de la transformation plastique, les fournisseurs de biens d'équipements et de produits intermédiaires, etc.

Il faut noter aussi, qu'actuellement, deux unités ont démarré dans ce cadre et une dizaine de projets existe, orientée vers la transformation plastique et la production d'articles scolaires. Ainsi, il est trop tôt pour conclure, mais si cette tendance se confirme, nous avons là une expérience intéressante et novatrice dans le développement d'une industrie locale.

c- Troisième cas : L'industrie de la confection dans la commune de Mekla ⁽²⁾

Cette expérience est intéressante, même si elle semble avoir été freinée par la récession et la concurrence des produits importés. Elle résulte de la combinaison originale entre une initiative publique (la création d'un centre de formation professionnelle spécialisé dans la confection) et des initiatives privées, visant à développer des capacités de production dans la confection, destinée au marché national.

(1): *Idem*, PP.159-160.

(2): *Idem*, P.160.

Plus précisément, la plupart des créateurs d'entreprises, sont des anciens salariés, ayant une expérience dans la fabrication de vêtements. Ils sont entrés dans la branche, en créant des entreprises individuelles de petite taille et en montant progressivement en capacité, pour suivre la progression de la demande. Dans ce cadre, le plus important a atteint un effectif de 200 salariés et a engagé une stratégie d'intégration verticale, en investissant dans la production de tissu et il a tenté l'aventure de l'exportation (la crise du marché national, a malheureusement conduit à la fermeture de cette entreprise). De plus, le second entrant (le deuxième en taille) est une entreprise familiale, qui a suivi le même profil de croissance graduelle des capacités et qui s'est engagée dans la diversification dans les vêtements en cuir. Une dizaine d'autres entreprises de petite taille ont suivi, mais la crise a conduit certaines d'entre elles à fermer.

Les relations industrielles entre ces entreprises sont limitées. Le facteur moteur de cette agglomération dans la commune de Mekla, semble être la disponibilité sur place, d'un savoir-faire et sa diffusion dans le cadre de la mobilité sur le marché du travail local (deux cas de création d'entreprises, relèvent de l'essaimage d'anciens salariés d'entreprises de la commune). Notons enfin, que le choc de la contraction du marché, a cassé la dynamique enclenchée (moins de la moitié des entreprises ont survécu).

d- Quatrième cas: le développement de micro-entreprises de la confection dans la zone Souk El Tenine, Mâatkas⁽¹⁾

Nous avons affaire à une dynamique différente. En effet, l'initiative est partagée entre des grossistes de la confection travaillant à Alger et des anciens salariés de la confection ou d'autres branches, qui ont décidé de tenter l'aventure de la création d'entreprises.

Ces entreprises produisent des produits simples (jeans), commercialisés par les grossistes sur le marché national. Elles sont principalement insérées dans l'industrie de la confection. Les effectifs ne dépassent pas les 10 salariés. Les matières premières peuvent être fournies par les distributeurs ou achetés par les entreprises.

Il faut savoir que le fait remarquable, réside dans la dynamique de création (32 micro-entreprises sur une période de 5 ans) dans une région de montagne pauvre, dépourvue de traditions entrepreneuriales. Ces entreprises sont déclarées et n'appartiennent donc pas au secteur informel, mais elles sont imitées par des créations dans le secteur informel (Cf. Tableau suivant).

(1) : *Idem*, P.161.

Tableau n° 81 : Les PME textiles de Souk El Tenine

Situation	Commune du massif central kabyle
Activité	Spécialisation dans la production de blue Jean enfant à partir de tissu acheté à une société nationale ou entré illégalement dans le pays: 80 PME dont 48 non déclarées
Production	- Ensemble du processus, excepté le stylisme. - En fonction du marché: pointes à l'approche des fêtes religieuses, rentrée scolaire. - Locaux, rez de chaussée ou caves de villas, domiciles. - Machines: le processus de fabrication exige une dizaine de machines différentes. Matériel en général peu moderne. - Main d'œuvre essentiellement masculine pour les PME déclarées, à participation féminine pour les autres. - Importante en quantité. Marché national.
Producteurs	Pour la plupart, issus de la profession. Grande expérience professionnelle, compétences faibles en matière de gestion.
Mode de production	Diversifié: - Artisanal: Equipements et matériel réduits. - Déclaré, informel ou semi clandestin (on ne déclare pas toute la production ou tous les employés). - Familial pour les ateliers, traditionnel pour les PME. - Formes de concurrence entre les ateliers et PME déclarées et informelles.
Commercialisation	Circuits traditionnels ou informels: les souks. Mode de production moins affirmé que celui de Ouaguenoun: PME de divers types, d'importance diverse:(certains réalisent des CA supérieurs à 12 M de DA). Moins intégré au milieu social que la production avicole de Ouaguenoun. Par contre, créative de plus d'emplois.

Source: Khadir S.A., Manseri S., 1999. Cité par Bouguermouh A.: « Territoires locaux, milieux et développement en grande kabylie », op.cit, PP.180-181.

1.1.2.3. Le développement territorial

Les processus de qualification territoriale servent essentiellement à rendre les territoires aptes à produire des richesses, des emplois et du développement. Ces types de processus, ne sont guère observés dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, aucune institution n'a élaboré de perspectives de développement local et encore moins de projet relatif au milieu. « L'absence de cadre global d'action représente une contrainte de taille aussi bien pour les décideurs régionaux (la wilaya) que locaux (l'APC), qui ne disposent pas de repères, de textes, de programmes, d'institutions nécessaires en matière de développement local. »⁽¹⁾.

Dans les pays développés, la qualification territoriale représente surtout un souci de compétitivité, en matière d'accueil de la firme et de valorisation des ressources spécifiques. Pour les pays en voie de développement, comme l'Algérie, elle concerne d'abord l'équipement en infrastructures et la création de conditions d'accueil à la PME. Mais, la qualification

(1) : Bouguermouh A., op.cit, P.179.

territoriale passe aussi, par la recherche d'efficacité, à travers la ressource humaine et la création institutionnelle. Dans ce cadre, si pour la première, la wilaya de Tizi-Ouzou, recèle des potentialités en savoir et savoir-faire, sans doute supérieurs à la moyenne nationale, il n'en va plus de même au niveau institutionnel, qui représente bien le chaînon manquant en matière de développement local.

Ainsi, la nécessité d'un « projet » territorial, semble s'imposer et pourrait passer par la construction souvent lente et heurtée d'un milieu. Dans la wilaya de Tizi-Ouzou, un tel projet aurait des vertus supplémentaires⁽¹⁾ :

- Imposer une organisation type sur des territoires, qui ne disposent guère des institutions et des coordinations minimales pour le développement.
- Faire admettre le territoire comme concept et comme cadre de développement.

1.2. Les composantes principales du milieu socio-économique

Comme nous l'avons signalé ci-haut, la wilaya de Tizi-Ouzou, présente plusieurs atouts : existence de ressources génériques et spécifiques, existence d'une mentalité industrielle, étendue des besoins économiques, sociaux et techniques solvables, présence de capitaux régionaux, etc. Cependant, ces avantages compétitifs, sont valorisés d'une façon souvent dérisoire. Comment expliquer ce « paradoxe kabyle » ? (c'est à dire que l'existence des conditions nécessaires au développement, n'assure pas forcément celui-ci).

Dans cette optique, l'approche par le milieu, peut fournir une vision pertinente des causes de ce paradoxe. Plus précisément, le milieu socio-économique de la wilaya de Tizi-Ouzou, à l'origine de ce paradoxe, sera reconnu à travers trois composantes ⁽²⁾: une composante territoriale (marquée par la superposition des espaces traditionnels et modernes, ainsi que par des formes culturelles et conventionnelles spécifiques), des logiques d'interaction (réduites à leur plus simple extrémité), des modes de gouvernance défaillants.

1.2.1. La composante territoriale

La composante territoriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou, paraît fortement marquée par la superposition des territoires traditionnels et modernes et des formes culturelles et conventionnelles qui sont semble-t-il, peu favorables au développement local en général et à l'entrepreneuriat privé en particulier.

(1) : *Idem*, P.180.

(2) : *Idem*, P.184.

1.2.1.1. La superposition territoriale

A. Les territoires traditionnels

La wilaya de Tizi-Ouzou, c'est aussi l'attachement à des formes d'institutions traditionnelles qui se veulent égalitaristes, que ce soient des structures sociales, à plusieurs niveaux, ou des cérémonies et rites collectifs ou encore des représentations héritées de la tradition orale.

Dans ce cadre, les territoires traditionnels, frappent par leur nombre, leur pérennité dans les consciences et leur emboîtement: du hameau, au « pays » (tamourt), en passant par le village (Tadart) et le territoire tribal (arch ou taqbilt). Ces espaces communautaires, impliquent souvent des processus cognitifs et économiques.

a- Les villages

Certains villages ne consistent qu'en de simples hameaux de quelques foyers, alors que d'autres peuvent représenter des concentrations de plusieurs milliers d'habitants (par exemple, le village de Taourirt Amokrane, dans la commune de L.N.Irathen).

Espaces communautaires par excellence, dans l'imaginaire et les pratiques kabyles, les villages se fondent sur deux types d'économies:

- Endogène: globalement, l'agriculture et l'artisanat, ne représentent que des activités d'appoint, excepté sur les plaines où certains terroirs assurent une relative prospérité aux villageois.

- Endogène: Les villages de la wilaya de Tizi-Ouzou, vivent essentiellement de l'apport des diverses migrations pendulaires ou plus lointaines.

b- Les arouch

Espaces tribaux traditionnels, très anciens et de type communautaire, les arouch, autrefois adaptés à des contraintes géographiques, économiques et historiques, ont perduré et continuent de représenter jusqu'à la période récente un « cadre de réseaux de solidarité privilégié »⁽¹⁾.

Selon Lacoste-Dujardin, « sur les versants mêmes du Djurdjura ou en Kabylie maritime, des ensembles de communautés de plusieurs villages établis sur des croupes (...). Chacun de ces groupements tribaux était appelé Lâarch, « tribu », (...). Par exemple: Iflissen, Iouadiyen, At Irathen, At Âissi, At Yenni...(…). En certaines – mais rares – circonstances, les Leârach, « tribu », pouvaient réunir les représentants des assemblées des villages constitutifs (...), mais c'était toujours de façon exceptionnelle et éphémère »⁽²⁾. Notons enfin, qu'à

(1) : CF. Mahé A.: « *Anthropologie historique de la Grande Kabylie* » : XIXe - XXe siècles, thèse de doctorat en sociologie, Paris, 1994. Cité par Bouguermouh A., *op.cit*, P.185.

(2) : Lacoste – Dujardin C.: « *Géographie culturelle et géopolitique en Kabylie la révolte de la jeunesse kabyle pour une Algérie démocratique* », *op.cit*, P.76.

l'inverse des villages, les arouch n'ont pas de contenu économique, même s'ils pourraient témoigner d'une certaine pertinence économique.

B- Les territoires modernes

Il s'agit essentiellement de la commune et de la ville, car les espaces de développement local, observés ailleurs, tels que les regroupements communaux, les « pays » ou les espaces districaux, ne sont pas connus dans la wilaya.

a- La commune

La réforme administrative de 1984, a porté le nombre de communes de la wilaya de Tizi-Ouzou à 67. Ces communes, « ont été définies en Kabylie à l'échelle des groupements tribaux, si bien que, grosso modo, et en dépit de quelques réaménagements dans les délimitations, ces nouvelles « communes » réunissent entre elles les mêmes villages que les anciens leârach »⁽¹⁾.

Toutefois, bien que respectant souvent les structures communautaires traditionnelles, l'effritement communal signifie, généralement, une paralysie socio-économique. En effet, certaines communes ayant des populations inférieures à 5000 habitants et la plupart souffrant du manque d'activités économiques.

b- La ville

En Grande Kabylie, seul Tizi-Ouzou (chef-lieu de wilaya), de manière récente, peut prétendre représenter un milieu urbain. Les autres communes (Azazga, Ain-El-Hammam, Drâa-El-Mizan...), ne disposent ni de la population, ni des services, pouvant les hisser au rang de villes.

Il faut dire, que la construction d'une université à Tizi-Ouzou, dans les années 1970, a contribué à enclencher un processus de « citadinisation », susceptible à terme de dynamiser les activités socio-économiques de l'ensemble de la wilaya de Tizi-Ouzou.

S'agissant des dynamiques urbaines, il faut savoir que celles-ci s'observent davantage au niveau des « houma » (quartiers), où des processus de type communautaire, assez semblables, à ceux des milieux villageois, se manifestent souvent avec vigueur.

(1) : *Idem*, P.77.

Notons enfin que, parmi les autres configurations territoriales, deux mériteront d'être signalés⁽¹⁾ :

- La première émane de l'Agence Nationale pour l'Aménagement du Territoire (ANAT) qui a proposé un schéma d'aménagement de la wilaya, s'appuyant sur les données physiques.

- La deuxième configuration, a été élaborée par l'Atelier d'Economie Régional, de l'Université de Tizi-Ouzou. Elle propose une territorialisation à partir des facteurs sociaux et économiques⁽²⁾.

Aucune de ces diverses moutures, n' a été retenue par les pouvoirs publics et la pertinence territoriale demeure toujours à construire dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Mais, cette construction devrait surtout tenir compte des constats suivants⁽³⁾ :

- La pérennité des formes territoriales traditionnelles : villages, arch, houma.
- La superposition territoriale, porteuse d'effets négatifs en matière de développement local.
- La population ne se reconnaît que de manière mitigée dans la territorialisation moderne ou officielle.
- La séparation entre les espaces de vie et les espaces de production.

1.2.1.2. Culture et conventions

Les nombreuses études consacrées aux districts industriels et aux clusters, ont montré l'importance des facteurs culturels et conventionnels, dans la construction de ces formes d'organisation de l'industrie.

Pour la wilaya de Tizi-Ouzou, la vitalité de la production manufacturière, durant la période précoloniale, s'est appuyée essentiellement sur une culture endogène communautaire et réfractaire, par rapport à l'extérieur. De même, actuellement, les formes répandues de développement communautaire, observées dans la plupart des villages de la wilaya, s'appuient souvent sur des fondements culturels et conventionnels.

Ainsi, nous pouvons dire que, « la segmentarisation des communautés villageoises, les formes de solidarité existantes, et l'aspect réfractaire de la société kabyle ne sont pas sans conséquences sur les dynamiques de développement local »⁽⁴⁾.

(1) :Bouguermouh A. , *op.cit*, P.186.

(2): CF. Bouguermouh A., Bouteldja O.: « Les entraves au développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou », CENEAP, janvier 1994.

(3) : Bouguermouh A., *op.cit*, PP.186-187.

(4) : *Idem*, P. 188.

A. La segmentarité

Durkheim a défini la segmentarité : « par la simple juxtaposition de segments sociaux égaux ; un ordre politique était possible sans institution politique spécialisée ». Cette définition, rapportée par Mahé ⁽¹⁾ pour le cas de la Kabylie, permet de pressentir deux types d'effets:

a- Effets négatifs

La segmentarité engendre des antagonismes, pouvant aller jusqu'à la confrontation latente ou exprimée. Ainsi, les milieux villageois de Tizi-Ouzou, toujours marqués du sceau de la segmentarité, paraissent pénalisés face à la nécessité de comportements collectifs et de formes étendues de coopération, ainsi que le montrent les districts et les clusters.

b- Effets positifs

L'absence de hiérarchies sociales affirmées permettant une démocratisation de l'acte d'entreprendre. De même, que les rivalités liées au sein de la communauté, peuvent susciter une émulation de type économique.

B- La solidarité

La solidarité représente un facteur clé dans les systèmes productifs locaux où se signalent des formes spécifiques de coopération – concurrence. Dans les territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou, domineraient des formes de solidarité mécanique, basées sur « l'absence de spécialisation des rôles sociaux et donc l'interchangeabilité des individus... (elle) confère un caractère mécanique à la nature de la solidarité qui sous-tend le lien social »⁽²⁾. Ce type de solidarité est stérile économiquement.

C- La culture réfractaire

La culture réfractaire vendéenne, analysée à partir du concept de « fragment », se signale par un isolement géographique, le repli sur soi, l'antagonisme par rapport à l'idéologie centrale républicaine et laïque... Elle a permis le développement de districts industriels, fondés sur une forte imbrication, entre milieu et production (le choletais).

Certains traits de cette analyse, peuvent concerner la wilaya de Tizi-Ouzou: isolement géographique, repli sur soi, sentiment de ne pas se reconnaître dans la culture dominante et les modes de gouvernance qui la traduisent sur le terrain. De plus, un type de

(1) : *Idem.*

(2) : *CF. Mahé A. , op.cit.*

dynamique sociale et économique, a concerné la wilaya par le passé, mais a cessé pour des causes historiques.

Aujourd'hui, des modes spécifiques de gouvernance et d'organisation territoriales se manifestent dans la wilaya de Tizi-Ouzou. De même, des formes d'industrialisation « rampante » et informelle émergent, bien que de manière timide. Cependant, ces processus en cours, n'ont qu'un rapport lointain avec les districts industriels ou les clusters.

1.2.2. Les logiques d'interaction

Les logiques d'interaction, sont nécessaires en matière de développement local, car elles déterminent les synergies porteuses de dynamiques sociales et économiques, ainsi que d'innovations. Ces logiques d'interaction, sont d'abord liées à la qualité des acteurs territoriaux, qui les déterminent.

1.2.2.1. Les acteurs

Les acteurs potentiels de développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou, sont bien entendu multiples, mais dans la réalité, ils contribuent peu, en connaissance de cause, au processus de développement. Globalement, ces acteurs sont les suivants⁽¹⁾ :

A- Les acteurs publics

Ils interviennent à des niveaux divers : administratif, financier, infrastructurel, etc, mais aussi par les sociétés nationales, représentées sur place et qui disposent de capacités notables d'intervention sur les processus de développement local. L'action territoriale de certaines institutions publiques, permettra d'imaginer leur ancrage local.

a- La Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire (DPAT)

Institution de l'administration wilayale chargée du développement local, la DPAT agit à partir de logiques sectorielles et non territoriales. Elle élabore des programmes communaux de développement (PCD), consacrés principalement à la réalisation d'infrastructures et d'équipements locaux. Ainsi, la création de richesses et d'emploi locaux, ne figure pas parmi ses prérogatives, ni celles d'aucune autre direction de la wilaya (le développement local continue à demeurer une inconnue dans la wilaya, du moins dans sa définition universelle de création de richesses et d'emploi à caractère local).

(1) : Bouguermouh A., *op.cit*, PP.191-193.

b- Le Comité d'Aide à la Localisation et la Promotion de l'Investissement (CALPI)

Il se compose de l'ensemble des acteurs concernés par les questions du développement local dans la wilaya. Il se charge essentiellement, de gérer le foncier économique très insuffisant en Grande Kabylie et donc objet de toutes les luttes.

c- L'Office pour la Promotion de l'Investissement (OPI)

Envisagé dans les textes comme un outil d'aide à la création d'entreprises, l'OPI s'est plutôt orienté vers la gestion du foncier industriel.

d- L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ)

L'Agence a pour mission de promouvoir la création d'entreprises chez les jeunes. Pour la wilaya de Tizi-Ouzou, un bilan chiffré de ses activités, paraît positif.

e- Les banques

Les conditions de financement de la PME privée, vecteur clé du développement local, paraissent exagérément décalées par rapport aux besoins, inadaptées et même contraires aux volontés clairement affirmées de l'Etat.

Il faut dire que les comportements routiniers, le refus de la prise de risques, l'insuffisance des compétences et des motivations du personnel des banques publiques, représente une des entraves majeures au développement local en général et à l'entrepreneuriat privé en particulier.

f- Les sociétés nationales

Les possibilités de sous-traitance et d'essaimage des entreprises à caractère national (ENIEM, ENEL, COTITEX...), n'ont guère été exploitées, ni même estimées de manière rigoureuse.

g- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

Elle se démarque des autres institutions publiques par son approche plus pertinente du développement local. En effet, dépassant largement ses activités « naturelles » de paiement des allocations chômage, elle se constitue en outil de promotion du développement local, à travers le déploiement de ses activités vers l'accompagnement à la création d'entreprises, la recherche d'emplois salariés aux allocataires, la formation-reconversion dans des métiers porteurs.

B- Les acteurs privés

a- Les opérateurs

Une typologie des entrepreneurs locaux, ne saurait s'envisager, tant la diversité représente la règle en ce domaine. Les logiques d'interaction entre eux, ne semblent guère affirmées.

b- La société civile

La vie associative est extrêmement active (environ 3485 associations⁽¹⁾). Toutefois, les associations s'orientent surtout, vers des activités à caractère politique et social et ignorent ainsi la dimension économique.

c- L'université

Dans les pays développés, l'université constitue souvent, l'interface autour de laquelle se nouent les logiques d'interaction. Dans la wilaya de Tizi-Ouzou, celle-ci n'échappe pas à la méconnaissance généralisée des processus de développement local. En effet, marginalisée par rapport à l'environnement régional, l'université de Tizi-Ouzou ne participe guère à la décision économique et technique.

1.2.2.2. Les réseaux

Concept et pratique presque inconnus dans la wilaya de Tizi-Ouzou, si ce n'est dans leur dimension triviale de réseaux d'intérêt. Les véritables toiles d'araignée figurant les interactions régissant les réseaux d'innovation dans les pays développés, n'existent pas dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Certes, chaque acteur socio-économique de la wilaya, dispose de son capital relationnel, qui représente son réseau, mais ces relations sont rarement durables, rigoureuses, codifiées. Ainsi, on peut parler de réseaux flous, disparates, inconsistants et ponctuels (l'inorganisation de la vie socio-économique, expliqueraient la faiblesse des réseaux d'interaction entre les acteurs territoriaux).

