

CENTRE DE RECHERCHES EN ECONOMIE APPLIQUEE POUR LE DEVELOPPEMENT

C . R . E . A . D

UNITE DE RECHERCHE: " REGULATION MACRO-ECONOMIQUE"



ENQUETE SUR LES "ENTREPRENEURS DANS
LA TRANSITION A L'ECONOMIE DE MARCHÉ"

Par: Prof. Ahmed HENNI

1 - PRESENTATION.

L'Economie algérienne a connu depuis 1967 un processus de centralisation planifiée qui a duré près de 20 ans. Ce n'est qu'à partir de 1987, à l'issue d'une grave crise des paiements due à la chute brutale du cours international du pétrole, que sont apparues des mesures remettant en cause cette centralisation planificatrice et visant à réinstaurer les mécanismes de marché existant avant 1967. De telles mesures se proposent notamment de réhabiliter la notion d'entreprise et la notion de performance. Elles rencontrent, cependant des résistances certaines qui freinent considérablement une telle transition vers l'économie de marché. Néanmoins, il est apparu depuis quatre ans en Algérie tout un ensemble de discours et de débats autour de l'entreprise et du marché. L'enquête que nous avons conduite auprès d'un certain nombre d'entrepreneurs" se propose d'éclairer leur situation dans cette transition.

Rappelons brièvement le cadre historique qui nous a mené à nous interroger sur les "entrepreneurs dans la transition". Dans le cadre de la centralisation planificatrice, seuls, auparavant, les pouvoirs publics pouvaient autoriser la création d'une "entreprise" publique ou privée. De telle "entreprises" étaient formellement soumises à la tutelle de l'Administration de plusieurs manières :

- Les "entreprises" publiques ne bénéficiaient pas de l'autonomie de gestion et devaient obtenir l'aval de leur "tutelle" pour leur organigramme, leur objet social, leurs investissements, leurs importations, leur gestion de trésorerie et, enfin, pour certains problèmes relevant de la gestion du personnel.

- Les "entreprises" privées devaient être créées sur autorisation et dépendaient de l'Administration pour l'acquisition de leurs biens d'équipement et l'importation des matières. Elles étaient sérieusement entravées dans la gestion de leurs capitaux et pouvaient difficilement opérer des fusions, absorption, filialisation, etc... Le code de commerce n'autorisait que l'existence d'entreprises individuelles, en nom collectif, à responsa-

bilité limitée et par actions.

La société anonyme était interdite.

D'où la question : lorsqu'en contrepartie de ces contraintes l'Administration garantit les approvisionnements, protège le marché intérieur contre la concurrence interne et externe, bref, garantit un certain taux de profit, peut-on parler d'"entrepreneurs" ?

Les mesures intervenues depuis 1987 ont pour certaines d'entre elles, compromis un tel schéma de profit garanti et introduit les notions de faillite, performance, concurrence interne et externe, etc... Comment des managers habitués à d'autres critères vivent-ils cette transition ? Peuvent-ils se transformer en "entrepreneurs" ou bien doivent-ils céder la place à de "nouveaux entrepreneurs" ?.

L'enquête qui suit s'intéresse aux managers du secteur privé uniquement. Elle a été réalisée au courant du premier semestre 1993 auprès d'un échantillon de directeurs de sociétés privées impliquées aussi bien dans la fabrication que la distribution ou les services. Deux types de sociétés ont été retenues : celles créées avant l'annonce de la transition du pays vers l'économie de marché et celles créées après. Il s'agissait de voir s'il pouvait y avoir deux profils d'entrepreneurs différents (ancien et nouveau). Les questions posées visaient à dégager la "culture" du manager et à déterminer s'il participait ou non d'une culture de l'entrepreneur.

2. Echantillon.

TABLEAU N°1.

Chiffre d'affaires	Moins de 1.000.000 DA	de 1 million à 5 millions	Plus de 5.000.000 DA *
100%	10%	47%	35%
Année de création	Avant 1989	Après 1989	
100%	25%	75%	
Activité	Fabrication	commerce	Services
100%	7%	24%	69%
Age du manager lors de la création	Moins de 30 ans	de 30 à 40ans	Plus de 40 ans
100%	2%	82%	16%

* 1 DA (Dinar Algérien) = 0,04 Dollar US.

