

"Acteurs et qualités des entreprises formelles et informelles du secteur du bâtiment en Algérie"

Auteur : Nom : ABRIKA Prénom : BELAID Doctorant en cotutelle rattaché au CEMOTEV à l'UVSQ France Maître Assistant chargé de cours à l'UMMTO (Algérie)

Adresse professionnelle : Faculté des sciences économiques et de gestion, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou 15000 Algérie

Courriel : abrikamazigh@yahoo.fr

Mots-clés : entrepreneurs, artisans, entreprises, mobilisation des capitaux, technologie.

Résumé :

L'objet de ce la communication consiste à passer en revue les différents acteurs (employeurs, employés et les apprentis) et la mobilisation des ressources en terme de moyens matériels nécessaires à la réalisation d'un certain nombre de tâches relevant du secteur bâtiment.

Nous nous interrogeons au départ sur le statut des entrepreneurs et la nature des activités qu'ils exercent, répondant essentiellement à un ensemble de questions touchant à la logique développée par l'entrepreneur et l'artisan, analysant leur activité, l'affiliation, l'origine sociale, profil des chefs d'entreprises, les activités exercées et l'expérience antérieure acquise. Puis la deuxième partie de cette première interrogation sera consacrée à l'étude des moyens matériels et du capital engagé pour l'exercice de l'activité, en identifiant le matériel utilisé par ces entreprises, en répartissant le capital de l'entreprise tout en cherchant le capital de départ, le capital technique et le type d'espace occupé.

Le troisième point sera consacré aux capacités technologiques des petites entreprises où nous abordons leur dynamique et capacités d'adaptation au transfert technologiques soutenus par l'innovation ainsi que les mesures envisagées dans cette perspective. Dans les deux derniers point nous traiterons des caractéristiques et des contraintes des petites entreprises notamment celles relatives aux approvisionnements, à la production et à l'accès aux marchés publics.

Sur le plan de la méthodologie, nous avons opté pour la collecte d'informations sur le terrain (sur chantier en général), à l'aide des questionnaires confectionnés au préalable. L'objectif du travail d'enquête est d'illustrer nos commentaires à l'aide des résultats statistiques découlant du traitement des données de l'enquête, en faisant des recoupements d'informations, illustrant les conclusions qualitatives.

Les résultats de notre recherche appuient la distinction des dynamiques des entreprises du secteur informel obéissant à des normes particulière par rapport à celles du secteur formel. Il apparait que la de création des activités informelles mobilisant les ressources humaines, matérielles et financière à partir des liens familiaux influence positivement le fonctionnement de la petite entreprise et contribue largement à son développement. Les capacités à pouvoir s'adapter chez les entreprises du bâtiment apparaissent dans la maîtrise des moyens techniques de réalisation d'ouvrages, en apportant des modifications aux équipements de production. Ce qui permet l'émergence de l'esprit entrepreneuriale des entreprises du secteur informel soutenant et renforçant les structures de production du secteur du bâtiment formel. La réflexion demeure ouverte sur les possibilités futures amorçant des politiques capable de multiplier et d'accélérer les actions migratoires en tirant profit des avantages qu'elle offre en terme de croissance et de création d'emplois. Aussi, cette logique entrepreneuriale interpelle les pouvoirs public afin d'apporter les réformes nécessaires dans le cadre de la décentralisation en faveur les collectivités locales réputées être proche des petites entreprises. Ces dernières peuvent tirer profit de l'avantage de la proximité territoriale qu'elles entretiennent avec ces types entrepreneurs.

Introduction

L'expansion des activités du secteur informel, du point de vue tant du nombre des entreprises que du nombre d'emploi qu'elle recèle, semble présenter dans les différents corps de

métiers du secteur du bâtiment des variations très diversifiées. L'effet d'urbanisation n'est pas seulement un facteur de l'offre exerçant des pressions sur la croissance de gestion de la cité urbaine, elle engendre en même temps l'accroissement des activités du secteur informel, répondant à une demande non satisfaite, jouant le rôle de complémentarité et de développement des activités urbaines exercées.

Le développement des activités informelles sous-entend la combinaison des facteurs de production propres à chaque secteur d'activité. L'objet de cette communication consiste à passer en revue les différents acteurs (employeurs, employés et les apprentis) et les moyens matériels nécessaires à la réalisation d'un certain nombre de tâches relevant du secteur du bâtiment dans la wilaya de Tizi-Ouzou (Algérie) à partir d'enquête de terrain que nous avons menée lors de la réalisation d'un mémoire de magister.

Dans ces conditions nous avons élaboré un questionnaire, répondant à l'ensemble de nos préoccupations en analysant les facteurs de production au sein des entreprises du secteur du bâtiment. Afin d'avoir une meilleure fiabilité des résultats de l'enquête nous avons procédé à la stratification de notre échantillon de base, en faisant la distinction entre les entreprises de gros œuvres et celles des secondes œuvres, tenant compte de l'hétérogénéité de la base de données. L'objectif du travail d'enquête est d'illustrer nos commentaires à l'aide des résultats statistiques découlant du traitement des données de l'enquête, en faisant des recoupements d'informations, illustrant les conclusions qualitatives.

En premier lieu, nous nous interrogeons sur le statut des entrepreneurs et la nature des activités qu'ils exercent, répondant essentiellement à un ensemble de questions touchant à la logique développée par l'entrepreneur et l'artisan, analysant leur activité, l'affiliation, l'origine sociale, profil des chefs d'entreprises, les activités exercées avant et l'expérience antérieure acquise. Puis, en second lieu, dans le prolongement de cette interrogation il est question d'étudier la mobilisation des ressources en terme de moyens matériels et de capital engagé pour l'exercice de l'activité, en identifiant le matériel mobilisé, en répartissant le capital de l'entreprise tout en cherchant le capital de départ, le capital technique et le type d'espace occupé.

Le troisième point est consacré aux capacités technologiques des petites entreprises où nous abordons leur dynamique et capacités d'adaptation au transfert technologiques soutenus par l'innovation ainsi que les mesures envisagées dans cette perspective. Dans les deux derniers point nous traiterons des caractéristiques et des contraintes des petites entreprises notamment celles relatives aux approvisionnements, à la production et à l'accès aux marchés publics.