1.2.2.3. Les synergies

La faible interdépendance des acteurs territoriaux, ne peut donner lieu à l'émergence de processus réels de synergies. En effet, les rares travaux de recherche en la matière, témoignent de la faiblesse des partenariats et des fertilisations croisées.

Il faut noter, qu'il ne s'agit pas d'impuissance du milieu à créer de tels processus, mais bel et bien de l'absence d'initiatives en ce sens; sans oublier, l'organisation territoriale qui n'autorise pas ce type de logiques.

1.2.3. La gouvernance territoriale

L'organisation territoriale, s'exprime également à travers la gouvernance. Dans la wilaya de Tizi-Ouzou, deux formes de gouvernance territoriale se superposent et correspondent aux territoires traditionnels et modernes: les formes traditionnelles et l'Etat⁽²⁾.

(1) : *Quotidien « La Dépêche de Kabylie », N°775, jeudi 23 décembre 2004, PP.2-3.*

(2) : *Bouguermouh A. , op.cit, PP. 194 -196.*

1.2.3.1. Les formes traditionnelles de gouvernance territoriale

La Tadjemeat (djemâa), institution traditionnelle de gestion du village, connaît un net regain de présence depuis quelques années. En effet, celle-ci est passée de la clandestinité au statut officiel de comité de village, sous forme d'association villageoise. Elle intervient essentiellement pour gérer la vie quotidienne du village et mener des actions de développement communautaire.

Selon Lacoste-Dujardin Camille, « constituée par la réunion périodique des représentants de chaque famille ou de chaque quartier constitutif du village, cette institution villageoise siège dans une construction particulière, la tadjemaât, ou « maison des hommes », qui impose sa présence quasi sacré au sein du village; elle gère la plupart des affaires de la communauté villageoise composée de tous ses habitants »⁽¹⁾.

Ainsi, les comités de villages (tadjemaât), relayés par des associations culturelles, formées principalement de jeunes, se retrouvent dans la plupart des villages de la wilaya de Tizi-Ouzou. De même, les tadjemeat se reproduisent en ville, à travers les comités de quartier et de cité, de plus en plus nombreux, pour prendre en charge les problèmes de vie quotidienne.

1.2.3.2. L'Etat et la gouvernance territoriale

Dans la wilaya de Tizi-Ouzou, l'inopérance des institutions d'intermédiation, se double de modes de gouvernance défailants. A ce propos, trois constats peuvent être faits ⁽²⁾:

- L'Etat ne veut pas de territoires locaux échappant à son autorité: ailleurs dans le monde, la décentralisation, les pratiques de partenariat ou de démocratie locale, déterminent des formes de gouvernance permettant l'expression citoyenne. En Algérie, et donc dans la wilaya de Tizi-Ouzou, une conception obsolète, fait encore de l'Etat l'acteur quasi-unique du développement local (l'Etat se situe toujours dans les logiques de développement par le haut). Ainsi, « L'émergence de processus significatifs de développement local en Grande Kabylie passe par la décentralisation et la constitution d'une société civile capable d'arracher des formes de démocratie locale »⁽³⁾.

- L'Etat ne sait pas développer les territoires locaux tant au niveau des approches que des pratiques : les conceptions publiques du développement, s'appuient sur l'idée que le développement est affaire d'équipements et d'investissement. Elles ne prennent pas en compte les spécificités territoriales. L'approche est fonctionnelle, alors que dans le monde, actuellement, prédominent les démarches en termes de programmes territorialisés de qualification territoriale.

(1) : Lacoste – Dujardin C. , *op.cit*, P. 77.

(2) : Bouguermouh A. , *op.cit*, PP. 195 -196.

(3) : *Idem*, P. 196.

- L'Etat ne peut pas développer les territoires locaux de la wilaya de Tizi-Ouzou: en effet, au delà de la réduction de ses capacités financières d'intervention et de la difficulté à maîtriser le local, l'Etat est pénalisé doublement : d'une part, la qualification parfois discutable des administrations locales, d'autre part, le poids des élites locales et des groupes d'intérêt et de pression qui détournent à leur profit les actions publiques.

1.3. Les facteurs entravant l'entrepreneuriat privé local

Comme nous l'avons déjà dit, les opportunités d'affaires qui existent dans la wilaya de Tizi-Ouzou, n'ont pas encore suscité une véritable dynamique entrepreneuriale. Cette situation paradoxale de l'entrepreneuriat privé, pourrait s'expliquer en partie, par la présence d'un certain nombre d'obstacles économiques et institutionnels, qui entravent son bon fonctionnement. En effet, nous avons constaté à travers notre enquête que les entrepreneurs privés de la wilaya, sont soumis à plusieurs contraintes. Les principaux obstacles de l'entrepreneuriat privé, tels qu'ils sont perçus par les entrepreneurs eux-mêmes, sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n° 82 : Répartition des entrepreneurs enquêtés selon les contraintes auxquelles, ils sont soumis

Types de contraintes	Fréquences des thèmes	%
Les lenteurs administratives et les contraintes réglementaires	70	87,50
La fiscalité et les charges sociales	50	62,50
Les sources de financement	43	53,75
La concurrence déloyale et l'informel	43	53,75
Le foncier industriel	42	52,50
L'accès à l'information économique et technique	38	47,50
L'approvisionnement en matières premières	15	18,75
L'écoulement des produits	12	15

Source: Notre enquête « Entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou » , juillet, août, septembre, octobre, 2004.

Le tableau ci-dessus, montre que par ordre décroissant d'importance, les contraintes les plus significatives que rencontre l'entrepreneur privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, sont les suivantes :

1. Les lenteurs administratives et les contraintes réglementaires (87,50 %): complexité et lenteur des procédures administratives qui caractérisent l'environnement institutionnel ; ambiguïté des textes à caractère législatif et réglementaire. Ainsi, l'entrepreneur subit le poids d'une administration généralement peu flexible et qui se trouve aujourd'hui, largement en deçà de la fonction régulatrice qui devrait être la sienne dans l'économie de marché.

2. La fiscalité et les charges sociales (62,50 %): le poids de la fiscalité et des charges sociales, est souvent présenté par les entrepreneurs enquêtés, comme une contrainte sérieuse limitant la marge de manœuvre des entreprises et leur capacité à s'adapter aux fluctuations du marché.

3. Les sources de financement (53,75 %): là aussi, nous retrouvons une réalité, puisque souvent nous entendons la critique que les banques sont trop rigides et que le système bancaire algérien, n'est pas assez tourné vers les PME privées industrielles.

4. La concurrence déloyale et l'informel (53,75 %): les entrepreneurs privés, subissent plusieurs formes de concurrence déloyale, face au commerce et à l'emploi informels, qui tendent à se développer de manière irrationnelle, depuis de nombreuses années sur l'ensemble de la wilaya de Tizi-Ouzou.

5. Le foncier industriel (52,50 %): la difficulté d'accéder à la propriété foncière ; les zones d'activités, sont souvent non opérationnelles.

6. L'accès à l'information économique et technique (47,50 %): l'insuffisance de l'information pour les différentes phases du processus entrepreneurial (notamment durant le démarrage de l'entreprise).

7. L'approvisionnement en matières premières (18,75 %): certains secteurs d'activité, souffrent encore d'un manque de matières premières.

8. L'écoulement des produits (15 %): avec l'ouverture de l'économie nationale, certains entrepreneurs rencontrent des problèmes de débouchés.

Ainsi, d'une façon générale, nous pouvons dire que les contraintes qui affectent l'entrepreneur privé local, sont essentiellement d'ordre institutionnel et réglementaire. Elles tiennent davantage au modèle institutionnel encadrant l'acte d'entreprendre (le processus de gestion d'un dossier d'investissement est dispersé entre plusieurs institutions, chacune travaillant à son rythme).

Le poids de l'environnement institutionnel, se ressent surtout durant la phase de la création de l'entreprise. A ce titre, selon les résultats de notre enquête, 24,39 % des entrepreneurs qui ont créé leur entreprise après 1993, ont mis entre 1 et 2 ans, avant de voir leur projet se concrétiser. 34,14 % d'entre eux, ont travaillé entre 2 et 3 ans à leur projet de création, alors que 21,92 %, ont travaillé plus de 3 ans (parfois jusqu'à 6 ans). Seulement 19,51 % des entrepreneurs, ont mis moins d'un an de préparation, ce qui confirme que lancer une entreprise dans la wilaya de Tizi-Ouzou, est un processus rigoureux, exigeant de la patience.

Face aux facteurs inhibiteurs, qui proviennent pour l'essentiel du milieu institutionnel, les structures publiques d'appui à l'entrepreneuriat local, sont quasiment absentes, lentes et

inadaptées. Dans ce cadre, d'après les éléments de notre enquête, 95,94 % des entrepreneurs, affirment que les organismes et institutions publics, ne les aident pas suffisamment.

En fait, la plupart des entrepreneurs enquêtés, exigent surtout la souplesse de l'administration et la lutte contre la bureaucratie (48,14 %); les facilités d'accès aux ressources financières et une meilleure implication des banques (29,62 %). Ils attendent aussi, que les institutions publiques nationales et locales, engagent les actions suivantes: facilités d'accès au foncier industriel et aux terrains (12,96 %), allègement de la fiscalité et des charges sociales (12,96 %), lutte contre la concurrence déloyale, le marché informel et la contrefaçon (11,11 %), viabilisation et aménagement des zones d'activités (11,11 %), informations et banques de données sur les marchés, assistance et conseils en investissement (11,11 %), lutte contre les problèmes d'approvisionnement en matières premières et aides à l'importation (5,55 %), aides en matière de formation (5,55 %), meilleure implication de l'Etat dans son rôle de régulateur (5,55 %), aides à l'écoulement des produits et facilités des procédures douanières à l'exportation (3,70 %).

Signalons enfin, que globalement, l'environnement des affaires dans la wilaya de Tizi-Ouzou, n'est guère apprécié par les entrepreneurs. En effet, à la question visant à savoir, si la wilaya de Tizi-Ouzou offre-t-elle un environnement favorable à l'investissement, 76,62 % des entrepreneurs enquêtés, ont donné une réponse négative.

SECTION 2 : la gestion du foncier industriel dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Globalement, le foncier industriel a toujours constitué et continue d'être, un des problèmes, sinon le principal sur lequel bute l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou. Les raisons de cet handicap sont multiples, les unes objectives et naturelles s'expliquent par⁽¹⁾:

- La nature privée de la propriété pour une large partie du capital foncier de la wilaya.
- La difficulté de destiner à l'investissement industriel, les assiettes foncières publiques disponibles (domaniales et communales) qui, quand elles sont disponibles, ne répondent pas aux conditions de viabilité et de faisabilité technique et économique des investissements, qui engendrent des surcoûts et coûts supplémentaires à même de décourager les entrepreneurs.

(1): « Rapport d'évaluation de l'activité de l'observatoire et du CALPI dans la prise en charge de l'investissement privé au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou », wilaya de Tizi-Ouzou, Secrétariat général, données au 31/12/2002, PP.1 – 2.

Les autres raisons par contre, sont dues aux faits des différents intervenants, tels que l'administration, notamment celle en charge de faire aboutir les projets, en raison des tracasseries et lenteurs multiples auxquelles, sont soumis les entrepreneurs, les banques qui ne s'engagent pas franchement et efficacement dans le dispositif ; la tendance des investisseurs eux-mêmes, à beaucoup plus, spéculer qu'à investir.

Dans cette optique, en vue d'examiner la gestion du foncier industriel dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous traiterons dans ce qui va suivre, des thèmes suivants : évolution et situation générale du foncier industriel, état des lieux des zones d'activités gérées par l'office de promotion de l'investissement (O.P.I.), éléments d'évaluation de l'activité du comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement de la wilaya (CALPI).

2.1. Evolution et situation générale du foncier industriel

2.1.1. Evolution des modalités et des procédures de gestion du foncier industriel

Jusqu'au milieu des années 1980, l'aménagement des zones industrielles, était essentiellement orienté vers l'implantation des unités industrielles, du secteur public. Dans ce cadre, deux zones sont créées à Tizi-Ouzou : la zone industrielle de Oued-Aissi, est créée en 1972 dans le cadre du plan quadriennal, autour de l'ENIEM, avec une superficie de 350, 46 ha (actuellement, celle-ci est limitée à 120 ha). La zone des dépôts est créée en 1982 à la sortie Ouest de la ville de Tizi-Ouzou (route d'Alger), afin d'accueillir des PME publiques (24,2 ha).

De plus, à partir de 1981, la zone des parcs de Thala-Athmane, d'une superficie de 93 ha⁽¹⁾ et située à près de 8 km à l'Est de la ville de Tizi-Ouzou, est aménagée en vue d'accueillir des investissements privés. Il faut noter que les entreprises de rang régional et local, se trouvent concentrées sur la zone des dépôts et la zone des parcs, à l'opposé de la zone industrielle de Oued-Aissi, qui ne comporte que des entreprises de rang national.

Vers la fin des années 1980, le développement des investissements privés, dans le cadre du nouveau dispositif institutionnel (notamment la loi du 21 août 1982, relative à l'investissement économique privé), a conduit les administrations locales, à lancer un programme d'aménagement de zones d'activités, afin d'encourager l'entrepreneuriat privé local. Plus précisément, l'initiative de la création de zones d'activités, est partagée entre les communes qui doivent dégager des terrains d'assiette, et l'Etat qui assure le financement des travaux d'aménagement.

(1): CF. *Projet réhabilitation de la zone des parcs Thala-Athmane, Agence locale de gestion et de régulation foncière urbaine de Tizi-Ouzou, février 2002, P.1.*

Dans ce cadre, dans la foulée du « carrefour des entrepreneurs », organisé par la wilaya en 1990, un office de gestion des zones d'activités (OGZA) est créé sous la forme d'un EPIC. Celui-ci, est chargé de promouvoir et de gérer les zones d'activités et de contribuer de manière générale, à toute action de promotion de l'entrepreneuriat privé. L'office de gestion des zones d'activités (OGZA), devient en 1994, l'Office de Promotion de l'Investissement (OPI) et en 2004, la Société de Gestion Immobilière (SOGI).

Le programme lancé par les autorités locales, présente les caractéristiques suivantes⁽¹⁾ :

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

- Il intègre les zones qui étaient jusque-là, à l'écart de l'effort d'industrialisation : la Kabylie littoral (Azzefoun, Aghrib, Tizirt); les massifs de la Kabylie centrale (Ain-El-Hamman, Larbâa-Nath-Irathen, Ait-Toudert...); les zones de piémont (Tirmitine, Mekla, Boudjima). De plus, les zones de vallée, disposant de conditions plus favorables, sont concernées par ce programme: Tadmait, Drâa-Ben-Khedda, Fréha, Boghni, Drâa-El-Mizan, Ouadhias, Tizi-Gheniff et Tizi-Ouzou.

- L'importance des investissements nécessaires, a conduit l'OPI et les autorités de la wilaya, à établir une programmation tenant compte de la disponibilité des financements. Ainsi, 8 zones sont viabilisées et font l'objet de cessions de lots : Azzefoun, Boghni, Drâa-Ben-Khedda 1 et 2, Fréha, Larbâa-Nath-Irathen, Mekla, Ouadhias (ce sont pour la plupart des zones de vallée ou de piémont où les difficultés de relief sont moindres). 11 zones sont achevées en termes d'études et de procédures de permis de lotir.

- L'affectation des lots est depuis 1994, soumis à l'accord du comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI), une fois l'accord obtenu, l'investisseur signe avec l'OPI un contrat de réservation, le contrat de cession est signé une fois que la viabilisation de la zone permet à l'investisseur, d'entreprendre les travaux d'implantation de son entreprise.

- Ces zones sont plutôt orientées vers la petite et la moyenne entreprise. La taille des lots et le prix de cession des terrains sont peu adaptés aux micro-entreprises.

Consciente de ses capacités, la wilaya a organisé durant l'année 2000, deux journées « portes ouvertes sur l'investissement » de portée nationale. Très riche en idées et propositions, cette rencontre a abouti à une foultitude de recommandations, dont l'une est

(1) : Oussalem M.O.: « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », op.cit, PP.155-156.

relative à la nécessité de mettre en place une structure de niveau wilayal, à l'effet d'encadrer et d'accompagner efficacement, les projets d'investissement, jusqu'à leur concrétisation effective. C'est ce qui fut par la mise en place de l'observatoire de l'investissement suivant l'arrêté de la wilaya N°1278, du 11 juin 2000. Ce dernier, conscient de la nécessité de maîtriser totalement le facteur foncier, condition sine qua non et préalable à l'acte d'entreprendre, a eu à prendre plusieurs décisions, constituant chacune, un véritable programme d'actions à concrétiser et devant rendre disponible un espace foncier dénué de toute contrainte.

De plus, la volonté de juguler davantage, l'handicap du foncier a incité l'autorité de la wilaya à mettre en place une cellule ad hoc, chargée de prendre en charge ce problème et de l'assainir.

Les principales décisions prises par l'observatoire, sont les suivantes ⁽¹⁾:

1- L'assainissement de la situation des 04 zones d'activités d'Azazga, Boudjima, Boghni et Drâa-El-Mizan.

2. Le lancement des travaux de viabilisation de la zone d'activité de Drâa-Ben-Khedda.

3. La réhabilitation de la zone industrielle de Oued-Aissi.

4. La prise en charge et le règlement des problèmes des deux zones de Tala Athmane et des dépôts de Tizi-Ouzou.

5. L'établissement du certificat de viabilité pour la zone d'activité de Drâa-Ben-Khedda.

6. L'assainissement du problème du permis de lotir de la 2eme zone d'activité de Drâa-Ben-Khedda traversée par le gazoduc.

2.1.2. Situation générale du foncier industriel

L'encouragement de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, au delà des intentions, reste et demeure très aléatoire, du fait de plusieurs facteurs socio-économiques et de multiples entraves. Tizi-Ouzou reste au demeurant, une wilaya qui offre peu d'attraits à l'investissement productif. Cette situation est aggravée par l'état de quasi d'abandon des zones dites d'activités, qui continuent de connaître de nombreuses entraves, tant au plan juridique que de leur aménagement.

(1): « Rapport d'évaluation de l'activité de l'observatoire et du CALPI dans la prise en charge de l'investissement privé au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou », wilaya de Tizi-Ouzou, Secrétariat général, données au 31/12/2002, PP. 4 - 5.

Dans ce cadre, les contraintes auxquelles sont confrontées les entrepreneurs au niveau des zones d'activités, sont essentiellement les suivantes ⁽¹⁾:

- Transfert et cession des terrains.
- Etablissement et approbation des permis de lotir.
- Publication des actes de propriété et des permis de lotir.
- La délivrance des certificats de viabilité par certaines APC.
- La délivrance des permis de construire.
- La viabilisation des zones d'activités.

Concernant les cas particuliers des zones de la commune de Tizi-Ouzou (la zone des dépôts et la zone des parcs), la situation est plus que préoccupante. En effet, des anomalies quant au bon fonctionnement de la zone des dépôts sont relevées⁽²⁾: réseau voirie délabré, trottoirs quasi inexistant, éclairage public à renforcer, gaz de ville non réalisé. A cela, s'ajoute une multitude d'habitations au sein même de la zone. Il en est de même pour la zone des parcs de Thala-Athmane⁽³⁾: réseau voirie vétuste, trottoirs quasi inexistant, réseau A.E.P. à renforcer; sans oublier les problèmes d'insécurité, dont souffre les entrepreneurs de la zone (la plupart des entrepreneurs que nous avons enquêtés dans la zone des parcs, ont insisté sur ce point précis).

Ainsi, il faut que les autorités compétentes, se penchent sérieusement et concrètement sur la situation générale de ces zones d'activités et de tendre vers le règlement de tous les problèmes qu'elles rencontrent.

2.2. Etat des lieux des zones d'activités gérées par l'Office de Promotion de l'Investissement (O.P.I.)

2.2.1. Présentation succincte de l'O.P.I.

L'office de promotion de l'investissement (O.P.I.), a été créé le 04 février 1996 par arrêté du ministère de l'intérieur et des collectivités locales et de l'environnement. En 2004, il prend la forme d'une Société de Gestion Immobilière (S.O.G.I.) et devient une société par actions (S.P.A.). La création de l'office, obéit à la volonté de doter la wilaya d'un instrument capable de préparer, notamment sur le plan du foncier industriel, les conditions nécessaires à la localisation des entrepreneurs, désireux s'implanter dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Le siège

(1) : *Bilan des activités de la cellule chargée de la régulation des zones d'activités, wilaya de Tizi-Ouzou, 29 janvier 2003, P.1.*

(2) : *projet réhabilitation de la zone des dépôts, Agence locale de gestion et de régulation foncière urbaine de Tizi-Ouzou, avril 2003, P.3.*

(3) : *projet réhabilitation de la zone des parcs Thala-Athmane, Agence locale de gestion et de régulation foncière urbaine de Tizi-Ouzou, février 2002, P.1.*

de l'Office est implanté dans la zone industrielle Aissat Idir de Oued-Aissi. Parmi les missions dévolues à l'Office et contenues dans ses statuts, nous pouvons citer ⁽¹⁾:

1. Aménagement, acquisition et gestion des zones d'activités et touristiques à travers:
 - La promotion des zones de toute nature d'activité (zones industrielles, d'activités et touristiques) et d'acquérir pour le compte de l'Office, les terrains d'assiettes.
 - La rétrocession des terrains aux utilisateurs conformément aux délibérations du comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI).
 - La réalisation et la gestion des équipements collectifs.
 - La maintenance et l'entretien des ouvrages, équipements et aménagements collectifs des zones.
2. Promotion de l'investissement à travers notamment :
 - La représentation de la wilaya dans les rencontres nationales et internationales sur l'investissement.
 - La prospection d'investisseurs nationaux et étrangers.
 - L'assistance à la création d'entreprises, relations avec les structures administratives et financières.
 - La création d'un centre de documentation sur la PME / PMI.
 - La publication de revues et brochures sur la PME / PMI.