La réforme du registre de commerce intervenue en 1989 et conduite dans le sens d'une plus grande liberté d'installation a provoqué une floraison d'inscriptions et une augmentation vertigineuse du nombre d'immatriculés. Ceci explique qu'il existe davantage de "commerces" légaux créés annuellement après 1989 qu'avant.

Il est clair qu'avant cette date, rares étaient les postulants à l'activité entrepreneuriale. Les causes de ce malthusianisme étaient soit d'ordre purement bureaucratique (restrictions en matières d'objet social) soit d'ordre matériel. Il fallait, en effet, disposer d'un bail de l'Etat

ou d'un local privatif. L'attribution de locaux de l'Etat ayant été pratiquement réalisée dès les premières années de l'indépendance, le gel des constructions et de transactions immobilières a provoqué une pénurie douloureuse de locaux commerciaux et terrains industriels. De ce fait, en dehors des privilégiés déjà installés, il était difficile pour un postulant d'acheter en droit au bail. Celui-ci ne coûtait pas moins de 1 million de dinars en moyenne (250.000 dollars d'avant 1989). Les restrictions au crédit bancaire achevaient de fermer l'entrepreneuriat aux jeunes postulants. (En septembre 1993, un étal de 4 m² dans l'une des ruelles les plus animées du vieux Alger se négociait à 160.000 dollars soit 4 millions de dinars).*

Le verrouillage du foncier a été aggravé par un urbanisme d'Etat ignorant la construction de nouveaux locaux commerciaux. C'est ainsi que la plupart des nouvelles cités d'habitation construites par les organismes **Publics** (qui, bénéficiant du monopole foncier de l'Etat et de son crédit sont les seuls à pouvoir construire des immeubles) sont dépourvues d'infrastructures commerciales et même ... administratives ! C'est ce qui explique l'absence d'activités économiques de proximité.

L'entrepreneuriat fut également entravé par le système de crédit dirigé en priorité vers le secteur public et par diverses mesures. Pour n'en citer que quelques unes, il fut, jusqu'en 1980, institué une autorisation de sortie du territoire national qui réduisit considérablement les possibilités de déplacement à l'extérieur du pays. Les restrictions foncières et immobilières entravèrent l'apparition d'une hôtellerie permettant

W-----

(*) Dans le même journal qui rapporte l'information, on peut lire dans un reportage sur une ville du Nord-Est du pays que, faute d'autorisation légale et de local, un fonds de commerce de vin clandestin s'est installé en plein air dans un jardin public. "Caché derrière un édifice public, il reste ouvert jusqu'à une heure tardive de la nuit.(...) Une voiture noire (...) fait office de taverne". Le personnel est composé de trois employés. "un auto-radio met de l'ambiance". (La Nation, 8 septembre 1993, p.27).

le déplacement à l'intérieur du pays. Le choix de l'avion en lieu et place du transport terrestre réduisit la souplesse et la fréquence des possibilités de ce déplacement intérieur. La nationalisation du transport des marchandises, à un certain moment, atrophia cette activité. Il fut même, à un moment, presque prohibé de transporter les fruits et légumes d'une circonscription administrative (wilaya) à une autre. Ces wilaya devaient s'autosuffire en fruits et légumes! D'où une économie parallèle florissante.

Ce n'est donc qu'après la levée une à une de ces mesures que les possibilités de se lancer dans l'entrepreneuriat furent progressivement élargies. Elles se heurtent toujours, cependant, à deux obstacles majeurs :

- 1) l'étroitesse du marché immobilier et foncier (toujours quasi monopole d'Etat) qui rend les droits d'entrée prohibitifs et limite de ce fait l'accès au crédit sur hypothèque;
- 2) le rationnement centralisé des moyens extérieurs de paiement. Ceux-ci sont réservés en priorité aux entreprises déjà installées et alimentent peu la constitution de nouvelles entreprises. D'où un florissant marché noir de la devise et une élévation du coût d'accès à ces devises pour les jeunes postulants à l'entrepreneuriat. Si les capitaux installés accèdent administrativement à la devise au taux de 100, l'accès parallèle à la devise coûte en 1993 (septembre) plus de 300. Il faut trois fois plus d'argent à un postulant entrepreneur pour accéder aux biens et services étrangers. Le capital public et privé déjà installé bénéficie, de ce fait, d'une double rente de situation (foncière et financière) représentant une barrière à l'entrée pour les postulants à l'entrepreneuriat et provoquant l'apparition d'une troisième rente liée à l'entrave à la concurrence (rente de quasi-monopole).