I/STATUT DES ENTREPRISES ET ACTIVITES: LA LOGIQUE ENTREPRENARIAL

A travers la logique du choix du statut, nous pouvons scinder l'activité informelle en deux groupes distincts, l'un de subsistance et l'autre de l'accumulation. Le premier ne dépasse pas le stade de la lutte pour la survivance, face au second, qui par sa logique rentière basée sur la recherche d'une rentabilité meilleure, qui lui permet de lancer une nouvelle base pour le renforcement de l'installation d'une structure nouvelle de travail qui est plus organisée. Théoriquement, la définition de l'activité artisanale est proche du type de statut des micro - entreprises. L'activité qui relève du domaine de l'artisanat obéit souvent à la reproduction des moyens de production initiaux, qui se confond généralement avec une nette amélioration des conditions de vie et de l'exercice de l'activité. Elle ne dépasse pas le stade de la reproduction simple.

Ce n'est qu'à partir du moment où l'artisan cherche à améliorer les conditions et les moyens de production qu'il rejoint la logique accumulationniste, sinon il garde son autonomie individuelle et des groupes de travail traditionnel, constituant son choix et qui ne lui permet pas de passer au stade qualitativement et quantitativement supérieur. Il privilégie son métier qu'il exerce avec une liberté et des normes polyvalentes, refusant ainsi de se spécialiser dans des tâches qui dépassent le cadre de l'activité de production directe, qui ne distinguent pas de chef hiérarchique ou de mandataire, contrairement aux petites entreprises et aux micro - entreprises ; n'acceptant pas les possibilités de croissance et s'interdisant le recours à des tâches administratives.

Les critères de choix de telles logiques s'opèrent d'une manière pratique, selon les objectifs et les possibilités que les textes réglementaires offrent. L'intégration du statut d'artisan est une arme à double tranchant. D'un côté elle permet d'être soumis au régime fiscal forfaitaire, ce qui permet aux artisans qui réalisent un bénéfice important d'être imposé sur un chiffre d'affaire arrêté par l'administration du fisc ; de l'autre côté, elle ne permet pas aux artisans qui ne répondent pas à la logique de la production en série et qui ne détiennent pas assez de moyens de production d'avoir les possibilités de faire face aux redevances fiscales et parafiscales. Ils se distinguent par la modestie d'une production traditionnelle réalisée dans un cadre très précaire et artisanal, obéissant à une certaine qualité de production, répondant à une nostalgie passéiste.

Le changement de logique d'entrepreneur, c'est-à-dire le passage vers le statut de petite et moyenne entreprise permet d'avoir un certain nombre d'avantages; ce statut permet par exemple de soumissionner aux marchés publics qui sont plus importants que les plans de charges, qui ne dépassent pas les quatre millions de dinars. A ce niveau, l'entreprise se distinguera par son

organisation. L'entrepreneur, contrairement à l'artisan, devrait satisfaire un certain nombre de conditions répondant à la logique accumulationniste et de l'élargissement du capital de production et de reproduction.

1.1/ L'ACTIVITE ET L'AFFILIATION

Les entreprises des gros œuvres et tout corps d'état enquêtés sont toutes affiliées au registre de commerce, contrairement aux entreprises de second œuvres, qui détiennent les cartes d'artisan ou d'emploi de jeunes et pour certains n'ayant pas de cartes. Sur l'ensemble de l'échantillon enquêté (80 questionnaires), il y a 45% uniquement qui sont affiliés au registre de commerce, parmi ces entreprises il y a 36% qui sont classées comme entreprises des gros œuvres et 19% qui concernent la menuiserie bâtiment. Signalons que le fait d'être affilié au registre de commerce n'exclut pas la catégorie des artisans qui sont soumis au régime fiscal forfaitaire. Par contre ceux qui ne détiennent pas de registre de commerce possèdent : une carte d'artisan délivrée par l'assemblée communale ; une carte d'emploi des jeunes et de ceux qui activent au noir.

Le choix du statut dépendra de la logique développée par l'entrepreneur pour l'activité qu'il voudrait exercer, de l'impact souhaité pour sa croissance et du critère de rentabilité prévisionnel. A ce titre, ceux qui exercent l'activité de la menuiserie et de la plomberie possèdent la carte d'emploi de jeunes qui leur permet de bénéficier des avantages fiscaux et parafiscaux. Nous avons relevé six cas d'entrepreneurs qui sont totalement en marge de la législation concernant les activités de la menuiserie, la maçonnerie et de la peinture.

Toutes les entreprises enquêtées s'occupent de la réalisation de tâches dans leur domaine d'activité (activité principale), en plus de ces activités, elles exercent des activités secondaires.

Dans le corps de métier de l'activité de l'électricité, nous distinguons deux catégories qui exercent les activités secondaires, il y a ceux qui intègrent l'activité commerciale, la maintenance et l'installation industrielle et ceux qui intègrent uniquement l'activité commerciale sans être affiliés au registre de commerce. Dans le corps de métier de la menuiserie, nous retrouvons ceux qui exercent une activité secondaire de fabrication de meubles et de menuiserie aluminium pratiquée par ceux qui détiennent des moyens financiers et matériels.

En général, les corps de métier des seconds d'œuvres exercent une activité secondaire : commerciale, d'entretien et de revêtement et d'autres activités en relation avec l'activité pratiquée, ce qui permet à ces entreprises de réaliser des bénéfices supplémentaires sans toutefois être imposés et enregistrés par nos comptables nationaux. Parfois nous trouvons des entreprises qui ne s'occupent que de l'activité parallèle, cela est considéré comme une forme de couverture vis-à-vis

de la législation. Ces activités permettent à la fois l'entretien en vie de l'entreprise et la réalisation de bénéfices inestimables, par rapport à l'activité déclarée principalement.