2.2.2. Le portefeuille foncier de l'O.P.I.

Le portefeuille foncier actuel de l'O.P.I., est constitué de 10 zones d'activités, dont 08 sont acquises auprès des domaines et 02 auprès des communes (CF le tableau suivant).

Tableau n°83 : La consistance du patrimoine foncier de l'O.P.I.

Zones	Superficie
Drâa-Ben-Khedda	41 ha 12 a 06 ca
Mouldiouène	04 ha 40 a 73 ca
Mekla	12 ha 40 a 00 ca
Azeffoun	10 ha 86 a 70 ca
Aboudid (L.N.I.)	58 ha 62 a 12 ca
Ain-El-Hammam	31 ha 07 a 03 ca
Fréha	13 ha 44 a 82 ca
Tizi-Gheniff	09 ha 61 a 09 ca
Boghni	15 ha 46 a 32 ca
Boudjima	12 ha 26 a 38 ca
Total	134 ha 96 a 31 ca

Source : Situation des zones d'activités de l'O.P.I., réunion de l'observatoire du 02.04.2003, P.3.

(1) : CF. « O.P.I. un instrument au service de l'investissement », O.P.I., Tizi-Ouzou, 2004, PP.1-2.

Ce portefeuille est appelé à s'enrichir, avec l'acquisition en cours, de la zone d'activité de Drâa-El-Mizan (12 Ha 27 a 91 ca), ainsi que celle d'Azazga (34 Ha 42 a 33 ca).

2.2.3. Les cessions et les disponibilités foncières

2.2.3.1. Les cessions

Depuis sa création, l'Office de Promotion de l'Investissement (O.P.I.), a enregistré plus de 1000 demandes de terrain à usage industriel. 275 entrepreneurs potentiels ont conclu un contrat avec l'O.P.I., en vue de la réalisation d'unités PMI/PME. 140 permis de construction ont été délivrés, 70 sont en cours de réalisation et 19 unités sont en production. Le nombre d'emplois attendus, est de l'ordre de 6577 emplois (CF. le tableau suivant), sans tenir compte des emplois créés lors de la viabilisation et la réalisation des entreprises.

Tableau n°84 : Etat des projets en zones d'activités gérées par l'O.P.I.

Zones d'activités	Nombre d'investisseurs	Emplois prévus	Nombre de projets	
			En cours de réalisation	En production
Drâa-Ben-Khedda	72	2533	11	-
Azeffoun	38	617	06	04
Mekla	36	1176	22	01
Aboudid (L.N.I.)	34	599	11	06
Fréha	07	248	-	01
Boghni	39	816	09	-
Mouldiouene	25	359	09	05
Ain-El-Hammam	10	115	01	01
Tizi-Gheniff	14	114	01	01
Total	275	6577	70	19

Source: Nos regroupements à partir des données de l'office de promotion de l'investissement, avril 2004.

Cependant, malgré l'importance et la diversité des projets envisagés dans ces zones d'activités, le nombre d'entreprises réellement entrées en production, reste insuffisant (19 sur 275, soit 6,90 %). Cette situation s'explique par plusieurs contraintes juridiques, administratives, financières et techniques, notamment :

1. Lenteur dans la régularisation de certains problèmes liés aux assiettes, engendrant des difficultés pour l'obtention des permis de lotir et la délivrance des actes de propriété aux investisseurs (58 actes de propriété seulement ont été publiés⁽¹⁾).
2. Contraintes liées à l'obtention des permis de construire (durée et rigidité du circuit).

(1) : Notre enquête auprès de l'O.P.I., avril 2004.

3. Inadéquation entre plan de charge important initié par l'office et les demandes des investisseurs.

4. Difficultés d'accession au prêt bancaire (obligation d'hypothéquer les zones).

5. Rétraction des investisseurs pour des raisons conjoncturelles.

6. Dégradation de certains réseaux réalisés et contraintes liées à l'alimentation des zones en énergie électrique (certains entrepreneurs utilisent des groupes électrogènes).

Signalons enfin, que l'affectation des terrains, semble fondée sur une logique d'implantation pure. En effet, il y a peu d'efforts de structuration en termes de logique industrielle dans ces zones d'activité, pour favoriser notamment des complémentarités des synergies ou des spécialisations.

2.2.3.2. Disponibilités foncières actuelles

Sur le million de mètres carrés de terrain à usage industriel, proposé à la vente par l'O.P.I., environ 50 % ont été cédés aux entrepreneurs potentiels.

Ainsi, à travers l'ensemble des zones d'activités, dont il est propriétaire, l'O.P.I. dispose à l'heure actuelle d'environ 586420 m² de terrains non affectés. Ces disponibilités foncières se répartissent comme suit:

Tableau n°85 : Les disponibilités foncières actuelles de l'O.P.I.

Zones d'activités	Superficie(M²)
Drâa-Ben-Khedda	141 141
Mouldiouene	Néant
Mekla	43 467
Azeffoun	41 116
Aboudid (L.N.I.)	44 118
Ain-El-Hammam	16 006
Fréha	68 868
Tizi-Gheniff	63454
Boghni	61 457
Boudjima	106 793
Total	586 420

Source: Situation des zones d'activités de l'O.P.I., réunion de l'observatoire du 02.04.2003, P.6.

Notons aussi, que des lots pré-affectés peuvent être récupérés, en cas de non respect des clauses contractuelles.

Pour ce qui est des prix de cession en vigueur, il faut savoir que ceux-ci sont encourageants et compétitifs, par rapport à ceux pratiqués dans d'autres wilayas (ils sont en deçà de la valeur vénale). Les prix de cession par zone, ont été fixés comme suit :

Tableau n°86: Prix de cession en vigueur dans les zones d'activités gérées par l'O.P.I.

Zones d'activités	Prix du m²(HT)
Drâa-Ben-Khedda	900 DA
Boghni	800 DA
Mekla	800 DA
Fréha	800 DA
Azeffoun	800 DA
Aboudid (L.N.I.)	600 DA
Ain-El-Hammam	600 DA
Tizi-Gheniff	500 DA

Source: Notre enquête auprès de l'O.P.I., avril 2004.

2.2.4. Situation physique des zones d'activités

Sur l'ensemble des zones d'activités gérées par l'office de promotion de l'investissement, neuf(09) ont connu un début de travaux de viabilisation. Plus de 140 000 000 DA, ont été dépensés sur fonds propres de l'O.P.I.. D'une manière générale, le taux de viabilisation, varie de 10 % à 90 %. Le tableau suivant, donne les taux d'avancement par zones:

Tableau n°87 : Avancement des travaux en zones d'activités de l'O.P.I. au 31/01/2004

Zones	Terras- sement	voirie	Assainis- sement	A.E.P.	Revête- ment	Eclairage public	Poste transfo.
Azeffoun	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	Non lancé	Génie-civil réalisé
Mekla	90 %	90 %	100 %	100 %	100 %	Non lancé	Un poste réalisé en Génie-Civil
Mouldiouene	100 %	100 %	100 %	100 %	70 %	Non lancé	Un poste réalisé
Drâa-Ben-Khedda	100 %	100 %	90 %	100 %	100 %	Non lancé	Deux postes réalisés en G.C.
Aboudid (L.N.I.)	100 %	40 %	90 %	20 %	40 %	Non lancé	-
Boghni	100 %	100 %	100 %	100 %	80 %	Non lancé	-
Fréha	100 %	90 %	100 %	Etude établie		Non lancé	-
Ain-El-Hammam	60 %	-	100 %	-		Non lancé	-
Tizi-Gheniff (axe principal)	100 %	-	100 %	-		Non lancé	-

Source: Office de Promotion de l'Investissement, Tizi-Ouzou, données au 31/01/2004.

Selon l'office de promotion de l'investissement⁽¹⁾, la principale contrainte qui demeure est celle relative au financement de la viabilisation, dont les montants dépassent les capacités de l'office; d'autant plus que les ressources se limitent aux recettes sur les cessions, qui ont connu ces derniers temps une régression (absence de la participation de l'Etat dans les frais de viabilisation). Ces contraintes financières, s'ajoutent aux caractéristiques du relief de certaines zones de piémont ou de montagne, qui ont allongé les délais de réalisation.

Cependant, les difficultés auxquelles fait face l'O.P.I., ne l'ont pas empêché de tracer un certain nombre d'objectifs, parmi lesquels nous pouvons citer⁽²⁾ :

1. Achèvement en totalité de la viabilisation des zones.
2. Lancement de deux (02) autres zones stratégiques: Drâa-El-Mizan et Azazga.
3. Création d'infrastructures d'accompagnement dans les zones (centre de vie).
4. Prospection d'investisseurs nationaux et étrangers.
5. Prospection d'opérations de promotion dans le domaine touristique.
6. Connexion au réseau Internet.
7. Envisager la possibilité de créer un centre de documentation et de soutien à la PMI/PME.
8. Publication d'une revue sur l'investissement dans la wilaya.

2.3. Eléments d'évaluation de l'activité du comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI)

2.3.1. Les missions du CALPI

Le dispositif des comités d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI), figure dans le cadre de la relance de l'investissement. En effet, après la mise en place de l'APSI et dans l'attente de la construction de ses représentations régionales, dans chaque wilaya, il a été mis en place un dispositif d'assistance et de facilitation en matière de foncier : le CALPI. Ce dispositif est chargé essentiellement, de répondre à toute demande d'information en matière de terrain, formulée par le Guichet Unique ou les investisseurs eux-mêmes.

Globalement, on peut dire qu'à travers le dispositif CALPI, on a pu faciliter à la fois, l'identification des interlocuteurs et les possibilités d'accès à l'attribution de terrains.

(1) : Situation des zones d'activités de l'O.P.I., réunion de l'observatoire du 02.04.2003, P.9.

(2) : Idem, P.10.

2.3.2. Répartition globale des dossiers d'investissement agréés par le CALPI de Tizi-Ouzou

Le CALPI a eu à traiter des projets d'investissement depuis 1994. Il ressort de son bilan, de juin 1994 au 31/12/2002, des réalisations importantes. En effet, sur 1021 dossiers réceptionnés, 971 sont examinés, 429 sont agréés, 05 sont ajournés, 472 sont rejetés et 59 sont en instance. Les rejets concernent les projets localisés sur le domaine privé de l'Etat, à l'intérieur des périmètres urbains ou sur des terrains à vocation agricole, conformément à la réglementation.

De plus, sur les 429 dossiers agréés par le CALPI, 320 ont été localisés dans les zones d'activités et transmis à l'O.P.I., 70 localisés sur les zones d'activités gérées par les agences foncières communales et transmis aux communes concernées, 30 localisés sur les assiettes foncières domaniales et transmis à la direction des domaines, 06 relèvent de l'URBAB de Blida.

Le tableau suivant, présente la situation des 429 projets d'investissement agréés, selon les secteurs:

Tableau n°88 : Répartition globale des dossiers d'investissement agréés par le CALPI de juin 1994 au 31/12/2002

Secteurs	Nombre de projets	Nombre d'emplois prévus (théorique)
Industrie	254	8044
Agriculture	39	571
Tourisme et artisanat	25	946
Réalisation/BTPH	39	699
Commerce	52	1577
Autres services	20	416
Total	429	12 253

Source: « Rapport d'évaluation de l'activité de l'observatoire et du CALPI dans la prise en charge de l'investissement privé au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou », wilaya de Tizi-Ouzou, Secrétariat général, données au 31/12/2002, P.9.

A travers le tableau ci-dessus, nous pouvons constater que les projets agréés, concernent surtout l'industrie (254 sur 429 projets, soit presque 60 %). Ils visent la création théorique de 12 253 emplois.

2.3.3. Etats des projets d'investissement agréés par le CALPI

Malgré qu'aucune vérification, n'a été entreprise sur les sites où les projets ont été localisés, pour s'enquérir de leur lancement ou réalisation effectifs, nous pouvons toutefois dire, que le nombre de créations réelles est extrêmement faible.

En effet, sur 429 projets agréés par le CALPI, de juin 1994 au 31/12/2002, seuls 45 sont effectivement en cours de réalisation, soit 10,48 %. Ces derniers concernent exclusivement l'industrie (1394 emplois prévus). Selon le CALPI, près de la moitié des investisseurs se sont désistés, avant de signer des contrats de réservation des terrains d'assiettes en zone d'activités. De plus, sur les 429 projets d'investissement agréés durant la même période, seulement 26, soit 6 % à peine, ont abouti. Les projets entrés en service, sont présentés dans le tableau suivant:

Tableau n°89 : Etat des projets agréés par le CALPI et entrés en service

Secteur	Nombre de projets	Emplois prévus
Industrie	23	1095
Agriculture	02	67
Commerce	01	22
Total	26	1187

Source : idem.

Ainsi, nous pouvons dire, que les résultats du dispositif CALPI, demeurent dérisoires et en deçà de ce qui serait nécessaire, pour impulser une véritable dynamique entrepreneuriale, puisque la lourdeur de l'acte de création d'entreprise, paraît une caractéristique essentielle dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

SECTION 3 : Les dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat en micro- entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Le développement d'un entrepreneuriat en micro-entreprises, est l'une des transformations majeures des trajectoires entrepreneuriales, pendant la phase de mutations économiques et sociales de l'Algérie, pour l'instauration d'une économie de marché⁽¹⁾. Ces micro-entreprises, se créent souvent dans les services ou dans le BTP, mais aussi dans l'industrie (céramique, fromagerie, pâtes alimentaires...).

Une bonne partie de la micro-entreprise, investit dans le cadre du dispositif de l'emploi de jeunes (ANSEJ). Une seconde fraction est constituée par les micro-entreprises, créées par les anciens salariés du secteur public: la caisse nationale d'assurance chômage, a mis en place un nouveau dispositif de création d'activités, au profit des chômeurs âgés de 35 à 50 ans. Ainsi, cette section s'articule autour des thèmes suivants: La création de micro-entreprises dans le cadre du dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ), le dispositif mis en œuvre par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

(1): Oussalem M.O.: « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », op.cit, P.151.

3.1. La création de micro-entreprises dans le cadre du dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ)

Avant d'évaluer la micro-entreprise ANSEJ à Tizi-Ouzou, il est tout à fait important de connaître son cadre de fonctionnement, ainsi que les missions de l'ANSEJ.

3.1.1. Le cadre de fonctionnement de la micro-entreprise

Selon Matouk Belattaf : « la micro-entreprise est une entité économique créée par toute personne physique, demandeur d'emploi ou licenciée pour compression d'effectifs, qui, à titre individuel ou collectif, veut investir dans la production de biens ou la prestation de services pour son propre compte. La limitation pourrait se faire par le nombre d'emplois ou le niveau de l'investissement »⁽¹⁾. Elle est considérée comme étant un créneau porteur dans le marché émergent et elle est envisagée comme une solution stratégique aux problèmes du chômage.

3.1.1.1. Objet et principes de la micro-entreprise

La micro-entreprise est considérée aujourd'hui, comme la forme la plus recommandée pour animer et dynamiser le tissu économique local, du fait de coûts d'investissements réduits, de l'éventail des créneaux à investir et des emplois durables directs et indirects, qui peuvent être générés. C'est aussi la forme la plus adaptée pour éveiller et promouvoir l'esprit d'entreprise, la volonté entrepreneuriale et l'émergence d'idées et de concepts nouveaux de développement. C'est enfin, une voie privilégiée pour la mise en valeur des potentialités régionales ou locales ou la création de richesses et d'emplois durables.

Outre son objectif économique, la micro-entreprise a d'autres finalités⁽²⁾:

- L'émergence d'un type nouveau d'entrepreneurs, jeunes et dynamiques.
- La promotion et l'animation de l'activité socio-économique locale.

La création de la micro-entreprise, repose sur une approche nouvelle de l'emploi, ayant pour principes de base⁽³⁾:

- La responsabilité totale et entière des entrepreneurs potentiels sur la nature de l'activité projetée, les démarches, les moyens à mettre en œuvre et le statut de la micro-entreprise à créer, etc.
- Le respect de la liberté d'intervention et de décision des partenaires concernés (banques, entreprises, collectivités locales...), qui ne peuvent être soumis à des obligations, que dans le cadre de leurs prérogatives et leur volonté de soutenir l'esprit d'initiative et d'entreprise.

(1): Belattaf M.: « L'aide à la création d'entreprises et dynamique de l'emploi: évaluation de l'expérience de la micro-entreprise dans la wilaya de Béjaia ». In les cahiers du CREAD, N°58, 2001, P.68.

(2): Idem, P. 69.

(3): Idem.

- Ces principes visent à rompre avec la gestion administrative de la création d'activités et de l'emploi pour propre compte, incompatible avec l'esprit entrepreneurial.

3.1.1.2. Les formes juridiques de la micro-entreprise

La législation offre, outre la coopérative agricole, plusieurs formes juridiques de création d'une entreprise avec des formalités de constitution plus simples. Toutefois, les formes les plus adaptées à la micro-entreprise, restent la société à responsabilité limitée (SARL) et la société à commandite simple (SCS), en raison de la responsabilité des associés qui ne répondent, dans ces cas, des dettes de l'entreprise, qu'à concurrence du montant de leur apport.

La micro-entreprise sera cernée, à travers sa taille (moins de 09 salariés), sa nature juridique et son domaine d'activités (petite production de biens et services marchands, sous-traitance).

3.1.1.3. Les objectifs de la micro-entreprise

Globalement, la création de la micro-entreprise vise quatre objectifs⁽¹⁾:

- La promotion de l'esprit d'initiative et l'entrepreneuriat. En effet, c'est un climat de « culture » qu'il convient d'inciter et d'encourager dans le cadre de la politique d'ouverture sur l'économie de marché.

- Valoriser le secteur de l'artisanat traditionnel et la pérennité d'une entreprise économique.

- La promotion et la création de la micro-entreprise, vise à générer par la multiplication des projets, le maximum d'emplois directs et indirects économiquement viables et durables, de sorte à participer activement et progressivement à la résorption du chômage, notamment celui des jeunes.

3.1.2. Les missions de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ)

Selon le décret présidentiel N°03-300 du 11 septembre 2003, modifiant et complétant le décret présidentiel N°96-234 du 02 juillet 1996, « le soutien à l'emploi des jeunes vise à favoriser la création et l'extension d'activités de production de biens et de services par les jeunes promoteurs »⁽²⁾. Le montant des investissements prévus ne saurait dépasser dix (10) millions de dinars algériens. Pour ce faire, les jeunes promoteurs bénéficient du conseil et de l'assistance de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), pour la constitution et la mise en place de leurs projets.

(1) : *Idem*, P.70.

(2) : *Décret présidentiel N°03-300 du 11 septembre 2003, article 2.*

Plus précisément, l'agence a pour missions, en relation avec les institutions et organismes concernés⁽¹⁾:

1. de soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements;
2. de gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministère chargé de l'emploi;
3. de notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
4. d'assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
5. d'encourager toute autre forme d'actions et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités.

A ce titre, l'agence est chargée, notamment⁽²⁾ :

1. de mettre à la disposition des jeunes promoteurs, toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités;
2. de créer une banque de projets économiquement et socialement utiles ;
3. de conseiller et d'assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédits ;
4. d'entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement et du suivi de la réalisation et de l'exploitation des projets ;
5. de passer des conventions avec tout organisme, entreprise ou institution administrative publique, ayant pour objet de faire réaliser, pour le compte de l'agence, des programmes de formation de jeunes promoteurs.

(1) : Décret exécutif N°03-228 du 06 septembre 2003, article 2.

(2) : *Idem.*

Pour mener à bien sa mission, l'ANSEJ peut ⁽¹⁾:

1. faire réaliser par des bureaux d'études spécialisés et pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements, des études de faisabilité.
2. Faire réaliser, par des structures spécialisées, des nomenclatures types d'équipements.
3. Organiser sur la base de programmes spécifiques, établis avec les structures de formation, des stages d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs.
4. Faire appel à des experts chargés de l'étude et du traitement des projets.
5. Mettre en œuvre toute mesure de nature à permettre la mobilisation et l'utilisation, dans les délais impartis, de ressources extérieures destinées au financement de la création d'activités en faveur des jeunes.

3.1.3. Evaluation de la micro-entreprise ANSEJ dans la wilaya de Tizi-Ouzou

L'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes, a enregistré un nombre important de projets, que les jeunes veulent concrétiser à travers différents secteurs d'activités, comme le transport, les services et l'industrie. Nous avons sollicité l'ANSEJ, antenne de Tizi-Ouzou, pour recueillir toutes les informations nécessaires, concernant notamment, le nombre de dossiers déposés, le nombre d'attestations d'éligibilité délivrées et le nombre de crédits octroyés, afin que nous puissions évaluer la situation des micro-entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou et voir le rapport en termes de création d'emplois.