Ces facteurs sont décisifs dans l'explication de la structure de notre échantillon. Les activités créées après la libéralisation de l'inscription au registre de commerce (1989) se concentrent dans le commerce et les services du fait de la difficulté d'accès aux biens d'équipement à importer pour toute fabrication et de l'impossibilité de disposer, pour un postulant à l'industrie, d'un grand local ou d'un terrain adéquat. Ceci sans oublier que les formes juridiques de sociétés autorisées ne facilitent pas la réunion de capitaux importants.

TABLEAU N°2 :

	Sociétés créées avant 1989	Sociétés créées après 1989
Industrie	26,5	1,2 %
Commerce	54,5	20,7 %
Services	40,5	77,9 %
TOTAL	100,5	100,5

5. Le choix de l'activité.

Les entretiens menés auprès des postulants à l'entrepreneuriat font bien ressortir ces restrictions.

Monsieur H.A., ayant terminé ses études secondaires et n'ayant pas pu accéder à l'Université, fait partie d'un groupe de trois jeunes qui, à la faveur d'une législation apparue en 1990, ont décidé de créer une "Coopérative de jeunes", entité qui bénéficie d'un certain soutien de l'Etat au démarrage. Monsieur H.A. raconte : "Nous voulions créer une coopérative multi-services : téléphone, télécopie, photocopie, etc... Lorsque notre coopérative a été agréée nous nous sommes adressés à l'Office de Promotion et de Gestion immobilière (Organisme d'Etat monopolisant les locaux) pour obtenir un local et un bail. L'Office nous a accordé un local de 25 m2 dans une nouvelle cité mais en précisant sur le bail : alimentation générale. Il nous a fallu de nombreuses démarches pour modifier le bail et pouvoir ainsi consacrer le crédit bancaire (400.000 DA) à l'obtention du matériel multi-services. Sans modification du bail, la banque ne pouvait nous financer que pour le démarrage d'une activité "alimentation générale". Or l'épicerie ne nous intéressait pas. Enfin! Au bout d'un an et demi nous avons pu démarrer cette activité multi-services".

Monsieur M.M. ne bénéficie pas des avantages accordés aux "coopératives de jeunes". Il a voulu se lancer seul dans l'aventure de l'édition. Le bonheur a voulu que sa famille a mis à sa disposition un local, autrement, il n'aurait pas pu se lancer dans cette aventure. "Bien entendu, dit-il, je ne pouvais pas bénéficier d'un crédit bancaire ne présentant par moi-même aucune garantie hypothécaire ou en titres financières (bons de caisse ou autres). Il a fallu que j'utilise mes propres économies pour démarrer. Le problème que je n'arrive pas à résoudre à l'heure actuelle a trait au financement du stock. Une fois le titre imprimé, il n'y a pas d'avance de distributeur pour pouvoir engager les frais d'impression d'un nouveau titre. Si je veux récupérer les frais d'un titre, je dois moi-même assurer la livraison auprès d'un certain nombre de libraires qui, en général, n'acceptent pas ni le dépôt ni le comptant". Monsieur M.M. se plaint, en réalité, de l'inexistence de papier commercial (traites, etc...) qui permette de financer la distribution. Et il poursuit: "je crois que j'ai choisi le mauvais créneau. Pourtant, les livres marchent".

Les deux entretiens éclairent bien la présence de deux écueils principaux : l'immobilier et le système de financement. Au cours de l'été 1993, une polémique est apparue dans la presse entre l'inventeur d'un jeu de lettres et la banque à laquelle il s'était adressé pour financer le fabriquant de son jeu. L'inventeur prétend avoir au préalable reçu des offres d'achat de l'étranger ce qui faisait de son jeu un produit destiné aussi à l'exportation. Ayant par achat d'un espace publicitaire dans la presse "démonstré" les pratiques "bureaucratiques" de la banque, Monsieur Ce se voit répondre de la même manière par la banque.

Celle-ci écrit qu'à la suite du dépôt par Monsieur G. d'une demande de crédit le 14 mai 1991,
 "1.(.) Ce crédit était destiné à importer les éléments nécessaires à la fabrication du jeu en vue de son exportation".