Souvent l'activité d'achat revente domine chez cette catégorie d'entrepreneurs, ces pratiques subsistent et prédominent en période de crise marquée par des pénuries des matériaux de construction.

Ces activités échappent à tout contrôle de l'administration fiscale, du fait de la nature de l'activité exercée, à titre illustratif l'exemple des services offerts par une entreprise de gros œuvres, en fournissant du transport à des particuliers auto-constructeurs, à un prix assez acceptable vis-à-vis des prix pratiqués sur le marché. Ces pratiques existent et concernent l'ensemble des activités du secteur du bâtiment, elles se manifestent de manière très diversifiée.

La domiciliation des entreprises enquêtées est regroupée en six zones d'activités suivantes : zone de Tizi-Ouzou, D.B.Khedda et Tadmait (Z1), zone de Boghni, Draa-El-Mizan et de Machtras qui regroupent (Z2), Ain El Hemmam et Mekla (Z3), zone de Larbaa Nat Iraten et Tizi-Rached (Z4), autre zone: Beni Douala, Azazga, Freha et Ouagnoun (Z5) et de la zone des wilayate limitrophes : Boumerdes, Alger, Tipaza, Sétif et Béjaia (Z6). Nous constatons que la domiciliation fiscale n'est qu'une formalité à remplir pour fuir le fisc.

Près de 60% des entreprises sont individuelles, elles concernent surtout les activités des seconds œuvres. Le nombre des associés ne dépassent pas trois personnes. Sur l'échantillon enquêté, 27 cas affirment avoir changé le nombre d'associés pour des causes multiples. Elle touche surtout les entreprises de gros œuvres, cela pour cause de mésentente. Dans cette catégorie les personnes s'associent généralement autour de projets et pour une période définie au préalable, pour le reste c'est la recherche d'une meilleure rentabilité. Les 65% qui n'ont pas changé de nombre d'associés sont, généralement, liés par des liens familiaux très proches les uns des autres, cela n'exclue pas de trouver certains d'entre eux qui ne changent pas de nombre d'associés sur le plan administratif mais qui peut se faire dans le cadre familial. Dans la majorité des cas, 71,25% des gérants se trouvent à la fois associés dans l'entreprise. Sur l'ensemble des entreprises enquêtées, nous avons trouvé 69% qui ont été créées durant les deux dernières décennies et 31% créées durant les années 80, ce qui nous permettra de relier cela à la législation qui a permis au secteur privé d'émerger et de se faire une place dans l'économie nationale, c'est durant la dernière décennie qu'il y a eu un véritable dynamisme des entrepreneurs privés, profitant de la législation nouvelle.

1.2/ORIGINE SOCIALE :

Au niveau de l'origine sociale, nous retrouvons une certaine catégorie occupant l'activité déjà exercée par les parents. Le lieu de résidence des entrepreneurs ne s'éloigne pas de celui de la domiciliation des entreprises. Ce qui confirme l'existence d'un effet de va-et-vient entre le lieu de résidence et le lieu d'exercice de l'activité, dans le corps du bâtiment, la nécessité d'être mobile nous éclaire beaucoup plus sur le phénomène de la circulation pour la réalisation d'un ouvrage donné.

1. 3/ PROFIL DES ENTREPRENEURS

D'une manière générale, la totalité des entrepreneurs est de sexe masculin et la majorité d'entre eux n'étaient pas issus des centres urbains. Ils sont marqués par l'esprit de la ruralité, se manifestant dans leurs comportements. Ces entreprises emploient une main d'œuvre rurale, provoquant le phénomène d'exode rural. Toutefois, nous remarquons que le profil des entrepreneurs du secteur du bâtiment se distingue par la facilité d'accès au secteur qui est accentuée dans certains cas par l'assistance des parents, grâce à l'expérience antérieure acquise sur le terrain.

Selon le résultat de l'enquête menée dans le secteur du bâtiment, l'âge moyen des entrepreneurs est situé entre 30 et 45 ans avec 57% dans notre échantillon. L'âge des entrepreneurs varie selon l'activité et le statut. Il est nécessaire également de noter que les responsables qui ont un statut de chef d'entreprise avec un registre de commerce sont plus jeunes que ceux qui détiennent une carte d'artisan, carte emploi de jeunes.

En matière de niveau d'instruction des entrepreneurs, il existe un contraste net entre les différentes activités. Nous distinguons ceux qui ont acquis les formations en dehors de la wilaya et du pays concernant généralement les anciennes générations et ceux qui sont formés dans le centre de formation de la wilaya qui ont des niveaux d'instruction différents.

Les lieux de formation dépendent des espaces territoriaux suivants: -Alger, Constantine, Annaba, Oran, Mostaganem Boumerdes ; Tizi-ouzou, Bouxalfa, Ouad-aissi ; -Ain-el-hemmam ; - France. Dans les activités de second œuvre, nous retrouvons des entrepreneurs qui ont effectué leurs formations dans des centres de formation professionnelle de la wilaya, certains sont situés en dehors du territoire de la wilaya et d'autres qui ont reçu une formation dans des pays étrangers. Le lieu de formation et le choix du métier se fait généralement en prenant en considération la question de la proximité géographique des centres de formation professionnelle. Ainsi, pour ceux qui résident dans la commune de Tizi-Ouzou, ils ont le choix entre les centres de formation de Boukhalfa, Oued-Aissi, D.B.K. et Tadmaït. Les diplômes acquis reflètent le niveau de formation :

- pour ce qui est des entreprises de gros œuvres, les entrepreneurs possèdent en majorité un diplôme d'ingénieur, de technicien supérieur en bâtiment et de technicien en bâtiment ;
- pour ceux des activités du second œuvre, ils détiennent en majorité des attestations et des diplômes de 1^{er} degré, il existe quelques cas qui ne détiennent pas de diplômes, c'est-à-dire qui travaillent généralement au noir. Sans omettre de signaler qu'il y a dans cette tranche ceux qui ont des diplômes de technicien, de technicien supérieur et d'ingénieur.