Depuis sa création, l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou, a fait un parcours assez appréciable. En effet, selon le bilan de l'activité de cette structure, établi par celle-ci au 31/03/2005, elle a enregistré 15624 dossiers déposés, avec un nombre d'emploi minimal de 38046. Après traitement de ces dossiers, 14 259 attestations d'éligibilité, ont été délivrées aux jeunes promoteurs, avec 34 542 postes d'emplois escomptés, répartis par secteurs d'activités comme suit:

(1) : *Idem.*

Tableau n° 90 : Répartition des attestations d'éligibilité et de l'emploi par secteurs d'activités au 31/03/2005 (antenne ANSEJ de Tizi-ouzou).

Secteurs d'activités	Attestations d'éligibilité	%	Emplois escomptés	%
Services	4081	28,62	9936	28,76
Artisanat	364	2,55	721	2,08
Agriculture	3431	24,06	6413	18,56
Hydraulique	25	0,17	136	0,39
Pêche	06	0,04	25	0,07
Transport	2520	17,67	3230	9,35
Industrie	2986	20,96	10 313	29,85
BTPH	605	4,24	3279	9,49
Professions libérales	241	1,69	489	1,41
Total	14 259	100	34 542	100

Source: Etabli à partir des données de l'ANSEJ (antenne de Tizi-Ouzou) arrêtées au 31/03/2005.

Le tableau ci-dessus, montre qu'au niveau de l'ANSEJ, les services, l'agriculture, l'industrie et le transport, sont les plus privilégiés, respectivement avec des taux de 28,62 %, 24,06 %, 20,96 % et 17,67 %. En termes de nombre d'emplois escomptés, l'industrie est dominante par rapport aux autres secteurs avec 29,85 %, suivi des services avec 28,76 %, de l'agriculture avec 18,56 %. Le transport quant à lui, absorbe une main d'œuvre moins importante (9,35 %).

Sur les 14 259 attestations d'éligibilité délivrées, 4686 seulement, ont reçu les accords de financement de la part des banques, ce qui représente un potentiel de 12 087 emplois à créer. Plusieurs micro-entreprises, n'ont pu, par ce fait, voir le jour, puisque dépourvues de financement. En effet, en dépit des énormes efforts fournis par les banques en matière de financement aux micro-entreprises naissantes, près des trois quarts des dossiers déposés, puis traités à l'ANSEJ, finissent par périr dans les tiroirs⁽¹⁾. On pourrait, certes, remettre cela sur le compte d'un certain barème financier et fiscal, auquel le jeune promoteur devrait inexorablement se soumettre, mais le futur entrepreneur conteste aussi certaines lenteurs au niveau des banques, ainsi que le rehaussement de l'apport personnel, qu'il doit mobiliser pour son projet. Cela dit, les banques qui financent dans l'écrasante majorité des cas, 70 % du coût de l'investissement, ont été d'un apport plus que primordial dans le dispositif.

S'agissant des projets financés, il faut savoir qu'au 31/03/2005, l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou, a pu mettre sur pied pas moins de 4148 projets ayant généré 10 401 emplois directs. La commune de Tizi-Ouzou prédomine, avec presque un quart (25 %) des projets. Le montant global de ces investissements, frôle la somme de 6,321 milliards de dinars. Notons que ces projets, ont permis l'injection de plus de 1,210 milliards de dinars au titre des apports

(1) : CF. Quotidien « La Dépêche de Kabylie », N°892, samedi 14 mai 2005, P.11.

personnels mobilisés par les promoteurs ; l'apport de l'ANSEJ est de l'ordre de 1,234 milliards de dinars et enfin les banques ont contribué, à injecter 3,858 milliards de centimes.

Ainsi, ces statistiques ont propulsé l'ANSEJ de Tizi-Ouzou, à la tête des 48 structures similaires parsemées sur le territoire national, en matière de création de micro-entreprises. Les résultats auraient été encore plus positifs, n'étaient-ce, certaines contraintes financières et administratives, qui ont anéanti des milliers d'autres promoteurs.

Signalons aussi, que sur les 34 dossiers d'extension déposés, prévoyant 260 emplois supplémentaires, 20 attestations de conformité ont été délivrées et 06 projets ont été financés, ce qui représente 32 emplois supplémentaires.

Parallèlement à tout cela, l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou, se charge également du suivi des projets après leur lancement effectif. En effet, de la naissance de l'idée jusqu'à sa concrétisation et même après, l'ANSEJ accompagne le jeune promoteur dans son parcours de création de sa petite entreprise. Cet accompagnement se traduit d'une manière générale, par des conseils, des informations, des techniques et des appuis auprès des différents organismes économiques en relation directe ou indirecte avec le dispositif. Pour ce faire, des comités locaux de suivi, regroupant l'ANSEJ et ses partenaires, sont créés au niveau de la wilaya⁽¹⁾. Ils ont pour mission, le suivi des micro-entreprises pour les assister, les conseiller et intercéder en leur faveur, en vue de limiter les probabilités d'échec et faire augmenter le taux de réussite (le taux de mortalité des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ est de 4 %).

De plus, l'ANSEJ va procéder à l'ouverture d'une pépinière à Tizi-Ouzou. Celle-ci regroupera plusieurs micro-entreprises, qui exerceront dans pas moins de 37 activités différentes. L'octroi d'une autorisation d'exploitation est basé sur des critères bien définies, telle que l'ancienneté de l'attestation d'éligibilité.

Ainsi, nous pouvons dire, d'une façon générale, que l'ANSEJ de Tizi-Ouzou a réussi à s'illustrer de fort belle manière en matière de création de micro-entreprises et ce, en se classant première à travers le pays. Le secteur des petites entreprises, en sa qualité de générateur d'emploi, a de beaux jours devant lui dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

3.2. Le dispositif mis en œuvre par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

Après une brève présentation de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), à travers notamment ses missions, nous traiterons des actions de celle-ci en faveur du travail indépendant, ainsi que de son nouveau dispositif de soutien à la création de micro-entreprises.

(1): *Idem.*

3.2.1. Présentation générale de la CNAC

La mise en œuvre des réformes économiques, visant à l'assainissement de l'économie algérienne et les conséquences sociales prévisibles du programme d'ajustement structurel, auquel a souscrit l'Algérie auprès des institutions financières internationales, ont conduit les pouvoirs publics, à mettre sur pied un dispositif, visant à amortir le coût social des réformes.

Plus précisément, c'est en vertu du décret législatif N°94-11, qu'est instituée l'assurance chômage, en faveur des salariés susceptibles de perdre de façon involontaire et pour raison économique leur emploi. Dans ce cadre, l'administration et la gestion du régime d'assurance chômage algérien est confiée, à travers le décret exécutif N°94-188 du 06 juillet 1994, à la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), institution relevant du Ministère du travail, de la protection sociale et de la formation professionnelle.

Le régime d'assurance chômage qu'anime la CNAC, est articulé autour de trois missions principales⁽¹⁾:

1. La gestion des prestations du régime d'assurance chômage: le décret législatif 94-11 du 26.05.1994, fixe un certain nombre de conditions pour prétendre au bénéfice de l'assurance chômage.

2. La mise en œuvre de mécanismes en faveur de la réinsertion des allocataires : la CNAC a entamé depuis 1998 son redéploiement, en mettant sur pied un dispositif d'aides à la réinsertion professionnelle des bénéficiaires du régime d'assurance chômage. En effet, en collaboration avec une expertise canadienne, des mesures visant à assurer une meilleure employabilité des allocataires, ont été mises en œuvre; il s'agit notamment de ⁽²⁾:

- La mesure active de recherche d'emploi, prise en charge au sein des centres de recherche d'emploi (CRE) : cette mesure consiste fondamentalement en une méthode de dynamique de groupe, utilisant les techniques de soutien et de recherche active d'emploi, destinée aux personnes désireuses de se réinsérer dans le monde du travail. Les primo-demandeurs, notamment les jeunes diplômés et universitaires, sont admis à participer aux sessions organisées par les CRE de la CNAC.

- La mesure d'aide au travail indépendant (CATI) : cette mesure propose au chercheur d'emploi, la possibilité de s'inscrire à une démarche, qui lui permettra de démarrer à son propre compte, une activité de production ou de services, tout en continuant à percevoir ses prestations d'assurance chômage. Cette mesure a été élargie à d'autres populations, que les affiliés du régime d'assurance chômage que gère la CNAC.

(1) : Sinacer A. : « la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) une institution indispensable en économie de marché ». In *Profils*, N°2, mars - avril - mai 2003, P.15.

(2) : *Idem*, P.16.

- La formation reconversion : la formation reconversion s'est imposée à la CNAC, comme un passage obligé, au regard du niveau de qualification relativement faible de la majorité des affiliés. En effet, la CNAC a mis sur pied une relation de partenariat avec notamment, le Centre National d'Enseignement Professionnel à Distance (CNEPD) et le ministère de la formation professionnelle, en vue de permettre à ses allocataires de bénéficier d'une formation.

3- L'aide aux entreprises en difficulté : la CNAC ne s'est pas contentée, d'accompagner le redéploiement des populations admises au régime d'assurance chômage, à travers le versement d'indemnités ou le système de réinsertion. En effet, elle a décidé en juillet 2000, de lancer l'aide aux entreprises en difficulté, afin d'éviter en aval, le recours aux compressions ou aux dissolutions.

Signalons enfin, que si la CNAC a été créée, pour répondre à un pic prévisible de licenciement, induits par la mise à niveau de l'appareil de production nationale, sa mission est loin d'être finie ni accomplie. En effet, le décret exécutif N°04-01 du 03 janvier 2004, élargit les missions de la CNAC, avec « la possibilité de participer au financement de la création d'activités de biens et de services par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans, notamment par l'octroi de prêts non rémunérés »⁽¹⁾.

3.2.2. Les actions de la CNAC en faveur du travail indépendant

La démarche de la CNAC, est centrée sur la personne qui veut devenir entrepreneur, sur ses aspirations, ses capacités, ses forces et ses faiblesses. C'est le futur entrepreneur qui nourrit son projet, depuis l'identification de l'opportunité jusqu'à l'exploitation, parce que l'objectif de la démarche est de favoriser l'autonomie du créateur et sa capacité à affronter les aléas auxquels il sera confronté dans l'exercice de son activité. Plus précisément, la démarche de la CNAC, à travers les centres d'aides au travail indépendant (CATI) consiste à⁽²⁾ :

1. Permettre au cours de journées d'information aux personnes tentées par l'aventure entrepreneuriale, de prendre la mesure du défi qu'elles veulent relever. Pendant ces journées, ces personnes sont mises en situation d'auto-évaluation du point de vue de leurs capacités managériales. Toute personne qui décide de continuer, devient « un client » du CATI et s'adresse au conseiller animateur, pour faire avancer son idée de projet. Elle peut bénéficier d'une formation personnalisée, pratique, d'une durée de 10 semaines environ.

2. Accompagner le promoteur d'un travail indépendant, grâce à un conseiller/animateur, dans les actions dont il assume la pleine responsabilité :

(1) : Décret exécutif n°04-01 du 03 janvier 2004, article 1.

(2) : Document de la CNAC, CATI de Tizi-Ouzou, 2004.

- L'élaboration de l'étude préalable du projet pour une expertise de viabilité de l'idée de projet et un diagnostic du potentiel entrepreneurial.

- L'élaboration du projet pour déterminer, analyser et évaluer les options fondamentales du projet.

- Le montage de l'entreprise en association avec les institutions (ANSEJ, micro-crédits, garanties), pour établir un plan d'action des activités, suivre et contrôler le déroulement et l'avancement des travaux.

- Le démarrage de l'activité de l'entreprise, pour surveiller le déroulement des activités, établir le bilan financier, surveiller l'application des règles fondamentales de gestion, organiser les moyens, contrôler les résultats et la rentabilité de l'entreprise et fixer les objectifs de développement.

3. Le client s'engage alors, par écrit, à aller au bout de sa démarche.

4. L'entrepreneur potentiel, suit une formation personnalisée de 10 semaines environ, plus pratique que théorique, pour acquérir les éléments de base pertinents pour la réussite de son activité et de sa démarche (étude de marché, comptabilité, procédures et législation...).

5. Avec l'aide du conseiller animateur ou d'experts, le client prépare une étude techno-économique, soumise à l'appréciation du comité de suivi.

6. Après agrément de cette étude par le comité de suivi, l'entrepreneur potentiel s'engage dans les phases suivantes du cycle avec l'aide du conseiller animateur. Cette aide peut se rapporter au montage du financement du projet, en association, le cas échéant, avec les institutions spécialisées (ANSEJ, banques, pourvoyeuses de micro-crédits et fonds de garantie des micro-crédits).

7. Une fois l'entreprise en activité, l'entrepreneur peut pendant une année, continuer à demander l'aide du CATI, afin d'assurer la pérennité de son entreprise.

Le bilan général du CATI de Tizi-Ouzou, depuis le démarrage de la mesure jusqu'au 31/03/2003, se résume dans le tableau qui suit:

Tableau n° 91 Bilan général du CATI de Tizi-Ouzou au 31/03/2003.

Nbre de sessions	Nbre de participants	Secteurs d'activité	Nbre de projets gérés	Sources de financement					Activités démarrées	en phase pré-démarrage	en phase maturation
				Auto-financement	ANSEJ	Banque	Micro-crédits	Touiza			
15	196	agriculture	79	07	03	00	27	27	39	06	34
		Bâtiment	13	04	04	00	01	00	06	00	07
		Industrie	13	03	01	00	03	02	07	00	06
		Services	45	09	09	00	15	01	21	03	21
		Artisanat	07	02	00	00	04	01	03	03	01
		Autres	02	02	00	00	00	00	02	00	00
		Total	159	27	17	00	50	31	78	12	69

Source: Caisse Nationale d'Assurance Chômage, Direction régionale de Tizi-Ouzou, CATI de Tizi-Ouzou, données au 31/03/2003.

D'une façon générale, le bilan des activités du CATI de Tizi-Ouzou est assez positif puisque, au 31/03/2003, 159 projets ont été gérés, dont 78 sont opérationnels, 69 sont en phase de maturation et 12 projets sont en pré-démarrage.

3.2.3. Le nouveau dispositif CNAC de soutien à la création de micro-entreprises

Le nouveau dispositif mis en œuvre par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), est prévu par le décret présidentiel N°03-514 du 30 décembre 2003, relatif au soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans. Les personnes qui veulent bénéficier de ce dispositif, doivent remplir les conditions suivantes⁽¹⁾ :

1. Agée de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.
2. Résidant en Algérie.
3. N'occupant pas un emploi rémunéré au moment de la demande d'aide.
4. Allocataire de la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) ou inscrite auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM), depuis au moins six mois.
5. Jouissant d'une qualification professionnelle et/ou possédant un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée.
6. Pouvant mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet.
7. N'ayant pas exercé une activité pour son propre compte depuis au moins douze (12) mois.
8. N'ayant pas bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activités.

Pour assurer la viabilité du projet, les services spécialisés de la CNAC, assistent le promoteur dans l'ensemble des tâches de mise au point de son projet : évaluation de ses capacités entrepreneuriales, précision de son idée de projet, information sur les étapes de création d'une entreprise, élaboration de l'étude de marché et élaboration de l'étude technico-économique.

Après un avis favorable du comité de sélection, les services de la CNAC, délivrent au futur entrepreneur une attestation d'éligibilité aux aides du dispositif, signent une convention commune et suivent avec lui, la mise en œuvre du projet et son exploitation.

Le montant d'investissement peut atteindre 5 millions DA. Son financement est assuré par :

(1) : Décret exécutif N°04-02 du 03 janvier 2004, article 2.

- Des apports en fonds propres en nature ou en numéraire : à ce titre, « Le seuil minimum de fonds propres dépend du montant de l'investissement de création projeté »⁽¹⁾. Il est fixé à 5 % du montant global de l'investissement, lorsque celui-ci est inférieur ou égal à deux (02) millions de dinars. Il est fixé à 10 % du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à deux (02) millions de dinars et inférieur ou égal à cinq (05) millions de dinars.

- Un crédit bancaire, pour un montant maximal de 70 % du montant global de l'investissement.

- Un prêt non rémunéré (PNR), variant selon le montant de l'investissement : 25 % pour un montant inférieur à 2 millions de DA. 20 % pour un montant compris entre 2 et 5 millions de DA.

La bonification des taux d'intérêt sur les crédits d'investissement, consentis par les banques et les établissements financiers aux chômeurs promoteurs est fixée à ⁽²⁾ :

- 75 % du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers au titre des investissements réalisés dans le secteur de l'agriculture, de l'hydraulique et de la pêche (90 % dans les zones spécifiques) ;

- 50 % du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers au titre des investissements réalisés dans les autres secteurs d'activités (75 % dans les zones spécifiques).

Les chômeurs promoteurs bénéficient des avantages fiscaux au titre de la phase de réalisation de l'investissement, conformément à la législation en vigueur.

Bien entendu, il est trop tôt pour établir un quelconque bilan, de ce nouveau dispositif de soutien à la création de micro-entreprises, en faveur des chômeurs âgés de 35 à 50 ans, mais nous pouvons dire d'ores et déjà, que celui-ci semble susciter un fort engouement chez les chômeurs porteurs de projets.

En effet, selon le bilan du dispositif, établi par la direction régionale de la CNAC de Tizi-Ouzou au 11/05/2005⁽³⁾, elle a enregistré 1137 dossiers déposés, dont 427 sont acceptés par le comité de sélection et de validation, répartis par secteurs d'activités comme suit : 482 dans les services, 338 dans l'agriculture (surtout l'élevage), 154 dans la fabrication et 147 dans le BTPH. 87 dossiers sont déposés au niveau des banques dont 75, soit 86,20 %, sont acceptés. Dans le volet du prêt non rémunéré (PNR), la direction régionale de la CNAC de Tizi-Ouzou, a versé au profit des promoteurs un montant de 2 milliards de centimes (le nombre de bénéficiaires de cette formule à Tizi-Ouzou s'élève à 38).

(1) : Décret exécutif N°04-02 du 03 janvier 2004, article 4.

(2) : Décret exécutif N°04-02 du 03 janvier 2004, article 13.

(3) : Quotidien « La Dépêche de Kabylie », N°892, Samedi 14 mai 2005, P.13.

Notons enfin que, selon le directeur régional de la CNAC de Tizi-Ouzou, « il est prévu (...) la mise en place d'un observatoire économique régional »⁽¹⁾. L'installation de cet observatoire, se fera avec la coopération de la chambre des métiers de la Vendée (France). Ces missions, sont principalement, l'organisation de l'information économique, et la satisfaction de la demande des acteurs locaux en matière de prestations de services. En bref, « L'observatoire s'érigera comme un outil de développement local, dès lors que l'information est très indispensable »⁽²⁾, pour cerner toutes les potentialités, les richesses et les besoins de la région. Il sera un lieu de concertation et de proposition de tous les acteurs, qui s'impliquent dans le développement.

SECTION 4 : Quelques initiatives locales de soutien à l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Les initiatives entrepreneuriales locales, auxquelles nous avons fait référence dans notre analyse théorique⁽³⁾ et qui repose essentiellement sur la coordination, la concertation, l'insertion et la participation de tous les acteurs du milieu, sont quasiment inexistantes dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, nous avons constaté, à travers des interviews et des entretiens que nous avons réalisés avec un certain nombre de responsables et de représentants de l'administration locale, des banques, de la chambre de commerce et d'industrie et de l'université, qu'à défaut de projet réel de développement local, les politiques locales en faveur des activités entrepreneuriales, restent globalement, une inconnue dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

A titre indicatif, compte tenu des résultats des entretiens, que nous avons effectué avec quelques élus locaux et administrateurs de certaines assemblées populaires communales (Tizi-Ouzou, Boghni, Larbâa-Nath-Irathen, Tigzirt), en vue de ressortir notamment, le contenu et les modalités de mise en œuvre de programmes de soutien à l'entrepreneuriat privé local, nous avons constaté que les collectivités locales censées assister et accompagner les entrepreneurs locaux tournent au ralenti, faute de moyens financiers, humains, juridiques et organisationnels sans doute, mais également de motivations. En effet, hormis la municipalité de Boghni, qui a initié en collaboration avec l'Association Nationale de Volontariat « Touiza », un projet de création de pépinière d'entreprises, aucune autre municipalité n'a engagé des actions originales et significatives de soutien aux entrepreneurs locaux. Pis encore, aux yeux de la majorité des entrepreneurs, l'administration des communes a accumulé une longue série d'échecs, qui l'a confinée dans le rôle quasi exclusif de goulot d'étranglement.

(1) : *Idem*

(2) : *Idem.*

(3) : *Voir supra première partie , chapitre II.*

Selon les élus locaux que nous avons rencontré, il existe plusieurs garde-fous législatifs et réglementaires⁽¹⁾, qui limitent le champ d'intervention des collectivités locales, ainsi que leurs ressources financières. En effet, comme le note le Professeur M.Y. Ferfera : « Les dispositions législatives relatives à la commune et à la wilaya, consacrent le désengagement de l'Etat vis-à-vis des échelons locaux, sans créer les conditions réelles de l'émergence d'un véritable pouvoir décentralisé capable de prendre en charge les problèmes du développement local. A ce titre, la question de la maîtrise et du contrôle des ressources financières locales est l'une des plus importantes »⁽²⁾. Ainsi, selon toujours le même auteur, « la prise en charge du développement sur une base locale impose, d'une manière incontournable, le nécessaire réaménagement des modalités et des procédures de mobilisation et d'allocation-affectation des ressources locales »⁽³⁾. Les collectivités locales doivent désormais, jouer pleinement leur rôle dans la promotion de l'entrepreneuriat privé local, notamment en ce qui concerne : la valorisation des potentialités locales et l'intégration économique d'une manière générale; la stimulation de l'esprit entrepreneurial local et le développement des innovations techniques.