Cette constatation éclaire l'obstacle "crédit" et "devises" pour le postulant à l'entrepreneuriat industriel.

"4. Dès l'obtention de son crédit, Mr. C. met en oeuvre son projet et procède à l'importation" des éléments nécessaires à sa fabrication.

Mais, ajoute la banque, "les services des Douanes refusent dans un premier temps l'admission des marchandises en Algérie au motif qu'il(..) s'agit tout simplement de kits de montage entièrement fabriqués à l'étranger".

"5. Tenant compte des requêtes de Mr. C., les Douanes accordent à titre exceptionnel une dérogation d'admission temporaire sous réserve de dépôt d'une caution(..) et de la réexportation du jeu".

"6. Mr. C. demande à sa banque de verser cette caution (lettre du 24 juin 1993)".

"7. La succursale étudie aussitôt la demande de Mr. C."

"9.(..) Le 26 Juillet 1993, Mr.C. adresse un fax à (la Banque) dans lequel il écrit :

"J'ai l'honneur de vous faire savoir que je ne suis pas disposé à vous fournir d'autres pièces que celles exigées au lancement de l'affaire (..). Tout le reste n'est que bureaucratie". (Éléments tirés d'El-Watan, 4/8/1993).

Bureaucratie qu'aussitôt il dénonce par voie de presse et à ses frais en achetant un espace publicitaire, les journaux semblant se désintéresser d'une telle polémique. Mr. C. ne trouvant pas en Algérie de sous-traitants capables de lui fabriquer son jeu doit en importer les éléments. Il se heurte à une contradiction de taille : il ne peut pas fabriquer son jeu avec les produits disponibles sur le marché national et, s'il en importe les éléments, il doit réexporter le produit final. Ce qui serait possible pour une entreprise déjà installée et expérimentée en matière de fabrication et exportation est proprement impossible pour le débutant qu'est Mr. C. Pour pouvoir s'activer, Mr. C. devrait réunir d'importants capitaux afin de créer les nombreux ateliers nécessaires à la fabrication des éléments du jeu. Autrement, il ne peut pas s'activer. Autre barrière d'entrée dans l'entrepreneuriat.

Abordons maintenant un autre type de problèmes avec Monsieur S.D. Il a créé un atelier de fabrication de cravates il y a de cela quelques années.

Ses besoins en tissu sont minimes mais très diversifiés. Mr. S.D. ne trouve pas sur le marché national coloris et motifs qu'il lui faut. Aussi importait-il de petites quantités de différents tissus (quelques mètres seulement par genre). Il finançait ces importations par le recours au marché noir de l'argent et l'usage de la procédure légale "importations sans paiement" extérieur, c'est à dire sans attribution administrative de devises. Or, dit Mr. S.D., en 1992, il y a eu prohibition de l'importation de tissu pour "protéger les industries nationales". Or, les besoins de Mr. S.D. ne peuvent être satisfaits par les fabricants nationaux (petits coupons de différents motifs et coloris). Mr. S.D. travaille pour le moment sur son stock en espérant une révision de la mesure.

Ces différents cas expliquent l'orientation des nouveaux postulants vers le commerce et les services, activités où les différents problèmes de devises, importations, douanes, crédit bancaire, pièces détachées, matières équipements, etc... sont évités.

4. Les formes juridiques d'organisation.

Ce n'est qu'en 1993 qu'est intervenue une réforme du code de commerce avec l'innovation de taille qu'est l'introduction de la "Société anonyme". Les sociétés enquêtées dans l'échantillon ne pouvaient être organisées sous cette forme, mais se devaient de se conformer à l'ancienne réglementation. Celle-ci, comme il a été dit plus haut, n'autorisait pratiquement que le statut individuel (artisan ou commerçant), le regroupement en commandite simple, en société à responsabilité limitée ou en société par actions. L'inexistence d'un marché des capitaux et d'une bourse accompagnent l'interdiction d'un appel public à l'épargne. Bref, les activités devaient être entreprises par des personnes physiques associées ou non.