Nous remarquons que le diplôme acquis ne reflète pas automatiquement le choix du statut du gérant. Et qu'une bonne partie parmi eux ne se servent pas de diplômés pour la gestion. Ils demandent la carte d'artisan, d'emploi de jeunes ou un registre de commerce, juste pour ne pas être sanctionné par les lois du marché public qui exigent une certaine obligation vis-à-vis de la législation et pour éviter les problèmes en cas de contrôle des services concernés.

1.4/QUALITE DE L'ENTREPRENEUR

L'entrepreneur est celui qui exécute des travaux dans le cadre d'un contrat passé avec le maître d'ouvrage. Il peut y avoir plusieurs entrepreneurs indépendants les uns des autres ou associés, suivant les formules diverses, comme il peut désigner un artisan.

Tous les travaux réalisés sur un chantier se déroulent sous la responsabilité d'un entrepreneur, qui dirige toutes les opérations, qui nécessitent obligatoirement l'intervention des fournisseurs de matériaux de construction et de relations avec des sous-traitants éventuels. Toutes ces opérations exigent l'intervention d'un coordinateur d'activité qui aura comme tâche de sélectionner des partenaires et de faire un suivi des réalisations sur le terrain. Pour mener à terme cette mission, l'entrepreneur est appelé à faire preuve d'une gestion de qualité afin de se faire une clientèle. Car le client est bien la personne la plus importante pour l'entrepreneur.

La gestion de la qualité ne signifie pas seulement le respect des normes et des prix par rapport à la qualité de l'ouvrage à réaliser, elle nécessite aussi la maîtrise du corps du métier, de connaître les périodes creuses, de prévoir les pénuries afin de fixer les périodes de congés.

Selon notre enquête les périodes creuses sont très diverses, elles varient selon le corps du métier, la saison et les partenaires (clients). La période la plus répandue est celle de la saison hivernale, elle représente 33% de la clientèle, suivie de celle des fins de projet avec 26%. Plusieurs raisons sont avancées pour justifier les périodes creuses : activités demandées en été, fin de chantier, intempéries, journées courtes et problèmes de déplacement; pour certains ils attendent la rentrée des congés pour réaliser d'autres parties des ouvrages ou encore la négociation de nouveaux projets. Par ailleurs, l'une des qualités reconnue à l'entrepreneur est sa capacité à prévoir

les périodes creuses et de les gérer, sur cette question aussi les avis sont partagés entre ceux qui prennent leurs congés durant les périodes creuses représentant 32 % de l'échantillon, et ceux qui prennent leurs congés en été, de l'ordre de 30 %.

1.5/ ACTIVITE ET EXPERIENCE ANTERIEURES

L'enquête permet de retracer le profil professionnel des entrepreneurs puisque nous relevons plusieurs caractéristiques relatives aux activités et à l'expérience antérieure des entrepreneurs qui gèrent les entreprises privées. "Sont-ils alors des apporteurs de capitaux qui ouvrent ainsi un espace de mise en valeur des capitaux publics ? S'agit-il plutôt de gestionnaires expérimentés, jouissant d'un capital de relation non négligeable pour les propriétaires d'entreprises ?"¹.

Le choix de l'activité est en relation avec l'expérience déjà acquise durant des années dans le secteur du bâtiment. Elle dépend de la personne, nous retrouvons ceux qui ont acquis une expérience dans des postes de responsabilité et d'autres qui ont occupé des postes d'emploi comme ouvriers dans un corps de métier en relation directe ou indirecte avec le créneau choisi. Cette différence se confirme davantage dans le choix du statut de l'entreprise, nous distinguons ceux qui possèdent des registres de commerce qui ont occupé des postes de responsabilités, de ceux concernant la menuiserie et la peinture qui ont occupé des postes d'emploi dans le même corps de métier. Plus de 42% des entrepreneurs enquêtés concernant uniquement les seconds oeuvres, ont occupé un poste d'emploi dans le même corps de métier que l'activité qu'ils exercent. Certains d'entre eux affirment avoir exercé leur activité durant des années au noir avant de décider d'intégrer la légalité pour pouvoir tirer des avantages que cette dernière procure.

Comme nous remarquons que dans certains cas les gérants ne figurent pas dans les statuts des entreprises (formellement ils n'ont aucune existence), ils interviennent d'une façon informelle dans la gestion des affaires des entreprises. Ceux là ont un statut très divers, en général c'est des fonctionnaires d'Etat qui n'ouvrent pas droit au cumul d'emplois, profitant aussi des avantages que peut leur procurer leur poste d'administrateur dans la fonction publique.

Comme nous remarquons aussi que, dans d'autres cas, la gestion des entreprises se fait par les membres de la famille selon leur disponibilité, quand ils occupent tous un poste d'emploi en dehors de l'entreprise. Dans le cas où le gérant est membre de l'équipe de travail, il ferait intervenir les membres de sa famille dans des situations précises : durant les congés familiaux (décès et fêtes), au moment où le "grand" se déplace pour se procurer de la marchandise nécessaire pour la réalisation d'un ouvrage... etc.

L'expérience antérieure des gestionnaires joue un rôle prépondérant pour le choix de l'activité et du statut à donner à l'entreprise. Cette expérience permet à ces gestionnaires de spéculer sur certains modes de production et de justifier les coûts des productions. L'occupation de poste de responsabilité a permis à certains entrepreneurs de profiter des réseaux de relation dont ils disposent, en plus de l'expérience acquise dans la gestion de la production et de l'entreprise.

2/ LES MOYENS MATERIELS ET LE CAPITAL

Les techniques de construction des petites entreprises sont distinctes comparativement à celles des grandes entreprises, contrairement aux micro-entreprises qui sont censées ne pas détenir les moyens de production assez importants. La différence des échelles se répercute sur les moyens et les techniques de production. A chaque dimension correspond un capital investi dans la production.

2.1/ IDENTIFICATION DU MATERIEL

Les petites entreprises sont relativement peu équipées par rapport aux grandes entreprises qui disposent de moyens de production très importants : grues, camions, bétonnières, etc... et que la petite ne possède que le bois qui est l'élément majeur de leur capital en plus de quelques outils utilisés traditionnellement : pelles, pioches et des petites bétonnières. Parfois la faiblesse des immobilisations procure des facilités accrues pour le déplacement et les installations sur les nouveaux chantiers, réduisant ainsi les frais de déplacement. Ce qui donne la possibilité aux tâcherons de s'adapter de manière très rapide sur le marché.