S'agissant du rôle du secteur financier et bancaire dans le soutien et l'aide au financement des PME, nous avons remarqué à travers des entretiens que nous avons réalisés avec quelques responsables de banques (le directeur régional du Crédit Populaire d'Algérie, ainsi que celui de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance) que les critères de solvabilité et de rentabilité, le retour à l'orthodoxie, le respect des règles prudentielles, l'analyse et l'évaluation des risques pour les nouveaux projets d'entreprises, se conjuguent pour rendre ardu l'accès au financement (les projets innovateurs ne sont guère privilégiés). Ainsi, pour beaucoup d'entrepreneurs, « les procédures mises en œuvre pour instruire, traiter; élaborer, conseiller et finaliser un financement, sont forts longues, voire décourageantes. (...). La prudence des banquiers est perçue par les opérateurs comme une absence totale de prise de risque et que les garanties demandées ne sont pas toujours en proportion avec les crédits accordés »⁽⁴⁾. Cette absence de prise de risque, qui fonde la décision d'octroyer le financement est contraire à l'esprit entrepreneurial, qui veut que même une institution financière, doit prendre un risque certes calculé, mais réel.

(1): Voir notamment la loi N°90-08 du 7 avril 1990, relative à la commune et la loi N°90-09 du 7 avril 1990, relative à la wilaya.

(2): Ferfera M.Y. : « Le développement local, ses institutions et son statut dans le modèle algérien de développement ». In Abdelmalki L., Courlet C.: « les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », *op.cit*, P.344.

(3) : *Idem*.

(4) : Aberkane M.A.: « Le financement de l'investissement », journées sur l'investissement, wilaya de Tizi-Ouzou, 28 et 29 mai 2000, P.6.

De même, l'articulation entre l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou et le tissu entrepreneurial local, est très insuffisante et en deçà de ce qui devait être fait; ceci en dépit, aux yeux même des responsables de l'université, de l'existence de créneaux porteurs et susceptibles d'être exploités, ainsi que de possibilités réelles de valorisation des résultats des recherches entreprises par l'université. Les relations entre l'université et le système productif local, sont très timides; elles sont basées principalement sur des liens quasi-personnels et informels (pas de relations contractuelles). Notons cependant, que dans le cadre des projets de développement de l'université Mouloud MAMMERI, celle-ci envisage la réalisation d'une école d'ingénieurs en entrepreneuriat à l'horizon 2008⁽¹⁾, d'une capacité de 1000 places pédagogiques, qui formera des ingénieurs polyvalents, c'est à dire, qui seront spécialisés à la fois, dans le management et dans la technologie.

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura quant à elle, semble engager, un nombre appréciable d'initiatives en faveur de l'activité entrepreneuriale locale et ce, malgré l'insuffisance des moyens financiers, dont elle dispose. Ces initiatives concernent à la fois, l'animation économique, l'assistance et la coopération internationale.

Ainsi, après ce qui vient d'être dit à propos des actions de certains acteurs locaux, concernés par la promotion de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous présenterons dans cette présente section, deux catégories d'initiatives qui nous semblent assez significatives, à savoir celles de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura et celles de la pépinière d'entreprises « ESPACE Touiza » de Boghni.

4.1. Les initiatives de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura en faveur de l'entrepreneuriat privé local

Sachant que les chambres de commerce et d'industrie, sont reconnues à travers le monde, comme étant les partenaires incontournables des pouvoirs publics dans le cadre du dialogue et de la concertation sur les questions économiques, nous examinerons dans le présent paragraphe, le rôle de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, dans la promotion de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Pour ce faire, après un bref rappel des missions de la chambre de commerce, nous présenterons son rapport d'activités.

(1) : Voir le plan quinquennal de développement de l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2004-2008.

4.1.1. Les missions de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura (CCID)

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, regroupe près de 400 adhérents des wilayas de Tizi-Ouzou et de Bouira⁽¹⁾. Elle compte ainsi pas moins de 38 000 affiliés de Tizi-Ouzou et 22 000 de Bouira⁽²⁾. Elle a le statut juridique d'une EPIC (entreprise publique à caractère industriel et commercial).

Le développement local constitue le volet principal de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, au travers des missions de base que sont, l'information aux entreprises, la formation et la concertation entre les entrepreneurs et les pouvoirs publics. En effet, conformément à ses statuts⁽³⁾, la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, a des missions de ⁽⁴⁾ : représentation, défense, information et formation, animation et assistance.

4.1.1.1. La représentation

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, représente l'entrepreneur auprès des institutions et administrations locales telles :

1. La commission de recours des impôts.
2. La commission de la CNAS.
3. La commission de la CASNOS.
4. Le comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI).
5. L'observatoire de l'investissement de la wilaya.

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, représente également l'entrepreneur, auprès des chambres de commerce étrangères, chambres de commerce mixtes et autres institutions régionales et/ou internationales similaires.

4.1.1.2. La défense

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, défend les intérêts matériels et moraux de l'entrepreneur, auprès des administrations et commissions, où elle est membre. Elle organise le dialogue avec l'administration des impôts et autres partenaires, pour les sensibiliser autour des mesures à prendre, pour l'allègement des charges fiscales et parafiscales.

(1) : *Quotidien « La dépêche de Kabylie », N°497, samedi 31 janvier 2004, P.4.*

(2) : *Idem.*

(3) : *CF. Décret exécutif N°96-93 du 3 mars 1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie.*

(4) : *Document administratif de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura (CCID), 2004.*

4.1.1.3. L'information et la formation

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, informe les entrepreneurs sur les :

1. Opportunités d'affaires.
2. Demandes de produits à l'exportation.
3. Possibilités de partenariat.
4. Lignes de crédits extérieurs.
5. Fournisseurs d'équipements, matières et produits.
6. Nouvelles mesures d'ordre fiscal et parafiscal.
7. Les rencontres avec les délégations d'hommes d'affaires étrangères.
8. Foires et salons se déroulant en Algérie et à l'étranger.
9. Dispositions et mesures ayant un lien avec l'activité économique en général.

Elle organise aussi, des cycles de formation et perfectionnement au niveau local et à l'étranger, dans le cadre de la coopération avec les institutions homologues.

4.1.1.4. L'animation et l'assistance

La chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, organise des :

1. Séminaires et journées d'études.
2. Rencontres entrepreneurs – administration fiscale, dans le cadre de l'élaboration des projets de lois de finances.
3. Foires et salons au niveau local.
4. Des mises en relations d'affaires avec des homologues étrangers.

Elle encadre l'entrepreneur pour des participations aux salons et foires nationaux. Elle l'assiste également en matière de : participation aux salons et foires se déroulant à l'étranger, démarches à l'exportation et démarches pour l'obtention de visas professionnels.

4.1.2. Rapport d'activités de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura (CCID).

Afin de mettre en relief les initiatives de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, en faveur de l'entrepreneuriat régional et local, nous avons sollicité cette structure, pour recueillir toutes les informations concernant son bilan d'activités entre 2000 et 2004⁽¹⁾.

Dans ce cadre, la chambre a initié un nombre appréciable d'actions, s'exerçant sous deux angles principaux : animation économique et assistance, coopération et relations internationales. Toutefois, ces actions restent tributaires des ressources financières non encore

(1) : CF. *Rapports d'activités de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, 2000-2004.*

assurées. En effet, nous avons constaté, lors de nos différents déplacements à la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, que les moyens financiers de celle-ci, sont très insuffisants.

4.1.2.1. Animation économique et assistance

A. Animation économique

Dans le cadre de l'animation économique, la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, a engagé principalement les actions suivantes :

1. Organisation de la foire rentrée scolaire.
2. Organisation de journées d'étude portant sur les dispositions de lois de finances.
3. Participation au séminaire sur l'investissement organisé par la wilaya de Tizi-Ouzou (le 27 et 28 mai 2000).
4. Organisation d'un séminaire ayant pour thème: « la lecture des documents comptables et l'analyse financière », tenu le 10 et 11 avril 2001 à Tizi-Ouzou.
5. Organisation d'un séminaire ayant pour thème : « accord d'association Algérie-UE et le dispositif de mise à niveau des entreprises ».
6. Organisation en collaboration avec l'ambassade d'Italie à Alger, le 07 décembre 2003 à Tizi-Ouzou, un séminaire avec pour thème « Marketing stratégique et gestion des facteurs de succès compétitifs ». Le séminaire, animé par Monsieur Giorgio Gandellini, Professeur à l'université de Padoue et expert international en matière de Marketing, a ciblé principalement les entrepreneurs et l'université de Tizi-Ouzou.

De plus, la chambre de commerce a participé aux travaux des commissions et organismes où elle est membre, notamment :

1. Participation aux réunions du CALPI.
2. Participation aux réunions des commissions de wilayas (CNAS, CNR, CFEP, CASNOS, Commissions de recours wilaya, Impôts...).
3. Participation aux travaux de l'observatoire de l'investissement de Tizi-Ouzou,
4. Participation aux réunions de la cellule pluridisciplinaire de la wilaya de Tizi-Ouzou (problèmes liés à l'investissement).
5. Participation aux travaux de la commission économie et investissement de l'APW de Tizi-Ouzou.
6. Participation aux travaux du comité chargé de l'assainissement des problèmes et contraintes des zones d'activités de Tala-Athmane et des dépôts (commune de Tizi-Ouzou).

B. Assistance

Les initiatives de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, à l'égard des entrepreneurs, portent essentiellement sur :

1. La diffusion de l'information économique et commerciale (foires, offres...).
2. L'identification et l'information des opérateurs de la chambre, sur les visites des délégations d'hommes d'affaires étrangers.
3. L'information et la sensibilisation des entrepreneurs de la région, pour la participation à la foire internationale d'Alger.
4. Le lancement de programmes de formation (techniciens supérieurs en informatique de gestion).

4.1.2.2. Coopération et relations internationales

Dans le volet coopération et relations internationales, la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, a entrepris plusieurs initiatives. Dans ce cadre, nous avons choisi de présenter trois d'entre elles, car celles-ci, constituent semble-t-il, des exemples typiques en matière de coopération internationale : la chambre des métiers de Vendée (France), le programme Archimedes PPC, L'Office de Développement Euro - Méditerranéen (ODEM).

A. La chambre des métiers de Vendée (France)

Dans le cadre du jumelage des deux villes de Tizi-Ouzou et de la Roche Sur Yon (Vendée, France), une délégation représentant la municipalité française, la chambre de commerce et d'industrie de Vendée, la chambre des métiers de Vendée et Roche Développement (agence de développement économique de Roche Sur Yon), a séjourné à Tizi-Ouzou du 31 mars au 5 avril 2000.

Le représentant de la chambre des métiers, a eu des contacts avec les responsables de la chambre de l'artisanat et des métiers (CAM) de Tizi-Ouzou et avec ceux de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), direction régionale de Tizi-Ouzou et qui ont eu pour objet le partenariat et la formation. Une séance de travail a eu lieu à la CNAC de Tizi-Ouzou, suivie de visites d'entreprises de la région. Lors d'une interview⁽¹⁾, le président de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, a affirmé que l'objectif de cette initiative, était de promouvoir les partenariats PME/PMI entre les deux régions, puis de rendre le levier socio-économique déterminant des relations humaines. Les résultats sont satisfaisants, puisque une trentaine de contacts ont été possibles, qui pour la plupart, se sont concrétisés.

(1): Interview réalisée par Sinacer A.. In *profils*, N°1, septembre-octobre- novembre 2002, PP.20-21.

B. Le programme Archimedes PPC

Dans le cadre du programme Archimedes, la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, a été retenue et a bénéficié d'un projet dénommé « promotion de la qualité totale ». Les chambres de commerce et d'industrie partenaires, sont celles de Moulins – Vichy et Rodez (France) et la chambre de commerce et d'industrie tuniso – française. Les actions réalisées conformément au programme arrêté sont :

- Rencontre à la chambre de commerce et d'industrie de Moulins – Vichy, en vue d'arrêter les modalités pratiques des phases du programme.
- Séminaire sur la qualité, tenu le 30 septembre 2000 à Tizi-Ouzou et animé par un expert européen auprès de l'IEQT de Moulins – Vichy. Une trentaine d'entreprises de la wilaya, ont participé à cette journée d'informations.
- Déplacement à Moulins – Vichy de représentants d'entreprises de la région pour une formation de formateurs – animateurs.

C- l'Office de Développement Euro – Méditerranéen (ODEM)

A l'initiative de l'APW de Tizi-Ouzou, une réunion de travail, s'est tenue le 29/01/2002 au siège de la wilaya de Tizi-Ouzou et ayant regroupé la délégation de l'Office de Développement Euro – Méditerranéen (ODEM), les entrepreneurs de la wilaya et l'université de Tizi-Ouzou. Cette rencontre a permis un débat, en vue d'aboutir à des partenariats dans les différents secteurs du développement économique, social et culturel.

Dans ce cadre, des contacts de partenariat entre la chambre de commerce et d'industrie de Djurdjura et son homologue de Marseille – Provence, ont eu lieu et ont porté sur l'urbanisme commercial, l'annuaire économique du Djurdjura, la formation et la réhabilitation des zones d'activités. Une délégation de la wilaya de Tizi-Ouzou à laquelle a pris part le Président de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, s'est rendue à Marseille, début mai 2002 et a rencontré les mêmes partenaires de l'ODEM, en vue d'enrichir et concrétiser les projets de partenariat entamés à Tizi-Ouzou.

4.2. Une action d'aide à la création d'entreprises initiée par une collectivité locale: la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni

Au-delà de son impact sur la dynamique entrepreneuriale locale, la création de la pépinière d'entreprises de Boghni, constitue sans doute, une expérience originale de soutien à l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, cette initiative révèle notamment, le degré d'implication des acteurs du milieu dans l'exploitation des potentialités et volontés entrepreneuriales locales.

Dans ce cadre, nous avons effectué une enquête auprès de la direction de la pépinière d'entreprises de Boghni, en mai 2005, afin que nous puissions recueillir toutes les informations, nous permettant d'évaluer le rôle de cette structure dans la création d'entreprises.

Ainsi, nous présenterons successivement les trois thèmes suivants : objectifs et principes de l'Association Nationale de Volontariat « Touiza », présentation et activités de la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni, les actions réalisées par la pépinière d'entreprises « ESPACE Touiza » de Boghni.

4.2.1. Objectifs et principes de l'Association Nationale de Volontariat « Touiza »

4.2.1.1. Présentation et objectifs de l'Association Nationale de Volontariat « Touiza »

La « Touiza » a été créée en 1989, en s'inspirant d'une pratique ancestrale d'entraide et de solidarité. Elle s'appuie sur la pratique associative de ses fondateurs, initiée en 1963, auprès de la fédération algérienne de maisons familiales et des Jeunes Travailleurs Volontaires Algériens (J.T.V.A.). Son objectif est de valoriser cette tradition pour l'adopter à son temps, en fonction des besoins des catégories sociales les plus sensibles et de développer le sens de l'entraide et de la solidarité. « L'objectif majeur de Touiza qui constitue la base éthique de toutes ses actions consiste à contribuer à la promotion de l'action solidaire en mobilisant des citoyens responsables, actifs, soucieux d'établir et de maintenir des rapports constructifs empreints de fraternité et de convivialité »⁽¹⁾.

Ainsi, les membres de Touiza, sont mus par le désir de travailler pour les autres, de promouvoir l'entraide et de former à la citoyenneté dans le cadre d'une démarche participative. Ils sont rassemblés par le souci d'aider et de participer au combat, pour l'intégration sociale face à l'ignorance, la pauvreté, l'exclusion et l'individualisme.

La démarche de la Touiza, dépasse le cadre étroit des frontières nationales, pour favoriser l'amitié entre les peuples dans le cadre d'une coopération mutuellement enrichissante.

4.2.1.2. Valeurs et principes de l'Association Nationale de Volontariat « Touiza »

Les adhérents de Touiza, s'inspirent des valeurs et principes suivants⁽²⁾ :

1. « Touiza » est un creuset de l'innovation sociale, présent sur tous les fronts de la lutte pour l'intégration socio-économique du plus grand nombre.

2. « Touiza » agit sans calculs ou prétentions politiques; elle n'a ni les obligations de l'Etat, ni les ambitions des partis politiques.

(1) : *La charte de l'Association Nationale de Volontariat « Touiza »*, P.1.

(2) : *Idem*, PP.1-2.

3. L'engagement civique de l'association, implique que toutes les opportunités de partenariat soient examinées, organisées et exploitées au mieux de leurs effets sur les populations ciblées, dans une quête permanente de complémentarité avec l'action des pouvoirs publics et des autres acteurs sociaux concernés.

4. L'appel au bénévolat, est organisé de sorte à rechercher le maximum de produits et services au moindre coût pour la collectivité.

5. L'action éducative et l'exercice d'une citoyenneté responsable imposent discipline, transparence, respect des engagements, sensibilisation et organisation de rapports mutuellement enrichissants, qui ne tiennent compte ni de la situation territoriale, ni du secteur d'activité, ni d'aucun autre élément de différenciation.

6. La restauration de la femme à sa véritable place, au sein de la société et la promotion de ses qualités et capacités de création.

7. Le respect scrupuleux et conscient de la nature et de l'environnement et la propagation d'une culture de préservation des grands équilibres écologiques, doivent imprégner toutes les activités dans lesquelles, l'association est impliquée.

4.2.1.3. Activités de l'Association Nationale de Volontariat « Touiza »

L'association « Touiza », exerce essentiellement les activités suivantes :

1. Chantier de travail volontaire.
2. Action de protection de l'environnement.
3. Stage de formation d'animateurs.
4. Animation socioculturelle dans les établissements pour personnes âgées et jeunes en difficultés.
5. Encouragement à la création de petites entreprises, de coopératives, afin de promouvoir l'économie sociale.
6. Développement de la concertation avec le mouvement associatif et les collectivités locales.

4.2.1.4. Chantiers de travail volontaire

Les chantiers de travail volontaire, constituent la principale action de base que la « Touiza » offre à ses membres, dont la majorité a moins de 30 ans. Le chantier constitue un moyen d'insertion socio-professionnelle et culturelle, qui permet aux volontaires de mettre à profit leur capacité d'organisation du travail, de vie de groupe et une occasion de découvrir le pays. Il existe plusieurs cycles de chantiers :

- Chantiers d'environnement : protection de la nature.
- Chantiers d'aménagement : travaux d'entretien de nettoyage, réfection des équipements de base.

- Chantiers de préservation du patrimoine et sites historiques.
- Chantiers sociaux : en faveur des personnes âgées, handicapées et démunies.

4.2.2. Présentation et activités de la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni

La pépinière d'entreprises de Boghni « ESPACE TOUIZA », a été créée suite à un accord paraphé entre l'association nationale de volontariat Touiza et la commune de Boghni et concrétisé par une convention signée entre les deux parties en 1997 et qui stipule la gestion par Touiza de la structure (bâtisse de 03 étages comprenant des bureaux biens équipés, destinés aux entreprises nouvellement créées).

La pépinière d'entreprises, a pour but de contribuer à la création de la richesse, à travers l'aide à la réalisation de petits investissements et ce, pour contribuer efficacement au développement local de la région. L'insertion des jeunes dans la vie économique étant un autre but très important.

L'association Touiza mène à travers la pépinière de Boghni, trois activités distinctes dans la région : la pépinière de Boghni offre des bureaux bien équipés et services secrétariat gratuit, assistance et suivi permanent aux entreprises nouvellement créées. Elle assure également l'octroi de micro-crédits. Enfin, compte tenu des spécificités de la région, la pépinière a un programme de création de petites unités élevage ovin –caprin et élevage apicole; ce programme est destiné en majeure partie aux jeunes sans autres qualifications, qui leur permettraient de faire autre chose que l'élevage.

Le personnel de la structure qui est composé uniquement d'un chef de projet, un coordinateur et une secrétaire, assure la bonne marche de ces trois activités et le fonctionnement de la pépinière.

4.2.2.1. La pépinière d'entreprises : un cadre privilégié pour la création d'entreprises

A. Définition de la pépinière d'entreprises

D'une façon générale, la pépinière d'entreprises est définie, comme étant une structure d'accueil temporaire matérialisée le plus souvent dans un ou plusieurs bâtiments et/ou ateliers. C'est le cadre privilégié pour la création d'entreprises, l'aide et l'incitation à l'esprit entrepreneurial. Des supports logistiques (loyers bas, téléphone, photocopies...) et psychologiques (conseils, orientations...), sont mis à la disposition des jeunes entrepreneurs dans la phase de démarrage.

C'est dans ce esprit que la pépinière d'entreprises de Boghni s'inscrit. En effet, celle-ci offre des bureaux bien équipés et services secrétariat gratuit, assistance et suivi permanents aux entreprises nouvellement créées et qui décident d'être à la structure. La période étant de 23 mois et moyennant une redevance de loyer symbolique (3000 DA), qui servira à faire face aux frais liés directement au suivi et assistance de ces entreprises. A la fin des 23 mois et

après l'acquisition d'une base solide, ces entreprises quittent les lieux et laissent leurs places à de nouvelles entreprises pour une même période. Le but étant donc d'assister les entreprises nouvellement créées dans cette dure phase, qui suivra la création et le début d'activités pour acquérir une certaine expérience dans tous les domaines, liés de près ou de loin à leur gestion.