TABLEAU N°3

	Sociétés créées avant 1989	Sociétés créées après 1989
Entrepreneurs individuels	56 %	11 %
SARL	44 %	88 %
Société par actions	0	1 %
T O T A L	100 %	100 %

On constate que la libéralisation de l'inscription au registre de commerce, intervenue avant la réforme du code lui-même, si elle s'est traduite, comme nous l'avons fait remarquer, par une multiplication des immatriculations, révèle des tendances d'association plus "modernes" chez les nouveaux postulants que chez les capitaux installés.

La tendance des anciens capitaux est de s'organiser en "entreprise individuelle" alors que l'on note la prégnance marquée de la forme sociétaire chez les nouveaux venus. Mieux, une forme anciennement autorisée par le code (la société par actions) est absente de l'échantillon enquêté chez les "anciens" et apparaît une fois chez les "nouveaux".

Ceux-ci sont majoritairement organisés en SARL, forme qui nécessite peu de capital (30.000 DA dans l'ancien code ou 1.250 dollars) et autorise un minimum de regroupement sociétaire alors que les affaires installées préfèrent majoritairement l'organisation familiale (entreprise individuelle) malgré des chiffres d'affaires impressionnants (68% font plus de 5.000.000DA de chiffre par an).

On peut noter l'apparition d'une nouvelle génération d'entrepreneurs mieux au fait des ressources du droit du fait de leur jeunesse et de leurs études, et moins méfiants vis-à-vis de l'association. Ceci traduit-il le passage d'un capitalisme familial à un capitalisme plus anonyme que viendrait bientôt consacrer l'apparition des premières "Sociétés anonymes" ?

5. La conception de l'économie de marché.

Comment nos entrepreneurs et postulants conçoivent-ils à l'avance leur activité et quels sont les facteurs qu'ils estiment leur être favorable ?

Notre questionnaire abordait en premier lieu les éléments d'ordre général, puis en deuxième lieu des facteurs plus précis. Les réponses montrent à l'évidence que nos entrepreneurs sont bien en transition empruntant dans leur conception aussi bien des éléments du système centralisé que des éléments propres à une économie de marché plus libérale.

Ainsi à la question "quels sont les éléments favorables à l'expansion de votre activité" ?, plus de 65% répondent "Expansion de la demande". Parmi ces 65% près de 80% associent cette réponse à la "libération des prix". Ils espèrent ainsi continuer de bénéficier de l'expansion de la demande garantie par la redistribution de type socialiste tout en étant libres de fixer leurs prix.

Ceci révèle également que les débouchés ne sont plus garantis comme par le passé et que l'effet aussi bien d'une concurrence naissante se partageant le marché que celui d'une contraction du pouvoir d'achat commence à se faire sévèrement sentir.

Contrairement à ce qui était attendu, seuls 12% des enquêtés considèrent le crédit comme facteur de leur expansion à venir. Ce qui indique deux choses : le crédit ne fait pas partie des moeurs étant par trop difficile à obtenir à cause de sa centralisation ou bien que les enquêtés ont pris l'habitude de travailler avec leur propre épargne et que le problème de la création d'entreprise n'est pas un problème d'argent, celui-ci étant disponible

d'une manière ou d'une autre (épargne familiale, marché parallèle des capitaux, etc...).

Le questionnaire abordait ensuite le problème de l'ouverture du commerce extérieur et de la protection du marché national.

TABLEAU N°4

	Sociétés créées avant 1989	Sociétés créées après 1989
Ouverture du commerce extérieur	85 %	98 %
Protection du marché national	15 %	2 %
T O T A L	100 %	100 %

La quasi-totalité des enquêtés sont favorables à une plus grande ouverture du commerce extérieur et ne pensent pas que l'expansion de leur activité soit liée à un protectionnisme quelconque. On note cependant que les "anciens" managers restent davantage attachés à la protection du marché national que les "nouveaux" postulants.

Les entretiens approfondis avec quelques uns d'entre eux vont néanmoins permettre d'éclaircir la conception qu'ils ont de l'ouverture. La globalité de la question, lors de la transmission du questionnaire, visait précisément à entretenir une ambiguïté seule à même de révéler certaines contradictions. Lors des entretiens, la précision a été demandée de savoir qu'est-ce que les managers entendaient par ouverture du commerce extérieur.