Le matériel de ces entreprises s'achète souvent au marché parallèle, une partie de ce matériel n'est pas déclaré, obligeant ainsi les entrepreneurs à dissimuler volontairement l'existence de ce matériel. Ce qui rend leur déclaration partielle.

Les entreprises de menuiserie ayant un registre de commerce disposent à 100% d'un matériel complet composé essentiellement du "combiner sept opérations". Les entreprises artisanales disposent uniquement d'un matériel qui permet de réaliser quelques opérations (telle que le "combiner trois opérations") et de l'outillage qu'on utilise manuellement, c'est le seul corps d'activités qui déclare ne pas avoir de moyens de transport.

L'affectation du capital en fonds de roulement est très hétérogène. La composition du fonds de roulement est destinée pour tous les corps de métiers enquêtés aux charges salariales et à l'achat des matériaux de construction d'abord, puis aux charges diverses dont figure la location de locaux

pour les activités de seconds œuvres nécessitant un lieu pour dépôt de l'outillage et de la matière première.

2.2/LA REPARTITION DU CAPITAL ET CAPITAL DE DEPART

Même si les outils de travail ne constituent pas une charge importante pour les entreprises artisanales et les petites entreprises, il est nécessaire de signaler que pour l'achat d'un matériel donné, les entrepreneurs ont révélé que leur capital représente le fruit de plusieurs années de travail au niveau des entreprises modernes de bâtiment ou en travaillant comme ouvrier qualifié dans un réseau informel, au départ les entrepreneurs font recours à un capital accumulé provenant généralement des économies de la famille élargie. D'autres commencent avec un minimum, puis à chaque fois qu'il y a une bonne occasion, ils se procurent des outils et du matériel sur le marché parallèle, offrant des occasions à des prix accessibles comparativement à ceux du marché officiel. Le capital de départ est souvent modifié après quelques années de travail, grâce à l'accumulation qui permet de réaliser les activités qu'ils exercent et mener parallèlement au marché légal, faisant allusion à toute activité commerciale non déclarée ou non enregistrée au niveau de la comptabilité.

La répartition du capital des entreprises enquêtées en capital fixe et variable est très mobile. Elle va de 0 à 90% pour les entreprises de gros œuvres, de 10 à 80% pour les entreprises de menuiserie et de l'électricité, de 0 à 70% des entreprises de maçonnerie, de 10 à 70% pour celles de la plomberie et de 10 à 50% pour celles de la peinture. Cette variation constatée dépend du capital investi par les entreprises et le statut choisi, à savoir ceux ayant un registre de commerce et ceux qui détiennent une carte d'artisan et d'emploi de jeunes ou même ceux qui travaillent au noir. Cette différenciation s'accroît aussi selon la part du capital investi dans l'achat du matériel. Il est absorbé par l'achat du matériel de transport pour certaines entreprises. D'ailleurs les grandes entreprises qui s'occupent de gros œuvres et de la maçonnerie détiennent des moyens de locomotion considérables. La répartition du capital se fait selon la rationalité de chaque entrepreneur et selon les objectifs tracés dès le départ par l'entreprise, il s'agit de la politique menée par cette dernière, elle prend une forme discontinue durant tout le long du parcours de l'activité réalisée.

2.3/CAPITAL TECHNIQUE ET TYPE D'ESPACE OCCUPE :

Le capital technique résulte de l'investissement autofinancé, largement dominé par des apports internes tant pour le démarrage de l'entreprise que pour son extension. L'enquête réalisée ne nous a pas permis d'estimer la valeur totale des actifs immobilisés que nous traitons en tant que

capital technique. Les marques du matériel acheté par les entreprises enquêtées proviennent des pays d'Europe (France, Italie...) et de l'Asie (Japon, chine...).

Le plus souvent, les entrepreneurs des entreprises opérant dans des locaux fixes, parfois indépendant de leur domiciles, pour les activités qui nécessitent l'utilisation d'un espace fixe telle que la menuiserie. En général, les locaux sont la propriété de l'entreprise, dans certains cas les propriétaires des locaux s'associent avec les entrepreneurs, en faisant du local un apport. Les cas de location des locaux est très rares, à l'opposé la grande majorité des patrons tunisiens louent leurs locaux². Dans certains cas, l'activité des entreprises nécessite des aires de stockage qui varient d'un mois à trois mois. Pour cause d'exiguïté des locaux les entrepreneurs posent le problème du manque d'espace ou d'aire de stockage. D'ailleurs en situation de pénurie les entrepreneurs recourent au marché parallèle. C'est des réseaux occultes qui occupent des espaces gigantesques des matériaux de construction, provoquant ainsi des pénuries et tirant des avantages et des rentes.

3/CAPACITES TECHNOLOGIQUE DES PETITES ENTREPRISES

3.1/DYNAMIQUE DES PETITES ENTREPRISES ET CAPACITES TECHNIQUES :

Malgré le dynamisme et les avantages que recèlent les petites entreprises, l'information sur la nature du changement sur les techniques de production, sur leur capacité d'adaptation et sur leur potentialité à l'innovation restent fragmentaire et disparate. Selon Carlos MALDONADO et S.V.SETHURAMAN (1994)³, "il y a trois raisons majeures qui permettent d'expliquer un tel décalage:

- Il y a tout d'abord un lourd héritage d'un courant de pensée, qui a été trop souvent assimilé à la création de grandes entreprises insensibles au capital, la raison essentielle avancée pour expliciter cette raison concerne la notion d'économie d'échelle, celle-ci repose sur le principe que la taille de l'entreprise est en soi un élément de compétitivité résultant de l'utilisation plus rationnelle des facteurs de production grâce à des formes avancées de division et d'organisation de travail, or en pratique la taille ne suffit pas pour qu'une entreprise soit plus productive. Les micro-entreprises seraient condamnées à la stagnation du fait du vieillissement de leurs ressources, et du faible niveau d'instruction et de qualification professionnelle de la main d'œuvre ;
- La deuxième difficulté tient à la méthode d'observation, même employée pour appréhender de manière dynamique les changements techniques survenus au sein de l'unité économique⁴. La mise au point d'indicateurs satisfaisants s'avère déjà complexe lorsque nous avons à faire à des unités exploitées de manière empirique et dans un milieu peu enclin à enregistrer régulièrement des séries de données ;

- Enfin les institutions chargées de fournir un soutien et des enseignements aux petites unités économiques font figure de parent pauvre. Leur carence en ressource pour la recherche n'est pas sans rapport avec les choix politiques en faveur des groupes de pression liés au secteur moderne."