B. Objectifs de la pépinière d'entreprises

Les objectifs de la pépinière d'entreprises de Boghni, sont principalement les suivants⁽¹⁾ :

- Créer un climat entrepreneurial, dans lequel les entreprises, en démarrage, trouveront les supports nécessaires à un coût abordable. Atténuer les obstacles ou entraves du début, assurer les services d'accompagnement dans la réalisation de leur projet.
- Soutenir la création d'activités économiques portées par les jeunes créateurs en difficulté d'insertion professionnelle.
- Créer de l'emploi permanent, notamment pour le long terme.
- Orienter les jeunes porteurs de projets, les aider à mieux formuler et à mieux mûrir leurs projets et à démarrer avec plus de chance de réussir.
- Assurer conseils et assistance aux opérateurs économiques de la région, pour une organisation et une gestion optimale de leurs activités et pour un développement de leurs entreprises.

De ce fait, les futurs entrepreneurs doivent faire l'objet d'une sélection rigoureuse, en satisfaisant aux traits suivants⁽²⁾: volonté, passion d'entreprendre, dynamisme, vision de l'avenir, perception de l'environnement, esprit local, sens de responsabilité, savoir-faire, intérêt pour le développement local.

4.2.2.2. Le programme de micro-crédits

La pépinière de Boghni assure l'octroi de micro-crédits, qui ne dépasse pas les 350 000 DA en nature, dans son programme micro-projet, destiné aux jeunes diplômés, qui manquent de moyens pour réaliser leurs projets. Ce programme vise à la fois à aider les jeunes à lancer des projets de production, d'artisanat ou de service (excepté le commerce achat-vente). Par conséquent, ce programme, aide au développement local de la région.

(1) : Souidi R.: « création d'entreprises et dynamique territoriale le cas de Boghni », mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, Institut des sciences économiques, année universitaire 1997-1998, P.178.

(2) : Idem, P.179.

A. Les objectifs du programme micro-entreprises de Boghni

- Soutenir l'initiative de création et d'appui à l'entreprise existante, dont les promoteurs ne disposent pas de ressources économiques, leur permettant d'accéder aux crédits bancaires.

- Apporter aux promoteurs de petites entreprises, le conseil et le soutien technique, au niveau du choix du produit à promouvoir, du montage financier, de la formation et du travail en partenariat.

- Créer un dynamisme multiplicateur au niveau financier, pour mobiliser l'épargne personnelle, l'apport des pouvoirs publics, de la banque, avec la participation du fonds solidaire de l'association Touiza.

B. Les tâches à assurer pour la promotion d'entreprises

- Promotion d'initiatives locales de création.
- Soutien au montage des projets.
- Détection, accueil et expertise préalable des projets (étude de faisabilité).
- Validation technique et financière des projets.
- Accompagnement des projets.
- Suivi et qualification des créateurs.
- Accès à des réseaux.

C. Quelques critères pour la sélection des projets

Les projets doivent satisfaire les conditions suivantes :

- Valoriser les ressources locales disponibles (compétences humaines, ressources matérielles).
- Contribuer à la résolution des grands problèmes rencontrés par la région (exode..).
- Contribuer à sauvegarder les multiples vocations de la région (artisanat, élevage..).
- Sauvegarder et protéger l'environnement naturel, qui est de toute beauté.
- Eviter les créneaux saturés ou largement couverts par les activités existantes.

4.2.3. Les actions réalisées par la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni

Depuis sa création, la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni, a réalisé plusieurs actions. Celles-ci concernent à la fois, la domiciliation de micro-entreprises et le micro-crédit.

4.2.3.1. La domiciliation de micro-entreprises

Entre la création de la pépinière en 1998 et 2004, 17 entrepreneurs ont domicilié leurs micro-entreprises, au sein de la pépinière et actuellement, huit (08) y sont hébergés⁽¹⁾.

(1) : Notre enquête auprès de la pépinière d'entreprises de Boghni, mai 2005.

Ainsi, 200 postes d'emplois permanents et saisonniers sont créés, sans compter le nombre de stagiaires et pré-emplois. Les résultats auraient pus être meilleurs, si ce n'est les contraintes suivantes⁽¹⁾ :

- Manque de subventions destinées au fonctionnement de la pépinière.
- Absence de moyens de communication et de locomotion, nécessaires au travail de suivi des bénéficiaires du programme.

4.2.3.2. Le micro-crédit

La pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni, assure l'octroi de deux types de micro-crédits : le micro-crédit urbain et le micro-crédit rural.

S'agissant d'abord du micro-crédit urbain, il faut savoir, qu'entre 1998 et 2004, la pépinière a contribué à la création d'environ 73 micro-activités (CF. le tableau ci-dessous).

Tableau n°92 : Répartition des micro-crédits urbains octroyés par la pépinière d'entreprises de Boghni par nature d'activité (entre 1998 et 2004)

Activités	Nombre	Activités	Nombre
Couture	13	Imprimerie	02
Menuiserie	09	Cyber-café	01
Tricotage	08	Mouture et conditionnement des produits alimentaires	01
Tissage tapis	06	Vannerie	01
Coiffure dames	05	Réparation frigorifique	01
Bâtiment	04	Bobinage	01
Mécanique	03	Crèche	01
Tôlerie auto	03	Ecole de formation	01
Plomberie	03	Ponçage et dallage de carrelage	01
Prestations informatiques	02	Pâtisserie	01
Aviculture	02	Réparation électronique	01
Bureau de comptabilité	02	Fabrication de balais	01
Sous-total	60	Total général	73

Source : Nos regroupements à partir des données de la pépinière d'entreprises de Boghni, établies entre 1998 et 2004.

De plus, dans le cadre du programme économie de montage, 26 promoteurs ont bénéficié de micro-crédits ruraux, dont 21 concernent l'élevage ovin, avec 216 têtes et 5 concernent l'apiculture, avec 55 ruches.

Notons que beaucoup de jeunes qui ont bénéficié de financements, ont réussi dans leur entreprise et constituent pour la pépinière « ESPACE TOUIZA » une fierté et une récompense de haut niveau.

(1) : *Idem.*

CONCLUSION

Pour conclure ce chapitre, il est aisé de constater que la transition de l'Algérie vers l'économie de marché, a rapidement permis de révéler l'importance des potentialités et richesses non exploitées dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Cependant, la wilaya en dépit des possibilités certaines qu'elle offre, n'arrive pas à capter l'intérêt, voire la volonté d'entreprendre des investisseurs potentiels et de ce fait, à juguler leurs multiples hésitations. En effet, un nombre important d'entre eux, se rétracte ou se désiste pour aller investir ailleurs.

Cette situation paradoxale de la wilaya de Tizi-Ouzou, s'expliquerait essentiellement par un milieu socio-économique peu organisé, peu porteur, non qualifié et inapte à susciter une véritable dynamique entrepreneuriale. En effet, il apparaît nettement que les acteurs locaux sont incapables de mettre en valeur les potentialités et opportunités, économiques spécifiques, faute d'organisation, de réflexion et d'outils spécifiques.

Plus précisément, il n'existe aucune démarche ou orientation cohérente, efficace et performante, préétablie de l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, qui tiendrait compte de ses potentialités et opportunités économiques spécifiques. Par conséquent, on assiste à la mise en place de pratiques d'intervention ponctuelles et volontaristes, sans relations entre elles, décidées sous la pression des événements et correspondant beaucoup plus à la gestion courante de la crise, qu'à la mise en place d'un projet ambitieux, bien pensé et réalisé après concertation féconde et accord par l'ensemble des acteurs du milieu.

A ce titre, le problème de la gestion du foncier industriel, met en lumière toute la difficulté de l'économie locale à retrouver ses équilibres. En effet, le comité d'assistance, de localisation et de promotion de l'investissement (CALPI), a pu faciliter à la fois, l'identification des interlocuteurs et les possibilités d'accès à l'attribution de terrains, mais il n'a apporté aucune solution aux problèmes de la gestion du foncier industriel (faibles niveaux de viabilisation, coûts d'aménagement très lourds, retards dans la création d'externalités nécessaires à l'investissement). De ce fait, entre les intentions de projets enregistrés auprès du CALPI et ceux mis en oeuvre sur le terrain, le décalage ou l'écart reste important et ce, en dépit des efforts accomplis par l'Office de Promotion de l'Investissement (actuellement Société de Gestion Immobilière), pour assainir la situation des zones d'activités. En fait, les investisseurs sont obligés de composer avec un environnement institutionnel très hostile et une administration, qui ne permet nullement le respect des délais.

L'analyse des dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat en micro-entreprises (ANSEJ, CNAC) dans la wilaya de Tizi-Ouzou, permet toutefois de nuancer notre jugement général, puisque le bilan de ceux-ci, met en évidence la création d'un nombre notable de micro-activités, ce qui donne à la wilaya une place appréciable à l'échelle nationale.

S'agissant enfin des initiatives locales de soutien à l'entrepreneuriat privé, c'est à dire, celles qui sont engagées par les acteurs locaux (collectivités locales, chambre de commerce et d'industrie, banques, université, associations diverses...), il convient de dire, qu'à défaut de projet réel de développement local, celles-ci sont presque inexistantes dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, hormis quelques actions ponctuelles, la promotion de l'entrepreneuriat privé régional et local, ne représente guère une priorité pour les acteurs locaux (notamment les municipalités).

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Comme nous l'avons déjà signalé, le comportement entrepreneurial dépend du milieu socio-culturel et économique dans lequel il évolue. De ce fait, l'analyse que nous avons conduite dans cette partie avait essentiellement pour but, de repérer d'une part, les profils, les origines, les motivations et les attitudes de l'entrepreneur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou et d'autre part, les caractéristiques du milieu socio-économique local.

S'agissant d'abord des trajectoires sociales et économiques des entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous pouvons dire que celles-ci se caractérisent par une grande diversité. Cela s'explique, en grande partie, par les circonstances particulières qui ont présidé à la formation des différents entrepreneurs. En effet, ces derniers ont entamé leur ascension à partir de plusieurs éléments : un savoir-faire et une expérience professionnelle antérieurs, un capital accumulé dans le commerce, un capital familial (immobilier ou foncier), une formation professionnelle ou universitaire, etc. Ainsi, ces éléments constituent le substrat principal sur lequel repose l'aventure entrepreneuriale.

De même, nous assistons à l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs, dynamique, mieux formée, ayant accumulé un capital-compétences et s'engageant dans des domaines d'investissement nouveaux et diversifiés. Certains entrepreneurs ont acquis une dimension nationale et pourraient de ce fait, constituer le moteur de renouvellement du tissu productif, de la créativité et de l'innovation locales, si les pouvoirs publics élaborent des stratégies cohérentes. En réalité, l'engouement des entrepreneurs pour une implication effective sur le terrain de l'investissement est certain. Néanmoins, face à cela, les facteurs de blocage sont eux aussi nombreux : fragilité des entreprises, lourdeur et inadaptation du dispositif institutionnel de soutien à l'investissement, faible niveau d'intervention des collectivités locales en matière d'assistance et d'encadrement de l'investissement, insuffisance des infrastructures de base nécessaires à l'acte d'entreprendre, zones d'activités non opérationnelles. Il faut ajouter à cela, les difficultés d'accès des entreprises au financement, du fait de leur incapacité à fournir des garanties et de la faible préparation des banques à prendre en compte les problèmes spécifiques des P.M.E.

Ainsi, en dépit du fait que le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou dispose de potentialités suffisantes, le milieu socio-économique local est inapte à susciter une véritable dynamique entrepreneuriale. En effet, à défaut d'une stratégie globale et cohérente, mobilisant tous les dynamismes et acteurs territoriaux (collectivités locales, banques, chambre de commerce et d'industrie, université, organismes publics divers, associations...), le milieu socio-économique demeure essentiellement caractérisé par l'immobilisme, l'inorganisation et le manque de coordination des différentes actions relatives à la promotion de l'activité entrepreneuriale.

CONCLUSION GENERALE

Nous avons évoqué quelques éléments d'une problématique fort complexe, à savoir l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou. A l'issue de notre analyse, il est difficile de ne pas affirmer, que les défis qui attendent l'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou sont énormes, et ceci depuis notamment le passage à l'ouverture de l'économie algérienne. En effet, dans la conjoncture de crise et de mutation économique et sociale qui caractérisent la société algérienne, il est désormais établi que la P.M.E. privée, constitue l'élément indispensable à l'intégration et à la diversification économique ; elle contribue au développement régional et peut constituer la principale source de richesses, d'emplois, ainsi que le facteur essentiel de promotion des exportations hors hydrocarbures.

Autrement dit, la croissance économique, viendra pour une large part de la réhabilitation et de la promotion de l'entrepreneuriat privé. De même, la création rapide et à moindre coût d'emplois durables, passe par la multiplication de P.M.E. privées, dynamiques, innovantes et à fort potentiel de croissance. En effet, il apparaît clairement que c'est au niveau des P.M.E., majoritairement des entreprises familiales, que se créent réellement un esprit entrepreneurial, une mentalité industrielle et une éthique du métier. Ainsi, la relance économique du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, repose essentiellement sur la politique locale de promotion des P.M.E. privées, dans laquelle les entrepreneurs auront un rôle important à jouer.

Les entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou constituent, comme nous l'avons vu, un groupe social hétérogène, dans le sens où les personnes qui en font partie, ont des origines sociales et professionnelles diverses, et ont suivi des itinéraires multiples. Par ailleurs, une des plus remarquables caractéristiques des entrepreneurs, est qu'ils sont fréquemment issus des milieux familiaux, qui favorisent la fonction entrepreneuriale. En d'autres termes, les entrepreneurs se recrutent souvent dans les familles de commerçants, d'industriels et d'artisans (le financement reste familial pour une bonne partie des entrepreneurs).

En outre, il est encourageant de constater qu'une nouvelle génération d'entrepreneurs, est en train de se faire jour dans la wilaya de Tizi-Ouzou, ce qui permet d'espérer qu'une dynamique entrepreneuriale est en train de s'amorcer durablement. Bien entendu, le mouvement d'émergence de nouveaux entrepreneurs n'est qu'au début de son processus, mais par rapport à la période de l'économie dirigée, nous sommes en train d'assister à l'émergence de nouvelles logiques entrepreneuriales.

Plus précisément, d'après les éléments d'enquête, les nouveaux entrepreneurs sont souvent jeunes, dynamiques, ont une vision moderne de leur entreprise et s'engagent parfois dans des branches d'activités nouvelles pour la région. Ils sont devenus entrepreneurs grâce à l'aide familiale et parfois, il s'agit simplement d'une extension des activités des parents

ou d'une reconversion dans une branche différente de la leur. De plus, par rapport à leurs aînés, les nouveaux entrepreneurs sont relativement mieux formés, dans la mesure où ils détiennent généralement des diplômes universitaires et professionnels très variés. Enfin, les nouveaux entrepreneurs ont souvent accumulé un capital – compétences, avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Certains d'entre eux, proviennent du secteur public et ont souvent accumulé une très grande expérience professionnelle dans l'industrie et le commerce.

Cependant, face à cela, l'initiative entrepreneuriale est encore caractérisée par de nombreuses insuffisances et contradictions : faible propension à innover, à s'inscrire dans une perspective de long terme et à accepter des risques de toute nature, faible capacité de gestion et méconnaissance des techniques modernes de gestion (la gestion de l'entreprise privée sort rarement du cadre familial), forte attractivité pour les activités à faible investissement et à fort profit, absence d'associations professionnelles d'entrepreneurs, insuffisance des relations entre l'entrepreneur et le milieu socio-économique.

De surcroît, le secteur des P.M.E. privées est encore faible : il est caractérisé par la petite taille des entreprises, par une faible maîtrise technologique et une faible productivité, par une main-d'œuvre formée essentiellement sur le tas, par une mauvaise connaissance des marchés, par une faible propension à l'usage des moyens modernes d'accès à l'information technique et économique, par des faibles moyens financiers et des difficultés d'accès au financement.

En réalité, les entrepreneurs privés de la wilaya de Tizi-Ouzou, sont soumis à plusieurs contraintes significatives. A titre d'exemple, l'administration est souvent décriée par les entrepreneurs, parce qu'elle constituerait un frein au développement des entreprises privées. En effet, le système administratif est beaucoup plus centré sur ses propres intérêts, que ceux qui constituent sa raison d'être.

De plus, la relation entre les P.M.E. et les banques est problématique, difficile et caractérisée essentiellement, par les tracasseries administratives et la lourdeur bureaucratique. Il semble en fait, que l'absence de garanties suffisantes pour les banques et la faible préparation du système bancaire à prendre en compte les problèmes spécifiques des P.M.E. privées, dressent des barrières à la création d'entreprises, porteuses de découragements.

Plus encore, les pratiques du commerce informel et spéculatif, source de concurrence déloyale et facteur de déstabilisation d'une économie de marché naissante, compromettent toute approche économique positive et constructive au point où, d'aucuns considèrent que l'acte d'entreprendre est suicidaire.

De même, le problème du foncier industriel met en lumière toute la difficulté de l'entrepreneur privé local, à s'impliquer réellement dans la vie économique : difficulté d'accéder à la propriété foncière, insuffisance des externalités positives nécessaires à

l'acte d'entreprendre, faibles niveaux de viabilisation des zones d'activités, coûts d'aménagement très lourds. De ce fait, cette situation révèle une disproportion entre une offre de terrain relativement appréciable et un taux de réalisation très faible et ce, en dépit des efforts accomplis par l'Office de Promotion de l'Investissement (actuellement Société de Gestion Immobilière), en vue d'assainir la situation des zones d'activités.

Il faut noter également que, les entreprises privées souffrent généralement de l'insuffisance des structures d'aide telles que, les services d'information économique et technique, les bourses de sous-traitance, les structures d'encouragement de la qualité et de l'innovation, etc. En effet, aucune logistique économique et industrielle n'est disponible, pour assurer l'aide et le soutien à l'entrepreneuriat. A titre illustratif, les communes censées assister et accompagner les entrepreneurs locaux, tournent au ralenti, faute de moyens financiers, humains, juridiques et organisationnels sans doute, mais également de motivations.

Globalement, le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou dispose de potentialités humaines et de ressources matérielles et immatérielles, qui pourraient représenter le levier majeur de l'industrialisation régionale et locale. Néanmoins, malgré la présence de ressources diverses, le milieu ne permet guère l'émergence de dynamiques de développement. En effet, d'une façon générale, la wilaya de Tizi-Ouzou est pénalisée par un milieu socio-économique peu organisé, peu porteur, non qualifié et inapte à susciter une véritable dynamique entrepreneuriale. Autrement dit, hormis quelques initiatives ponctuelles et dépourvues de réflexion, les acteurs locaux sont incapables de créer un milieu porteur et favorable à l'émergence entrepreneuriale, faute d'organisation, de réflexion et d'instruments spécifiques.

A ce titre, la coordination des actions relatives à la promotion de l'entrepreneuriat dans la wilaya de Tizi-Ouzou, représente un problème complexe, dans la mesure où il n'existe pas à proprement parler, une structure de coordination, hormis le CALPI, qui traite tous les dossiers relatifs à l'investissement, mais son bilan est mitigé et ses moyens peu importants. C'est pourquoi il en résulte, que l'action de développement des P.M.E dans la wilaya, fait intervenir des acteurs et des institutions qui ont parfois des priorités et des logiques différentes.

De plus, les interdépendances fonctionnelles entre les acteurs (la logique d'interaction) et les processus d'apprentissage collectif, qui distinguent généralement les milieux entrepreneuriaux tels que, les districts industriels et les clusters, sont quasiment absents dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, les rapports entre les acteurs locaux sont essentiellement caractérisés par le manque de coopération et de confiance réciproque ; ce qui constitue un véritable frein à la dynamique du milieu (il existe toutefois certains comportements, qui pourraient amorcer une autre logique).

A vrai dire, l'entrave majeure à la mobilisation des acteurs territoriaux (collectivités locales, entrepreneurs, banques, université, chambres consulaires, associations diverses...) relève notamment de l'absence d'un projet global, cohérent et efficace de développement de l'entrepreneuriat, qui serait réalisé après concertation féconde et dans lequel les acteurs du milieu ne seraient pas perçus comme des entités isolées, mais comme des éléments constitutifs d'un même système.

Enfin, à la lumière de ce qui précède et sans aucune prétention à l'exhaustivité, nous suggérerons les quelques recommandations ci-après, dont quelques-unes ont été déjà proposées par plusieurs études :

1. Il nous semble très utile, d'inculquer l'esprit entrepreneurial à la population, en introduisant par exemple des cours d'entrepreneuriat dans nos écoles. Ces cours d'entrepreneuriat, serviraient à produire le déclic psychologique tant attendu. Parallèlement, à l'égard des entrepreneurs réels, il faut engager des formations spécifiques (éducation permanente, cours ad hoc de courte durée, cours en entrepreneuriat) susceptibles d'améliorer les décisions de gestion d'entreprise et de valoriser les ressources locales.

2. Il appartient à la société de donner à l'entrepreneur la place qui lui revient, à travers notamment la promotion de l'image de marque des réussites des entrepreneurs ; cela servirait à multiplier les opérations de déclic psychologique.

3. Il faut assister la nouvelle génération d'entrepreneurs, porteurs de capital compétences et susceptibles de lancer des projets innovateurs.

4. Il faut assurer un financement adéquat et suffisant pour les P.M.E. A ce titre, il convient d'envisager la création d'institutions financières spécialisées dans l'appui à l'entrepreneuriat et susceptibles de renforcer les fonds propres des P.M.E. Plus précisément, l'encouragement à la création de sociétés d'investissement (leasing, factoring, SICAV, fonds communs de placements) faciliterait la création et le développement des P.M.E.

Par ailleurs, la mobilisation des ressources financières, ne pourra faire longtemps l'impasse sur la création de fonds d'investissement à capital risque (qui peuvent être soutenus par l'Etat) et également d'organismes de micro-crédits.