La réponse unanime fut : "Liberté d'importation des équipements et matières". Il ne s'agissait pas du tout d'une ouverture à la concurrence étrangère. Dès que ce problème était abordé, la réponse tenait souvent en ces termes : "si on nous autorise à nous équiper et à obtenir librement des matières, alors nous serions prêts à soutenir une concurrence étrangère". En somme, les managers enquêtés seraient partisans d'une ouverture en deux phases :

- Une première phase consistant à lever les restrictions à l'importation des équipements et matières avec protection du marché national,

- Une deuxième phase, ultérieure, ouvrant le marché national aux produits finis étrangers. Autrement dit, les managers conçoivent la transition comme une vraie transition et non comme un saut dans l'économie libérale de marché. Leur culture participe à la fois du mode nouveau d'activité (le marché) mais avec les garanties offertes par le mode ancien (la protection). Seules les entreprises de services n'accordent aucune importance à ce problème.

Vient ensuite la question du "partenariat avec l'étranger". Si l'ensemble des enquêtés y sont favorables (96%), les raisons différentes. Les entretiens ultérieurs un questionnaire ont permis de recenser les éléments suivants par ordre de fréquence d'apparition :

- Pour réduire les besoins en devises;
- Pour obtenir des équipements;
- Pour exporter.

Autrement dit, le partenariat avec l'étranger permet a priori de contourner le rationnement des moyens extérieurs de paiement. Ni l'apprentissage technologique ni la qualité des produits fabriqués n'ont été cités au cours des quinze entretiens opérés. Les devises étant rationnées pour l'échat d'équipement, le deuxième élément cité s'identifie au premier. Quant au troisième élément (exporter), il s'assimile également au premier dans la mesure où l'exportation permet de gagner des devises.

L'expansion de l'activité est donc conditionnée, dans l'esprit des managers enquêtés, par la disposition de moyens extérieurs de paiement. Ces moyens sont accessibles aujourd'hui par deux canaux : un canal administratif à un taux préférentiel et un canal parallèle à un taux triple du taux administratif. L'attribution administrative a varié au gré des années. Lorsque l'accès à l'activité était fortement verrouillé et que le prix du pétrole était élevé, aucun problème ne se posait pour les rares entrepreneurs privés demandeurs. Avec la multiplication des postulants, la chute drastique des recettes pétrolières et la ponction importante du service de la dette, il a fallu rationner. Deux méthodes ont été suivies jusqu'ici :

1°) Un rationnement par classement des activités considérées prioritaires par un Comité interministériel.

2°) Un accès conditionné par la liquidité du demandeur.

La deuxième méthode n'a été pratiquée qu'une année environ. C'est donc la première méthode qui représente la règle administrative et culturelle.

Les opérateurs n'ayant pas eu le bonheur de figurer sur la file d'attente décidée par l'administration ne peuvent alors qu'avoir recours au deuxième canal trois fois plus cher, le marché noir.

La question posée aux enquêtés revêtait la forme suivante :

Préférez-vous :

- une attribution administrée des devises avec taux de change préférentiel
- un marché libre des devises avec taux libre de la monnaie ?

Les réponses exprimaient à 86% la préférence pour la première solution. Bien entendu, lorsqu'ils constatent que le taux libre actuel sur le marché libre est de trois fois le taux administré, les managers ne peuvent que donner leur préférence à la voie du rationnement administratif qui, contradic-

toirement, risque de les pénaliser s'ils ne figurent pas sur la liste d'attente. Cependant, il faut bien convenir que la culture de l'"attribution" reste plus forte que la culture de l'"achat autonome. Lors des entretiens, il s'avère que pour les enquêtés, le problème réside davantage dans la "démocratisation" de l'attribution administrative que dans l'institution d'un marché libre. La crainte exprimée est que le marché libre n'entraîne un taux de change prohibitif qui entraverait l'expansion de leurs affaires.

L'expérience d'un marché unique des devises n'ayant pas encore eu lieu, la culture reste imprégnée d'un taux administratif favorable et d'un taux parallèle excessif. D'où une projection culturelle sur l'économie de marché fortement conditionnée aussi bien par la nostalgie de l'âge d'or de la redistribution socialiste accompagnée d'un système de prix fixes et prévisibles, protégeant contre les risques de change que par les marchés parallèles concomitants de cet âge d'or où tout est mouvement et qui donne de la liberté des transactions une image de hausse continuelle des prix et d'insécurité des coûts.