Les succès rencontrés par les petites entreprises en général dont l'adaptation ou le développement technologique dépendent du degré d'instruction et de formation de leurs dirigeants, de leur âge, de leurs contacts précédents avec le secteur moderne. Dans les pays développés et industrialisés, des petites et moyennes entreprises se trouvent être les mieux placées pour l'innovation. Les retards que les pays du tiers monde accusent en matière d'utilisation technologique ne peuvent leur permettre que d'apporter des correctifs, qui semblent être en parfaite adéquation au milieu de l'adaptation technologique. Le potentiel innovateur est rarement exploité, et nécessite une maîtrise parfaite de la technologie employée.

3.2/TRANSFERT ET CAPACITE TECHNOLOGIQUE

La technologie est un facteur clé du développement des petites entreprises, qui permet d'être parmi les entreprises les plus compétitives et les plus innovatrices. Par ses multiples aspects et caractéristiques elle influe à la fois sur le niveau du choix des investissements et sur la vie de l'entreprise. La capacité d'accueil des technologies et la maîtrise de certaines techniques de production des pays développés exercent une influence déterminante sur le rythme et les caractéristiques des activités industrielles pour la réalisation d'une croissance économique. Le degré d'adaptabilité de ces techniques dans les pays sous-développés dépend de la capacité d'accueil et de l'environnement social, culturel et économique, sans pour autant oublier de souligner les effets rétroactifs qu'exercent les technologies provenant des pays d'origine.

Donnant pour résultat des espaces déséquilibrés, des décalages culturels. Cela ne signifie pas qu'il y a des technologies propres aux pays sous-développés, faites sur mesure, ni même l'existence de techniques avancées sur le plan de la production dans ces pays, mais de technologies interactives. L'incubation des techniques traditionnelles se trouve ainsi dépassée par la rapidité des innovations s'opérant dans les pays développés et qui emploient des technologies modernes. La problématique est de trouver la juste combinaison de techniques importées d'un côté et de techniques locales d'un autre côté, déterminant ainsi les capacités de développement autochtone. C'est là une nouvelle façon de penser le développement des économies des pays sous-développés, cherchant à améliorer leur productivité à travers la diffusion des technologies nouvelles. Carlos MALDONADO et S.V. SETHRAMAN disent⁵ "que quelle que soit la structure économique des pays en développement on peut affirmer que le recul de la production manufacturière artisanale s'explique par un double jeu concurrentiel : celui de la production

industrielle locale et celui des marchandises bon marché importées. L'irruption des nouveaux produits et techniques ont ruiné des millions d'artisans dont les compétences techniques sont ainsi devenues caduques. Un tel gaspillage a pris une grande ampleur faute d'une véritable transformation «organique » de secteur, c'est - à - dire d'un progrès technique accompagné d'une augmentation de la productivité."

Parmi ces techniques dans l'industrie de la construction en bâtiment, nous trouvons certaines qui sont en plein développement en Algérie, comme l'utilisation du coffrage métallique ou la mécanisation progressive de la fabrication d'agglomérés et d'autre qui sont seulement à l'état embryonnaire qui attendent leur émergence et leur diversification sur le marché national. D'autres enfin ont des difficultés à s'imposer telle que l'utilisation de bois dans les opérations de construction de maisons. Le mobile qui pousse la logique entrepreneuriale du secteur informel à renforcer sa capacité technologique et a l'acquisition de nombreux équipements, ayant une technique de production avancée comparativement aux techniques traditionnelles considérées.

3.2.1/ La dynamique de l'innovation et environnement

La dynamique de changement des unités de production formelle et informelle est fortement influencée par la dotation interne de ressources que par l'environnement dans lequel elle évolue. Par environnement, on entend l'ensemble des acteurs et facteurs capables d'influencer les choix des décisions et les comportements des petites unités. Parmi les éléments qui contribuent à façonner l'environnement, on citera la localisation géographique des unités, du marché et les relations avec les institutions.

L'expérience acquise et la formation professionnelle des entrepreneurs avec le capital à investir au départ forment les facteurs endogènes qui peuvent affecter le plus à long terme, le devenir de l'évolution de l'entreprise et les choix des techniques et de la stratégie. En plus de l'environnement qui intervient pour façonner les facteurs endogènes.

La dynamique de la conception de la petite entreprise a été créée de façon éclatée, mais elle s'est constituée progressivement, tout en s'adaptant aux exigences de la demande. Des éléments sont ainsi rejetés, en corrigeant les effets de ceux de l'entreprise traditionnelle. On peut s'attendre à ce que l'un des mobiles majeurs de l'innovation et de l'adaptation soit le facteur économique.

3.2.2/Mesure envisagée pour le développement d'exploitation technologique

L'analyse de la dynamique des entreprises nous enseigne que les technologies peu coûteuses et peu exigeantes en qualification pourraient s'étendre dans le secteur informel. Elles conviendraient spécialement aux petites unités qui réaliseront des activités de production à des prix défiant toute concurrence, profitant des externalités qu'offrent les caractéristiques du secteur informel. Ce qui permettra le développement du potentiel innovateur et le renforcement des capacités technologiques liées à l'environnement et à la culture industrielle des pays en développement.