5. Les opérations d'essaimage et de sous-traitance, sont également un moyen de développer l'activité entrepreneuriale. De ce fait, il faut initier une bourse de la sous-traitance au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

6. Nous estimons qu'il serait nécessaire de rénover le fonctionnement de l'administration, de la fiscalité et des structures d'appui aux entreprises, afin de marginaliser les comportements bureaucratiques. Cela nécessite au préalable, la mise en place d'un personnel compétent et attentif.

7. Il faut redéfinir les missions de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, en vue d'en faire le centre moteur de la promotion de l'activité entrepreneuriale, chargé de l'information et de la promotion de l'image de marque de la wilaya de Tizi-Ouzou.

8. Il faut améliorer durablement l'organisation, le fonctionnement et l'efficacité des organismes chargés de la gestion du foncier industriel, en les structurant en véritables services d'appui à la promotion de l'entrepreneuriat. En effet, la modernisation du cadre de gestion des zones d'activités, est un des axes les plus sensibles des politiques de développement de la P.M.E.

9. La priorité des priorités en ce qui concerne l'entrepreneuriat privé, concerne la création de structures d'accueil et de conseil, spécialisées dans l'appui aux P.M.E., pour répondre aux contraintes potentielles au niveau de la formation, de l'information et du financement. A ce titre, l'expérience de pépinières d'entreprises est à tenter sur une base plus réduite. Cette politique de services d'aide, concernera tout le processus de création et de développement des entreprises.

10. Il faut développer en coordination avec les acteurs locaux (municipalités, entrepreneurs, université...), des centres d'informations socio-économiques et techniques en direction des P.M.E. Il pourrait s'agir de banques de données locales, qui viseront notamment, la mise à la disposition des entrepreneurs, du maximum d'informations relatives au milieu. Dans ce cadre, l'information technique doit être orientée selon les besoins de la wilaya.

11. Il faut animer, mobiliser les acteurs locaux et les interrelier, pour stimuler la constitution de réseaux et le déclenchement de processus cumulatifs de développement. En effet, la coordination des très nombreuses actions, relatives à l'appui de l'entrepreneuriat, doit permettre d'unir systématiquement l'action des acteurs du milieu (université, associations d'entrepreneurs, autorités locales...).

Cette concertation doit être réalisée par un organisme de coordination, accepté par tous et qui doit agir comme catalyseur des efforts. Cet organisme peut faciliter la recherche d'information pour les P.M.E. et susciter un certain engouement pour l'entrepreneuriat. A ce titre, il faudrait songer à la création d'un observatoire de la P.M.E., afin de réduire les problèmes administratifs, en lui conférant le statut d'intervenant. Cet observatoire doit être raccordé aux banques de données locales et alimenté en informations systématiquement, par les administrations locales et les entrepreneurs privés, installés dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

12. On ne peut attendre du mouvement spontané des entrepreneurs, l'enclenchement d'une véritable dynamique territoriale. En effet, l'Etat doit non seulement créer les infrastructures de base nécessaires à l'investissement (zones d'activités opérationnelles...), mais également amenuiser les obstacles, intervenir de façon à sensibiliser les entrepreneurs au besoin de se moderniser et d'innover, stimuler la création d'institutions spécialisées

dans l'appui aux P.M.E. (centres de recherche, firmes à capital risque...) et développer les réseaux d'information technologique. Bref, l'environnement de la P.M.E. nécessite des doses d'intervention plus vigoureuses de la part de l'Etat, afin de faciliter les véritables parcours de combattants.

13. Le rôle des collectivités locales dans la promotion de l'entrepreneuriat privé, est plus que déterminant, car la politique de développement des P.M.E. est toujours décentralisée. En effet, le niveau local semble être le tissu adéquat de l'exercice de l'aide à l'entrepreneuriat, dans la mesure où les organismes et modalités mis en place au niveau national sont trop nombreux et complexes pour pouvoir bénéficier aux P.M.E. isolées.

Il en ressort, que l'entrepreneur recherche des appuis dans son environnement de proximité et la logistique locale constitue une réponse à ses attentes. De ce fait, sans une stratégie saine d'infrastructure locale et de services de soutien aux entreprises, sans une administration locale efficace, sans la possibilité pour les entrepreneurs d'obtenir des aides auprès des instances locales, les économies basées sur l'entrepreneuriat vont à l'échec.

Les collectivités locales et notamment les APC, doivent s'orienter vers l'animation économique locale, à travers la création de conditions minimales d'accueil et d'aide aux entreprises. Pour ce faire, tout en reconnaissant que les communes, n'ont ni les compétences, ni les moyens pour mener quelques actions en matière d'assistance et d'encadrement de l'investissement, une politique d'intercommunalité doit être élaborée.

Tout comme, il s'agit de réfléchir d'ores et déjà, à une forme de décentralisation économique adéquate, pour donner aux collectivités locales (communes et wilaya) plus de possibilités d'actions dans la promotion de l'entrepreneuriat privé local, à travers notamment la politique des finances locales ; cette décentralisation doit viser à mettre en place des institutions locales spécifiques, destinées à faciliter à la fois, la création et le développement des P.M.E.

Sans cela, les résultats en matière de promotion de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou, seraient toujours insuffisants.

ANNEXES

ANNEXE N° 02 : LISTE DES SECTEURS D'ACTIVITE DES ENTREPRENEURS PRIVES ENQUETES

Agro-alimentaire

1. Production de crèmes glacées.
2. Minoterie (farine).
3. Laiterie (produits laitiers).
4. Fromagerie (Camembert).
5. Elevage et recoupage industriel de volaille, éclosion industrielle d'œufs .
6. Torréfaction et mouture de café.
7. Production de crèmes glacées.
8. Fromagerie et tous produits laitiers.
9. Production de pâtes alimentaires (spaghettis).
10. Minoterie (farine panifiable, issue de meunerie).
11. Torréfaction et mouture de café.
12. Production de crèmes glacées.
13. Minoterie (farine).
14. Production de jus de fruit.
15. Conditionnement des produits alimentaires.
16. Production d'aliment de bétail et accoupage industriel.
17. Production de lait et dérivés (lait, petit-lait, Camembert, fromage).
18. Production de boissons gazeuses et jus (limonaderie).
19. Huilerie industrielle.
20. Confiserie (Chewing-gum).
21. Biscuiterie.

Matériaux de construction et bois

22. Menuiserie du bâtiment (portes, fenêtres, meubles, aménagement d'espaces...).
23. Fabrication et pose de produits de décoration en plâtre.
24. Production de carrelage, produits agglomérés et parpaing.
25. Fabrication de granito.
26. Menuiserie du bâtiment (portes, fenêtres,...).
27. Briqueterie (briques rouges).
28. Fabrication de produits de décoration en plâtre.
29. fabrication de carreaux, dalles en ciment et granito.
30. Menuiserie du bois.
31. Briqueterie (briques rouges).
32. Fabrication de buses et de matériaux de construction.

- 33. Fabrication de parpaing, hourdis, poutrelles et buses.
- 34. Menuiserie du bâtiment et meubles.
- 35. Menuiserie du bois.
- 36. Fabrication d'articles en marbre (marches d'escaliers).
- 37. Menuiserie du bâtiment (portes, fenêtres...).
- 38. Fabrication de parpaing, hourdis et poutrelles.
- 39. Menuiserie du bâtiment.
- 40. Menuiserie du bâtiment et meubles.
- 41. Menuiserie du bâtiment.

Confection – Textiles – Cuirs.

- 42. Confection de vêtements
- 43. Couture industrielle.
- 44. Textiles et tenues de protection individuelle (tenues de travail, tenues de sécurité, tenues pour hôteliers et cantines).
- 45. Confection et habillement femmes.
- 46. Fabrication de rubans, tresses, passementerie.
- 47. Confection industrielle de vêtements et lingerie.
- 48. Fabrication de fils et produits de mercerie.
- 49. Confection et habillement tous genres.
- 50. Fabrication de couvertures et couvre-lits.
- 51. fabrication de literie (mousse).
- 52. Production de lingerie de maison (couverture, torchon, matelas...)
- 53. Confection de vêtements.
- 54. Production d'articles de passementerie (élastiques, rubans, sergettes, galons, lacets, etc).
- 55. Literie (mousse).

Industrie – Sidérurgique – Métallique – Mécanique – Electrique (ISMME).

- 56. Fabrication de matériel frigorifique (meubles frigorifiques et chambres froides).
- 57. Mécanique de précision et moules pour transformation plastique.
- 58. Industrie mécanique de précision et chaudronnerie.
- 59. Fabrication de meubles frigorifiques (froid et climatisation).
- 60. Menuiserie aluminium.
- 61. fabrication d'articles métalliques (articles de quincaillerie).
- 62. Menuiserie aluminium.
- 63. Fabrication de jex, spiralou, lavettes métalliques, fibres ondulées pour béton.
- 64. Construction métallique (charpentes métalliques).

- 65. Menuiserie aluminium (tous types de produits aluminium).
- 66. Transformation de l'acier (treillis, soude, poutrelles métalliques).
- 67. Estampage et fabrication de clous.

Plastique – Caoutchouc – Chimie – Verre.

- 68. Fabrication de produits cosmétiques et d'hygiène.
- 69. Production d'emballages en plastique.
- 70. Fabrication de consommable de laboratoire (jetables médicales, réactifs de laboratoire).
- 71. Production de peinture-auto d'origine, diluant, durcisseur, vernis, mastic, etc.
- 72. Transformation du plastique (sacherie, boites plastiques).
- 73. Production de pièces en caoutchouc.
- 74. fabrication d'articles de nettoyage et d'entretien (balais).

Imprimerie – Papier – Carton.

- 75. Imprimerie et arts graphiques (films pour imprimerie et tous travaux de conception, réalisation de tous documents imprimés).
- 76. Imprimerie industrielle (affichages, dépliants, chemises, prospectus, revues, emballages, cartes de visite, etc).
- 77. Imprimerie industrielle.
- 78. Imprimerie industrielle et articles de papeterie.
- 79. Imprimerie industrielle (travaux d'impression sur papier).
- 80. Imprimerie et arts graphiques.

LISTE DES TABLEAUX, DES FIGURES ET DES CARTES

1. LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : Evolution de la théorie de l'entreprenance et du mot entrepreneur.....	29
Tableau n°02 : Evolution annuelle des principaux indicateurs des projets d'investissements déclarés (APSI).....	161
Tableau n°03 : Bonification des taux d'intérêt (ANSEJ).....	165
Tableau n°04 : Répartition des projets de l'ANSEJ par secteur d'activité.....	167
Tableau n°05 : Répartition des entreprises privées algériennes par tranche d'effectif.....	169
Tableau n°06 : Classement des entreprises privées algériennes par catégorie.....	170
Tableau n°07 : Répartition de la P.M.E. nationale par secteur d'activité.....	170
Tableau n°08 : Répartition spatiale des P.M.E.....	171
Tableau n°09 : Communes, daïras et superficie de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	187
Tableau n°10 : La population totale et la densité de la wilaya de Tizi-Ouzou par sexe et par année.....	207
Tableau n°11 : Estimation de la population et densité par daïras au 31/12/2002.....	208
Tableau n°12 : Répartition de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou selon le sexe et l'âge au 31/12/2002.....	209
Tableau n°13 : Evolution du taux brut de natalité annuel de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1992 et 2002 (pour mille).....	210
Tableau n°14 : Evolution du taux de mortalité annuel de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1992 et 2002 (pour mille).....	211
Tableau n°15 : Evolution du taux d'accroissement naturel de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou (pour mille).....	211
Tableau n°16 : Estimation de quelques indicateurs de l'emploi dans la wilaya de Tizi-Ouzou au 31/12/2002.....	212
Tableau n°17 : Ventilation de la population occupée de la wilaya de Tizi-Ouzou par secteurs économiques (au 31/12/2002).....	212
Tableau n°18 : L'infrastructure routière de la wilaya de Tizi-Ouzou au 31/12/2002.....	214
Tableau n°19 : Le transport de voyageurs dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	218
Tableau n°20 : Transport public de marchandises dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	218
Tableau n°21 : Répartition générale des terres dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2002/2003).....	220
Tableau n°22 : Productions animales de la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2002/2003).....	220
Tableau n°23 : Superficies et production par type de culture dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2001/2002).....	221

Tableau n°24 : Superficies et production de fruits dans la wilaya de Tizi-Ouzou (campagne agricole 2001/2002).....	222
Tableau n°25 : Le patrimoine forestier de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	223
Tableau n°26 : Production halieutique de l'année 2002 dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	224
Tableau n°27 : Fréquentation des hôtels dans la wilaya de Tizi-Ouzou en 2003.....	227
Tableau n°28 : Billetterie dans la wilaya de Tizi-Ouzou en 2003.....	227
Tableau n°29 : Répartition des artisans dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	230
Tableau n°30 : Industrie publique et industrie privée dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	231
Tableau n°31 : Distribution secteur privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	231
Tableau n°32 : Parc logements habités dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	232
Tableau n°33 : Enseignement supérieur dans la wilaya de Tizi-Ouzou (rentrée universitaire 2002/2003).....	236
Tableau n°34 : Répartition sectorielle des entreprises (enquête CREAD 1987).....	248
Tableau n°35 : Répartition des entreprises industrielles de la wilaya de Tizi-Ouzou par branches d'activités.....	252
Tableau n°36 : Répartition des entreprises privées industrielles par communes et par secteurs d'activité au 31/12/2003.....	254
Tableau n°37 : Répartition des entrepreneurs par sexe.....	258
Tableau n°38 : Répartition des entrepreneurs par catégorie d'âge.....	258
Tableau n°39 : Situation matrimoniale des entrepreneurs.....	259
Tableau n°40 : Répartition des entrepreneurs selon leurs origines	259
Tableau n°41 : Répartition des entrepreneurs selon la démarche entrepreneuriale.....	261
Tableau n°42 : Répartition des entrepreneurs selon le nombre d'entreprises créées.....	262
Tableau n°43 : Répartition des entrepreneurs selon leur âge lors de la première création d'entreprise	262
Tableau n°44 : Ventilation des entreprises privées enquêtées par communes.....	263
Tableau n°45 : Classification des entreprises de la commune de Tizi-Ouzou selon leur localisation.....	264
Tableau n°46 : Ventilation des entreprises enquêtées par secteurs d'activité.....	265
Tableau n°47 : Répartition des entreprises enquêtées selon le nombre d'employés.....	267
Tableau n°48 : Classification des entreprises enquêtées selon la date de création.....	267
Tableau n°49 : Ventilation des entreprises enquêtées selon leur statut juridique.....	268
Tableau n°50 : La structure du financement initial des entreprises enquêtées.....	270
Tableau n°51 : Classification des entreprises selon leur capital social (en DA).....	270
Tableau n°52 : Répartition des entrepreneurs selon leur rang de naissance.....	271
Tableau n°53 : Répartition des entrepreneurs selon la profession du père.....	272
Tableau n°54 : Répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'étude.....	273

Tableau n°55 : Répartition des entrepreneurs selon les diplômes obtenus.....	274
Tableau n°56 : Répartition des entrepreneurs selon leurs filières d'études.....	274
Tableau n°57 : La proportion des entrepreneurs ayant effectué des formations ou des stages en technique de gestion.....	275
Tableau n°58 : Répartition des entrepreneurs selon leurs activités professionnelles antérieures.....	276
Tableau n°59 : Classification des entrepreneurs selon la similitude de leur activité professionnelle antérieure avec le secteur d'activité de leur entreprise... ..	278
Tableau n°60 : Répartition des entrepreneurs selon leur connaissance du tissu industriel de la région.....	279
Tableau n°61 : Répartition des entrepreneurs selon les raisons qui les ont motivées à partir en affaires	280
Tableau n°62 : Répartition des entrepreneurs selon ce qu'ils souhaitaient pour la carrière de leurs enfants.....	281
Tableau n°63 : Répartition des entrepreneurs selon les situations qui ont déclenché le processus de création d'entreprises.....	282
Tableau n°64 : Répartition des entrepreneurs selon les facteurs du choix du secteur d'activité de l'entreprise.....	282
Tableau n°65 : Répartition des entrepreneurs selon leurs opinions sur les facteurs de réussite en affaires.....	283
Tableau n°66 : Répartition des entrepreneurs selon ce qu'ils prévoient pour leur entreprise.....	284
Tableau n°67 : Répartition des entrepreneurs ayant des associés selon leur nombre.....	286
Tableau n°68 : Répartition des entrepreneurs ayant des associés selon leur nature.....	287
Tableau n°69 : Répartition des entrepreneurs selon leur évaluation du degré de risque.....	289
Tableau n°70 : Répartition des entrepreneurs enquêtés selon les risques auxquels est confrontée leur entreprise.....	290
Tableau n°71 : Répartition des entreprises enquêtées selon l'état des machines achetées.....	293
Tableau n°72 : Répartition des entreprises selon l'âge technologique des machines à l'achat.....	293
Tableau n°73 : Répartition des travailleurs selon le type de formation et le secteur d'activité.....	294
Tableau n°74 : Répartition des entreprises ayant engagé des actions publicitaires selon les moyens utilisés.....	296
Tableau n°75 : Répartition des entrepreneurs ayant innové selon les types d'innovation.....	297
Tableau n°76 : Répartition des entrepreneurs selon les types de liens existant entre eux.....	300

Tableau n°77 : Ventilation des entrepreneurs selon les raisons qui les ont poussés à se localiser dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	302
Tableau n°78 : Répartition des entrepreneurs selon la destination de leurs produits.....	303
Tableau n°79 : Répartition des entrepreneurs enquêtés selon les lieux d'approvisionnement.....	304
Tableau n°80 : Répartition des entrepreneurs selon le mode de recrutement de la main-d'œuvre.....	305
Tableau n°81 : Les PME textiles de Souk El Tenine.....	318
Tableau n°82 : Répartition des entrepreneurs enquêtés selon les contraintes auxquelles ils sont soumis.....	328
Tableau n°83 : La consistance du patrimoine foncier de l'O.P.I.....	335
Tableau n°84 : Etat des projets en zones d'activités gérées par l'O.P.I.....	336
Tableau n°85 : Les disponibilités foncières actuelles de l'O.P.I.....	337
Tableau n°86 : Prix de cession en vigueur dans les zones d'activités gérées par l'O.P.I.....	338
Tableau n°87 : Avancement des travaux en zones d'activités de l'O.P.I. au 31/01/2004.....	338
Tableau n°88 : Répartition globale des dossiers d'investissement agréés par le CALPI de juin 1994 au 31/12/2002.....	340
Tableau n°89 : Etat des projets agréés par le CALPI et entrés en service.....	341
Tableau n°90 : Répartition des attestations d'éligibilité et de l'emploi par secteurs d'activités au 31/03/2005 (antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou).....	346
Tableau n°91 : Bilan général du CATI de Tizi-Ouzou au 31/03/2003.....	350
Tableau n°92 : Répartition des micro-crédits urbains octroyés par la pépinière d'entreprises de Boghni par nature d'activité (entre 1998 et 2004).....	366

2. LISTE DES FIGURES

Figure n°01 : Relations entre la quantité d'information recherchée enrichie par le milieu territorial et la présence d'entreprises innovantes ou proactives.....	41
Figure n°02 : Stratégie des grandes entreprises	56
Figure n°03 : Coûts de transaction, coûts de changement et organisation résiliaire.....	59
Figure n°04 : Les quatre cas de figure des potentiels territoriaux.....	72
Figure n°05 : Typologie des milieux	90
Figure n°06 : Structure de financement « financement mixte » (ANSEJ).....	164
Figure n°07 : Structure de financement « financement triangulaire » (ANSEJ).....	166

3. LISTE DES CARTES

Carte n°01 : Daïras et communes de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	188

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES

1. **ABDELMALKI L., COURLET C.** : « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
2. **BAGNASCO A., SABEL CH.** : « P.M.E. et développement économique en Europe », La découverte, Paris, 1994.
3. **BEITONE A., DALLO CH., GUIDON J.P., LEGARDEZ A.** : « Dictionnaire des sciences économiques », Armand Colin, Paris, 1991.
4. **BENACHENHOU A.** « Planification et développement en Algérie 1962 – 1980 », Les presses de l'E.N., Alger, 1980.
5. **BENISSAD M.E.** : « Economie du développement de l'Algérie: sous-développement et socialisme », O.P.U., Alger, 1979.
6. **BENISSAD M.E.** : « Algérie : restructuration et réformes économiques (1979 – 1993) », O.P.U., Alger, 1994.
7. **BENISSAD M.E.**: «L'ajustement structurel : objectifs et expériences », ed. Alim, Alger, 1994.
8. **BENISSAD M.E.** (sous la direction): « guide de l'investissement et du commerce extérieur en Algérie », éditions cultures, Alger, 1996.
9. **BENKO G., LIPIETZ A.** : « Les régions qui gagnent : District et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique », P.U.F., Paris, 1992.
10. **BOISLANDELLE H.M.** : « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concepts et outils », Economica, Paris, 1998.
11. **BOUTILLIER S., UZUNIDIS D.** : « L'entrepreneur : une analyse socio-économique », Economica, Paris, 1995.
12. **BOYER R., DURANT J.P.** : « L'après fordisme », Syros, Paris, 1993.
13. **BOYER R., SAILLARD Y.** (sous la direction): « Théorie de la régulation, l'état des savoirs », La découverte, Paris, 1995.
14. **BUCAILLE A., BEROLD COSTA DE BEAUREGAR D.** : « P.M.I. enjeux régionaux et internationaux », Economica, Paris, 1987.
15. **CASSON M.**: « L'entrepreneur », Economica, Paris, 1982.
16. **COURLET C., SOULAGE B.** (avec la collaboration de C.Beauviala-Ripert) : « Industrie, territoires et politiques publiques », l'Harmattan, Paris, 1994.
17. **DAHMANI M.**: « Economie et société en Grande Kabylie », O.P.U., Alger, 1987.
18. **DAHMANI M.**: « Atlas économique et social de la Grande Kabylie », O.P.U., Alger, 1990.
19. **DAHMANI M., DOUMANE S., OUALIKENE S., SAHEB Z.**: « Tizi-Ouzou Fondation-Croissance-Développement », Editions El-Aurassi, D.B.K., Tizi-Ouzou, 1993.
20. **DEMAZIERE CH.**: « Du local au global: les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique », l'Harmattan, Paris, 1996.
21. **DENIEUIL P.N.** : « Les entrepreneurs du développement L'ethno-industrialisation en Tunisie La dynamique de SFAX », l'Harmattan, Paris, 1992.
22. **DESSEIGNE G.** : « la création d'entreprise », P.U.F., Paris, 1996.
23. **DUPUY C., GILLY J.P.** (sous la direction) : « Industrie et territoires en France dix ans de décentralisation », la documentation française, Paris, 1993.
24. **FOURCADE C.**: « Petite entreprise et développement local », ESKA, Paris, 1991.
25. **GREFFE X.**: « Décentraliser pour l'emploi : les initiatives locales de développement », Economica, Paris, 1988.