Eliama CHEVEZ cité par Carlos MALDONADO et S.V.SETHURAMAN (1994) dans l'exemple du Pérou propose trois lignes d'action, pour aider directement les entreprises du secteur informel à exploiter leur créativité en matière technologique et agir sur un plan plus large (formation, financement, gestion) afin de favoriser leur développement:

"- Favoriser l'imitation et l'adaptation ;

- La mise en place des mécanismes appropriés par la diffusion des technologies en facilitant l'accès à l'information et en constituant une banque de données ;

- Enfin développer la formation. L'objectif central doit être de promouvoir le développement de micro - entreprises en améliorant leur stabilité et leur possibilité de croissance. Le transfert d'un savoir faire aux besoins des micro-entreprises pourrait avoir une incidence très positive sur l'organisation, sur l'utilisation des ressources matérielles et humaines ainsi que sur les relations des micro-entreprises avec d'autres secteurs."

4 – QUELQUES CARACTERISTIQUES DES PETITES ENTREPRISES

Les critères internationaux de classification des tailles des entreprises, identifient généralement les micro-entreprises employant en dessous de 10 personnes, y compris des non salariés et les temporaires, les petites entreprises emploient entre 10 et 50 personnes, les moyennes entreprises qui emploient entre 50 et 250 personnes et les grandes entreprises employant plus de 250 personnes. Cette subdivision est valable en principe pour tous les pays en - développement et industrialisés, elle peut toutefois être aménagée dans des cas particuliers. Ces critères de classification conduisent à modifier partiellement la segmentation, en incluant la catégorie des entreprises employant moins de 5 personnes et celles qui emploient entre 6 et 10 personnes, car il n'y a pas de distinction entre les grandes entreprises. Nous avons adopté la classification des entreprises en trois catégories:

- Les micro-entreprises employant entre 1 et 5 personnes, activant de façon informelle généralement, enregistrées selon le secteur d'activité (traditionnel ou moderne), n'ayant pas de comptabilité, contribue à la distribution de salaire modeste ;
- Les petites entreprises employant entre 6 et 50 personnes, enregistrées en majorité, ayant un minimum de comptabilité formelle, donnant une large place au salariat et dont les revenus moyens sont proches de ceux des micro entreprises ;
- Et les moyennes et grandes entreprises, employant plus 50 personnes, entièrement formelles, exerçant rarement des pratiques informelles.

Dans le secteur d'activité que nous avons enquêté, il nous est quasiment impossible de classer (numériquement) les entreprises enquêtées, du fait de l'instabilité fréquente du nombre d'employés embauchés et libérés. Néanmoins nous avons déduit que la majorité des entreprises, artisanales surtout, s'occupent des secondes œuvres, se situent dans la première catégorie, qui concerne les micro-entreprises et la majorité des entreprises réalisant de gros œuvres se situent dans la catégorie des petites entreprises.

Les deux catégories ont des pratiques informelles, leur importance varie d'une entreprise à une autre et d'une catégorie à une autre. Les méthodes employées se diversifient selon l'entreprise et la catégorie à laquelle elles appartiennent.

Les rapprochements d'analyses antérieures, en terme d'avantages que procurent des activités relevant de l'informalité et celles des petites et moyennes entreprises, consiste en la proposition à attribuer aux entreprises formelles les avantages reconnus aux entreprises informelles, en avançant des arguments de la concurrence déloyale. L'introduction du dispositif d'emploi des jeunes dans le cadre la promotion et le soutien de l'investissement est pensé dans cette logique. Il est constaté qu'un certain nombre d'entreprises agissant dans l'informalité ont tiré profit des avantages que ce dispositif offrent et que celles qui exercent dans le secteur informel, ont exploité certains avantages dont elles ne disposaient pas avant, sans pour autant avoir tiré profit des avantages de l'informalité. La réalité des conditions informelles et de leur fonctionnement ne se limite pas uniquement aux avantages offerts par la législation, mais elle tient à la diversité des activités exercées et l'hétérogénéité de se secteur qui parfois complète des activités des entreprises relevant du secteur formel.

5/CONTRAINTES DES PETITES ENTREPRISES

5.1/ CONTRAINTE D'APPROVISIONNEMENT

Dans le secteur du bâtiment, l'approvisionnement suit le rythme de la demande et des réalisations d'ouvrages, il est régulé, il varie selon la valeur du projet à réaliser. Les entrepreneurs attendent généralement que le client verse une avance pour l'achat des matériaux de construction nécessaires, en attendant le versement de la prochaine tranche. Ce qui fait que les stocks en matières premières ne dépassent pas trois mois, c'est une spécificité au secteur du bâtiment. Une bonne partie des entrepreneurs s'approvisionnent presque quotidiennement, posant des problèmes de retard dans la réalisation.

En général, les petites entreprises posent le problème des approvisionnements d'un point de vue du choix des fournisseurs, il y a un manque d'intégration de ces entreprises puisqu'elles s'adressent généralement aux détaillants pour leurs approvisionnements, dans les mêmes conditions que les consommateurs finaux, ce qui permet à l'utilisateur final de négocier les coûts de la main d'œuvre. La faiblesse des quantités demandées ne leur permet pas d'accéder aux crédits fournisseurs. Cela pèse sur les résultats des entreprises et constitue un frein à leur développement.

5.2/ CONTRAINTES DE LA PRODUCTION

Dans le secteur informel de la construction, les contraintes découlant de la réglementation administrative et du marché sont inexistantes. Les ouvrages que les entrepreneurs réalisent ne sont pas conformes à l'arsenal de contraintes qui devrait répondre aux normes et aux règles régissant le secteur du bâtiment. Il se caractérise par une certaine souplesse et par les capacités d'adaptation aux situations de crise et de blocage propre au secteur du bâtiment.

L'économie de la construction est confrontée aux problèmes d'approvisionnements des matériaux de construction, auprès des entreprises de distribution agréées et des petits fabricants, des contraintes d'achats de terrain dans les lotissements clandestins.