26. **HERNANDEZ E.M.**: « Le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », l'Harmattan, Paris, 1999.
27. **HISRICH R.D., PETERS M.P.** : « Entrepreneurship : Lancer, élaborer et gérer une entreprise », Economica, Paris, 1991.
28. **JULIEN P.A., MARCHESNAY M.**: « l'Entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996.
29. **KAMANOGNE FOKAM P.** : « L'entrepreneur africain face au défi d'exister », l'Harmattan, Paris, 1993.
30. **LAGGOUNE W.** : « Le contrôle de l'Etat sur les entreprises privées industrielles en Algérie Genèse et mutations », Les éditions internationales, Alger 1996.
31. **LAKEHAL M.** (sous la direction): « l'Algérie de l'indépendance à l'état d'urgence », l'Harmattan, Paris, 1992.
32. **LAMCHICHI A.** : « l'Algérie en crise », l'Harmattan, Paris, 1991.
33. **LIPIETZ A.** : « Mirages et miracles problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde », La découverte, Paris, 1986.
34. **MORRISSON CH., SOLIGNAC LECONTE H.P.**: « Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement », Centre de développement, O.C.D.E., Paris, 1994.
35. **PECQUEUR B.** : « Dynamiques territoriales et mutations économiques », l'Harmattan, Paris, 1996.
36. **RALLET A., TORRE A.** : « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995.
37. **TANGELOUI S.** : « Les entrepreneurs marocains : pouvoirs, société et modernité », Khartala, les afriques, Paris, 1993.
38. **TORRES O.** (sous la direction) : « P.M.E. de nouvelles approches », Economica, Paris, 1998.
39. **VALLE O.** : « Les entrepreneurs africains (rente, secteur privé et gouvernance) », Ed. Syros-Alternatives, Paris, 1992.
40. **VENIN H.** : « Entrepreneurs, entreprises. Histoire d'une idée », P.U.F., Paris, 1982.
41. **VERSTRAETE TH.** (dirigé par): « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, Paris, 2000.

II. ARTICLES

1. **ABDELMALKI L., DUFFORT D., KIRAT T., REQUIER-DESJARDINS D.** : « Technologies, institutions et territoires : le territoire comme création collective et ressource institutionnelle ». In PECQUEUR B. : « Dynamiques territoriales et mutations économiques », l'Harmattan, Paris, 1996.
2. **ABDOUN R.** : « Un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994 – 1998) ». In les cahiers du CREAD, n°46, 1998.
3. **AMIROUCHE A., CHELGHAM M.K.** : « Le secteur privé dans la doctrine économique nationale ». In revue du CENEAP, n°2, juin 1985.
4. **AMMAN B.** : « l'entreprise familiale à la lumière de l'entrepreneuriat ». In VERSTRAETE TH. (dirigé par) : « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, Paris, 2000.
5. **ANTONELLI C.** : « Economie des réseaux : variété et complémentarité ». In RALLET A., TORRE A. : « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995.
6. **ARCHER A.** : « Environnement local et émergence des PME ». In FOURCADE C. : « Petite entreprise et développement local », ESKA, Paris, 1991.
7. **BAILLY A.**: « Territoires et territorialités », In AURAY J.P., BAILLY A., DERYCKE PH., HURIOT J.M. (dir), Encyclopédie d'économie spatiale, Economica, Paris, 1994.

8. **BECATTINI G.**: « Le district marshallien: une notion socio-économique ». In **BENKO G., LIPIETZ A.** : « Les régions qui gagnent : districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique », P.U.F., Paris, 1992.
9. **BECATTINI G. , RULLANIE E.**: « Système local et marché global le district industriel ». In **TORRE A., RALLET A.**: « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995.
10. **BEDRANI S.**: « Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux ». In les cahiers du CREAD, n°40, 2^{ème} trimestre 1997.
11. **BEHIDJI K.**: « Le secteur public industriel à l'épreuve de l'ajustement structurel non autonome : l'organisation est-elle l'essentiel ? ». In les cahiers du CREAD, n°41, 3^{ème} trimestre 1997.
12. **BELATTAF M.**: « Modalités et difficultés de mise en œuvre de la privatisation des entreprises publiques économiques en Algérie ». In les cahiers du CREAD, n°39, 1^{er} trimestre 1997.
13. **BELATTAF M.**: « L'aide à la création d'entreprises et dynamique de l'emploi : évaluation de l'expérience de la micro-entreprise dans la wilaya de Béjaia ». In les cahiers du CREAD, n°58, 2001.
14. **BENKO G.** : « Les théories du développement local ». In revue des sciences humaines, hors-série n° 8, février – mars 1995.
15. **BENKO G., DUNFORD M., HEURLEY J.**: « Districts industriels: vingt ans de recherche ». In Espace et sociétés, entreprises et territoire, n°88/89, l'Harmattan, Paris, 1997.
16. **BENOSMANE M.**: « ajustement structurel et privatisation ». In les cahiers du CREAD, n°46, 1998.
17. **BERAUD PH., PERRAULT J.L.**: « Organisation et milieux entrepreneuriaux dans le tiers monde : un essai de typologie ». In **ABDELMALKI L., COURLET C.**: « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
18. **BILAM B.**: « Ath-Yanni l'art du Bijou d'Argent ». In Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou – Bouira , Chambre de Commerce et d'industrie du Djurdjura, Agir-Plus Editions, 2003.
19. **BOUGUERMOUH A.** : « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », Insaniyat, n°16, Janvier – Avril 2002.
20. **BOUNOUA C.**: « Quelques appréciations sur les réformes économiques en Algérie ». In les cahiers du CREAD, n°41, 3^{ème} trimestre 1997.
21. **BOUTILLIER S., UZUNIDIS D.**: «Quelle est l'utilité marginale de l'entrepreneur ? ». In problèmes économiques, n°2742, 2 janvier 2002.
22. **BOUYACOUB A.**: « Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition: la dimension transnationale ». In les cahiers du CREAD, n°40, 2^{ème} trimestre 1997.
23. **BOUYACOUB A.**: « 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 ». In les cahiers du CREAD, Numéro Spécial MED – CAMPUS, Alger, 1998.
24. **BOUZIDI A.**: « Pour une approche économique du secteur privé en Algérie ». In revue du CENEAP, n°2, juin 1985.
25. **CAMAGNI R.**: « Espace et temps dans le concept de milieu innovateur ». In **RALLET A., TORRE A.** : « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995.

26. **CASTEL O.**: « Des réseaux à la source d'une dynamique locale: le district industriel de Guadalajara (Mexique) ». In ABDELMALKI L. , COURLET C.: « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
27. **CHERIF C.**: « La restructuration industrielle: nécessité d'une approche systémique ». In les cahiers du CREAD, n°41, 3^{ème} trimestre 1997.
28. **CHERIF C.**: « Programme d'ajustement structurel et résultats socio-économiques en Algérie ». In Sciences Humaines, n°18, Université de Constantine, décembre 2002.
29. **COLLETIS G., PECQUEUR B.**: « Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques ». In RALLET A., TORRE A. : « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995.
30. **COSTA J.S., SILVA M.R.**: « Innovation et modèle entrepreneurial dans le nord littoral du Portugal ». In COURLET C., SOULAGE B. (avec la collaboration de C.Beauviala-Ripert): « Industrie, territoires et politiques publiques », l'Harmattan, Paris, 1994.
31. **COURLET C., PECQUEUR B.**: « Système locaux d'entreprises et externalités : un essai de typologie ». In revue d'économie régionale et urbaine, n°3/4 , 1991.
32. **DEMAZIERE CH.**: « Du global au local, du local au global origine, diversité et enjeux des initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique ».In DEMAZIERE CH. : « Du local au global : Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique », l'Harmattan, Paris, 1996.
33. **DI TOMMASO MARCO R.**: « Systèmes d'entreprises et efficacité collective : problèmes de politique industrielle ». In sciences de la société, entreprises et territoires, presse universitaire du Murail, n°48, 1999.
34. **FERFERA M.Y.**: « Le développement local, ses institutions et son statut dans le modèle algérien de développement ». In ABDELMALKI L., COURLET C. : « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
35. **FILION L.J.**: « Typologies d'entrepreneurs Est-ce vraiment utile ? ». In VERSTRAETE TH. (dirigé par): « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, Paris, 2000.
36. **FOURCADE C.**: « Les P.M.E. et la région », In DUPUY C., GILLY J.P.(sous la direction): « Industrie et territoires en France dix ans de décentralisation », la documentation française, Paris, 1993.
37. **GADA S.**: « Un riche patrimoine archéologique ». In Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou – Bouira, chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, Agir – Plus Editions, 2003.
38. **GUENDOUZI B., KABRI K.**: « Les retombées de l'ajustement structurel sur le développement local en Algérie : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou ». In les cahiers du CREAD, n°46, 1998.
39. **GUESNIER B.**: « Entreprises innovatrices et développement local » . In FOURCADE C. : « Petite entreprise et développement local », éditions ESKA, Paris, 1991.
40. **HADJSEYD M.**: « Quelques aspects de l'évolution du secteur privé industriel ».In revue du CENEAP, n°02, 1985.
41. **HAMAM A.**: « Le nouveau secteur privé en Algérie ». In revue du CENEAP, n°02, juin 1985.
42. **HAMMADOU I.**: « Les sociétés commerciales ». In PROFILS, n°02, mars- avril-mai, 2003.
43. **HERNANDEZ E.M.**: « Modèles d'entrepreneuriat : vers une approche contingente et processuelle ». In économies et sociétés, sciences de gestion, n°26 – 27 , 6 – 7 / 1999.

44. **HSAINI A.** : « La spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation une expérience tunisienne ». In ABDELMALKI L., COURLET C. : « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
45. **KHERDJEMIL B.** : « territoires, mondialisation et redéveloppement ». In revue d'économie régionale et urbaine, n°02, 1999.
46. **LACOSTE – DUJARDIN C.** : « Géographie culturelle et géopolitique en Kabylie la révolte de la jeunesse kabyle pour une Algérie démocratique ». In revue Hérodote, n°103, 4^{ème} trimestre 2001.
47. **LECOQ B.** : « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau ». In revue d'économie régionale et urbaine, n°3/4, 1991.
48. **LETOWSKI A.** : « Etat des lieux de la très petite entreprise ». In problèmes économiques, n°2742, 02 janvier 2002.
49. **LIABES D.** : « Une approche strictement économique du secteur privé en Algérie est-elle possible ? ». In revue du CENEAP, n°02, juin 1985.
50. **LIABES D.** : « Qu'est ce qu'entreprendre ? Eléments pour une sociologie des espaces productifs ». In les cahiers du CREAD, n°11, 3^{ème} trimestre 1987.
51. **MAILLAT D.** : « Comportements spatiaux et milieux innovateurs ». In AURAY J.P. , BAILLY A., DERYCKE PH., HURIOT J.M. (sous la direction), Encyclopédie d'économie spatiale, Economica, Paris, 1995.
52. **MAILLAT D.** : « Milieux innovateurs et dynamique territoriale ». In RALLET A. , TORRE A. : « économie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995.
53. **MARC F.** : « Nouvel entrepreneuriat et mission sociale de l'entreprise » In FOURCADE C. : « Petite entreprise et développement local », Edition ESKA, Paris, 1991.
54. **MARCHESNAY M.** : « Entrepreneuriat et territoire ». In VERSTRAETE TH. (dirigé par) : « Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat », éditions EMS, Paris, 2000.
55. **MIFSUD P.** : « Les petites entreprises dans le développement économique local ». In FOURCADE C. : « Petite entreprise et développement local », éditions ESKA Paris, 1991.
56. **MOULAERT F., DEMAZIERE CH.** : « Le développement économique local dans une Europe post-fordiste : inventaire et réflexions stratégiques ». In DEMAZIERE CH. : « Du local au global : Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique », l'Harmattan, Paris, 1996.
57. **NADVI KH., SCHMITZ H.** : « Clusters industriels dans les pays en développement : éléments pour un programme de recherche ». In ABDELMALKI L. , COURLET C. : « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
58. **OUSSALEM M.O.** : « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », Insaniyat, n°16, janvier – avril 2002.
59. **OUSSALEM M.O.** : « L'industrie dans la wilaya de Tizi-Ouzou essai d'analyse en longue période ». In Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou – Bouira, chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura, Agir – Plus Editions, 2003.
60. **PECQUEUR B.** : « évolution de l'analyse de l'espace économique ». In problèmes économiques, n° 2009, 28 janvier 1987.
61. **PERRIN J.C.** : « Réseaux d'innovation, milieux innovateurs développement territorial. In revue d'économie régionale et urbaine, n°3/4, 1991.

62. **RALLET A.**: « Ressources spécifiques et ressources génériques : une problématique pour le développement local. L'exemple d'une région tunisienne ». In ABDELMALKI L., COURLET C. : « Les nouvelles logiques du développement globalisation versus localisation », l'Harmattan, Paris, 1996.
63. **RAUD C.** : « Potentiel et modalités de l'industrialisation diffuse au Brésil ». In espaces et sociétés, n°88/89, 1 – 2 /1997.
64. **RAVIX J.L., TORRE A.** : « Eléments pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production ». In revue d'économie régionale et urbaine, n°3/4, 1991.
65. **REZIG A. , MUSETTE M.S.** : « développement et PME en Algérie ». In les cahiers du CREAD, Numéro Spécial MED – CAMPUS , Alger, 1998.
66. **ROMELE J.C.** : « L'entreprise émergente : l'intérêt d'une réflexion en termes de risques et de réseaux ». In FOURCADE C. : « Petite entreprise et développement local », éditions ESKA, Paris, 1991.
67. **SCHMITZ H.** : « Efficacité collective : chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement ». In PECQUEUR B. : « Dynamiques territoriales et mutations économiques », l'Harmattan, Paris, 1996.
68. **SINACER A.** : « La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) une institution indispensable en économie de marché ». In PROFILS, n°02, mars – avril – mai 2003.
69. **SOUIDI R., FERFERA M.Y., AKROUF T.** : « Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises: Enquête à Boghni ».In revue du CREAD, n°51,1^{er} trimestre 2000.
70. **SUAREZ – VILLA L.** : « Entrepreneurship in th espace – économy ». In revue d'économie régionale et urbaine, n°01, 1997.

III- ETUDES , MEMOIRES ET DIVERS DOCUMENTS

1. **BOUZIDI A.** : « Le secteur privé », Algérie 1990 : étude, sixième programme de pays 1992 – 1996, PNUD, Alger, septembre 1990.
2. **Conseil National Economique et Social** : « Pour une politique de développement de la P.M.E.en Algérie », projet de rapport, 20^{eme} session plénière, Alger, juin 2002.
3. **Situation et perspectives de l'investissement privé**, carrefour des créateurs d'entreprises, Tizi-Ouzou, mars 1990.
4. **BOUGUERMOUH A., BOUTELDJA O.** : « Les entraves au développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou », CENEAP, janvier 1994.
5. **ABERKANE M.A.** : « Le financement de l'investissement », journées sur l'investissement, wilaya de Tizi-Ouzou, 28 et 29 mai 2000.
6. **SOUIDI R.** : « Création d'entreprises et dynamique territoriale le cas de Boghni », mémoire de magister en sciences économiques, Université M. MAMMERI de Tizi-Ouzou, Institut des sciences économiques, année universitaire 1997-1998.
7. **Rapport Bilan d'évaluation des programmes et actions de développement de la wilaya**, wilaya de Tizi-Ouzou, décembre 2002.
8. **La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres**, Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire (D.P.A.T.), wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2003.
9. **Monographie touristique de la wilaya de Tizi-Ouzou**, Direction du Tourisme et de l'Artisanat, wilaya de Tizi-Ouzou, 2000.
10. **Statistiques agricoles Bilan des productions agricoles**, Direction des statistiques agricoles et des systèmes d'informations, wilaya de Tizi-Ouzou, campagne agricole 2002/2003.
11. **« Rapport d'évaluation de l'activité de l'Observatoire et du CALPI dans la prise en charge de l'investissement privé au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou »**, wilaya de Tizi-Ouzou, secrétariat général, données au 31/12/2002.

12. **Bilan des activités de la cellule chargée de la régulation des zones d'activités**, wilaya de Tizi-Ouzou, 29 janvier 2003.
13. **Situation des zones d'activités de l'O.P.I.**, réunion de l'Observatoire du 02/04/2003.
14. « **Tizi-Ouzou : une wilaya, des potentialités, des opportunités** », Office de Promotion de l'Investissement (O.P.I.), Tizi-Ouzou, 2004.
15. « **O.P.I. un instrument au service de l'investissement** », O.P.I., Tizi-Ouzou, 2004.
16. **Projet réhabilitation de la zone des parcs Thala-Athmane**, Agence locale de gestion et de régulation foncière urbaine de Tizi-Ouzou, février 2002.
17. **Projet réhabilitation de la zone des dépôts**, Agence locale de gestion et de régulation foncière urbaine de Tizi-Ouzou, avril 2003.
18. **Bilan général du CATI de Tizi-Ouzou**, Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), Direction Régionale de Tizi-Ouzou, CATI de Tizi-Ouzou, données au 31/12/2003.
19. **Documents de la CNAC**, CATI de Tizi-Ouzou, 2004.
20. **Documents micro-entreprise – ANSEJ**.
21. **Plan quinquennal de développement de l'Université M. MAMMERI de Tizi-Ouzou**, 2004 – 2008.
22. **Documents administratifs de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura (CCID)**, 2004.
23. **Rapports d'activités de la chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura (CCID)**, 2000 – 2004.
24. **La charte de l'Association Nationale de Volontariat « TOUIZA »**.
25. **Documents de la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA »** de Boghni, 2004.
26. **Conjoncture** (mensuel d'information et d'analyse de l'économie algérienne), n°15, 31 mai 1993.
27. **SINACER A.** : « Propos d'un entrepreneur ». In **PROFILS** , n°01, septembre – Octobre – novembre 2002.
28. **Journal « Le Quotidien d'Oran »**, jeudi 23 octobre 2003.
29. **Journal « La Dépêche de Kabylie »**, n°497, Samedi 31 janvier 2004.
30. **Journal « La Dépêche de Kabylie »**, n°775, jeudi 23 décembre 2004.
31. **Journal « La Dépêche de Kabylie »**, n°892, samedi 14 mai 2005.

IV- TEXTES LEGISLATIFS ET REGLEMENTAIRES

1. **Ordonnance n°66 – 284 du 15 septembre 1966** portant code des investissements.
2. **Ordonnance n°01 – 03 du 20 août 2001** relative au développement et à la création de l'ANDI.
3. **Décret présidentiel n° 03 – 300 du 11 septembre 2003** modifiant et complétant le décret présidentiel n° 96 – 234 du 02 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi des jeunes.
4. **Loi n° 63 – 277 du 27 juillet 1963** portant code des investissements.
5. **Loi n° 82 – 11 du 21 août 1982** relative à l'investissement économique privé.
6. **Loi n°88 – 25 du 12 juillet 1988** relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux.
7. **Loi n° 90–08 du 07 avril 1990** relative à la commune.
8. **Loi n° 90–09 du 07 avril 1990** relative à la wilaya.
9. **Loi n° 01–18 du 12 décembre 2001** portant loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise (PME).

10. **Décret législatif n° 93 – 12 du 05 octobre 1993** relatif à la promotion de l'investissement.
11. **Décret exécutif n°94–319 du 17 octobre 1994** portant attribution, organisation et fonctionnement de l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements.
12. **Décret exécutif n°96 – 93 du 03 mars 1996** instituant les chambres de commerce et d'industrie.
13. **Décret exécutif n°03 – 228 du 06 septembre 2003** modifiant et complétant le **décret exécutif n°96 – 296 du 08 septembre 1996** portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.
14. **Décret exécutif n°04 – 01 du 03 janvier 2004** complétant le **décret exécutif n°94 – 188 du 06 juillet 1994** portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
15. **Décret exécutif n°04 – 02 du 03 janvier 2004** fixant les conditions et les niveaux des aides accordées aux chômeurs – promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.