5.3/ CONTRAINTES D'ACCES AUX MARCHES PUBLICS

L'autre facteur contraignant les petites entreprises est lié aux difficultés rencontrées pour l'accès aux marchés publics. Les contrats d'attribution de marchés de gré à gré aux sous-traitants constituent un obstacle bloquant la croissance des petites entreprises, il y a une forme de discrimination lors de l'attribution de ses marchés, une bonne partie des entrepreneurs ne bénéficient pas de ces marchés, excluant ainsi les petits artisans des contrats dans le secteur formel, qui leur permettraient de se pencher sur les nouvelles techniques de production et les méthodes de gestion moderne. Dans notre échantillon enquêté, 73 % disent qu'ils trouvent des difficultés pour

accéder aux marchés publics, pour les causes suivantes : magouille, casseur de prix, la non maîtrise des prix, relation, concurrence, manque de projet et les problèmes bureaucratique. Il est indispensable que les marchés publics soient vraiment ouverts à l'ensemble des entrepreneurs exerçant dans le secteur du bâtiment, afin d'éliminer toutes les pratiques de corruption qui en découlent. Lorsque ces pratiques existent, il est évident qu'une bonne partie des petites entreprises se trouvent exclues, car les entrepreneurs ayant le bras long arrivent toujours à accaparer de ces marchés.

Conclusion

La dynamique de création, de gestion et de croissance des entreprises relevant du secteur informel obéit à des normes particulières, qui se distinguent par rapport à celles du secteur formel. Elles émergent dans des territoires constituant l'espace du cadre de vie lié directement à l'environnement immédiat, des acteurs activant dans l'informalité totale ou partielle.

Les relations familiales qui sont à la base de la création de l'activité informelle, de sa flexibilité, de sa souplesse et de son adaptabilité au milieu local et ces relations traditionnelles considérés avant comme un archaïsme à dépasser, sont aujourd'hui considérées comme des facteurs de développement et nécessaire au fonctionnement de la petite entreprise.

Les entreprises du bâtiment que nous avons enquêté utilisent un ensemble hétéroclites d'équipements (machines et d'outillage) de marque et de nationalités différentes. En matière d'innovation, elles se contentent le plus souvent d'imiter les modèles importés et de remplacer certaines pièces de rechanges qui sont imitées sur place, répondant à un besoin immédiat en pièces de rechanges, en leur portant certaines modifications nécessaires. Ainsi, toutes sortes de services d'appui et des conseils techniques pourraient faciliter le renforcement de la capacité technologique du secteur informel dans le but de migrer vers le secteur formel. En attendant il est nécessaire que les entreprises de ce secteur continuent à compter sur soi pour leur approvisionnement.

Le secteur informel crée l'environnement propice où l'esprit d'entreprise est propulsé, il favorise l'apparition de logiques entrepreneuriales qui peuvent entraîner le renforcement et la structuration du secteur moderne formel. Il est nécessaire de réfléchir sur une politique capable de multiplier ces actions d'intégration, en mettant en place les conditions favorables à son développement.

Une des principales raisons pour laquelle les études empiriques soutiennent les petites entreprises est liée au potentiel qu'elles offrent du point de vue de l'atténuation de la pauvreté et du développement économique. Pour maximiser ce potentiel, il faut que les pays en développement

adoptent des stratégies d'ensembles, qui sont les plus susceptibles d'avoir un effet catalyseur et d'aboutir à un développement auto-entretenu.

Enfin pour remédier aux contraintes liées à l'octroi des marchés publics une relation directe devrait se faire avec la collectivité dans une optique intégratif de ces entreprises vers le secteur formel, en leur attribuant des marchés publics. Dans le cadre de la décentralisation, les collectivités locales devraient tirer profit des relations de proximité qu'elles développent directement avec ces entreprises, allant dans le sens de la contribution des petites entreprises à l'action de financement public.

Bibliographie :

- AROCENA, J.: *Le développement par l'initiative locale: le cas Français*. Paris l'Harmattan 1986.
- ASSIDON, E : *Les théories économiques du développement*. Ed la Découverte, paris 1992, 123p
- AZAZI, A.: " Aspects formels et informels du secteur B.T.P. au Maroc". In *Séminaire international sur le secteur informel*, Sfax du 01 au 03 novembre 1990.
- BACHELARD, P.: *Les acteurs du développement local*. Paris l'Harmattan 1993.
- BERNARD, C.: *Nouvelles logiques marchandes au Maghreb*. Paris CNRS 1991.
- FOURCADE, C.: *Petites entreprises et développement local*. Paris, Edition ESKA, 1991, 312p.
- HUGON, Ph.: " Pression démographique " secteur informel" et choix technologique des pays du tiers monde". In *Revue Tiers Monde*, n° 94, avr-juin 1983, pp399 - 408.
- HUGON, Ph.: " Secteur non structuré ou hétérogénéité. Des formes de production urbaines: dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat?". In *Revue Tiers Monde*, n°82, avril juin 1980, pp235 - 260.
- JULIEN, P-A.: *Les P.M.E. bilan et perspectives*. Paris Economica 1994
- MALDONADO, C. et V. SETHURAMAN, S.: *Capacité technologique dans le secteur informel: les fabrications métalliques dans les pays en développement*. BIT Suisse première édition 1994. 223p
- MORISSON, C. SOLIGNAC LECOMTE, H-B. et OUDIN, X: *Micro entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*. Publication de l'OCDE, Paris 1994, 257 p
- NAUDET, J-D.: " Les petites entreprises à Madagascar". In *Revue Statéco*, n°86, avril 1997, pp21 - 37.

Références :

1. Nouvelle logique marchande au Maghreb/ sous la dir. De Bernard CHANTAL.- Paris : CNRS, 1991. P.95.
2. Micro entreprise et cadre institutionnel dans les pays en développement. Paris : OCDE, 1994. P. 35.
3. C. MALDONADO et S. V. SETHURAMAN: la fabrication métallique dans les pays en développement, document O.I.T. 1994, p 9.
4. Idem voir page 9. Déjà développer par BHALLA; A. S: innovation and small producers in developing countries, ed économisa n° 08 1989
5. Op cit, p 08.

